



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
PRE-UNIVERSITARIO Y DE ESTUDIOS DIRIGIDOS EN LA CIUDAD DE
OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

AUTORA: OÑA DONOSO, JESSY MIREYA

ASESOR: ECON. CERVANTES, LUIS

IBARRA, NOVIEMBRE 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto ha sido realizado con el objetivo de determinar la factibilidad para la creación de un centro pre-universitario y de estudios dirigidos en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura, en el cual se elaboró un estudio de diagnóstico situacional para dar a conocer aspectos externos del lugar que influyen en este proyecto, además se analiza la matriz diagnóstica con su análisis, pudiéndose así determinar la oportunidad de inversión del proyecto. Seguido del análisis del estudio de mercado pudiendo así determinar la demanda y oferta, conjuntamente con la determinación del precio y estrategias de marketing. El estudio técnico realizado posteriormente dio a conocer aspectos de localización del proyecto definido en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura, además del tamaño del proyecto, capacidad instalada, diseño de las instalaciones, quedando así constancia del total de la inversión requerida para la elaboración de este proyecto, misma que es de \$42.772,50, con 40% financiado y un 60% con recursos propios.

Seguido de la elaboración del estudio financiero se pudo definir la sostenibilidad del proyecto mediante la proyección de los estados financieros y los indicadores financieros quienes demuestran la factibilidad positiva del proyecto. El centro pre-universitario y de estudios dirigidos contará con una estructura organizacional y funcional como sociedad anónima, la cual queda constancia en la propuesta estratégica administrativa. Asimismo se puntualizó los diferentes impactos positivos que se obtendrá del centro pre-universitario, en el ámbito social, educativo, económico y ambiental. Por último se ha redactado conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado, después de efectuar todas las etapas de la investigación.

SUMMARY

This project has been conducted in order to determine the feasibility of creating a pre-university and studies conducted in the city of Otavalo, Imbabura province, in which a situation assessment study was developed to raise awareness Place external aspects that influence this project also analyzed the matrix analysis diagnosed and being able to determine the investment opportunity of the project. Followed by analysis and market research can determine the demand and supply, along with pricing and marketing strategies. The technical study subsequently unveiled aspects of defined project location in the city of Otavalo, Imbabura province, besides the size of the project, installed capacity, facility design, so there is a record of the total investment required for the development This project itself is of \$42.772,50 with 40% funded and 60% with equity.

Followed by the preparation of the financial study could define the project's sustainability by projecting the financial statements and financial indicators who demonstrate positive project feasibility. The pre-university and directed studies will have an organizational and functional structure as a limited company, which is recorded in the strategic administrative proposal. The various positive impacts that will be obtained from pre-university center, in the educational, economic and environmental social sphere were also noted. Finally it has been drafted conclusions and recommendations that have been reached, after making all stages of the investigation.

AUTORÍA

Yo, **Jessy Mireya Oña Donoso**, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. **100332817-4**, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de Grado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRE-UNIVERSITARIO Y DE ESTUDIOS DIRIGIDOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**, es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi exclusiva responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Atentamente,



Jessy Oña D.

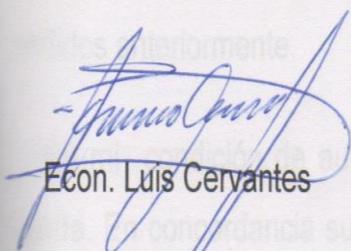
CI. 100332817-4

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En, mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada **Jessy Mireya Oña Donoso**, para optar por el Título de **Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA**, considero que el presente trabajo reúnen los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se asigne.

En la ciudad de Ibarra, a los 02 días de diciembre del 2015.

Atentamente,



Econ. Luis Cervantes

DIRECTOR

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Ibarra, 02 de diciembre del 2015

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

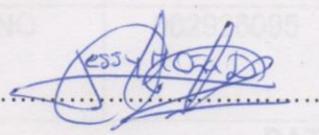
Yo, Jessy Mireya Oña Donoso, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. 100332817-4, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4, 5 y 6 en calidad de autoras del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRE-UNIVERSITARIO Y DE ESTUDIOS DIRIGIDOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DIRECCIÓN: Cda. Rumiñahui Calles Víctor Garcés y Cesar Guerra

EMAIL: jessy_m91@hotmail.com

TELÉFONO: 0980973579

(Firma):.....

Nombre: Jessy Mireya Oña Donoso

Cédula: 100332817-4

Ibarra, a los 02 días del mes de diciembre del 2015



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS CONTRATO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100332817-4		
APELLIDOS Y NOMBRES:	OÑA DONOSO JESSY MIREYA		
DIRECCIÓN :	Cdla. Rumiñahui Calles Víctor Garcés y Cesar Guerra		
EMAIL	jessy_m91@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO	062926095	TELÉFONO MÓVIL	0980973879
DATOS DE LA OBRA			
TITULO :	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRE-UNIVERSITARIO Y DE ESTUDIOS DIRIGIDOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA"		
AUTORA	JESSY MIREYA OÑA DONOSO		
FECHA:	02/12/2015		

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA
ASESOR:	ECON. LUIS CERVANTES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jessy Mireya Oña Donoso, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. 100332817-4, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión en concordancia con la Ley de Educación Superior artículo Nro. 144.

3. CONSTANCIA

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se desarrolló, sin violar los derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es titular de los derechos patrimoniales por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 02 días del mes de diciembre del 2015

LA AUTORA

(Firma)... Nombre:

Nombre: Jessy Mireya Oña Donoso :

C.I.: 100332817-4

Facultado por resolución del Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mi Dios por ser el creador de mí ser y permitirme llegar hasta donde algún día me propuse, a mis padres especialmente mi madre quien con su bendición me ha dado fortaleza para culminar mis estudios. A mi esposo y mi hijo quienes han llenado mi vida de alegría y nuevos retos por alcanzar.

Jessy Oña

AGRADECIMIENTO

Mi más profundo agradecimiento a Dios por haberme dado la fortaleza y la bendición de poder estudiar y seguir preparándome académicamente. A mi madre por siempre estar a mi lado apoyándome en cada decisión y alentándome en cada oportunidad que tenía, sin ella nada de esto hubiera sido posible. A mi padre quien con su bondad y humildad me ha demostrado en muchas ocasiones lo hermoso que es servir a Dios y agradecer por todo lo obtenido. A mi hermano al cual quiero servir como ejemplo de constancia y dedicación

A mi esposo quien ha sido el apoyo idóneo y compañero de muchos momentos importantes en mi vida. A mi hijo por ser fuente de inspiración y el motor principal para haber terminado mis estudios superiores, su inocencia y cariño me han reconfortado para seguir adelante.

A la Universidad Técnica del Norte por abrirme las puertas del conocimiento y haber compartido en sus aulas agradables experiencias, a todos los docentes quienes fueron parte de mi formación profesional y ética. En especial al Economista Luis Cervantes por ser el guiador y promotor para que esta idea se plasme en un innovador proyecto.

A mis compañeros y compañeras con quienes he compartido gratos e inolvidables momentos.

Jessy Oña.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA.....	viii
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE CUADROS	xix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxii
PRESENTACIÓN.....	xxiii
CAPÍTULO I	25
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	25
1.1. ANTECEDENTES.....	25
1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	27
1.2.1. Objetivo general	27
1.2.2. Objetivos específicos.....	27
1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	27
1.4. MATRIZ DIAGNÓSTICA.....	28
1.5. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	30
1.6. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS	30
1.6.1. Antecedentes Históricos	30

1.6.2 Aspectos Geográficos	31
1.6.3 Aspectos Demográficos.....	33
1.6.4. Aspectos económicos.....	37
1.6.5. Aspectos Sociales	42
1.6.6. Aspecto Político-Legal.....	46
1.7. MATRIZ AOR (ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos	49
1.8. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN.....	50
CAPÍTULO II	52
2. MARCO TEÓRICO.....	52
2.1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	52
2.2. EMPRESA	52
2.3. SERVICIOS	53
2.4. CENTRO PRE-UNIVERSITARIO	53
2.4.1. Finalidad del pre-universitario.....	53
2.4.2. Importancia del pre-universitario	54
2.5. ESTUDIO DE MERCADO.....	54
2.6. MERCADO	55
2.6.1. Mercado potencial	55
2.6.2. Mercado meta.....	55
2.6.3. Segmentación de mercado.....	56
2.7. OFERTA	57
2.8. DEMANDA.....	57
2.8.1. Demanda insatisfecha	58
2.9. COMERCIALIZACIÓN	58
2.9.1. Producto	58
2.9.2. Precio	59

2.9.3. Promoción	59
2.9.4. Plaza	59
2.10. ESTUDIO TÉCNICO.....	59
2.10.1. Importancia del estudio técnico	60
2.11. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	60
2.11.1. Macro localización	61
2.11.2. Micro localización	61
2.12. TAMAÑO DEL PROYECTO	62
2.13. INGENIERÍA DEL PROYECTO	62
2.14. FLUJOGRAMA	63
2.15. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	63
2.16. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	63
2.16.1. Financiamiento	64
2.16.2. Ingresos.....	64
2.16.3. Gastos	64
2.17. ESTADOS FINANCIEROS	66
2.17.1. Estado de situación financiera.....	66
2.17.2. Estado de resultados.....	66
2.17.3. Flujo de caja	67
2.18. EVALUADORES FINANCIEROS	67
2.18.1. Tasa de redescuento o costo de oportunidad.....	68
2.18.2. Valor actual neto (VAN).....	68
2.18.3. Tasa interna de retorno (TIR)	69
2.18.4. Punto de equilibrio	69
2.18.5. Relación costo-beneficio (CB)	70
2.18.6. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	70
2.19. CAPITAL FIJO.....	70

2.20. CAPITAL VARIABLE	71
2.21. CAPITAL DE TRABAJO	71
2.22. CAPACIDAD INSTALADA	71
2.23. ADMINISTRACIÓN.....	72
2.23.1. Proceso administrativo	72
2.24. IMAGEN CORPORATIVA.....	74
2.24.1. Visión.....	74
2.24.2. Misión	75
2.25. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	75
2.25.1. Organigrama.....	76
2.25.2. Estrategias.....	76
2.25.3. Políticas	76
2.25.4. Principios.....	77
2.26. ASPECTO LEGAL	77
2.26.1. Ley de Compañías	77
2.26.2. Compañía Anónima.....	77
2.26.3. Ley Orgánica de Educación Superior	81
2.26.4. Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).....	81
2.26.5. Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador (SNIESE)	82
2.26.6. Sistema Nacional de Nivelación y Admisión (SNNA)	82
CAPÍTULO III	83
3. ESTUDIO DE MERCADO	83
3.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	83
3.2. OBJETIVOS.....	84
3.2.1. Objetivo general	84
3.2.2. Objetivos específicos.....	84

3.3. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	84
3.4. MATRIZ DE VARIABLES DE MERCADO	89
3.5. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	90
3.5.1. Cálculo de la muestra	91
3.5.2. Metodología de la investigación	91
3.5.3. Tabulación y análisis de la información	92
3.6. SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMANDA	103
3.6.1. Proyección de la demanda	104
3.6.2. Demanda proyectada de estudiantes	105
3.6.3. Preferencias	106
3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	107
3.7.1. Oferta actual	107
3.7.2. Proyección de la oferta	109
3.8. DEMANDA INSATISFECHA.....	110
3.9. PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS	111
3.10. PRECIO	112
3.10.1. Determinación del precio	112
3.10.2. Proyección del precio	113
3.11. COMERCIALIZACIÓN	114
3.11.1. Presentación del servicio.....	115
3.11.2. Plaza de distribución	115
3.11.3. Promoción del servicio	115
3.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	116
CAPÍTULO IV	118
4. ESTUDIO TÉCNICO	118
4.1. OBJETIVOS.....	118
4.1.1. Objetivo general	118

4.1.2. Objetivos específicos.....	118
4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	119
4.2.1. Macro localización	119
4.2.2. Micro localización	121
4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO	124
4.4. CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	127
4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO	128
4.5.1. Distribución de las instalaciones.....	128
4.6. PROCESO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO	131
4.6.1. Actividades primarias	132
4.6.2. Actividades de apoyo	132
4.7. PRESUPUESTO TÉCNICO.....	135
4.7.1. Inversiones fijas.....	135
4.7.2. Inversión variable	137
4.7.3. Inversión diferida	138
4.7.4. Gastos administrativos	139
4.7.5. Gasto ventas	140
4.7.6. Capital de trabajo	141
4.7.7. Inversión total del proyecto.....	141
4.8. FINANCIAMIENTO	141
4.8.1. Estructura del Financiamiento	141
4.8.2. Desarrollo del financiamiento	142
4.8.3. Tabla de amortización	142
CAPÍTULO V.....	145
5. ESTUDIO FINANCIERO	145
5.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	145
5.2. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	146

5.2.1. Costos de operación.....	146
5.2.2. Gastos administrativos	147
5.2.3. Gastos financieros.....	150
5.2.4. Gastos ventas.....	150
5.3. ESTADOS FINANCIEROS	150
5.3.1. Estado de situación inicial	150
5.3.2. Estado de resultados integrales proyectados	151
5.3.3. Flujo de caja	152
5.4. EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	153
5.4.1. Costo de oportunidad	153
5.4.2. Tasa de rendimiento medio (TRM) o redescuento	154
5.4.3. Valor actual neto (VAN).....	154
5.4.4. Tasa interna de retorno (TIR)	155
5.4.5. Período de recuperación de la inversión	156
5.4.6. Costo - beneficio.....	156
5.4.7. Punto de equilibrio	157
CAPÍTULO VI.....	159
6. PROPUESTA ESTRATÉGICA ADMINISTRATIVA.....	159
6.1. BASE LEGAL.....	159
6.2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	161
6.2.1. Nombre de la empresa	161
6.2.2. Logotipo.....	161
6.2.3. Slogan	162
6.2.4. Misión	162
6.2.5. Visión.....	162
6.2.6. Objetivos institucionales	163
6.2.7. Valores institucionales.....	163

6.2.8. Estrategias institucionales:	164
6.2.9. Políticas	165
6.2.10. Principios	166
6.3. PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	167
6.3.1. Organigrama estructural	167
6.4. PROPUESTA DE ESTRUCTURA FUNCIONAL.....	168
6.4.1. Requerimiento del personal en el área administrativa.....	168
6.4.2. Requerimiento del personal docente	170
CAPÍTULO VII	172
7. IMPACTOS	172
7.1. IMPACTO SOCIAL	173
7.2. IMPACTO EDUCATIVO.....	174
7.3. IMPACTO ECONÓMICO	176
7.4. IMPACTO AMBIENTAL	177
7.5. RESUMEN DE IMPACTO.....	179
CONCLUSIONES.....	180
RECOMENDACIONES	181
BIBLIOGRAFÍA	182
ANEXOS	186

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Parroquias urbanas y sus comunidades.....	33
Cuadro 2: Población por género y edad de Otavalo	34
Cuadro 3: Población urbana y rural de Otavalo	34
Cuadro 4: Número de estudiantes segundo y tercer año de bachillerato en el cantón Otavalo	36
Cuadro 5: Población económicamente activa en relación a otros cantones	39
Cuadro 6: PEA total de la población	37
Cuadro 7: Sectores productivos en Otavalo	39
Cuadro 8: Desarrollo de Otavalo	42
Cuadro 9: Desarrollo en la educación en Otavalo	42
Cuadro 10: Migración	44
Cuadro 11: Matriz AOOD	49
Cuadro 12: Ámbitos de la evaluación del ENES	85
Cuadro 13: Periodos del curso pre-universitario	87
Cuadro 14 Matriz de variables de mercado.....	89
Cuadro 15: Instituciones educativas de Otavalo	90
Cuadro 16 Demanda actual	104
Cuadro 17 Demanda proyectada de estudiantes	105
Cuadro 18 Proyección de la oferta	109
Cuadro 19 Porcentaje de incremento de estudiantes	110
Cuadro 20 Demanda insatisfecha	110
Cuadro 21 Precio de otros centros pre-universitarios	112
Cuadro 22 Determinación del precio	113
Cuadro 23 Proyección del precio	114
Cuadro 24 Proyección de la Matrícula	114
Cuadro 25 Cuadro de valoración de los factores	123
Cuadro 26 Tamaño del proyecto	125
Cuadro 27 Capacidad máxima instalada.....	128
Cuadro 28 Distribución de las instalaciones.....	130
Cuadro 29 Muebles y enseres	135
Cuadro 30 Equipos de computación	135
Cuadro 31 Equipo de oficina	136

Cuadro 32 Resumen inversión fija	136
Cuadro 33 Insumos	137
Cuadro 34 Servicios profesionales docentes	137
Cuadro 35 Suministros y materiales.....	138
Cuadro 36 Resumen inversión variable	138
Cuadro 37 Gastos de constitución	139
Cuadro 38 Remuneraciones	139
Cuadro 39 Suministros y materiales de oficina	139
Cuadro 40 Servicios Básicos	140
Cuadro 41 Gastos arriendo	140
Cuadro 42 Resumen Gastos Administrativos.....	140
Cuadro 43 Gastos publicidad	140
Cuadro 44 Capital de trabajo	141
Cuadro 45 Inversión total del proyecto.....	141
Cuadro 46 Estructura del Financiamiento	142
Cuadro 47 Tabla de amortización	142
Cuadro 48 Ingresos proyectados	146
Cuadro 49 Insumos	146
Cuadro 50 Servicios profesionales docentes	147
Cuadro 51 Costos indirectos	147
Cuadro 52 Costos de operación consolidados.....	147
Cuadro 53 Gasto personal administrativo	148
Cuadro 54 Gasto suministros y otros materiales.....	148
Cuadro 55 Gasto servicios básicos.....	148
Cuadro 56 Gasto arriendo.....	149
Cuadro 57: Total Gastos Administrativos	149
Cuadro 58 Gastos depreciaciones	149
Cuadro 59 Gastos de constitución	150
Cuadro 60 Proyección del pago de interés	150
Cuadro 61 Proyección del pago de capital.....	150
Cuadro 62 Gastos publicidad	150
Cuadro 63 Costo de oportunidad	154
Cuadro 64 Valor actual neto.....	154
Cuadro 65 Tasa interna de retorno	155

Cuadro 66 Período de recuperación de la inversión	156
Cuadro 67 Costo – beneficio	156
Cuadro 68 Punto de equilibrio	158
Cuadro 69 Punto de equilibrio	158
Cuadro 70 Cuadro de calificación	172
Cuadro 71 Impacto social.....	173
Cuadro 72 Impacto educativo	174
Cuadro 73 Impacto económico	176
Cuadro 74 Impacto ambiental	177
Cuadro 75 Resumen de impacto.....	179

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ubicación Geográfica	31
Gráfico 2: Ciudad de Otavalo	32
Gráfico 3: Población Económicamente Activa.....	38
Gráfico 4: Población ocupada y desocupada de Otavalo.....	38
Gráfico 5: Población ocupada por rama de actividad de Otavalo.....	40
Gráfico 6: Porcentaje de ingreso por rama de actividad.....	41
Gráfico 7: Migración	45
Gráfico 8 Nivel Académico	93
Gráfico 9 Estudiantes que van a ingresar a la universidad	94
Gráfico 10: Área que necesitan los estudiantes capacitarse	95
Gráfico 11: Asistencia a algún centro de capacitación	96
Gráfico 12: Conocimiento de un pre-universitario en Otavalo	97
Gráfico 13 Asistencia al pre-universitario	98
Gráfico 14 Horario de asistencia	99
Gráfico 15 Precio dispuesto a pagar	100
Gráfico 16 Sectores de ubicación del pre-universitario	101
Gráfico 17 Medio de comunicación aceptado	102
Gráfico 18 Demanda proyectada	106
Gráfico 19 Mapa del Ecuador.....	120
Gráfico 20 Mapa de Imbabura.....	120
Gráfico 21 Mapa del sector la Florida de Otavalo	124
Gráfico 22 Distribución de la planta	130
Gráfico 23 Actividades para la eficiencia.....	131
Gráfico 24 Flujograma del proceso	134
Gráfico 25 Logotipo	161
Gráfico 26 Organigrama estructural	167

PRESENTACIÓN

El presente trabajo se desarrolló en base a siete capítulos, en donde se describió el justificativo para conocer la viabilidad del proyecto **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRE-UNIVERSITARIO Y DE ESTUDIOS DIRIGIDOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO SITUACIONAL, en este capítulo se ejecutó un análisis de la situación presente del Cantón Otavalo, para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y amenazas, a través de, aspectos geográficos, demográficos, económicos y la oportunidad empresarial para el proyecto.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO, se representó conceptos que se han utilizado en todo el proyecto, para su mayor comprensión, con sus respectivas citas bibliográficas.

CAPÍTULO III ESTUDIO DE MERCADO, está enfocado en el análisis de la oferta y demanda en relación de los centros pre-universitarios en la ciudad de Otavalo, para conocer la demanda insatisfecha y con ello plantear estrategias de marketing para captar una parte de dicha demanda.

CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO, se puntualizó la macro y micro localización del proyecto, la infraestructura, la distribución de las instalaciones y los requerimientos técnicos como: activos fijos, variables y costos indirectos para la producción completa del proyecto.

CAPÍTULO V ESTUDIO FINANCIERO, se determinó los ingresos y egresos que generará el proyecto, reflejados en sus estados financieros además de los evaluadores financieros los cuales comprobaron la factibilidad y viabilidad del presente trabajo.

CAPÍTULO VI ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, se describió la planificación estratégica, la estructura funcional y jerárquica, conjuntamente con las bases legales que debe cumplir el proyecto para su buen funcionamiento.

CAPÍTULO VII IMPACTOS, se da a conocer los impactos tanto positivos como negativos que generará el proyecto al momento de establecerse.

En último lugar, se redactó las conclusiones y recomendaciones que se presentó al momento de desarrollar el proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Se iniciará con el desarrollo del diagnóstico situacional, con el cual se determina los objetivos del dicho estudio, dirigiéndonos a diferentes variables que después servirá para la elaboración de la matriz diagnóstica, señalando las diferentes técnicas, fuentes e informantes

1.1. ANTECEDENTES

La ciudad de Otavalo, es una localidad de la provincia de Imbabura es una zona turística muy visitada por personas de todo el mundo. Su desarrollo se encuentra en el sector urbano, el cual muestra un desarrollo en la educación de un 71,5% en la parte urbana y un 39,10% en la parte rural, según datos del último censo realizado en el 2010, lo que aduce que la educación es un eje principal para que la ciudad en sus diferentes áreas tenga un crecimiento sostenido.

En lo que se refiere al ámbito de la educación de acuerdo a un estudio realizado por el Buró Nacional de Economía Americano, un mayor grado de instrucción educativa afecta de manera positiva a los ingresos salariales que una persona puede obtener a lo largo de su vida.

Según (Repositorio de la Escuela Superior del Litoral, 2011) Para el caso ecuatoriano, la situación del sector educativo se puede medir a través de dos parámetros: cobertura y calidad. De acuerdo a cifras oficiales al 2009, en Ecuador, las tasas de escolarización a nivel nacional fueron: primaria (93,8%), secundaria (58,1%) y educación superior (20,1%). Adicionalmente, la tasa de analfabetismo que suele representar un indicador general de la cobertura fue de (7,8%).

Para medir la calidad en los niveles primario y secundario de educación, el Ministerio de Educación realiza las pruebas SER BACHILLER a nivel nacional a partir del año 2013. La prueba reemplaza a los exámenes de grado y evalúa cuatro campos: Matemática, Lengua y Literatura, Ciencias Naturales y Estudios Sociales De acuerdo a los resultados del 2013, la calidad del sector educativo es baja. Esto, se refleja en

las principales áreas de estudios como lo son las Matemáticas y Lenguaje y Comunicación, donde tanto la población estudiantil a nivel primario como secundario se ubicaba en rangos entre el 21-49% calificación insuficiente para Matemáticas y 10-29% para Lenguaje y Comunicación.

Adicionalmente, para medir la calidad de educación superior, se suele tomar de referencia su ubicación en los rankings internacionales. Según el ranking mundial de universidades en la web la mejor Universidad del Ecuador ocupaba el puesto 803 entre las mejores 8000 universidades del mundo.

El análisis de esta situación y la conclusión obtenida encamina al siguiente tema, porque la educación en el país no ha mejorado de manera significativa internamente. Vivimos en un mundo altamente competitivo y es importante que los profesionales ecuatorianos estén a la altura internacional para poder competir.

Desde el año 2014 La Secretaría de Educación Superior y el Ministerio de Educación, mediante Acuerdo Institucional 2014-001, han acordado aplicar el examen para la Educación Superior (ENES) de manera universal y obligatoria en Ecuador. Uno de los objetivos es optimizar la transición entre el bachillerato y la educación superior y obtener un diagnóstico real del conocimiento adquirido por los secundarios.

El examen de admisión y nivelación será obligatorio para todos los estudiantes de los terceros años de bachillerato que deseen ingresar a una universidad pública.

Según estadísticas de la SENESCYT, una gran cantidad de estudiantes no tienen los conocimientos necesario para adquirir una puntuación alta; el puntaje promedio en la prueba de Razonamiento Lógico fue de 655,08 puntos sobre mil; mientras que el promedio en razonamiento abstracto fue de 664 puntos. En razonamiento verbal, el puntaje promedio fue de 683,13 puntos. El más alto de los tres desafíos. Es relevante mencionar las grandes dudas e incertidumbre que ocasiona dicha prueba en los estudiantes, los cuales exigen más información sobre el tema.

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1. Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional del entorno mediante la identificación de: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Amenazas.

1.2.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar los aspectos históricos, geográficos y demográficos de Otavalo para verificar cual es la mejor opción al momento de implantar el proyecto.
- ✓ Establecer los aspectos económicos del sector para indicar a que sector económico se enfocará el centro.
- ✓ Determinar los aspectos sociales que se manifiestan en la población otavaleña con el fin de tener una visión clara del mercado.
- ✓ Determinar los aspectos regulatorios que normalicen el centro pre-universitario en la parte legal.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Con el propósito de brindar un mejor análisis se ha identificado las principales variables con sus respectivos indicadores que a continuación detallamos:

1. Antecedentes históricos, geográficos y demográficos
2. Aspectos económicos
3. Aspectos sociales
4. Aspectos políticos – legales

1.4. MATRIZ DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES	INFORMANTES
Determinar los aspectos históricos geográficos y demográficos del cantón Otavalo	Antecedentes históricos Geográficos Demográficos	Historia Clima Ubicación Limites Población urbana y rural Población por género Número de estudiantes en Otavalo. Número de estudiantes por nivel educativo grado y sostenimiento	Investigación	Secundaria	INEC SEMPLADES GAD OTAVALO Ministerio de Educación
Determinar los aspectos económicos del sector		Población económicamente activa de Otavalo. Sectores productivos de Otavalo.	Investigación	Secundaria	INEC Ventanilla Única Empresarial de Otavalo

	Aspectos económicos	Ingreso por sector productivo. Porcentaje de ingreso por rama de actividad			MAGAP
Determinar los aspectos sociales	Aspectos sociales	Educación Tradiciones Cultura Migración	Investigación	Secundaria	INEC Ministerio de Educación
Determinar los aspectos políticos	Aspectos regulatorios	Político-Legales Transformación del modelo educativo Acuerdos y leyes ministeriales	Investigación	Secundaria	Sistema Nacional de Nivelación y Admisión Ley Orgánica de Educación Superior Constitución de la República del Ecuador

FUENTE: Planteamiento de objetivos, variables e indicadores

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO:2015

1.5. FUENTES DE INFORMACIÓN

Para realizar el diagnóstico situacional, se ha acudido a la investigación mediante informantes como el Municipio de Otavalo a través de su biblioteca ubicada en la Casa de la Juventud, además información del INEC, SRI, MAGAP y Ministerio de Educación.

1.6. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS

1.6.1. Antecedentes Históricos

El plan de vida de Otavalo (2013), resume la síntesis histórica del cantón y señala que de legitimarse la hipótesis del HOMO OTAVALENSIS u HOMO OTAVALUS nuestra antigüedad dataría de unos 28.000 años atrás. Si diferentes son los testimonios que buscan explicar la presencia de los primeros habitantes del sector, es lógico deducir que el origen de la palabra OTAVALO tiene varias interpretaciones. En base al idioma Chaima (Caribe-Antillano). Otavalo provendría de OTO-VA-L-O que significa “lugar de los antepasados”. Si es el Cara el generativo, del Pansaleo OTAGUALÓ, GUALÓ o TAGUALO se interpretaría como “casa”. Con el fundamento del idioma Chibcha OTE-GUA-LO daría el significado “en lo alto grande laguna” y por último en lengua de los indígenas de la zona se traduciría “como cobija de todos” y SARANCE como “pueblo que vive de pie”.

La invasión Inca se produce a finales del siglo XV y los primeros 25 años del siglo XVI. La férrea resistencia ofrecida especialmente por los Cayambis, Carangues y Otavalos determinó que Túpac Yupanqui no pueda consolidar su dominación. El Otavalo primitivo se ubicaba a orillas del Lago San Pablo en lo que hoy se conoce como San Miguel, Sarance se localizaba más al norte.

Con las reducciones de Toledo Virrey de Lima, los españoles eligen a Sarance como centro administrativo colonial pero le atribuyen el nombre de Otavalo por ser más conocido y por el respeto que infundía en la población indígena.

El repartimiento de la Encomienda de Otavalo se inicia con Sebastián de Benalcázar quien lo funda en el año de 1534, teniendo como patrono a San Luis. El 18 de Julio de 1557, el gobernante de Quito, Gil Ramírez Dávalos ratifica como primer

corregidor a Francisco de Araujo, desde 1563 se le da oficialmente el trato de Corregidor fijando su residencia y administración en el Ayllu Sarance.

Los primeros Corregidores de Otavalo fueron: Francisco de Araujo, quien ingresa a sus funciones en 1557, Pedro Hernández de la Reina que asume el cargo en 1559 y Hernando de Paredes quien se hace responsable de esa importante función entre 1563 y 1565. (FIESTAS DE OTAVALO, 2013)

1.6.2 Aspectos Geográficos

Ubicación Geográfica

Gráfico 1: Ubicación Geográfica



FUENTE: INEC 2000

ELABORACIÓN: SENPLADES 2011

- ✚ **Extensión:** 507.47 km²
- ✚ **Ubicación:** Está localizada en la zona Norte Ecuador.
- ✚ **Población:** 104.874 habitantes
- ✚ **Clima:** La temperatura promedio es de 14^o.
- ✚ **Idioma oficial:** Castellano y kichwa
- ✚ **Parroquias:**

Urbana: El Jordán y San Luis.

