



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN
DE EMPRESAS**



TEMA

**PROPUESTA DE CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE EN TURISMO PARA
ATENDER A LOS TURISTAS DE HABLA INGLESA QUE VISITEN
EL CANTÓN "GENERAL ANTONIO ELIZALDE" (BUCAY), A
PARTIR DEL AÑO 2005.**

**AUTORES: Carrera Severino, Sandy Melina
Correa Macías, Verónica Janet
Pazmiño Castillo, Carlos Enrique**

TUTORA: Dra. Blanca Cestonaro de Viteri

**Guayaquil-Ecuador
Marzo, 2005**

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del trabajo sobre el tema:

“PROPUESTA DE CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE EN TURISMO PARA ATENDER A LOS TURISTAS DE HABLA INGLESA QUE VISITEN EL CANTÓN “GENERAL ANTONIO ELIZALDE” (BUCA Y), A PARTIR DEL AÑO 2005”, de los estudiantes: Carrera Severino, Sandy Melina; Correa Macías, Verónica Janet y Pazmiño Castillo, Carlos Enrique, alumnos del Programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas, considero que dicho Informe investigativo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador que el H. Consejo Directivo designe.

Guayaquil, Marzo del 2005

LA TUTORA

Dra. Blanca Cestonaro de Viteri

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema:

“PROPUESTA DE CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE EN TURISMO PARA ATENDER A LOS TURISTAS DE HABLA INGLESA QUE VISITEN EL CANTÓN “GENERAL ANTONIO ELIZALDE” (BUCAY), A PARTIR DEL AÑO 2005”, de los estudiantes: Carrera Severino, Sandy Melina; Correa Macías, Verónica Janet y Pazmiño Castillo, Carlos Enrique, alumnos del Programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas.

Guayaquil, Marzo del 2005

Para constancia firman

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL

Introducción

Capítulo I El problema:

- 1.1. Planteamiento del Problema
- 1.2. Análisis Crítico
- 1.3. Prognosis
- 1.4. Formulación del Problema
- 1.5. Delimitación del Problema
- 1.6. Justificación
- 1.7. Objetivo General
- 1.8. Objetivos Específicos

Capítulo II Marco Teórico:

- 2.1. Antecedentes investigativos
 - 2.1.1. Estudios de Ecoturismo y desarrollo económico
 - 2.1.2. La importancia de ser bilingüe en un mundo globalizado
 - 2.1.3. Condiciones de una lengua internacional
- 2.2. Fundamentación Filosófica
 - 2.2.1. El Turismo
 - 2.2.1.1. Clases de Turismo
 - 2.2.1.2. El Turismo en el Ecuador
- 2.3. Categorías Fundamentales
 - 2.3.1. Academias de Idiomas Extranjeros
 - 2.3.2. Relaciones Sociales a través de la Satisfacción de Necesidades
 - 2.3.3. Crecimiento Económico del Ecuador

Capítulo III Metodología:

- 3.1. Modalidad Básica de la Investigación
- 3.2. Nivel o Tipo de investigación
- 3.3. Población y Muestra
- 3.4. Operacionalización de Objetivos
- 3.5. Matriz de Recolección de la Información
- 3.6. Procesamiento y Análisis
- 3.7. Interpretación de los resultados

Capítulo IV Características del Cantón General Antonio Elizalde "Bucay"

- 4.1. Características principales de Bucay y sus alrededores
 - 4.1.1. Antecedentes históricos
 - 4.1.2. Etimología
 - 4.1.3. Himno de Bucay
 - 4.1.4. Antecedentes geográficos
 - 4.1.5. Límites
 - 4.1.6. Principales vías de acceso
 - 4.1.7. Clima y Temperatura
 - 4.1.8. Suelo
 - 4.1.9. Hidrología
 - 4.1.10. Flora y Fauna
- 4.2. Aspectos Socioeconómicos de Bucay
 - 4.2.1. Población
 - 4.2.2. Educación
 - 4.2.3. Empleo
 - 4.2.4. Organización de la comunidad
 - 4.2.5. Servicios básicos
 - 4.2.6. Salud
 - 4.2.7. Autoridades Municipales
- 4.3. Desarrollo del Turismo
 - 4.3.1. Principales lugares turísticos: características

4.3.2. Incidencia de la Gestión Administrativa en el desarrollo
del Turismo del Cantón

Capítulo V Plan de Negocios

5.1. Resumen Ejecutivo

5.2. Estudio de Mercado

5.3. Estudio Técnico del Proyecto

5.4. Estudio de la Organización:

5.4.1. Estructura Organizacional

5.4.1.1. División Administrativa

5.4.1.2. División Académica

5.4.1.2.1. Estructura de Niveles Educativos y
Programas

5.4.1.2.2. Políticas de Promoción Curricular

5.5. Estudio Legal

5.5.1. Formación Legal como Sociedad Anónima

5.5.2. Formación Legal como Institución Educativa.

5.6. Estudio Financiero

5.6.1. Escenario A

5.6.2. Escenario B

5.6.3. Escenario C

5.6.4. Escenario D

5.6.5. Análisis comparativo de los Escenarios

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCIÓN

Ante un entorno tan cambiante como el nuestro donde la tecnología evoluciona día a día, resulta indispensable el dominio de un idioma internacional, el inglés, el cual nos permite comunicarnos y darnos a conocer de mejor forma al resto del mundo, el ejemplo más palpable lo encontramos en el internet donde la mayor parte de la información se encuentra en este idioma. Por otra parte, Ecuador es un país que cuenta con grandes atractivos turísticos en todas sus regiones: costa, sierra, oriente e insular, cada una de ellas con historias y características propias que hacen de nuestro país un paraíso terrenal que tiene mucho que ofrecer, tanto al turista nacional como al extranjero.

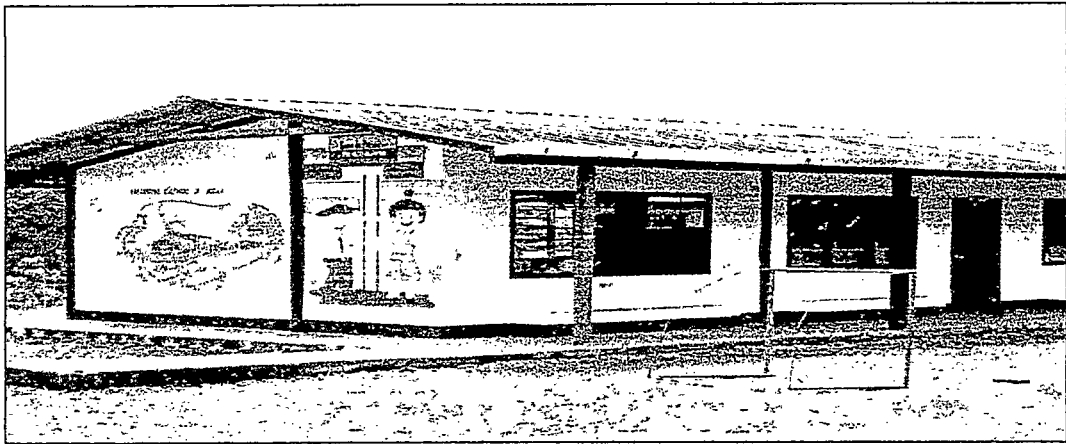
Sabemos que hoy en día, tomar la decisión de crear una empresa resulta un gran desafío si nos ponemos a reflexionar que nos encontramos en un universo globalizado, donde escuchar o conversar temas relacionados con el TLC y la apertura de fronteras a la libre comercialización de bienes y servicios entre países hermanos resulta un tema de novedad. Especialmente entre los empresarios de nuestras sociedades, quienes ante esta realidad ven la necesidad de capacitarse para poder enfrentar una competencia mayor. Es aquí donde las estrategias de comercialización entran en juego para conseguir una posición competitiva en el mercado. Definitivamente, estamos obligados a capacitarnos, pues sabemos que el éxito sólo podrá llegar a través de una eficiente optimización de recursos y actualización constante de los conocimientos. Por esta razón, quienes formamos el grupo de tesis queremos **“Proponer la creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo”** como respuesta a una necesidad de superación de nuestros pueblos, especialmente aquellos donde no han llegado las grandes academias de inglés. Es por esto que originalmente hemos considerado al cantón General Antonio Elizalde – Bucay, como un punto de partida gracias a sus tradiciones como el ferrocarril y a sus atractivos paisajes, flora, fauna y clima entre otros aspectos que han hecho del cantón un lugar preferido por los turistas de habla inglesa.

Constituye, por lo tanto, nuestro objetivo principal el "Proponer la creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el Cantón General Antonio Elizalde (Bucay), a partir del año 2005". Para lo cual, se procedió a diagnosticar la necesidad de crear la Academia de inglés, determinar la viabilidad de su creación en los aspectos Político, Social, Económico, Legal y de Equidad de Género; finalmente, diseñar el Proyecto de Creación y Funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema



PROPUESTA DE CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE EN TURISMO PARA ATENDER A LOS TURISTAS DE HABLA INGLESA QUE VISITEN EL CANTÓN "GENERAL ANTONIO ELIZALDE" (BUCAY), A PARTIR DEL AÑO 2005.

1.1. Planteamiento del Problema

Ecuador es el país más pequeño ubicado en la cordillera de los Andes, cuyos destinos turísticos son los más variados en Sudamérica; debido a que posee una diversidad de culturas indígenas, una arquitectura colonial muy bien conservada, paisajes que van desde los volcanes hasta el bosque húmedo tropical pasando por hermosas y paradisíacas playas; además se puede observar la pequeña pero mundialmente conocida posesión del Ecuador que son las Islas Galápagos, también conocidas como "Islas Encantadas", que forman parte del territorio nacional desde

1832 y son reconocidas como uno de los grandes tesoros naturales que posee la humanidad.

En Ecuador, país de cuatro regiones geográficas claramente diferenciadas, existe grandes posibilidades para el comercio y la inversión extranjera, en una amplia variedad de los sectores económicos (Anexo 1).

Las oportunidades de inversión son atractivas especialmente en algunas áreas: producción y comercialización de productos hidrocarbúricos y mineros, su riqueza ictiológica, la producción agrícola y el turismo, para lo cual es necesario difundir en la población ecuatoriana el conocimiento y dominio del idioma inglés como segunda lengua, de tal forma que permita el desarrollo de los ecuatorianos y la generación de mejores ingresos a través de este imprescindible canal de comunicación internacional.

Ecuador posee una inmensa biodiversidad, nombrada por los ecologistas como una de las mayores en el mundo. El Archipiélago de Galápagos, laboratorio viviente de muchas especies, únicas en el mundo, en camino de extinción, se ha convertido en uno de los lugares favoritos del turismo, principalmente de japoneses, europeos, científicos y exploradores de todo el mundo. Estas islas, visitadas en diferentes ocasiones por exploradores procedentes del todo el planeta, tiene en su mayoría dos o incluso tres denominaciones distintas. Los piratas británicos las bautizaron con nombres anglosajones como Jervis; los españoles con otros mas religiosos como Santa Cruz; y el gobierno ecuatoriano en 1892 clarificó la confusión al dar nombres oficiales.

La cultura precolombina del Ecuador se caracteriza principalmente por sus llamativas vasijas y figuras de cerámica, pintura, escultura, y sus trabajos en oro y plata. Los colonizadores españoles enseñaron a los artistas indígenas el arte religioso, el

mismo que se puede observar predominantemente en las iglesias coloniales, así como en los museos. La arquitectura religiosa colonial corresponde principalmente a la escuela barroca. Constituyéndose en una riqueza admirada por propios y extraños.

El cantón "General Antonio Elizalde" conocido por la mayoría como "Bucay", se encuentra situado al oeste de la provincia del Guayas a tan solo 130 Km. de la ciudad de Guayaquil. Los límites de este cantón son: al Norte la cresta de la montaña, a cuyas faldas corre el río Chimbo; por el Sur, el río Blanco desde su origen y el río Chimbo hasta el Agua Clara; el meridiano que pasa por el origen del río Blanco; y por el Oeste la cascada del Agua Clara. El cantón mencionado fue creado en el año 1907 como un asiento ferroviario con campamentos del ferrocarril del sur, tuvo un desarrollo comercial muy grande lo que motivó el rápido desarrollo de la población. Mediante suplemento No. 618 del registro Oficial del 24 de enero de 1995 se registra a Bucay como un cantón más de la provincia del Guayas. El cantón Bucay se caracteriza por ser una zona comercial, ganadera y agrícola, cuenta con lugares turísticos muy importantes entre los cuales están los Balnearios de Matilde Esther, el río Chimbo, las cascadas del río Limón, el río Chagüe, la planta Lolita que se encuentra a 5 kilómetros del cantón y sus represas del río Blanco, el Agua Clara entre otros. También lo podemos citar en las estribaciones de la cordillera entre los límites de las provincias de Cañar y Chimborazo cerca de las del Guayas y Bolívar, entre verdes platanales bajo un cielo azul y cristalinas aguas de manantiales, ríos y cascadas, en un ambiente libre de contaminación y exótica belleza de selva tropical. Además, Bucay cuenta con bosques protectores, arbustos, aves y animales salvajes en peligro de extinción que con suerte se pueden encontrar: Mariposas de variados colores, buganvillas, cucardas, anturios, flores y orquídeas de increíble hermosura.

El cantón cuenta con una población de 4982 habitantes en su cabecera cantonal, que en conjunto con sus recintos abarca una población total de 8696 habitantes. Se encuentra rodeado por varios recintos como son: Matilde Esther, San Pedro, El Batán, San Lorenzo, Paquita, Guadalupe, Teresita (Lolita) y La Esperanza entre otros, cada uno de ellos envueltos de sus atractivos paisajes y sus aguas cristalinas con una gama interminable de atractivos lugares.

La belleza del cóndor y de la gran variedad de aves presentes en todas sus regiones atrae a los turistas de todo el mundo. (Sr. Lorens Olsen, Alcalde de "General Antonio Elizalde", 2003).

Por su privilegiada ubicación geográfica, Bucay posee un clima tropical húmedo muy agradable, aunque a veces se vuelve impredecible y puede pasar en el mismo día de un sol radiante a una intensa y refrescante lluvia. De igual manera, el clima varía de acuerdo a las diferentes épocas del año, siendo considerablemente húmedo, caliente y al mismo tiempo refrescado por la suave brisa de la tarde.

Los mejores meses para visitar el cantón van desde mayo hasta diciembre, ya que de enero a abril el clima se vuelve muy lluvioso; en sí el clima experimenta precipitaciones durante todo el año, aunque su temporada más seca se encuentra entre septiembre y diciembre, de esta manera en Bucay se puede disfrutar de temperaturas bastante más altas que en la Sierra, que usualmente no sobrepasan de los 24° C.

El 21 de mayo del año 2000 fue elegido Alcalde el Señor Lorens Olsen Pons, quien asumió el mando el 10 de agosto del mismo año. Hasta el momento se han desarrollado proyectos tendientes a buscar el progreso de la comunidad en general como son: adoquinado de la calles, reconstrucciones de viviendas, parques, jardines, caminos vecinales, rehabilitación de la planta potabilizadora de agua La Lolita y sus

represas, entre los cuales podemos destacar la firma de convenio para la rehabilitación del ferrocarril con los cantones de Naranjito, Alausí, Guamote y Huigra.

Sus edificaciones fueron construidas a lo largo de más de tres siglos, y son conservadas a través del tiempo gracias al apoyo internacional. (Sr. Lorens Olsen, Alcalde de "General Antonio Elizalde", 2003).

El Alcalde considera muy importante el tema del turismo para su cantón, hoy por hoy realiza la reconstrucción de sitios atractivos de turismo, marcando de esta manera bases para que la empresa privada invierta, para que todo esto sea posible el cantón ofrecerá caminos en buen estado, la posibilidad de compra de un autoferro, una comunidad culta y apta para que exista una colaboración mutua para cumplir su objetivo, sabiendo que si su comunidad está satisfecha el municipio también lo estará, motivo por el cual creará para su buen desenvolvimiento un Centro Turístico de Integración Cantonal que será desarrollado en La Lolita, desde ahí se manejará todo lo que respecta al progreso turístico para bienestar de su comunidad y sus alrededores así como para proteger la naturaleza que convierte a este lugar en un rincón atrayente.

En la actualidad, constituye una expresión común decir que el inglés es el idioma internacional; que basta con aprenderlo para hacernos entender en todo el mundo; que quien sabe inglés tiene las mejores oportunidades laborales, culturales, etc. Basta hojear un periódico y buscar los anuncios de las más modestas academias de idiomas, para ver cómo el inglés es vendido como "la llave del mundo".

El inglés surge como contendiente en la escena lingüística internacional a principios de siglo XX, debido en especial al expansionismo de la economía norteamericana. Las guerras de conquista territoriales de antaño, son sustituidas por la apertura de nuevos mercados. Detrás de cada maquinaria norteamericana llega el técnico, el

asesor, el ingeniero, bien dispuesto a instruir sobre su uso, siempre y cuando dicha instrucción fuera en inglés. Los técnicos del nuevo imperio, no podían distraer su tiempo en aprender idiomas. Por su parte, el comprador, ansioso de incorporarse al mundo de la modernidad, no ponía ningún reparo en esta situación.

El argumento más fuerte que se esgrime en la defensa del inglés como idioma internacional es siempre de orden práctico: se habla de las ventajas que representa su posesión, de los mundos que abre a sus felices hablantes; pero jamás se alude a su característica fundamental: el inglés es el idioma del imperio y éste nunca condescenderá a hablar nuestra lengua. Aprendamos pues, la suya. Deberíamos por tanto, hablar de "prestigio cultural" para entender la presencia del inglés y del "prestigio comercial". El inglés ha traspasado las fronteras gracias a Wall Street y la Casa Blanca.

Obviamente, el inglés no se aprende como un ejercicio abstracto de memorización de gramática y vocabulario, sino a través de la lectura de libros y revistas, apoyado con películas y canciones, e incluso con viajes. De esta forma, junto con el sistema lingüístico, se absorbe un modo de vida.

En principio, esto es muy loable. Se aprende a valorar otro estilo de vida, se conocen otras mentalidades, el individuo tiene ante sí una ventana abierta. Se produce así una saludable transfusión que viene a elevar el nivel de vida de los pueblos. Por otra parte, el conocimiento recíproco de las naciones, las acerca y favorece su colaboración.

Antes, una pequeña porción de los estudiantes se preocupaba de estudiar inglés como segunda lengua, precisamente aquellos que disponían de los recursos necesarios para aprender bien una lengua extranjera, la que estaba posibilitada para continuar sus estudios universitarios. Ahora, dado el estudio de mercado realizado

en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) se observa la marcada tendencia de las autoridades hacia el desarrollo e impulso del turismo como fuente alterna de ingresos a la comunidad, esto obliga a sus habitantes a prepararse en el aprendizaje del idioma inglés como primera herramienta de comunicación y servicios al cliente. Como vemos, la situación ha cambiado. Además, podemos notar que los estudiantes eligen un idioma, no por desprecio a su propia cultura, sino por necesidad de aprender una carrera y tener mejores oportunidades laborales y económicas.

La importancia del inglés como idioma universal, tanto en el mundo académico como en el de los negocios e incluso en el artístico, es una realidad. Los "papers" científicos de mayor prestigio se escriben mayoritariamente en revistas que se publican en inglés, con el objeto de llegar a un mayor público. En los negocios, es el idioma de comunicación oral entre ejecutivos de distintos países, así como de negociación y de divulgación de información relevante. En el mundo artístico, especialmente en los espectáculos que se montan en distintas partes del mundo, las personas se comunican en inglés, permitiendo un fluido intercambio de especialistas alrededor del globo. Esto transforma al idioma inglés en una herramienta de desarrollo. En la India ha florecido la industria de exportación de "software", apoyada en la facilidad de comunicación que otorga Internet y en el hecho que una parte sustancial de la población puede leer y hablar inglés correctamente, por su pasado colonial. La reciente historia de éxito de Irlanda se debe, en parte, a que su población tiene al inglés como lengua materna. En China hay 250 millones de habitantes seriamente dedicados a aprender inglés. Asimismo, hay programas de inglés como segunda lengua en Japón, Corea del Sur, Malasia, Polonia, Hungría, la república Checa y Rumania. En Singapur no es necesario, porque ya es, prácticamente, la lengua de uso común.

Conscientes del desarrollo social, cultural, económico y turístico del cantón "General Antonio Elizalde" de la Provincia del Guayas y, concededores de la limitación que

tienen los habitantes de Bucay para comunicarse en inglés; (dado el reducido número de personas bilingües que tiene dicha población), hemos reflexionado en la necesidad de proponer la creación y funcionamiento de una Academia de Inglés que permita a sus habitantes atender las necesidades de los turistas de habla inglesa que visiten el cantón, y de esta manera aprovechar las oportunidades económicas, sentimentales y de realización al poder conocer y visitar otros países.

Con la presente propuesta, pretendemos también crear en la población de Bucay una conciencia de poder comunicarse en el idioma inglés, de tal forma que en un futuro inmediato se interesen en alcanzar una formación profesional en materia de turismo. Por lo tanto, nuestro trabajo se constituirá en un paso previo o de transición parecido a lo que ocurre actualmente en el continente europeo.

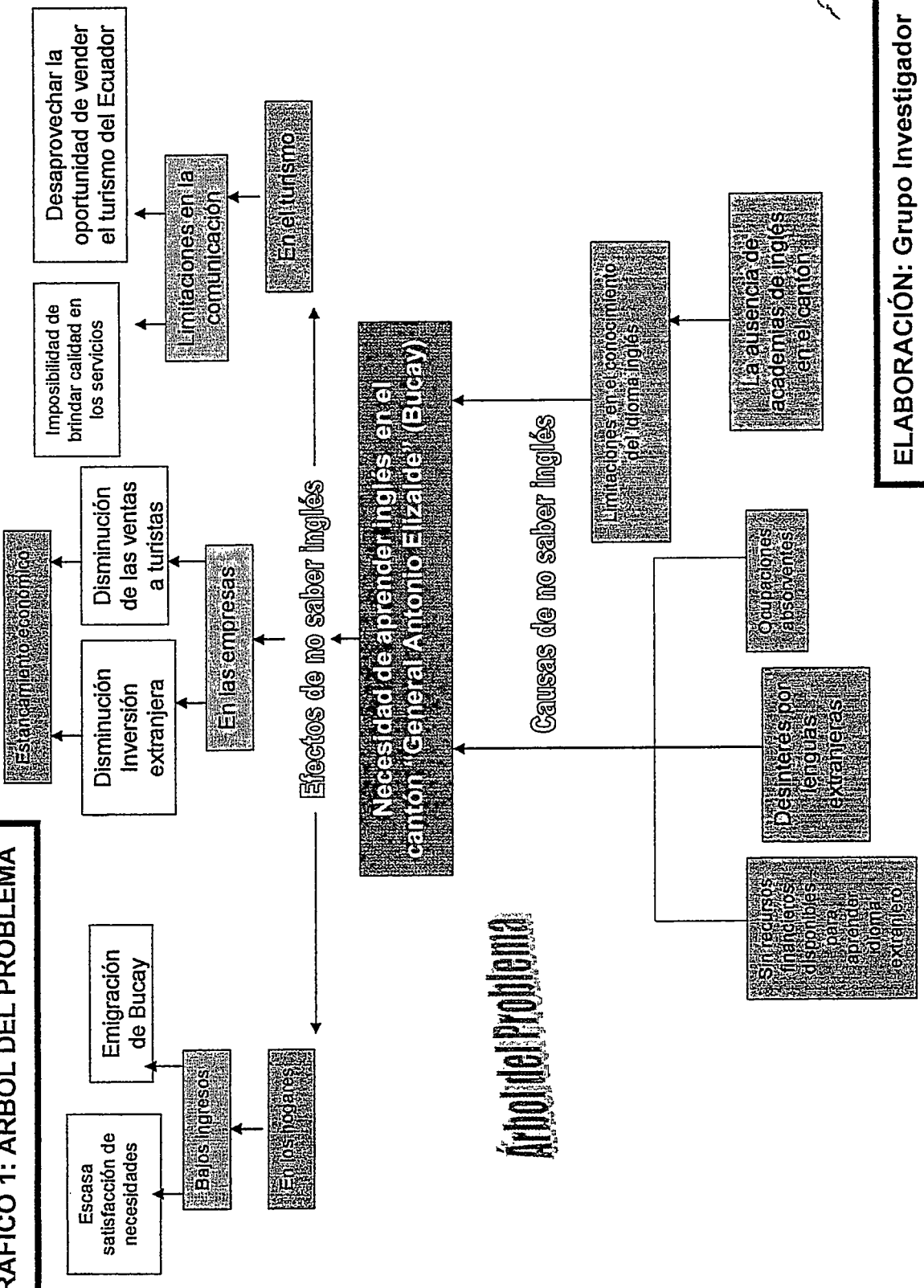
1.1.1. Necesidad de aprender inglés en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay)

- Existe la necesidad social de comunicarse con los turistas de habla inglesa.
- La gran mayoría de los habitantes de Bucay están imposibilitados de comunicarse con los visitantes de habla inglesa.
- Las riquezas turísticas: socioculturales y ecológicas no podrán ser comunicadas adecuadamente.

