

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
Colegio de Administración para el Desarrollo (CAD)



Universidad
San Francisco
de Quito



“CREACIÓN DE INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR EN IBARRA
CON ENFASIS EN ALTA ENSEÑANZA”

Plan de negocios Galiano S.A.

Presentado por:

Jaime A. Galiano B.

Prof. Carlo Caltagirone

Quito- Ecuador

Mayo de 2012

©Derechos de autor

Jaime A. Galiano B.

2012

Sinopsis ejecutivo

En la provincia de Imbabura no posee una institución educativa preescolar que desarrolle, siembre y potencialice las inteligencias múltiples en los estudiantes actuales, por ende es necesario fundar una institución educativa preescolar orientada en la nuevas exigencias del diario vivir. Los niveles que en principio se desea crear en la institución es la parte Inicial. Posterior la Primaria y Secundaria continuamente. Es por esto que voy a crear un plan de negocios que direcciona las necesidades de educación en el área de preescolar en la ciudad de Ibarra, la manera en la que la vamos a realizar es exponiendo los índices claves de población de edad de preescolar de 0 a 5 años, que este va hacer nuestro mercado potencial. Y al cual vamos a darles servicios extras que van a mejorar el estilo de vida tanto de los estudiantes como de la familia de los mismos, como es el caso de clases extracurriculares que van a potencializar las inteligencias de nuestros futuros alumnos.

Para la unidad educativa, el plan de marketing es uno de los pilares fundamentales para que el negocio tenga una rentabilidad y una estabilidad constante, es por esto que realizamos la siguientes preguntas para que nuestro plan de marketing este bien enfocado.

Las capacidades, conocimientos y habilidades del currículo pedagógico que se están construyendo con los alumnos conjuntamente con el Ministerio de Educación y en cuáles se presentan dificultades. Esto se debe analizar en cada tema transversal y desde las distintas áreas del conocimiento:

- Lenguaje y comunicación
- Matemáticas
- Ciencias de la vida
- Tecnología y conocimiento práctico
- Expresión y creatividad
- Religión ética y moral
- Educación física
- Idiomas

Las actitudes que se nos enfocamos que desarrollen nuestros alumnos, es una actitud proactiva en la cual ellos puedan retroalimentarse con la variedad de materias impartidas con profesores de alta calidad para que al final del ciclo ellos puedan tener

una visión más clara de que es lo que quiere llegar a ser en la vida y lo que quieren llegar a portar a la sociedad.

El análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u algún otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

Cuadro de Estudio Económico

Recursos Propios	64706,25	50%
Financiación Ajena	64706,25	50%
Inversión total	129412,5	
Costo de renovación de activo		2%
Inflación estimada		5,14%
Revisión Salarial estimada		5,14%
Tipo impositivo IVA		12%

Balance general

Rubros	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos	114838	151177	192966	247648	318086
Costo de operación	73815	77464	81296	84610	88834
Utilidad Bruta	41023	73713	111670	163038	229252
Gastos Adm.	14730	15467	16240	17052	17904
Utilidad Operacional	26293	58246	95430	145986	211348
Gastos Financieros	603	226	192	158	124
Utilidad antes de la participación	25690	58020	95238	145828	211223
15% Participación de trabajadores	3853	8703	14286	21874	31684
Utilidad antes de impuestos	21836	49317	80952	123954	179540
25% impuestos a la renta	5459	12329	20238	30988	44885
UTILIDAD NETA	16377	36988	60714	92965	134655

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		114838	151177	192966	247648	318086
Costo de operación		73815	77464	81296	84610	88834
Utilidad Bruta		41023	73713	111670	163038	229252
Gastos Adm.		14730	15467	16240	17052	17904
Utilidad Operacional		26293	58246	95430	145986	211348
Gastos Financieros		603	226	192	158	124
Utilidad antes de la participación		25690	58020	95238	145828	211223
15% Participación de trabajadores		3853	8703	14286	21874	31684
Utilidad antes de impuestos		21836	49317	80952	123954	179540
25% impuestos a la renta		5459	12329	20238	30988	44885
UTILIDAD NETA		16377	36988	60714	92965	134655
Depreciación		6996,5	6996,5	6996,5	6287,5	6287,5
Inversión	-129413					
Capital de trabajo	-98579					
Flujo de Caja	-227991	23374	43984	67711	99253	140942
Total	-227991	-204618	-160634	-92923	6330	147272

Índice de Liquidez.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{16162,50}{9312}$$

$$\text{Razón circulante} = 1,74$$

Razón de Rentabilidad

$$\text{RE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{RE} = \frac{16377}{114838}$$

$$\text{RE} = 14,26 \%$$

Valor Actual Neto (VAN)

VAN del proyecto	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA	-227991	23374	43984	67711	99253	140942
TASA		20,74%	20,74%	20,74%	20,74%	20,74%
FLUJO ACTUALIZADO		28221	53106	81754	119838	170174
INVERSION INICIAL	-227991					
VAN DEL PROYECTO	189.627 €					

Tasa interna de retorno

T.I.R **14,56%**

CREACIÓN DE INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR EN IBARRA CON ENFASIS EN ALTA ENSEÑANZA

Índice

Modulo 1

Proposición de la empresa y concepto

- 1.1 Filosofía de la Unidad Educativa
 - 1.1.1 Misión del Colegio Galiano
 - 1.1.2 Visión del Colegio Galiano
 - 1.1.3 Valores del Colegio Galiano
- 1.2 Análisis del Entorno Educativo de la Región.
 - 1.2.1 Socio-cultural
 - 1.2.3 Demográfico
 - 1.2.4 Económico
 - 1.2.5 Político y legal
 - 1.2.5.1 Constitución legal del Colegio
 - 1.2.5.2 Aval del Ministerio de Educación
 - 1.2.6 Tecnológico
- 1.3 Análisis del Sector Educativo de la Región.
 - 1.3.1 Competencia directa e indirecta
 - 1.3.2 Estadísticas académicas

Modulo 2-

Oportunidad de mercado y estrategia.

- 2.1 Análisis de oportunidades y amenazas en el sector educativo
 - 2.1.1 Análisis FODA
 - 2.1.1.1 Oportunidad
 - 2.1.1.2 Amenazas
 - 2.1.1.3 Fortaleza
 - 2.1.1.4 Debilidades
- 2.2 Factores claves para el éxito y ventaja competitiva
 - 2.2.1 Posicionamiento deseado
 - 2.2.2 Objetivos claros
- 2.3 Marketing estratégicos
 - 2.3.1 Plaza
 - 2.3.2 Servicio
 - 2.3.3 Promoción
 - 2.3.4 Precio
 - 2.3.5 Publicidad

Modulo 3-

3 Estructura operacional

3.1 Actividades previas al inicio de la operación

3.1.1 Aspectos Educativos

3.1.1.1 Pedagógico Curricular

3.1.1.2 Enfoque lingüístico

3.1.1.3 Niveles de capacitación del personal

3.1.1.4 Tipo de actividades extracurriculares

3.2 Inversión inicial

3.3 Elementos principales para la apertura

3.4 Organigrama y política de recursos humanos

3.5 Políticas Internas

3.6 Descripción de Funciones

Modulo 4-

Economía y rentabilidad

4.1 Estructura de costos

4.1.1 Activos y sus Depreciaciones

4.1.2 Análisis Proyectado para la apertura

4.1.2.1 Ingresos

4.1.2.2 Egresos

4.1.3 Punto de Equilibrio

4.1.4 Proyección de números de alumnos

4.2 Proyección de venta

4.3 Proyección de sueldos

4.4 Cuadro de presupuesto de gastos

4.5 Balances Proyectado

4.5.1. Proyección de estados de resultados

4.6 Flujos de Caja

CREACIÓN DE INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR EN IBARRA

CON ENFASIS EN ALTA ENSEÑANZA

Centro Educativo “GALIANO”