Rurales: Eugenio Espejo, San Pablo del Lago, González Suárez, San Rafael, San Juan de Ilumán, Dr. Miguel Egas Cabezas, San José de Quichinche, San Pedro de Pataquí y Selva Alegre.

Límites

El cantón Otavalo está situado en la zona norte del Ecuador y al sur oriente de la provincia de Imbabura. Tiene una superficie de 579 kilómetros cuadrados, según los nuevos límites otorgados por el Gobierno Municipal de Otavalo.

La ciudad de Otavalo se localiza al norte del callejón interandino a 110 kilómetros de la capital Quito y a 20 kilómetros de la ciudad de Ibarra, se encuentra a una altura de 2.565 metros sobre el nivel del mar, y está ubicada geográficamente en las siguientes coordenadas:

78° 15' 49" longitud oeste

0° 13' 43" latitud norte

El cantón se encuentra limitado: al norte con los cantones Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra; al sur limita con el cantón Quito (Pichincha); al este con los cantones Ibarra y Cayambe (Pichincha) y al oeste con los cantones Quito y Cotacachi

Gráfico 2: Ciudad de Otavalo



FUENTE: Archivos del GAD de Otavalo
AÑO: 2015

Parroquias de Otavalo

Parroquias Urbanas Y Sus Comunidades

Cuadro 1: Parroquias urbanas y sus comunidades

Parroquia San Luis	Parroquia El Jordán
1. El Cardón	1. La Compañía
2. La Banda	2. Monserrath
3. Cotama	3. Machángara
4. San Luis de la Quinta	4. Rey Loma
5. Cachicullá	5. Guananci
6. San Juan Alto	6. Camuendo
7. San Juan Capilla	7. Pigulca
8. San Juan Loma	8. Libertad de Azama
9. Santiaguillo	9. Gualapuro
10. La Rinconada	10. Huyancha
11. La Joya	11. La Esperanza
12. Mojanda Mirador	12. Patalanga
13. Mojanda Curubí	13. Cumbas
14. Imbabuela Alto	
15. Imbabuela Bajo	
16. San Blas	
17. Punyaro	

FUENTE: Archivos del GAD de Otavalo
AÑO: 2015

1.6.3 Aspectos Demográficos

Los datos demográficos son de gran importancia ya que permite conocer la población que va a ser investigada para la ejecución del pre-universitario y estudios dirigidos.

La población que se concentra en la urbe otavaleña es de 53.000 habitantes (44,3% de la población cantonal) indígenas, mestizos y en un mínimo porcentaje afro ecuatorianos. Los primeros se dedican, especialmente, a la producción y comercialización de artesanías textiles, mientras que los segundos y terceros ejercen actividades en tiendas, almacenes, en diferentes profesiones, transporte, servicios turísticos, entre otras.

Población Urbana y Población Rural de Otavalo

Cuadro 2: Población por género y edad de Otavalo

	Sexo		TOTAL
	Hombre	Mujer	Total
Menor de 1 año	904	896	1,800
De 1 a 4 años	4,728	4,510	9,238
De 5 a 9 años	6,267	6,277	12,544
De 10 a 14 años	6,361	6,173	12,534
De 15 a 19 años	5,497	5,478	10,975
De 20 a 24 años	4,454	4,726	9,180
De 25 a 29 años	3,754	4,098	7,852
De 30 a 34 años	3,023	3,625	6,648
De 35 a 39 años	2,738	3,223	5,961
De 40 a 44 años	2,430	2,889	5,319
De 45 a 49 años	2,230	2,645	4,875
De 50 a 54 años	1,730	2,034	3,764
De 55 a 59 años	1,591	1,736	3,327
De 60 a 64 años	1,336	1,690	3,026
De 65 a 69 años	1,199	1,464	2,663
De 70 a 74 años	904	1,133	2,037
De 75 a 79 años	612	773	1,385

FUENTE: (INEC, 2010)
AÑO: 2015

Población urbana y rural de Otavalo

Cuadro 3: Población urbana y rural de Otavalo

De 80 a 84 años	411	606	1,017
De 85 a 89 años	196	290	486
De 90 a 94 años	61	120	181
De 95 a 99 años	18	39	57
De 100 años y más	2	3	5
TOTAL	50,446	54,428	104,874

PARROQUIA	URBANO	RURAL	TOTAL
Dr. Miguel Egas Cabezas		4.883	4.883
Eugenio Espejo (Calpaquí)		7.357	7.357
Gonzales Suárez		5.630	5.630
Otavalo (San Luis y El Jordán)	39.354	13.399	52.753
Pataquí		269	269
San José de Quichinche		8.476	8.476
San Juan de Ilumán		8.584	8.584
San Pablo		9.901	9.901
San Rafael		5.421	5.421
Selva Alegre		1.600	1.600
TOTAL	39354	65.520	104.874

FUENTE: (INEC, 2010)
AÑO: 2015

El proyecto a desarrollarse tomará en cuenta al sector de Otavalo las parroquias urbanas como son: San Luis y El Jordán, una población que tiene una base de aproximadamente 53.000 habitantes

Según datos proporcionados por el INEC, la cantidad de personas por género son más en el género mujer con un ligero desfase de 4000 habitantes. El rango de mayor incidencia en el proyecto de pre-universitario es de 15 años a los 24 años de edad en los cuales da una población de 20.155 habitantes, de los cuales se tiene que investigar cuantas personas están estudiando.

Estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato en el cantón Otavalo

Cuadro 4: Número de estudiantes segundo y tercer año de bachillerato en el cantón Otavalo

PARROQUIAS	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Dr. Miguel Egas Cabezas (Peguche)	152	304	456
Eugenio Espejo (Calpaqui)	0	0	0
González Suarez	17	16	33
Jordán y San Luis	1855	1783	3638
Pataquí	0	0	0
San José de Quichinche	42	50	92
San Juan de Ilumán	55	58	113
San Pablo	246	332	578
San Rafael	49	58	107
Selva Alegre	22	21	43
TOTAL			5,060

FUENTE: (Ministerio de Educación, 2013)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

En este cuadro observamos cual es la cantidad de estudiantes en las diferentes zonas de la ciudad de Otavalo y se resume un número de 3638 estudiantes en las parroquias urbanas del cantón Otavalo, según datos del Ministerio de Educación

mediante el portal de información en la web. Datos que servirán para la ejecución del estudio de mercado.

1.6.4. Aspectos Económicos

Es necesario conocer las actividades económicas a las que se dedica la población que se va a investigar, ya que de esta manera permitirá tener un mayor conocimiento de las actividades que realizan.

Los habitantes de la ciudad Otavalo en su gran mayoría han creado empresas y subsisten del comercio textil, tanto así que a nivel internacional, Ecuador es dado a conocer por esta ciudad, puesto que emprendedores indígenas han hecho pasear su música autóctona, sus artesanías, su vestimenta, costumbres y valores culturales por Europa, Asia y Estados Unidos.

Población Económicamente Activa (PEA)

La Población Económicamente Activa (PEA), según el último censo de población en la provincia de Imbabura asciende a 168.734 personas, de los cuales el 59,41% son hombres y el 40,59% son mujeres. De las 168.734 personas, 161.752 personas están dentro de la población ocupada y 6982 son población desocupada.

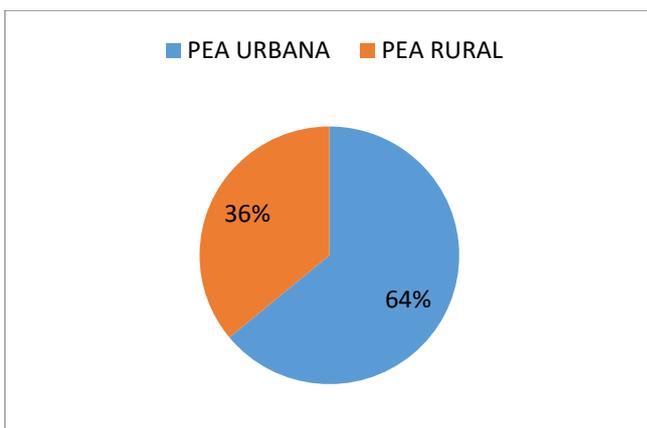
PEA Otavalo

La Población Económicamente Activa representa el 32% del total de habitantes el 64% habita en la zona urbana y el 36% en la zona rural

Cuadro 5: PEA total de la población

TOTAL DE LA POBLACIÓN	104.874	
PEA	33560	32%
PEA URBANA	21478	64%
PEA RURAL	12081	36%

FUENTE: (INEC, 2010)
AÑO: 2015

Gráfico 3: Población Económicamente Activa

FUENTE: (INEC, 2010)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Gráfico 4: Población ocupada y desocupada de Otavalo

FUENTE: (Ventanilla única empresarial, 2013)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

El Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo, ejecuta varios proyectos tendientes a la reactivación productiva y económica, con la participación de los actores sociales. Por ello, están en marcha iniciativas como el apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mediante capacitaciones y emprendimientos mediante la creación de redes empresariales, promociones, entre otras.

Cuadro 6: Población económicamente activa en relación a otros cantones

CANTONES	PORCENTAJE
Ibarra	47%
Otavaló	25%
Antonio Ante	11%
Cotacachi	10
Urcuquí	4%
Pimampiro	3%
TOTAL	100%

FUENTE: (INEC, 2010)

AÑO: 2015

Como podemos observar en el gráfico la población económicamente activa principalmente en Ibarra y Otavaló posibilita, que las actividades económicas sean más dinámicas, ya que se cuentan con talento humano en edad productiva.

Sectores productivos en Otavaló

Cuadro 7: Sectores productivos en Otavaló

PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO
Uso y cobertura de suelo rural	Artesanal	Turismo
Unidades productivas agropecuarias	Pequeña industria	Servicio
Aptitud del suelo	Industria	Comercio
Afecciones naturales y antrópicas		
Categorías ocupacionales del uso de suelo		

FUENTE: (INEC, 2010)

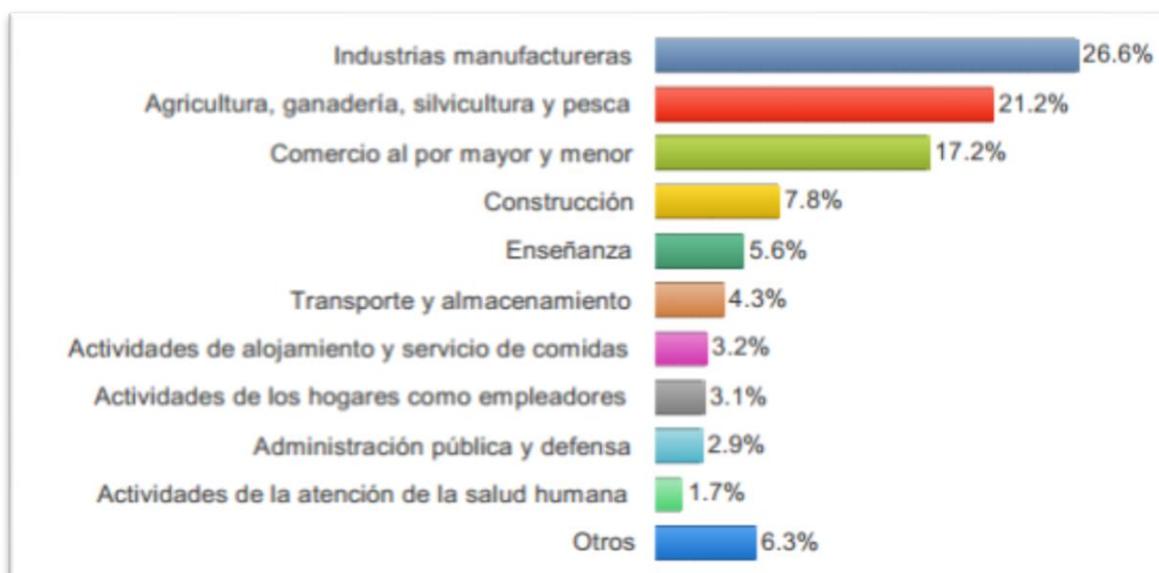
AÑO: 2015

El sector primario está conformado por las actividades económicas relacionadas con la extracción de los recursos naturales, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales, mientras que el sector secundario convergen una serie de subsectores que por ser transformadores de materia prima pertenecen a esta gran división, es el caso de las artesanías.

Finalmente el sector terciario está comprendido por todas aquellas actividades relacionadas con los servicios, dentro de los cuales tenemos: al comercio y al turismo como actividades esenciales de la ciudad de Otavalo.

Población ocupada por rama de actividad de Otavalo

Gráfico 5: Población ocupada por rama de actividad de Otavalo



FUENTE: (INEC, 2010)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del año 2010, los sectores productivos en la ciudad de Otavalo son muy variados, para lo cual el cuadro anterior proporciona una visión general de las actividades primarias, secundarias y terciarias que se desarrollan en la ciudad de Otavalo. El sector en el que el proyecto se base y sustenta es en de la enseñanza siendo apenas un 5,6% de la población económicamente activa, este es un indicador que muestra que no existe un desarrollo avanzado en relación a otras ramas.

Otavaló es una ciudad que sus principales actividades son las industrias manufactureras, la agricultura, la ganadería, y al comercio ya sea formal e informal. Este es un incentivo para que se aproveche mediante este proyecto la rama de la enseñanza y educación.

Porcentaje de ingreso por rama de actividad

Gráfico 6: Porcentaje de ingreso por rama de actividad



FUENTE: (INEC, 2010)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

En el gráfico podemos evidenciar que el comercio al por mayor es la principal actividad económica seguido de la industria manufacturera de los diferentes productos elaborados en esta localidad.

Además debido al alto nivel turístico que se maneja no solo en esta ciudad sino también en la provincia los servicios de alojamiento y comida constituyen una fuente significativa de ingresos para todos los habitantes del sector.

El tercer lugar ocupa el área de servicios de enseñanza que pueden ser por clases privadas brindados por profesionales en el área y cursos dictados diferentes instituciones educativas. Cabe resaltar que el Municipio de Otavaló, a través de la Jefatura de Desarrollo Económico Local, impulsa un proceso de innovaciones, mediante el mejoramiento de la competitividad de los diferentes sectores económicos.

1.6.5. Aspectos Sociales

- Desarrollo de Otavalo

Cuadro 8: Desarrollo de Otavalo

SECTOR	URBANO	RURAL
Desarrollo Educativo	71,50%	39,10%
Salud	72,00%	39,00%
Vivienda	67,65%	42,10%
Incidencia de la Pobreza	51,00%	87,80%

FUENTE: (Ventanilla única empresarial, 2013)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

La incidencia social más representativa se equilibra entre el desarrollo educativo y el de salud. Estos datos favorecen ya que el proyecto de factibilidad radica en el mejoramiento en el desarrollo educativo enfocado en los estudios de tercer nivel, es decir las universidades.

Cuadro 9: Desarrollo en la educación en Otavalo

Nivel de instrucción	Edades Escolares					
	3 a 5 años	6 a 12 años	13 a 18 años	19 a 25 años	26 años y más	Total
Ninguno	25	31	42	76	1,672	1,846
Centro de Alfabetización	-	-	2	17	222	241
Preescolar	332	59	5	3	63	462
Primario	165	3,698	490	975	6,339	11,667
Secundario	-	602	2,464	1,120	3,711	7,897
Educación Básica	326	1,529	781	205	723	3,564
Bachillerato Educación Media	-	-	930	642	1,443	3,015
Ciclo Pos bachillerato	-	-	43	150	211	404
Superior	-	-	261	1,782	3,813	5,856
Postgrado	-	-	-	18	299	317
Se ignora	6	7	14	68	241	336
Total	854	5,926	5,032	5,056	18,737	35,605

FUENTE: (Ministerio de Educación, 2013)

AÑO: 2015

Tradiciones de Otavalo

Las tradiciones que se practica en la cotidianidad de este pueblo son el resultado de un proceso socio histórico en el que se han dado adaptaciones a las nuevas realidades. Las tradiciones que hoy se practican son más que ritos, música o danza considerados como manifestaciones folclóricas. Trasciende al arte en sus múltiples expresiones, a la preparación de los alimentos, a la vestimenta, a los juegos, a la agricultura y al trabajo cotidiano que el pueblo indígena y mestizo los comparte en varios espacios que permiten ir fortaleciendo las relaciones interétnicas y facilitando la interculturalidad en favor del desarrollo en favor del desarrollo de los pueblos.

El Yamor

El Yamor es la fiesta más grande que Otavalo celebra en el año y que se la realiza durante los primeros días de septiembre cuyo origen está en un sector tradicional de la urbe: el barrio Montserrat. Aunque el Yamor propiamente es una bebida especial del ritual del Koya Raymi pues se la elabora con siete variedades de maíz, hace cincuenta años sirvió de inspiración que dio lugar al nacimiento de una fiesta para el pueblo blanco-mestizo de la ciudad. Con el pasar del tiempo, esta fiesta al ser institucionalizada por el Municipio de Otavalo y últimamente democratizada, se ha convertido en un acontecimiento muy reconocido a nivel nacional e internacional.

Este es un momento muy especial para todos, puesto que indígenas y mestizos conjugan sus costumbres y tradiciones para que la fiesta tenga éxito y sea del agrado de los miles de turistas que llegan a Otavalo. La noche del pregón de fiestas, la travesía natatoria a la laguna de San Pablo, las competencias de caballitos de totora y las de 4x4, los toros populares, las bandas de pueblo y las grandes orquestas, las carreras de coches de madera, las ferias artesanales y las exposiciones múltiples, los festivales de música indígena y música nacional, el teatro y ceremonias ancestrales, se mezclan con los miles de sabores y aromas de los platos típicos de la región. A todo esto se suman delicados ingredientes como son la amabilidad, la hospitalidad y cordialidad de todos los otavaleños que han hecho que el Yamor en su conjunto sea considerado como "la fiesta más alegre en la ciudad más amable del país". (Amanecer, 2013)

Cultura

La ciudad de Otavalo posee una amplia gama de culturas, en sus regiones conviven nacionalidades indígenas, que tienen su propia cosmovisión del mundo. Los pueblos Otavalo, Quichuas. Y en la urbe, viven principalmente mestizos, blancos y afro ecuatorianos. El idioma oficial es el castellano, pero hay otras lenguas indígenas como el quichua.

Los Otavalo, valerosos hombres y mujeres que sobrevivieron a las conquistas inca y española, han demostrado ser un pueblo capaz de salir adelante con su trabajo honrado, basado específicamente en sus artesanías y prueba de ello es que la ciudad se aprecia familias prósperas en sus negocios.

La ciudad de Otavalo es una mezcla de historia, cultura, diversidad étnica, costumbres ancestrales, ingenio y destreza en sus trabajos manuales así como la oportunidad de involucrarse en el mundo de los negocios. Los habitantes de Otavalo pertenecen a una importante comunidad indígena que ha logrado mantener su propia fisonomía económica y social. Son personas orgullosas y trabajadoras su característica principal es su gran iniciativa, con ambicioso sentido del comercio y del negocio.

El idioma oficial es el castellano pero también se habla el Runa Shimi o Kichwa, este último es el resultado de la fusión del quechua que llegó con los incas del actual Perú y el idioma pre-kichwa local que más tarde fuera institucionalizado durante la conquista y colonización española como Lengua Franca.

Actualmente en Otavalo varias personas, especialmente los empresarios turísticos y los indígenas que han viajado por varios países del mundo, entienden y hablan el inglés, francés, alemán, chino, japonés, entre otros idiomas

Migración

Se considera migración a todo desplazamiento de la población que se produce desde un lugar de origen a otro destino y lleva consigo un cambio de residencia habitual, generalmente con la intención de mejorar su situación económica así como su desarrollo personal y familiar.

Cuadro 10: Migración

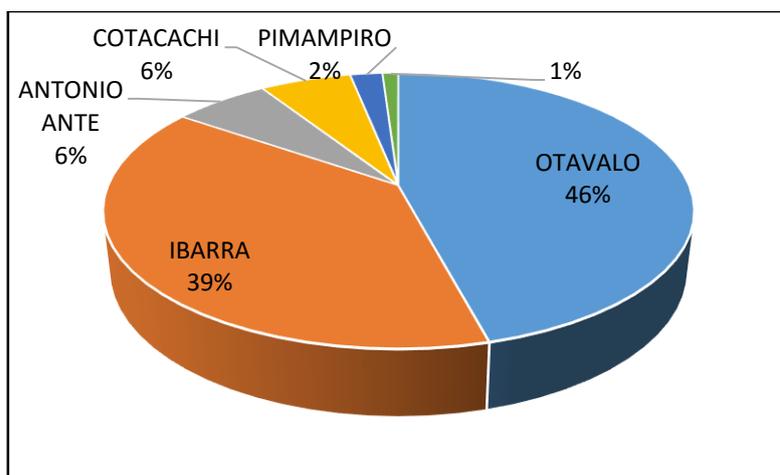
CANTÓN	VALORACIÓN	EDAD (RANGO)	%
Otavaló	muy alta	Menor 70	23,46%
Ibarra	Alta	61-70	19,83%
Antonio Ante	Media	41-60	3,21%
Cotacachi	Baja	21-40	3,05%
Pimampiro	muy baja	0-20	1,08%
Urcuquí	muy baja	0-20	0,53%

FUENTE: (INEC, 2010)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Gráfico 7: Migración



ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Como se puede observar el fenómeno migratorio en la provincia de Imbabura ha crecido considerablemente, en este sentido el cantón Otavaló muestra el más elevado porcentaje migratorio con un 23.46%, seguido de Ibarra con el 19.83%, Antonio Ante con el 3.21%, Cotacachi con el 3.08%, Pimampiro con el 1.08% y finalmente San Miguel de Urcuquí con el 0.53%, estos porcentajes están considerados en relación al total de la población.

El proceso migratorio no se ha detenido en la ciudad de Otavalo y es la causa principal que permitió catapultar a los comerciantes indígenas hacia países del exterior, por la comercialización de sus artesanías. El sector blanco-mestizo también experimenta, hasta la actualidad, estos desplazamientos, puesto que la dinámica del capitalismo ha permitido que el movimiento económico de la ciudad sea aún más atractivo y genere mejores oportunidades.

1.6.6. Aspecto Político-Legal

Se está viviendo grandes cambios en el orbe mundial que inciden de una u otra forma en la necesidad de transformación del modelo tradicional de desarrollo que empuja a identificar salidas a la problemática de retraso que vive la sociedad ecuatoriana y supone las necesidades de formación y realización humana para lo cual se encarga a la educación como el eje de transformación para el bienestar de la población ecuatoriana.

Pese a los grandes esfuerzos que ha realizado el Ministerio de Educación para fortalecer la educación fiscal se sigue con la escuela tradicional, la misma que ya no provoca resultados significativos, en vista que dicho modelo se ha agotado y es momento de empezar a trabajar en el diseño y ejecución de un nuevo modelo de educación que signifique un cambio profundo del sistema educativo ecuatoriano, para impulsar así el desarrollo de la nueva educación en el país y construir un paradigma de escuelas del futuro.

Transformación del modelo educativo

El modelo educativo en los colegios de Ecuador está en plena transformación, conforme a los objetivos que contempla el Ministerio de Educación y el Plan de Desarrollo del Buen Vivir, que impulsa el Gobierno Nacional. El pensum de estudio es uno de los principales aspectos en los que se enfocan los cambios.

El Ministerio de Educación centra sus esfuerzos en el mejoramiento de la calidad de la educación inicial. Uno de esos aspectos es “la inserción de ejes curriculares en la malla de la educación básica y del bachillerato”, El cumplimiento de los requisitos del sistema educativo ecuatoriano por parte de las instituciones educativas, sirve para

el desarrollo de cada una de ellas, sin embargo cada entidad aporta con cambios, que permiten el desarrollo de sus estudiantes. (ANDES, 2012)

Acuerdos, Leyes ministeriales

Reglamento del Sistema Nacional de Nivelación y Admisión - SNNA.

Acuerdo Nro. 2012 – 076 se señala algunos artículos los cuales hacen referencia al nuevo cambio con el ingreso a la universidad tales como:

El artículo 81 de la Ley Orgánica de Educación Superior, dispone en su primer inciso que “El ingreso a las instituciones de educación superior públicas estará regulado a través del Sistema de Nivelación y Admisión, al que se someterán todos los y las estudiantes aspirantes.”

El segundo inciso dispone que, “Para el diseño de este Sistema, la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación coordinará con el Ministerio de Educación lo relativo a la articulación entre el nivel bachiller o su equivalente y la educación superior pública, y consultará a los organismos establecidos por la Ley para el efecto.”

El inciso final de esta disposición dispone que, “El componente de nivelación del sistema se someterá a evaluaciones quinquenales con el objeto de determinar su pertinencia y/o necesidad de continuidad, en función de los logros obtenidos en el mejoramiento de la calidad de la educación bachiller o su equivalente.”

CAPÍTULO II DE LA FASE DE INSCRIPCIÓN EN EL EXAMEN NACIONAL PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR (ENES)

Art. 5.- Contenidos y diseño del ENES.- El ENES es un examen de tipo normativo aptitudinal que consiste en ítems que han de resolverse en un tiempo determinado, que será indicado en cada convocatoria. El ENES constará de tres partes que evaluarán habilidades del aspirante en cuanto a razonamiento abstracto, verbal y numérico. El examen contendrá un porcentaje reducido de ítems piloto, que no puntuarán en la calificación final y que servirá para evaluar el examen. La SENESCYT mantendrá en el portal web del SNNA un examen de simulación en cada convocatoria para conocimiento de los aspirantes.

CAPÍTULO IV DEL PROCESO DE POSTULACIÓN A LA CARRERA

Art. 17.- De los aspirantes a la postulación.- La postulación podrá realizarse una vez recibida la calificación obtenida en el ENES por el aspirante a través de su cuenta personal del SNNA.

Únicamente podrán postular a los cupos ofrecidos para cada carrera aquellos aspirantes que hayan obtenido los puntajes mínimos establecidos por la SENESCYT para cada carrera en la respectiva convocatoria. Los aspirantes que no hubiesen obtenido el puntaje mínimo no podrán postular y deberán rendir un nuevo ENES hasta obtener una calificación que les habilite a la postulación.

Constitución de la República del Ecuador

De acuerdo al Artículo 28 de la Constitución de la República del Ecuador publicado el 20 de octubre del 2008 en el R. O. N° 449; 24 de la Ley Orgánica de Educación, se establece lo siguiente:

“Art. 28.- La educación responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos. Se garantizará el acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial, básico y bachillerato o su equivalente.

Es derecho de toda persona y comunidad interactuar entre culturas y participar en una sociedad que aprende. El Estado promoverá el diálogo intercultural en sus múltiples dimensiones. El aprendizaje se desarrollará de forma escolarizada y no escolarizada. La educación pública será universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior inclusive.”

1.7. MATRIZ AOR (ALIADOS, OPONENTES, OPORTUNIDADES Y RIESGOS)

Cuadro 11: Matriz AOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes en segundo y tercer año de bachillerato de las diferentes instituciones educativas de Otavalo que estén inscritos para rendir las pruebas de convocadas por la SENESCYT. • Padres de familia de los estudiantes en segundo y tercer año de bachillerato, que requieren que exista un centro pre-universitario en Otavalo que brinde servicios educativos de calidad. • Personal docente y administrativo estable, motivado, calificado de alto nivel académico, permanentemente actualizado con absoluto desempeño ético y profesional al servicio de estudiantes y padres de familia. • Estructura física funcional con aéreas y espacios equipados completamente para un desempeño adecuado en las actividades de los estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • La competencia, existencia de varios centros pre-universitarios en la Ciudad de Otavalo y mayormente en la Ciudad de Ibarra. • Personas naturales cuya actividad consiste en nivelar conocimientos y dirigir tareas. • La Dirección de educación al emitir la Resolución de Formación de cursos pilotos mediante su página web, y no apoyar a esta clase de centros de capacitación particulares. • Falta de participación de estudiantes, padres de familia y docentes en los procesos de cambio de la educación.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Ayudar al mejoramiento de la calidad de la educación y un aumento de estudiantes ingresados a una universidad. • Participación activa de estudiantes, padres de familia y docentes, para mejorar continuamente el proceso de enseñanza aprendizaje. • Servicios de capacitación, nivelación de conocimientos, motivación y asesoría en 	<ul style="list-style-type: none"> • La inestabilidad económica y laboral de nuestro país constituye un riesgo para el desarrollo del proyecto. • Falta de lineamientos, orientaciones y herramientas claras, por parte del Ministerio de Educación que permitan, una gestión coordinada, basada en la inclusión, la equidad y la calidad del servicio educativo.

<p>temas base para el rendimiento de las pruebas, asegurar que la educación que se imparta sea más eficaz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal inmiscuido en este centro pre-universitario no solo impartiendo conocimientos académicos sino también de solidaridad, tolerancia, valores para lograr una preparación de estudiantes con participación positiva en la sociedad. • Crecimiento rápido en el mercado local ofertando servicios de capacitación, motivación, ampliación de conocimientos, habilidades para mejorar el nivel de desempeño, con horarios accesibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • El no involucramiento de estudiantes, padres de familia y docentes en el proceso de enseñanza aprendizaje.
---	--

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

1.8. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Una vez analizado los aspectos situacionales de la Ciudad de Otavalo se ha identificado algunos aspectos como: en una población de aproximadamente 53.000 habitantes donde la mayoría son de género femenino y la mayor cantidad se establece en los rango de 15 a 24 años donde es una etapa donde la mayoría son estudiantes de bachillerato.

En lo que concierne a su economía la mayoría de ciudadanos se dedican al sector textil enfocado a artesanías y al turismo, aunque lo hacen de manera de microempresas teniendo un desarrollo muy escaso y lento. Es por eso que un buen nivel de educación a los otavaleños hará que cree estrategias comerciales y de marketing para crear empresas innovadoras que hagan un solo movimiento empresarial donde ganen todos.

Además según datos del INEC 2010 el nivel de población dedicada a la enseñanza es apenas de 5,8% con un margen de ventas del 1,7% a nivel de toda la economía local, con una población empleada en esta actividad del 10,2%. El número es minoritario en comparación a otras actividades económicas existentes como las nombradas anteriormente.

En lo referente a la educación el Ecuador en general está atravesando un cambio en el modelo educativo pues busca solventar necesidades como la universalidad en la educación junto con la gratuidad. Es ahí donde se crea la uniformidad y obligatoriedad para que todos los estudiantes rindan pruebas de aptitud y actitud para el ingreso universitario público, de acuerdo a las necesidades de profesionales que el país necesita.