1.1.2. Efectos de no poder comunicarse en inglés en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay)

- Imposibilidad de brindar un mejor servicio al turista (Concepto de calidad)
- Desaprovechar las oportunidades comerciales y turísticas en el sector.
- Limitaciones al difundir los sitios turísticos de todo el Ecuador.
- Disminución de oportunidades de captar inversión extranjera.

GRÁFICO 1: ÁRBOL DEL PROBLEMA



ELABORACIÓN: Grupo Investigador

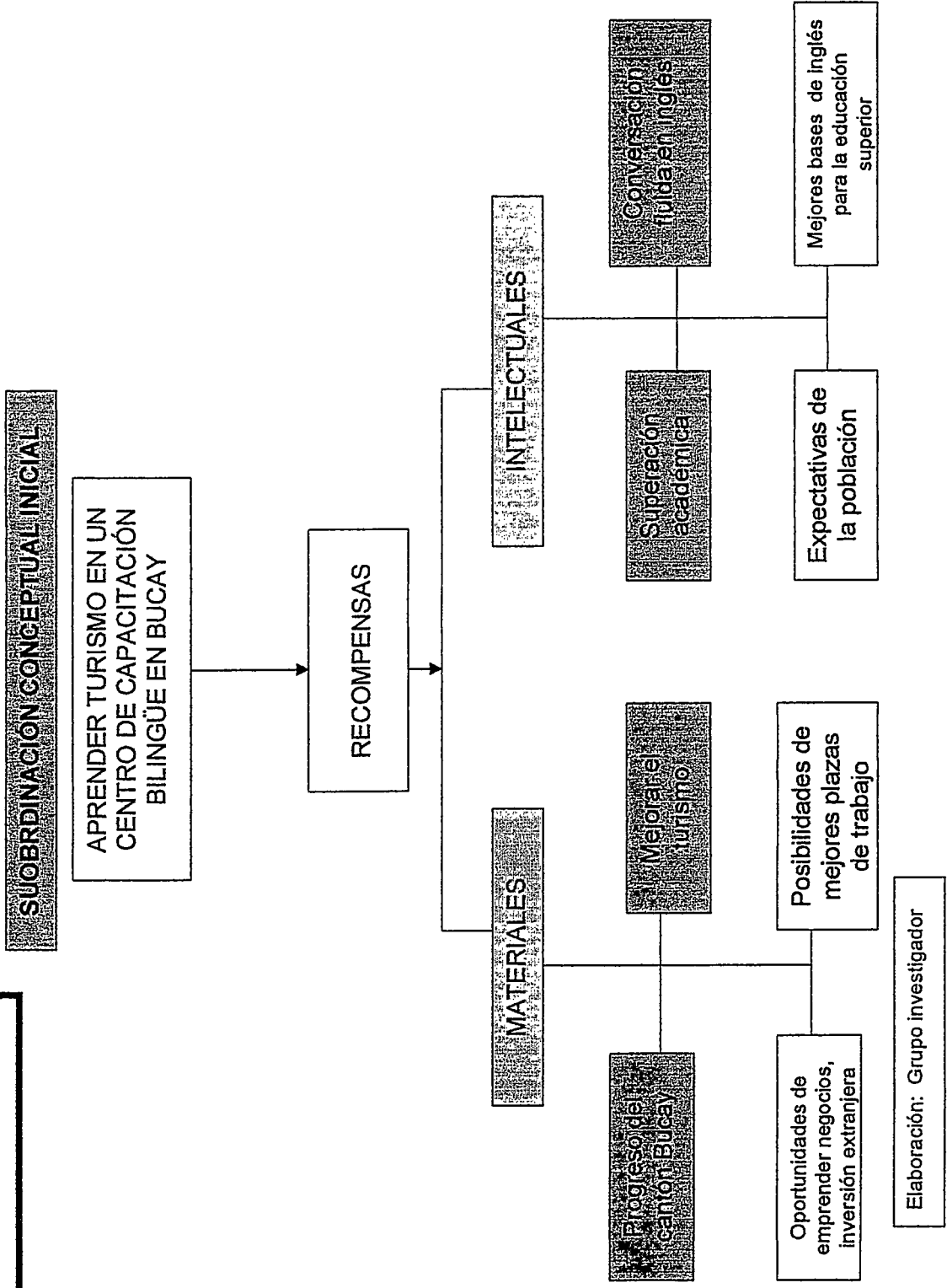
1.2. Análisis Crítico

Dada la necesidad de mejorar el nivel de vida y de superación personal, según el estudio de mercado realizado en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), los habitantes del mencionado cantón han visto la necesidad de capacitarse en el idioma inglés como una de las principales herramientas de comunicación con los turistas extranjeros. Las autoridades de turno, conscientes de las necesidades de desarrollo económico de Bucay actualmente están planificando y ejecutando varias actividades tendientes a incrementar el turismo, tales como el impulso al ferrocarril que en la actualidad se encuentra funcionando. Se puede observar también la presencia de grandes empresas como Pronaca, cuyos propietarios han visto en el cantón Bucay una oportunidad comercial. Por otro lado, existe el proyecto de construir un hotel de lujo con el ánimo de brindar un servicio de calidad a los turistas nacionales y extranjeros, quienes se dan cita para emprender su recorrido en el ferrocarril hacia la sierra. El apoyo al desarrollo del turismo por parte de las autoridades del cantón, incluye la idea de promocionar a Bucay, no solamente a través del ferrocarril, sino también como "Baños Chiquito".

Con lo anteriormente expresado, cabe cuestionarse:

- ¿Cómo afecta la falta de conocimiento del idioma inglés de los habitantes al desarrollo turístico del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay)?
- ¿Cómo afecta la falta de conocimiento del idioma inglés de los habitantes al desarrollo económico del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay)?
- ¿Cómo influye la falta de conocimiento del idioma inglés de los habitantes del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) en su autoestima?

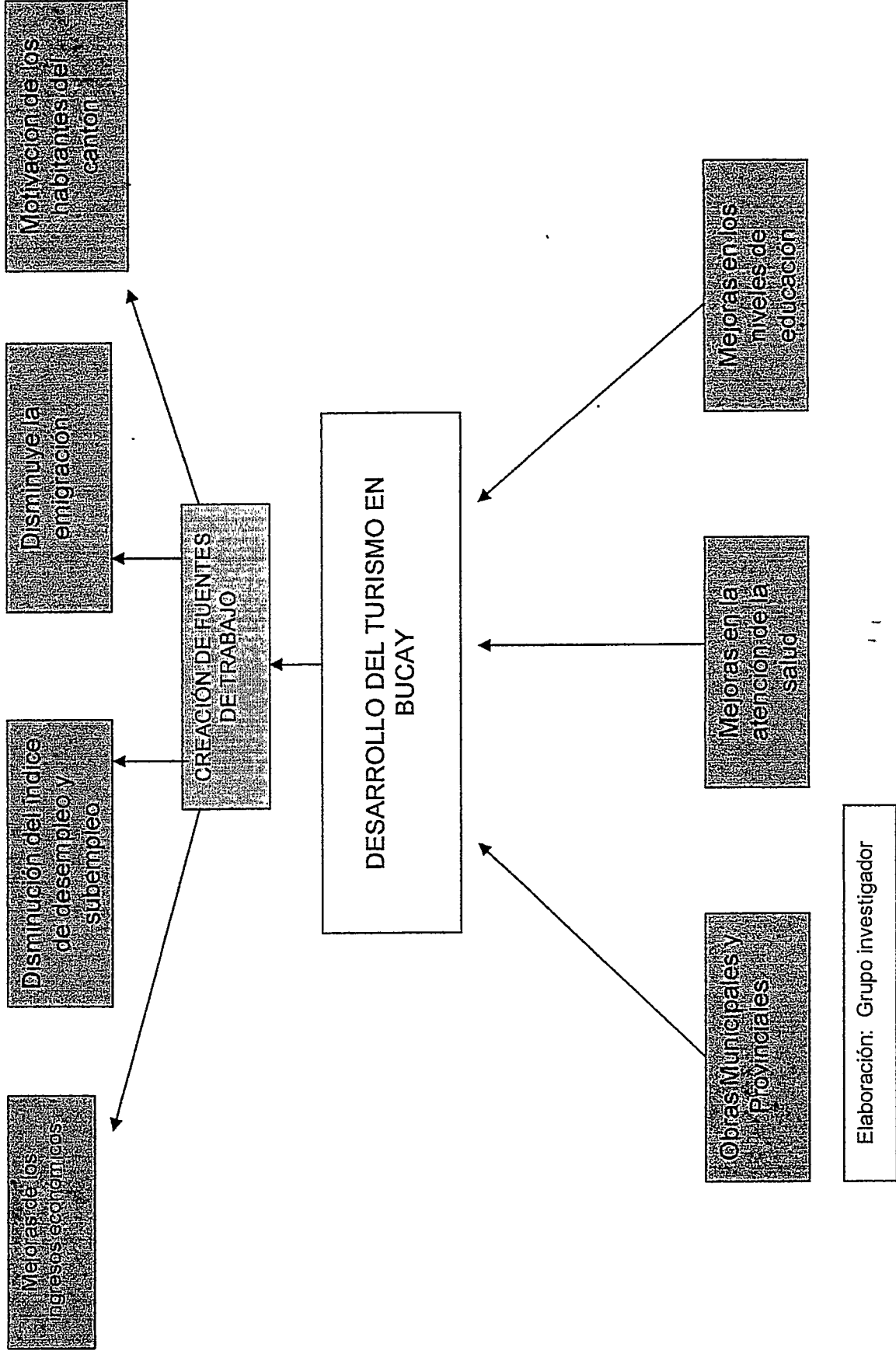
GRÁFICO 2: RECOMPENSAS



1.3. Prognosis

De no capacitarse en materia del idioma inglés, los habitantes del cantón estarían contribuyendo al estancamiento o deterioro del desarrollo turístico de Bucay y económico del Ecuador. Por otra parte, el hecho de no poder comunicarse en Inglés, dificultaría que las empresas puedan captar inversiones extranjeras que contribuyan al desarrollo comercial del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay); de igual forma, pueda que los niveles de ventas de estas empresas no muestren el crecimiento esperado. En la actualidad, hay empresas que han decidido ubicarse en el sector, hay otras que están a la espera de los resultados económicos de las primeras para tomar la decisión de hacer lo mismo – invertir en Bucay –. Todo esto requiere de recursos humanos capacitados, no solo en materia administrativa o de las diferentes especialidades laborales, sino también en la facilidad de comunicación bilingüe: español-inglés.

GRÁFICO 3: DESARROLLO DEL TURISMO EN BUCAY



1.4. Formulación del Problema

Conforme el análisis expuesto anteriormente, se formula la siguiente interrogante:

¿Qué relación existe entre la necesidad de los habitantes de Bucay de aprender el idioma inglés y la afluencia de los turistas de habla inglesa en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas para el año 2005?

1.5. Delimitación del Problema

Campo: Socio económico

Área: Turismo

Aspecto: Capacitación en el idioma inglés

Tema: Propuesta de creación y funcionamiento de una academia del idioma inglés para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), a partir del año 2005.

Problema: ¿Qué relación existe entre la necesidad de los habitantes de Bucay de aprender el idioma inglés y la afluencia de los turistas de habla inglesa en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas para el año 2005?

Delimitación espacial: Este estudio corresponde al cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), provincia del Guayas.

Delimitación temporal: Este problema ha sido estudiado desde septiembre del año 2003.

1.6. Justificación

La selección del presente problema obedece a las siguientes consideraciones:

- Quienes formamos el grupo investigador, tenemos interés en relacionar la necesidad de los habitantes de Bucay de aprender el idioma inglés y la afluencia de los turistas de habla inglesa en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas para el año 2005, desde que el turismo es considerado como una herramienta clave para generar ingresos al Ecuador y así mejorar el nivel de vida de su gente.
- El estudio científico del problema tiene importancia social y actual, porque sería una base para buscar una alternativa de solución, que sin duda generaría grandes beneficios culturales, sociales y económicos para el cantón.
- En el cantón en estudio no se han realizado este tipo de análisis y existe la predisposición de las autoridades del lugar.
- Existe la factibilidad social, económica, técnica y legal.

1.7. Objetivo General

Proponer la creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el Cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), a partir del año 2005.

1.8. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la necesidad de crear una Academia de Idioma Inglés para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay).
- Determinar la viabilidad de la creación de la Academia de Inglés en los aspectos:

- Político, a través del apoyo de las autoridades del cantón.
 - Social, mediante el clamor de la sociedad.
 - Económico, a través del financiamiento de los integrantes del grupo (Sandy Carrera Severino, Verónica Correa Macías y Carlos Pazmiño Castillo) y de los sectores público y privado.
 - Legal, mediante los reglamentos para la academia de Inglés y su funcionamiento como persona jurídica.
 - Equidad de género, por la apertura de la academia para hombres y mujeres.
- Diseñar el Proyecto de Creación y Funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

2.1.1. Estudios de Ecoturismo y desarrollo económico

El Municipio de Tlatlauquitepec, México, trabaja desde el mes de junio de 1999 para generar una alternativa de desarrollo que permita conservar la flora y fauna de sus áreas naturales, y genere una opción económica a futuro. En la Sierra Norte de Puebla, se ubican grupos indígenas que habitan, como en otras áreas del país, zonas rurales constituidas normalmente por los grupos menos prósperos de la sociedad. Su involucramiento en actividades de ecoturismo podría contribuir a mejorar su situación económica y elevar su nivel de vida. Llanamente, se pretende que el campesino común pueda obtener suficientes recursos económicos provenientes de visitas, campismo, ecoturismo en general, (participando en la preservación y restauración de senderos, bosques, lagos y ríos). Desde la perspectiva mexicana, el ecoturismo ofrecería una de las principales fuentes de desarrollo sustentable en la entidad. Es decir, permitiría a muy bajo costo de inversión inicial, involucrar a una comunidad entera en la conservación de su patrimonio ecológico y cultural, para sustituir la destrucción de bosques y selvas como mecanismo de expansión territorial de la actividad agrícola y ganadera. Generaría recursos financieros directos para las actividades de conservación, y permitiría a mediano y largo plazos financiar investigación biológica, antropológica y agronómica para la protección del patrimonio natural de la Sierra Norte de Puebla. Algunos países en vías de desarrollo (Kenia, Costa Rica, Belice) tienen una política turística ligada a la conservación de los recursos naturales. En esos sistemas, la flora

y fauna silvestres rinden más beneficios económicos a través del turismo ecológico que la cacería o la tala de bosques. Costa Rica por ejemplo, genera la mayor parte de su PIB por concepto de turismo, del cual la mitad puede considerarse turismo ecológico. Este esfuerzo ha permitido financiar la conservación de sus áreas naturales sobre la base del desarrollo sustentable, y ha permitido desarrollar investigación florística, faunística y biológica en general.

La biodiversidad descrita para México, podría convertirlo en un destino ecoturístico, generando divisas tal vez superiores a las generadas por la industria manufacturera y textil; y en el largo plazo, competir con la industria petrolera en la generación de divisas. Lo anterior se sustenta en el crecimiento reciente del sector turístico como uno de los motores de la economía nacional. De hecho, en el año 1998 llegaron del extranjero 85 millones de visitantes, los que gastaron alrededor de 6,164 millones de dólares, ubicando al sector turismo como la tercera industria generadora de divisas a nivel nacional.

En conclusión, durante los últimos años el número de personas que a nivel mundial, buscan experiencias ecoturísticas se ha incrementado entre un 10 y 15 por ciento anual (un dato más optimista indica que es del 30% anual). Además, se ha observado que los turistas orientados hacia aspectos ecológicos gastaron más dinero (2,588 dólares en promedio por persona) que los turistas tradicionales (1,531 dólares por persona)¹. Esto garantiza, a nivel universal, la viabilidad de desarrollar proyectos de turismo y ecoturismo en todos aquellos países que estén considerando esta actividad como una alternativa de desarrollo económico de los pueblos.

¹ Estudio para el desarrollo de centros de turismo ecológico en Sierra Norte de Puebla, México
Organización Las Gardenias, Municipio de Tlatlauquitepec, 2002
Angélica Ruiz Font
CICATA-IPN.
aruiz@siu.cen.buap.mx

"Los PYMES no captan la importancia del inglés, hasta que llega un gringo a su oficina" Según Fernando Valdivieso, director de Sheila May's (2001), Chile: En lo que va del año, más de 50 mil empresas han utilizado las franquicias del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) que permiten la capacitación de sus trabajadores, contra 34 mil el 2000 y 14 mil en 1999. A pesar de este gran avance el número de empresas que se acogieron a las franquicias para la capacitación, el incremento de los trabajadores que accedieron a ella fue sólo de 27%. Esto se explica por qué han estado ingresando empresas pequeñas y medianas que capacitan a menor cantidad de trabajadores, las áreas que tienen más capacitación son las de nuevas tecnologías, administración e inglés. Respecto a esta última, a partir de 1995 aprender este idioma comenzó a mostrar un incremento hasta alcanzar el 75% de la enseñanza mundial.

En Chile, hay variados institutos que ofrecen el aprendizaje del inglés. Uno de ellos es Sheila May's, que se distingue porque "buscamos la solución al cliente, nosotros no somos exclusivamente un Instituto de Inglés, nos dedicamos a solucionar los problemas de comunicación que una empresa pueda tener respecto a otro idioma, como traducir un texto o un manual, confeccionar presentaciones de la empresa, sus productos y servicios, proporcionar intérpretes profesionales para reuniones, conferencias y seminarios. Así como lograr que el empresario o ejecutivo hable el idioma que le interesa", afirmó Fernando Valdivieso, dueño y director de este instituto de idiomas.

Insistió que la diferencia con otros centros de formación es que en Sheila May's "el trato lo haces con el dueño del instituto quien se preocupa de proporcionar un buen servicio, aclarando cualquier duda personalmente o cambiando a un profesor si no está haciendo bien su trabajo". Valdivieso sostiene que "los PYME's no han tomado conciencia a lo que idiomas se refiere, tal vez porque dentro de sus negocios están funcionando principalmente donde el inglés no les es necesario". Aseguró que uno

de los principales problemas es la mentalidad del PYME, porque "el empresario chico no extiende el beneficio de la capacitación por temor a perder al trabajador capacitado. Muchos sólo se proyectan a corto plazo y, de esta manera, sólo les interesa que sus empleados trabajen bien, entonces para qué capacitarlos". Sin embargo, aclaró que "hay PYMEs y PYMEs, pero esencialmente lo que las distingue -entre las que capacitan y no- es el negocio que manejen, por ejemplo, es distinto una empresa de ingenieros que negocia con financistas o clientes extranjeros, a una PYME que está vendiendo muebles sólo en el mercado local". Agregó que "este último depende de otra persona que es la que negocia con extranjeros y ése sabe inglés. En cambio, si el mueblista tuviera la oportunidad de relacionarse y comunicarse directamente con el extranjero podría exportar él mismo sus muebles y obtener mejores utilidades, pero aún los PYME's no se han dado cuenta de esta ventaja". Puntualizó que especialmente "el interés por el inglés viene de empresas que se dedican a importar, a exportar y de instaladores (porque necesitan traducir los manuales)". Valdivieso, indicó también que "hay casos muy positivos de pequeños empresarios que comprenden la importancia de que su personal se sienta realizado, y aunque por sus asuntos de gestión no necesitan inglés, sus empleados sí están interesados en aprender, éste aprovecha el Sence y les contrata un curso".

Asimismo, el director de Sheila May's enfatiza que si los PYME's desean "hacerse más competitivos y dejar de depender de los grandes empresarios, tienen que aprender inglés, pues no les queda otra cosa". Así por ejemplo, para "conocer programas de computación más sofisticados o para tener acceso a información innovadora y técnica del mercado, deben saber inglés. Además, hay un asunto que tiene que ver con culturizarse, hay que motivarlos para que quizás no ellos, pero sí sus hijos aprendan el idioma".

"El Beneficio del Sence es Excelente, pero..." El alza experimentada en capacitación

se debe a un nuevo instrumento que ha facilitado el acceso a las franquicias para capacitación. Se trata de un mandato irrevocable de cobro, donde el contribuyente pide a la Tesorería que la devolución de impuestos sea entregada al organismo técnico que imparte la capacitación. A ello también se suma el surgimiento de líneas de crédito de los bancos y a la campaña de difusión que ha efectuado el Sence, que promueve la capacitación. "El beneficio que entrega el Sence es excelente y da pie para que efectivamente no haya excusa económica de parte del empleador para capacitarse a sí mismo o a su gente", opinó Fernando Valdivieso. No obstante, "la manera en que está distribuida la franquicia es un problema, pues depende de lo que estés ofreciendo como servicio de capacitación, porque si estás ofreciendo cómo aprender a soldar al arco, tal como está el sistema, me parece extraordinario, porque a quién vas a capacitar, al obrero que está ganando un sueldo básico y que, por lo tanto, tiene derecho al 100% de la franquicia, que en estos momentos son \$3.800 hora/hombre como tope. Por el contrario, si estás ofreciendo capacitación en altas finanzas o en idiomas, como el caso nuestro, el que aprende inglés es el gerente general, el gerente de ventas, el ejecutivo, que entonces tiene una franquicia mísera por su sueldo", explicó el empresario. Insistió que "hay que tomar conciencia de lo importante que es el idioma en general desde todo punto de vista" junto con distinguir "las distorsiones existentes en el mercado, porque aparecen estas pildoritas que si te la tomas supuestamente hablas inglés".

Valdivieso recalcó que "el PYME no capta la importancia del inglés, hasta que no haya un gringo en su oficina que quiera comprarle algún producto. Ahí llaman diciendo *quiero un curso de inglés urgente*". "Por ejemplo, se inventó una cañería nueva para transmitir agua en los edificios, pero porque el PYME no lee material del rubro que está en inglés, ni se enteró. De repente llega un cliente a pedirle esa cañería y ni siquiera la conoce, pierde. Y en que pida que le traduzcan la información, lo que sale más caro al final, perdió a los potenciales clientes" graficó Fernando Valdivieso.

Sheila May's es un instituto de idiomas que imparte el inglés, francés, alemán, portugués y la lengua que requiera el cliente.

2.1.2. La importancia de ser bilingüe en un mundo globalizado

El pasado 1 de Julio (2003), la Comisión Fulbright y la Cámara de Comercio Chileno Norteamericano (AmCham) unieron sus esfuerzos para llevar a cabo el Seminario La Importancia de ser Bilingüe en un Mundo Globalizado. El evento fue auspiciado por la Association of British School in Chile - Trinity, el Instituto Chileno Norteamericano de Cultura y la Embajada de los Estados Unidos y, patrocinado por el Ministerio de Educación y la Confederación de la Producción y del Comercio.

El Seminario, dividido en dos paneles, contó con la presencia de la Presidenta del Directorio de la Comisión Fulbright, Julie Gianelloni Connor; el Presidente del Directorio AmCham, Richard W. Diego; Claudio Orrego Larraín, ex -Presidente del Directorio Comisión Fulbright; el Ministro de Educación, Sergio Bitar y el Embajador de Estados Unidos de América, William R. Brownfield. El encuentro tuvo por objetivo reunir a distintas personalidades de la Educación Chilena para analizar testimonios de académicos, empresarios y políticos acerca de la importancia del conocimiento del idioma inglés en el desarrollo profesional, cultural y social e invitar a los encargados de los programas educacionales a incentivar la enseñanza-aprendizaje del idioma a nivel básico, medio y superior, reformulando los proyectos curriculares para aumentar y perfeccionar el bilingüismo.