1. Proposición de la empresa y concepto

La provincia de Imbabura no posee una institución educativa preescolar que desarrolle, siembre y potencialice las inteligencias múltiples en los estudiantes actuales, por ende es necesario fundar una institución educativa preescolar orientada en la nuevas exigencias del diario vivir. Los niveles que en principio se desea crear en la institución es la parte Inicial. Posterior la Primaria y Secundaria continuamente. Es por esto que voy a crear un plan de negocios que direcciona las necesidades de educación en el área de preescolar en la ciudad de Ibarra, la manera en la que la vamos a realizar es exponiendo los índices claves de población de edad de preescolar de 0 a 5 años, que este va hacer nuestro mercado potencial. Y al cual vamos a darles servicios extras que van a mejorar el estilo de vida tanto de los estudiantes como de la familia de los mismos, como es el caso de clases extracurriculares que van a potencializar las inteligencias de nuestros futuros alumnos.

Filosofía de la Unidad Educativa

1.1.1 Misión del Colegio Galiano

Nuestra misión está concentrada en la formación armónica de nuestros niños y niñas con énfasis en el desarrollo de la creatividad, la lúdica y la libertad para la construcción del conocimiento como estrategia para el éxito en su desempeño.

1.1.2 Visión del Colegio Galiano

Nuestra visión es ser líderes regionales en educación, con excelencia académica en la cual los estudiantes se puedan beneficiar y ser entes individuales con la capacidad de desenvolverse de forma autónoma.

1.1.3 Valores del Colegio Galiano

Justicia: Todos los hombres por naturaleza surgimos semejantes, por ende tenemos los mismos derechos, pero no tenemos las mismas oportunidades. Por eso, ni la educación, ni la economía, ni el trabajo debe tener prejuicios de raza, de religión, de creencia o de ideas políticas. La igualdad está consagrada en la Constitución del Ecuador.

Diálogo: El comunicarse entre los individuos es primordial para convivir. Nosotros no escuchamos pero requerimos que los demás pongan atención a lo decimos. El diálogo debe empezar en la familia e irse expandiendo hacia todo el resto de grupos sociales.

Autonomía: desarrollar a los niños y niñas cambia con el paso del tiempo por la influencia del proceso evolutivo, la relación con grupos de amigos, estudiantes y la influencia de los medios.

Participación: Que el niño se incluya en sociedad y el adulto se encomienda en dar ejemplos y socializar en sus actitudes éticas y morales como el respeto, la libertad, la paciencia, la honestidad, la responsabilidad.

1.2 Análisis del Entorno Educativo de la Región.

1.2.1 Socio-cultural

En el Ecuador, la educación ha evolucionando hasta convertirse en lo que es hoy. Los procesos, tecnologías, materiales y apoyo para que la educación siga evolucionando de la mejor manera deben siempre ser de la más alta calidad para así garantizar un servicio impecable y sólido que permita los mejores resultados en el país. La estructura nacional de la educación en Ecuador se resume en 4 entidades principales que son: 1-. Ministerio de Educación, 2-. Dirección Nacional de educación, 3-. Distritos y Circuitos Provinciales, 4-. Instituciones Educativas. Y por parte del gobierno, aporta el 3% del presupuesto del estado para educación (Publica) que se podría redireccionar para mejorar el bienestar del país en el ámbito de la educación

En la provincia de Imbabura, por parte de las ilustraciones académicas y el interés por tener una mayor inteligencia, la ciudad de Ibarra a tenido crecimiento con un índice de años promedio de estudio en el 2007 ha sido de 7.2 años, mientras que en el 2010 es de 8.32 años de edad. (INEC) El cual esto nos indica que los niños están más motivados a

seguir en las aulas, al igual que los padres están poniendo mayor interés en la educación de los niños.

En la parte cultural, la ciudad de Ibarra siendo la capital de la provincia tiene gran influencia por parte de la ciudad de Quito, Esto es que los padres ven con una tendencia de que la parte académica se va alargando entre estas dos ciudades. Es por lo cual hay un interés en una educación de calidad más no una educación de bajos costos.

1.2.3 Demográfico

Tenemos en este un punto, uno de nuestras mayores ventaja, ya que la ciudad de Ibarra está en expansión con un crecimiento poblacional importante ya que Imbabura tiene una población de 400359 habitantes, según los datos del INEC (2010), y la ciudad de Ibarra con una población total de 181.175 habitantes (Falta número de niños en Ibarra) es ahí que se ve un mercado potencial, ya que con estas cifras podemos reflejar que la ciudad en pocos años va a necesitar el servicio que la institución está creando. Ya que su ubicación en el norte del país, a dos horas de la capital del Ecuador. Además nuestra institución tienes una localización muy adecuada para su metodología, ya que hay grandes espacios verdes donde los niños puedes interactuar y tener claro los conceptos del medio ambiente.

1.2.4 Económico

En cuanto los ingresos que tienen loa padres de nuestros futuros estudiantes, es un nivel medio, ya que nuestro target objetivo son personas de un nivel socioeconómico medio, medio-alto y alto. Y haciendo un análisis de los ingresos por persona y con un salario básico de 298 dólares americanos, y con los gastos necesarios con un buen estilo de vida, al cliente potencial les factible pagar la matrícula y la pensión mensual.

1.2.5 Político y legal

El Ministerio de Educación se encarga generalmente de establecer las políticas y los lineamientos para dotar el sector educativo de un servicio de calidad con acceso equitativo y con permanencia en el sistema. Las funciones más importantes del ministerio es el ejercer la inspección, vigilancia, control y evaluación de la calidad y prestación del servicio educativo.

Art. 29.-El Estado garantizará la libertad de enseñanza, la libertad de cátedra en la educación superior, y el derecho de las personas de aprender en su propia lengua y ámbito cultural. Las madres y padres o sus representantes tendrán la libertad de escoger para sus hijas e hijos una educación acorde con sus principios, creencias y opciones pedagógicas.

Una leve preocupación por parte de la institución, es la constitución y sobretodo el gobierno ya que en el Art. 348.- La educación pública será gratuita y el Estado la financiará de manera oportuna, regular y suficiente. La distribución de los recursos destinados a la educación se regirá por criterios de equidad social, poblacional y territorial, entre otros. (...). Pero esto es algo que la institución lo va a tomar como una oportunidad ya que con el servicio que vamos a dar

1.2.5.1 Constitución legal del Colegio

Según la Ley al definir la educación preescolar se hace como la ofrecida al niño para su desarrollo integral en los aspectos biológicos, cognoscitivo, psicomotriz, socioafectivo y espiritual a través de experiencias de socialización pedagógica y recreativa

1.2.5.2 Aval del Ministerio de Educación

El documento principal para el funcionamiento del colegio, es el acuerdo ministerial para el libre funcionamiento de la institución con todos los reglamentos que ponen la ley de educación. Para poder adquirir este documento se tiene que presentar el proyecto del colegio en sí, luego se espera que el proyecto sea aprobado por la secretaria de planificación estudiantil, después de este paso se realiza las inspecciones del establecimiento y se ve que esté en condiciones idóneas para impartir normalmente clases y es ahí donde se entrega este acuerdo ministerial que es el colegio esta en libre funcionamiento y ya los estudiantes se pueden matricular y comenzar el año electivo.