Es por eso que una alternativa inmediata es la creación de un centro pre-universitario que permita una solución para aquellos estudiantes que no sientan absoluta confianza y seguridad de estar preparados para rendir el examen ENES. Es ineludible la creación de un centro de nivelación y preparación universitaria en la Ciudad de Otavalo que garantice a los estudiantes del bachillerato una capacitación y formación total para asegurar su estudio en una universidad pública.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

(BLANCO, 2007, pág. 67) Explica que: *“El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso”*

El estudio de factibilidad es una investigación que se realiza en una idea de proyecto para ver y analizar si tiene oportunidad en el mercado o no, y si es factible.

2.2. EMPRESA

(Dr. SAMPIERI H, 2010, pág. 53) Declara que: *“Consiste en detectar, consultar y obtener la bibliografía y otros materiales útiles para el propósito del estudio de los cuales se extrae y recopila información relevante y necesaria para el problema de investigación”*.

(LEXUS, 2010, pág. 18) afirman: *“Una empresa comercial grande, mediana o pequeña es un organismo privado, público o mixto que está constituido por personas y materiales reunidos con el propósito de realizar operaciones comerciales o producir bienes o servicios a través de un proceso que permita obtener una utilidad o ganancia.”*

Empresa es un ente económico ya sea público o privado que genera un margen de utilidad mediante el intercambio de bienes y servicios, con la utilización de mano de obra, materia prima y costos indirectos.

2.3. SERVICIOS

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013, pág. 402) Menciona que: *“Un servicio se define como cualquier acción o cometido esencialmente intangible que una parte ofrece a otra, sin que exista transmisión de propiedad. Es el resultado de la aplicación de esfuerzos o mecanismos a personas u objetos.”*

Según (LOVELOCK, 2009) dice que: *“Son actividades económicas que se ofrecen de una parte a otra, las cuales generalmente utilizan desempeños basados en el tiempo para obtener los resultados deseados en los propios receptores, en objetos en otros bienes de los que los compradores son responsables”.*

Un servicio es una actividad intangible que se da cuando existe un esfuerzo o mecanismo entre dos personas y responsables.

2.4. CENTRO PRE-UNIVERSITARIO

Según la página web (Ecured, 2007) ratifica: *Es el nivel donde los jóvenes amplían, profundizan y generalizan sus conocimientos, enriquecen sus capacidades y habilidades generales, para continuar los estudios universitarios. La educación pre-universitaria tiene como misión la formación de bachilleres. Las edades de los estudiantes oscilan entre los 16 y 20 años de edad. El desarrollo de la personalidad de estos alumnos tiene lugar en un contexto social donde se deben enfrentar a nuevas y mayores exigencias personales, familiares, escolares, sociopolíticas y comunitarias.*

Un centro pre-universitario es un lugar donde se enriquecen las capacidades y habilidades de los estudiantes quienes poseen mayor competitividad en la sociedad.

2.4.1. Finalidad del pre-universitario

En el sitio web (Ecured, 2007) especifica que: *La educación pre-universitaria tiene como fin la formación integral del joven en su forma de sentir, pensar y actuar responsablemente en los contextos escuela-familia-comunidad, a partir del desarrollo de una cultura general integral, sustentada en el principio*

martiano estudio-trabajo, que garantice la participación protagónica e incondicional en la construcción y defensa del proyecto socialista cubano, y en la elección consciente de la continuidad de estudios superiores en carreras priorizadas territorialmente.

Un centro pre-universitario se crea con la finalidad de crear contextos que ayuden al estudiante a una elección acertada y este conforme con su profesión a realizar.

2.4.2. Importancia del pre-universitario

(Tareas, 2013) ratifica que: “Los estudiantes pasan más de 12 años en la escuela, sin embargo se toma en cuenta cuando se egresa que se ha aprendido lo suficiente o del todo bien lo que se debe aprender y en el tiempo en que se enfrenta a un examen de ingreso a la universidad, con temas que difícilmente se recuerda, así que no se tiene mejor solución que inscribirse en un centro de educación pre-universitaria, lo cual supone que en seis meses o en un año se recordará todo lo que no se aprendió en el tiempo en que estuvieron en la escuela”

Un pre-universitario es importante ya que se mejora la calidad y aumenta la prioridad de que más jóvenes accedan a una educación de calidad.

2.5. ESTUDIO DE MERCADO

(BACA.Gabriel, 2010) Define: “Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio, consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.”

(GALINDO, 2008, pág. 32) afirma que: “El estudio de mercado se realiza con el fin de indagar sobre las necesidades de los consumidores, conocer sobre la competencia, establecer cuál puede ser el grado de aceptación del producto o servicio en el mercado, el precio que estarían dispuestos a pagar los clientes y establecer que tan posesionada esta la competencia.”

Revisando lo dicho por los autores el estudio de mercado es una herramienta indispensable al momento de obtener información certera del comportamiento de los agentes económicos con respecto al servicio que vamos a sacar al mercado. Se identifica también la competencia y la demanda objetiva para determinar la mejor opción y toma de decisiones con respecto al posicionamiento del servicio.

2.6. MERCADO

(ARAUJO.David, 2012, pág. 26) Menciona que un mercado es: *“Conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un bien o servicio en un área determinada”*.

(ARBOLEDA, 2001) Dice: *“El mercado es el área en cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y, por lo tanto, la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar”*.

Es la combinación de los oferentes y demandantes en el cual interactúan y establecer reglas para beneficio común mediante procedimientos llamados transacciones.

2.6.1. Mercado potencial

(ARAUJO.David, 2012, pág. 26) Menciona que: *“Mercado Potencial son todos los consumidores que pudiesen estar interesados en el producto.”*

Se describe a la población que se encuentra atraída por mi servicio aunque no consigan ser clientes.

2.6.2. Mercado meta

(ARAUJO.David, 2012, pág. 26) Define: *“Conjunto de consumidores pertenecientes al mercado disponible, que pueden formar parte del mercado real y potencial, al cual se dirigen todos los esfuerzos y acciones mercadológicas de la empresa, con la finalidad de que todos ellos se conviertan en consumidores reales del producto.”*

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013) *Afirman: “Un mercado meta consiste en un conjunto de compradores que comparten necesidades o características comunes que la empresa decida atender.”*

El mercado meta es el conjunto de personas dentro de un mercado real a la cual se le pone todo el esfuerzo por que sea atraído por el servicio y se satisfaga con eficiencia su necesidad.

2.6.3. Segmentación de mercado

Para (ARAUJO.David, 2012, pág. 26) exponen que: *“Permite conocer con mayor detalle y certeza al mercado en su conjunto. Algunas de las variables usuales para establecer la segmentación son: distribución geográfica, potencial económico, niveles culturales y otras interrelaciones observables.”*

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013) *Expresan: “Los compradores de cualquier mercado difieren en sus deseos, recursos, ubicaciones actitudes y prácticas de compra. A través de la segmentación de mercado, las empresas dividen los mercados grande en y heterogéneos en segmentos a los que se puede llegar de manera más eficiente con el producto o servicio.”*

El segmento de mercado es la definición de las características del producto o servicio de acuerdo con las necesidades específicas que señalan los clientes y a los cuales se va a enfocar

2.1. POBLACIÓN

(FRANCO, 2011) Redacta que: *“Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo. Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación”*

Es un conjunto de elementos que se agrupan por una misma característica y es estudiada e investigada para analizar partes de ella.

2.7. OFERTA

(CÓRDOVA, 2006, pág. 72) *Expresa: “La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante”*

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 99) *Dice que “La oferta es la cantidad de mercancías y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a los diferentes precios que existen en el mercado en un momento determinado”*

Partiendo de lo dicho por los autores se considera la oferta al grupo de personas o empresas que ofrecen un servicio o bien similar, es la competencia que hace que los demandantes tengan opciones de compra.

2.8. DEMANDA

(BACA.Gabriel, 2010, pág. 15) *dice: “El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda”.*

(ARAUJO.David, 2012, pág. 30) *Menciona que la demanda es: “La cuantificación en dinero y en volumen de las necesidades reales y psicosociales de cierto producto o servicio de un mercado o población.”*

La demanda es la cantidad de personas que adquieren un cierto producto o servicio en el mercado actual según las características de los oferentes, el poder de compra está basado en el precio y calidad

2.8.1. Demanda insatisfecha

(ARAUJO.David, 2012, pág. 33) *“cuando la oferta es restringida o escasa, refleja la existencia de un mercado insatisfecho con posibilidades de ampliarlo, sin embargo, si la información sobre este tipo de demanda no es suficiente ni relevante, puede conducir a inversiones ruinosas; por tanto, su análisis debe ser detallado y cuidadoso.”*

La demanda insatisfecha es un mercado al cual no han conseguido llegar los oferentes, y el cual esta con una necesidad que desea cumplirse, puede ser necesidad primaria o no.

2.9. COMERCIALIZACIÓN

(ARAUJO.David, 2012, pág. 47) Señala que: *“La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos.”*

(BACA.Gabriel, 2010, pág. 48) Dice: *“La comercialización es la actividad que permite al producto hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”.*

Contrastando lo dicho por los autores la comercialización es un proceso en el cual se planifica y organiza todas las acciones del comercio ya sea de bienes o servicios en el cual se determina el precio, el canal de distribución, clientes, producto o servicio a ofrecer.

2.9.1. Producto

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013, pág. 52) Afirma que: *“Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad.”*

Es el bien tangible o intangible que ofrece la empresa para satisfacer una necesidad insatisfecha de la demanda.

2.9.2. Precio

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013, pág. 52): Aclara que: *“Precio es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.”*

Según (CÓRDOVA, 2006, pág. 173) precio es: *“La manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien”*

El precio es la cantidad de dinero que la demanda está dispuesta a pagar por la prestación de un bien o servicio por los oferentes.

2.9.3. Promoción

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013, pág. 53) *Manifiesta: “promoción consiste en la manera por la cual se persigue difundir un mensaje y que este tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.”*

Promoción es una herramienta del marketing por la cual se induce al cliente a que prefiera nuestro producto o servicio a diferencia de los demás ofertados.

2.9.4. Plaza

(KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, 2013, pág. 53) Aclara que: *“Se refiere a las actividades que comunican los méritos del producto y persuaden a los clientes meta a comprarlo”.*

Plaza es un mercado más específico donde va estar enfocado el producto o servicio.

2.10. ESTUDIO TÉCNICO

(MEZA, 2010, pág. 23) *Aclara que: “Con el estudio técnico se pretende verificar la probabilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto.”*

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 121) *Manifiesta: “El estudio técnico engloba la selección de los medios de producción, así como la de la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistemático, el proceso o la función de producción implica, hacia otros, los requerimientos de materia prima e insumos, y hacia delante, la entrega de bienes o de servicios.”*

El estudio técnico hace referencia a un estudio donde se especifica todos los requerimientos como insumos y materia prima, infraestructura, localización para que el producto final o servicio sea conforme a lo requerido por la empresa, ahí se especificas.

2.10.1. Importancia del estudio técnico

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 125) *Afirma: “La realización de los estudios técnicos dentro de los diferentes niveles de profundidad de la formulación de un proyecto de inversión puede o no ser realizable, y de serlo en qué condiciones lo será”*

El estudio técnico es importante para verificar la posibilidad de la fabricación del producto o la prestación del servicio, para lograr los objetivos del proyecto.

2.11. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 126) *Menciona que: “La localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.”*

(MEZA, 2010, pág. 23) *Explica que: “Es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto.”*

La localización del proyecto ayuda a establecer el lugar y aspectos primordiales como materia prima e insumos para que el proyecto sea más óptimo, con la finalidad de propagar los beneficios y minimizar los costos y gastos.

2.11.1. Macro localización

Para (ORTEGA Castro, 2006, pág. 127) Afirma: *“La selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como el proyecto de estudio de macro localización.”*

(CÓRDOVA, 2006, pág. 119) Se refiere: *“A la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta, la demanda y la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto.”*

La macro localización hace referencia a la región territorio y ubicación donde se establecerá el proyecto en términos generales y verificar las características del lugar.

2.11.2. Micro localización

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 129). Aclara que *“una vez definida la zona población de localización definitiva del proyecto, esta debe formularse cuando ya se ha avanzado el estudio y la ingeniería del proyecto.”*

(CÓRDOVA, 2006) Dice: *“La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa, indicando en el plano la ubicación del sitio donde se operará.”*

La micro localización se refiere a determinar el área y espacio que se necesita para determinar el área específica en la cual vamos a instalar al proyecto.

2.12. TAMAÑO DEL PROYECTO

(ARAUJO.David, 2012, pág. 73) Define el tamaño del proyecto como: *“La capacidad física o real de producción de bienes y servicios durante un periodo de operaciones, considerada normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión.”*

(MEZA, 2010, pág. 25) Dice que: *“Hace referencia a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipo requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo”.*

El tamaño del proyecto se da en la situación de la capacidad productora del proyecto en un contexto para para satisfacer su demanda actual.

2.13. INGENIERÍA DEL PROYECTO

(MEZA, 2010, pág. 26) *“Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima.”*

(ARAUJO.David, 2012, pág. 63) Determina que: *“La ingeniería del proyecto se podría decir que técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales que son básicamente los muy automatizados y los manuales. Los aspectos más relevantes constituyen el producto, los diagramas de operación, el diseño de las instalaciones, el cálculo de los materiales e insumos, entre otros.”*

La ingeniería del proyecto enfatiza en las subestructuras e instalaciones del proyecto así también como la disponibilidad de capital, la falta de acceso a insumos, a la tecnología a utilizar en los diferentes procesos de comercialización.

2.14. FLUJOGRAMA

(ARAUJO.David, 2012, pág. 84) Aduce que: *“Un método para describir gráficamente un proceso, a través de los diferentes pasos, documentos y unidades administrativas comprometidas. símbolos, líneas y palabras similares.*

Un flujograma es un modelo gráfico que permite conocer y comprender los procesos de una manera sistemática dentro de la empresa u organización.

2.15. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

(ARAUJO.David, 2012, pág. 90) Menciona que: *“Para desarrollar el proceso productivo es necesario establecer primero cuál será la distribución de planta de la empresa que vamos a constituir, con el fin de optimizar el proceso y adecuarlo para que sea lo más eficiente posible. Por tal motivo se deben conocer los espacios dejados entre máquinas y para desplazamientos, la altura de los equipos, el peso de cada uno de ellos, su forma y diseño, también la cantidad de equipos utilizados durante el proceso productivo de bienes o servicios.”*

La distribución de la planta es muy importante ya que así podemos optimizar los procesos, mediante un diseño adecuado de la organización.

2.16. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

(BACA.Gabriel, 2010, pág. 138) Afirma: *“El estudio financiero es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los Cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”.*

(MEZA, 2010, pág. 29) Dice que: *“Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico, y estudio organizacional. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto.”*

El Estudio Financiero en el proyecto es importante ya que en esta etapa se determina la rentabilidad del proyecto y verificar si es viable o no el proyecto en un determinado tiempo.

2.16.1. Financiamiento

Desde el sitio web (ABC, 2007) *“Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico”*

Financiamiento es la manera de hacer posible un proyecto mediante la agrupación de recursos ya sea material o económico.

2.16.2. Ingresos

Según (BRAVO, 2007, pág. 65) afirma: *“Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especies. Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un periodo de tiempo.”*

De acuerdo con lo expresado podemos definir que los ingresos por un intercambio efectuado, obteniendo una recompensa sean en dinero o especies.

2.16.3. Gastos

Según el sitio web (Molina, 2005) aclara que: *“Gastos son todas aquellas erogaciones en términos monetarios o sus equivalentes, que son parte importante en el proceso de producción, que implican una disminución de las cuentas de activo y un aumento de pasivo, por lo tanto de esta forma se incluyen nada más en la actividad de operación y no de inversión, al no ser incluido dentro de la producción”.*

El gasto es un desembolso o egreso que se consume habitualmente, es decir en el mismo período en el cual se causa.

2.16.3.1. Gastos operacionales

(SARMIENTOS, 2010, pág. 37) Dice: “Son considerados los gasto realizados y necesarios para el normal desarrollo de la actividad empresarial considerando a estos gastos como los siguientes.”

(ARAUJO.David, 2012, pág. 108) Menciona que son: *“Todas aquellas erogaciones generadas como consecuencia de la operación normal de la empresa.”*

Son aquellos gastos en los cuales se incurre por las operaciones normales que realiza la empresa.

2.16.3.2. Gastos administrativos

Para (ARAUJO.David, 2012, pág. 109) los gastos administrativos: *“Son las erogaciones para el pago de sueldos del personal del área administrativa, contabilidad, asesoría legal, auditoría interna, compras, almacenes, y demás sectores, así como aquellas otras destinadas a la adquisición de papelería, servicios de electricidad de las áreas antes mencionadas, servicio telefónico y mantenimiento del equipo de oficina, entre otros.”*

Los gastos administrativos son aquellos rubros que simbolizan a los gastos realizados en la área administrativa de la organización como también los gastos en función del personal de en base a sueldo y salarios

2.16.3.3. Gastos financieros

Según (ARAUJO.David, 2012, págs. 109-110): *“Los gastos financieros se refieren al pago de intereses sobre créditos presupuestados para el proyecto.”*

Los gastos financieros son aquellos gastos en los cuales se incide para el pago de deudas adquiridas por la organización y lo que se necesita para seguir con las actividades normales.

2.17. ESTADOS FINANCIEROS

(GALINDO, 2008, pág. 141) Afirma que: *“Los estados financieros reflejan la situación económica y financiera del proyecto, la información generada permite evaluar si la inversión realizada por los socios del proyecto produce los resultados esperados, reflejando rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo”*

Son estados que proporcionan una valoración real de cómo va la actividad, se muestra a demás indicadores claves como también proyecciones de ganancias.

2.17.1. Estado de situación financiera

Según (ARAUJO.David, 2012, pág. 112) “El estado de situación financiera contiene los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para materializar el proyecto. Por otro lado, se presentan los pasivos esperados de la empresa, es decir, las obligaciones financieras que adquirirán los socios de proyecto, y finalmente el capital contable que constituye el patrimonio neto de la empresa.”

(ZAPATA, 2011, pág. 63) Aclara que: *“El estado de situación financiera es un informe que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.*

El estado de situación financiera es un reporte de cómo van las cuentas más importantes de la empresa como son activos, pasivos y patrimonio de una forma ordenada y metodología.

2.17.2. Estado de resultados

(ARAUJO.David, 2012, pág. 115) Menciona que: *“El estado de resultados proforma es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para los periodos*

subsecuentes y se elabora efectuando la suma algebraica de los ingresos menos los egresos estimados.”

(ZAPATA, 2011, pág. 62) Menciona que: *“El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado.”*

El estado de resultados indica un resumen de todas las transacciones que ha realizado la empresa dentro de los ingresos y gastos para determinar una utilidad neta y proyectar gastos para el siguiente periodo contable.

2.17.3. Flujo de caja

(CÓRDOVA, 2006, pág. 335) Menciona que: *“El flujo de caja analiza la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto, desde el punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir sus obligaciones financieras y generar efectivo para distribuir entre los socios.”*

(CUSPIDE, 2010, pág. 178) Indica que: *“Es el estado que suministra información y explica las causas de la variación de los disponibles o efectivos circulantes del ente durante un ejercicio económico y otro.”*

El flujo de caja es un estado donde se estudia los movimientos de efectivo que va a generar la empresa, y que es lo que genera dichos recursos.

2.18. EVALUADORES FINANCIEROS

(FLORES, 2007, pág. 115) Afirma: *“Se estudia en forma conjunta los indicadores con el objeto de tomar una adecuada decisión, se asocia en forma juiciosa, la interpretación de cada uno de ellos, de acuerdo con los criterios establecidos para efectos de análisis financieros.”*

Los evaluadores financieros son métodos matemáticos que sirven con herramienta para la toma de decisiones al verificar información relevante a la administración financiera.

2.18.1. Tasa de redescuento o costo de oportunidad

Según Dirección Nacional de innovación Académica alega que: *“La tasa de descuento o costo de capital es el precio que se paga por los fondos requeridos para pagar la inversión ; representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto , según su riesgo , de manera tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido (costo de capital propio), el cual a su vez es la tasa asociada con la mejor oportunidad de inversión de riesgo similar que se abandonara por destinar esos recursos al proyecto que se estudia. El costo de capital debe ser suficiente para pagar los costos por producir, por administrar, por vender, los intereses pagados y la rentabilidad del inversionista.”*

La tasa de redescuento es un índice que indica la rentabilidad mínima que le proyecto genera y debe cubrir el capital del inversionista y los costos y gastos que produce el proyecto, así como la inversión inicial.

2.18.2. Valor actual neto (VAN)

Según (ARAUJO.David, 2012, pág. 171) *“Valor presente neto es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente.”*

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 243) Manifiesta: *“Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto. Cuando el Van es positivo el proyecto es factible, mientras que el Van negativo demuestra que el proyecto no es factible, y cuando el Van es cero es indiferente.”*

El valor actual neto de un proyecto que indica si el proyecto es factible o no o si por lo menos cubre el costo mínimo del mismo.

2.18.3. Tasa interna de retorno (TIR)

(MORA, 2009, pág. 269) Expresa que: *“Tasa interna de rendimiento, es aquella por la cual se expresa el lucro o beneficio neto que proporciona una determinada inversión en función de un porcentaje anual, que permite igualar el valor actual de los beneficios y costos y, en consecuencia, el resultado del Van actual es igual a cero. Si la tasa interna de rendimiento es igual o sobrepasa el costo estimado de oportunidad o de sustitución del capital, la inversión permitirá, por lo menos, recuperar todos los gastos de explotación y de capital.”*

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 242) Expresa que: *“Es la tasa de actualización que iguala al valor actual de los egresos totales de un proyecto en estudio.”*

La tasa interna de rendimiento es aquella que permite evaluar si un proyecto es rentable o no, al ser una tasa de actualización.

2.18.4. Punto de equilibrio

Para (CÓRDOVA, 2006, pág. 278): *“El punto de equilibrio es un elemento más para el análisis y la planeación empresarial y sirve para respaldar la toma de decisiones en situaciones poco complejas y además permita captar con mayor facilidad muchos aspectos económicos de los negocio; sin embargo, el sistema en si es bastante esquemático y sus aplicaciones necesitan adaptación a las circunstancias específicas.”*

(SARMIENTOS, 2010, pág. 69) Define: *“El punto de equilibrio es la interacción o cruce entre los ingresos totales cuando son iguales a los costos totales (fijos y variables); en donde no existe perdida ni ganancia.”*

El punto de equilibrio realiza una estimación de la proporción o punto de encuentro entre los ingresos totales y los egresos totales del proyecto.

2.18.5. Relación costo-beneficio (CB)

(ARAUJO.David, 2012, pág. 137) Determina que: *“La relación costo-beneficio también llamado índice de reditabilidad, es el coeficiente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto.”*

(ORTEGA Castro, 2006, pág. 244) *Manifiesta: “Es la razón total del valor actual de los futuros ingresos entre la inversión inicial. Esta indica el beneficio que pueda tener cada uno de los productos a evaluar.”*

La relación costo-beneficio permite conocer la rentabilidad del proyecto en la situación de sus ingresos y egresos totales.

2.18.6. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

(ARAUJO.David, 2012, pág. 183) Lo define como: *“La magnitud del tiempo en años durante el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de la inversión.”*

A través el periodo de recuperación de la inversión se puede conocer el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión del proyecto.

2.19. CAPITAL FIJO

Según (Boríssov, Zhamin y Makárova, 2013) es: *“La parte del capital productivo que, participando por entero y reiteradamente en la producción de la mercancía, transfiere su valor por partes al nuevo producto, en el transcurso de varios períodos de producción, a medida que se va desgastando. Pertenece al capital fijo la parte del capital desembolsado que se invierte en la construcción de edificios e instalaciones, en la compra de maquinaria, aparatos y herramientas.”*

Son todos los rubros que pertenecen a la producción del producto o comercialización del servicio como maquinaria y materia prima.

2.20. CAPITAL VARIABLE

(Boríssov, Zhamin y Makárova, 2013) Aclara que *“parte del capital que el empresario invierte en la compra de fuerza de trabajo (o sea, el salario de los obreros) y que se incrementa en el proceso de producción. En la empresa capitalista, el obrero crea un valor que supera, por su volumen, lo que percibe en concepto de salario, es decir, crea plusvalía, pues trabaja más tiempo de lo que es necesario para producir el valor de su fuerza de trabajo.”*

Son cantidades que se invierte para ayudar a la salida del producto o servicio, como es el trabajo humano a través del salario que no siempre va a ser un valor fijo.

2.21. CAPITAL DE TRABAJO

(Boríssov, Zhamin y Makárova, 2013) Dice que: *“Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).”*

Son recursos que la empresa aporta al inicio para la continuidad de las actividades de la empresa es decir un capital de inversiones que después será reembolsado.

2.22. CAPACIDAD INSTALADA

(Nunes, 2012) redacta que *“La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. Es importante señalar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa necesariamente que todos los recursos están cerca de su capacidad máxima.”*

Es el número máximo al que puede llegar la empresa a operar o el número establecido máximo que se puede fabricar en un unidad de tiempo como el número de servicios dispuestos a brindar en un tiempo determinado.

2.23. ADMINISTRACIÓN

(AMARU.Antonio, 2009, pág. 6) Define a la administración como *“El proceso de trabajar con las personas, tomar decisiones sobre los objetivos y utilización de los recursos para alcanzar las metas de la organización. Abarca cinco tipos principales de decisiones llamadas también procesos o funciones: Planeación, Organización, Dirección y Control”*.

La Administración es la ciencia que mediante procesos ayuda a cumplir con los objetivos de una organización y optimizar el manejo de sus recursos a través de la planificación, organización, dirección y control.

2.23.1. Proceso administrativo

(AMARU.Antonio, 2009, pág. 8) Aduce que: *“Proceso decisivo, administración por objetivos, administración de proyectos, papeles y competencias directivas. “*

Es un proceso que ayuda a la empresa a permanecer organizada y con todos los aspectos bajo control.

2.23.1.1. Planeación

(BATEMAN.Thomas & SNELL.Scott, Administracion .Liderazgo y colocoración enun mundocompetitivo, 2009, pág. 15) Consideran que: *“Planear es definir las metas que se perseguirán y anticipar que acciones serán las adecuadas para alcanzarlas, las actividades de la planeación incluyen el análisis de la situación actual, la anticipación del futuro, la determinación de objetivo, decir en qué actividades la organización se verá involucrada. “*

(AMARU.Antonio, 2009)Describe que: *“El ´proceso de planeación es una herramienta para administrar las relaciones con el futuro. Es una aplicación*

específica del proceso de decisión. Las decisiones que de alguna manera buscan influir en el futuro o que se pondrán en práctica en él, son decisiones de planeación.”

La planeación es el primer proceso administrativo en el cual se define las acciones o procesos en un tiempo determinado con los recursos exactos.

2.23.1.2. Organización

Para (BATEMAN.Thomas & SNELL.Scott, Administracion .Liderazgo y colocación en un mundo competitivo, 2009, pág. 15) *“La organización es la unión y la coordinación de los recursos humanos, financieros y físicos, de información y otros necesarios para la consecución de las metas. “*

(AMARU.Antonio, 2009) Describe que: *“Para llevar a cabo los planes es necesarios organizar los recursos. Organizar es el proceso de utilizar cualquier conjunto de recursos en una estructura que facilite la realización de planes”.*

La organización se refiere a que para cumplir los planes se debe organizar todos los recursos disponibles que faciliten que la empresa cumpla con los objetivos y planes dispuestos.

2.23.1.3. Dirección

(BATEMAN.Thomas & SNELL.Scott, Administracion .Liderazgo y colocación en un mundo competitivo, 2009, pág. 16) Considera que: *“Dirigir es estimular a las personas a desempeñarse mejor incluye la motivación y la comunicación de los empleados, individual o grupalmente, así como el contacto estrecho y cotidiano con las personas y la guía e inspiración hacia las metas del equipo y de la organización.”*

(AMARU.Antonio, 2009) Afirma: *“El proceso de dirección consiste en realizar las actividades planeadas es el hecho de influir en los individuos para que contribuyan a favor del cumplimiento de las metas organizacionales y grupales”.*

La dirección hace influencia en la autoridad que se maneja dentro de la organización, coordinando y vigilando que las actividades se realicen de acuerdo al plan.

2.23.1.4. Control

(BATEMAN.Thomas & SNELL.Scott, Administracion .Liderazgo y colocación en un mundo competitivo, 2009, pág. 16) Aseguran que el control es: *“El monitoreo del desempeño y la implementación de los cambios necesarios, los directivos pueden asegurarse de que los recursos de la organización son utilizados de acuerdo con los planes y que la organización está cumpliendo con sus metas de calidad y seguridad.”*

(AMARU.Antonio, 2009) Define: *“El proceso de control está vinculado a la realización de objetivos, lo que implica disponer de información sobre ellos y sobre las actividades encaminadas a lograrlos”*

El control se da como un proceso en donde el desempeño se ajusta a los objetivos, a su vez la conjugación de los problemas y las soluciones correctivas y preventivas para el cumplimiento de sus metas.

2.24. IMAGEN CORPORATIVA

(centro de articos, 2012) Explica que: *“Es la imagen global de una empresa o negocio en la mente de los diversos públicos, tales como los clientes y los inversores y empleados. Es una tarea primordial del departamento de comunicación corporativa para mantener y construir esta identidad para concordar con y facilitar el logro de los objetivos de negocio “*

La imagen corporativa es la clave para que el cliente posiciones en su mente el producto o servicio comúnmente es la marca o eslogan de cada empresa.

2.24.1. Visión

(Fernandez, 2010, pág. 234) Señala: *“La visión es una imagen mental de un estado futuro posible y deseable de la empresa, que proporciona una guía para*

poder distinguir entre aquello que la organización debe preservar y lo que es susceptible de cambio. Una visión clara se caracteriza por tener una articulación coherente, esta compartida por todo el personal”.

Para (CHIAVENATO.Idalberto, 2008, pág. 78):“La visión es un conjunto de ideas generales y a veces abstractas que definen y describen la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización.

La visión es una idea clara de a dónde quiere llegar la empresa dentro de un corto plazo, son objetivos medibles y alcanzables. Es el lugar hacia dónde quiere llegar la organización, el objetivo ultimo

2.24.2. Misión

(Campoy, 2010) Menciona: “Es la definición del negocio y tiene que ver con lo que es y lo que hace la empresa. Hay que considerar esta variable desde la perspectiva de las necesidades que satisface la empresa, y no desde el punto de vista de los productos o servicios que producimos.”

(BATEMAN.Thomas, 2005, pág. 116) Manifiesta que: “La Misión es el gran propósito de la organización, describe la naturaleza y el negocio e identifica el producto, los clientes y el mercado. Es el deber ser de la organización.”