Expusieron en el primer panel -"La Importancia del Inglés"- Sebastián Piñera, Presidente de la Fundación Futuro y Fulbright 1973; Pablo Valenzuela, Director Fundación Ciencia para la Vida y Fulbright 1967; Pablo Ihnen, Decano de Facultad de Ingeniería de la Universidad del Desarrollo; y Fernando Flores, Senador por la I

Región. actuó de moderador Fernando Leniz, Consejero de la Universidad Vicente Pérez Rosales.

El segundo panel trató temas relativos a las actuales acciones para el aumento del Bilingüismo en Chile, donde participaron Anna Curts, Coordinator English Program del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México; Carlos Merino, Rector de la Universidad Arturo Prat; Mario Larenas, General de Brigada, Director de Educación del Ejército de Chile y Richard Büchi, Gerente Comercial de ENTEL Chile S.A. El panel fue moderado por Julie Gianelloni Connor. El Seminario fue el resultado de un esfuerzo de colaboración permanente entre la Comisión Fulbright y AmCham para generar planes de trabajo orientados a sensibilizar, divulgar y fortalecer el aprendizaje del inglés en sus respectivas esferas de influencia, aportando así al fortalecimiento del intercambio cultural y comercial entre Chile y los Estados Unidos.

2.1.3. Condiciones de una lengua internacional

Walter Porzig (2001), México, al hablar de las cualidades que elevan a una lengua a nivel internacional, señala la supremacía política, el prestigio cultural y la amplitud de dominio. En lo que se refiere al prestigio cultural, los medios de comunicación juegan un importante papel. En efecto, al estar al servicio de la clase dominante, los medios difunden las nociones que sirven a sus intereses. Tal y como advierte Moragas, la comunicación entendida de esa forma, se dirige a fomentar el desarrollo de los pueblos siguiendo el camino trazado por los países industrializados: "...se convierte, y ello sin entrar en la influencia concreta de los mensajes publicitarios, en una inmensa maquinaria de publicidad de los productos... norteamericanos, así como de sus índices de consumo y caducidad".

No entraremos a discutir aquí si el prestigio del inglés es merecido o no. En este punto sus apologistas recitan una larga lista de escritores, empezando por lo regular con Shakespeare y terminando con Joyce o Faulkner. Tampoco averiguaremos si nuestros estudiantes, "armados para el combate por la vida", son capaces, después de seis años de estudios obligatorios, a leer a esos autores en su idioma original. Y si se enfatiza la importancia del inglés para conseguir trabajo, no se hace más que reconocer la vergonzosa presencia de las transnacionales en nuestro país. No podemos por tanto, hablar de "prestigio cultural" para entender la presencia del inglés, sino del "prestigio comercial". El inglés ha traspasado las fronteras gracias a Wall Street y la Casa Blanca, y no por el mérito de Dos Passos y Hemingway. Obviamente, el inglés no se aprende como un ejercicio abstracto de memorización de gramática y vocabulario, sino a través de la lectura de libros y revistas, apoyado con películas y canciones, e incluso con viajes. De esta forma, junto con el sistema lingüístico, se absorbe un modo de vida.

En principio, esto es muy loable. Se aprende a valorar otro estilo de vida, se conocen otras mentalidades, el individuo tiene ante sí, una ventana abierta. ¡Bravo! Se produce así una saludable transfusión que viene a elevar el nivel de vida de los pueblos. Por otra parte, el conocimiento recíproco de las naciones, las acerca y favorece su colaboración. Perfecto.

Desgraciadamente, en la actualidad las cosas son diferentes. En primer lugar, porque este proceso es unilateral, lo cual no favorece en nada el entendimiento mutuo. Todo lo contrario, este desequilibrio aumenta los contrastes y garantiza su auto reproducción. Mediante el recurso selectivo del conocimiento del idioma, las transnacionales aseguran que sólo cierta clase llegue a ocupar posiciones de importancia. Al tiempo, esto agudiza las contradicciones en el seno de la sociedad invadida. Saber inglés ¿saberlo bien? se vuelve un signo de clase. Al verse sometido directamente a la información proveniente de Estados Unidos ¿vía satélite, o por

cable, o por medio de revistas y películas? el individuo va diferenciándose en el modo de vida de aquellos que no están sujetos a este proceso. Digámoslo de una vez: el país se divide entre quienes tienen antena parabólica ¿o por lo menos cablevisión? y quienes reducen su fuente de información a la lectura semanal del "Libro vaquero".

¿Identidad cultural en la aldea global?

¡Qué fácil sería desarmar este argumento! En efecto, ¿a título de qué podemos entablar la defensa de una identidad cultural, si sus propios portadores la dejan al garete, tachándola de anacrónica? La modernidad, señores, se expresa en inglés. Convendría detenernos un poco en este punto. Veamos, ¿qué tan cierto es esto de que los propios portadores de una cultura se afilian en masa a la cultura dominante? Puede ser, pero en todo caso, es una afiliación forzada. Por ejemplo, los hablantes de Persa, unos cincuenta millones, se ven obligados a aprender inglés, francés o alemán, si quieren realizar estudios universitarios. Podemos pasar por alto que este aprendizaje de idiomas les representa una quinta parte del tiempo de estudios, y los 400 millones de dólares que les costó en 1977, lo que no podemos dejar de notar, es que después de siete años de estudio, no sean capaces de escribir una sola frase correcta, como reconocía el Ministro de Educación de Irán. Será por tanto, una pequeña porción de los estudiantes ¿precisamente aquella que disponga de los recursos necesarios para aprender bien una lengua extranjera? la que está posibilitada para continuar sus estudios universitarios. Como vemos, la situación se reproduce a sí misma. Además, podemos notar que los estudiantes eligen un idioma, no por desprecio a su propia cultura, sino por necesidad de aprender una carrera.

Viendo los resultados de la enseñanza del inglés y de lo que representa en términos del presupuesto nacional, ¿arriesgaremos a jugar la carta del multilingüismo? Si hemos visto que es necesaria una lengua internacional, pero al mismo tiempo ésta representa un riesgo para las demás lenguas y culturas, ¿qué remedio queda?.

Alentar el multilingüismo es darle vueltas al asunto y dejarlo igual: únicamente cierta clase social podría ser políglota.

El monolingüismo es imposible en nuestra época. ¡Y una lengua internacional es indispensable! Precisamente éstas eran las conclusiones a que llegaron numerosos pensadores, antiguos y modernos, en cuanto al problema de una lengua común. Si la lengua internacional es necesaria para los intereses de un país, ¿será posible aprenderla adecuadamente en una institución calificada?

2.2. Fundamentación Filosófica

El presente estudio de investigación se fundamentará en la Corriente Crítico-Propositiva, con visión de totalidad concreta, puesto que al ubicarse en el problema e interpretarlo, permitirá el planteamiento de una propuesta como solución.

Cabe destacar, que se utilizará la lógica dialéctica para identificar las relaciones sujeto-objeto de conocimiento, apreciarlos en todos sus aspectos, con sus diferentes relaciones y tomar en cuenta los procesos de desarrollo y cambio, teniendo presente que la realidad es compleja y opuesta en permanente movimiento.

2.2.1. El Turismo

El turismo se lo define como la afición a viajar por el placer de recorrer un lugar. Constituye una actividad económica en que se efectúa una prestación de servicios de una oferta de bienes por parte de los residentes de una nación o población a los de otras: visitantes. La contraprestación de estos servicios y de esta adquisición de bienes se efectúa mediante una entrada de divisas extranjeras. Por esta razón, el turismo constituye un caso especial de exportación de bienes y servicios sin desplazamiento en su mayor parte.

2.2.1.1. Clases de Turismo

Al turismo se lo puede clasificar en dos grandes grupos: Turismo Ecológico y Turismo Sociocultural.

El Turismo Ecológico o ecoturismo es el turismo que se practica cuando el hombre escoge como destino los entornos naturales donde se desenvuelven, los organismos cuyas relaciones con esos entornos estudia la Ecología. Dicho en otra forma, el ecoturismo es el turismo cuyo fin primordial es el acercamiento con la naturaleza.

La ecología es la ciencia que se ocupa de estudiar las interrelaciones de los diferentes organismos con el medio ambiente donde viven y desarrollan sus actividades. La palabra ecología; se compone del vocablo "eco" que viene del griego "oikos" que quiere decir casa o sitio donde se vive y de "logos" que significa "tratado" o "estudio".

En base a este criterio podría deducirse, partiendo del concepto definitorio de la ecología, la existencia de dos clases de turismo: el ecológico y el ecoturismo, aunque ambos se confundan en el desenvolvimiento de tal practica turística.

El turismo ecológico, en un criterio técnico, sería el que practican los ecólogos en observación y defensa del entorno, del hábitat, del eco, del "oikos", para que además de disfrutarlo, puedan también enseñar, a quienes practican el ecoturismo, a sentirse en ambiente natural alejado de la población, de la destrucción, de la depredación, de la sequía, de la tala, etc., sembrando en la conciencia de quien no es ecólogo, cariño y respeto por la naturaleza.

Desde los años de la década de los 70 ha venido desarrollándose una tendencia muy pronunciada en el incremento del ecoturismo tomando actualmente características de

masificación que a la larga van deteriorando el medio ambiente natural, de no tomarse las necesarias medidas de conservación del mismo.

Es el momento de desarrollar la defensa del "oikos" o sea de solapar los términos turismo "ecológico" y "ecoturismo", tendiendo a que, quienes practican el ecoturismo, busquen cambiar la asfixia y el stress citadino por el aire puro y por la tranquilidad del bosque, con el mismo criterio que lo enfoca el ecólogo.

Mientras no haya una definida conciencia del turista frente a la conservación del "oikos" o "ambiente natural" las enseñanzas de los ecólogos no detendrán la destrucción de los practicantes del ecoturismo, que algunas veces son involuntarias, por ignorancia, y otras a sabiendas, en desesperada búsqueda de ganancias económicas. La conciencia ante el ecoturismo masivo debe crearse desde la infancia, es problema de educación y es deber del Estado, el cual debe crear leyes, normas y penalidades que defiendan el "oikos" y que realmente se apliquen en beneficio de la subsistencia humana.

El ecoturismo se ha convertido en un fenómeno de gran volumen y se practica de diferentes maneras y en diferentes sitios. Se utilizan los bosques, las selvas, los lagos, los ríos, las montañas, los desiertos. Se desarrollan infinidad de actividades como la pesca, los safaris, la cacería, la tala, la toma de fotos, la recolección de flora, estudios de investigación y en fin un sin números de acciones incontroladas que destruyen diferentes ecosistemas y crean desigualdades geológicas. Es necesario entender que el ecoturismo sano es el que logre establecer un nivel de compensación entre el disfrute de la naturaleza y la obtención de recursos naturales para usos industriales o alimentarios, pues la conservación de la biodiversidad es condición "sin equanón" para el bienestar y vivencia del ser humano y de otras especies.

En el marco del Año Internacional del Ecoturismo (2002), y bajo el auspicio del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y la Organización Mundial del Turismo (OMT), más de un millar de participantes de 132 países, procedentes de los sectores público, privado y no gubernamental, asistieron a la Cumbre Mundial del Ecoturismo, celebrada en la Ciudad de Quebec (Canadá) entre el 19 y el 22 de mayo de 2002 con el patrocinio de Tourisme Québec y de la Comisión Canadiense de Turismo.

La Cumbre de Quebec representa la culminación de 18 reuniones preparatorias celebradas en 2001 y 2002 y en las que participaron más de 3.000 representantes de gobiernos nacionales y locales, incluidas las administraciones de turismo, medio ambiente y otras esferas, empresas privadas dedicadas al ecoturismo y sus correspondientes asociaciones profesionales, organizaciones no gubernamentales, instituciones académicas y consultores, organizaciones intergubernamentales y comunidades indígenas y locales.

El principal objetivo es preparar un programa preliminar y una serie de recomendaciones para el desarrollo de actividades de ecoturismo en el contexto del desarrollo sostenible, con lo que se sentarán las bases de una política internacional para los próximos diez años para hacer hincapié en que, siendo el turismo uno de los sectores más importantes, su sostenibilidad debe ser un aspecto prioritario en la CMDS, por su contribución potencial al alivio de la pobreza y a la protección del medio ambiente en ecosistemas amenazados. Los participantes piden, por tanto, a las Naciones Unidas, a sus organizaciones y a los Estados Miembros representados en esta Cumbre que difundan la siguiente Declaración y los demás resultados de esta Cumbre Mundial del Ecoturismo en la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible.

Los participantes de la Cumbre Mundial del Ecoturismo, conscientes de las limitaciones de este proceso consultivo para incorporar las aportaciones de una gran variedad de agentes interesados en el ecoturismo, especialmente organizaciones no gubernamentales (ONG) y comunidades locales e indígenas reconocen que el ecoturismo abraza los principios del turismo sostenible en relación con los impactos económicos, sociales y medioambientales del turismo. Se adhiere asimismo a los principios específicos siguientes, que lo diferencian del más amplio concepto de turismo sostenible:

- Contribuye activamente a la conservación del patrimonio natural y cultural.
- Incluye a las comunidades locales e indígenas en su planificación, desarrollo y explotación y contribuye a su bienestar.
- Interpreta el patrimonio natural y cultural del destino para los visitantes.

Se presta mejor a los viajeros independientes, así como a los circuitos organizados para grupos de tamaño reducido.

El tema del Ecoturismo es sumamente extenso y es materia muy especializada que debemos dejar a los técnicos especializados en la misma. De lo que si estamos seguros, y podemos recomendar, es que con toda seriedad y estudio técnico se legisle, se controle y se coordine el funcionamiento del Ecoturismo para que no se convierta en desastroso y negativo lo que puede ser beneficioso para el ambiente, para el turista, para el habitante del destino escogido, para la economía regional o nacional, para el promotor turístico y para el empresario industrial.

El Turismo Sociocultural, según la Dra. Margarita Barreto (2002), es extender la visión del visitante más allá del hotel que lo aloja, es el propósito de los residentes de los lugares visitados, al brindar esta variante turística. El turista podrá conocer las raíces socio-históricas de la cultura visitada a través de los programas diseñados con

este fin, tales como talleres, encuentros, conversatorios con destacados protagonistas de la historia del lugar, el arte y la cultura les ofrecerán inolvidables vivencias. La arquitectura, la danza, la religión, las tradiciones, los mitos, leyendas y costumbres populares podrán ser redescubiertas visitando las comunidades, museos, monumentos y rincones típicos de los países hospitalarios.

2.2.1.2. El Turismo en el Ecuador

El turismo, una actividad económica.

El turismo es una actividad económica de primer orden, incluido dentro del sector terciario. Constituye una importante fuente de divisas, que incide positivamente en la balanza de pagos de los países que lo reciben. Desarrolla la industria de la construcción, la hotelera y la llamada industria del ocio, suma de servicios dedicados al espectáculo y al esparcimiento.

La creciente demanda del turismo se explica, entre otras causas por la aparición de la cultura del ocio en los países ricos, así como por la rapidez y seguridad de los actuales medios de transporte. A ello se une la paralela tecnificación del sector que actúa por medio de eficaces agencias de viajes y operadoras turísticas; éstas organizan con precisión ofertas masivas de turismo.

Atractivos Turísticos en el Ecuador

La superficie reducida del Ecuador ofrece una gran variedad de atractivos turísticos a cortas distancias. Existen verdaderos focos turísticos como las playas y balnearios del Pacífico, la selva costeña transformada en gran parte por la agricultura de plantación, los ríos navegables de la Costa y la Amazonía, los volcanes, valles y ríos de la región interandina, la selva amazónica, y la fauna y flora de Galápagos.

Además, la diversidad de culturas, costumbres y tradiciones, los sitios precolombinos, la arquitectura colonial, las ciudades antiguas, los mercados y ferias indígenas y mestizas, las fiestas religiosas, la artesanía y el folclore, el ferrocarril y los pueblos que quedan a orillas de la línea férrea, son también un gran atractivo turístico, en especial para gente de los países de Europa y Norteamérica.

El Turismo en la actualidad

El turismo nacional progresa en forma paulatina; el mejoramiento de la infraestructura y el incremento de la clase media son aspectos que contribuyen para este progreso. Paralelamente se han tomado medidas para preservar el patrimonio natural y cultural como para difundir su conocimiento; en este campo se ha restaurado el Centro Histórico de Quito y varias iglesias del país, también se han creado museos arqueológicos y coloniales, áreas de reserva y parques nacionales.

Ecoturismo en el Ecuador

El Ecuador posee ventajas geográficas y culturales que favorecen el desarrollo del turismo y del ecoturismo en particular; pero debe superar la limitación que representa la carencia de recursos humanos capacitados, para responder a los cambios que se dan en el ámbito del mercado turístico internacional.

Las políticas gubernamentales deben promover las visitas orientadas hacia la naturaleza y conducir su futuro hacia el desarrollo sostenible mediante el uso correcto de los recursos, protección del medio ambiente, el uso adecuado de las áreas silvestres protegidas que constituyen la materia prima para la práctica del ecoturismo.

El óptimo desarrollo del turismo, además de generar divisas, da origen a empleos directos e indirectos y se constituye en una exportación invisible. Esto se ve favorecido por la diversificación del producto turístico, que en el caso ecuatoriano se debe a la gran diversidad biológica y cultural que favorece el ecoturismo.

2.3. Categorías Fundamentales

La "Necesidad de creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo en Bucay" se la podrá entender mejor si la ubicamos en un sistema de categorías integrado por:

- Academias de idiomas extranjeros.
- Lenguaje y Comunicación.
- Educación en Relaciones Sociales

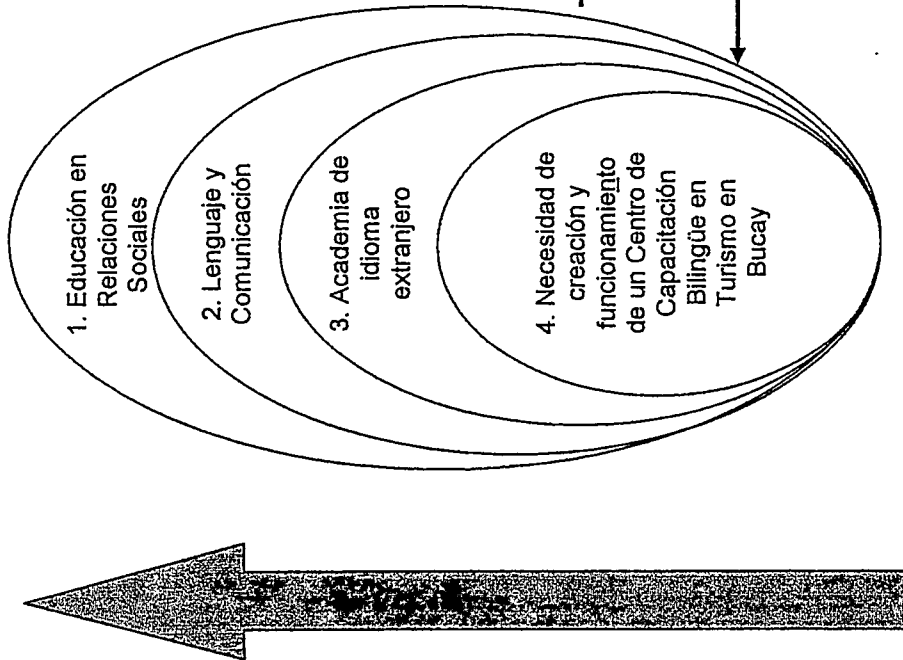
Por otra parte, "La atención a Turistas de habla inglesa" está expresada en el siguiente sistema de categorías integradas:

- Atención a turistas en general.
- Actividad Turística.
- Actividad Socio-económica.

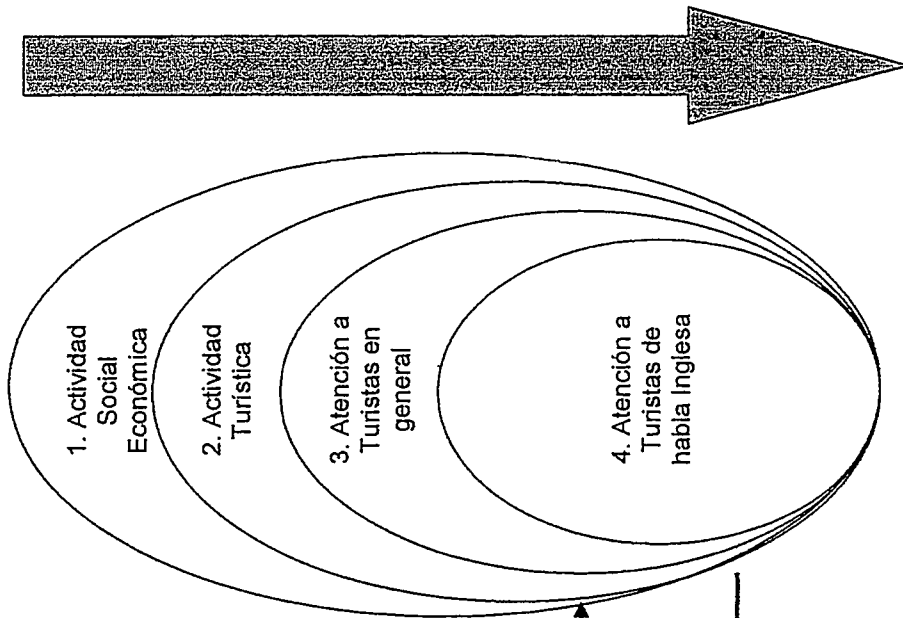
GRÁFICO 4: SUPERORDENACIÓN

SUPER ORDENACIÓN CONCEPTUAL INICIAL

SUPERORDINACIÓN



SUBORDINACIÓN



Facilita

Motiva a avanzar en el aprendizaje del inglés

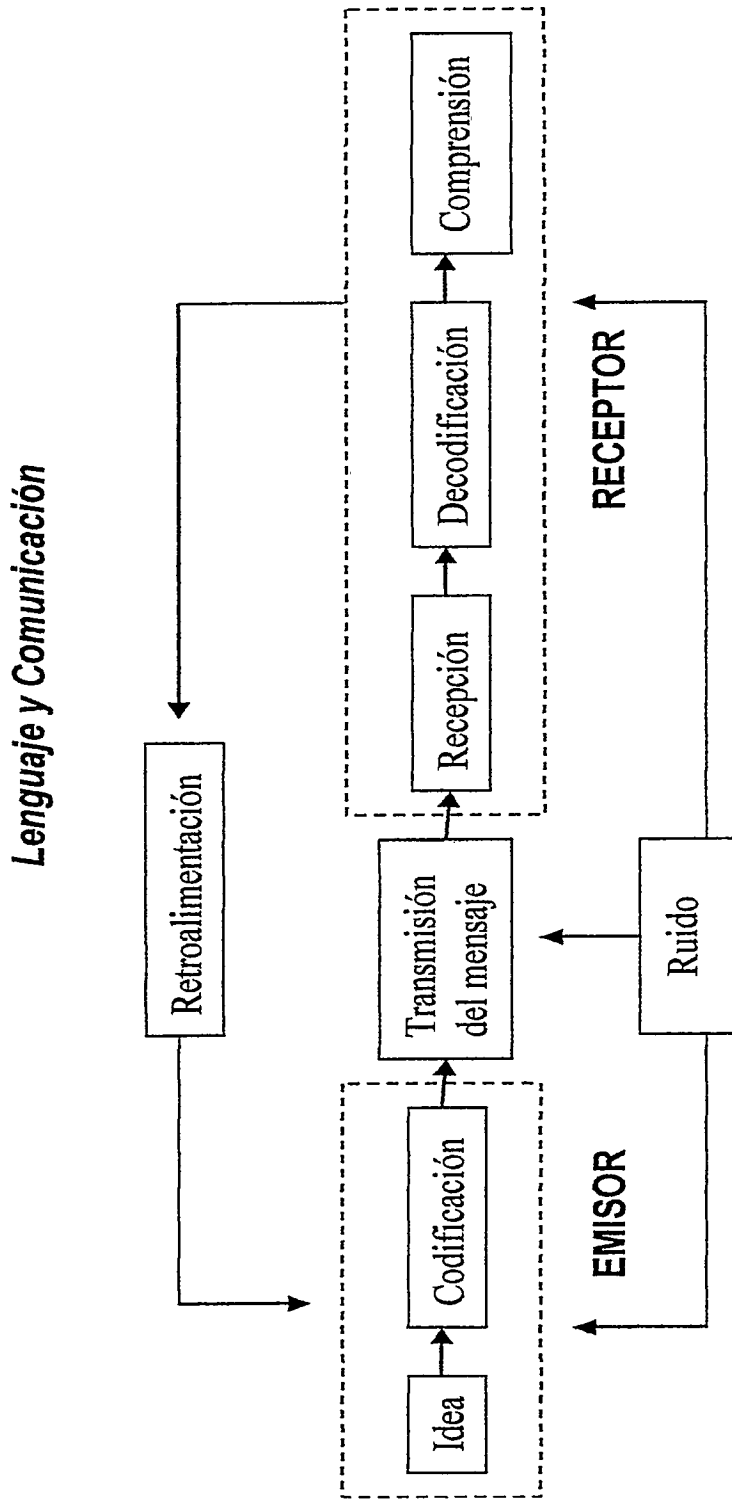
ELABORACIÓN: Grupo Investigador

2.3.1. Academias de Idiomas Extranjeros

Según Peter Drucker (1994), actualmente vivimos en la sociedad del conocimiento, por esta razón los pueblos -a través de los sectores público y privado- deben fomentar la capacitación permanente de su gente. En un mundo globalizado, al cual pertenecemos, estamos obligados a establecer relaciones comerciales bilaterales con representantes de diferentes países. Esta necesidad de comunicación ha hecho reflexionar a muchas instituciones educativas, que de un tiempo atrás, vienen preparando a sus estudiantes en materia de idiomas extranjeros con el afán de que puedan comunicarse eficientemente con los comerciantes y turistas extranjeros. A la par de las instituciones de educación media y superior; existen varias Academias de idiomas que se dedican a brindar a los habitantes de las grandes ciudades conocimientos de lenguas extranjeras como son el inglés, el francés, el alemán, el italiano, el portugués, el japonés y el mandarín, entre otros.