1.2.6 Tecnológico

La tecnología se basa en la educación preescolar que va a incluir todo lo requerido para substituir los objetivos específicos que tiene que cumplir la educación preescolar como procesos y materiales como espejos, colchonetas y zonas adecuadas para actividades de expresión corporal donde la tecnología se ve identificada en el tipo de capacitación y educación que reciben los docentes en el área de pedagogía. Incorporar a las actividades educativas el uso del internet y de las herramientas de la informática para desarrollar

habilidades y conocer desde una primera instancia el mundo cambiante y veloz en el que habitan los niños.

1.3 Análisis del Sector Educativo de la Región.

1.3.1 Competencia directa e indirecta

Una de los puntos importantes para el proyecto de la creación del colegio es dar un análisis de la competencia, ya que para la aprobación del sitio donde se va a implantar el colegio tiene que tener una serie de requisitos para que exista la aprobación como es el número de centros alrededor del sitio de instalación del colegio. Es así que podemos identificar 3 establecimientos educativos en sector que son:

1. Escuela Sagrado Corazón de Jesús
2. Centro infantil Gotitas de Amor
3. Centro Infantil Mis primeros pasos

Competencia directa

- a. Jardín de infantes Albertina Franco de Leoro
- b. Centro Educativo Disney
- c. Centro Educativo Alamos
- d. Jardín Gotitas de Miel
- e. Centro infantil Kids
- f. Aguilar Pozo
- g. La Colina
- h. La Primavera
- i. Liceo Aduanero
- j. Sagrado corazón de Jesús
- k. La Victoria
- l. Nuestra Señora de Fátima
- m. Lidia Sevilla León
- n. Madre Teresa Bacq
- o. Centro infantil Los Alpes

Unidades Educativas: (15823)

- a. Escuela Ciudad De Ibarra

- b. Escuela Fiscal Rafael Suárez
- c. Escuela Fiscal Víctor Manuel Peñaherrera
- d. Escuela Fisco Misional Gudiño Vásquez
- e. Escuela Luis Leoro Franco
- f. Escuela María Angélica Idrobo
- g. Escuela Mercedes Troya De Suárez
- h. Escuela Particular Juan Diego
- i. Escuela Particular La Inmaculada Concepción
- j. Escuela Particular Sagrado Corazón De Jesús
- k. Escuela Rafael Larrea Andrade
- l. Escuela Santa Marianita De Jesús De Caranqui
- m. Fundación Educativa Ibarra

1.3.3 Recursos Humanos

En cuanto al personal que quiere contratar la institución es de alto nivel académico, esto quiere decir que se desempeñe en amplias áreas de conocimiento: psicológicas, académicas, idiomas, motivación, entre otras. Es por eso que tenemos que adquirir profesores de tercer nivel de estudio con su acta de grado en carreras afines a la educación. Por parte de la demanda del personal vamos a tener una poca de complicación ya que en la ciudad tenemos dos Universidades que brindan la carrera de educación parvulario.

1.3.2 Estadísticas académicas

El mercado potencial tomamos en la población de Imbabura que es de: 400 359 personas y en la ciudad de Ibarra son 181 859 personas. De los cuales nuestro mercado son el 5 % de personas que tienen una edad entre 0 a 5 años es de 20018 en la provincia de Imbabura, y en la provincia de Ibarra es de 6592 posibles estudiantes. Entonces nuestro grupo de clientes en la zona de Norte del país va hacer de 9573. Que es un mercado amplio y vemos una oportunidad grande de contribuir a la sociedad con lo principal que es la educación, y sobre todo una educación de alto nivel.

Modulo 2

Para la unidad educativa, el plan de marketing es uno de los pilares fundamentales para que el negocio tenga una rentabilidad y una estabilidad constante, es por esto que realizamos la siguientes preguntas para que nuestro plan de marketing este bien enfocado. Las siguientes interrogantes son:

- ¿En qué negocio se encuentra?

Se encuentra en el negocio de la educación, de una educación con alta calidad y con personal altamente calificado para dar e impartir las mejores enseñanzas a sus alumnos

- Descripción: ¿Cuál es nuestra política?

Nuestra política es la de satisfacer las necesidades y expectativas de los padres de familia, que se encuentran interesados en que sus hijos estén a la par en el ámbito de la educación con las grandes ciudades del país y de todo el mundo. Buscando así que la unidad educativa y el servicio compense el valor invertido. Y haciendo que el padre de familia este gustoso con el servicio que se le brindo y sea fiel y nos pueda referir de una forma proactiva.

2. Oportunidad de mercado y estrategia.

2.1. Análisis de oportunidades y amenazas en el sector educativo

2.1.1. Análisis FODA

<i>Internas</i>	<i>Externas</i>
<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Sedes interconectadas con colegios de nuestra propiedad.• Primera Unidad educativa especializada en un idioma especializada en niños en Imbabura• Servicios adicionales ofrecidos por el plantel (comida, transporte, clases extracurriculares)• Profesores capacitados con títulos	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none">• Apreciación de la sociedad de la innovación en la educación del Imbabura.• Apoyo del municipio a las instituciones legales, por medio de campañas publicitarias.• Aprovechando el crecimiento de la población económicamente activa.• La formación de distritos y circuitos en la dirección de

<p>de tercer nivel y mínimo 2 idiomas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El espacio físico de la institución está acorde con los más altos estándares de calidad en el ámbito educativo 	<p>educación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los convenios con los servicios extras que se van a brindar en la institución
<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda del personal docente • El precio de la pensión. • La apariencia de que es una Unidad Educativa cara. • La falta de años de experiencia en el mercado de la educación (preescolar) 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corrupción en la educación a la distancia. (títulos ficticios). • Inestabilidad de leyes educativas • Dificultad en obtener los permisos de funcionamientos. • El gobierno con las aulas de milenio • Que las leyes quiere que la educación sea gratuita

2.1.1.1 Oportunidad

Las oportunidades suponen ocasiones del entorno que la empresa debe aprovechar, la competencia o el mercado, que pueden generar dificultades para la realización del proyecto. Para este diagnóstico se utiliza el estudio de los factores económicos, socioculturales, tecnológicos y político legales ya mencionados al inicio de este capítulo.

2.1.1.2 Amenazas

Las amenazas son las fuerzas procedentes del entorno interno de la unidad educativa, es por eso que tenemos que poner toda la atención, ya que se puede ver influencia directamente en la factibilidad de la empresa

2.1.1.3 Fortaleza

Consiste en estudiar las fortalezas proyecto, tanto las existentes como las potenciales. Las fortalezas son las capacidades de la empresa y su posición relativa en el mercado, y se basarán en las ventajas comparativas que el proyecto posea respecto a su competencia.

2.1.1.4 Debilidades

Las debilidades representan las limitaciones de la empresa, tanto en sí misma como en su posición en el mercado y estas suelen estar en las fortalezas de las competencias.

La matriz FODA resulta de la fusión del diagnóstico externo y la radiografía interna. Esta matriz es de gran utilidad para elaborar los planes estratégicos y de contingencia. Muestra además, los factores que deben ser tomados en cuenta al momento de proyectar ingresos o egresos.