La misión se encuentra enfocada en lo que la empresa desea satisfacer en función del bien o servicio que está ofertando, es decir se encuentra enfocada en propósito del porque existe la empresa.

2.25. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

(GRIFFIN.Ricky, 2011, pág. 335) Define a la estructura organizacional como: “Conjunto de elementos que se pueden usar para configurar una organización aquí se encuentran la distribución de la autoridad entre los

puestos, coordinación de las actividades entre los puestos, la diferenciación entre las posiciones”.

La estructura organizacional, son el manejo de las tareas que son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos “

2.25.1. Organigrama

(HERNADEZ.Sergio & RODRIGUEZ, 2011, pág. 54) Expresa que: *“Es la expresión gráfica de la estructura de puestos y jerarquías por tanto expresa las áreas de trabajo, muestra la interrelación de las funciones, los niveles jerárquicos de un organización”*

Un organigrama es una herramienta que ayuda a determinar los niveles jerárquicos que posee la empresa y cual es claramente su función que desempeña cada trabajador.

2.25.2. Estrategias

Según (CHIAVENATO.Idalberto, 2008, pág. 58): *“Muestran la manera como se llega a establecer ciertas medidas para enfrentar obstáculos políticos, económicos y financieros. Implica los métodos y procedimientos a implementarse con base a las políticas para lograr los objetivos específicos encaminados al general.”*

Las estrategias son acciones o alternativas que vamos a realizar con la finalidad de lograr conseguir los objetivos y metas propuestas.

2.25.3. Políticas

(CHIAVENATO.Idalberto, 2008, pág. 58) Menciona que: *“Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización. En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que auxilian al logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias.”*

Las políticas son normas que se deben acatar en la organización con el objetivo de lograr los objetivos y metas propuestas.

2.25.4. Principios

De acuerdo con (BATEMAN.Thomas, 2005, pág. 117): *“Los principios son las creencias y normas de conducta que permiten regular el comportamiento de las personas para convivir en paz consigo mismo y en armonía con su entorno.”*

Los principios son patrones de conducta que cada ser humano tiene se basa en la relación personal - sociedad de cada persona.

2.26. ASPECTO LEGAL

2.26.1. Ley de Compañías

(Foros Ecuador, 2013) Aduce que:

La Ley de Compañías es el marco jurídico bajo el cual funcionan las empresas legalmente constituidas en el Ecuador. Se expidió el 5 de Noviembre de 1999 por el Congreso Nacional y consta de 457 artículos donde se norma y regula la actividad empresarial dentro del país. A lo largo de los años sólo unos pocos artículos han sido reformados o mejorados, pero básicamente continúa siendo la misma ley. Es importante mencionar que el ente que vigila que se cumplan con todas las disposiciones exigidas en la ley es la Superintendencia de Compañías. Además, es en la misma Superintendencia de Compañías donde están registradas todas las empresas que funcionan legalmente en el Ecuador.

2.26.2. Compañía Anónima

Concepto, características, nombre y domicilio

Según (Super Intendencia de Compañías, 2014) aclara que:

Art. 143.- La Compañía Anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

De la fundación de la compañía

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía.

La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado, será nulo

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital, el cual deberá ser pagado en una cuarta parte, por lo menos, una vez inscrita la compañía en el Registro Mercantil.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá la declaración juramentada de los comparecientes sobre lo siguiente:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y pagará en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado y la declaración juramentada, que deberán hacer los accionistas fundadores, sobre la correcta integración y pago del capital social.
7. El domicilio de la compañía;

8. La forma de administración y las facultades de los administradores;

9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;

10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;

Del capital y de las acciones

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

Art. 164.- La compañía no podrá emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal ni por un monto que exceda del capital aportado.

La emisión que viole esta norma será nula.

Art. 171.- El monto de las acciones preferidas no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito de la compañía

Art. 176.- Los títulos de acción estarán escritos en idioma castellano y contendrán las siguientes declaraciones:

1. El nombre y domicilio principal de la compañía;

2. La cifra representativa del capital autorizado, capital suscrito y el número de acciones en que se divide el capital suscrito;

3. El número de orden de la acción y del título, si éste representa varias acciones, y la clase a que pertenece;

4. La fecha de la escritura de constitución de la compañía, la notaría en la que se la otorgó y la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, con la indicación del tomo, folio y número;
5. La indicación del nombre del propietario de las acciones;
6. Si la acción es ordinaria o preferida y, en este caso, el objeto de la preferencia;
7. La fecha de expedición del título; y,
8. La firma de la persona o personas autorizadas

2.26.3. Ley Orgánica de Educación Superior

(Concejo de Educación Superior, 2014) Describe que: *“Esta Ley regula el sistema de educación superior en el país, a los organismos e instituciones que lo integran: determina derechos, deberes y obligaciones de las personas naturales y jurídicas, y establece las respectivas sanciones por el incumplimiento de las disposiciones contenidas en la Constitución y la presente Ley.”*

Esta ley se creó con la función de regular y regir a toda institución de tercer nivel y hacer cumplir sus leyes y derechos.

2.26.4. Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT)

(La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, 2014) *Explica que: “La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología es garante de la aplicación de los principios que rigen la educación superior; promotor de la investigación científica, innovación tecnológica y saberes ancestrales. Su trabajo se enfoca en mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía y se caracteriza por el empleo eficiente y eficaz de los recursos que gestiona, cuyos resultados son la semilla para el desarrollo del país.”*

Es la secretaria que garantiza, regula y proporciona información a los usuarios que desean integrarse al nivel superior.

2.26.5. Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador (SNIESE)

(La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, 2014) *Expresa que: “Es un servicio de información pública, cuya finalidad es poner a disposición de la ciudadanía información relevante sobre la educación superior del Ecuador.*

Sistema gratuito de gestión de datos, que facilita el monitoreo de las metas del Plan Nacional del Buen Vivir (2009 - 2013), el diseño de políticas públicas en el campo de la educación superior y la planificación institucional”

Es información gratuita para todos los ecuatorianos que deseen saber más sobre el nuevo sistema de educación y como funciona.

2.26.6. Sistema Nacional de Nivelación y Admisión (SNNA)

(La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, 2014) menciona que: *“su trabajo es diseñar, implementar y administrar un Sistema de Nivelación y Admisión a las instituciones de educación superior públicas del Ecuador, que garantice la pertinencia de la oferta académica y la existencia de un sistema equitativo, transparente para todos los estudiantes aspirantes, basado en la aplicación de pruebas estandarizadas debidamente validadas.”*

La SNNA realiza los diseños para la admisión e ingreso de los estudiantes y aspirantes a la universidad.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

La implementación de un centro pre-universitario conlleva varios análisis y uno de ellos es el de verificar si la cantidad de los posibles clientes pueden sostener una rentabilidad real de la empresa. La misma que se realizará utilizando metodologías y técnicas de la investigación, además de utilizar fuentes primarias como son las encuestas, en la cual se obtendrá un acercamiento más cercano con los posibles consumidores de nuestro servicio, y analizar las preferencias y gustos que harán que tenga una ventaja y un valor agregado en relación a la competencia. La utilización de información secundaria se lo hará en el cálculo de la muestra y para definir estadísticas respecto a la oferta y demanda.

Se manejarán cuatro aspectos indispensables en el estudio de mercado como son: demanda, oferta, precio y comercialización, con estos aspectos bien definidos será un sustento suficiente para justificar la creación de un centro pre- universitario en la ciudad de Otavalo, y continuar con los demás estudios como es el técnico y financiero.

Se analizará la demanda de personas que requieren utilizar los servicios de capacitación y nivelación para el ingreso universitario, tomando en cuenta que en los últimos años se han producido importantes transformaciones en las políticas educativas del país, bajo las orientaciones de la Constitución del Ecuador del 2008, la Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI) de 2011 y el Plan Nacional Para el Buen Vivir 2009-2013. En este contexto de innovaciones en el sistema educativo, el Proyecto Educativo Institucional (PEI) constituye un recurso orientador y dinamizador para las instituciones educativas que deben cumplir un papel primordial en la construcción de la nueva educación que propone el nuevo marco legal. Garantizando el derecho a la educación superior de calidad que se apega a la excelencia, al acceso universal, lo que hace esto una oportunidad para muchos estudiantes. Sin embargo el examen de admisión y nivelación será obligatorio para todos los estudiantes de los terceros años de bachillerato que desean ingresar a una universidad pública.

En el contexto local en la ciudad de Otavalo no existen suficientes centros y establecimientos que brinden estos servicios. Por lo que los estudiantes optan por trasladar se a centros ubicados en la ciudad de Ibarra. Un 75% de los estudiantes no se capacitan en Otavalo y esto quiere decir que hay una gran oportunidad de inversión con respecto a este tema.

3.2. OBJETIVOS

3.2.1. Objetivo general

Desarrollar un estudio de mercado que permita cualificar y cuantificar la demanda y oferta, estableciendo una estrategia de marketing y comercialización del servicio de pre- universitario en la ciudad de Otavalo.

3.2.2. Objetivos específicos

- Establecer la demanda de estudiantes que asistirán a la preparación para el ingreso pre-universitario en el mercado actual de Otavalo.
- Determinar la oferta de servicios pre-universitarios delimitando los principales competidores y sus fortalezas.
- Determinar los precios adecuados para la prestación del servicio de pre-universitario que sea competitivo en el mercado y con un margen de utilidad sostenible.
- Diseñar estrategias de comercialización para incentivar las formas más idóneas de llegar al cliente y lograr su fidelización.

3.3. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El centro pre-universitario y de estudios dirigidos está dedicado a la nivelación académica de estudiantes, que buscan satisfacer necesidades de carácter complementario y especializado, apoyando al desarrollo educativo del individuo y de la sociedad.

Además de eliminar las deficiencias académicas que tienen los estudiantes con aspiraciones a un título de tercer nivel y brindar un entrenamiento especialmente para

el examen ENES, la cual consiste en tres ámbitos de evaluación que son: aptitud verbal, aptitud lógica matemática y aptitud abstracta.

Ámbitos de la evaluación del ENES

Cuadro 12: Ámbitos de la evaluación del ENES

ÁREA	ÍTEMS PARA CALIFICAR	ÍTEMS PILOTO	TOTAL
Aptitud verbal	36	4	40
Aptitud lógica matemática	36	4	40
Aptitud abstracta	36	4	40
Total	108	12	120

FUENTE: (Ministerio de Educación, 2013)

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

El examen que deben rendir para el ingreso universitario consta de 120 preguntas con sus respectivas opciones de respuesta, los cuales el estudiante tiene la oportunidad de culminar en un lapso de 2 horas.

El total de preguntas que se califican son 108. Las preguntas piloto no tienen calificación y su objetivo es identificar su calidad e incluirlas en futuros exámenes.

Temario del curso-preuniversitario

- **Aptitud verbal**

Se trata de la capacidad para razonar con contenidos verbales, estableciendo entre ellos principios de clasificación, ordenación, relación y significados.

El razonamiento verbal es una capacidad intelectual poco desarrollada por la mayoría de las personas, por ejemplo en las escuelas, en la asignatura de lenguaje se centran en el estudio de la ortografía o la gramática pero no se enfatiza en el

aprendizaje de métodos de expresión que ayuden a los estudiantes a un adecuado uso del lenguaje.

Los temas a evaluar son:

Sinónimos	Interpretación de refranes
Antónimos	Completar oraciones
Analogías verbales	Lectura comprensiva
Término excluido	Precisión semántica

Aptitud lógica matemática

Es la habilidad para manejar, utilizar números y relaciones matemáticas. Estas pruebas evalúan esa habilidad, en su doble versión de rapidez en su manejo y de resolución de problemas.

Los temas a evaluar son:

Razones y proporciones	Series horizontales
Promedios	Matrices numéricas
Conjuntos	Progresiones aritméticas y geométricas
Regla de tres simple y compuesta	Interés simple y compuesto
Planteamiento de ecuaciones e igualdades	Matrices gráficas y numéricas
Áreas	Planteo de ecuaciones
Porcentajes	Despeje de variables

Aptitud abstracta

Evalúa la capacidad de concebir, relacionar e imaginar figuras en el espacio. Además del reconocimiento de patrones y la habilidad de trabajar y razonar con símbolos o situaciones no verbales.

Los temas a evaluar son:

Series gráficas	Conteo de bloques y análisis
Matrices gráficas	Cubos en contacto
Analogías entre figuras	Dominó
Construcción de cuerpos	

El centro pre-universitario brindará asesoría y capacitación y estará equipado de materiales pertinentes para el estudio basados en exámenes anteriores por la SENESCYT, con el propósito de optimizar al máximo el tiempo de estadía en el centro y que el estudiante quite la incertidumbre del momento de rendición de las pruebas.

Se realizarán simulacros en los cuales se pondrán preguntas similares al examen real en el tiempo de 2 horas, así el estudiante tomara más control y confianza en el desempeño de la realización de la prueba.

Periodos del curso pre-universitario

Cuadro 13: Periodos del curso pre-universitario

Periodos al año	Cursos por periodo	Horario
Marzo-septiembre	Lunes-miércoles-viernes Mañana	De 9h00 a 12h00
	Lunes-miércoles-viernes tarde	De 15h00 a 18h00
	Martes-jueves-sábado	De 15h00 a 19h00
Septiembre-marzo	Lunes-miércoles-viernes Mañana	De 9h00 a 12h00
	Lunes-miércoles-viernes tarde	De 15h00 a 18h00
	Martes- jueves-sábado	De 15h00 a 19h00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.3.1. Características

- Analizar constantemente el mercado para ver la posibilidad de integrar nuevos servicios educativos, nuevas actividades y optimar los procesos, de esta manera se logra contribuir al mejoramiento de vida de cada estudiante.
- Disponer de procesos efectivos de selección, inducción, formación, capacitación de los profesionales que laborarán en el centro pre-universitario con el objetivo de garantizar la excelencia docente.
- Realizar a los estudiantes pruebas de ubicación y conocimiento para optimizar su tiempo y realizar grupos del mismo o similar nivel académico.
- Implementar nuevas tecnologías de estudio para un mejoramiento en la captación y desempeño del estudiante cuando se encuentre recibiendo clases.
- Orientar el desarrollo de las potencialidades del estudiante en forma equilibrada y gradual, para formar individuos sanos, expresivos y creativos, Incrementando el interés por el conocimiento, la exploración y la curiosidad para mantener el deseo de aprender más cosas.

3.4. MATRIZ DE VARIABLES DE MERCADO

Cuadro 14 Matriz de variables de mercado

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES	INDICADORES
Identificar la demanda del servicio del pre universitario	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda. actual • Proyección de la demanda • Preferencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes de segundo y tercer año • Ministerio de Educación • INEC
Determinar la oferta del servicio de pre universitario en sus diferentes formas.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Comportamiento histórico • Oferta actual • Proyección de la oferta • Servicio sustituto • Servicio complementario 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Centros pre-universitarios existentes • INEC
Establecer el precio de preferencia para los y las estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Precio máximo • Precio medio • Precio mínimo 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato
Identificar los canales de difusión y estrategias de mercadeo para el centro de pre universitario	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del servicio • Plaza de distribución • Promoción del servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.5. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Para realizar el siguiente diagnóstico, es indispensable analizar la población a la que va dirigido el proyecto, se tomará en cuenta a los estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato de las diferentes unidades educativas de la ciudad de Otavalo.

La información mostrada a continuación ha sido proporcionada por el Ministerio de Educación, sustraído de la plataforma Geo portal Educativo, datos que se desglosan de la siguiente manera

Instituciones educativas de Otavalo

Cuadro 15: Instituciones educativas de Otavalo

INSTITUCIONES EDUCATIVAS		NIVEL DE EDUCACIÓN	
Nombre Institución	Sostenimiento	Segundo año de bachillerato	Tercer año de bachillerato
Santa Juana de Chantal	Particular Religioso	87	103
Academia General Carlos Machado	Particular Laico	17	22
República del Ecuador	Fiscal	291	308
Jacinto Collahuazo	Fiscal	368	363
Otavalo	Fiscal	352	364
31 de Octubre	Fiscal	115	97
Carlos Ubidia Albuja	Fiscal	71	66
España	Fiscal	80	41
San Luis	Particular Religioso	39	57
Unidad Educativa La Inmaculada	Particular Religioso	23	31
Federico Páez	Fiscal	176	127
Colegio Técnico Imbaya	Particular Laico	10	10
Fernando Chaves Reyes	Fiscal	43	23
Instituto superior Pedagógico Alfredo Pérez Guerrero	Fiscal	22	34
San Pablo	Fiscal	158	140
TOTAL		1852	1786
TOTAL		3638	

FUENTE: Geo portal Educativo
ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.5.1. Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra es necesario tomar en cuenta el número de estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato. Un dato proporcionado por el Ministerio de Educación, que es de 3.638 estudiantes, este número servirá de base para el cálculo de la muestra, en donde el E (error máximo admisible) es de 0.05 debido a la complejidad de la población para desarrollar la investigación:

DATOS

N = Tamaño de la población (3638)

σ^2 = Varianza (0.25)

Z² = Nivel de confianza 95% (1.95)

E² = Nivel de error (0.05)

$$n = \frac{(Z)^2 (\delta) (N)}{(E)^2(N - 1) + (Z)^2 (\delta)^2}$$

$$n = \frac{(1,95)^2 * 0,25 * 3638}{(0,05)^2(3638 - 1) + (0,25)^2 * (1,95)^2}$$

$$n = \frac{3493,9352}{9,3326}$$

$$\underline{n = 364}$$

Se realizará 364 encuestas a los estudiantes de diferentes instituciones educativas de la ciudad de Otavalo.

3.5.2. Metodología de la investigación

La metodología utilizada está basada en la investigación ya que por ser un proyecto donde se desea saber la factibilidad, se debe recolectar datos e ir directamente a los involucrados.

La utilización de la información primaria se la planteo en los datos recogidos por los estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato de la ciudad de Otavalo directamente mediante un instrumento llamado encuesta, con el fin de determinar la demanda, se aplicó 364 encuestas a los posibles clientes que utilizarán el servicio con el objeto de obtener información sobre el nivel de aceptación que tendrá el centro pre-universitario. Además de la observación directa es de gran importancia, ya que

se lo manejó con el propósito de conocer de cerca el lugar, los atributos y las condiciones de vida de los estudiantes de la ciudad.

3.5.3. Tabulación y análisis de la información

Encuestas aplicadas a los estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato de Otavalo.

INFORMACIÓN:

Para esta tabulación se ha tomado en cuenta un número de 364 estudiantes de los cuales:

- 24 estudiantes fueron de 16 años
- 205 estudiantes de 17 años
- 118 estudiantes de 18 años
- 17 estudiantes indicaban una edad de más de 18 años.

Además se mantuvo un promedio de:

- 167 estudiantes de género masculino
- 197 estudiantes de género femenino.

Esto ha permitido que la información recaudada mediante esta técnica sea con un mayor alcance dando como resultado datos lo más cercanos a la realidad.

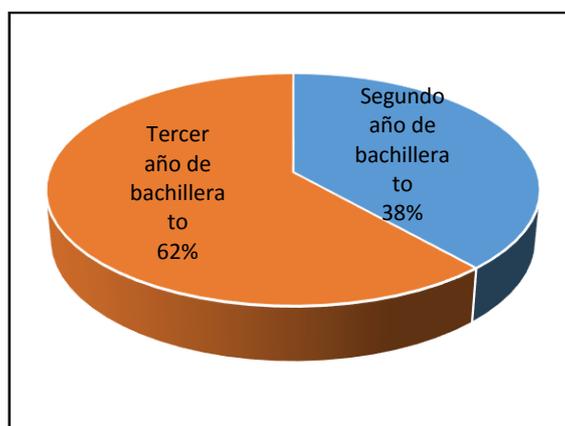
Desarrollo de la encuesta

A continuación se presenta la tabulación de las preguntas:

1. ¿En qué curso de bachillerato está actualmente?

Concepto	Total	Porcentaje
Segundo año de bachillerato	140	38%
Tercer año de bachillerato	224	62%
TOTAL	364	100%

Gráfico 8 Nivel Académico



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

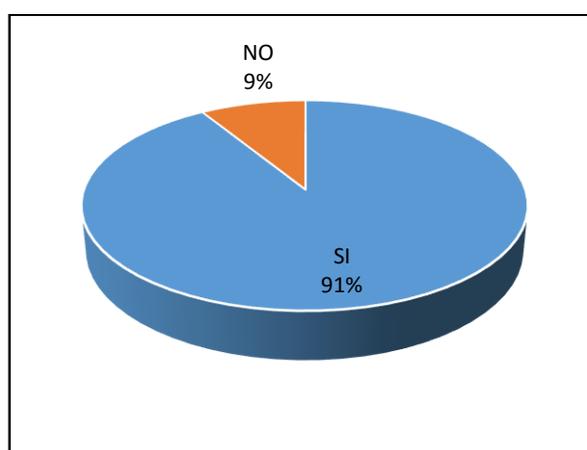
ANÁLISIS:

Con el análisis de esta pregunta se puede indicar al segmento de mercado al que mayormente estamos dirigidos, se evidenció que en la mayoría del segmento de mercado es de tercer año de bachillerato, eso significa que las encuestas tienen más inclinación por el último año de bachillerato. La población restante lo ocupan los estudiantes de segundo año de bachillerato es decir los nuevos clientes que tendrá el centro pre-universitario, esto se hizo con el objetivo de proyectar el negocio a los que inician el nivel bachillerato para conocer si están informados o no de la nueva reforma educativa.

2. ¿Tiene planificado estudiar en una universidad?

Concepto	Total	Porcentaje
SI	332	91%
NO	32	9%
TOTAL	364	100%

Gráfico 9 Estudiantes que van a ingresar a la universidad



ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

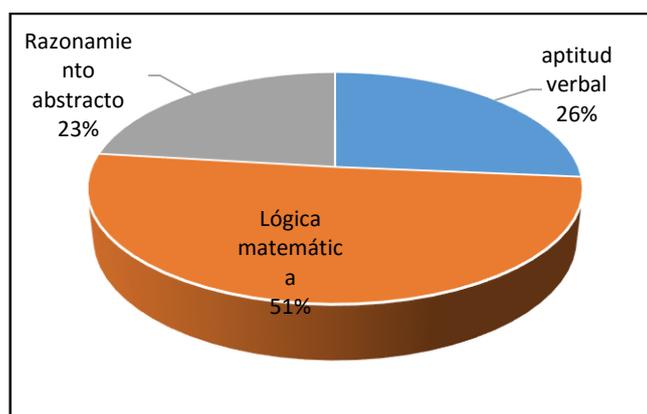
ANÁLISIS:

Con esta pregunta se determina la cantidad de posibles clientes que puede tener el centro pre-universitario, en una gran mayoría los estudiantes piensa seguir estudiando en una universidad, es decir tienen el deseo de ingresar a un estudio de tercer nivel por lo cual tienen que rendir las pruebas de la SENESCYT y muchos de ellos pueden ver este centro pre-universitario como una oportunidad de llevar una ventaja ante los demás que no lo hacen. Sin embargo y en un porcentaje menor se evidencia estudiantes que no desean estudiar un nivel superior por ende no les interesa el centro pre-universitario.

3. ¿Indique en que área cree que necesita capacitarse para el ingreso a la universidad?

Concepto	Total	Porcentaje
Aptitud verbal	96	26%
Lógica matemática	184	51%
Razonamiento abstracto	84	23%
TOTAL	364	100%

Gráfico 10: Área que necesitan los estudiantes capacitarse



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

ANÁLISIS:

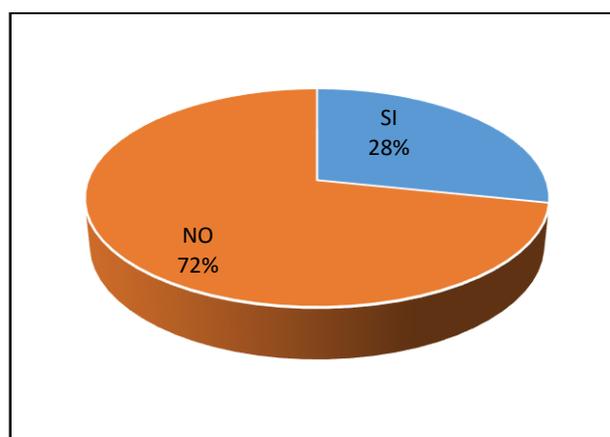
En esta pregunta ya se verifica aspectos más específicos de los estudiantes que necesariamente están con la idea de un ingreso universitario y por consiguiente se obtuvo un resultado muy novedoso ya que la mitad de los estudiantes sienten la necesidad de prepararse en el área matemática, el en un grado menor necesitan atención el área de razonamiento abstracto y en un porcentaje igual en aptitud verbal.

En áreas donde tienen problemas los estudiantes en el aspecto matemático, nuestro centro puede ser un excelente capacitador en el área matemática colocando a docentes aptos en el tema.

4. ¿Ha asistido a algún centro de nivelación para prepararse académicamente?

Concepto	Total	Porcentaje
SI	103	28%
NO	261	72%
TOTAL	364	100%

Gráfico 11: Asistencia a algún centro de capacitación



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

ANÁLISIS:

Se puede determinar que existe una población considerable de estudiantes que no asistieron algunas vez a centros de nivelación, en un porcentaje menor de los estudiantes han asistido a un centro de nivelación para prepararse académicamente.

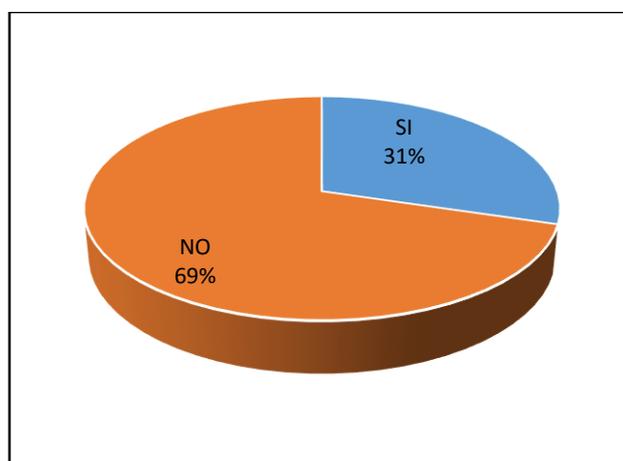
Esto conduce a un análisis profundo de las razones por las cuales los estudiantes no han asistido aún centro particular a parte de la institución educativa a la que pertenecen, una razón fundamental puede ser que antes no era necesario aprobar las pruebas de la SENESCYT para ingresar a una universidad, además las mismas brindaban el servicio de pre-universitario para el ingreso específico de una universidad.

Es decir estos datos pueden indicar la gran apertura de un nuevo mercado en específico que tenemos aunque se tendrá que incentivar mucho a los estudiantes que no tienen esta clase de cultura.

5. ¿Conoce algún centro pre-universitario en Otavalo que preste estos servicios?

Concepto	Total	Porcentaje
SI	108	31%
NO	256	69%
TOTAL	364	100%

Gráfico 12: Conocimiento de un pre-universitario en Otavalo



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

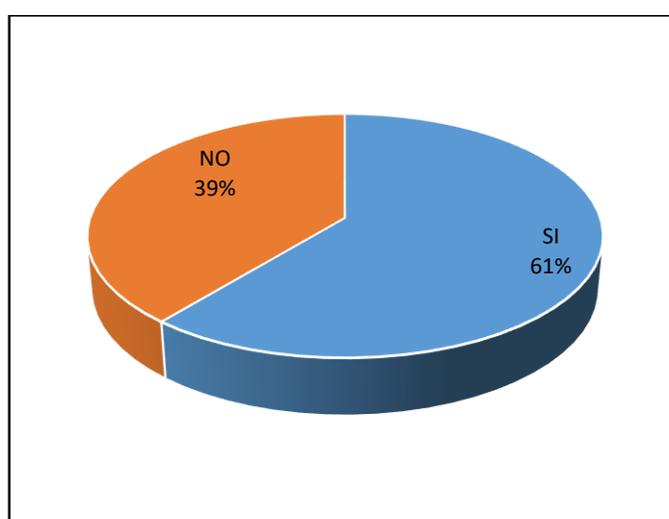
ANÁLISIS

Se puede establecer que un porcentaje menor los encuestados conocen de un centro que brinde los servicios de capacitación para las pruebas de ingreso universitario, sin embargo es un porcentaje mayor los estudiantes no conocen ningún establecimiento que brinde estos servicios, esta es una buena pregunta para deducir que en la ciudad de Otavalo aun o existe un centro pre-universitario que este posicionado en el mercado y aún existe posibilidad de entrar al mercado.

6. ¿Estaría dispuesto a asistir a un centro pre-universitario en Otavalo?

Concepto	Total	Porcentaje
SI	222	61%
NO	142	39%
TOTAL	364	100%

Gráfico 13 Asistencia al pre-universitario



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

ANÁLISIS:

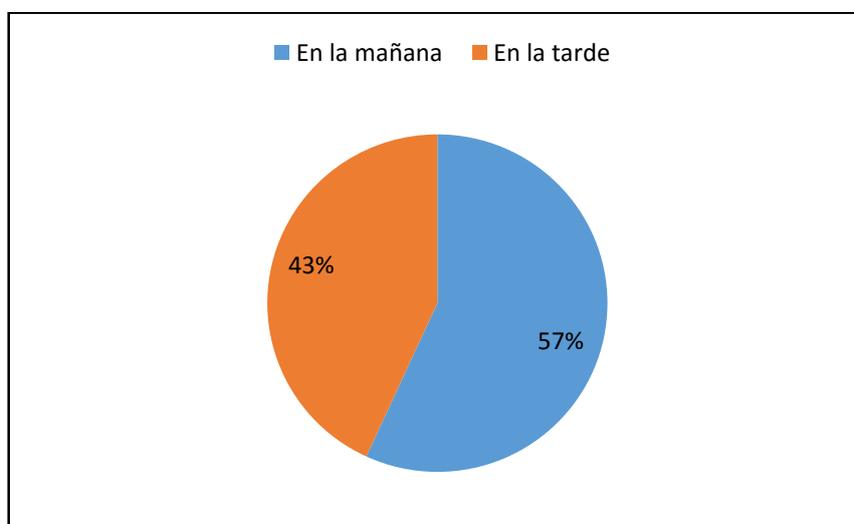
Con esta pregunta se trata de justificar el proyecto a realizarse y verificar la aceptación que tendrá si la realizamos y ponemos en práctica. La mayoría de los estudiantes estarían dispuestos a seguir un curso o preparatorio para el ingreso universitario, el porcentaje restante que no está interesado en asistir a un centro con esta clase de servicios es menor.