En ciudades como Guayaquil, Quito y Cuenca se concentran la mayor cantidad de colegios, universidades e instituciones bilingües, entre ellas se destacan Bénédicte School, Centro Ecuatoriano Norteamericano, OBM, PLC, Espirit, Links, Alianza Francesa, Sociedad Garibaldi, Centro Ecuatoriano Alemán, COPEI, Universidad Espíritu Santo, Universidad Jefferson, Universidad Católica, Universidad Laica, Universidad de Guayaquil, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Universidad Casa Grande, etc.

GRÁFICO 5: LENGUAJE Y COMUNICACIÓN



Fuente: "Administración: Una perspectiva Global", Koontz O' Donell, año 2002, página 345 .

La comunicación es la transferencia de información de un emisor a un receptor, asegurándose de que este último la comprenda. Por lo tanto, esta definición es la base del modelo del proceso de comunicación que se presenta en todos los casos, el cual centra su atención en el emisor de la comunicación, en la transmisión del mensaje y en el receptor del mismo. El modelo destaca el del ruido, que interfiere la buena comunicación y la retroalimentación, que la facilita.

2.3.2. Relaciones Sociales a través de la Satisfacción de Necesidades

Una de las teorías de la Motivación más ampliamente conocida es la Teoría de la Jerarquía de las Necesidades desarrolladas por el Psicólogo Abraham Maslow (2002). Maslow ordenó las necesidades humanas según un orden jerárquico, que asciende desde el punto más bajo hasta el más alto. Así mismo, llegó a la conclusión de que cuando se satisface un grupo de necesidades, éste deja de ser un motivador.

Las necesidades humanas básicas colocadas por Maslow en un orden de importancia ascendente son:

1. **Necesidades Fisiológicas:** estas son las necesidades básicas para mantener la vida como el alimento, el agua, el calor, la vivienda y el sueño. Maslow afirma que mientras no se satisfagan estas necesidades hasta el grado necesario para mantener la vida, no habrá otras que motiven a las personas.
2. **Necesidades de Estabilidad o Seguridad:** se trata de las necesidades de estar libres de daños físicos y del temor de perder un empleo, un bien, el alimento o la vivienda.
3. **Necesidades de Afiliación o Aceptación:** puesto que las personas son seres sociales, necesitan pertenecer, ser aceptados por los demás.

4. Necesidades de Estima: según Maslow, una vez que las personas comienzan a satisfacer su necesidad de pertenencia, tienden a desear la estima, tanto de sí mismas como de los demás. Esta clase de necesidad produce satisfacciones tales como poder, prestigio, posición social y seguridad en sí mismos.
5. Necesidad de Autorrealización: Maslow la considera como la necesidad más alta en la jerarquía. Es el deseo de convertirse en lo que se es capaz de ser; de desarrollar al máximo el potencial propio y lograr algo.

2.3.3. Crecimiento Económico del Ecuador

El turismo representa en la actualidad el cuarto rubro en importancia en cuanto al ingreso de divisas para el país. Diversos estudios han establecido que el Ecuador tiene un gran potencial turístico. Sin embargo, falta infraestructura, transporte, capitales, personal capacitado, seguridad, información y promoción. No obstante, en el año 2004 se registró un ingreso de turistas internacionales que alcanzó una cifra de 492.000 personas.

En los primeros siete meses del 2003, se registró un repunte de la Inversión en Sociedades de Capital, alcanzando la cifra de 394 millones de dólares, lo que significa un incremento del 29.6% por encima de lo registrado en igual período del 2002. En el período Julio del 2003 llegó más capital extranjero, al punto que la inversión societaria extranjera creció en 162.4 millones de dólares, lo que representó un incremento del 189% más que en el similar período del año 2002.²

De lo expresado anteriormente, se puede concluir que el desarrollo del turismo en el cantón General Antonio Elizalde no se alcanzará sólo con la predisposición y buena voluntad de aprender el idioma inglés como primera herramienta de comunicación

² Análisis Semanal de Walter Spurrier, 2002 - 2003

con los extranjeros. Es necesario, la creación y desarrollo de academias de inglés calificadas que aseguren el eficiente dominio de este idioma en todos sus aspectos: gramática, lectura, escritura, pronunciación y conversación.

El marco teórico desarrollado en el presente trabajo está considerado como una aproximación, por lo tanto estimamos que se completará y pulirá en el transcurso de la investigación.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Modalidad Básica de la Investigación

La presente investigación está enmarcada bajo la modalidad de campo, debido a que se estudiarán los hechos en el lugar donde se originan. Este trabajo se complementará con la bibliografía y opiniones de varias personas como testimonios, a través de entrevistas, para la construcción del marco teórico.

Conforme con los objetivos del estudio, el enfoque de la presente investigación es el de Proyecto Factible, debido a que consiste en la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible a un problema de tipo práctico para satisfacer necesidades de un grupo social. Nuestra propuesta de Proyecto Factible, se sustentará sobre la base de un estudio de campo de carácter descriptivo que permita determinar la necesidad y viabilidad del estudio.

Existen cuatro aspectos con los cuales se analizará el problema, estos son:

Factibilidad Técnica: Aquí se considerarán las siguientes interrogantes: ¿Cómo se hacen las cosas?, ¿Con qué se las hace? y ¿Qué resultados esperamos? (Guía para la Presentación de Proyectos, 1982, p.46). Esta etapa se concluye con la presentación de sugerencias que permitan su validez y evaluación.

Factibilidad Económica: La realización del presente proyecto requiere la movilización de los factores de producción, tanto materiales como humanos que puedan combinarse eficientemente en una función de producción, para lo cual se requiere un estudio económico de estos factores.

Factibilidad Social: El carácter de nuestra propuesta es instrumental, debido a que el objetivo final de la misma es la ejecución del proyecto de creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el cantón Bucay.

Factibilidad Política: Aquí se considera básicamente el apoyo de las autoridades del cantón, la compatibilidad existente entre los recursos disponibles, las medidas de política que se pondrán en marcha y las metas de desarrollo determinadas en el tiempo.

3.2. Nivel o Tipo de Investigación

Dada la naturaleza del presente trabajo, los niveles de investigación incluyen las siguientes categorías: exploratoria, descriptiva y la relación entre "La necesidad de creación y funcionamiento de una Academia de Inglés en Bucay" y "La atención a turistas de habla inglesa".

Nos basaremos en el método científico debido a que pretendemos llegar al conocimiento científico de una realidad, para esto es necesario acercarnos al objeto de estudio y, de esta manera, poder relacionar o aplicar la teoría diseñada.

En el proceso de esta investigación es necesario el análisis de tres etapas: Estudio de Necesidades, Estudio de Factibilidad y Formulación de la Propuesta.

Una etapa preliminar se inicia con la búsqueda de antecedentes relacionados con el problema, de tal forma que permita sustentar las bases teóricas del mismo.

Primera Etapa: Estudio de Necesidades: Se determinará la necesidad de la creación y funcionamiento de una Academia del Idioma Inglés considerando la importancia que tiene el que los habitantes del cantón puedan comunicarse eficientemente en un idioma universal, a fin de que la población del sector pueda atender adecuadamente a los turistas de habla inglesa y, de esta manera, alcanzar un mejor desarrollo económico, social y cultural.

Segunda Etapa: Estudio de Factibilidad de la Propuesta: En esta etapa se considera la viabilidad de la propuesta como una alternativa de inversión rentable. Por lo tanto, es necesario estudiar todos los elementos técnicos y específicos que aseguren la factibilidad de la propuesta en los aspectos político, social, económico, técnico, legal y de equidad de género.

Tercera Etapa: Formulación de la Propuesta: Se presentará el diseño del proyecto de Creación y Funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo en Bucay, para lo cual es necesario contar con un equipo de trabajo especializado en la implantación, desarrollo y evaluación de este tipo de proyectos.

3.3. Población y Muestra

El estudio de mercado en cuestión se realizará en el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas. La población de la cabecera cantonal del sector es 4945 habitantes, si sumamos sus recintos la población total es de 8696 habitantes.

Para determinar el tamaño adecuado de la muestra, se considerará la siguiente fórmula:

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

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Universo (habitantes de Bucay mayores de edad = 3752)

E = Margen de error admisible. En nuestro caso será el 5%.

Reemplazando, $n = \frac{3752}{(3752-1)0.05^2 + 1} = 362$

Cálculo de la constante de muestreo $\frac{n}{N} \times 100 = 9.64\%$

Habitantes mayores de edad	Habitantes	Muestra 9.64%
Ocupados	2769	267
Desocupados	983	95
TOTAL	3752	362

Fuente: INEC

El trabajar con los habitantes mayores de edad, ocupados o desocupados nos permitirá ver el comportamiento de la variable dependiente en los dos grupos.

3.4. Operacionalización de Objetivos

Conforme los objetivos de la investigación, se planteó el estudio en dos fases: Diagnosticar la necesidad de crear un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo en Bucay; y, Determinar la viabilidad de la creación de la misma y Diseñar el proyecto mencionado. Para el efecto de la operacionalización de los objetivos

hemos considerado el análisis de las siguientes conceptualizaciones: Necesidad de crear un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo en Bucay y, la Factibilidad de la creación y funcionamiento de la misma.

Objetivo: Diagnosticar la necesidad de crear un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el cantón Bucay, a partir del año 2005.

Este objetivo se refiere a la necesidad de capacitación en inglés, dadas las condiciones actuales que en este aspecto presentan los habitantes de Bucay.

TABLA 1: CONCEPTUALIZACIÓN DE OBJETIVOS

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
Necesidad de crear un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo en Bucay.	Información General	Instrucción	¿El lugar de trabajo y la instrucción recibida les permite practicar el inglés?	Técnicas: Encuestas a los habitantes de Bucay.
	Escritura en Inglés	Lugar de trabajo	¿Pronuncian correctamente, los habitantes de Bucay, el inglés en la conversación?	Observación directa
	Lectura en Inglés	Cargo	¿Es correcta la traducción de los mensajes?	Análisis de Contenidos o documental.
	Conversación en Inglés	Grado de capacidad de los habitantes de Bucay para conversar fluidamente con los turistas de habla inglesa.	¿Los contestan adecuadamente?	Instrumentos: Ficha de observación
		Grado de capacidad de los habitantes de Bucay para realizar traducciones inglés-español.		Lista de cotejo acerca de la conversación Ayuda de grabadora

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

Objetivo: Determinar la viabilidad de la creación de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo para atender a los turistas de habla inglesa que visiten el cantón Bucay a partir del año 2005.

Este objetivo se refiere a la factibilidad económica del diseño del proyecto y sus implicaciones financieras a corto, mediano y largo plazos; así como identificar sus fuentes de financiamiento. Implica también el estudiar y garantizar la continuidad del proyecto en los aspectos político, social, económico, técnico, legal y de equidad de género.

TABLA 2: CONCEPTUALIZACIÓN DE OBJETIVOS

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
Facilidad del Proyecto de creación y funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo	Tipos de Factibilidad: Política	Las autoridades del cantón ofrecen apoyo a la creación de una Academia de Inglés. La población clama por la creación de la Academia.	¿Existe apoyo de las autoridades del cantón? ¿Responde el proyecto al clamor de la sociedad? ¿Cuál será el financiamiento?	<u>Técnicas:</u> Encuestas a las autoridades del cantón. Encuestas a habitantes del cantón. Encuestas a empresarios del sector.
	Social	Hay gente interesada en financiar la Academia. Existe personal profesional para dirigir y administrar la Academia. Tiene respaldo legal la creación y funcionamiento de la Academia. Hombres y mujeres del cantón están dispuestos a ingresar a la Academia.	¿Hay un grupo investigador especializado?	<u>Instrumentos:</u> Cuestionarios Ficha de observación
	Económica		¿Existen reglamentos para la creación de una Academia de Inglés?	Lista de cotejo
	Técnica		¿Podrán tener acceso a la academia hombres y mujeres?	
	Legal			
	Equidad de género			

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

3.5. Matriz de Recolección de la Información

No. PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Dónde?	En el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas
¿Sobre qué?	Proporcionar la enseñanza del idioma Inglés con el apoyo de las autoridades del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas.
¿Por qué?	Porque es necesario mejorar la comunicación con los turistas de habla inglesa.
¿Para qué?	Para desarrollar el turismo y mejorar los ingresos económicos de la población.
¿Quién?	Pazmiño Castillo Carlos Enrique, Correa Macías Verónica Janet y Carrera Severino Sandy Melina.
¿A quiénes?	A la población del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas.
¿Cuándo?	Desde el año 2004
¿Cuántas veces?	Permanentemente
¿Cómo?	Entrevistas estructuradas a los habitantes y autoridades del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay) de la provincia del Guayas.
¿Con qué?	Instrumentos indicados en la Matriz de Operacionalización.

Nota: Los instrumentos ya fueron sometidos a pilotaje y se revisaron los ajustes necesarios para que tengan validez y confiabilidad.

3.6. Procesamiento y Análisis

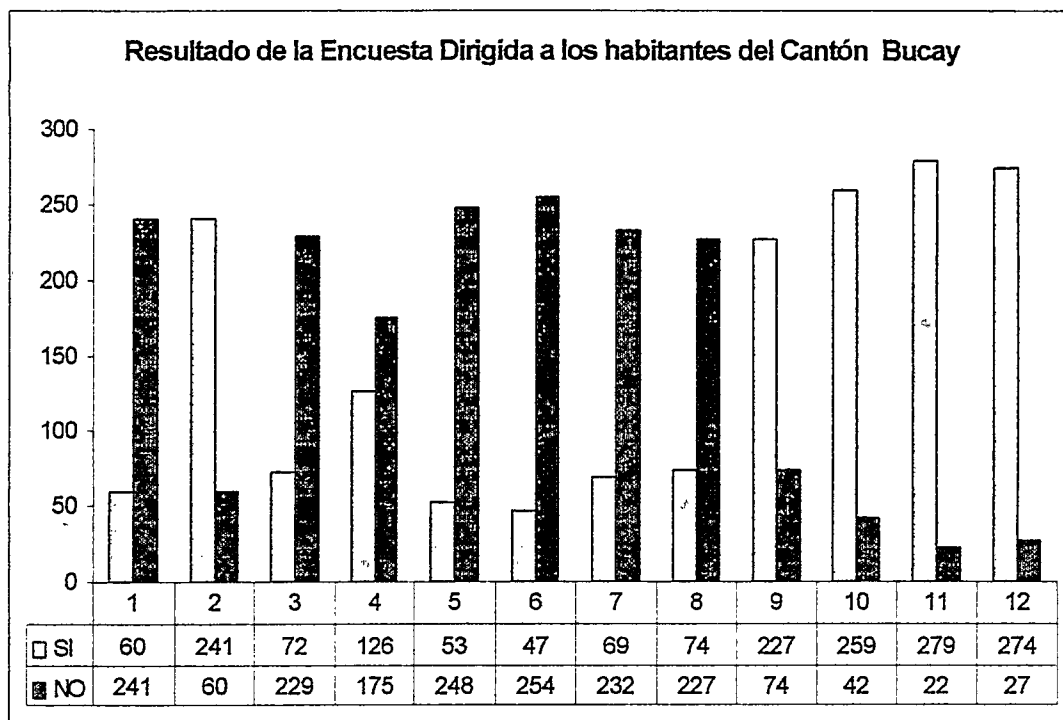
- Se procederá a revisar los datos recogidos originalmente, con el ánimo de observar si las preguntas de las encuestas han sido contestadas en su totalidad.
- De encontrarse encuestas incompletas o incorrectas, se procurará realizarlas nuevamente, de persistir los errores quedarán descartadas.
- El siguiente paso será la tabulación de los datos recopilados adecuadamente.
- Se reajustarán las tabulaciones en caso de existir casilleros vacíos o con datos sin peso relevante.
- Se expresarán las frecuencias en términos relativos o porcentuales.
- Se utilizarán gráficos estadísticos para ilustrar los resultados.
- Se analizarán e interpretarán los resultados estadísticos considerando los contenidos del marco teórico, los objetivos e hipótesis.

3.7. Interpretación de los resultados

A continuación tenemos el resultado de las encuestas realizadas a la Comunidad de Bucay, lo cual es muy alentador para llevar a cabo nuestro proyecto "Bucay Tourism & Language School".

1	¿Recibes en la actualidad clases de Inglés?	7	¿Actualmente puedes practicar el Inglés con tus compañeros?
2	¿Te gusta el idioma Inglés?	8	¿Has estudiado Inglés en alguna academia?
3	¿Sabes escribir en Inglés?	9	¿Te has encontrado con personas que hablan sólo en Inglés?
4	¿Entiendes el Inglés?	10	¿Crees que sabiendo Inglés podrías mejorar tu situación económica?
5	¿Puedes mantener una conversación en Inglés?	11	¿Si existiera alguna academia particular de Inglés en Bucay te matricularías en ella?
6	¿Practicas el Inglés muy seguido?	12	¿Consideras necesario saber Inglés en Bucay? ¿Por qué?

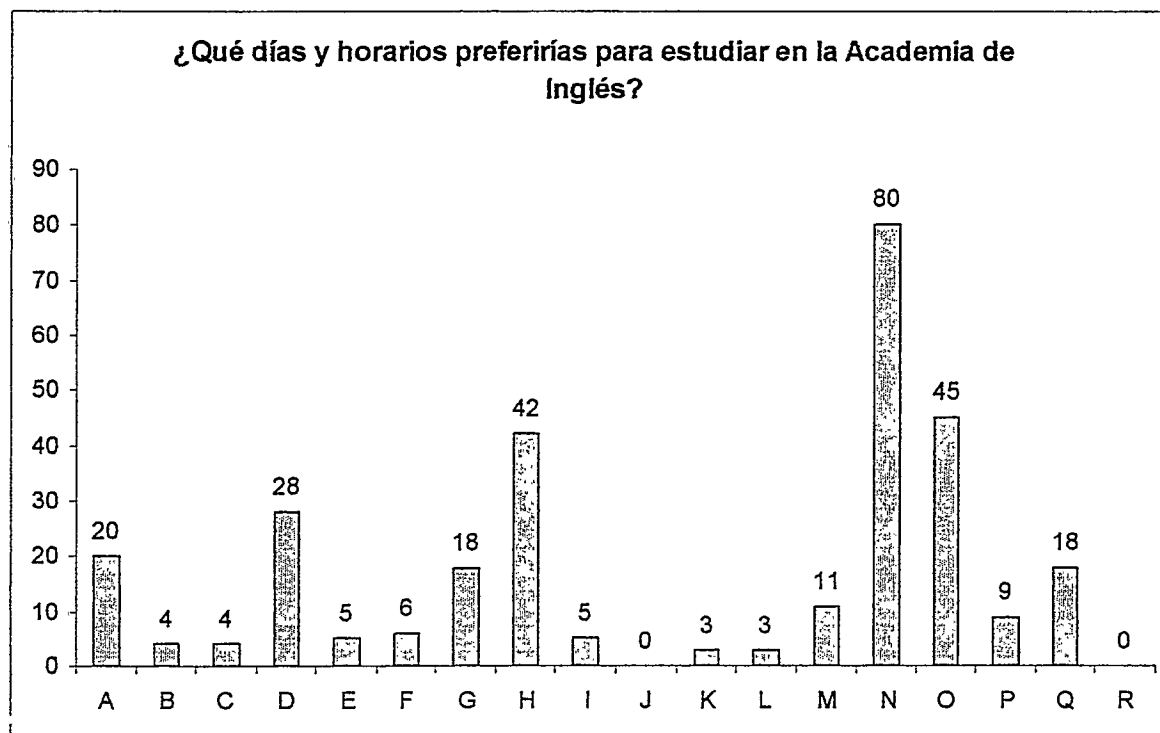
GRÁFICO 6



ELABORACIÓN: Grupo Investigador

En la actualidad el 80% de los encuestados no reciben clases de inglés ni tampoco lo saben escribir, sin embargo un 42% de los encuestados lo entiende y se debe a la necesidad que existe en el lugar por encontrarse en una zona turística, adicional a que les gusta el idioma. La necesidad de aprender inglés es tan grande porque el 75% de los encuestados nos comentaban que se encuentran con personas que sólo hablan inglés y ellos no pueden mantener una conversación, es por esto que el 86% piensan que sabiendo inglés su situación económica mejoraría muchísimo y de existir una academia de inglés asistirían sin ningún problema.

GRÁFICO 7

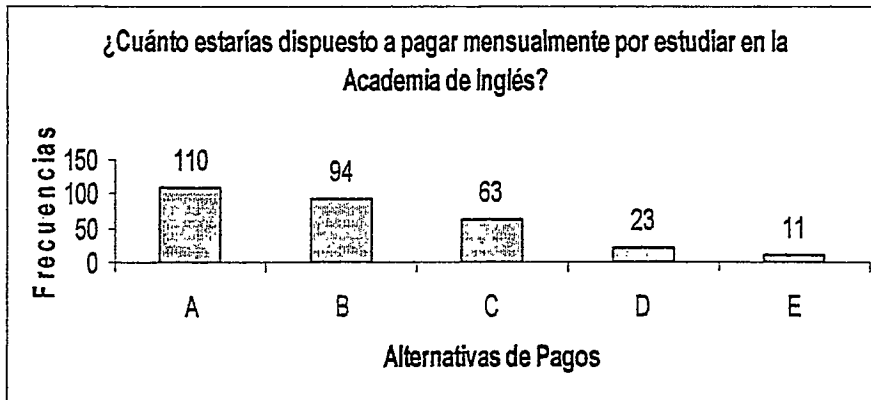


ELABORACIÓN: Grupo Investigador

A	Lunes – Viernes 09h00 – 10h00 (1 hora diaria)	J	Lunes – Viernes 10h00 – 12h00 (2 horas diarias)
B	Lunes – Viernes 10h00 – 11h00 (1 hora diaria)	K	Lunes – Viernes 14h00 – 16h00 (2 horas diarias)
C	Lunes – Viernes 11h00 – 12h00 (1 hora diaria)	L	Lunes – Viernes 16h00 – 18h00 (2 horas diarias)
D	Lunes – Viernes 14h00 – 15h00 (1 hora diaria)	M	Lunes – Viernes 18h00 – 20h00 (2 horas diarias)
E	Lunes – Viernes 15h00 – 16h00 (1 hora diaria)	N	Sábados Intensivos Mañana
F	Lunes – Viernes 16h00 – 17h00 (1 hora diaria)	O	Sábados Intensivos Tarde
G	Lunes – Viernes 17h00 – 18h00 (1 hora diaria)	P	Domingos Intensivos Mañana
H	Lunes – Viernes 18h00 – 19h00 (1 hora diaria)	Q	Domingos Intensivos Tarde
I	Lunes – Viernes 08h00 – 10h00 (2 horas diarias)	R	Otra: Especifique

Los horarios a los que los habitantes de Bucay se les facilitaría acudir son los sábados intensivos por la mañana, seguido de los sábados intensivos por la tarde y de lunes a viernes de seis a siete de la noche.