2.2 Factores claves para el éxito y ventaja competitiva

Un enfoque de sistemas que usaremos para guiar nuestra empresa durante un tiempo a través de su medio ambiente, para lograr las metas dictadas. Consiste también en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de la misión, visión, y de sus objetivos y finalmente poder conseguir el posicionamiento deseado.

Como todo plan, es importante definir los objetivos para tener un panorama más claro y concreto

2.2.1 Posicionamiento deseada

Posicionarse en la ciudad de Ibarra como la primera y única unidad educativa de alta enseñanza. Recuperar la inversión inicial en el quinto año de operaciones y obtener una tasa de retorno superior a 17%, ya que es una inversión alta y el servicio es algo complicado por la competencia que existe.

El posicionamiento define en dónde se desea colocar un producto en relación con la competencia en la mente del grupo objetivo. Un posicionamiento adecuado le da personalidad al servicio de la educación y consigue que el rendimiento sea el esperado.

Basándonos en la investigación cuantitativa descubrimos que las características de servicio deseadas más predominantes son que la educación sea enfocada a los niveles altos de educación, para que pueda competir con cualquier otro estudiante del país.

En cuanto a las expectativas más influyentes del mercado consumidor son que sus hijos desarrollen sus habilidades rápidamente y que se realicen eventos donde se demuestre el progreso de los mismos.

2.2.2 Objetivos claros

¿Cuáles son los objetivos de la Unidad Educativa?

- Captar el segmento de potencial de mercado atrayéndolo con la promoción basada en sus expectativas sobre el servicio en un 95% de lo esperado
- Captar el segmento que se encuentra relativamente insatisfecho con el servicio de la educación de la competencia particular y fiscal de la ciudad y de la provincia.
- Dar a conocer la unidad educativa como la mejor en educación de la provincia y que tiene el mejor prestigio.
- Encontrar puntos estratégicos para la admisión de nuevos estudiantes.
- Contar con ayuda por parte del estado.
- Dar a conocer la filosofía institucional a nuestros estudiantes.
- Ayudar a disminuir la deserción escolar en el país y crear una tendencia que nuestros alumnos no se queden solo con el bachillerato.
- Realizar seminarios para los estudiantes en periodos bimensuales.

2.3 Marketing estratégicos

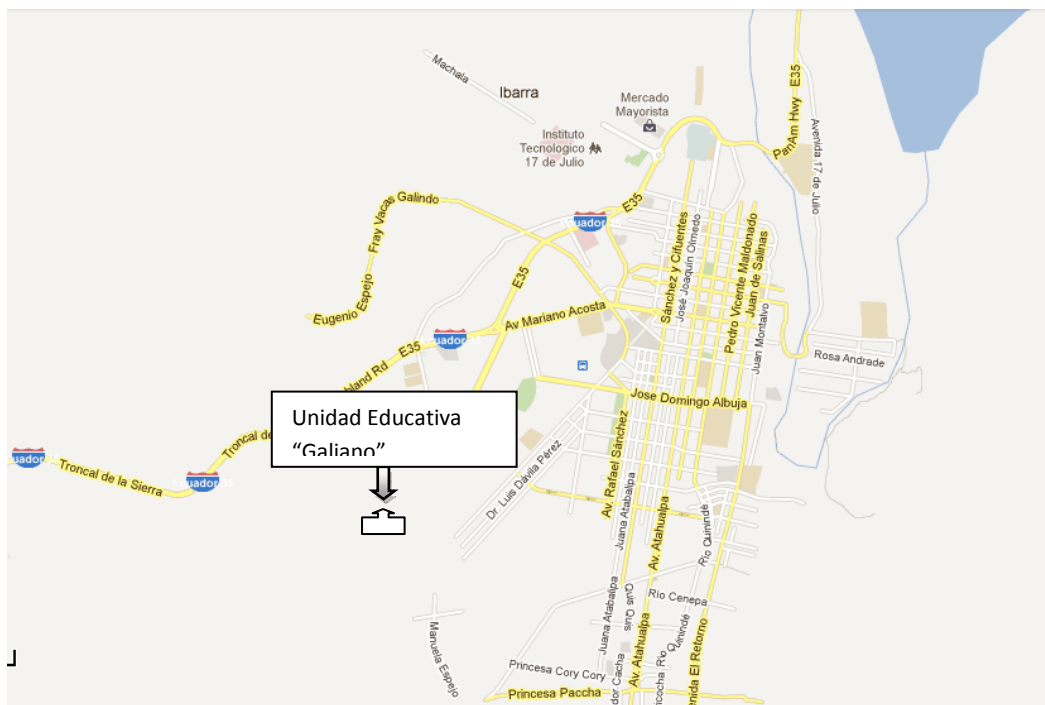
Ahora vamos a análisis las variables que disponen los responsable de mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la compañía. Las variables más utilizadas son las 4 P de McCarthy que son: Producto, Plaza, Promoción y Precio y la actualidad se ha incluido una variable más que es la Publicidad. El peso específico de cada elemento del marketing mix depende de la estrategia y de los resultados del estudio de mercado.

2.3.1 Plaza

Para captar y lograr mejores resultados en la oferta del servicio, se necesita también una infraestructura adecuada en una estratégica localización.

La localización de las instalaciones de la academia es muy importante dado que su influencia económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometiendo en el largo plazo una inversión en un marco de carácter de difícil y costosa alteración. Nuestro estudio de localización no será meramente un análisis técnico sino su objetivo es más general que la ubicación por sí misma, aunque eventualmente se desarrollarán escalas y matrices de aceptación para definir un lugar en específico, tanto viable como rentable.

Mapa de la ciudad y localización de la Unidad Educativa



2.3.2 Servicio

La definición del servicio a ofrecer es el resultado del desarrollo de una estrategia empresarial y el diseño del mismo casi nunca es responsabilidad única de la función de operaciones, sin embargo ésta se ve muy afectada por la introducción de nuevos servicios y viceversa.

2.3.3 Promoción

Para poder posicionar un proyecto en el mercado es necesario otorgar un concepto de lo que se ofrece al mercado potencial y consumidor. Esto es logrado a través de la promoción. La promoción que la va ofrecer la institución es el 15% de descuento en la matrícula cuando van por parte de nuestro personal de ventas

2.3.4 Precio

Para iniciar el proceso de fijación de precios es necesario que dar claro el conocimiento sobre dos variables de mercado que son: estructura de demanda de los clientes y los precios de los competidores.

Con el conocimiento de la calidad de servicio deseado además de los estándares del ministerios de educación y del precio de la competencia, podemos determinar en cuanto y porqué variará nuestro precio al de la media del mercado, por lo que se cobrará \$30.00 por concepto de matriculación única y \$80.00 mensuales por alumno. Sin tomar en cuenta los servicios adicionales que la institución va a brindar

2.3.5 Publicidad

La publicidad es cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador previamente definido (vendedores). Por medio de la publicidad se desea informar, convencer y recordar a los consumidores sobre nuestra organización.

Para el diseño de la misma, es necesario seguir pasos para la efectividad de este medio, los cuales son.