Se puede dar como cumplimiento que el proyecto tiene una buena aceptación y por ende todo depende de la ejecución del mismo y de cómo lo elaboremos al proyecto para poder tener una excelente concurrencia de estudiantes que si desean asistir a un centro pre-universitario en la Ciudad de Otavalo.

7. ¿En qué horario se le facilitaría asistir?

Concepto	Total	Porcentaje
En la mañana	207	57%
En la tarde	157	43%
TOTAL	364	100%

Gráfico 14 Horario de asistencia



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

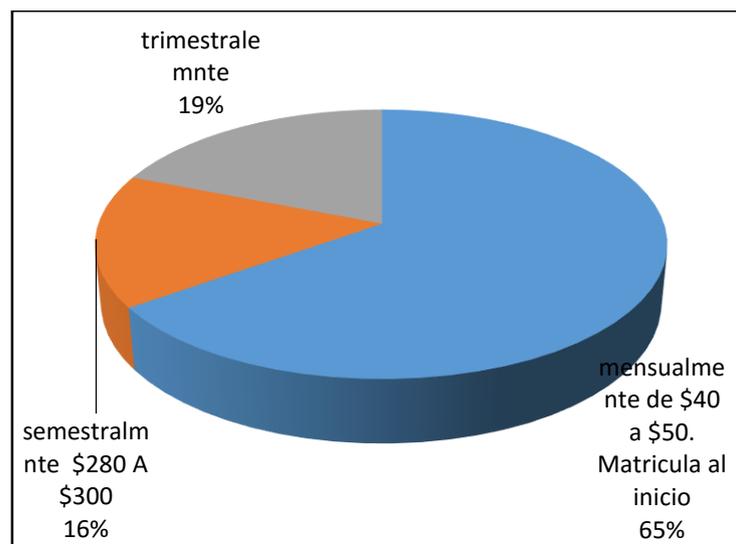
ANÁLISIS:

Se puede analizar y destacar que en algunas instituciones los estudiantes estudian por las mañanas otros por las tardes es por tal razón que los resultados no muestran una gran diferencia o una inclinación exacta de horarios. Por tal motivo se adaptará cursos para todas las necesidades.

8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar y en que modalidad por el pre-universitario?

Concepto	Total	Porcentaje
Mensualmente de \$40 a \$50. matrícula al inicio	237	65%
Semestralmente \$280 A \$300 matrícula al inicio	58	16%
Trimestralmente matrícula al inicio	69	19%
TOTAL	364	100%

Gráfico 15 Precio dispuesto a pagar



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

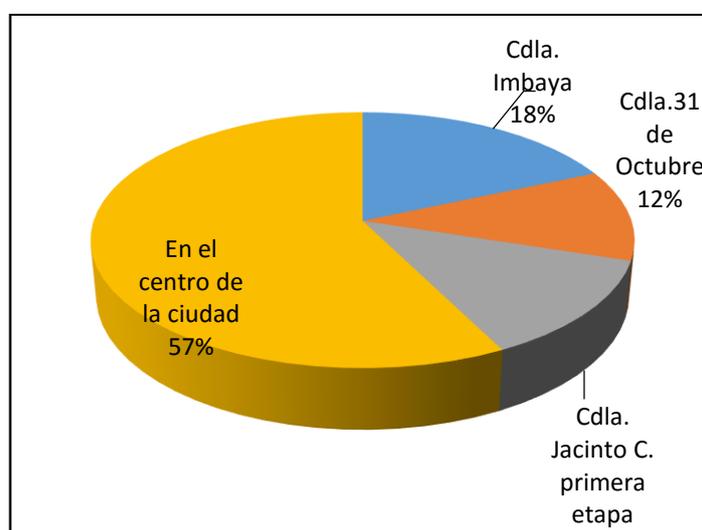
ANÁLISIS:

Se ha demostrado que el valor que prefieren para el pago del curso prefieren hacerlo mensualmente en el rango de \$40 a \$50 con un porcentaje mayoritario, el resto de clientes prefieren pagar un valor semestral o trimestral dependiendo de la situación de cada familia.

9, ¿En qué sector del cantón Otavalo le gustaría que este ubicado el centro pre-universitario?

Concepto	Total	Porcentaje
Cdla. Imbaya	67	18%
Cdla. 31 de Octubre	42	12%
Cdla. Jacinto C. primera etapa	46	13%
En el centro de la ciudad	209	57%
TOTAL	364	100%

Gráfico 16 Sectores de ubicación del pre-universitario



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

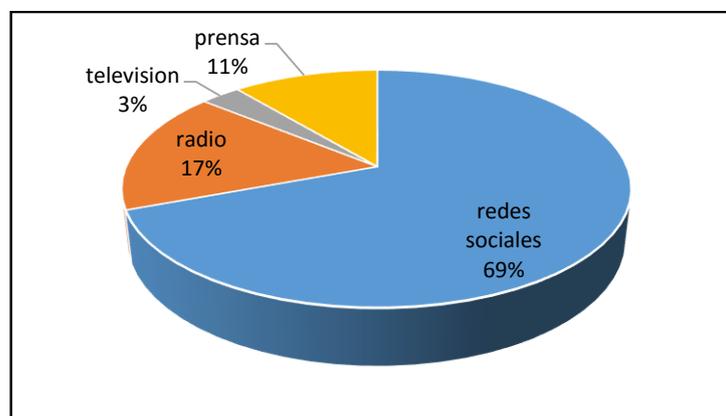
ANÁLISIS:

Es importante saber cuál es la mejor opción donde se ubicará el centro pre-universitario ya que es un punto muy indispensable para estudiar al momento de inscribirse en un curso ya que si es lejano al lugar de residencia este servicio adquiere un costo adicional que sería el transporte para la llegada de los estudiantes al centro. Se concluyó con un promedio en las respuestas, y se inclinan por el centro de la ciudad, seguido de la Cdla. Imbaya la cual está ubicada al norte y actualmente está ganando mucha presencia de centros comerciales. Los demás sitios no se demostraron una gran acogida así que se tomará en cuenta los dos sitios nombrados.

10. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de este centro de nivelación?

Concepto		Total	Porcentaje
redes sociales	Facebook	163	45%
	Twitter	45	12%
	Correo electrónico	44	12%
Radio	Satélite	16	4%
	La fabrica	27	8%
	Exa	18	5%
	TVN	5	1%
Televisión	Sarance	2	1%
	UTV	4	1%
Prensa	El Norte	32	9%
	La Hora	8	2%
TOTAL		364	100%

Gráfico 17 Medio de comunicación aceptado



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

ANÁLISIS:

El medio por el que un negocio ya se da a conocer sus productos o de servicios es muy importante además de relevante es la información que le brinda a una persona una vez que ya ha hecho la compra de nuestros servicios. Es por eso que se debe conocer por qué medio las personas desean que se les informe de algunos cambio, ofertas, promociones o simplemente para referenciar nuestro local.

Es por eso que se les dio a los estudiantes una serie de medios de comunicación y se inclinaron por las redes sociales con un porcentaje mayoritario y por medio del Facebook que es la red social que más utilizan los estudiantes de bachillerato. Como segunda opción tenemos la radio en la emisora “La fábrica” la cual es una radio juvenil.

3.6. SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMANDA

Ecuador ha estado desde inicios de la década inserta en profundos cambios en su sistema universitario. En el 2000 en la Constitución se creó una agencia de acreditación (CONEA) y un Consejo de Educación Superior (CONESUP) que impusieron modelos de regulación, obligatorios y colegiados para los estándares mínimos, la distribución de los fondos públicos y el aseguramiento de la alta calidad. Como es el caso que para ingresar a las universidades públicas los estudiantes tienen un examen de selección por calidad y cupos asociados a estándares de calidad, con un máximo legal de 25 alumnos por clase. Y también para egresar y ejercer profesionalmente, hay un examen de egreso, que verifica los aprendizajes y las competencias reales de los estudiantes.

Hoy en día las personas que desean ingresar a la universidad pública deberán ingresar al SNNA y rendir el Examen Nacional de Educación Superior (ENES), el cual como eje rector se encuentra la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia y Tecnología. Es relevante mencionar las grandes dudas e incertidumbre que ocasiona dicha prueba en los estudiantes, los cuales exigen más información sobre el tema.

Por lo tanto surge la necesidad de crear un centro el cual garantice a los estudiantes una confianza en el desarrollo de sus capacidades y destrezas, Además brindar una mejor orientación en la preparación para rendir las pruebas de la SENESCYT.

El servicio de pre-universitario está dirigido a personas que desean estudiar en alguna institución de nivel superior, según la SENESCYT no existe una edad establecida para brindar el ENES, solo haber terminado el nivel secundario o estar cursando el último año.

Mediante la utilización del portal del Ministerio de Educación se identificó un número de 3638 estudiantes ubicados en la ciudad de Otavalo y que se encuentran en los últimos años de estudio secundario. Donde un porcentaje del 61% aduce que si desean continuar con su educación. Sin embargo un grupo que se identifica como el 70% de la población aclara que no conoce un centro que brinde servicios de capacitación para el rendimiento del ENES, lo cual implica que la cantidad de demanda está sustentada y el nivel de oferta es muy bajo a comparación de ciudades aledañas a Otavalo donde existen centros pre-universitarios ya establecidos hace tres años o más.

Cuadro 16 Demanda actual

Segmento de mercado	Estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato de la Ciudad de Otavalo	3638
Mercado potencial	Número de personas que están dispuestas a acudir al centro pre-universitario	2219

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.6.1. Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda de los estudiantes que podrían ser atendidos a través del servicio de capacitación y nivelación para el ingreso universitario en la ciudad de Otavalo, se utilizó datos proporcionados por el INEC, el cual muestra una proyección en el aumento de la población del Cantón Otavalo y esta se muestra a continuación:

Proyección de la demanda

AÑO	POBLACIÓN	TASA	PROMEDIO
2010	108.915		1,45%
2011	110.608	1,554%	
2012	112.312	1,541%	
2013	114.018	1,519%	
2014	115.725	1,497%	
2015	117.425	1,469%	
2016	119.123	1,446%	
2017	120.808	1,415%	
2018	122.481	1,385%	
2019	124.140	1,354%	
2020	125.785	1,325%	

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Basándose en lo expuesto anteriormente se procede a obtener una tasa de crecimiento en las matriculas de estudiantes de bachillerato de 1,45%.

Con este resultado se procede a calcular la proyección de la demanda de estudiantes para cinco años del servicio de pre-universitario en la ciudad de Otavalo.

3.6.2. Demanda proyectada de estudiantes

Cuadro 17 Demanda proyectada de estudiantes

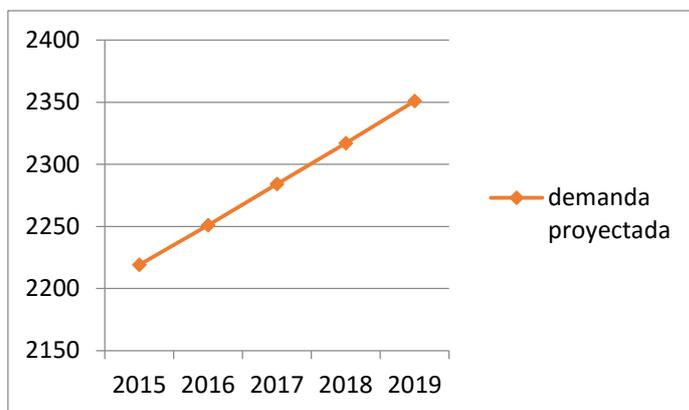
Año	Demanda proyectada	Porcentaje
2015	2219	1,45%
2016	2251	
2017	2284	
2018	2317	
2019	2351	

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la proyección de la demanda para el servicio de capacitación y nivelación universitaria se puede observar gráficamente lo siguiente:

Gráfico 18 Demanda proyectada



ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

3.6.3. Preferencias

La demanda depende fuertemente de los gustos, preferencias, y actitudes de los consumidores. Las reacciones de los consumidores frente a la forma de presentar el servicio, sus características y las promociones independientemente de su capacidad de pago, ya que esta información es de gran valor para diseñar servicios a ofrecer, esto se da si el objetivo es satisfacer una necesidad en los consumidores.

Según datos de la encuesta los estudiantes en la mayoría prefieren que el establecimiento este ubicado en un sector transcurrido como es el centro mismo de la ciudad en comparación a ciudadelas en las cuales no hay tanta afluencia de gente. En lo que se refiere a los medios en los cuales les gustaría que se dé a conocer el centro y recibir noticias sobre él, es el de las redes sociales por la misma era tecnológica que estamos atravesando, y por un medio muy utilizado por estudiantes y gente joven que es el Facebook.

Y un punto clave en las preferencias es que los estudiantes acuden a centros donde se da apertura a sus ideas y la exigencia no es estricta sino tolerable, esto se podría mejorar contratando docentes los cuales manejen innovación y creatividad en

sus clases, saliendo de lo común y tradicional que es el profesor en la pizarra y el alumno en su pupitre. En la actualidad a los jóvenes les atrae los cambios y la mejora continua en el desarrollo educativo – tecnológico.

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente en la ciudad de Otavalo existen centros pre-universitarios sin embargo, no están realmente posicionados en el mercado, además de evidenciar a docentes quienes dan capacitación y nivelación como clases extracurriculares.

Tomando en cuenta los demás centros y personas particulares que brindan servicios similares, se podrá establecer estrategias para que este centro tenga mejores servicios mediante la calidad y garantía, comenzando a introducirse y posesionarse en el mercado.

A continuación se presenta una entrevista realizada al gerente de un centro pre-universitario y de estudios dirigidos.

3.7.1. Oferta actual

Realizando un análisis general de los centros pre-universitarios existen en la ciudad de Otavalo encontramos:

CAEC

Descripción

Es una empresa ecuatoriana que se dedica a realizar tanto para estudiantes de bachillerato como para universitarios, guías, trabajos, clases dirigidas, tesis, monografías y cursos para ingreso a universidades, cuenta con personal capacitado en distintas áreas como: álgebra, cálculo físico, inglés, estadística, análisis multivariante, marketing, presupuestos, econometría, microeconomía, macroeconomía, finanzas, investigación operativa, procesos, etc.

Como opción tiene brindar cursos pre-universitarios en la ciudad de Otavalo, cursos orientados a la preparación de los estudiantes de tercer año de bachillerato para rendir las Pruebas de Aptitud Académica de la Secretaria Nacional de Educación

Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación SENESCYT para el ingreso a las universidades públicas del país.

Horario

- Lunes, miércoles y viernes de 16:00h a 18:00h
- Martes y jueves de 15:00h a 18:00h
- Los días sábado se impartirán cursos intensivos con una duración de 5 horas reloj y los horarios a elegir son
- Sábado de 8:00h a 13:00h
- Sábado de 14:00h a 19:00h

Duración

- Los cursos tienen una duración de dos meses

Precio

- El curso tiene un precio de \$50,00 mensuales,
- \$ 15,00 la inscripción (material de estudio)

EULER

Descripción

Es un instituto que ofrece los servicios de nivelación académica y capacitación para estudiantes de los últimos años de colegio y demás aspirantes a rendir el Examen de Ingreso Nacional (SENESCYT) y demás exámenes de ingreso a las distintas universidades del Ecuador.

Horario:

- Martes y jueves de 14:00h a 18:00h
- Los días sábado de 08:00 a 14:00
- Domingos de 08:00 a 14:00

Duración

- Los cursos tendrán una duración de cuatro meses

Precio

- El curso tiene un precio de \$45,00 mensuales,
- \$ 25,00 de matrícula que incluirá un folleto de estudio y material de trabajo.

Además existen otros institutos que a pesar de no estar situados en la ciudad de Otavalo, es parte de la competencia como son:

- ❖ Pre-universitario Stephen W. Hawking
- ❖ Pre-universitario Jean J. Fourier

3.7.2. Proyección de la oferta

Según datos e información obtenida por los diferentes centros pre-universitarios de la ciudad de Otavalo se deduce que:

Cuadro 18 Proyección de la oferta

Lugar	Promedio de alumnos	Porcentaje de incremento	Total
CAEC	238	4%	248
EULER	385	5%	404
CENTROS DE IBARRA (Hawking y J. Fourier)	867	3%	893
TOTAL	1490		1545

FUENTE: Centros pre-universitarios existentes

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Por lo tanto se determinó un porcentaje de 4% de incremento que se incrementa en cada centro pre-universitario existente.

Cuadro 19 Porcentaje de incremento de estudiantes

AÑO	PROYECCIÓN
2015	1545
2016	1607
2017	1671
2018	1737
2019	1807
2020	1879

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.8. DEMANDA INSATISFECHA

Este espacio se da por la diferencia entre la oferta y la demanda; La demanda potencial es mayor que la oferta, por lo que constituye un punto favorable para continuar con el proyecto en las siguientes etapas.

De acuerdo con lo determinado en el estudio de la demanda se llegó a determinar que existen 3638 estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato en la ciudad de Otavalo en la zona urbana, los cuales 3311 estudiantes desean ingresar a una universidad y una cantidad de 2.219 desearían asistir a un centro pre-universitario en la ciudad de Otavalo. El valor último es tomado a consideración como demanda potencial a la cual se va a enfocar el desarrollo del proyecto.

En cuanto a la oferta, de las entrevistas realizadas a los propietarios de los centros pre-universitarios existentes en Otavalo, se ha determinado que existe un promedio de 652 estudiantes en centros de Otavalo y 893 en los demás centros de Ibarra. Como total da una cantidad de 1545 alumnos que asisten a los diferentes centros en busca de este servicio.

Cuadro 20 Demanda insatisfecha

Descripción	No. Estudiantes
Demanda	2.219
Oferta	1.545
Demanda insatisfecha	674

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

De acuerdo con la investigación realizada, se ha determinado que en la ciudad de Otavalo existe una demanda insatisfecha de 674 estudiantes, que sería el mercado que se podrá cubrir con la creación de este proyecto.

El propósito planteado del centro pre-universitario es para impartir una enseñanza mediante la cual se aumente las posibilidades de que un estudiante obtenga un cupo en la universidad, esto se lo hará preparándole psicológicamente y académicamente mediante pruebas de ensayo iguales a las del ENES con la intención que el estudiante pierda el miedo y aproveche al máximo sus aptitudes y actitudes, cumpliendo así con las expectativas de nuestros clientes, entregando un servicio de calidad.

3.9. PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS

Existen propuestas alternativas para el rendimiento del Examen Nacional de Educación Superior (ENES), los cuales deben ser muy bien analizados por parte de los estudiantes que serían los que se decidirán si escogen una de las opciones dadas a continuación o el centro pre-universitario.

❖ Cursos on-line

Existen cursos que se dan vía internet y lo hacen docente que se encuentran en otros países o en otras ciudades, a través de foros, video llamadas.

❖ Profesores Independientes que brindan servicios particulares.

Existen profesores que dictan clases particulares pueden ser en el domicilio del docente o en el domicilio del estudiante.

❖ Simuladores dados por la SENESCYT donde se encuentran pruebas y ensayos de ejercicios.

En la página web de la SENESCYT, existen pruebas piloto las cuales los estudiantes pueden acceder gratuitamente y las veces necesarias, aunque no reciben asesoría personalizada ni clases de preparación para las pruebas.

3.10. PRECIO

Luego de haber realizado y aplicado las encuestas a los estudiantes y posibles clientes, como resultado tenemos que están dispuestos a pagar entre \$40,00 a \$60,00 mensuales. Esto ayudará como referente para aplicar nuestro precio de venta del servicio, ya que luego compararemos con los precios de la oferta y se tomará una decisión.

Las investigaciones efectuadas han permitido determinar que los objetivos más comunes en la determinación de precios son: 1) determinar los precios que permitan lograr un rendimiento sobre la inversión objetivo; 2) estabilizar precios y márgenes; 3) determinar precios para lograr una participación de mercado objetivo, y 4) determinar precios para enfrentar o evitar la competencia.

Por tal razón se ha tomado en cuenta a la competencia para determinar nuestro precio en base a la oferta, claro sin dejar de lado el estudio pertinente, determinando con esto el poder cubrir nuestros costos del servicio y un margen de utilidad razonable.

Cuadro 21 Precio de otros centros pre-universitarios

Precio de la competencia	Capacitación	Tiempo	Matricula o inscripción
Jean Fourier	\$50,00	Mensual	\$15,00
Euler	\$45,00	Mensual	\$25,00
CIMA	\$50,00	Mensual	\$25,00
CAEC	\$45,00	Mensual	\$25,00

FUENTE: Centros pre-universitarios existentes

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

3.10.1. Determinación del precio

Se ha determinado mediante una comparación entre las dos fuerzas del mercado local (oferta y demanda) en una base de \$45,00 mensuales para cada estudiante que ingrese al centro pre-universitario. Y un valor de \$25,00 como matricula el cual servirá

para facilitar al estudiante toda clase de material de trabajo que necesite al igual que una guía en la cual pueda desarrollar ejercicios prácticos.

Cuadro 22 Determinación del precio

DETALLE	PENSIÓN	MATRÍCULA
Lunes, miércoles, viernes mañana o tarde	45\$ cada mes	\$25,00
Martes – jueves- sábado	45\$ cada mes	\$25,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

3.10.2. Proyección del precio

La proyección de los precios se la realizó tomando como base de cálculo la inflación nacional que se encuentra en el 3,67%. Los precios proyectados tienen un alza anual considerable para el proyecto.

Aplicando la siguiente fórmula se obtuvo:

Dónde:

$$Pt = Po (1 + i)^n$$

Pt = Precio final

Po = Precio inicial

i = inflación nacional

n = Año proyectado

Cuadro 23 Proyección del precio

Año	Valor mensual	Valor semestral (periodo)
2015	\$45,00	\$240,00
2016	\$47,00	\$252,00
2017	\$49,00	\$258,00
2018	\$51,00	\$270,00
2019	\$53,00	\$282,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 24 Proyección de la Matrícula

Año	Valor por periodo
2015	\$25,00
2016	\$25,00
2017	\$26,00
2018	\$26,00
2019	\$26,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

El aumento de precios tendrá un aumento considerable para el mercado actual y futuro que utilizara el servicio de pre-universitario haciéndose apetecible al mercado nuestro servicio y compitiendo con los dos centros que ofrecen las mismas características de servicio.

3.11. COMERCIALIZACIÓN

Sin lugar a duda el valor agregado hace la diferencia en la prestación de servicios, ya que, en muchos casos un buen precio influye en el cliente, pero la calidad en el servicio, es la que determinará una mayor, que sin duda incrementará el nivel de aceptación del servicio de capacitación a los estudiantes mediante el centro pre-universitario.

3.11.1. Presentación del servicio

El servicio que nosotros ofertaremos será: el de nivelación y capacitación a los estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato de las instituciones educativas ubicadas en la Ciudad de Otavalo y estudiantes que quieren volver a rendir las pruebas para un mejor puntaje o la entrada a una carrera en específica al igual que un establecimiento determinado.

Se ofertará una preparación psicotécnica y académica de la más alta calidad tomando como datos pruebas anteriormente tomadas, el material idóneo para que el estudiante potencie al máximo sus oportunidades y además de contar con la experiencia y capacidad al 100% de los docentes y profesores. Para que así puedan tener un buen rendimiento en el Examen Nacional de Educación Superior ENES establecido por la SENESCYT, además de facilitar el ingreso a las Universidades Públicas, así como también, a las Escuelas Militares y Policiales.

3.11.2. Plaza de distribución

Mediante un análisis exhausto hacia los posibles clientes de nuestro servicio se realizó la encuesta con el objetivo de evidenciar cual sería el lugar más propicio para implantar el centro pre-universitario. Es así como se obtuvo una respuesta mayoritaria de que la preferencia de ubicación es el centro de la ciudad, esto se podría dar a la gran afluencia de centro educativos ubicados en la zona urbana especialmente en el centro, además porque resulta de fácil acceso ya sea por medio de transportes como buses o taxis, por lugares cercanos a otros servicios complementarios como son cybers, copiadoras, papelerías, lugares de comida y entretenimiento.

3.11.3. Promoción del servicio

El centro pre-universitario se promocionará a través de medios informáticos ya que estamos en una era tecnológica donde los estudiantes se sienten atraídos por los medios de comunicación modernos como Facebook o Twitter.

Es por eso que se preguntó al estudiante porque medio le gustaría saber del centro y la mayoría de estudiantes optaron por la red más utilizada por los jóvenes que es el Facebook. Entonces se debe crear una estrategia comercial como siguientes puntos.

- Crearse una página en Facebook con noticias interesantes no solo del pre-universitario sino también de novedades educativas a nivel local y nacional como son; rendimiento de pruebas, requisitos, tips, normativas, frases de motivación, etc.
- Diseño de una página web en la que detallaran los datos y los servicios más relevantes que brinda el centro, además de socialización con los padres de familia de los estudiantes e interacción con personas que podrán aportar ideas para el mejoramiento del centro.
- Se debe realizar también tarjetas de presentación, trípticos, publicidad exterior, banners para que vayan conociendo del centro pre-universitario.

3.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado realizado en la ciudad de Otavalo acerca de verificar si existía una demanda insatisfecha en el servicio de pre-universitario ha dado como resultado los siguientes puntos:

- Según las encuestas establecidas en diferentes instituciones educativas de nivel intermedio se determinó que existe una necesidad que no se está satisfaciendo al 100% y por ende existe una demanda insatisfecha óptima para que el centro pre-universitario pueda dar cubrimiento a dicha demanda.
- Se identificó los centros pre-universitarios y de estudios dirigidos existentes en la ciudad de Otavalo y algunos de Ibarra los cuales son los oferentes actuales del servicio de preparación y capacitación para rendir las pruebas de ENES y pudimos constatar que su capacidad de clientes atendidos está al máximo provecho.
- Se demostró que los estudiantes prefieren como forma de interacción y comunicación a los medios tecnológicos en un 45%, ya que se vive una era donde la tecnología está avanzando a pasos gigantescos, y el centro debe adaptarse a las exigencias del cliente.

- Los precios a plantear entre el centro pre-universitario y los ya existentes en el mercado van a ser muy competitivos, y esto es de \$45 mensual, lo que induce a que los estudiantes se van a inclinar por un servicio de calidad y garantía, mas no por el costo del curso.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es un capítulo en el cual se analiza la parte física del proyecto a implementarse, al igual que los procesos, materiales y equipos necesarios para que el centro pre-universitario se desarrolle correctamente brindando un servicio de calidad a los estudiantes de la ciudad de Otavalo.

Se considera también aspectos como localización del proyecto, tamaño de la unidad propuesta, ingeniería y las inversiones fijas, variables y diferidas requeridas para el arranque del proyecto.

4.1. OBJETIVOS

4.1.1. Objetivo general

Diseñar propuestas que ayuden a que los recursos disponibles sean utilizados de la mejor manera para la creación del centro pre-universitario y de estudios dirigidos en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura

4.1.2. Objetivos específicos

- Implantar la localización del proyecto realizando estudios de ubicación, para así determinar el área geográfica en base a algunos factores.
- Determinar el tamaño del proyecto para así poder proyectar la capacidad de trabajo del mismo, y los recursos a utilizarse.
- Realizar la ingeniería del proyecto la cual enfatice la manera de estructurar la empresa, y constituir un procedimiento en las actividades a desarrollar la empresa.
- Establecer los recursos materiales y humanos necesarios para el buen desarrollo del centro pre-universitario y de estudios dirigidos y poder determinar la cantidad requerida para su inicio de actividades.

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1. Macro localización

En la macro localización se definirá cual es lugar demográfico de asentamiento del centro pre-universitario, y este se ha decidido que se realizará en la provincia de Imbabura; la misma que se encuentra en la zona norte de la región sierra del Ecuador y está limitada al norte con la provincia del Carchi, al sur la provincia de Pichincha, al este la provincia de Sucumbíos, al oeste la provincia de Esmeraldas. Se compone de seis cantones que son: Cotacachi, Otavalo, Antonio Ante, Pimampiro y Urcuquí, tiene dos zonas de tipo subtropical; la primera cálida y seca, conocida como el Valle del Chota y las cálidas y húmedas, conocidas como la zona de Intag y la de Lita (límite con la provincia de Esmeraldas).

Se ha escogido este sitio principalmente por:

a) Competencia

Los centros pre-universitarios se han venido incrementando conforme las leyes se han modificado, siendo hoy en día un negocio sustentable, aunque en la ciudad de Otavalo los centros pre-universitarios existentes son escasos para la demanda de los estudiantes, además de que ningún centro pre-universitario está realmente posesionado en el mercado local.. Siendo una oportunidad para competir con mejorías en la calidad y brindar garantías del servicio prestado por el centro.

b) Demanda

La demanda existente en el mercado se ha demostrado que no está al 100% cubierta por las ofertas existentes, teniendo una población insatisfecha la cual se puede cubrir con la implantación del centro pre-universitario.

c) Cercanía a los clientes

La mayoría de los estudiantes viajan a otras ciudades de la provincia de Imbabura para capacitarse y prepararse para las pruebas de la SENESCYT, principalmente a

la ciudad de Ibarra. Si se implementa un centro pre-universitario en Otavalo, los estudiantes tendrán una oportunidad de acceder a un servicio en su misma localidad.

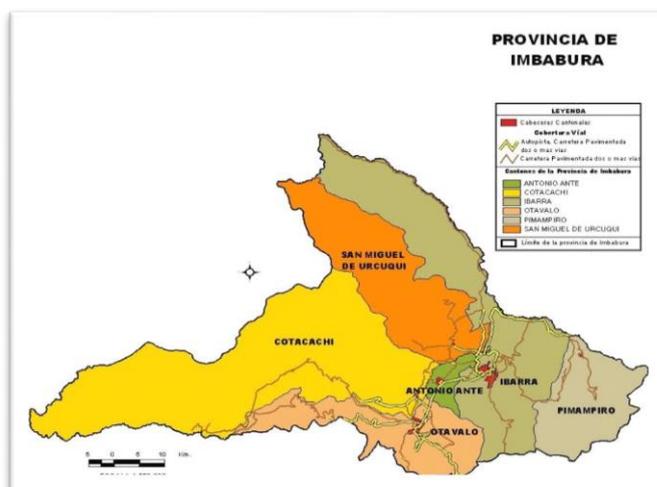
Gráfico 19 Mapa del Ecuador



FUENTE: INEC 2010

ELABORACIÓN: SENPLADES 2011

Gráfico 20 Mapa de Imbabura



FUENTE: INEC 2010

ELABORACIÓN: SENPLADES 2011

4.2.2. Micro localización

El Centro Pre-universitario se ubicará en el Cantón Otavalo, en la provincia de Imbabura, región norte del Ecuador. Tiene una superficie de 528 kilómetros cuadrados. Encontrándose a 110 kilómetros al norte de la ciudad de Quito.