GRÁFICO 8

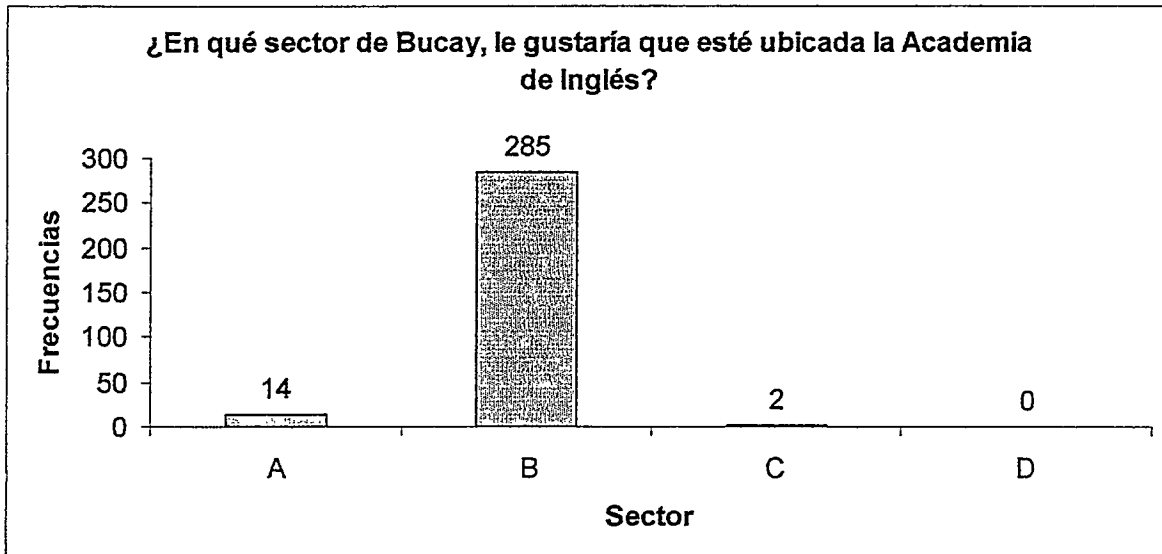


A	Hasta \$14
B	\$15 - \$20
C	\$20 - \$25
D	\$25 - \$30
E	\$30 o más

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

Estarían dispuestos a pagar mensualmente por las clases de inglés hasta \$14 el 37% de los encuestados y un 31% pagaría de \$15 a \$20.

GRÁFICO 9

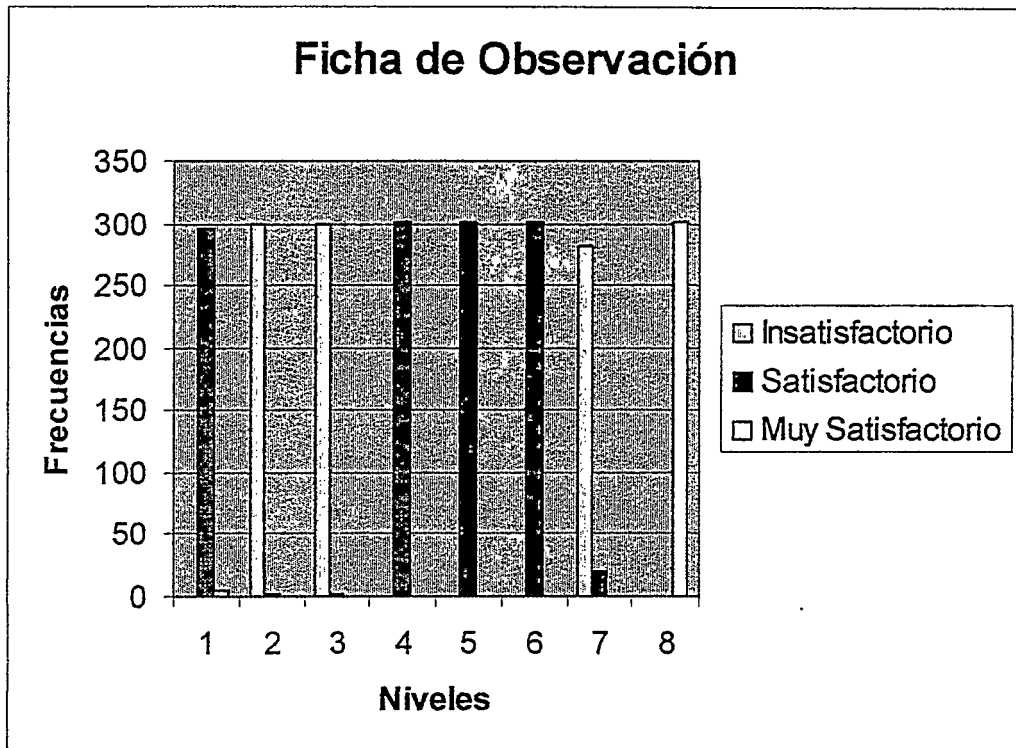


A	NORTE
B	CENTRO
C	SUR
D	OTRO: Especifique

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

El lugar ideal donde debería ubicarse nuestra academia, es en el centro de Bucay, un 95% nos mencionó esto.

GRÁFICO 10



1	Las personas vinculadas al turismo se comportan	5	La calidad del servicio que ofrecen los hoteles de Bucay es
2	El grado de comunicación del habitante de Bucay con el turista de habla inglesa es	6	La infraestructura hotelera de Bucay es
3	El Inglés utilizado por el habitante de Bucay es	7	El estado del ferrocarril en Bucay es
4	El turista, al conversar con los habitantes de Bucay, se siente	8	El apoyo de las autoridades se lo puede calificar como

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

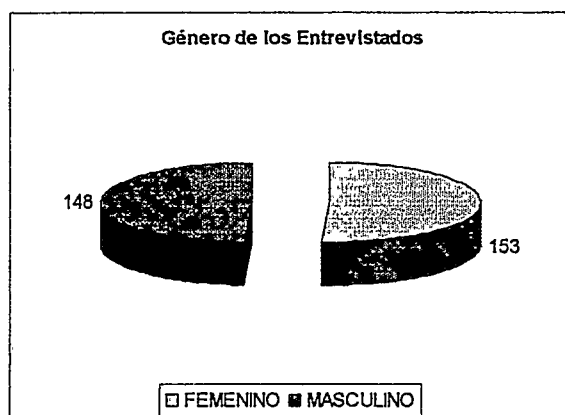
El 98% de los encuestados afirman que las personas vinculadas al turismo se comportan de una forma satisfactoria, pero el grado de comunicación de los habitantes de Bucay con el turista de habla inglesa es insatisfactorio, al igual que el

inglés que los habitantes de Bucay utiliza y los turistas al conversar con ellos se sienten un nivel satisfactorio.

La calidad de servicio de los hoteles y su infraestructura es satisfactoria para los turistas que visitan el lugar.

Algo que deben mejorar las autoridades de Bucay es el ferrocarril, ya que se encuentra fuera de uso por lo que se convierte en insatisfactorio, sin embargo los habitantes de Bucay califican el apoyo que les ha brindado las autoridades como muy satisfactorio.

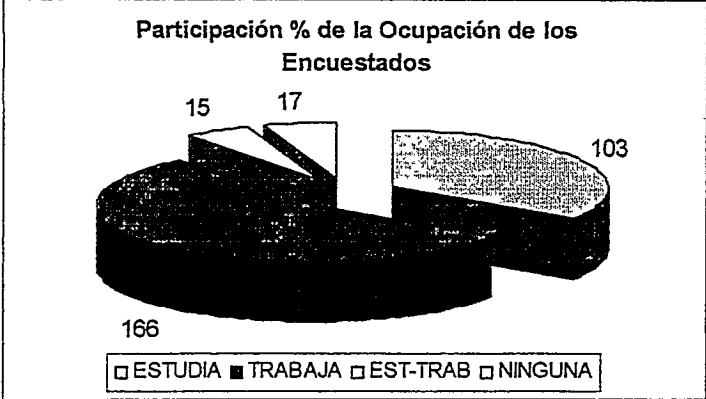
GRÁFICO 11



ELABORACIÓN: Grupo Investigador

El 51% de los encuestados eran de sexo femenino y el 49% de sexo masculino.

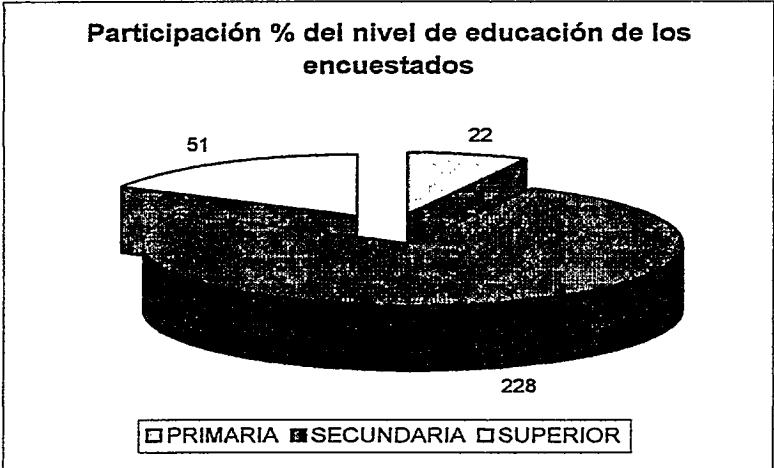
GRÁFICO 12



ELABORACIÓN: Grupo Investigador

El 55% de los encuestados trabaja mientras que el 34% estudia por lo que vemos otra oportunidad por la capacidad económica que existe en el lugar, además del grado de estudio de sus habitantes.

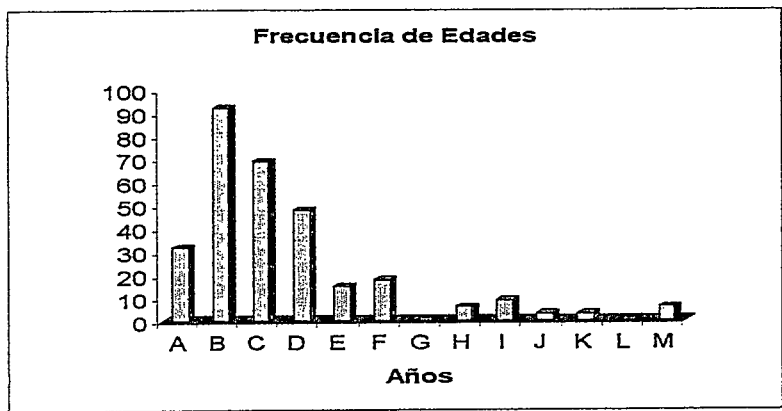
GRÁFICO 13



ELABORACIÓN: Grupo Investigador

El 76% de las personas que estudian se encuentran en secundaria y un 17% en un nivel superior, confirmando una vez más que a los habitantes de Bucay les interesa mucho salir adelante y ser personas preparadas.

GRÁFICO 14



A	10 a 14	H	45 a 49
B	15 a 19	I	50 a 54
C	20 a 24	J	55 a 59
D	25 a 29	K	60 a 64
E	30 a 34	L	65 a 69
F	35 a 39	M	70 a 74
G	40 a 44		

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

El 31% de los encuestados tenían de 15 a 19 años, seguido de un 23% que eran de 20 a 24 años de edad y un 16% tenían de 25 a 29 años.

CAPÍTULO IV

CARACTERÍSTICAS DEL CANTÓN GENERAL ANTONIO ELIZALDE "BUCAY"

4.1. Características principales de Bucay y sus alrededores.

4.1.1. Antecedentes históricos

La región donde hoy se asienta el Cantón General Antonio Elizalde (Bucay) inicialmente fue ocupada por tribus nómadas en la búsqueda de un lugar que les pueda proveer de los recursos propios para su subsistencia. Entre las tribus que provenían de la Sierra, sobresalen los Cañaris, cuya presencia se siente en apellidos oriundos del lugar, tales como Cochancay, Yanuncay y Cutuguay. En cambio en las de Oriente de destacan los Shuaras, quienes actualmente tienen un asentamiento en un pequeño recinto llamado Limón en la vía a La Esperanza, donde aún mantienen vestigios de sus culturas ancestrales.

Posteriormente Bucay se fue poblando de gente de raza blanca a consecuencia de la majestuosa obra del ferrocarril, que se inició con la construcción del tramo Yaguachi-Milagro-Naranjito-Bucay; para cuya realización se contó con aporte extranjero quienes se fueron asentando poco a poco en este cantón (de ahí los apellidos de sus descendientes: Brow, James, Scotland, Smith).

La historia de Bucay se inicia el 28 de agosto de 1887, cuando se crea la primera parroquia llamada El Carmen, donde hoy se encuentran los recintos de Santa Rosa de Agua Clara y La Victoria, siendo esta última una gran Hacienda que se fue parcelando con el transcurso de los años. Como recuerdo todavía existe la casa de

hacienda en La Victoria, y ruinas de lo que fue la estación de los talleres del ferrocarril a orillas del río Chimbo, junto a un proyecto en el que se iba a construir una planta hidroeléctrica, que proveería de luz a toda la provincia del Guayas.

Fue el 31 de octubre de 1887 cuando el presidente de la República, Don Plácido Caamaño, decretó que se elevara a la categoría de parroquia al sitio denominado El Carmen que pertenecía al cantón Yaguachi; su Ilustre Consejo Municipal decreta los siguientes límites:

Norte: Cresta de la montaña por cuyas faldas corre el río Chimbo;

Sur: El río Blanco desde su origen y el río Chimbo hasta Agua Clara;

Este: El Meridiano 79 que pasa por el río Blanco; y,

Oeste: Cascada de Agua Clara.

Su historia está marcada por una obra de trascendental importancia como es la construcción del ferrocarril, cuyo primer tendido de rieles se inició el 6 de marzo de 1888, con una ruta que partía desde Yaguachi hasta El Carmen (Bucay). Esto constituyó un punto de intercambio provincial ya que unía tanto Sierra y Costa a través de caminos de herradura.

En el año 1900 el Presidente de la República, General Eloy Alfaro después de evaluar con los técnicos constructores del ferrocarril, Juan Courtis, N. Pening y Modesto López los daños permanentes en la ruta hacia El Carmen por los constantes aguaceros y derrumbes que muchas veces sepultaban indistintamente a pobladores y trabajadores, decidieron emprender una nueva vía siguiendo el margen del río Chanchán hasta unir con la población de Huigra.

Para la construcción de esta nueva ruta decidieron traer de los Estados Unidos personal calificado con mayor experiencia, tales como el Ing. Davis Archer Harman y Patherson.

En esta gran obra trabajaron más de 3000 personas entre los que destacan aquellos que dieron el aporte de sus músculos y muchas veces de sus vidas: indígenas del interior de la República y jamaquinos traídos especialmente desde América Central.

Con este antecedente la parroquia levantada anteriormente con el nombre de El Carmen comenzó a perder importancia; los habitantes, que en su mayoría eran ferroviarios, tuvieron que reubicarse en el lugar conocido como Playa Oscura y Dormida, donde hoy es Bucay.

Con la construcción del ferrocarril se dio un gran intercambio de productos entre Sierra y Costa; así los frejoles producidos en la Sierra (panamito, bolón, gualicón, cholo, canario, frutilla) eran llevados por medio del ferrocarril desde Bucay hasta Yaguachi y de allí por canoa hacia Guayaquil.

Pertenecer a la Empresa del Ferrocarril era en aquellos tiempos de gran importancia. Los empleados del ferrocarril se distinguían por su uniforme compuesto por gorra, mameluco azul con botones de oro, zapatos de caña, gafas bañadas en oro y un reloj de bolsillo con cadena de oro.

El Concejo de Yaguachi, en vista del cambio que tomó la vía del ferrocarril y atendiendo el desarrollo comercial e industrial del nuevo recinto, acuerda suprimir la parroquia El Carmen para crear la parroquia Mires en honor al General José de Mires que participó en la causa de nuestra independencia.

El 19 de Agosto del mismo año queda aprobado por acuerdo No. 817 por el Sr. Presidente de la República General Eloy Alfaro en atención al oficio del Gobernador de la Provincia del Guayas dado el 16 de Julio de 1907, la definición del nombre del caserío Bucay que en vez de llamarse Mires, se lo denomine General Antonio Elizalde.

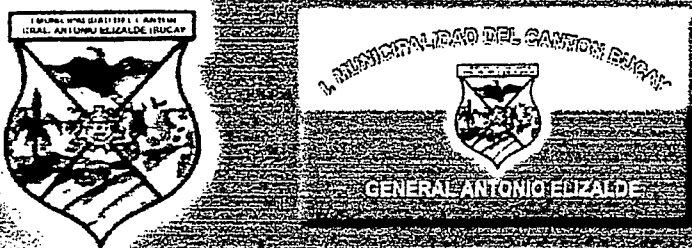
Uno de los hijos que Bucay debe recordar es el Sr. Honorio Rivera Siguenza, quien sembró la inquietud de elevarla a la categoría de Cantón, el mismo que se hizo realidad cuando el plenario de las Comisiones en segunda sesión del 9 de Noviembre de 1994 aprueba que la parroquia General Antonio Elizalde sea elevado a la categoría de Cantón el mismo que fue oficializado con la publicación del Registro Oficial el 24 de Enero de 1995.

4.1.2. Etimología

Existen algunas fuentes que señalan el origen del nombre "Bucay". Una de ellas es que se cuenta que en este lugar, durante la construcción del ferrocarril, entre los jamaicanos que llegaron para esta obra se encontraba uno muy característico y conocido por todos, llamado Buckay, desde entonces se comenzó a conocer el lugar como las tierras del negro Buckay, cambiándose con el tiempo con el nombre de Bucay.

Otras fuentes sostienen que la palabra se compone de dos vocablos quechuas: BOC, que significa Garza, y CAY, que significa Río, debido a que el lugar era conocido como Río de las Garzas, por los ríos que la recorren y las garzas que aún pululan por el sector.

4.1.3. Himno



Himno Al Cantón Gral. Antonio Elizalde (Bucay)

CORO

Hoy tu nombre destella en la historia
¡Gloria, gloria! A este pueblo valiente
Yo te canto con voz de victoria,
Y te ciño una aureola en tu frente

¡Oh Bucay! Tu despiertas airoso
A la orilla del Chimbo Cantor
Y evocando un Salmo piadoso
Dios te hizo, con fe y con amor

Ferrovianos con timbre Guerrero
Entonaron un canto inmortal
Y en la cima del tren el viajero
Perenniza su porte marcial.

Tus ancestros en pos de otro cielo
Sobre rieles llegaron galantes,
Y sembraron su fe en tu suelo
Germinaron tu vientre incesante

Agua Clara untrauda y nefable;
Fue el Carmen su época inicial
Y General Antonio Elizalde
Bautisterio lumínico actual.

Yergue altiva su estirpe en su entraña
Y reverentes llevan tu estandarte
Adornado de oritos y de caña
Hoy tus Hijos quieren coronarte

Letra y Música
Interpretación y Arreglo de Nery
San Clemente Vera

4.1.4. Antecedentes Geográficos

Bucay tiene una extensión de 210 Km²; se encuentra ubicado en la parte Este de la provincia del Guayas, es uno de los cantones más alejados de ésta y es la centinela que resguarda los intereses territoriales de la misma, dado que Bucay se encuentra en medio de las provincias de Los Ríos, Bolívar, Chimborazo y Cañar.

Bucay está asentado en las estribaciones de un ramal de la Cordillera Occidental y al pie del río Chimbo (Anexo 3).

4.1.5. Límites

Al Norte y al Este con la Provincia de Bolívar.

Al Sur con el río Chimbo y la Provincia del Chimborazo.

Al Oeste con el cantón Naranjito (Prov. Del Guayas).

4.1.6. Principales vías de acceso

Por encontrarse en medio de algunas provincias de la costa y sierra es muy fácil acceder de cualquiera de estas dos regiones.

Existen tres vías que nos conducen a Bucay:

Desde Guayaquil tenemos dos vías:

- 1.- Guayaquil – Virgen de Fátima (Km. 26) – El Triunfo – Bucay
- 2.- Guayaquil – Yaguachi – Milagro – Naranjito – Bucay

Desde la Sierra se puede acceder por la vía:

- 3.- Quito – Riobamba – Pallatanga – Bucay

4.1.7. Clima y temperatura

De mayo a mediados de diciembre Bucay tiene la estación seca; y de mediados de diciembre a finales de abril, la estación lluviosa.

En general, posee climas que van desde el cálido tropical al templado subtropical, el cual es ideal para varios cultivos y con una temperatura que oscila entre 18° C a 24° C, puede tender a variar cuando hay fenómenos como El Niño o La Niña.

4.1.8. Suelo

Su suelo es de tipo arcilloso apto para la agricultura y pasto. Entre los productos agrícolas que se desarrollan en este sector tenemos las frutas cítricas: naranjas, mandarinas, limones, pomelos (toronja); diferentes clases de banano: guineo de seda; orito, que es el mejor orito del país que se exporta a Estados Unidos y Europa; plátano de sal, maqueños; así como cacao, caña de azúcar (materia prima para la elaboración de las panelas y el aguardiente conocido en el argot popular como "bucaina" o "puntita"). Cabe recalcar también la producción de maderas como: guayacán, caña guadúa, bambú, teca, limoncillo, laurel, Fernán Sánchez, palo de balsa.

Otra fuente de riqueza es la ganadería ya que aquí se produce una de las mejores leches, carnes y quesos. Una de las fábricas de queso es la del Ing. Luis Lalama cuyo queso se llama "Dos Marías" y la de la Sra. Luisa Guerrero llamado "Retamal".

Las numerosas haciendas que existen en Bucay y sus alrededores confirman el gran desarrollo de estos productos de las que podemos citar a Dolores, Changuil, Victoria, Fronda, Equis, San Rafael, La Pastora (dedicada a la crianza de caballos), entre las más importantes.

El potencial de la región ha dado lugar a que familias que han incidido en el quehacer nacional tengan sus haciendas en las cercanías de Bucay. Así han sido o son propietarios de haciendas familias como Aspiazu Seminario, Noboa, Molestina, Febres Cordero, Valarezo, Loor, Pérez-Sucre.

4.1.9. Hidrología

Por encontrarse en la falda de la Cordillera está bañada por un sinnúmero de ríos entre ellos: San Antonio, Limón, Chagüe Grande, Chagüe Chico, Agua Clara, Alvarado, Mallahuan, Blanco, Chanchán y su río más grande: el Chimbo.

Gracias a su gran caudal de agua, en Bucay se construyó la Planta Potabilizadora de agua "La Lolita", la misma que generaba recursos económicos por la venta del líquido a Naranjito y Milagro; actualmente sólo se vende a Naranjito. Esta planta potabilizadora fue construida por la Empresa de Agua Potable (ECAPAG) inaugurándose en el año de 1921, pasando posteriormente a ser administradas todas las instalaciones y maquinarias por el Muy Ilustre Municipio de Bucay.

4.1.10. Flora y fauna

Flora:

Con respecto a la flora existe una gran variedad, entre los principales árboles maderables encontramos el guayacán, negro, limoncillo, candelo, fernán sánchez, balsa, cabo de hacha, matapalo, guarumo, cauchillos, etc. Entre las plantas menores podemos nombrar a orquídeas, helechos, bromelias, heliconias, todas de diversos olores y con aromas penetrantes muy característicos del entorno natural de Bucay.