- Determinación de objetivos

El proceso de informar, la finalidad es difundir información sobre el proyecto a realizarse, lo cual se basa en informar al mercado sobre las siguientes características de servicio:

- La instalación de la institución
- Las múltiples opciones y actividades que pueden realizar los estudiantes.
- Los precios de introducción y servicios adicionales ofrecidos
- Los docentes calificados y reconocidos
- Adopción del mensaje
- Decisiones sobre los materiales y métodos de enseñanza que se usarán

Para difundir la información y detalles sobre el lanzamiento de la academia, se cuentan con varios tipos de publicidad. Hemos decidido utilizar las siguientes opciones.

- Hojas volantes
- Vendedores de la institución
- Avisos publicitarios
- Internet
- Redes sociales

Modulo 3

Estructura operacional

3.1 Actividades previas al inicio de la operación

3.1.1 Aspectos Educativos

3.1.1.1 Pedagógico Curricular

Las capacidades, conocimientos y habilidades del currículo pedagógico que se están construyendo con los alumnos conjuntamente con el Ministerio de Educación y en cuáles se presentan dificultades. Esto se debe analizar en cada tema transversal y desde las distintas áreas del conocimiento:

- Lenguaje y comunicación
- Matemáticas
- Ciencias de la vida
- Tecnología y conocimiento práctico
- Expresión y creatividad
- Religión ética y moral
- Educación física
- Idiomas

Las actitudes que se nos enfocamos que desarrollen nuestros alumnos, es una actitud proactiva en la cual ellos puedan retroalimentarse con la variedad de materias impartidas con profesores de alta calidad para que al final del ciclo ellos puedan tener una visión más clara de que es lo que quiere llegar a ser en la vida y lo que quieren llegar a portar a la sociedad

3.1.2 Enfoque lingüístico

La unidad educativa está encaminada a que el estudiante tenga amplio conocimiento y domine otro idioma aparte del idioma materno es por esto que mediante un análisis determinamos que:

- Todas las clases se van a impartir en ingles
- Nuestros docentes van a dominar ampliamente el idioma ingles
- Nuestro material didáctico predominara el ingles

Reflexionar el grado de influencia que el idioma tiene en la sociedad vs la formación inicial que ha recibido el estudiante con la orientación del docente así que hay que enriquecer las capacidades de expresión y comprensión del idioma, también reflexionar sobre la diversidad lingüística y darle valor, así como mejorar el uso lingüístico (escrito y oral) de los estudiantes, semejanzas y diferencias del habla y escritura y por ultimo enseñar la fonología, morfo-sintaxis, léxico y semántica

3.1.3 Niveles de capacitación del personal.

El personal docente tiene que cumplir con el perfil apropiado con la metodología, enseñanza y que este de acorde con el curricular que se va impartir en la Unidad. Es así que nuestro personal va estar en constante capacitación Metodología de trabajo y forma de organización del aula.

3.1.4 Tipo de actividades extracurriculares

En cuanto a las actividades extracurriculares para todos los niveles de educación, están desarrollados fuera del horario regular de clases, estas actividades van a ser que el estudiante adquiera mejores habilidad a la hora de enfrentar el mundo. Las actividades extracurriculares son:

Deportivas:

- Fútbol
- Baloncesto
- Vóley
- Natación

Idiomas

- Inglés
- Italiano

Arte y teatro

- Danza
- Gimnasia

3.2 Inversión inicial

El análisis que se realizó para la factibilidad de la unidad educativa se constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al realizar una inversión inicial, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones acorde a los gastos incurridos.

La inversión inicial contiene todos los balances de recursos orientados a la compra e instalación de muebles, equipos y materiales que permitirán el arranque del proyecto.

Inversión Inicial	
Ejecución de obras	45000,00
Proyecto de ejecución	60000,00
Dirección de obra	17000,00
Legalización	1250,00
Terreno	0,00
Total de la construcción	123250,00
Gastos extras 5%	6162,50
Total inversión de ejecución del proyecto	129412,50

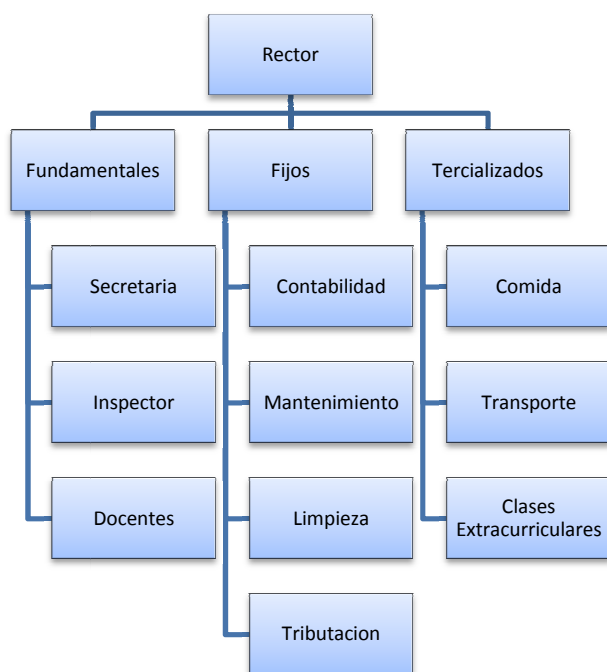
3.3. Elementos principales para la apertura

Cantidad	Concepto	Precio Unitario	Costo total
Muebles			
4	Mesas Hexagonales	74,00	296,00
22	Sillas de madera pequeñas	13,00	286,00
5	Mesas de computadores	55,00	275,00
5	Sillas de escritorio	30,00	150,00
2	Anaqueles	75,00	150,00
3	Pizarras de tiza líquida	32,00	96,00
Total			1253,00
Programa de contabilidad			

	1	Software Mónica	550,00	550
Total				550
Equipos de computación				
	5	Computadores	430	2150
Total				2150
Herramientas y Materiales				
	1	Equipo de materiales estándar	1450	1450
	1	Equipo de herramientas estándar	1200	1200
				2650
Total Inversión Interna				4097,00

3.4 Organigrama y política de recursos humanos

Para iniciar las operaciones de la unidad educativa se necesita contar con 4 pilares de personas en relación de dependencia: El director, un coordinador académico (inspector), Docentes (Materias e idiomas), y una asistente administrativa (Secretaria). Para el rubro de servicios contratados, la empresa los dividirá en dos tipos, fijos o terciarizados. En los servicios contratados fijos estarán los de contabilidad y tributación, mantenimiento y limpieza. Los servicios terciarizados son los de comida, transporte y clases extracurriculares.



3.5 Políticas Internas

Las instalaciones y los servicios de la unidad educativa servirán tanto para ofrecer el servicio como para la administración de la empresa. Gracias a esto, no es preciso que el horario de apertura sea en el horario de clases. El horario de atención al público será a partir de las siete de la mañana (07:00) hasta las seis de la tarde (18:00) de lunes a viernes, y el sábado de nueve de la mañana (09:00) hasta las dos de la tarde (14:00).

En cuanto a la vestimenta de la institución, el personal, el Director, la coordinadora académica y el operador de sistemas y publicidad deberán vestir semiformal, mientras que la asistente administrativa usará una ropa de diario. En cuanto a los docentes, éstos usarán un uniforme o vestimenta a su elección y dependiendo de la materia que se les asigne enseñar podrán usar indumentaria informal o semiformal. Y por parte de los alumnos y su vestimenta, van a utilizar la ropa normal para las clases y van a tener la alternativa de tener un chompa que esté representado con el escudo de la institución, al igual que eventos de las institución van a tener que tener un uniforme para usarlo.