Sus límites son:

Norte: Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra.

Sur: Quito (Pichincha).

Este: Ibarra y Cayambe (Pichincha).

Oeste: Quito y Cotacachi.

La micro localización es un estudio en donde se realiza un análisis de cada uno de los factores que influyen al momento de seleccionar el lugar idóneo en donde se va a desarrollar el centro pre-universitario, los cuales son:

a) Servicios básicos.

El centro pre-universitario debe contar con todos los servicios básicos que son los siguientes:

- **Energía eléctrica:** La energía eléctrica es indispensable para el normal funcionamiento de las actividades, tanto del área administrativa, como en la iluminaria de las instalaciones donde los estudiantes recibirán clases, además para la utilización de tecnología como impresora, computadoras, proyector, etc.
- **Agua:** es indispensable que el lugar cuente con alcantarillado, y lugares donde pueda facilitar el acceso al agua como en los servicios higiénicos.
- **Teléfono:** Este servicio es de gran importancia para ofrecer un servicio de calidad con nuestros clientes y estar constantemente en comunicación con los padres de familia de los estudiantes si ocurriere alguna novedad. Además de asesoría telefónica y consultas.

b) Costo de arriendo

El centro va a depender de donde esté situado y es un valor importante a establecer ya que es un precio fijo, sin embargo se debe buscar un lugar apropiado y con garantías la cual ofrezca instalación y materiales adecuados.

c) Acceso de transporte

La ubicación del pre-universitario, tendrá un fácil acceso para todos los estudiantes de Otavalo, por estar ubicado en el centro de la ciudad, esta cumple con los parámetros requeridos como son asfalto, vías de señalización y estacionamientos.

d) Cercanía a los centros educativos

Se debe tomar en cuenta las instituciones educativas que sean aledañas al centro pre-universitario ya que se va a facilitar su movilización y el estudiante tendrá un entorno familiarizado.

e) Seguridad

El centro debe estar ubicado en una zona de la ciudad de Otavalo segura, la cual cuente con alumbrado público, y casas aledañas. Además con la finalidad de salvaguardar los bienes físicos y materiales así como también la integridad de las personas que asistan.

Para determinar la Micro localización se analizarán 3 posibles lugares que se detallan a continuación:

Cuadro 25 Cuadro de valoración de los factores

Factores de micro localización	Peso %	Barrio El Batán	Suma	Barrio San Sebastián	Suma	Barrio La Florida	Suma
Servicios básicos	15%	6	0,09	7	1,05	9	0,135
Costo del arriendo	25%	8	0,2	5	0,125	7	0,1
Acceso de transporte	20%	2	0,04	8	0,16	9	0,18
Cercanía a los centros educativos	25%	4	0,1	7	0,175	10	0,25
Seguridad	15%	2	0,03	3	0,045	8	0,12
TOTAL	100%		0,46		0,595		0,785

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Los sectores son valorados de acuerdo a su viabilidad con una calificación del 1 a 10 siendo 10 la más óptima.

De acuerdo al análisis de Micro localización el lugar más óptimo para la ubicación del Centro, tomando en cuenta los diferentes factores que influyen en su decisión es el Barrio La Florida, por ser un lugar que cumple con los mejores parámetros, los cuales harán que el centro se desarrolle de mejor manera, facilitando a los objetivos propuestos.

Gráfico 21 Mapa del sector la Florida de Otavalo



FUENTE: GAD de Otavalo
AÑO: 2015

El lugar donde se ubicará el lugar cumple con los requisitos dichos anteriormente y queda ubicado en las calles Simón Bolívar y Cristóbal Colón, como se muestra en el gráfico.

4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para establecer el tamaño que tendrá el proyecto se identifica la capacidad de estudiantes que se puede acoger en el centro pre-universitario, y se debe analizar diferentes factores como:

a) Infraestructura física

El centro pre-universitario brindará los servicios de capacitación y preparación para el ingreso a una educación superior dos veces al año, es decir en dos periodos: marzo – septiembre y de septiembre a marzo. Para lo cual se necesita de instalaciones apropiadas del aula hecho con materiales adecuados, con lo que se logra tener un ambiente acogedor para los estudiantes.

Es necesario para su buen desarrollo aulas, centro virtual, área administrativa. Los cuáles serán desarrollados con energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet.

b) Demanda

El aspecto de la demanda fue analizado en el capítulo tres donde se pudo evidenciar que existen un total de 674 de demanda insatisfecha en el año 2015, lo que se demuestra que hay una cantidad de estudiantes que por no tener opciones claras y exequibles no asisten a un centro pre-universitario. Además se toma como referencia la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Otavalo:

Cuadro 26 Tamaño del proyecto

Año	Demanda insatisfecha	Estudiantes por periodo (6 meses)	Estudiantes al año	Porcentaje de absorción del proyecto
1	674	225	450	67%
2	684	228	457	
3	694	232	463	
4	704	235	470	
5	714	238	477	

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Se determina que el proyecto absorberá un promedio del 67% de la demanda potencial a satisfacer.

c) Equipamiento

Los implementos son apreciados a primera vista, disponer del mobiliario adecuado para cada área es indispensable para el desarrollo de las actividades. Con una correcta organización se logra establecer y adaptar cada implemento de manera eficiente, esto permitirá crear un ambiente cómodo y acogedor y a la vez poder ampliar las actividades de aprendizaje con eficiencia y calidez humana.

La provisión a tiempo de suministros y materiales necesarios, y su adecuada utilización permitirán aprovechar los espacios de forma adecuada. El equipamiento e implementos para cada área de trabajo serán previamente seleccionados y acorde con cada una de las áreas a trabajar, que permita brindar servicios de calidad y excelencia.

d) Materiales pedagógicos:

Para contribuir al desarrollo de los estudiantes se contará con materiales didácticos y pedagógicos para el correcto desenvolvimiento de aprendizaje. Estos materiales se clasifican según los cambios realizados por la SENESCYT mediante el examen nacional de educación superior (ENES).

e) Personal docente y administrativo

Es de gran importancia para el funcionamiento del Centro de pre-universitario su personal, ya que se relaciona directamente con la administración del mismo, se considera el mecanismo reglamentario a aplicarse porque es el que garantiza el correcto funcionamiento y desempeño de todos los servicios que ofrecerá.

El talento humano que se necesita para la gestión administrativa y operativa del centro pre-universitario serán personas capacitadas y calificadas, las cuales se someterán constantemente a evaluaciones para medir sus conocimientos y atención a los estudiantes.

El cual implica un beneficio social, ya que el presente proyecto generará nuevas fuentes de empleo mejorando el nivel de vida, así como también contribuirá al desarrollo económico de la ciudad de Otavalo.

f) Financiamiento

Para ejecutar el proyecto se necesita realizar inversiones tanto fijas, diferidas y capital de trabajo, ya que el centro pre-universitario debe estar acondicionado adecuadamente para brindar un servicio de calidad y calidez.

Es así, que un factor importante en la creación de un proyecto es la disponibilidad del recurso económico, y es por ende que se analizará al sistema financiero nacional

donde hay varias instituciones que brindan créditos al sector comercial, así como también a nuevos emprendimientos; con una tasa de interés cómoda y facilidades de pago.

El valor del financiamiento es adquirir una responsabilidad muy grande, y para la ejecución del presente proyecto corresponde el 60% es capital propio y el 40% mediante una entidad financiera.

4.4. CAPACIDAD DEL PROYECTO

Para determinar la capacidad del proyecto se ha tomado en cuenta a la demanda insatisfecha que se va a satisfacer tomando como referencia la capacidad de la infraestructura que va en función del número de aulas instauradas y su número de alumnos por cada una, de ahí se ha planteado captar un flujo determinado de estudiantes, tomando en cuenta la demanda y un crecimiento paulatino aplicando estrategias comerciales, resultando de la siguiente manera: el establecimiento será diseñado con 5 aulas con capacidad de 15 alumnos, siendo estas cómodas y confortables para cada una de las modalidades.

Para establecer la capacidad del proyecto se analizó con anticipación aspectos que intervienen directa e indirectamente en el mismo.

Capacidad máxima instalada

La capacidad de prestación del servicio del centro pre-universitario se estima según la demanda y la capacidad de alumnos por aula es así que se estima una capacidad de:

Cuadro 27 Capacidad máxima instalada

Periodos al año	Cursos por periodo	Número de aulas	Alumnos por aula	Total
marzo-septiembre	De lunes, miércoles y viernes mañana	5	15	75
	De lunes, miércoles y viernes tarde	5	15	75
	Martes, jueves y sábado mañana	5	15	75
septiembre-marzo	De lunes, miércoles y viernes mañana	5	15	75
	De lunes, miércoles y viernes tarde	5	15	75
	Martes, jueves y sábado mañana	5	15	75
TOTAL				450 Estudiantes

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto se especificará la distribución y diseño de instalaciones, estimando los costos que sean necesarios para la ejecución del proyecto.

4.5.1. Distribución de las instalaciones

Este aspecto comprende las áreas y espacios suficientes para el desarrollo de las diferentes actividades planificadas a desarrollar, se pone a consideración todos los aspectos relacionados con la comodidad, bienestar tanto de los estudiantes como del personal que se encuentra prestando sus servicios, con un ambiente acogedor y saludable.

Para la correcta distribución de las instalaciones se tomará en cuenta la superficie total del local que se va a arrendar que es de 180 m², para así distribuir los espacios de manera eficiente y adecuada permitiendo lograr la comodidad de los estudiantes y los docentes.

Las áreas deben ser distribuidas adecuadamente y con el mobiliario apropiado, la capacidad para el funcionamiento es de 75 estudiantes. Para el funcionamiento del Centro pre-universitario y de estudios dirigidos, se considera importante que disponga de:

- a) **Aulas** Cinco aulas, espacios destinados para enseñanza aprendizaje, así como también una área para orientación vocacional, cada aula contará con material didáctico y suministros, actividades que deberán ser planificadas por el profesor de acuerdo a los requerimiento y avance de lo planificado.
- b) **Sala virtual** Con cinco computadores al que tendrán acceso los estudiantes para realizar sus tareas, consultas, servicio de internet.
- c) **Área de administración** en el cual constará de una sala donde los profesores puedan planificar sus clases, además de la dirección y secretaría para información de los estudiantes.
- d) **Área de servicios** La misma que se encargará de mantener el centro pre-universitario permanentemente en óptima presentación, ya que constituye una parte de la imagen de toda institución. Constará el área de servicios higiénicos

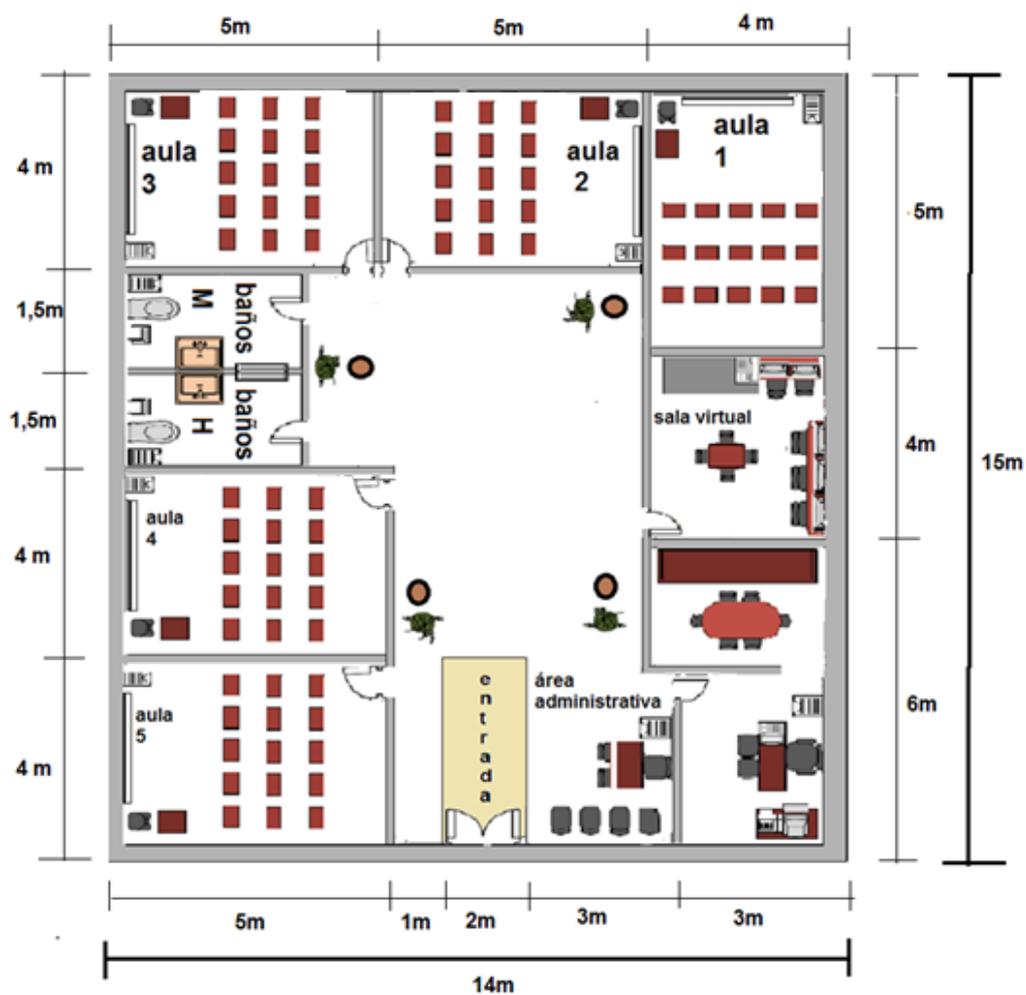
Cuadro 28 Distribución de las instalaciones

Área	Metros cuadrados
Aulas	100
Sala virtual	16
Área de administración	36
Área de servicios	12
Resto del área	46
TOTAL	210m²

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 201

Gráfico 22 Distribución de la planta



ELABORADO POR: Arq. Vicente Sánchez

AÑO: 2015

La imagen anterior muestra la infraestructura y distribución de las instalaciones que el centro va a utilizar cabe recalcar que el centro se arrendará por estar ubicado en un sector urbanizado.

4.6. PROCESO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El proceso que se manejará para el desarrollo óptimo de las actividades del centro pre-universitario debe tener un orden, priorizando aquellas que generan valor. Así que un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una empresa generando valor al cliente final.

A continuación se muestra un gráfico el cual detalla las actividades a seguir en una empresa para alcanzar la eficiencia.

Gráfico 23 Actividades para la eficiencia



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.6.1. Actividades primarias

Admisión:

La actividad consiste en el recibimiento de los clientes para el servicio de pre-universitario, la cual se definirá por la matrícula del estudiante y el pago de la primera pensión mensual, además de la definición del horario e indicaciones generales al estudiante y padre de familia de ser el caso.

Gestión de servicios:

Esta actividad empieza desde la planificación del docente de cada clase dada, mediante la utilización de diferentes herramientas como son: libros, videos, ejercicios, pruebas entre otros. Se trata de la ejecución de todo el programa de capacitación para el ingreso a la universidad pública.

Promoción y publicidad:

En esta sección se administra las diferentes estrategias de marketing que harán que el centro se dé a conocer en toda la ciudad de Otavalo. En lo referente a la promoción se realizarán contratos con diferentes empresas publicitarias. Además de publicitarse en páginas sociales como Facebook.

Servicio post-venta:

Esta actividad comprende el seguimiento que se lo hace al estudiante una vez culminado el curso, para verificar resultados y eficiencia del servicio prestado, y poder sacar estadísticas y tomar decisiones oportunas.

4.6.2. Actividades de apoyo

Gestión de talento humano:

Se maneja y verifica que todas las actividades se cumplan por parte del personal, ya sea docente o administrativo. Se basará en procedimientos los cuales cada empleado debe conocer sus funciones.

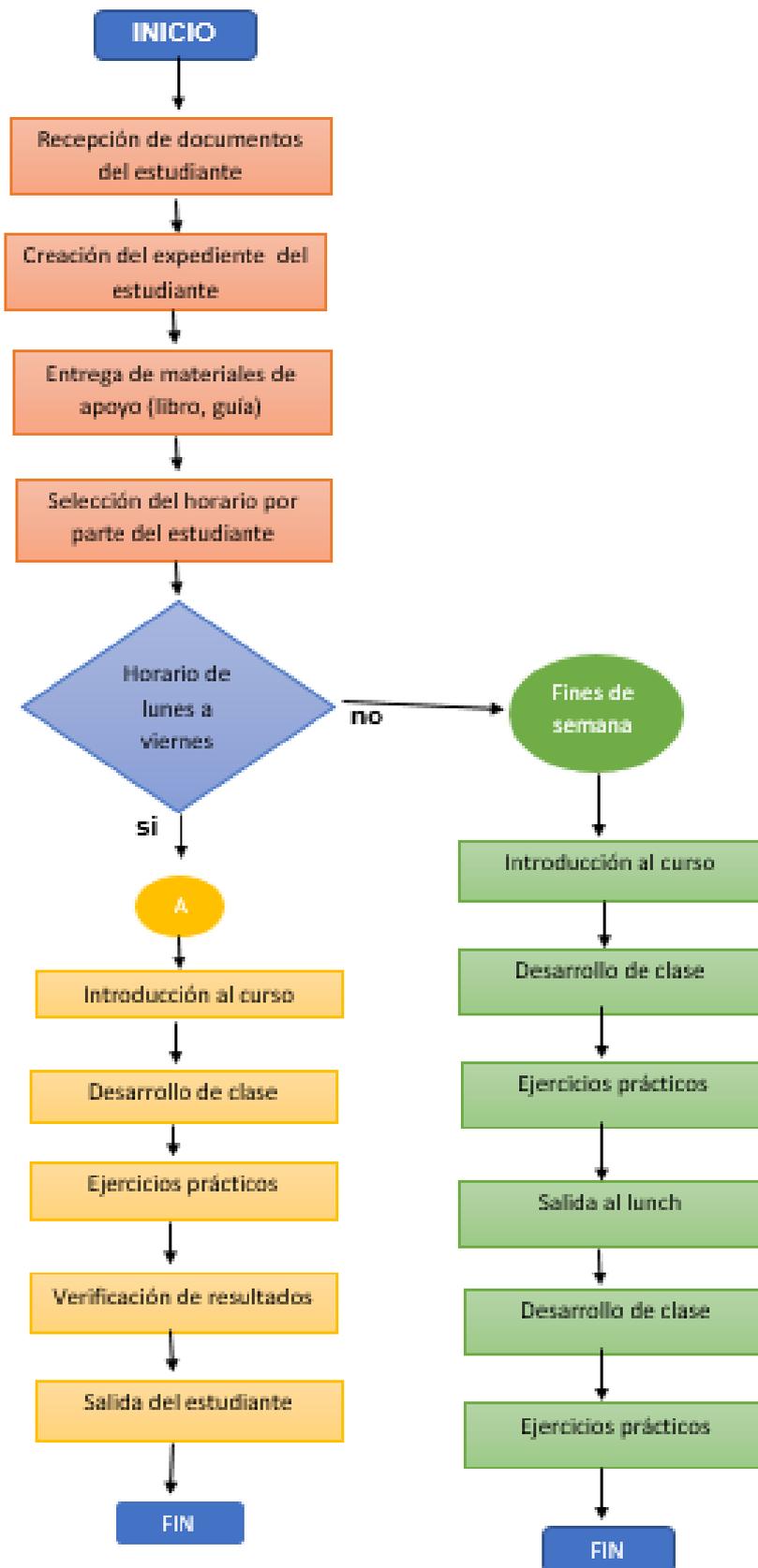
Gestión administrativa - financiera:

Esta actividad es la encargada de velar por el cumplimiento de todas las actividades a desarrollar, controladas por el administrador o gerente del centro, como también es la encargada de controlar la rentabilidad y el manejo financiero de todas las actividades que involucra el servicio prestado por el centro pre-universitario.

Infraestructura:

Esta actividad se encargará que del mantenimiento de todas las instalaciones y que se encuentre en óptimas condiciones. Además de aprovechar al máximo cada área del centro.

Gráfico 24 Flujograma del proceso



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.7. PRESUPUESTO TÉCNICO

En esta etapa se determina los requerimientos que harán posible el funcionamiento del proyecto tales como: activos, recurso humano, capital de trabajo, entre otros.

4.7.1. Inversiones fijas

Los recursos que requiere el proyecto pueden ser adquiridos en el mercado sin dificultad alguna, contando con una variedad de proveedores, donde la diferencia de precios no representa una variación considerable, por lo cual las decisiones se lo harán a factores cualitativos como prestigio, credibilidad y garantías.

Los mismos que son detallados a continuación:

Muebles y enseres

Cuadro 29 Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Área administrativa		\$ 1.310,00	\$ 2.380,00
Estación de trabajo gerente	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Estación de trabajo ejecutivo	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Mueble de metal horizontal 4 divisiones	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Taburetes de espera 4 personas	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Mesa ovalada de madera	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Sillas ejecutivas	20	\$ 50,00	\$ 1.000,00
Anaqueles madera 4 divisiones (5m x 1,50m)	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Archivador vertical 4 divisiones	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Equipamiento aulas		\$ 485,00	\$ 6.625,00
Escritorios clásicos	5	\$ 175,00	\$ 875,00
Sillas giratorias ejecutivas	5	\$ 50,00	\$ 250,00
Pizarrones tiza líquida (240 x 120)	5	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Pupitres personales	75	\$ 60,00	\$ 4.500,00
Resto del área		\$ 25,00	\$ 1.250,00
Divisiones por m2	50	\$ 25,00	\$ 1.250,00
TOTAL		\$ 1.820,00	\$ 10.255,00

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Equipo de Computación

Cuadro 30 Equipos de computación

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Computadoras	5	\$ 720,00	\$ 3.600,00
Proyector	5	\$ 650,00	\$ 3.250,00
Parlantes	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Impresora	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL		\$ 1.640,00	\$ 7.160,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Equipo de oficina

Cuadro 31 Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Teléfono	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Fax	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL		\$ 350,00	\$ 450,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Resumen inversión fija

Cuadro 32 Resumen inversión fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Muebles y enseres	\$ 10.255,00
Equipos de computación	\$ 7.160,00
Equipo de oficina	\$ 450,00
TOTAL	\$ 17.865,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.7.2. Inversión variable

Son inversiones que se manifiestan según el nivel de trabajo mostrado en la empresa, a excepción de aquellos rubros que provienen de las tablas específicas como depreciaciones y gastos financieros.

Cuadro 33 Insumos

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Libro de ejercicios	450	\$ 15,00	\$ 6.750,00
Cuaderno de apuntes	450	\$ 3,00	\$ 1.350,00
Carné	450	\$ 2,00	\$ 900,00
TOTAL		\$ 20,00	\$ 9.000,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 34 Servicios profesionales docentes

FUNCIÓN	HORAS SEMANALES	HORAS MENSUALES	COSTO/HORA A USD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Razonamiento lógico	40	160	\$ 8,00	\$ 1.280,00	\$ 15.360,00
Razonamiento verbal	40	160	\$ 8,00	\$ 1.280,00	\$ 15.360,00
Razonamiento abstracto	40	160	\$ 8,00	\$ 1.280,00	\$ 15.360,00
Orientación vocacional	15	60	\$ 8,00	\$ 480,00	\$ 5.760,00
TOTAL				\$ 4.320,00	\$ 51.840,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Costos indirectos

a) Suministros y materiales

Cuadro 35 Suministros y materiales

DESCRIPCIÓN	VALOR SEMESTRAL	VALOR TOTAL ANUAL
Materiales para escritura (agenda, cuaderno, notas adhesivas, entre otros)	\$ 50,00	\$ 100,00
Instrumentos para escritura (lápiz, esferos, resaltadores, entre otros)	\$ 30,00	\$ 60,00
Materiales para ordenar papeles (carpetas, divisiones, clips, entre otros)	\$ 20,00	\$ 40,00
Otros	\$ 15,00	\$ 30,00
TOTAL	\$ 115,00	\$ 230,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Resumen inversión variable

Cuadro 36 Resumen inversión variable

DESCRIPCIÓN	VALOR
Insumos	\$ 9.000,00
Servicios profesionales	\$ 51.840,00
Costos Indirectos	\$ 230,00
TOTAL	\$ 61.070,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.7.3. Inversión diferida

Gastos de constitución

Este rubro hace referencia a gastos iniciales que son necesarios para la creación de la empresa, estos pueden ser: patente municipal, permiso de bomberos, ruc, entre otros; así como también se consideran los gastos efectuados en el estudio de factibilidad del proyecto.

Cuadro 37 Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Estudio y diseño del proyecto	\$ 250,00
Trámites de constitución	\$ 300,00
Permisos y patentes	\$ 350,00
Otros	\$ 100,00
TOTAL	\$ 1.000,00

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

4.7.4. Gastos administrativos**Cuadro 38 Remuneraciones**

CANT	FUNCIÓN	MENSUAL	13 RO	14 TO	AP. PATRONAL	TOTAL
1	Gerente	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 29,58	\$ 109,35	\$ 1.113,93
1	Secretaria- contador(a)	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 29,58	\$ 60,75	\$ 632,00
	TOTAL	\$ 1.400,00	\$ 116,67	\$ 59,17	\$ 170,10	\$ 1.745,93
	TOTAL L	\$ 16.800,00	\$ 1.400,00	\$ 710,00	\$ 2.041,20	\$ 20.951,20

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Cuadro 39 Suministros y materiales de oficina

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materiales de escritorio	\$ 10,00	\$ 120,00
De escritura	\$ 5,00	\$ 60,00
De almacenamiento	\$ 3,00	\$ 36,00
Otros	\$ 2,00	\$ 24,00
Artículos de limpieza e higiene	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 30,00	\$ 360,00

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Cuadro 40 Servicios básicos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Energía eléctrica	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua potable	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet	\$ 35,00	\$ 420,00
Teléfono	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 120,00	\$ 1.440,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 41 Gastos arriendo

DESCRIPCIÓN	VALOR	VALOR ANUAL
Arriendo de Local	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
TOTAL		\$ 12.000,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 42 Resumen Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y salarios	\$ 1.745,93	\$ 20.951,20
Suministros y materiales	\$ 30,00	\$ 360,00
Servicios básicos	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Gastos arriendo	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
TOTAL	\$ 2.895,93	\$ 34.751,20

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.7.5. Gasto ventas**Cuadro 43 Gastos publicidad**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Trípticos – volantes	\$ 20,00	\$ 240,00
Tarjetas de presentación	\$ 10,00	\$ 120,00
Difusiones por medios de comunicación	\$ 50,00	\$ 600,00
Página web	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 100,00	\$ 1.200,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.7.6. Capital de trabajo

Cuadro 44 Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Insumos	\$ 9.000,00	\$ 2.250,00
Servicios profesionales	\$ 51.840,00	\$ 12.960,00
Costos Indirectos	\$ 230,00	\$ 57,50
Gastos administrativos	\$ 34.751,20	\$ 8.340,00
Gastos ventas	\$ 1.200,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 97.021,20	\$ 23.907,50

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Son aquellos costos y gastos propios de la actividad del Centro pre-universitario para empezar a poner en marcha el proyecto, los cuales se encuentran establecidos para tres meses.

4.7.7. Inversión total del proyecto

Cuadro 45 Inversión total del proyecto

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Inversión fija	\$ 17.865,00
Inversión diferida	\$ 1.000,00
Capital de trabajo	\$ 23.907,50
TOTAL	\$ 42.772,50

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.8. FINANCIAMIENTO

4.8.1. Estructura del Financiamiento

El financiamiento del proyecto se lo hará tanto por recursos propios y recursos de instituciones financieras mediante un crédito, el cual se lo realizará en el Banco Pichincha, siendo esta una institución financiera que brinda apoyo a emprendimientos productivos, la misma que financiará el 40% del total de la inversión, y el 60% restante será cubierto por fondos propios.