En la hostería del Lcdo. Roberto Bustamante ubicada en La Esperanza vía a Chillanes (Provincia de Bolívar) se está construyendo un vivero de orquídeas, árboles maderables y plantas ornamentales. Este proyecto nació con el fin de ayudar a proteger la naturaleza y tener un mayor control con las especies vegetales propias de la región.

Fauna:

En lo relacionado con la fauna de esta cabecera cantonal y sus alrededores, en el bosque situado en el recinto La Esperanza se puede encontrar:

- **Mamíferos:** Guantas, armadillos, cuchuchos, osos hormigueros, tigrillos, leopardos, venados, gato montés, perros de agua, ardillas, pericos ligeros, cabeza de mate, etc.
- **Aves:** Podemos distinguir innumerables variedades como: galfos de la peña, tucanes, pichilingos, loros, pericos, ruiseñores, jilgueros, colibríes, patillo pescador, garzas blancas, cabeza de bandera, gavilanes, lechuzas, búhos, caciques, pájaros carpinteros, pavas de monte, azulejos, palomas, etc.
- **Reptiles:** serpientes X, corales, sallamas, verdes, chontas, lagartijas, escorpiones, etc.
- **Insectos:** escarabajos, mariposas (morphos), ciempiés, luciérnagas, cucuyos, grillos, caracoles, etc.

Los bosques, que eran el hábitat natural para la fauna descrita en los párrafos anteriores, han sufrido una reducción significativa debido a la tala constante e indiscriminada de los lugareños para darle a los mismos un destino agrícola y ganadero. Esta área natural está bajo un nivel de presión alto o en riesgo, porque se encuentra a menos de 3 Km. de un área intervenida y experimentan usos extractivos (cacería, extracción de madera, etc.)

La empresa FAENASA compró grandes extensiones de terrenos para convertirlos en granjas avícolas que dan la materia prima para que PRONACA entregue al mercado los pollos con etiqueta de Mr. Pollo y adicionalmente embutidos. Además, los desperdicios de las aves son utilizados en la elaboración de balanceados utilizados en la alimentación animal.

4.2. Aspectos socioeconómicos de Bucay

4.2.1. Población

La población de Bucay es de 8.696 habitantes, de los cuales el 50,75% son hombres y el 49,25% son mujeres. En el área urbana se encuentra el 57,29% (ciudad) del total de habitantes, mientras que el 42,71% se encuentra localizado en el área rural (campo). La mayoría se dedica al comercio, agricultura, ganadería y ebanistería.

TABLA 3

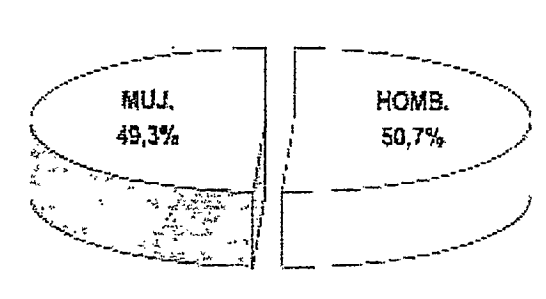
POBLACIÓN CANTONAL Guayas - General Elizalde

ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	8,696	4,413	4,283
URBANA	4,982	2,497	2,485
RURAL	3,714	1,916	1,798

Fuente: INEC

GRÁFICO 15

POBLACIÓN POR SEXO Guayas - General Elizalde

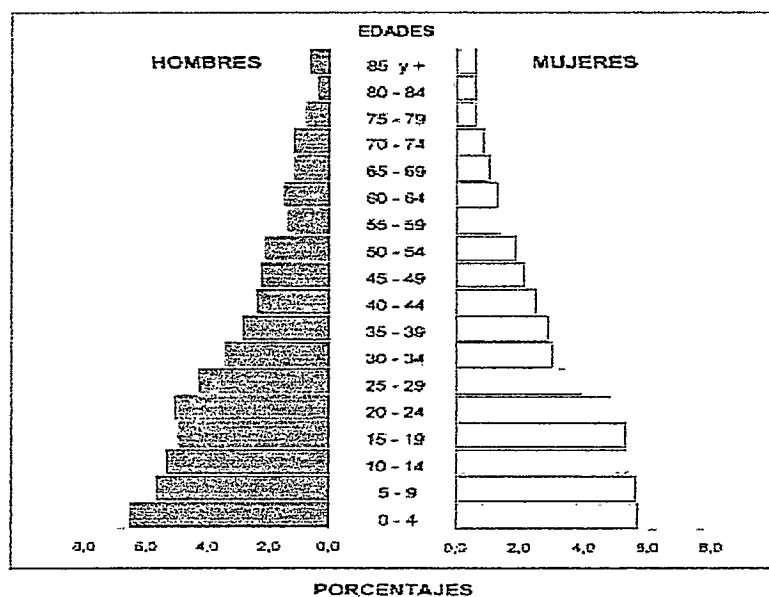


Fuente: INEC

También podemos observar la siguiente pirámide de la población en donde consta un esquema de clasificación de grupos por edades y sexo:

GRÁFICO 16

PIRÁMIDE DE POBLACIÓN Guayas - General Elizalde



Fuente: INEC

En lo que se refiere a la Población Económicamente Activa (PEA), es decir, las personas de 5 o más años de edad que trabajaron al menos una hora durante la semana de la encuesta que realiza el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo), o aunque no trabajaron tuvieron trabajos, y aquellas personas que no tienen empleo pero estaban dispuestas a trabajar; tenemos que representa el 35,60% del total de la población del cantón Bucay, esto es, 3.096 personas. De este valor el mayor porcentaje corresponde al sexo masculino con el 76,80% mientras que la diferencia corresponde al sexo femenino, esto es, el 23,20%.

Los grupos ocupacionales que mayor representatividad tienen en esta clasificación de la PEA son los trabajadores no calificados con el 30,81%; los operarios y operadores de máquina con el 19,22% y los agricultores con el 18,70%; los otros grupos ocupacionales cubren el 31,27%.

TABLA 4

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO,
SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES
Guayas - General Elizalde**

GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	3,096	2,378	718
MIEMBROS PROFESIONALES TECNICOS	205	118	87
EMPLEADOS DE OFICINA	125	79	46
TRAB. DE LOS SERVICIOS	364	181	183
AGRICULTORES	579	535	44
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINARIAS	595	524	71
TRAB. NO CALIFICADOS	954	745	209
OTROS	274	196	78

Fuente: INEC

Si realizamos un análisis de la PEA pero considerando ahora la distribución por ramas de actividad, tenemos que los sectores de la agricultura, ganadería, caza,

pesca y selvicultura tienen el 41,60%, esto es, 1.288 personas de las cuales 88,82% son hombres, o sea, 1.144 personas; y el 11,18% son mujeres, o sea 144 personas.

TABLA 5

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO,
SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD
Guayas - General Elizalde**

RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	3,096	2,378	718
AGRICULTURA, GANADERÍA CAZA, PESCA, SILVICULTURA	1.288	1.144	144
MANUFACTURA	271	208	63
CONSTRUCCIÓN	194	192	2
COMERCIO	391	242	149
ENSEÑANZA	133	55	78
OTRAS ACTIVIDADES	819	537	282

Fuente: INEC

En lo que se refiere al estado civil de los habitantes del cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), considerando un rango mayor de 12 años, tenemos que los solteros es el grupo con mayor número de personas, esto es, 2.339; seguido del grupo de casados con 2.277 personas. El grupo de solteros representa el 26,90% y el de los casados el 26,18% del total de la población; el resto corresponde a grupos como unidos, divorciados, viudos y separados.

4.2.2. Educación

En lo que se refiere a las escuelas, en el cantón Bucay existen en un número de 13; de las cuales la Ferroviaria # 2 tiene la mayor cantidad de alumnos, esto es, 597; seguida de la escuela José María Velasco Ibarra # 3 con 436 niños.

TABLA 6

Nombre de Escuela	Dirección Urbana	Dirección Rural	Niños	Niñas	Prof
CABO MINACHO # 1	RIO LIMON	RIO LIMON	2	3	1
DEMETRIO AGUILERA MALTA # 4	VIA BUCAY	SAN PEDRO	48	41	2
EDMUNDO VALDEZ MURILLO # 2	VIA BUCAY KM 30IZQUIERDO	MATILDE ESTHER	22	29	2
ELINA VARGAS	ESTERO DE LA PLATA	ESTERO DE LA PLATA	24	23	1
FERROVIARIA # 1	SUCRE Y AV.PAQUISHA		32	32	3
FERROVIARIA # 2	SUCRE Y AV. PAQUISHA		304	293	9
HORACIO HIDROVO VELASQUEZ	VIA MATILDE ESTHER KM 45IZQUIERDO	MATILDE ESTHER	125	140	7
JOSE MARIA VELASCO IBARRA # 3	GARCIA MORENO Y CORINA PARRAL		216	220	9
MUNICIPAL LA LOLITA	CAMPAMENTO LA LOLITA		25	25	2
PROVINCIA DEL GUAYAS # 29	VIA BUCAY KM 30IZQUIERDO	BETHANIA	8	32	1
ROSA CAMBA ORTIZ # 5	VIA CHILLANES RECINTO LA ESPERANZA	LA ESPERANZA	7	13	1
UNION BOLIVARENSE	FORTUNA BAJA	FORTUNA BAJA	34	34	1
VICTOR TAPIA OÑATE	FORTUNA ALTA	FORTUNA ALTA	20	19	1

Fuente: INEC

En lo que respecta a los niveles de instrucción, tomando en cuenta a la población de 5 años y más, es decir, un total de 7.645 personas, la mayor parte tiene una instrucción a nivel primario, lo que representa el 54,25%; el 25,30% tiene una

instrucción a nivel secundario; los que no tienen ningún tipo de instrucción corresponde al 7,97%; los que han llegado a tener un nivel de educación superior representa solamente el 5,04% y el resto del porcentaje tiene que ver con niveles de instrucción de alfabetización, post bachillerato y postgrado.

TABLA 7

POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO Y AREAS, SEGÚN NIVELES DE INSTRUCCIÓN
Guayas - General Elizalde

NIVELES DE INSTRUCCIÓN	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL
TOTAL	7,645	4,424	3,221	3,854	2,195	1,659	3,791	2,229	1,562
NINGUNO	609	219	390	273	83	190	336	136	200
CENTRO ALFAB.	31	10	21	18	4	14	13	6	7
PRIMARIO	4,14	2,146	1,994	2,113	1,058	1,045	2,027	1,078	949
SECUNDARIO	1,934	1,404	530	982	716	266	952	688	264
POST BACHILLERATO	18	15	3	7	5	2	11	10	1
SUPERIOR	385	331	54	212	181	31	173	150	23
POSTGRADO	2	2	0	2	2	0	0	0	0
NO DECLARADO	526	297	229	247	136	111	279	161	118

El promedio de años aprobados por la población de 10 años y más (escolaridad media) para el Cantón General A. Elizalde es de 6,1 años, para la población del área urbana es de 7,0 años y para el área rural 4,8 años. Para hombres 6,2 y para mujeres 5,9 años

Fuente: INEC

4.2.3. Empleo y características económicas

El Cantón General Antonio Elizalde se caracteriza por poseer una zona subtropical húmeda; debido a este favorable clima, en el cantón, podemos encontrar haciendas ganaderas muy fructuosas que son conocidas por la producción de carne, lácteos, leche en grandes cantidades, productos que son enviados a Guayaquil.

Bucay es considerada tierra ganadera creciente pues existe un 80% de la población que se dedica a esta actividad.

Existe en el Cantón una agrupación denominada: **"Asociación de Ganaderos de Bucay"**, la cual fue fundada el 15 de mayo de 1992, cuando aún era parroquia, actualmente está conformada por 28 socios, la misma que ayuda a los socios a combatir la enfermedad que más afecta a la producción ganadera, que es la conocida "fiebre Aftosa", por medio de vacunas que son proporcionadas por la Asociación.

Otra de las actividades a la que se dedica la población es la Agricultura, su clima es apto para que en su suelo se dé toda variedad de cultivos, como la conocida caña de azúcar, mandarina, la naranja, el orito, el morado que es banano alternativo que también se exporta; como una nueva alternativa tenemos la floricultura ya que en estos últimos años se ha desarrollado el cultivo de flores.

En el cantón Bucay se ha desarrollado la Agroindustria, como ejemplo tenemos el asentamiento de la empresa PRONACA que es una empresa productora de pollos, cuenta con plantas avícolas y plantas de producción, incubadoras de aves, la cual cuenta con todo el proceso integrado.

La empresa PRONACA se ha convertido en un importante motor económico para la población Bucayense, esta es una de las mayores fuentes de trabajo, que no solamente beneficia al cantón Bucay, sino también a otras poblaciones cercanas como el vecino Milagro, debido a que actualmente existen miles de personas que han sido empleadas en algunas de las áreas de la empresa como: crianza y producción de pollos, incubadoras y empacado de aves.

Otras de las agroindustrias con las que cuenta el cantón Bucay es la del trapiche, que son pequeñas plantas que sirven para la producción de derivados de la caña de azúcar como es el agua ardiente o, también llamado, guarapo. Antiguamente esta producción constituía una de las mayores fuentes de ingresos para los Bucayenses,

pero actualmente su elaboración ha disminuido ya que los costos de mano de obra son altos y los ingresos que se perciben por la venta de este producto son muy bajos, a pesar de ello es muy común encontrar en cualquier tienda el muy famoso aguardiente de Bucay.

Cabe recalcar que en el Cantón Gral. Antonio Elizalde, hace aproximadamente unos 8 años, una de las principales fuentes que sostenía la economía de Bucay era el Ferrocarril, como ya se conoce este medio de transporte desapareció debido a la mala administración, siendo este hecho trascendental en la vida de los Bucayenses pues el ferrocarril, al unir puntos muy alejados, se había constituido en una gran fuente de ingresos especialmente para los pequeños comerciantes, quienes transportaban sus productos agrícolas desde sus comunidades.

El desarrollo que en los últimos tres años ha experimentado el cantón General Antonio Elizalde es, sin lugar a dudas, sumamente extraordinario, siendo resultado de las innumerables obras físicas que han sido ejecutadas por la Municipalidad, quien a puesto su mayor empeño en la construcción de obras de regeneración urbana. Es así que la transformación se evidencia en varios sectores de la ciudad, como en la Puntilla en donde se construyeron locales turísticos y arcos de ingreso, o en sus avenidas y calles que han sido asfaltadas y adoquinadas, así como también el arquitectónico malecón "Del Río Chimbo" que se encuentra en proceso de construcción.

Lo mencionado anteriormente ha producido como efecto positivo la presencia masiva de turistas y por ende ha generado una mayor actividad económica, impulsando con esto la creación de microempresas que han sido conformadas por ciudadanos de la localidad, quienes en todo momento han recibido el respaldo del Primer Personero Municipal. De entre las nuevas microempresas creadas en esta etapa de cambio que vive Bucay, podemos mencionar a las dedicadas a la transportación de

pasajeros como por ejemplo la que agrupa a los mototaxistas, así como también han sido creadas nuevas agrupaciones de taxistas, ambas con unidades confortables, lo que garantiza a los visitantes un excelente servicio.

4.2.4. Organización de la comunidad

La comunidad se encuentra organizada por medio de comités que trabajan para el progreso de cada uno de sus barrios junto al alcalde Lorens Olsen, elegido como Primer Personero de la Municipalidad de Bucay desde el 10 de Agosto del año 2000.

En Bucay, como parte de su tradición y cultura, se realizan diferentes festividades que se indican a continuación:

- | | |
|--|---------------------|
| • Fiesta en Homenaje a la Santísima Virgen de Fátima | 2do domingo de mayo |
| • Fiesta de San Pedro y San Pablo | 20 de junio |
| • Fiesta en Homenaje a la Virgen del Carmen | 16 de julio |
| • Fiesta en Homenaje a la Santa Magdalena | 22 de julio |
| • Fiesta de Cantonización: | 9 de noviembre |
| • Fiesta en Homenaje a la Inmaculada Concepción | 8 de diciembre |
| • Pase del Niño | 24 de diciembre |
| • Fiestas de Carnaval en Matilde Esther | Febrero |
| • Fiesta el día del "Rain Forest" | 12 de diciembre |

4.2.5. Servicios básicos

Bucay cuenta con los siguientes servicios:

- Teléfono

- Luz eléctrica
- Transporte Interprovincial
- Subcentro médico

A continuación se presenta un esquema de clasificación de los servicios básicos con los que cuenta el cantón General Antonio Elizalde (Bucay):

TABLA 8

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, SEGÚN SERVICIOS QUE DISPONE Y TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA
Guayas - General Elizalde

ABASTECIMIENTO DE AGUA		
TOTAL	2,111	100,0
RED PÚBLICA	1,115	52,8
POZO	404	19,1
RÍO O VERTIENTE	537	25,4
CARRO REPARTIDOR	17	0,8
OTRO	38	1,8

PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR		
TOTAL	2,111	100,0
GAS	1,904	90,2
ELECTRICIDAD	12	0,6
GASOLINA	2	0,1
KÉREX O DIESEL	2	0,1
LEÑA O CARBÓN	149	7,1
OTRO	1	0,0
NO COCINA	41	1,9

ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS		
TOTAL	2,111	100,0
RED PÚBL. DE ALCANTARILLADO	658	31,2
POZO CIEGO	437	20,7
POZO SÉPTICO	580	27,5
OTRA FORMA	436	20,7

TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA		
TOTAL	2,111	100,0
PROPIA	1,258	59,6
ARRENDADA	816	29,2
EN ANTICRESIS	6	0,3
GRATUITA	122	5,8
POR SERVICIOS	91	4,3
OTRO	18	0,9

SERVICIO ELÉCTRICO		
TOTAL	2,111	100,0
SI DISPONE	1,93	91,4
NO DISPONE	181	8,6

SERVICIO TELEFÓNICO		
TOTAL	2,111	100,0
SI DISPONE	607	28,8
NO DISPONE	1,504	71,2

Fuente: INEC

4.2.6. Salud

En cuanto al área de salud del Cantón General Antonio Elizalde "Bucay" podemos mencionar lo siguiente:

La salud de Bucay se basa en el presupuesto del Ministerio de Salud, es un cantón que tiene escasos recursos, el cual hace lo que más puede para solventar la salud de la población en general.

Las enfermedades más comunes en Bucay son:

- IRA (Infecciones Respiratorias Agudas) 51.3%.
- EDA (Diarrea aguda) 13.6%.
- Enfermedades como Paludismo 0.9%.
- Hipertensión arterial 0.9%.
- Tifoidea 0.4%.
- Salmonelosis 0.4%.

Con referencia a las enfermedades respiratorias agudas, éstas se dan por el cambio de clima, el cual es bastante lluvioso .

La epidemia que más ataca a Bucay es el paludismo el cual se da por la vegetación y el clima lluvioso que crea el ambiente propicio para la proliferación de mosquitos.

4.2.7. Autoridades Municipales

Alcalde:	Ing. Lorens Olsen Pons
Concejales:	Lcda. Nancy Brown Chávez
	Dr. Gustavo Merino
	Sr. Boris Navarrete Córdova
	Sra. Bélgica Buñay
	Lcdo. Francisco Chávez
	Lcda. Margarita Bustamante
	Profesor Milton Roldán Herraes

4.3. Desarrollo del Turismo

4.3.1. Principales lugares turísticos: características

Entre los principales atractivos turísticos con los que cuenta el cantón "General Antonio Elizalde" (Bucay), tenemos los siguientes:

- **Hacienda La Victoria:** podemos encontrar búfalos, caballos; además se puede realizar pesca deportiva y ordeño mecánico.
- **Hacienda San Rafael:** se dedican a la vaquería y se realizan cabalgatas. Próximamente se creará **Pueblo Montubio**, que contará con un hotel, cabañas y diversas distracciones para el público en general (Anexos 13 y 14).
- **Acero vegetal:** es la fábrica de caña guadua, se dedican a la siembra y cosecha, es un lugar con un hermoso panorama para el turismo por la diversidad de flora.
- **Bosque húmedo nublado Changuil:** es un bosque húmedo, nublado, donde se puede observar diversidad de flora y fauna; así como mamíferos, reptiles, insectos y aves.
- **Río San Antonio:** muy conocido por sus aguas cristalinas que pasan por Matilde Esther (pueblo).
- **Complejo recreacional La Lolita:** Posee un lago artificial, se puede realizar paseos en canoa, camping; existe una pista de ciclismo, entre otros (Anexos 12, 15 y 16).

- **Bosque húmedo La Esperanza:** Entre las actividades deportivas que se realizan en este sitio de atracción turística tenemos: caminatas, baño en cascada, climbing (ascenso), rappel (descenso)
- **El Ferrocarril:** el autoferro sale de Huigra con destino a Bucay, el costo es de 2 dólares.
- **Moto – Taxi:** Son ecológicos, usan un tipo de aceite que es neutro no se mezcla con la gasolina de tal manera que no produce contaminación en el ambiente. Forma parte del transporte turístico debido a que las personas que los manejan conocen bien el cantón. Realizan city tour por todo Bucay.

Además podemos encontrar otros lugares de atracción turística como: el Complejo Turístico y Represa Agua Clara, el Malecón del Río Chimbo, la comunidad Shuar, el Río Chimbo. La Hacienda Palma tropic, el Mirador Torre Loma, las cascadas Piedra Blanca, entre otros.

4.3.2. Incidencia de la gestión administrativa en el desarrollo del turismo del cantón.

En el período de administración del Sr. Lorens Olsen, esto es, Agosto 2000 – Agosto 2004, el resultado de la confianza depositada se empezó a reflejar en la sorprendente transformación que a partir del 10 de agosto del 2000 ha experimentado este joven y promisorio cantón (Anexo 4).

Esta acción de obras, en los últimos cuatro años, llegó a todos los rincones del cantón cuyos ciudadanos se beneficiaron por primera vez de la dotación de alcantarillado sanitario, sistemas de evacuación de aguas lluvias, redes de

distribución de aguas, aceras, bordillos, adoquinamientos, asfaltados, doble riego asfáltico, puentes, relleno, lastrados, iluminación, aulas escolares, atención médica gratuita, legalización de terrenos, contribuciones deportivas, ayudas comunitarias, y sobre todo la permanente ejecución de obras de regeneración urbanística que han transformado la imagen de la zona urbana y rural.

En el aspecto urbanístico y estético, la administración municipal ha orientado su mejor esfuerzo en realizar obras de espectacular atractivo turístico en la que resaltan los arcos de ingreso al cantón y los locales ubicados en el sector de "La Puntilla". Pero la obra más trascendental es sin duda el Majestuoso "**Malecón del Río Chimbo**", íntegramente construido en su primera etapa, un 85% de su segunda etapa y ya se iniciaron los trabajos correspondientes a la tercera etapa (de un total de cinco), en donde ya se puede observar su estructura arquitectónica la misma que es muy similar al Malecón 2000 de la ciudad de Guayaquil.

A continuación se profundiza en los puntos anteriores:

La ubicación geográfica de la ciudad de Bucay, por encontrarse en las faldas de un cerro, influyó por muchos años para que las calles se anegaran cada vez que se presentaban precipitaciones de lluvias, haciendo que el agua busque su gradiente natural debido a lo cual las vías céntricas permanentemente se mantenían deterioradas. Para poner fin a éste constante inconveniente vial que tenía el Cantón en su zona urbana, se dispuso la elaboración de un proyecto que contempló la **construcción de circuitos de ductos de cajón** que sirvan para recoger y evacuar de forma inmediata las aguas lluvias, las mismas que luego son trasladadas hasta el Río Chimbo.