La empresa brindará servicio de ser socio de la unidad y recibirá los servicios extracurriculares, en los cuales el cliente pagará por el servicio y el consumidor final será su representado o alumno y se entregará facturas por el pago de los mismos.

Los valores que la empresa cancelará por concepto de sueldos de los empleados se los realizara los primero 5 días de cada mes.

3.6 Descripción de Funciones

Las funciones que serán descritas incluye exclusivamente al personal que está en relación de dependencia excepto el personal docente, los cuales deberán cumplir sus funciones aunque sus remuneraciones sean canceladas a través de facturas. El personal tercerizado deberá cumplir con las funciones establecidas en los respectivos contratos de prestaciones de servicios previamente firmados entre la empresa y las empresas proveedoras.

Las principales funciones que tendrá el gerente general son las siguientes: Ejercer el cargo de representante legal de la empresa; supervisar el trabajo del coordinador académico, asistente administrativa y del operador de sistemas y publicidad; coordinar, cotizar y controlar los servicios de eventos; diseñar los programas estratégicos y de comunicación para los clientes; y negociar y firmar los contratos con los proveedores y reguladores de la empresa.

Las principales funciones que tendrá el coordinador académico son las siguientes:

Diseñar la malla curricular y el contenido de cada clase por niveles y edades; establecer el perfil que deben tener los docentes y aspirantes a profesores; entrevistar a candidatos; coordinar, supervisar y monitorear las actividades de los profesores; establecer el contenido de la información a brindar; y atender inquietudes tanto de los padres como de los estudiantes.

Las principales funciones que tendrá el operador de sistemas y publicidad son las siguientes: Controlar el funcionamiento de las computadoras del establecimiento; realizar el diseño de la imagen corporativa, la papelería y el material promocional e informativo de la empresa; y asistir en el plano informático en general al personal administrativo.

Las principales funciones que tendrá la asistente administrativa son las siguientes:

Asistir al gerente general en lo que se le solicite; gestionar el pago de servicios básicos de la oficina, de los sueldos del personal en dependencia y de los servicios tercerizados; facturar a los clientes; cotizar, coordinar y controlar los servicios tercerizados de contabilidad, tributación, mantenimiento y limpieza de la oficina; crear, actualizar y desarrollar una base de datos de potenciales clientes; y realizar gestión de cobranza a clientes.

En cuanto a los profesores, sus principales funciones a cumplir son las siguientes:

Cumplir los objetivos de cada uno de los cursos asignados; llevar un control de progreso de sus alumnos; organizar y mantener el correcto orden y disciplina de sus grupos; y reportar por escrito novedades y sugerencias al finalizar cada módulo

Modulo 4

Economía y rentabilidad

El análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u algún otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión

Cuadro de Estudio Económico

Estructura Financiera

Recursos Propios	64706,25	50%
Financiación Ajena	64706,25	50%
Inversión total	129412,5	
Costo de renovación de activo		2%
Inflación estimada		5,14%
Revisión Salarial estimada		5,14%
Tipo impositivo IVA		12%

4.1 Estructura de costos

4.1.1 Activos y sus depreciaciones

Activos Fijos	Valor
Equipo de computación	2150,00
Muebles y Equipos de oficina	1253,00
Edificio	123250,00
Terreno	150000,00
Inventario	2700,00
TOTAL	279353,00

Depreciación Equipo de computación

Periodo	Valor	33%	Saldo
2012	2150,00	709,5	1440,50
2013	1440,50	709,5	731,00
2014	731,00	709,5	21,50

Depreciación Muebles y Equipos de oficina

Periodo	Valor	10%	saldo
2012	1253,00	125,3	1127,70
2013	1127,70	125,3	1002,40
2014	1002,40	125,3	877,10
2015	877,10	125,3	751,80
2016	751,80	125,3	626,50
2017	626,50	125,3	501,20
2018	501,20	125,3	375,90
2019	375,90	125,3	250,60
2020	250,60	125,3	125,30
2021	125,30	125,3	0,00

Depreciación Edificio

Periodo	Valor	5%	Saldo
2012	123250,00	6162,5	117087,50
2013	117087,50	6162,5	110925,00
2014	110925,00	6162,5	104762,50
2015	104762,50	6162,5	98600,00
2016	98600,00	6162,5	92437,50
2017	92437,50	6162,5	86275,00
2018	86275,00	6162,5	80112,50
2019	80112,50	6162,5	73950,00
2020	73950,00	6162,5	67787,50
2021	67787,50	6162,5	61625,00
2022	61625,00	6162,5	55462,50
2023	55462,50	6162,5	49300,00
2024	49300,00	6162,5	43137,50
2025	43137,50	6162,5	36975,00
2026	36975,00	6162,5	30812,50
2027	30812,50	6162,5	24650,00
2028	24650,00	6162,5	18487,50
2029	18487,50	6162,5	12325,00
2030	12325,00	6162,5	6162,50
2031	6162,50	6162,5	0,00

Como un análisis de los resultados de esta proyección de los activos fijos son que la institución cuenta con un total de **279353,00** dólares en activos fijos, lo cual podríamos tomar como un ventaja competitiva ya que este activos se van repartir por los amplios espacios verdad, canchas deportivas y espacios para los alumnos realicen sus labores de estudio.

4.1.2 Análisis proyectado para la apertura

4.1.2.1 Ingresos

En el año 2013 que la fecha aproximada para la apertura de la institución, pensamos contar con 75 alumnos matriculados obteniendo los siguientes resultados de los ingresos de toda índole esto quiere decir que vamos a tomar en cuenta también las clases extracurriculares que son el plus del proyecto:

INGRESOS				
Detalles	No Alumnos	Valor	Meses	Total
Matriculas				2250
Educación Inicial				
Aula 1	15	30		450
Aula 2	15	30		450
Educación Básica	45	30		1350
Pensiones	75	80	10	60000
Arriendo Bar		550	10	5500
Clases Extracurriculares	70	60	10	42000
Otros ingresos				3000
TOTAL INGRESOS				112750

4.1.2.2 Egresos

Sueldo
Empleados
Afiliados al IESS

Año 2013	Número de empleados	Salario Básico	13ro sueldo	14to sueldo	Vacaciones	Aporte IEES	Costo empresa	Valor año
Personal								
Docente	10	360	43,2	43,2	21,6	43,7	424,3	4242,6
Gerente	1	800	96	96	48	97,2	942,8	9420,8
Secretaria	1	330	39,6	39,6	19,8	40,1	388,9	388,905
Conserje	1	292	35,04	35,04	17,52	35,5	344,1	344,122
TOTAL								71021,12

Sueldo empleados no afiliados

Ano 2013	Hora Semana	Hora mes	Hora año	Costo por hora	Total Anual
Prof. Deporte 1	15	60	720	2,5	1800
Prof. Deporte 2	15	60	720	2,5	1800
Prof. Deporte 3	15	60	720	2,5	1800
Prof. Música	9	36	432	2,5	1080
Prof. Ingles 1	15	60	720	2,5	1800
Prof. Ingles 2	15	60	720	2,5	1800
TOTAL					10080

TOTAL PERSONAL PARA LA INSTITUCION

81101,124

Servicios Básicos

Detalle	Valor Anual
Agua	310
Luz	184
Teléfono	276
TOTAL SSBB	770

Otros Egresos

Detalle	Valor Anual
Dispensario Medico	180
Uniforme Distintivo	700
Mantenimiento de activos	1400
Imprevistos	1000
Útiles de oficina	650
Capacitación del Personal	400
Navidad	350
Día del maestro	350
TOTAL	5030