Cuadro 46 Estructura del Financiamiento

DETALLE	TOTAL	PROPIO	CRÉDITO
Inversión total	\$ 42.772,50	\$ 25.772,50	\$ 17.000,00
Porcentaje	100%	60%	40%

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

4.8.2. Desarrollo del financiamiento

Valor Total = \$17.000

Interés = 15,68% Anual

Forma de Pago = 60 Mensualidades

El valor de la cuota a pagar mensual se calcula según a la siguiente fórmula:

$$VP = \frac{VT * i * (1 + i)^n}{(1 + i)^n * n - 1}$$

$$VP = \$410,52 \text{ mensual}$$

4.8.3. Tabla de amortización

Cuadro 47 Tabla de amortización

NÚMERO	VALOR A PAGAR	INTERÉS	APORTE CAPITAL	SALDO DEUDOR
0				\$ 17.000,00
1	\$ 410,52	\$ 222,13	\$ 188,39	\$ 16.811,61
2	\$ 410,52	\$ 219,67	\$ 190,85	\$ 16.620,76
3	\$ 410,52	\$ 217,18	\$ 193,34	\$ 16.427,42
4	\$ 410,52	\$ 214,65	\$ 195,87	\$ 16.231,55
5	\$ 410,52	\$ 212,09	\$ 198,43	\$ 16.033,12
6	\$ 410,52	\$ 209,50	\$ 201,02	\$ 15.832,09
7	\$ 410,52	\$ 206,87	\$ 203,65	\$ 15.628,44
8	\$ 410,52	\$ 204,21	\$ 206,31	\$ 15.422,13
9	\$ 410,52	\$ 201,52	\$ 209,01	\$ 15.213,13

10	\$ 410,52	\$ 198,78	\$ 211,74	\$ 15.001,39
11	\$ 410,52	\$ 196,02	\$ 214,50	\$ 14.786,89
12	\$ 410,52	\$ 193,22	\$ 217,31	\$ 14.569,58
13	\$ 410,52	\$ 190,38	\$ 220,15	\$ 14.349,43
14	\$ 410,52	\$ 187,50	\$ 223,02	\$ 14.126,41
15	\$ 410,52	\$ 184,59	\$ 225,94	\$ 13.900,47
16	\$ 410,52	\$ 181,63	\$ 228,89	\$ 13.671,58
17	\$ 410,52	\$ 178,64	\$ 231,88	\$ 13.439,70
18	\$ 410,52	\$ 175,61	\$ 234,91	\$ 13.204,79
19	\$ 410,52	\$ 172,54	\$ 237,98	\$ 12.966,81
20	\$ 410,52	\$ 169,43	\$ 241,09	\$ 12.725,73
21	\$ 410,52	\$ 166,28	\$ 244,24	\$ 12.481,49
22	\$ 410,52	\$ 163,09	\$ 247,43	\$ 12.234,06
23	\$ 410,52	\$ 159,86	\$ 250,66	\$ 11.983,39
24	\$ 410,52	\$ 156,58	\$ 253,94	\$ 11.729,45
25	\$ 410,52	\$ 153,26	\$ 257,26	\$ 11.472,20
26	\$ 410,52	\$ 149,90	\$ 260,62	\$ 11.211,58
27	\$ 410,52	\$ 146,50	\$ 264,02	\$ 10.947,55
28	\$ 410,52	\$ 143,05	\$ 267,47	\$ 10.680,08
29	\$ 410,52	\$ 139,55	\$ 270,97	\$ 10.409,11
30	\$ 410,52	\$ 136,01	\$ 274,51	\$ 10.134,60
31	\$ 410,52	\$ 132,43	\$ 278,10	\$ 9.856,50
32	\$ 410,52	\$ 128,79	\$ 281,73	\$ 9.574,77
33	\$ 410,52	\$ 125,11	\$ 285,41	\$ 9.289,36
34	\$ 410,52	\$ 121,38	\$ 289,14	\$ 9.000,22
35	\$ 410,52	\$ 117,60	\$ 292,92	\$ 8.707,30
36	\$ 410,52	\$ 113,78	\$ 296,75	\$ 8.410,55
37	\$ 410,52	\$ 109,90	\$ 300,62	\$ 8.109,93
38	\$ 410,52	\$ 105,97	\$ 304,55	\$ 7.805,38
39	\$ 410,52	\$ 101,99	\$ 308,53	\$ 7.496,85
40	\$ 410,52	\$ 97,96	\$ 312,56	\$ 7.184,28
41	\$ 410,52	\$ 93,87	\$ 316,65	\$ 6.867,64
42	\$ 410,52	\$ 89,74	\$ 320,78	\$ 6.546,85
43	\$ 410,52	\$ 85,55	\$ 324,98	\$ 6.221,87
44	\$ 410,52	\$ 81,30	\$ 329,22	\$ 5.892,65
45	\$ 410,52	\$ 77,00	\$ 333,52	\$ 5.559,13
46	\$ 410,52	\$ 72,64	\$ 337,88	\$ 5.221,24
47	\$ 410,52	\$ 68,22	\$ 342,30	\$ 4.878,95
48	\$ 410,52	\$ 63,75	\$ 346,77	\$ 4.532,17

49	\$ 410,52	\$ 59,22	\$ 351,30	\$ 4.180,87
50	\$ 410,52	\$ 54,63	\$ 355,89	\$ 3.824,98
51	\$ 410,52	\$ 49,98	\$ 360,54	\$ 3.464,44
52	\$ 410,52	\$ 45,27	\$ 365,25	\$ 3.099,19
53	\$ 410,52	\$ 40,50	\$ 370,03	\$ 2.729,16
54	\$ 410,52	\$ 35,66	\$ 374,86	\$ 2.354,30
55	\$ 410,52	\$ 30,76	\$ 379,76	\$ 1.974,54
56	\$ 410,52	\$ 25,80	\$ 384,72	\$ 1.589,82
57	\$ 410,52	\$ 20,77	\$ 389,75	\$ 1.200,07
58	\$ 410,52	\$ 15,68	\$ 394,84	\$ 805,23
59	\$ 410,52	\$ 10,52	\$ 400,00	\$ 405,23
60	\$ 410,52	\$ 5,29	\$ 405,23	\$ 0,00

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio financiero tiene por objetivo realizar una presentación amplia de cada uno de los elementos que forman parte de la estructura financiera del proyecto.

En este capítulo, se analizará las inversiones requeridas, su financiamiento, proyección de precios, proyección de ingresos por servicios, y los gastos incurridos en los mismo, los cuales se verán reflejados en los diferentes estados financieros junto con sus indicadores, los mismos que darán a conocer la viabilidad del proyecto.

De esta manera se puede determinar cómo va a ser distribuido el capital con el cual se dispondrá para poner en marcha el proyecto.

5.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

La proyección de ingresos se la obtiene mediante el cálculo realizado de la capacidad del centro basado en la demanda insatisfecha, tomando como consideración la tasa de crecimiento poblacional del cantón Otavalo según datos del INEC que es de 1,45%; este se multiplica por el precio establecido basado en el estudio de mercado, a continuación se detalla la proyección:

Ingresos proyectados

Cuadro 48 Ingresos proyectados

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad	450	457	463	469	476
Mensualidad	\$ 45,00	\$ 47,00	\$ 49,00	\$ 51,00	\$ 53,00
Precio total	\$ 270,00	\$ 282,00	\$ 294,00	\$ 306,00	\$ 318,00
TOTAL	\$ 121.500,00	\$ 128.874,00	\$ 136.122,00	\$ 143.514,00	\$ 151.368,00
Matrícula					
Cantidad	450	457	463	469	476
Precio	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00
TOTAL	\$ 11.250,00	\$ 11.425,00	\$ 12.038,00	\$ 12.194,00	\$ 12.376,00
VALOR TOTAL	\$ 132.750,00	\$ 140.299,00	\$ 148.160,00	\$ 155.708,00	\$ 163.744,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.2. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

El presupuesto de costos y gastos es el que determina los recursos necesarios empleados en el proyecto para su correcto funcionamiento, con una tasa de aumento basado en la tasa de inflación que es del 3,67%

5.2.1. Costos de operación

Cuadro 49 Insumos

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Libro de ejercicios	\$ 6.750,00	\$ 6.997,73	\$ 7.254,54	\$ 7.520,78	\$ 7.796,80
Cuaderno de apuntes	\$ 1.350,00	\$ 1.399,55	\$ 1.450,91	\$ 1.504,16	\$ 1.559,36
Carné	\$ 900,00	\$ 933,03	\$ 967,27	\$ 1.002,77	\$ 1.039,57
TOTAL	\$ 9.000,00	\$ 9.330,30	\$ 9.672,72	\$ 10.027,71	\$ 10.395,73

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 50 Servicios profesionales docentes

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razonamiento lógico	\$ 15.360,00	\$ 15.923,71	\$ 16.508,11	\$ 17.113,96	\$ 17.742,04
Razonamiento verbal	\$ 15.360,00	\$ 15.923,71	\$ 16.508,11	\$ 17.113,96	\$ 17.742,04
Razonamiento abstracto	\$ 15.360,00	\$ 15.923,71	\$ 16.508,11	\$ 17.113,96	\$ 17.742,04
Orientación vocacional	\$ 5.760,00	\$ 5.971,39	\$ 6.190,54	\$ 6.417,73	\$ 6.653,27
TOTAL	\$ 51.840,00	\$ 53.742,53	\$ 55.714,88	\$ 57.759,61	\$ 59.879,39

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 51 Costos indirectos

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros y Materiales	\$ 230,00	\$ 238,44	\$ 247,19	\$ 256,26	\$ 265,67
TOTAL	\$ 230,00	\$ 238,44	\$ 247,19	\$ 256,26	\$ 265,67

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 52 Costos de operación consolidados

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	\$ 9.000,00	\$ 9.330,30	\$ 9.672,72	\$ 10.027,71	\$ 10.395,73
Mano de obra directa	\$ 51.840,00	\$ 53.742,53	\$ 55.714,88	\$ 57.759,61	\$ 59.879,39
Costos Indirectos	\$ 230,00	\$ 238,44	\$ 247,19	\$ 256,26	\$ 265,67
TOTAL	\$ 61.070,00	\$ 63.311,27	\$ 65.634,79	\$ 68.043,59	\$ 70.540,79

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.2.2. Gastos administrativos

Gasto personal administrativo

El gasto administrativo está formado por el personal ligado fundamentalmente a la administración de la empresa.

Se contará con el siguiente personal:

- 1 gerente
- 1 secretaria/ contadora

En el siguiente Cuadro se presentan todos los componentes de la remuneración al personal administrativo.

Cuadro 53 Gasto personal administrativo

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Remuneraciones	\$ 16.800,00	\$ 17.416,56	\$ 18.055,75	\$ 18.718,39	\$ 19.405,36
13ro	\$ 1.400,00	\$ 1.451,38	\$ 1.504,65	\$ 1.559,87	\$ 1.617,11
14to	\$ 710,00	\$ 736,06	\$ 763,07	\$ 791,07	\$ 820,11
Ap. Patronal	\$ 2.041,20	\$ 2.116,11	\$ 2.193,77	\$ 2.274,28	\$ 2.357,75
Fondos de reserva	\$ 0,00	\$ 1.450,80	\$ 1.504,04	\$ 1.559,24	\$ 1.616,47
Vacaciones	\$ 0,00	\$ 725,69	\$ 752,32	\$ 779,93	\$ 808,56
TOTAL	\$ 20.951,20	\$ 23.896,60	\$ 24.773,60	\$ 25.682,79	\$ 26.625,35

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 54 Gasto suministros y otros materiales

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales de escritorio	\$ 120,00	\$ 124,40	\$ 128,97	\$ 133,70	\$ 138,61
Artículos de limpieza e higiene	\$ 240,00	\$ 248,81	\$ 257,94	\$ 267,41	\$ 277,22
TOTAL	\$ 360,00	\$ 373,21	\$ 386,91	\$ 401,11	\$ 415,83

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 55 Gasto servicios básicos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía Eléctrica	\$ 480,00	\$ 497,62	\$ 515,88	\$ 534,81	\$ 554,44
Agua potable	\$ 240,00	\$ 248,81	\$ 257,94	\$ 267,41	\$ 277,22
Internet	\$ 420,00	\$ 435,41	\$ 451,39	\$ 467,96	\$ 485,13
Teléfono	\$ 300,00	\$ 311,01	\$ 322,42	\$ 334,26	\$ 346,52
TOTAL	\$ 1.440,00	\$ 1.492,85	\$ 1.547,64	\$ 1.604,43	\$ 1.663,32

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 56 Gasto arriendo

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.440,40	\$ 12.896,96	\$ 13.370,28	\$ 13.860,97
TOTAL	\$ 12.000,00	\$ 12.440,40	\$ 12.896,96	\$ 13.370,28	\$ 13.860,97

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 57: Total Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Personal administrativo	\$ 20.951,20	\$ 23.896,60	\$ 24.773,60	\$ 25.682,79	\$ 26.625,35
Suministros y materiales de oficina	\$ 360,00	\$ 373,21	\$ 386,91	\$ 401,11	\$ 415,83
Servicios básicos	\$ 1.440,00	\$ 1.492,85	\$ 1.547,64	\$ 1.604,43	\$ 1.663,32
Gasto arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.440,40	\$ 12.896,96	\$ 13.370,28	\$ 13.860,97
TOTAL	\$ 34.751,20	\$ 38.203,06	\$ 39.605,11	\$ 41.058,62	\$ 42.565,47

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 58 Gastos depreciaciones

ACTIVOS	VALOR	VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	\$ 10.255,00	10	\$ 1.025,50	\$ 1.025,50	\$ 1.025,50	\$ 1.025,50	\$ 1.025,50
Equipo de cómputo	\$ 7.160,00	3	\$ 2.386,67	\$ 2.386,67	\$ 2.386,67		
Renovación equipo. Cómputo.	\$ 5.000,00	3				\$ 1.666,67	\$ 1.666,67
Equipo de oficina	\$ 450,00	10	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
TOTAL	\$ 22.865,00		\$ 3.457,17	\$ 3.457,17	\$ 3.457,17	\$ 2.737,17	\$ 2.737,17

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 59 Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de constitución	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.2.3. Gastos financieros

El centro pre-universitario para iniciar con sus operaciones requiere de un capital total de \$ 42,772,50 del cual el 60% es propio que equivale a un total de \$25.772,50 y el 40% es financiado mediante un préstamo en el Banco Pichincha por un valor de \$17.000,00.

Cuadro 60 Proyección del pago de interés

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	\$ 2.495,84	\$ 2.086,14	\$ 1.607,37	\$ 1.047,89	\$ 394,09

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cuadro 61 Proyección del pago de capital

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital	\$ 2.430,42	\$ 2.840,13	\$ 3.318,90	\$ 3.878,38	\$ 4.532,17

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.2.4. Gastos ventas

Cuadro 62 Gastos publicidad

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.3. ESTADOS FINANCIEROS

5.3.1. Estado de situación inicial

El Estado de Situación Inicial es aquel en el cual consta con la inversión total con la que se inicia; es decir aquí están los activos, pasivos y el patrimonio.

CENTRO PRE-UNIVERSITARIO "LA EXCELENCIA"			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
AÑO 0			
Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES			
Capital de trabajo	23.907,50	Préstamo bancario	17.000,00
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Muebles y enseres	10.255,00		
Equipo de computo	7.160,00	PATRIMONIO	
Equipo de oficina	450,00	Capital	25.772,50
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de constitución	<u>1.000,00</u>		
TOTAL DE ACTIVOS	<u><u>42.772,50</u></u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u><u>42.772,50</u></u>

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.3.2. Estado de resultados integrales proyectados

El Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado, refleja las diferentes operaciones que la empresa realiza, con la finalidad de establecer la utilidad o pérdida al terminar el periodo económico.

CENTRO PRE-UNIVERSITARIO "LA EXCELENCIA"
del 01 al 31 de diciembre del año
2015

Estado de Resultados Integrales
Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	132750,00	140299,00	148160,00	155708,00	163744,00
EGRESOS					
(-) Gastos Operacionales	61070,00	63311,27	65634,79	68043,59	70540,79
(-) Gastos Administrativos	34751,20	38203,06	39605,11	41058,62	42565,47
(-) Gastos de venta	1200,00	1244,04	1289,70	1337,03	1386,10
(-) Gastos de constitución	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
(-) Gastos de depreciación	3457,17	3457,17	3457,17	2737,17	2737,17
= UTILIDAD OPERACIONAL	32071,63	33883,47	37973,23	42331,60	46314,48
(-) Gastos financieros	2495,84	2086,14	1607,37	1047,89	394,09
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	29575,79	31797,33	36365,87	41283,71	45920,39
(-) 15% Participación trabajadores	4436,37	4769,60	5454,88	6192,56	6888,06
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	25139,42	27027,73	30910,99	35091,16	39032,33
(-) 22% Impuesto a la Renta	5530,67	5946,10	6800,42	7720,05	8587,11
= UTILIDAD NETA	19608,75	21081,63	24110,57	27371,10	30445,22

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.3.3. Flujo de caja

El flujo de caja es un reflejo de las entradas y salidas de efectivo, derivadas de los ingresos y egresos proyectados generados por el centro pre-universitario, los cuales constituyen un circulante de efectivo que tiene la empresa para seguir con sus

operaciones, sirviendo de referencia para conocer la liquidez y solvencia de la empresa.

CENTRO PRE-UNIVERSITARIO "LA
EXCELENCIA"

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2015

Estado de Flujo de Caja

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	-42772,50					
Propia	-25772,50					
Financiada	-17000,00					
Utilidad operacional		29575,79	31797,33	36365,87	41283,71	45920,39
(+) Depreciaciones		3457,17	3457,17	3457,17	2737,17	2737,17
(+) Valor de rescate						7019,17
INGRESOS		33032,96	35254,49	39823,03	44020,88	55676,72
Participación trabajadores		4436,37	4769,60	5454,88	6192,56	6888,06
Impuesto a la renta		5530,67	5946,10	6800,42	7720,05	8587,11
Pago al principal		2430,42	2840,13	3318,90	3878,38	4532,17
Diferido		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Reinversión					5000,00	
EGRESOS		12597,46	13755,83	15774,20	22990,99	20207,34
TOTAL INVERSIÓN	-42772,50	20435,49	21498,67	24048,84	21029,89	35469,38

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

5.4. EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

5.4.1. Costo de oportunidad

El costo de oportunidad o costo de capital se calcula con el propósito de establecer el rendimiento mínimo esperado por la ejecución del proyecto, para eso se utiliza como referencia la tasa activa y la tasa pasiva colocada por el Banco del Pichincha al final del mes de mayo del 2015.

Cuadro 63 Costo de oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	TASA	TASA PONDERADA
Aporte propio	\$ 25.772,50	60%	5,75%	3,45%
Aporte financiado	\$ 17.000,00	40%	15,68%	6,27%
TOTAL	\$ 42.772,50	100%	16,92%	9,72%

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Costo de oportunidad = 9,72%

5.4.2. Tasa de rendimiento medio (TRM) o redescuento

Datos:

Ck (Costo de Oportunidad) = 9,72%

If (Inflación) = 3,67%

Fórmula:

$TRM = ((1+Ck) (1+If) - 1)$

TRM = 13,75%

5.4.3. Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es un indicador que permite conocer el valor del dinero en el tiempo y por ello es necesario la utilización de la tasa de rendimiento medio TRM y la fórmula aplicada es la siguiente:

$$VAN = -Inversión + \sum \frac{Flujos\ de\ Caja\ Neto}{(1 + i)^n}$$

Cuadro 64 Valor actual neto

DESCRIPCIÓN	Flujo neto	TRM	Flujos actualizados
Año 0	(\$ 42.772,50)		
Año 1	\$ 20.435,49	\$ 1,14	\$ 17.965,46
Año 2	\$ 21.498,67	\$ 1,29	\$ 16.615,67
Año 3	\$ 24.048,84	\$ 1,47	\$ 16.340,06
Año 4	\$ 21.029,89	\$ 1,67	\$ 12.561,74
Año 5	\$ 35.469,38	\$ 1,90	\$ 18.625,99
TOTAL			\$ 82.108,92

LABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

VAN: flujos netos actualizados - inversión inicial

VAN: \$82.108,92- \$42.772,50

VAN: \$39.336,42

El resultado que se obtuvo al final es un valor positivo lo que significa que el proyecto es factible y viable.

5.4.4. Tasa interna de retorno (TIR)

Tasa interna de retorno es aquella que mide la rentabilidad del proyecto durante su vida útil, esta tasa debe ser mayor a la de costo de oportunidad para que el proyecto sea rentable para los inversionistas.

Cuadro 65 Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJOS NETOS.	POSITIVO 13,75%	NEGATIVO 44,70%
0		\$(42.772,50)	\$(42.772,50)
1	\$ 20.435,49	\$ 17.965,46	\$ 14.122,66
2	\$ 21.498,67	\$ 16.615,67	\$ 10.267,73
3	\$ 24.048,84	\$ 16.340,06	\$ 7.937,59
4	\$ 21.029,89	\$ 12.561,74	\$ 4.796,92
5	\$ 35.469,38	\$ 18.625,99	\$ 5.591,28
Total VAN	\$ 101.968,77	\$ 39.336,42	-\$ 56,32

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VAN Ti}{(VAN Ti - VAN Ts)} \right]$$

$$TIR = 0,1375 + (0,4470 - 0,1375) \left[\frac{39336,42}{(39336,42 - (-56,32))} \right]$$

$$TIR = 0,4466$$

$$TIR = 44,66 \%$$

La tasa interna de retorno es de 44,66%, y es mayor a la tasa de rendimiento medio que es de 13,75%, lo que comprueba que el proyecto es factible.

5.4.5. Período de recuperación de la inversión

Para establecer el tiempo en el que se recupera la inversión del proyecto se analiza el flujo de efectivo que se produce en cada periodo con respecto al valor invertido y así verificando en cual periodo la inversión se ha devengado por completo.

Cuadro 66 Período de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS.	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	INVERSIÓN
0			\$ 42.772,50
1	\$ 20.435,49	\$ 20.435,49	\$ 22.337,01
2	\$ 21.498,67	\$ 41.934,16	(\$ 19.597,16)
3	\$ 24.048,84	\$ 65.983,00	(\$ 85.580,16)
4	\$ 21.029,89	\$ 87.012,89	(\$ 172.593,04)
5	\$ 35.469,38	\$ 122.482,26	(\$ 295.075,31)
TOTAL		\$ 337.847,81	

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Cálculos:

$$\$ 42772,50 - \$22.337,01 = \$20.435,49$$

$$\$ 20435,49 / \$ 41.934,16 = 0,487323296 \text{ Meses}$$

$$0,487323296 * 30 = 14,61969887 \text{ Días}$$

El proyecto recupera su inversión en un tiempo de 1 años, 4 meses y 15 días.

5.4.6. Costo - beneficio

La relación costo – beneficio es un análisis que indica cuanto es el beneficio económico por cada dólar invertido, es decir es un indicador que señala que utilidad se obtendrá con el costo que representa la inversión. Y se representa mediante la siguiente formula:

Cuadro 67 Costo – beneficio

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR 13,75%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	\$ 132.750,00	\$ 100.678,37	\$ 1,14	\$ 116.704,53	\$ 88.509,39
2	\$ 140.299,00	\$ 106.415,53	\$ 1,29	\$ 108.432,87	\$ 82.245,36
3	\$ 148.160,00	\$ 110.186,77	\$ 1,47	\$ 100.667,79	\$ 74.866,75
4	\$ 155.708,00	\$ 113.376,40	\$ 1,67	\$ 93.008,72	\$ 67.722,88
5	\$ 163.744,00	\$ 117.429,52	\$ 1,90	\$ 85.986,71	\$ 61.665,64
TOTAL	\$ 740.661,00	\$ 548.086,59		\$ 504.800,62	\$ 375.010,02

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}(1+i)^n}{\sum \text{Egresos}(1+i)^n}$$

$$B/C = \$ 504.800,62 / \$ 375.010,02$$

$$B/C = \$1,35$$

El punto de equilibrio es para determinar cuánto va a ser el retorno en dinero por cada dólar invertido en el proyecto. De esta forma se logra establecer que por cada dólar invertido el inversionista obtiene una rentabilidad de \$0,35

5.4.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite conocer en qué punto el centro pre-universitario no gana ni pierde tan solo solventa los costos y gastos incurridos en el servicio

El cálculo del punto de equilibrio en dólares se utiliza la siguiente formula:

Dónde:

PE: punto de equilibrio

CF: costos fijos

CV: costos variables

V: ventas

Cuadro 68 Punto de equilibrio

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 132.750,00	\$ 140.299,00	\$ 148.160,00	\$ 155.708,00	\$ 163.744,00
COSTOS FIJOS					
Gastos administra.	\$ 34.751,20	\$ 38.203,06	\$ 39.605,11	\$ 41.058,62	\$ 42.565,47
Gastos venta	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10
Gastos financieros	\$ 2.495,84	\$ 2.086,14	\$ 1.607,37	\$ 1.047,89	\$ 394,09
TOTAL	\$ 38.447,04	\$ 41.533,24	\$ 42.502,17	\$ 43.443,53	\$ 44.345,66
COSTOS VARIABLES					
Insumos	\$ 9.000,00	\$ 9.330,30	\$ 9.672,72	\$ 10.027,71	\$ 10.395,73
Servicios profesionales	\$ 51.840,00	\$ 53.742,53	\$ 55.714,88	\$ 57.759,61	\$ 59.879,39
Costos Indirectos	\$ 230,00	\$ 238,44	\$ 247,19	\$ 256,26	\$ 265,67
TOTAL	\$ 61.070,00	\$ 63.311,27	\$ 65.634,79	\$ 68.043,59	\$ 70.540,79
Costo de venta (u)	\$ 135,71	\$ 138,54	\$ 141,76	\$ 145,08	\$ 148,19
Precio de venta (u)	\$ 295,00	\$ 307,00	\$ 320,00	\$ 332,00	\$ 344,00
COSTO TOTAL	\$ 99.517,04	\$ 104.844,51	\$ 108.136,97	\$ 111.487,12	\$ 114.886,45

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Costo de venta unitario = costo de venta/ cantidad de ventas proyectadas

Precio de venta = ventas netas / cantidad de ventas proyectadas

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo de Venta Unitario}}{\text{Precio de Venta unitario}}}$$

Cuadro 69 Punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PE Dólares	\$ 71.203,20	\$ 75.688,31	\$ 76.305,44	\$ 77.163,65	\$ 77.908,64
PE Unidades	158	166	165	165	164

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA ESTRATÉGICA ADMINISTRATIVA

este es un capítulo en el cual se define aspectos necesarios para la conformación legal del centro de pre-universitario y de estudios dirigidos así como también se definirá estructuras de administración para el cumplimiento óptimo de los objetivos propuestos por la empresa.

6.1. BASE LEGAL

- Nombre o razón social

Centro pre-universitario y de estudios dirigidos “La Excelencia”

- Figura jurídica

Se constituirá como una sociedad anónima que brinda servicios de capacitación y nivelación a estudiantes de bachillerato para ingreso universitario.

- Domicilio

El domicilio será en la provincia de Imbabura, cantón Otavalo, parroquia el Jordán, sector San Sebastián.

- Capital inicial

El capital inicial de la empresa es de \$42.772,50 dólares cuyo aporte propio es de \$25.772,50 y un crédito de \$17.000

- Permisos de funcionamiento

Previo a iniciar sus operaciones, el centro debe realizar algunos trámites legales, los mismos que son necesarios para evitar inconvenientes en el futuro y son los siguientes:

Requisitos para la constitución jurídica

- *Nombre o razón social*

- *Figura jurídica*
- *Representante legal*
- *Constitución legal*
- *Número de socios*
- *El capital inicial*
- *El dominio*

Requisitos para el funcionamiento

Para el correcto y legal funcionamiento de una microempresa se debe implementar y tomar en cuenta ciertas exigencias de organismos reguladores, así tenemos:

- *Registro único de contribuyentes (ruc).*
- *Patente municipal.*
- *Acta de constitución de una microempresa.*
- *Permiso del cuerpo de bomberos.*

Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes (ruc)

- *Copia de la cedula y papeleta de votación*
- *Copia de algún servicio básico (agua potable, luz eléctrica o teléfono)*

Requisitos para obtener la patente

- *Certificado de cancelación de impuestos.*
- *Certificado de no adeudar al municipio.*
- *Solicitud (formulario) rellenado por el solicitante*

Requisitos para obtener el permiso de los bomberos

- *Solicitud de inspección del local por parte de un bombero*
- *Informe favorable de la inspección.*
- *Copia del ruc*

Permisos de salud

- *Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.*

- copia del registro único de contribuyentes (ruc).
- copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda.
- plano del establecimiento a escala 1:50.
- croquis de ubicación del establecimiento.
- permiso otorgado por el cuerpo de bomberos.
- copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública.

6.2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

6.2.1. Nombre de la empresa

El nombre del centro pre-universitario será: “La Excelencia”, es un nombre que se ha escogido por su característica principal y por ser llamativa.

6.2.2. Logotipo

Gráfico 25 Logotipo



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Se ha escogido un diseño muy juvenil con el objetivo que se pueda posesionar la imagen en la mente de los estudiantes y además su nombre es corto pero muy llamativo.

6.2.3. Slogan

El slogan que se diseñó, es “vivir es aprender” donde se da un breve énfasis a la palabra vivir ya que es una palabra que describe a la época de juventud donde se encuentra nuestro mercado meta.

6.2.4. Misión

Pre-universitario “LA EXCELENCIA” es una empresa dedicada a proporcionar a los estudiantes de la ciudad de Otavalo un servicio de capacitación y nivelación adecuado a través de la utilización de métodos innovadores y avanzados de enseñanza con calidad docente, con el fin de contribuir al cumplimiento de las metas y aspiraciones de los estudiantes.

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

6.2.5. Visión

En el 2020 pre-universitario “LA EXCELENCIA” será una empresa reconocida y renombrada a nivel local mediante la nivelación a estudiantes del bachillerato, aplicando técnicas modernas de enseñanza y aprendizaje de acuerdo a las exigencias sociales de un mundo globalizado.

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

6.2.6. Objetivos institucionales

- Brindar un servicio de calidad y eficiencia logrando así un posicionamiento en el mercado local de la ciudad de Otavalo.
- Dar a conocer los servicios y características que posee el centro pre-universitario en lugares de gran afluencia y mediante diferentes medios de comunicación.
- Ser un ente generador de fuentes de trabajo en la ciudad de Otavalo, y así colaborar con el desarrollo económico del sector.
- Satisfacer las necesidades de los estudiantes y demás personas que desean ingresar a una educación de tercer nivel.
- Contar con el espacio físico adecuado, para que los estudiantes desempeñen mejor sus capacidades.
- Brindar un servicio con el personal altamente capacitado y con la experiencia necesaria para garantizar el servicio.
- Alcanzar una rentabilidad sólida, que permita el desarrollo de la empresa como el de los trabajadores y clientes.

6.2.7. Valores institucionales

- Transparencia

En cada proceso y actividad realizado pretendiendo brindar información clara, destinada a comunicar a la sociedad sobre sus actividades comerciales y financieras, su gestión, sus resultados y su aporte a la sociedad a través de la responsabilidad social empresarial.

- Responsabilidad

Realizando trabajo de la mejor manera, de tal forma que nunca se perjudique al otro; asumir las consecuencias de nuestras palabras, acciones, decisiones y compromisos contraídos.

- Cumplimiento

Realizando con calidad, los compromisos que se asume con los clientes, el equipo y terceros, antes del plazo establecido, logrando así desarrollar una cultura de compromiso en cada una de las actividades.

- Respeto

Actuando y reconociendo los derechos y la dignidad de las personas y las demás instituciones. Además de comprender y valorar la libertad de pensamiento y los derechos inherentes de cada persona.

- Integridad

Surge de la convicción en torno a los beneficios que trae el desempeño responsable de las tareas. La integridad permite pasar de las promesas a los hechos, generando resultados y beneficio. Asumir el reto permanente de atender los requerimientos internos y externos de manera oportuna y eficaz.

6.2.8. Estrategias institucionales:

Estrategias empresariales

- Conocer al detalle las necesidades de los estudiantes
- Determinar las capacidades actuales del centro para prestar el servicio de acuerdo a lo planificado
- Capacitar al personal administrativo sobre atención al cliente
- Controlar el trabajo realizado por parte de los empleados

Estrategias de marketing

- Promocionar los servicios que el centro ofrece mediante un estudio de mercadeo para determinar los medios más óptimos.

- Se debe lograr la satisfacción máxima del cliente, siendo este el mayor activo que posee la empresa.
- Estudiar la política de precios de la competencia
- Manejar un servicio post-venta después de haber culminado el curso para verificar los resultados.

Estrategias operativas

- El centro pre-universitario “la excelencia” tendrá espacios adecuados para la buena formación académica, con un número limitado de estudiantes.
- Contar con el personal docente más competente que garantice el aprendizaje y desarrollo de los estudiantes, mediante evaluaciones de desempeño y conocimientos.
- Alcanzar un crecimiento continuo, mediante la aplicación de técnicas innovadoras de enseñanza, investigando nuevas formas de aprendizaje con más aceptación del estudiante
- Aplicar métodos prácticos y creativos para que los estudiantes obtengan una mejor comprensión y así puedan desenvolverse mejor en las clases.