Estudios técnicos, realizados al inicio de la actual administración municipal, determinaron que la falta de un adecuado sistema de alcantarillado sanitario era una

de las mayores preocupaciones que tenían los ciudadanos de Bucay; situación que se había convertido en un latente problema social con sus correspondientes secuelas que iban en desmedro de la salud física y ambiental de la misma comunidad. Al asumir el alcalde sus funciones dispuso, como una de sus principales obras, impulsar la **dotación del alcantarillado sanitario** debido a que gran parte de los pozos sépticos que poseían los domicilios estaban al borde del colapso, mientras que para otra cantidad mínima de viviendas les resultaba insuficiente las obsoletas tuberías de asbesto que utilizaban para descargar sus aguas servidas. En los trabajos realizados por la municipalidad en cuanto al alcantarillado sanitario se refiere, fue necesaria la construcción de cámaras colectoras de hormigón armado, redes primarias, secundarias y terciarias, cajas de registros y la instalación de tuberías perfiladas. Es decir que, con toda seguridad, se puede establecer que al menos un 65% de la población urbana ha sido favorecida con estas obras de servicio básico que fueron desarrolladas en cuatro fases.

Las obsoletas tuberías, muchas de las cuales tenían entre veinte y hasta cuarenta años de haber sido instaladas, fueron renovadas íntegramente con la colocación de nuevas acometidas de mayor diámetro, dado a las necesidades que demanda el permanente incremento de usuarios del servicio de distribución de agua en la zona urbana. En lo que respecta a la **planta de abastecimiento de agua "La Lolita"** y sus represas de captación que suministran el líquido vital a los cantones de Naranjito y Milagro, las mismas fueron sometidas a intensos trabajos de rehabilitación que demandó onerosas inversiones de recursos económicos. Con la ejecución de las acciones mencionadas, la administración municipal satisface a sus conciudadanos con otro importante servicio básico que por años resultó deficiente.

Con el **asfaltado** de 20.846,14 m² de calles urbanas realizados en los primeros meses de la administración municipal, se puso de manifiesto el inicio del cambio estético de la cabecera cantonal de Bucay, evolución que más adelante se ratificó

con nuevas obras de *regeneración vial y de embellecimiento urbano* . Es loable destacar el concurso de las instituciones provinciales y nacionales que con sus contribuciones entregadas, han sido partes fundamentales en la construcción de la mayor obra que haya recibido este Cantón en toda su historia.

Una vez que la administración municipal solucionó de manera definitiva la falta de servicios básicos a través de la dotación de alcantarillado sanitario, drenajes de aguas lluvias (ductos cajón) y nuevas redes de distribución de agua; se dispuso la ejecución de un plan integral de regeneración vial urbana con el adoquinamiento que, por primera vez en la historia, se realizaba en las calles centrales de la ciudad, obras que además se ampliarán a otros sectores de la cabecera cantonal hasta abarcar la totalidad de las calles urbanas. Para ejecutar el *adoquinamiento de calles* fue imprescindible la construcción de aceras, bordillos y cunetas, con lo que se puso fin a las intransitables calles plagadas de lodo (en invierno) y de polvo (en verano). Con la mencionada regeneración vial urbana realizada hasta el momento, el aspecto físico de la ciudad ha adoptado una transformación impresionante lo que redundará en una mejor calidad de vida para la población.

En los cuatro años de administración municipal, las calles donde aún no ha llegado el asfaltado o adoquinamiento, constantemente han recibido *relleno, lastrado y compactación* a través de la maquinaria del cabildo en unos casos; siendo necesario también el alquiler de equipo pesado para satisfacer los requerimientos de la población que en su gran mayoría ya cuenta con obras de alcantarillado sanitario y drenajes de aguas lluvias que son obras de infraestructura básica que se requieren antes de proceder al adoquinamiento de las calles.

En lo que respecta al *área educativa*, la Municipalidad de Bucay no ha escatimado esfuerzo económico alguno para atender las necesidades de los planteles escolares de la zona urbana y rural que se han visto beneficiados con las acciones ejecutadas.

La labor del cabildo y de su Alcalde, ha estado encaminada pensando siempre en las presentes y futuras generaciones, tratando de entregarles una educación de calidad a través de la dotación de una infraestructura adecuada. Así, lo que se realizó a favor de la educación urbana fue:

- **Escuela "Ferroviaria":** Se entregó materiales de construcción para la edificación de la loza que sirvió para la creación de nuevas aulas para los estudiantes del pre-escolar. Se realizaron las gestiones para el cambio de cubierta, reconfiguración del patio cívico, rehabilitación de baterías sanitarias, construcción de graderíos y cerramiento frontal de la escuela. Entrega de computadoras.
- **Escuela "Velasco Ibarra":** Se entregó material para la construcción del cerramiento frontal y lateral, además de la gestión para la colocación de mallas, cambio de cubierta, construcción de graderíos, rehabilitación de baterías sanitarias y rehabilitación de cancha deportiva. Entrega de material de construcción, pintura para adecentamiento de fachada y mano de obra municipal para la pavimentación del patio frontal de la escuela. Entrega de computadoras (Anexos 7 y 8).
- **Jardín de infantes "Ardillitas":** Construcción de cerramiento lateral.
- **Colegio G.A.E.:** Dotación de planos de implementación general y entrega de un transformador para energía eléctrica de 50 KW. Entrega de computadoras.

Considerando la capacidad administrativa y económica del cabildo y principalmente pensando en mejorar el servicio que brinda el Cuerpo de Bomberos a la población, la municipalidad propuso asumir la administración bomberil sobre la base de la Ley de Descentralización y Modernización del Estado. Una vez que el Ministerio correspondiente ejecutorió el traspaso de competencias en el mes de junio del 2003,

el **Benemérito Cuerpo de Bomberos** entró en una etapa de modernización total que comenzó con la rehabilitación de sus instalaciones, adquisición de herramientas (escaleras, mangueras, extinguidotes y baterías) y uniformes adecuados; además de la contratación de personal idóneo (jefe, secretaria, choferes y bomberos) que por primera vez recibe sueldo por su dedicación exclusiva, lo que hace que se mantengan siempre listos ante cualquier siniestro que se presentare para lo cual reciben constante capacitación profesional, todo esto financiado con dinero de la Municipalidad de Bucay.

En el período de administración municipal se dispuso la **adquisición de dos nuevos vehículos**: una volqueta para el acarreo de material pétreo y servicios varios, además de una camioneta doble cabina para uso y movilización del personal administrativo, alcalde y concejales. De igual manera, se ha destinado los fondos necesarios para el mantenimiento y rehabilitación de otras maquinarias que conforman el parque automotor del cabildo.

La fisonomía que presenta actualmente el sector de **"La Puntilla"** es otro resultado de la gestión municipal de Bucay. Para lograrlo se impulsó la construcción de dos arcos de ingreso, la construcción de 24 locales turísticos, la rehabilitación del parque y del puente metálico, el asfaltado de vías y el adecentamiento de las viviendas del sector.

Se facilitó el **acceso al sector alto de Bucay** para los habitantes de las lotizaciones "Bellavista" y "San Luis", así como para los estudiantes de la Unidad Educativa "San Juan". Actualmente, más de 500 personas, entre ellas niños y adultos han sido favorecidos con esta acción que implicó la movilización y evacuación de miles de metros cúbicos de cascajo hasta lograr acondicionar una ruta de acceso totalmente lastrada en donde, además, se construyó un puente-alcantarilla y las respectivas cunetas que sirven para la evacuación de aguas lluvias.

El Alcalde Sr. Lorens Olsen Pons, cuando por mandato popular asumió la dirección de la municipalidad se impuso como uno de sus principales retos, el crear las condiciones necesarias para impulsar un adecuado entorno turístico sobre la base de la ejecución de importantes obras que hoy están a la vista de propios y extraños. La mayor obra que se distingue por su magnificencia, es sin duda la construcción del **Majestuoso "Malecón del Río Chimbo"**, que consta de cinco fases; esto es posible debido a una acertada planificación por parte de la municipalidad, el consejo provincial y la empresa privada. Las especificaciones de las fases son:

- **Fase I (100%):** Ubicada desde el puente ferroviario hasta la calle Carlos Catan, comprende construcción de: alcantarillado sanitario, alcantarillado de aguas lluvias, instalación de redes de agua, instalaciones eléctricas e iluminación ornamental, obras de viabilidad y acceso, regeneración urbana con la colocación de adoquines de colores. Creación de: área de rotonda y escenario, área cívica, áreas verdes, pileta, juegos infantiles y kioskos tipo vagones de tren para comidas.
- **Fase II (85%):** Ubicada desde las calles Carlos Catan hasta la calle Córdova, comprende la construcción de: alcantarillado sanitario, alcantarillado de aguas lluvias, redes de agua, instalaciones eléctricas e iluminación ornamental, obras de regeneración urbana y vialidad (adoquinamientos). Creación de: áreas verdes, áreas de locales turísticos y de comidas rápidas, área de restaurantes, pérgolas (jardín), plazoletas, camineras, baterías sanitarias, pileta.
- **Fase III (90%):** Ubicada desde calle Córdova hasta calle Sargento Eduardo Seis, comprende la construcción de: alcantarillado sanitario, alcantarillado de aguas lluvias, redes de agua, instalaciones eléctricas e iluminación ornamental, obras

de regeneración urbana y vialidad (adoquinamientos). Creación de mirador turístico, tarabita eléctrica, áreas verdes, camineras y playa de estacionamiento.

- **Fase IV y V:** Los estudios y diseños preliminares se encuentran en proceso para su respectiva aprobación y ejecución. Los trabajos se realizarán desde la calle Sargento Eduardo Seis hasta la calle Riobamba.

Como un paso previo a la Actualización del Catastro Urbano y Rural y fundamentalmente para ofrecer a la ciudadanía un servicio rápido y moderno; cada una de las dependencias municipales fueron remodeladas y automatizadas con la **implementación de tecnología** de punta, a través de la instalación de equipos de computación.

Adicionalmente, de acuerdo a los requerimientos de cada oficina municipal, se desarrolló varios programas, que actualmente sirven para la recaudación de impuestos prediales, contabilidad, inventarios, elaboración de roles de pagos, generador de comprobantes de egresos, acreditación de dinero al banco, elaboración de planos y croquis, elaboración de planillas de agua, entre otros.

Paralelamente, el cabildo también adquirió equipos de comunicación integrados, los mismos que se encuentran instalados en las diferentes represas, plantas de agua y edificio municipal brindando una rápida comunicación entre sus dependencias.

El **área del deporte** a pesar de no ser íntegra competencia municipal, sin embargo, también recibió una permanente contribución a través del auspicio de torneos y adecentamiento constante de la infraestructura correspondiente a los escenarios deportivos del Cantón. El estadio, las canchas de voleibol, la cancha de fútbol del Complejo "La Lolita" estuvieron bajo la atención de la municipalidad.

Adicionalmente se realizaron gestiones para la construcción de canchas de uso múltiple con graderíos en los Recintos "La Esperanza" y "Matilde Esther" en la zona rural; mientras que en la cabecera cantonal fueron beneficiadas las escuelas "Velasco Ibarra" y "Ferroviaria" en donde se rehabilitaron sus canchas deportivas, construyéndose, además los respectivos graderíos.

Durante estos cuatro años de administración municipal, atender el *área social* ha sido una de los constantes preocupaciones del Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, quien no ha escatimado esfuerzo económico alguno para brindarle a la comunidad una atención médica digna a través del Programa Popular "Salud Para Mi Pueblo" que se inició en el mes de Octubre del 2003, el mismo que incluye el servicio de una clínica móvil y de medicamentos genéricos que son proporcionados gratuitamente a la ciudadanía.

Desde que entró a funcionar este programa de característica social, día a día se incrementa la cantidad de personas (niños y adultos) que acuden a la clínica móvil provenientes en su mayoría del sector rural, y otro considerable número de la zona urbana, quienes se benefician de una adecuada atención médica a través de la práctica de cirugías, control de embarazos, tratamientos de diversas enfermedades y de atención odontológica.

El Programa Municipal "Salud Para Mi Pueblo" que se sustenta cumpliendo la política social del Alcalde del Cantón, se encuentra bajo la coordinación de la Dirección Municipal de Salud; dependencia que ha realizado una excelente labor de atención médica, la cual se ha extendido con la ejecución de campañas de prevención de cáncer (uterino, de mama, gástrico y de próstata) que contó con la colaboración directa de SOLCA. Logrando, además, desarrollar campañas de desparasitación y vitaminización a favor de los niños del INNFA y de la Escuela "La Lolita".

De la misma manera, se vienen ofreciendo diversas charlas de educación bucal para la niñez, y de Primeros Auxilios para el Cuerpo de Bomberos.

La municipalidad, además, ha logrado gestionar permanentemente la presencia de brigadas médicas y de fumigación que han laborado en la zona urbana y rural favoreciendo a miles de ciudadanos. Así mismo se pudo coordinar la presencia de una experta cubana en el tratamiento y combate del dengue y paludismo, la misma que transmitió sus conocimientos y experiencias a los líderes comunitarios y a la ciudadanía en general con el fin de disminuir la incidencia de estas enfermedades tropicales que se incrementan en cada temporada invernal.

También es preciso destacar la solidaridad de la Sra. Adela Beltrán de Jurado, la misma que constantemente contribuye con su granito de arena a través de diversas donaciones para el Programa "Salud Para Mi Pueblo", importantes aportaciones que van dirigidas en beneficio de la comunidad bucayense, acción que debería ser imitada por otros ciudadanos pudientes de la localidad con la finalidad de extender esta ayuda social.

Los profesionales del Programa "Salud Para Mi Pueblo", además, tienen a su cargo la dirección de diversos cursos dirigidos a los establecimientos educativos e instituciones de socorro. El 1 de junio del 2004 en coordinación con la empresa Colgate Palmolive del Ecuador S.A.I.C. entregaron cepillos y pastas dentales durante una charla realizada.

La **legalización de tierras** impulsada por la municipalidad, es una acción de enorme beneficio social que desde el inicio de su administración se propuso al Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, considerando que los poseionarios de los solares ubicados en la Cabecera Cantonal no contaban con las correspondientes escrituras públicas.

Esta labor se logró una vez que se actualizó el catastro urbano para lo cual se adquirió un sistema de cómputo adecuado que hoy sirve para la verificación y cobro justo de impuestos prediales.

También ha habido diversas **contribuciones sociales y comunitarias** como la remodelación del mercado municipal y el ordenamiento del comercio informal, los mismos que se los está realizando por etapas hasta lograr la remodelación y rehabilitación integral.

Con la participación de los comerciantes informales se logró coordinar la construcción de armazones metálicas que mejoran el aspecto de cada uno de estos negocios ubicados en la calle 9 de Octubre.

En el sector de la feria libre se inició también el mejoramiento de cada uno de los locales ambulantes con la participación activa de los vendedores.

Entre **otras acciones a favor de la comunidad**, se encuentran las siguientes.:

- Impermeabilización de loza, reconformación de contra-piso, pigmentación, instalación de cerámicas en baterías sanitarias, cubierta posterior y pintura para locales comerciales de la Calle García Moreno (Bahía)
- Rehabilitación de instalaciones eléctricas, pintada interna, entrega de 12 ventiladores para la Iglesia Católica Central
- Dragado y muro de contención del Río "Chimbo" en el sector de la plaza de toros con un tramo de 500 metros lineales
- Confección de letreros para señalización del tráfico pesado
- Bacheos de calles asfaltadas
- Protección y mantenimiento de áreas verdes
- Mantenimiento de parque automotor

- Reconstrucción de alcantarillas en el Barrio "Las Peñas" en un tramo de 60 metros lineales
- Reconstrucción de tramo de pared y reparación de puertas de cementerio general
- Nivelación y limpieza de calles Enrique Valdez (antes de construcción del Malecón)
- Cambio de durmientes, tablonés y colocación de baranda metálica de puente peatonal sobre el Río "Chimbo"
- Construcción de calabozo de Retén de Policial
- Aporte municipal para rehabilitación del ferrocarril
- Reubicación del botadero de basura en el km. 3 de vía a Naranjito
- Gestión para construcción de albergues
- Evacuación de 1000 metros cúbicos de cascajo que se deslizó en la vía de acceso a las Lotizaciones San Luis y Bellavista a consecuencia de un fuerte aluvión ocurrido en el mes de marzo
- Remodelación del "Parque de la Madre"
- Rehabilitación del alumbrado público
- Aportaciones para damnificados
- Colaciones escolares y demás utensilios
- Agasajos a la niñez en su día
- Homenaje por el día de la Madres
- Agasajos Navideños junto a la Reina del cantón
- Contribuciones para discapacitados, en los cuales se coordinó la entrega de silla de ruedas
- Drenaje de aguas lluvias en el barrio "Cristo Rey"
- Depósitos para desechos
- Reubicación del basurero municipal

Al Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, desde el inicio de su administración municipal debido al caótico estado en que se encontraban las vías agrícolas, le correspondió emprender un **programa integral de reconstrucción de caminos vecinales** que contempló diversos trabajos de relleno, lastrado, reconfiguración y compactación.

Cada una de las obras ejecutadas en estos cuatro años de gestión municipal, ha significado para miles de agricultores una oportunidad de mejorar su estatus social y económico ya que las vías rehabilitadas por el cabildo contribuyen al incremento de la producción agropecuaria de nuestro extenso sector rural cuya suerte cambió radicalmente con la reconstrucción de sus caminos vecinales.

Es necesario recalcar que cada una de las vías agrícolas que han sido reconstruidas, constantemente reciben el mantenimiento necesario para garantizar su estado óptimo. El compromiso de entregar vías de primer orden para las zonas del Cantón con mayor producción agropecuaria, fue una de las metas más importantes que tuvo la Administración Municipal que preside el Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, durante estos cuatro años de gestión. Cuyos logros obtenidos reflejan en los habitantes un enorme agradecimiento por las obras recibidas.

De allí que la colocación del **doblo sello asfáltico** en las vías a los recintos "La Esperanza", con 8 km. de longitud y 6 metros de ancho, y a "Matilde Esther" con 5 km. de longitud y 6 metros de ancho, además de la construcción y ampliación de dos puentes-alcantarillas, tienen un grandioso significado para el progreso y desarrollo de centenares de campesinos que poseen sus propiedades en estos importantes sectores agrícolas.

Con el mejoramiento de cada una de las vías mencionadas, el beneficio social que generan dichas obras, influyen en el bienestar económico de nuestros agricultores, a quienes se les ha dotado de esta herramienta indispensable (vías óptimas) para el

traslado de sus productos que con gran esfuerzo cultivan, cosechan y luego transportan hasta los centros de consumo masivo para su comercialización.

El presente y el futuro de miles de agricultores avizoran un nuevo rumbo, sencillamente porque mejores días tocan las puertas de sus hogares luego de que durante estos cuatro años recibieran como nunca antes un importante incentivo a través de trascendentales obras ejecutadas por la Administración Municipal que preside el Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons.

En el recuento final de obras desarrolladas, sin temor a equivocarnos podríamos afirmar que la reconfiguración de caminos vecinales como rellenos, lastrados, compactación y colocación de doble sellos asfálticos; es tan solo una pequeña parte de la voluminosa y extraordinaria labor realizada en cada una de las comunidades campesinas en donde la acción municipal se hizo efectiva con la construcción de nuevos puentes, nuevas áreas de recreación infantil, reconstrucción y asfaltado de calles, rehabilitación de parques, colación escolar, rehabilitación de escuelas, entrega de mobiliario, iluminación, fumigación, brigadas médicas, dotación de agua, dragados de ríos, etc, etc.

Entre *otras contribuciones al sector agrícola* podemos mencionar:

- Entrega de material para construcción del techado de capilla del "Recinto Laucay".
- Entega de tuberías para dotación de agua en Recinto "Matilde Esther".
- Entrega de material para reconstrucción de t5echado de Escuela "Horacio Hidrovo" del Recinto "Matilde Esther".
- Entrega de materiales para rehabilitación de techado del Colegio "Francisco Falquez" del Recinto "Matilde Esther".

- Entrega de tuberías para proyecto de toma de agua para los Recintos “Nueva América”, “San José del Edén”, Cooperativa “Frontera Unidas”, “El Ramal” de “Fortuna Baja”, “La Angélica” y “Estero de la Plata”.
- Construcción de canal de riego para los Recintos “Bethania”, “Batán” y “La Esperanza”.
- Entrega de materiales para construcción de cubierta y adecentamiento de escuela en Recinto “San Francisco del Destierro”.
- Entrega de materiales para protección del puente de Río “Agua Clara” en sector “Poza del Recuerdo”.
- Reconstrucción de alcantarilla y canal de hormigón armado del Recinto “La Esperanza”.
- Construcción de pases de agua (alcantarillas) en vías San Pedro-Barraganetal
- Contribución de una profesora para Escuela del Recinto “Bethania”.
- Rehabilitación de puente peatonal que conduce al Recinto “Fortuna Alta”.
- Colación escolar para estudiantes del Recinto “Bethania”.
- Construcción de graderíos, readecuación de cubierta, rehabilitación de baterías sanitarias y re conformación de Patio Cívico de Escuela “Demetrio Aguilera” del Recinto “San Pedro”.
- Dragado de “Río Limón”, sector “El Tigre”.
- Cambio de cubierta, rehabilitación de Patio Cívico, construcción de cancha de uso múltiple con graderíos y adecentamiento de Escuela “Zoila Martínez” del Recinto “La Esperanza”.

Desde todo punto de vista es digno de reconocimientos y aplausos la excelente labor social dirigida a los más necesitados y a la comunidad en general que viene realizando el grupo de damas que integran el Club de Leones de Bucay que fue creado el 3 de abril de 2004.

Desde la fecha antes mencionada el grupo de 25 damas leoninas bajo el lema "Nosotros Servimos", han logrado desarrollar diferentes actividades entre ellas; operaciones de cataratas y tirigios (50 operaciones), chequeos visuales y entrega de lentes (más de 200), además de contribuciones económicas a diversos ciudadanos que han solicitado el apoyo del Club de Leones.

Cabe destacar que esta institución de **ayuda social**, cuenta con el respaldo del Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, cuya esposa, la Primera Dama del Cantón, Sra. Gardenia Palma de Olsen, forma parte activa del Club de Leones que contribuirá llevando a cabo acciones solidarias a favor de la comunidad rural y urbana.

Hasta finales de año, la Administración Municipal que preside el Alcalde, Sr. Lorens Olsen Pons, dentro de su plan de acción se encuentra ejecutando **obras de dotación de servicios básicos** y próximamente nuevas **labores de regeneración urbana**, las mismas que se detallan a continuación:

Obras en Ejecución

Alcantarillado:

En proceso se encuentra la construcción del alcantarillado sanitario que implica la colocación de tuberías perfiladas de diferentes diámetros y la construcción de cajas colectoras y de registro domiciliarias que favorecerán a las familias que habiten en el Barrio "El Camal".

Regeneración Urbana:

Se encuentra en proceso la construcción del acceso peatonal a la 1era. Etapa del Malecón la misma que comprende la construcción de muros de hormigón armado, arco, jardineras, escalinatas e iluminación ornamental.

Obras a Ejecutarse

Adoquinamientos:

Se encuentra firmado el contrato y los fondos asignados para el adoquinamiento de la calle Sargento Eduardo Seis, desde la Ave. Paquisha, hasta el sector del Malecón en donde con anterioridad la municipalidad construyó ductos cajón, alcantarillado sanitarios, sistemas de agua, aceras, bordillos y cunetas.

Se encuentra firmado el contrato y los fondos asignados para la construcción de aceras, bordillos, infraestructura básica y el respectivo adoquinamiento de un tramo de la calle que sirve de acceso a la Escuela Velasco Ibarra.

Se construirán obras de infraestructura básica, aceras, bordillos, cunetas y el correspondiente adoquinamiento del Barrio "Las Peñas".

Se construirán graderíos con visera, además de la rehabilitación con iluminación de la cancha deportiva del Barrio "San Francisco".

Se realizará el mejoramiento y adcentamiento de la casa comunal del Recinto "El Batán" que comprende el cambio de cubierta, nuevas puertas, ventanas e instalaciones sanitarias.

Ampliación y mejoramiento del Retén Policial del Recinto "San Pedro".

Se gestiona en el Fondo de Solidaridad la construcción de una planta de tratamiento de aguas servidas y de una planta de potabilización de agua para la zona urbana.