Cuadro de Resumen Egresos

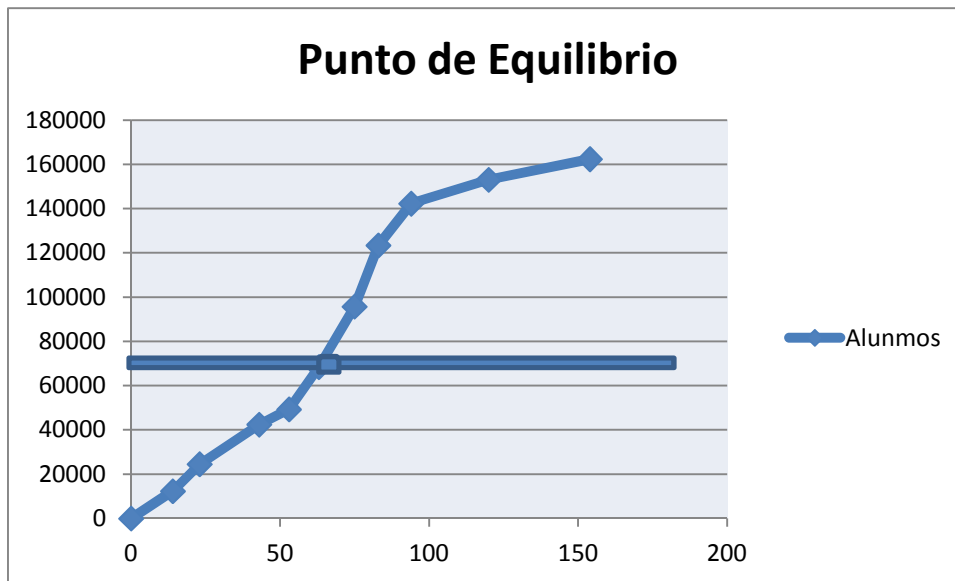
Detalle	Valor Anual
Sueldo personal	81101,124
Servicios Básicos	770
Otros Egresos	5030
TOTAL EGRESOS	86901,124

4.1.3 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por venta son exactamente igual a los costos que va a adquirir y gastar la institución, lo que vamos a sacar en este resultado es ver qué cantidad de alumnos tenemos que tener para que no exista perdida en el proyecto

Costos fijos		Costos variables		Ingresos	
Sueldos	81101,124	SSBB	770	Matriculas	2250,00
Depreciación	9500	Mantenimiento	1400	Pensiones	60000,00
Uniformes	700	Imprevistos	1000	Arriendo Bar	5500,00
Dispensario Medico	180	Útiles Oficina	650	Clases Extras	42000,00
Día del maestro	350	Capacitación	400	Otros	3000,00
Navidad	350				
TOTAL COSTO FIJO	92181,124	TOTAL COSTO VARIABLE	4220	TOTAL INGRESO	112750,00

$$\begin{aligned}
 \text{Punto de Equilibrio} &= CF/1*(CV/PxQ) \\
 &= \frac{92181,12}{0,962572} \\
 &= 95765
 \end{aligned}$$

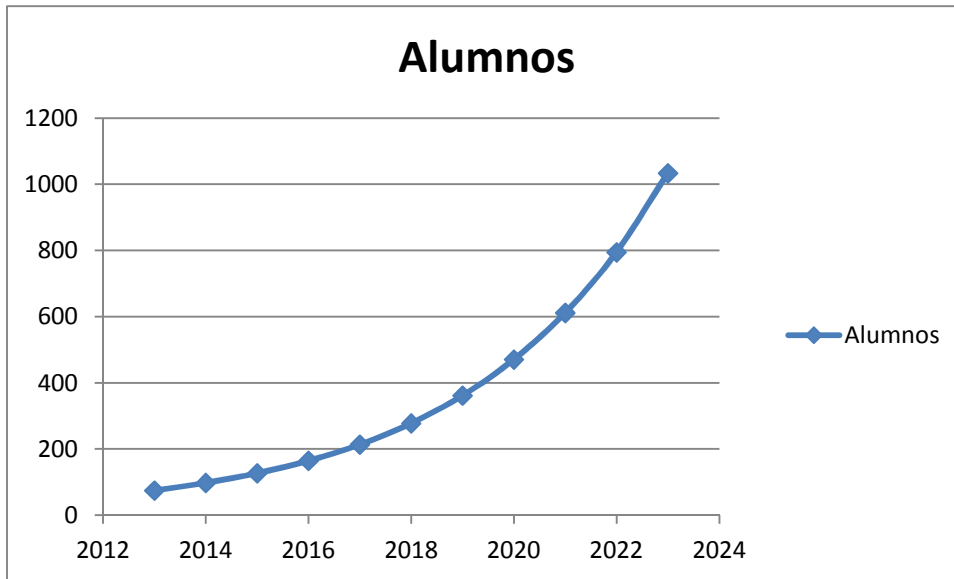


Para un análisis podemos decir que para la institución tienes que tener la cantidad de 95765 USD para tener un punto de equilibrio con 75 alumnos para iniciar el año electivo de manera correcta y que se puede culminarlo de la misma forma con los 10 meses que son de clases.

4.1.4 Proyección de Numero de Alumnos

Para realizar esta proyección tenemos la capacidad de las instalaciones del establecimiento para 500 alumnos, acatando el reglamento de la institución y del ministerio de Educación del Ecuador de deben estar de 15 a 20 alumnos por clase. La base de crecimiento de los alumnos año por año es del 17% ya que pensamos que es una tasa que se puede lograr mediante el área de marketing de la unidad.

Año Electivo	Alumnos
2013	75
2014	98
2015	127
2016	165
2017	214
2018	278
2019	362
2020	471
2021	612
2022	795
2023	1034



4.2 Proyecciones de venta

En la proyección de ventas usualmente se la programa para 5 años con el afán de que de cifras que se considere para tomar una decisión. Los lineamientos que vamos a tomar para la proyección son que las matriculas se van a mantener mientras que las pensiones van a incrementar, así como el alquiler del bar, esto incremento se lo hará financieramente con el porcentaje de la inflación del país que es del 5%.