Estrategias financieras

- No incrementar el precio sobre el rango que la competencia se mantenga
- Eliminar costos y gastos innecesarios que no ayuden al crecimiento de la empresa.
- Estar al día con todas las obligaciones tributarias y demás leyes.

6.2.9. Políticas

El centro pre-universitario “La Excelencia” tiene como directrices las siguientes políticas para su correcto funcionamiento:

- **La formación profesional:** el centro brinda un servicio profesional mediante la experiencia y conocimientos necesarios constituyéndose como un valor agregado del servicio.
- **La calidad de nuestro servicio:** los servicios ofrecidos deben ser de la más alta competencia lo cual hace que nuestros clientes estén satisfechos por su atención.
- **Un control exigente:** el control se establece al inicio de cada clase con un registro de asistencia y el reporte a los padres si es el caso de su ausencia, además es indispensable determinar el grado de captación y aprendizaje mediante evaluación.
- **La higiene:** todas las instalaciones y lugares del centro pre-universitario deben estar lo suficientemente limpios, para así asegurar el óptimo desarrollo de las actividades del centro pre-universitario.
- **Material pedagógico actualizado:** cada periodo académico se actualizara cambios o actualizaciones que harán posible ofrecer un servicio garantizado y acorde con las exigencias de los clientes.

6.2.10. Principios

- **Un ambiente de trabajo agradable:** tanto los empleados como los clientes deben apreciar un ambiente adecuado donde se demuestre un trabajo de calidad donde se podrá mantener una confianza, seguridad y buenas relaciones con todos los entes que conforman el centro pre-universitario.
- **Respeto de costumbres y creencias:** se respeta la identidad propia de cada persona independientemente de su forma de pensar y sus opiniones manteniendo una equidad e igualdad de oportunidades.
- **Trabajo en equipo:** se incentiva a un desarrollo de actividades en forma colectiva teniendo en cuenta que la unión magnifica a una persona y a la empresa en sí, mejorando los procesos para el cumplimiento de los objetivos institucionales.
- **Mejoramiento continuo:** el centro debe estar constantemente en desarrollo adaptándose a cambios ya sea tecnológicos, investigativos, de enseñanza-aprendizaje, para así poder llegar a la máxima satisfacción del cliente.

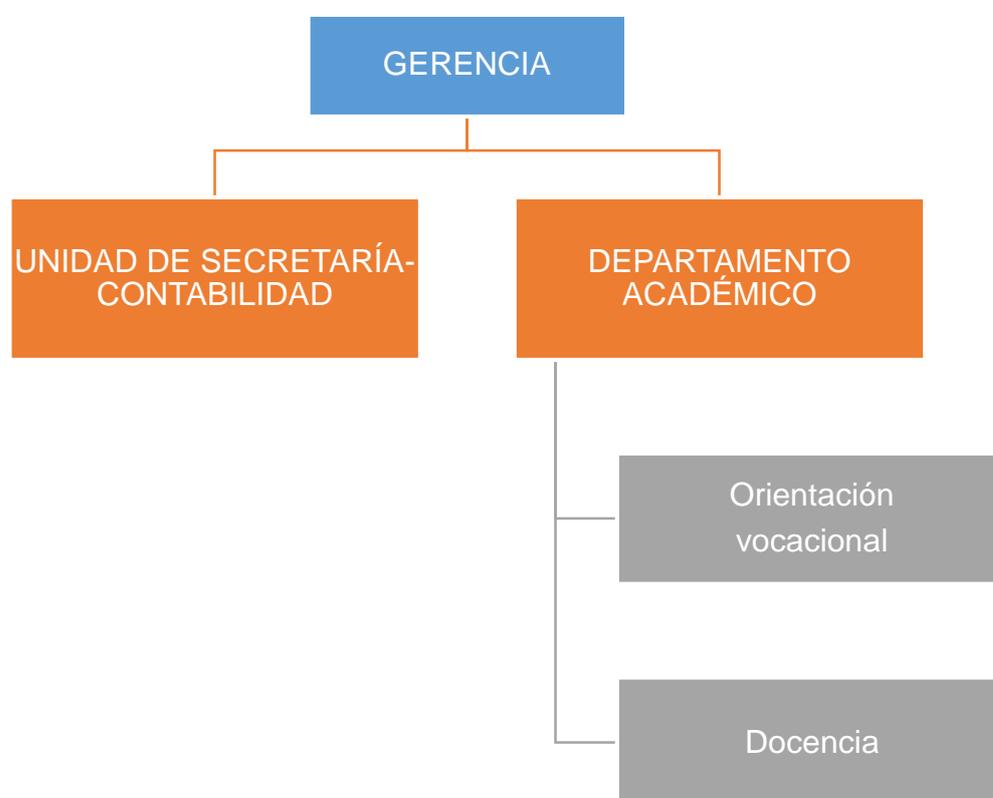
6.3. PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Para garantizar la organización debe garantizar la asignación adecuada de las funciones que va a desempeñar por cada personal que labora en el centro, así que es importante que se establezcan directrices de su estructura.

6.3.1. Organigrama estructural

Es una herramienta administrativa que ayuda a definir las líneas de autoridad y los diferentes niveles jerárquicos que tiene el centro pre-universitario.

Gráfico 26 Organigrama estructural



ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

6.4. PROPUESTA DE ESTRUCTURA FUNCIONAL

6.4.1. Requerimiento del personal en el área administrativa.

DIRECCIÓN GENERAL

Denominación del puesto: Gerente

Edad: 25 a 40 años

Título: Ingeniero en administración de empresas, contabilidad o afines

Perfil:

- Experiencia laboral comprobable mínima de un año en la dirección, administración o supervisión de una empresa.
- Liderazgo y motivación
- Estabilidad emocional
- Creativo
- Trabajo en equipo
- Buen manejo de relaciones humanas
- Disponibilidad tiempo completo

Funciones:

- Realizar la planificación, organización, dirección, supervisión y control de las actividades del centro.
- Realizar gestiones a nombre del centro
- Elaborar informes mensuales de actividades
- Reclutar, capacitar y seleccionar al personal

SECRETARÍA/CONTABILIDAD

Denominación del puesto: Secretaria/Contador(a)

Edad: 22 a 30 años

Título: Ingeniería o licenciada en contabilidad

Perfil:

- Experiencia mínimo 2 años en cargos similares
- Buena presencia
- Conocimientos de computación
- Buenas relaciones humanas
- Experiencia en servicio al cliente
- Capacidad para trabajar en equipo
- Manejo de sistemas de contabilidad
- Capacidad para la interpretación de la información financiera
- Bases de manejo de los recursos económicos

Funciones

- Colaborar con el director general en las tareas de coordinación y planificación, de actividades del centro.
- Mantener una estructura administrativa adecuada, control y custodia de documentos administrativos del centro.
- Programar y realizar reuniones de trabajo con los docentes, para informes y evaluaciones de actividades.
- Brindar una correcta información de los servicios y beneficios con los que cuenta el centro a disposición de padres de familia y comunidad en general. Además de los requisitos establecidos por el centro para la matriculación y permanencia de los estudiantes.
- Mantener un registro de inscripciones y matrículas de los demandantes de nuestros servicios.
- Control, registro y custodia de documentos que respaldan las transacciones financieras.
- Elaboración de estados financieros que reflejen el resultado de la gestión.
- Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de brindar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión que generó dichos resultados, apegados a una ética profesional.

- Diseñar sistemas de información contable y gerencial mejorándoles y documentándolos. Analizar los resultados económicos, detectando áreas críticas y proponiendo líneas de acción que permitan mejoras.
- Presentar reportes mensuales relacionados con ingresos y gastos realizados en el establecimiento.
- Crear un banco de información básica que posibilite un seguimiento económico actualizado, sus planes y cumplimiento de metas.

6.4.2. Requerimiento del personal docente

DOCENCIA

Denominación del puesto: Docentes

Edad: 22 a 45 años

Título: Ingeniero politécnico o licenciado en materias afines (matemáticas, lenguaje y comunicación)

Perfil:

- Autoestima
- Habilidad para interrelacionarse
- Agilidad para procesar información
- Predisposición para capacitarse
- Ética profesional
- Tener conocimientos sólidos sobre los temas a tratar en el curso pre-universitario

Funciones:

- Planificar actividades a desarrollar de acuerdo a cada grupo de estudiantes y presentar oportunamente a las autoridades del centro.
- Contribuir al desarrollo integral del estudiante.
- Ser actores de una educación de calidad y calidez.

- Promover una convivencia armónica entre docentes, padres de familia y estudiantes.
- Fomentar un ambiente de confianza y familiaridad docente - estudiante
- Informar a la máxima autoridad sobre novedades e inquietudes respecto del estudiante.

ORIENTACIÓN VOCACIONAL

Denominación del puesto: Psicólogo

Edad: 22 a 45 años

Título: Psicólogo o licenciado en educación vocacional

Perfil:

- Ejercicio de la profesión mínimo 2 años
- Estabilidad emocional
- Trabajo en equipo
- Responsable
- Sociable
- Creativa
- Disposición de servicio

Funciones:

- Ayudar a los estudiantes a rendir el máximo en clase.
- Determinar la situación social, económica y cultural de cada estudiante para fomentar una unión institucional.
- Difundir temas de superación personal que ayude al aspecto académico.
- Guiar al estudiante a mejorar sus aptitudes y actitudes en el aspecto académico.
- Ayudar a escoger la mejor opción en la carrera a fin
- Realizar test académicos para saber en qué carrera el estudiante es apto.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

El estudio de los impactos es el encargado de estudiar profundamente los diferentes factores que incurren directamente e indirectamente en la ejecución del proyecto, la técnica para diseñar y valorar el nivel de impactos en el proyecto, se lo realizará a través de la matriz de impactos, mediante la aplicación de una escala de valoración cuantitativa y cualitativa de los impactos los cuales son determinantes para analizar el efecto positivo o negativo del centro pre-universitario en la ciudad de Otavalo.

Cuadro 70 Cuadro de calificación

Calificación	Concepto
-3	impacto alto negativo
-2	impacto medio negativo
-1	impacto bajo negativo
0	no hay impacto
1	impacto bajo positivo
2	impacto medio positivo
3	impacto alto positivo

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

7.1. IMPACTO SOCIAL

Cuadro 71 Impacto social

Matriz del impacto social								
Indicadores	3	2	1	0	1	2	3	Total
Estabilidad laboral						x		2
Mejor calidad de vida							x	3
Desarrollo profesional						x		2
Mejores relaciones con la colectividad						x		2
Total								9

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Nivel de impacto = sumatoria / número de indicadores

Nivel de impacto = 9/4

Nivel de impacto = 2,25

Análisis

- **Estabilidad laboral**

El impacto social es positivo en un nivel medio positivo, ya que a través de la implementación de este proyecto se podrá dar estabilidad laboral a varios profesionales porque el centro pre-universitario este proyecto mínimo para 5 años, permitiendo generar un ingreso estable para los trabajadores.

- **Mejor calidad de vida**

Este impacto tiene una valoración de alto positivo, ya que permite dar solución a la cantidad de estudiantes que no tienen oportunidad de ingreso a las diferentes universidades, ya sea por problemas de aprendizaje, falta de conocimiento o simplemente inseguridad, con este centro se aumentaran las posibilidades que mayor número de estudiantes de la ciudad de Otavalo obtengan un cupo en la universidad.

- **Desarrollo profesional**

Con una valoración de medio positivo este se refiere a calidad de vida se incentivará a un mejoramiento ya que se contribuye al desarrollo y bienestar de las profesionales de la ciudad de Otavalo. Mejorando así el nivel de conocimientos apoyado de una educación inclusiva y participativa. Además promueve el bienestar y reduce las desigualdades sociales, permitiendo a las personas una oportunidad para alcanzar una vida libre y digna.

- **Mejores relaciones con la colectividad**

El lograr mejores relaciones con la colectividad es un factor que es medio positivo, el cual hace posible que se conozcan e interactúen diferentes personas con distintos ejes sociales como cultura, creencias, raza, e ideología, logrando así una afinidad y comprensión por sus ideales mas no por los aspectos nombrados anteriormente.

7.2. IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro 72 Impacto educativo

Matriz del impacto educativo								
Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Aplicación de la teoría a la práctica							x	3
Apoyo a la educación superior							x	3
Aplicación de nuevas técnicas de enseñanza						X		2
Inserción de nuevos proyectos educativos							x	3
Total								11

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Nivel de impacto = sumatoria / número de indicadores

Nivel de impacto = 11/4

Nivel de impacto = 2,75

Análisis

- **Aplicación de la teoría a la práctica**

Tiene un impacto alto positivo. En este tipo de servicios que se trata de nivelar y capacitar a los estudiantes para un rendimiento del examen de aprobación, se puede llegar a identificar lo claro que es demostrar todo lo aprendido en clase en la práctica ya que se realizarán pruebas de simulacro en tiempo real con preguntas similares a las del ENES.

- **Apoyo a la educación superior**

El apoyo que se le brinda a que ingresen personas que realmente tienen el ánimo de seguir una profesión de tercer nivel y maximizar sus oportunidades tiene un valor de incidencia de alto positivo.

- **Aplicación de nuevas técnicas de enseñanza**

El valor es de medio positivo ya que el centro pre-universitario se dotará de profesionales especializados, con calidad humana, vocación y aspiración permanente de capacitación, lo cual permitirá brindar una atención de calidad y brindar confianza, credibilidad a los padres de familia y a la comunidad en general, logrando así una estabilidad del proyecto a través del tiempo.

- **Inserción de nuevos proyectos educativos**

Se aumentará el número de establecimientos que ayudan a los estudiantes a adquirir un mejor nivel de estudio siendo este proyecto uno de ellos al cual se le califica como impacto alto positivo.

7.3. IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro 73 Impacto económico

matriz del impacto económico								
Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Rentabilidad del proyecto							x	3
Generación de empleo						X		2
Aporte al PIB de Otavalo						X		2
Dinamización de la economía						X		2
Total								10

ELABORADO POR: Jessy Oña
AÑO: 2015

Nivel de impacto = sumatoria / número de indicadores

Nivel de impacto = 10/4

Nivel de impacto = 2,5

Análisis

- **Rentabilidad del proyecto**

Con un impacto alto positivo se conoce que las proyecciones de la utilidad son suficientes para mantenerse en el tiempo e implementar una ampliación ya sea de la infraestructura o en la implementación de otro centro en otros lugares estratégicos.

- **Generación de empleo**

La generación de fuentes de empleo es de medio positivo, para los diferentes sectores como es el área de la docencia requiriendo así docentes con la experiencia necesaria para laborar por servicios profesionales prestados, de igual manera el

personal administrativo contratado gozará de todos los beneficios que por ley les corresponde.

- **Aporte al PIB de Otavalo**

El impacto será medio positivo y será un aporte para la economía local del sector contribuyendo a mejorar su poder adquisitivo y su nivel de endeudamiento.

- **Dinamización de la economía**

Con el valor de medio positivo el proyecto y su puesta en marcha logra una dinamización de la economía en este tipo de sector que es el de servicios, haciendo posible que se incremente el poder de ahorro además del poder de compra.

7.4. IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro 74 Impacto ambiental

Matriz del impacto ambiental								
Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Producción de CO2					x			1
Utilización de energía			x					2
Desechos de papel y derivados		x						-2
Total								-3

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Nivel de impacto = sumatoria / número de indicadores

Nivel de impacto = -3/3

Nivel de impacto = -1

Análisis

- **Producción de CO2**

Con un impacto de bajo positivo, el proyecto al no ser productivo no tendrá maquinaria que emana emisiones de CO2 altas, siendo un proyecto que brinda un servicio con un producto final intangible, por lo que se ayuda a la conservación del medio ambiente.

- **Utilización de energía**

La utilización de energía es valorada por un bajo negativo, ya que se compondrá de equipamiento que utilice energía eléctrica la mayoría de tiempo, lo que ocasiona la utilización máxima de la energía.

- **Desechos de papel y derivados**

Con una valoración de medianamente negativa se puede deducir ya que el papel es un insumo muy importante para el desarrollo de las actividades del centro pre-universitario, ya que se utilizará una guía y un libro donde se desarrollaran los ejercicios, y esto ocasiona un desecho de papel y derivados como plásticos al terminar el curso. Esto se podrá contrarrestar con una campaña de reciclaje de papel y plástico.

7.5. RESUMEN DE IMPACTO

Cuadro 75 Resumen de impacto

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto social						x		2,5
Impacto educativo							x	2,75
Impacto económico						x		1,75
Impacto ambiental			x					-1
Total								6

ELABORADO POR: Jessy Oña

AÑO: 2015

Impacto = sumatoria / número de indicadores

Impacto = 6 / 4

Impacto = 1.5

Análisis

La incidencia del proyecto en la ciudad de Otavalo tiene varios impactos como son social, educativo, económico y ambiental los cuales dieron como resultado una valoración medianamente positiva lo que provoca un beneficio tanto al inversionista, trabajadores y clientes quienes utilizarán el servicio.

CONCLUSIONES

Al momento de realizar el estudio de factibilidad para el proyecto se concluye que:

- El lugar donde se ha decidido implantar el proyecto es muy factible por el nivel de vida de los otavaleños, ya que se analizó la población económicamente activa de la ciudad la cual es mayor en relación al total de la población, lo que permite que los mismos puedan adquirir el servicio.
- Al desarrollar el marco teórico se pudo conocer las diferentes interpretaciones de los autores sobre cada concepto requerido por el proyecto, y así poder desenvolverse mejor en el mismo.
- En el desarrollo del estudio de mercado se pudo apreciar la aceptación del proyecto, a través, de las encuestas realizadas a los estudiantes de segundo y tercer año de bachillerato, además los indicadores financieros demostraron factibles lo que indica que se puede poner en marcha el centro pre-universitario.
- En el desarrollo de estudio técnico, se pudo conocer más detalladamente los requerimientos económicos, materiales y recurso humano, para llevar a cabo las actividades a realizarse en el curso pre-universitario, así como también, ir negociando la forma de inversión en caso de implementar el proyecto.
- Una vez terminado el estudio financiero, se obtuvo que los evaluadores financieros indican que el proyecto es factible debido a que dio como resultado el VAN positivo, la TIR es superior a la tasa de descuento, lo que muestra que el proyecto tendrá rentabilidad, los ingresos obtenidos cubren los gastos incurridos al año; además, el periodo de recuperación es óptimo.
- Dentro del estudio organizacional se determinó la misión, visión, políticas y valores de la empresa lo que es de suma importancia en todo establecimiento, lo cual permite fijarse metas y objetivos.
- Para concluir se determinó los impactos que genera el centro pre-universitario, lo que permite conocer las debilidades y fortalezas, además de la importancia de contribuir ante la sociedad.

RECOMENDACIONES

- Sería importante realizar alianzas con las diferentes instituciones financieras de la ciudad de Otavalo para poder llegar acuerdos que beneficien a las partes involucradas.
- Conocer a fondo los conceptos desarrollados en el proyecto y ponerlos en práctica para no cometer errores por desconocimiento sobre ciertos temas o aspectos legales.
- Sería importante actualizar los datos constantemente ya que los gustos y exigencias de los clientes cambian con el pasar del tiempo y las apariciones de nuevos y novedosos servicios, esto servirá para tener claro el objetivo y su competencia.
- Se debe promover el prestigio del centro pre-universitario a base de resultados obtenidos después del curso brindado, es así como este será un referencial importante a la hora de atraer más clientes.
- Se debe buscar las mejores opciones al momento de la contratación del personal docente a que depende del talento humano que se tendrá para verificar la calidad del curso pre-universitario.
- Realizar un seguimiento de los resultados de las proyecciones comparando con los que se obtuvieron por la venta de cada año en la realidad.
- Se debe generar un buen ambiente laboral, a través de la aplicación de la estructura administrativa para delegar responsabilidades y siempre mantener motivado a todo el personal.
- Es importante tomar en cuenta que impactos genera la empresa para contribuir tanto con a la sociedad como al medio ambiente y tratar de mitigar o disminuir los impactos negativos y fortalecer los positivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Super Intendencia de Compañías. (20 de mayo de 2014). *Ley de compañías*. Obtenido de <http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Ventanilla unica empresarial. (21 de Octubre de 2013). *novedades*. Recuperado el 9 de Octubre de 2014, de http://www.otavaloempresarial.com/index.php?option=com_content&view=article&id=10:novedades&catid=1&Itemid=18
- ABC, D. (2007). *Definicion de financiamiento*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Amanecer, H. V. (18 de Marzo de 2013). *agenda cultural en Otavalo*. Recuperado el 21 de octubre de 2014, de <http://valledelamanecer.com/turismo>
- AMARU, Antonio. (2009). *Fundamentos de Administración teoría general y procesos administrativos*. México: Pearson Educación.
- ANDES, A. d. (05 de noviembre de 2012). *El modelo educativo ecuatoriano busca el mejoramiento de la calidad de la enseñanza*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/sociedad/8371.html>
- ARAUJO, David. (2012). *Proyectos de inversión: Análisis, formulación y evaluación* (Primera ed.). México: Trillas.
- ARBOLEDA, G. (2001). *Proyectos Formulación Evaluación y Control*. Colombia : AC. Editores.
- BACA, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Internacional S.A.
- BATEMAN, Thomas. (2005). *Administración un nuevo panorama competitivo* . México: Mc Graw Hill.

- BATEMAN.Thomas, & SNELL.Scott. (2009). *Administracion .Liderazgo y colocoración enun mundocompetitivo* (Octava ed.). México: McGrawHill.
- BLANCO, A. (2007). *Formulacion y evaluacion de proyectos*. Caracas : Universidad Catolica Andres Bello.
- Boríssov, Zhamin y Makárova. (2013). *Diccionario de economía política*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/c/capfijo.htm>
- BRAVO, M. (2007). *Contabilidad general*. Mexico: Nuevo Día.
- Campoy, D. M. (2010). *como gestionar y planificar un proyecto en la empresa*. Bogota, Colombia: Ideaspropias.
- centro de articos. (2012). *Identidad Corporativa*. Obtenido de http://centrodeartigo.com/articulos-de-todos-los-temas/article_21859.html
- CHIAVENATO.Idalberto. (2008). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: Mc Graw Hill.
- Concejo de Educación Superior. (2014). *Ley Orgánica de Educación Superior*. Obtenido de <http://www.ces.gob.ec/descargas/ley-organica-de-educacion-superior>
- CÓRDOVA, M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: Ecoediciones.
- CUSPIDE. (2010). *Contabilidad General*. Quito: EDINUM.
- Dr. SAMPIERI H, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Ecured. (2007). *Educacion pre-universitaria*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2014, de Educacion pre-universitaria: http://www.ecured.cu/index.php/Educaci%C3%B3n_pre-universitaria
- Fernandez, E. (2010). *Comunicacion empresarial y atencion al cliente*. Madrid: Paraninfo primera edicion.

FIESTAS DE OTAVALO. (Martes de Junio de 2013). *Historia del Canton Otavalo*. Recuperado el 19 de Octubre de 2014, de <http://www.fiestasdeotavalo.com/yamor/historia-de-otavalo/19-antecedentes.html>

FLORES, J. (2007). *Proyecto de inversion para las PYME*. Colombia: Ecoe Editorial.

Foros Ecuador. (julio de 2013). *Ley de Compañías vigentes en el Ecuador*. Obtenido de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/2283-ley-de-compa%C3%B1%C3%ADas-vigente-en-el-ecuador>

FRANCO, Y. (27 de junio de 2011). *tesis de investigacion*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

GALINDO, C. J. (2008). *Manual para la creacion de empresas*. Colombia: Ecoe Ediciones.

GRIFFIN.Ricky. (2011). *Administración* (Décima ed.). México: Cengage Learning editores S.A.

HERNADEZ.Sergio, & RODRIGUEZ. (2011). *Introducción a la administración* (Quinta ed.). México: McGranw-Hill companies.

INEC. (2010). *Proyecciones poblacionales*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Pearson.

La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología. (2014). *La Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología*. Obtenido de <http://www.educacionsuperior.gob.ec/la-secretaria/>

LEXUS. (2010). *Manual de contabilidad y costos*. Barcelona España: Editores LEXUS.

LOVELOCK, C. (2009). El marketin de los servicios. En L. Christopher. *International Journal of Service Industry*.

- MEZA, J. (2010). *Evaluación Financiera de proyectos*. Bogotá: ECOE Editorial.
- Ministerio de Educación. (2013). *AMIE Archivo Maestro de Instituciones Educativas*.
Obtenido de <http://reportes.educacion.gob.ec:8085/reportesPlantilla.aspx?rep=3>
- Molina, A. (28 de 08 de 2005). *Monografías*. Recuperado el 15 de 04 de 2014, de
Monografías: : <http://www.monografias.com/trabajos93/clasificacion-costos/clasificacion-costos.shtml#ixzz2z5lneny5>
- MORA, Z. (2009). *Matemática financiera* (Tercera ed.). Colombia: Alfaomega.
- Nunes, P. (26 de agosto de 2012). *Ciencias Económicas y Comerciales*. Obtenido de
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/capacidadinstalada.htm>
- ORTEGA Castro, A. (2006). *Proyectos de inversión*. México: Compañía Editorial Continental.
- Repositorio de la Escuela Superior del Litoral. (2011). *La Educación en el Ecuador*.
Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/16995/1/La%20Educa%20ci%C3%B3n%20en%20el%20Ecuador,%20Situaci%C3%B3n%20y%20Propuesta%20del%20Sistema%20de%20Vouchers%20Educativos%20como%20Alternativa.pdf>
- SARMIENTOS, R. (2010). *Contabilidad de Costos*. Quito - Ecuador: Segunda edición
- Tareas, B. (enero de 2013). *Importancia del pre-universitario*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Importancia-Del-Pre-universitario/7030521.html>
- ZAPATA, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: McGraw-Hill.

ANEXOS

ENTREVISTA AL CENTRO PRE-UNIVERSITARIO CEC DE OTAVALO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR
Y AUDITORIA

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como objetivo conocer aspectos fundamentales que servirá de ayuda para nuestra creación del centro pre-universitario en la Ciudad de Otavalo

1. ¿Considera usted que el ingreso a un centro pre-universitario ayuda a mejorar el rendimiento de las pruebas de la SENESCYT?

Por supuesto, es muy importante que los estudiantes tengan cierta nivelación al momento del ingreso a las universidades para que de esta forma se sientan confiados en la prueba, es por estas razones que nosotros acogemos a un gran número de estudiantes de los últimos años del bachillerato, pues hemos tenido excelentes resultados en aquellos estudiantes que ya han rendido dichas pruebas además no siempre lo que aprenden en el colegio es todo nuestra finalidad es complementar sus conocimientos con el fin que estos obtengan buenos resultados.

2. ¿Ha observado un aumento en este último año en la demanda de los servicios que usted ofrece?

En realidad el aumento en este último periodo ha sido notable debido a diferentes factores tales como los requisitos del nuevo gobierno para la obtención de un cupo en las diferentes instituciones de nivel superior, es por estas razones que se ha venido incrementando considerablemente los estudiantes en nuestras aulas debido a que estos necesitan reforzar sus conocimientos aunque también hemos tenido casos que son los padres los más interesados en que sus hijos reciban dicha nivelación por su bajo rendimiento lo que causa que estos sean los más interesados.

3. ¿Piensa usted que os horarios que ofrece son accesibles y están de acuerdo al tiempo disponible por los estudiantes?

Nuestro servicio se ha caracterizado por brindar facilidad en los horarios a los diferentes estudiantes que se presentan para recibir estos cursos, nuestros horarios son muy flexibles debido a que en nuestro centro acogemos a estudiantes que estudian por la mañana y por la tarde por estas razones ofrecemos los cursos en dos horarios, facilitándoles así su tiempo.

4. ¿Los costos que usted mantiene permite que los estudiantes accedan a sus servicios?

Nuestro centro pre-universitario se ha caracterizado por sus costos accesibles debido ya que nuestra modalidad no es cobrar por hora si no el curso completo que consta de 2 meses lo que hace que sea bueno para el estudiante y para nosotros como institución también, el precio por dicho tiempo es muy cómodo ya que nosotros ofrecemos tiempo de calidad mas no de cantidad. Nuestra política dice que el pago se lo debe realizar con anterioridad esto ha dado buenos resultados ya que causa que los estudiantes no se pierdan ningún día pues el beneficio es solo de ellos.

5. ¿Qué medios de comunicación utiliza para dar a conocer sus servicios?

Después de realizar el análisis para determinar la mejor manera de dar a conocer nuestro centro pre-universitario hemos determinado que es la radio y las redes sociales, la radio porque por este medio es por donde los padres de familia se mantienen al tanto de las noticias mientras tanto los estudiantes por las redes sociales, nuestra institución tenido buenos resultados mediante la difusión de estos dos medios de comunicación.

6. ¿Cuántos estudiantes pueden atender en las instalaciones con las que actualmente cuenta?

Nuestra institución cuenta con dos aulas las cuales tienen una capacidad de 20 alumnos por cada una, de los cuales no siempre permanece lleno en el horario de la tarde contamos con un mayor número de estudiantes ya que nosotros no solo atendemos a estudiantes de los últimos niveles del colegio si no también brindamos

el servicio de tareas dirigidas y nivelación en materias específicas como: álgebra, matemáticas, química entre otras,

ENCUESTA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS

Los datos proporcionados en esta encuesta será utilizada solo para uso educativo

Edad.... Género....

1. ¿En qué curso de bachillerato está actualmente?
Segundo de bachillerato.... Tercero de bachillerato.....
2. ¿Tiene planificado estudiar en una universidad? SI... NO...
3. ¿Indique en que área cree que necesita capacitarse para el ingreso a la universidad?

Aptitud verbal... Lógica matemática.... Razonamiento abstracto....

4. ¿Ha asistido a algún centro de nivelación para prepararse académicamente?
SI... NO...
5. ¿Conoce algún centro pre-universitario en Otavalo que preste estos servicios?
SI.... NO...
6. ¿Estaría dispuesto a asistir a un centro pre-universitario en Otavalo?
SI... NO...
7. ¿En qué horario se le facilitaría asistir? Mañana... tarde....
8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar y en que modalidad por el pre-universitario?

\$40 \$50 mensual matricula al inicio....

\$280 a \$300 mensual matricula al inicio....

Trimestralmente mensual matricula al inicio....

9. ¿En qué sector del cantón Otavalo le gustaría que este ubicado el centro pre-universitario?

Cdla. Imbaya...

Cdla. 31 de Octubre....

Cdla. Jacinto C. primera etapa....

En el centro de la ciudad

10. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de este centro de nivelación?

Redes sociales.....

Radio.....

Televisión.....

Prensa.....