Presupuesto Proyectado de Ingresos					
Concepto	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Nro. de alumnos	75	98	127	165	214
Matriculas	2250,00	2940,00	3810,00	4950,00	6420,00
Pensiones	60000,00	78400,00	101600,00	132000,00	171200,00
Arriendo	5500,00	5775,00	6063,75	6366,94	6685,28
Clases Extras	42000,00	58800,00	76200,00	99000,00	128400,00
Otros	3000,00	3150,00	3150,00	3150,00	3150,00
Total ingresos	114838,00	151177,00	192965,75	247647,94	318086,28

4.3 Proyección de Sueldos

Para la proyección de los sueldos vamos a tomar como referencia el porcentaje de inflación pronosticado en un escenario futuro que es el 5,14% anual

Total Sueldos	2013	2014	2015	2016	2017
Afiliados	71021,124	74572,1802	78300,7892	82215,829	86326,62
No Afiliados	10080	10584	11113,2	11668,86	12252,3
Total Sueldos	81101,124	85156,1802	89413,9892	93884,689	98578,92

4.4 Cuadro de presupuesto de Gastos

	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Costo Operación	73815,12	77464,18	81295,69	84609,77	88834,01
Insumos	190	200	209	220	231
Mano de obra	71021	74572	78301	82216	86327
Servicios Básicos	770	809	849	891	936
Capacitación	1000	1050	1103	1158	1216
Depr. Herramientas	125	125	125	125	125
Depr. Equipo	709	709	709	0	0
Costo de Adm. y Ventas	14730	15466,5	16239,825	17051,816	17904,407
Sueldos	10080	10584	11113	11669	12252
Publicidad	900	945	992	1042	1094
Mantenimiento	1400	1470	1544	1621	1702
Uniformes	700	735	772	810	851
Útiles de Oficina	650	682,5	717	752	790
Imprevistos	1000	1050	1103	1158	1216
Gastos totales	88545,12	92930,68	97535,51	101661,59	106738,42

Punto de Equilibrio

Costos fijos		Costos variables		Ingresos	
Sueldos	98579	SSBB	770	Matriculas	6420,00
Depreciación	125	Mantenimiento	1702	Pensiones	171200,00
Uniformes	700	Imprevistos	1216	Arriendo Bar	6685,28
Dispensario Medico	372	Útiles Oficina	790	Clases Extras	128400,00
Día del maestro	315	Capacitación	400	Otros	3150,00
Navidad	226				
TOTAL COSTO FIJO	100316,92	TOTAL COSTO VARIABLE	4877,29	TOTAL INGRESO	315855,28

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio} &= \text{CF}/1*(\text{CV}/\text{PxQ}) \\ &= \frac{100316,9}{0,984558} \\ &= 101890 \end{aligned}$$

0	0	101.890
14	12355	101.890
23	24544	101.890
43	42453	101.890
53	49335	101.890
63	68432	101.890
75	101890	101.890
83	123432	101.890
94	142344	101.890
120	153123	101.890
154	162434	101.890

4.5 Balances Proyectados

4.5.1 Proyección de estados de resultados

Este estado de resultado muestra la situación financiera proyectada hacia los cinco años poniendo en consideración las futuras actividades de la institución, y esto va hacer que nos permita conocer las pérdidas o ganancias que tendrá a lo largo de la economía de la empresa

Rubros	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos	114838	151177	192966	247648	318086
Costo de operación	73815	77464	81296	84610	88834
Utilidad Bruta	41023	73713	111670	163038	229252
Gastos Adm.	14730	15467	16240	17052	17904
Utilidad Operacional	26293	58246	95430	145986	211348
Gastos Financieros	603	226	192	158	124
Utilidad antes de la participación	25690	58020	95238	145828	211223
15% Participación de trabajadores	3853	8703	14286	21874	31684
Utilidad antes de impuestos	21836	49317	80952	123954	179540
25% impuestos a la renta	5459	12329	20238	30988	44885
UTILIDAD NETA	16377	36988	60714	92965	134655

4.5.2 Flujo de Caja

También llamada flujo de efectivo es una herramienta que se nos hace indispensable para todo tipo de negocios, ya que nos da una imagen clara de la liquidez con la que cuenta la empresa para el desarrollo de la misma, también la rentabilidad y la capacidad de recuperar la inversión que hacer para iniciar el proyecto.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		114838	151177	192966	247648	318086
Costo de operación		73815	77464	81296	84610	88834
Utilidad Bruta		41023	73713	111670	163038	229252
Gastos Adm.		14730	15467	16240	17052	17904
Utilidad Operacional		26293	58246	95430	145986	211348
Gastos Financieros		603	226	192	158	124
Utilidad antes de la participación		25690	58020	95238	145828	211223
15% Participación de trabajadores		3853	8703	14286	21874	31684
Utilidad antes de impuestos		21836	49317	80952	123954	179540
25% impuestos a la renta		5459	12329	20238	30988	44885
UTILIDAD NETA		16377	36988	60714	92965	134655
Depreciación		6996,5	6996,5	6996,5	6287,5	6287,5
Inversión	-129413					
Capital de trabajo	-98579					
Flujo de Caja	-227991	23374	43984	67711	99253	140942
Total	-227991	-204618	-160634	-92923	6330	147272

4.6 Evaluación Financiera

4.6.1 Razones Financieras

Después de todos los cálculos realizados podemos poner en práctica las razones financieras que son unos indicadores mucho más precisos que demuestran la salud financiera de la empresa y identificar problemas que se pueden dar en la empresa tanto de liquidez, rentabilidad, cobertura entre otras

4.6.1.1 Índice de Liquidez

Este índice es que nos trata de decir que tan buena es la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{16162,50}{9312}$$

$$\text{Razón circulante} = 1,74$$

La institución va a disponer de 1.74 dólares por cada dólar pasivo lo que demuestra que tienes una alta solvencia para cancelar cualquier tipo de deuda

4.6.1.2 Razón de Rentabilidad

La rentabilidad es el resultado neto de las decisiones, políticas y las tasas de cualquier tipo que van a incidir directamente en la empresa.

$$RE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$RE = \frac{16377}{114838}$$

$$RE = 14,26 \%$$

4.6.1.3 Valor Actual Neto (VAN)

El método más consistente con el objetivo de maximizar la inversión por parte de los propietarios es el enfoque de este índice que nos dice que con una tasa de aceptable de rendimiento nos resulta mejor poner en el banco con esta tasa o mejor es la inversión.

La tasa mínima aceptable de rendimiento es calculada con el porcentaje de participación del capital social y el interés del crédito y va a ser de 20,74 %

VAN del proyecto	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA	-227991	23374	43984	67711	99253	140942
TASA		20,74%	20,74%	20,74%	20,74%	20,74%
FLUJO ACTUALIZADO		28221	53106	81754	119838	170174
INVERSION INICIAL	-227991					
VAN DEL PROYECTO	189.627 €					

4.6.1.4 Tasa interna de retorno

La función principal de esta función es ver el retorno de una serie de flujos de caja para ver la tasa en la cual va a regresar el dinero invertido.

$$T.I.R \ 14,56\%$$

Bibliografía-

D., Asturias. (30 de Abril de 2012). *Estudio de factibilidad de la apertura de una institucion* .
Obtenido de <http://www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/3835.pdf>

Servicios, S. (Enero de 2009). *Estudio de viabilidad escuela infantil municipal de burriana*.
Obtenido de
<http://www.coac.net/oficinaconcursos/index/espanya/20091135/Estudio%20viabilidad.Estudio%20Viabilidad%20Escuela%20Burriana.pdf>

Ministerio de Educación. (2007). *Currículo institucional para la educación inicial*. Obtenido de
<http://www.corpes.org/wp-content/uploads/2011/04/Curriculo-de-Educaci%C3%B3n-Inicial-parte-11.pdf>

Ministerio de Educación. (2010). *Educación Inicial* Obtenido de
<http://www.slideshare.net/vdelpilar2242/educacion-inicial-1706666>

(2012). Obtenido de <http://www.educacionpichincha.gov.ec/pages/aegb.php>

García A, García M. (2008). *Escuela Material Infantil*. Obtenido de
<http://www.aderlan.org/downloads/Proyectos/ruralESS/Estudios%20de%20viabilidad/viabilescueinfantil.pdf>

(2009). *Capítulo IV Estudio Financiero*. Obtenido de
<http://www.dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1371/5/CAPITULO%204.pdf>