CAPÍTULO V

PLAN DE NEGOCIOS

5.1. Resumen Ejecutivo

Concientes de que como ecuatorianos formamos parte de un esquema globalizado, donde el dominio de una lengua universal es la clave para una comunicación eficiente que permita la apertura de las fronteras a las negociaciones bilaterales e intercambio de culturas, estamos preocupados por fomentar en nuestro pueblo el conocimiento del idioma inglés con un valor agregado, el cual hace referencia a explotar las riquezas naturales y culturales propias del Ecuador, promoviendo así el desarrollo del turismo en cada una de sus regiones.

Consideramos que uno de los caminos para alcanzar este objetivo es la creación de centros de educación bilingües especializados en materia de turismo, los cuales deberán ubicarse estratégicamente en todas las regiones del Ecuador para destacar sus riquezas y poder promocionarlas interna y externamente.

El estudio de mercado realizado nos da la seguridad de que nuestro pueblo está dispuesto a invertir en una educación que le permitirá incrementar sus conocimientos, mejorar su nivel de vida y aportar a la difusión del Ecuador. Por tal razón, nuestro proyecto de tesis se basa en la creación y funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo **"BUWAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL"**. Hemos decidido posicionarnos originalmente en el cantón General Antonio Elizalde – Bucay, provincia del Guayas, debido a que este lugar posee un elevado potencial turístico siendo considerado por sus autoridades municipales como una alternativa para el desarrollo del turismo nacional e internacional. Gracias a su estratégica ubicación geográfica que le permite ser el nexo entre cinco provincias ecuatorianas y

gracias a sus atractivos naturales propios de una región tropical, Bucay en los últimos años ha presentado una gran afluencia de turistas de habla inglesa que disfrutan de nuestra artesanía, paisajes, gastronomía típica, deportes extremos, paseos por tren y visitas al centro de una ciudad que ya cuenta con una regeneración urbana. Como se puede observar, para poder brindar un mejor servicio al turista de habla inglesa es necesario que los habitantes de Bucay conozcan y puedan expresarse en una lengua universal que les permita comunicarse y difundir eficientemente las características propias del lugar.

En el presente estudio de factibilidad se han considerado análisis referentes al mercado, aspectos técnicos, organizativos, legales y financieros. Aquí se podrá observar un estudio de sensibilidad que involucró el desarrollo de cuatro posibles escenarios que facilitaron una toma de decisión eficiente. La lectura de cada uno de los puntos que conforman el Plan de Negocios, los cuales se encuentran desarrollados a lo largo del presente trabajo, permitirá tener una visión más amplia de nuestra propuesta.

Como resultado del proceso de investigación y desarrollo del proyecto, se alcanzó una tasa interna de retorno de aproximadamente el 22%, la cual supera ampliamente a la tasa mínima atractiva de retorno vigente en nuestro mercado; y como consecuencia, implica su viabilidad financiera y económica.

Cabe destacar que el objetivo de la propuesta de nuestro proyecto no se basa sólo en la realización de una actividad con fines de lucro, sino que a través de ella también pretendemos impulsar el desarrollo del Ecuador y mejorar la calidad de vida de nuestra gente.

5.2. Estudio de Mercado

5.2.1. Oportunidad

5.2.1.1. Situación

Definir la razón de ser del plan de marketing

Para efectos de llevar a cabo nuestro proyecto y que éste tenga el enfoque adecuado, elaboraremos un Plan de Marketing de 360°, el cual cubrirá aspectos como:

- Especificar el tipo de negocio en el que participaremos
- Para quiénes está dirigido
- Visión, Misión y Objetivos del proyecto
- Promoción
- Publicidad a utilizar

Explicar dónde se sitúa la empresa en relación con sus mercados estratégicos y áreas de interés

- “Bucay Tourism & Language School”, estará situada en el cantón Bucay dado que es aquí donde vemos mucha oportunidad de desarrollar este tipo de negocio, básicamente por la gran afluencia de turistas en la zona. Además, se están desarrollando y practicando deportes de alto riesgo tales como parapente, rafting, rapeling y climbing, lo cual no sólo atrae al turista extranjero sino también a personas de otras ciudades.

- Por otro lado contamos con el apoyo de las autoridades del Cantón, principalmente del Alcalde, Lorens Olsen Pons, quien está llevando a cabo obras muy importantes, las cuales ya fueron mencionadas.

Explicar la posición de la empresa en relación con sus competidores

- En la actualidad "Bucay Turism & Language School" no cuenta con ningún tipo de competencia, ni en el Cantón de Bucay ni en las ciudades y/o parroquias aledañas, siendo nuestra empresa la primera en entrar en este territorio, lo que nos convierte desde este preciso momento en una compañía muy fuerte y sólida.

Análisis resumido del servicio

- "Bucay Turism & Language School", será una empresa que tendrá un fin social, el cual es aportar a la comunidad de este cantón conocimientos del idioma inglés combinado con turismo, debido a la gran afluencia de extranjeros que actualmente acuden al sitio, convirtiendo así, a la población de Bucay en personas mejores, quienes se sentirán realizados y definitivamente con una autoestima muy elevada.

Importancia del servicio para la empresa

- Consideramos que el servicio que prestaremos es muy importante, no sólo porque estamos haciendo un aporte a la comunidad, sino también porque cada vez más nuestro Ecuador sigue las tendencias de la globalización, y es justamente el inglés una de las consecuencias para que los ecuatorianos nos preparemos y así continuar avanzando a la velocidad en que se desarrollan las tendencias y tecnologías.

Visión de la empresa

- “En el corto plazo, un año, ser un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo posicionado en Bucay, que goce del reconocimiento y aceptación general de todos sus habitantes. En el mediano plazo, tres años, contar con una instalación propia que nos permita brindar a nuestros estudiantes un mejor servicio e imagen. En el largo plazo, cinco años, extendernos a otras ciudades y contar con el reconocimiento nacional al ser el Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo con mayor preferencia”.

Misión de la empresa

- “Aportar a la comunidad ecuatoriana conocimientos del idioma inglés, teniendo como valor agregado su aplicabilidad en materia de turismo regional y nacional. Permitiendo, de esta manera, contribuir al mejor nivel de vida de los ecuatorianos y, en consecuencia, aumentar su autoestima”.

5.2.1.2. Objetivos

- **Lo que se pretende obtener con el servicio a corto, mediano y largo plazos:**

A corto plazo: Establecernos en el cantón de Bucay, en escuelas ya existentes para ejecutar inmediatamente el proyecto, sin incurrir en inversiones mayores.

A mediano plazo: Aperturar nuestras propias instalaciones, donde tendremos mayor capacidad de estudiantes, a quienes ofreceremos un mejor servicio.

A largo plazo: Expandirnos y crear otros puntos de estudios en ciudades principales y donde se requiera la necesidad de aprender inglés con un enfoque turístico.

- **Comúnmente la meta es en participación de mercados, volumen de ventas y ganancias.**

Principalmente, esperamos entrar en la mente de nuestros estudiantes como la academia que permitió el desarrollo de los habitantes de Bucay y les dio la oportunidad de tener una mayor capacitación, a más de compartir con los extranjeros, las bellezas de estas tierras. Con esto, obtendremos lo siguiente:

TABLA 9: MEDICIÓN DE OBJETIVOS

Objetivos		Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo
Cuantitativos	Participación de Mercado	3.68%	15%	25%
	Ingresos por Servicios Netos	\$ 53,908.00	\$ 219,742.49	\$ 366,237.48
	Utilidad Bruta	\$ 42,928.20	\$ 174,986.08	\$ 291,643.46
	Rentabilidad del Patrimonio	2.58	10.54	17.56
Cualitativos	Ambiente Laboral	Trabajo en equipos	Especialización de los departamentos	Estructura más amplia acorde a los desafíos del mercado y tecnologías
	Imagen de la empresa	Empresa pequeña y nueva	Empresa con identidad propia	Posicionamiento en otras ciudades de la región
	Tecnología Propia	Para las áreas administrativas y limitados recursos para lo académico	Inversión representativa para el área académica	Adquisición de equipos de alta tecnología

ELABORACIÓN: Grupo Investigador

- **Deben ser mensurables, identificables en el tiempo y bien definidos**

Nuestro objetivo es formar, dentro de 3 años, a 500 alumnos capaces de hablar, escribir, leer y comprender el 100% del inglés y tener un amplio conocimiento del turismo en esta región, para luego llevar nuestra experiencia a otras plazas.

5.2.2. Marketing Estratégico

5.2.2.1. Consumidor

- **Perfil del consumidor**

Hombres, mujeres y niños, entre 10 y 30 años de edad, que tengan deseo de superación y de dar a conocer a los turistas todas las maravillas que tiene el cantón de Bucay.

- **Deseos y necesidades**

Los habitantes de Bucay tienen el deseo de desarrollarse como personas, estar mucho más capacitados, aumentar su autoestima, aportar con sus conocimientos a la comunidad, prestar un buen servicio a los turistas de la región, terminar una carrera y; por lo tanto, tener mejores oportunidades laborales y económicas.

- **Hábitos de uso y actitudes**

El 25% de los habitantes de Bucay tienen un nivel de estudio secundario.

El 42% se dedican a la ganadería, mientras que el resto se divide entre la agricultura y floricultura.

Con estas estadísticas como antecedente vemos la gran oportunidad que tenemos en crear una academia en este mercado totalmente virgen.

5.2.2.2. Mercado

- **Desarrollo histórico del mercado**

Como mencionamos anteriormente, Bucay ha tenido un cambio extraordinario en los últimos tres años, ya que la Municipalidad ha realizado muchas obras, entre las que podemos mencionar las de regeneración urbana. Ante la presencia de estas obras, la actividad económica ha aumentado.

En lo que respecta al área educacional, vemos que es relativamente buena pero que hay mucho por hacer todavía. En Bucay existen 2 principales escuelas, que son la Lolita y San Pedro, las cuales reciben ayuda de la Municipalidad.

Como podemos apreciar el mercado de la educación no tiene mucho desarrollo, por lo que es notoria la necesidad que tiene el cantón para contar con un centro de estudios como el que nosotros ofrecemos.

- **Tamaño del mercado**

Bucay tiene una población de 4.982 habitantes de los cuales existe un potencial de mercado de 4.583 habitantes, pero iniciaremos con 20 alumnos los cuales irán al nivel básico debido a que como se ha venido mencionando, en este cantón existe una carencia del conocimiento del inglés. Pero tendremos una capacidad instalada, en el primer año, para 280 alumnos.

- **Nivel de la demanda**

En las encuestas realizadas, obtuvimos como resultado que el 92% de los encuestados nos dijeron que de existir una academia de inglés, estarían dispuestos a estudiar en ella, por lo que la demanda es muy alta.

- **Impacto de la tecnología**

Limitadas escuelas ubicadas en Bucay, cuentan con salas de computación, donde el alumnado tiene poco acceso a internet.

Esto se convierte en otro beneficio más para nuestro alumnado, ya que contaremos con laboratorios donde podrán acceder a internet y estar más en contacto con lo que ocurre en el mundo y, a su vez esto les permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos en nuestra academia.

- **Segmentación del mercado**

El mercado estará segmentado de acuerdo a las edades y al nivel de conocimientos de inglés.

- **Características de puntos de estudio**

Para iniciar el proyecto, comenzaremos con un solo punto de estudio, el mismo que estará ubicado en el centro del cantón de Bucay, en una de las escuelas del sector.

A mediano plazo, proyectamos tener nuestras propias instalaciones en Bucay y, a largo plazo tenemos en mente expandirnos a otras ciudades y/o provincias donde encontremos la oportunidad de enseñar el idioma y combinarlo con turismo.

- **Características de precio**

De acuerdo a las encuestas realizadas, obviamente la preferencia mayor de nuestros futuros estudiantes fue la de pagar el menor valor mensual \$14; sin embargo, otro grupo representativo de los encuestados está dispuesto a cancelar un valor mayor a cambio de un servicio de calidad. Es este nuestro grupo meta, porque debido a nuestra inversión hemos estimado que los valores a recaudar son los siguientes: \$10 por concepto de una matrícula única, \$20 mensuales por cada módulo y el material de trabajo será un folleto mensual de nuestra autoría, el cual tendrá un valor de \$5.

5.2.2.3. Posicionamiento del Servicio

- Descripción objetiva y breve del servicio, es decir, cómo queremos que el consumidor lo vea.

Lo que queremos conseguir como "Bucay Tourism & Language School" es que nuestros estudiantes y las autoridades de Bucay, vean en nosotros una empresa que se preocupa tanto por el desarrollo y superación de la comunidad como por explotar el turismo que existe en este cantón.

5.2.3. Marketing Táctico

5.2.3.1. Servicio

- **Desarrollo histórico y evolución**

En el cantón de Bucay sólo existe instituciones académicas de niveles primario y secundario, careciendo así de universidades, academias y centros de capacitación similares al que estamos proponiendo realizar.

Hasta el momento no ha habido ninguna institución académica interesada en Bucay a pesar de todas las oportunidades que ésta presenta, sobre todo por la

gran afluencia de turistas que visitan continuamente el lugar, a más de que va en aumento todo lo relacionado a deportes extremos, lo que hacen del cantón un lugar muy atractivo para los turistas, tanto extranjeros como nacionales.

El Municipio y su Alcalde están muy preocupados por sacar adelante a este cantón por lo que ha realizado un sinnúmero de obras que hace que los habitantes de la zona quieran superarse cada día más, apoyando varias iniciativas como la que nosotros planteamos.

- **Características**

- Enseñanza del idioma inglés y turismo (al mismo tiempo)
 - Básico, intermedio, avanzado y conversación
- Laboratorios
- En un futuro, tendremos alianzas tanto con el Municipio de Bucay así como también con agencias de viaje para que nuestros alumnos no solamente tengan la opción de hablar inglés, sino que además podrán poner en práctica todo lo aprendido en un ambiente de turismo

- **Beneficios**

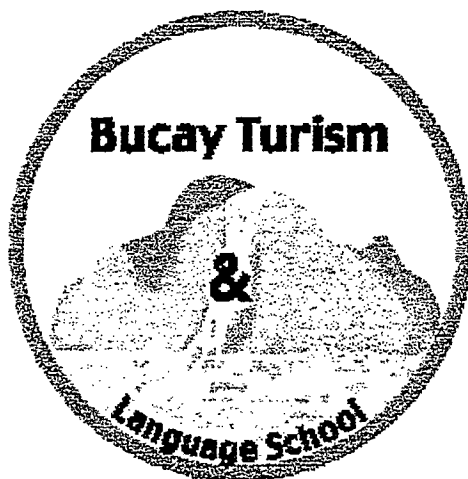
Nuestros alumnos saldrán de "Bucay Tourism & Language School" con un amplio conocimiento del idioma inglés y listos para mantener una conversación con cualquier turista de habla inglesa, además de que compartirá con estos todas las riquezas que tiene Bucay y que aún no han sido totalmente explotadas.

Otro de los beneficios es que en un futuro cercano trabajaremos con alianzas estratégicas con el Municipio, agencia de viajes, empresas encargadas de manejar deportes extremos u otras atracciones turísticas para que les brinden una oportunidad de trabajo a nuestros alumnos.

- **Nombre de la Institución**

Ya hemos venido mencionado cuál es el nombre de nuestra academia, la misma que se denominará "Bucay Turism & Language School".

- **Diseño**



5.2.3.2. Punto de venta

- Expansión del proyecto a otras ciudades y/o provincias aledañas.

Como bien se mencionó en los capítulos anteriores iniciaremos la academia sólo en el cantón de Bucay, por encontrar aquí la mayor oportunidad de desarrollar este mercado, pero trabajaremos duramente para expandirnos a otras ciudades a mediano y largo plazos.

5.2.3.3. Promoción

- **Publicidad**

Nos enfocaremos en hombres, mujeres y niños, que sepan leer y escribir, de nivel socio económico C y D.

Como medios de comunicación utilizaremos cuñas en radios locales, volantes, periódicos del cantón y revistas informativas de las obras que realiza la Municipalidad.

Quien se encargará de llevar toda nuestra publicidad y de realizar las piezas publicitarias es la Harold's Agency Publicity

- **Promoción de ventas**

Tendremos promociones atractivas para nuestros estudiantes, con el fin de motivarlos a estudiar y pasar de un módulo a otro, es por esto que la promoción que implementaremos es muy sencilla y clara:

- Otorgaremos un descuento del 10% a todo alumno que pase al siguiente módulo con una nota mínima de 19/20.
- Proporcionaremos un descuento de US\$1 a quienes presenten la publicidad que se muestra a continuación:



- **Relaciones públicas**

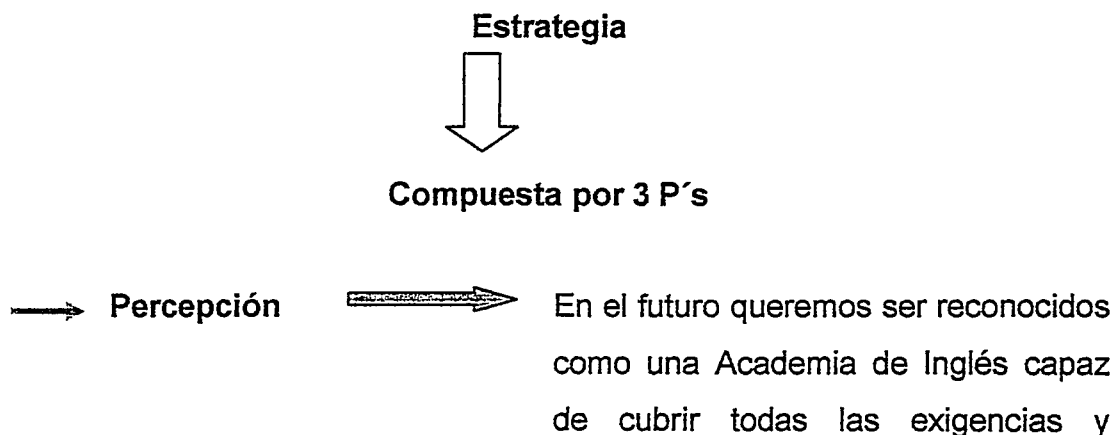
En primera instancia, nuestra academia contará con el apoyo y respaldo del Municipio de Bucay, pero una vez que sea más reconocida en el mercado, acudiremos a agencias de viaje y otras atracciones y fuentes de turismo.

- **Evento de lanzamiento**

Como nuestro Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo es más que una simple academia de inglés, no haremos una apertura de cursos como lo realizan otro tipo de instituciones sino que realizaremos un cóctel, donde invitaremos a las autoridades respectivas y a gente del medio turístico, quienes conocerán cuáles son nuestros objetivos, lo que pretendemos al crear "Bucay Turism & Language School" y hacia dónde queremos llegar, mencionaremos también el tema de convenios con nuestros invitados para beneficio de nuestros estudiantes.

Por otra parte, se hará una comunicación masiva a través de los medios anteriormente mencionados como radio, prensa escrita y volantes entregados casa por casa anunciando la apertura de "Bucay Turism & Language School".

5.2.3.4. Estrategia



necesidades que nuestros estudiantes nos solicitan, además del reconocimiento que obtendremos de autoridades y empresas relacionadas al turismo.

→ **Posicionamiento** →

Deseamos tener un posicionamiento en la mente de nuestros estudiantes de un 90% y cubrir con otras poblaciones aledañas así como también expandirnos a otras ciudades grandes e importantes.

→ **Plan** →

El plan de acción que tenemos que realizar para alcanzar el posicionamiento deseado es: En primer lugar, contar con un personal altamente capacitado, un pénsum académico muy bien estructurado capaz de otorgar a nuestros estudiantes las habilidades y fortalezas necesarias para poder desarrollarse en un entorno cada vez más competitivo. Los estudiantes aprenderán a hablar y comunicarse eficientemente en el idioma inglés además de aprender las culturas de la zona. De la mano a lo

mencionado, nuestros equipos y capacidad instalada serán los mejores en este mercado. Finalmente nuestro departamento de Marketing y Relaciones Públicas será el encargado de promocionar la academia, conseguir plazas de trabajo para los estudiantes que así lo requieran y de asegurarnos de que la calidad de nuestro servicio sea certificada por las autoridades nacionales.

Con lo indicado lo que queremos lograr, manteniendo ese enfoque, es tener una verdadera estrategia competitiva para que en todas las funciones que realicemos tengamos un posicionamiento total y ser capaces de desarrollar competencias esenciales que contribuyan a optimizar los recursos.

5.2.3.5. Análisis F.O.D.A.

▪ Fortalezas

- Primera academia de inglés y turismo en la zona
- Personal altamente capacitado
- La zona geográfica donde se encontrará ubicada nuestra academia es muy beneficiosa en cuanto a turismo se refiere
- Apoyo de esta iniciativa por parte de las autoridades del cantón.

▪ Oportunidades

- Expansión a otras poblaciones y/o ciudades más grandes

- Reconocimiento en el medio turístico
- Mejorar el ingreso de los habitantes de la zona
- De acuerdo a encuestas efectuadas en Bucay, el 92% de las personas estarían dispuestas a ingresar en una academia como la que estamos planteando

▪ **Debilidades**

- Pioneros en la enseñanza del idioma inglés y del turismo
- No contar con instalaciones propias y depender, al inicio, de una escuela con una infraestructura muy pequeña

▪ **Amenazas**

- Ingreso de academias con más capital que el nuestro y con amplio conocimiento del mercado en el que participaremos
- Competencia externa ubicados en las principales ciudades del país, entre ellas podemos mencionar a:
 - Bénédicte
 - Inlingua
 - American Languages
 - Wall Street
 - OBM
 - Brookdale
 - Universidades: Católica, Espíritu Santo, UTEG, entre otras

5.2.3.6. Matrices

A continuación analizaremos nuestra empresa por medio de distintas matrices.

- **Matriz Foda**

<p style="text-align: center;">MATRIZ FODA "Bucay Tourism & Language School"</p>	<p style="text-align: center;">Fortalezas (F)</p> <ol style="list-style-type: none"> Primera academia de inglés y turismo en la zona Personal altamente capacitado La zona geográfica donde se encontrará ubicada nuestra academia es muy beneficiosa en cuanto a turismo se refiere Apoyo de esta iniciativa por parte del turismo existente en la zona 	<p style="text-align: center;">Debilidades (D)</p> <ol style="list-style-type: none"> Pioneros en la enseñanza del idioma inglés y del turismo No contar con instalaciones propias y depender, al inicio de escuelas con una infraestructura muy pequeña
<p style="text-align: center;">Oportunidades (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> Expansión a otras poblaciones y/o ciudades más grandes Reconocimiento en el medio turístico Mejorar el ingreso de los habitantes de la zona Un 92% de los entrevistados estarían dispuestos a ingresar en una academia como la que realizaremos 	<p style="text-align: center;">Estrategias (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> Crecimiento sostenido de nuestra academia (O1-F1-F2-F4) Reconocimiento en el área turística (O2-F1-F3-F4) <ul style="list-style-type: none"> Crecimiento sostenido de nuestra academia (O1-F1-F2-F4) Desarrollo de un mercado totalmente innovador en esta zona (O4-F1-F2) 	<p style="text-align: center;">Estrategias (DO)</p>
<p style="text-align: center;">Amenazas (A)</p> <ol style="list-style-type: none"> Ingreso de academias con más capital que el nuestro y con amplio conocimiento del mercado en el que participaremos Competencia externa ubicados en las principales ciudades del país, entre ellas podemos mencionar a: Inlingua, Bénédict, American Languages, Wall Street, OBM, Brookdale, Universidades: Católica, Espíritu Santo, UTEG, entre otras 	<p style="text-align: center;">Estrategias (FA)</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias (DA)</p> <ul style="list-style-type: none"> Especialización de nicho (A1-D1)

• **Matriz de Evaluación de la Situación Competitiva de nuestro negocio**

Factores Críticos	Gran Debilidad	Leve Debilidad	Equilibrio	Leve Fortaleza	Gran Fortaleza
Infraestructura				X	
Calidad técnica		X			
Cobertura			X		
Utilización de capacidad			X		
Oficinas de atención			X		
Líneas de productos		X			
Participación de mercado			X		
Imagen corporativa			X		
Competitividad de precios		X			
Desarrollo de productos	X				
Recursos Humanos			X		
Inversión en tecnología		X			
Calidad del personal			X		
Cultura y valores			X		
Sistema de recompensa			X		

Como podemos apreciar en esta matriz, la única fortaleza leve es su infraestructura, y es precisamente en este punto donde más nos concentraremos en desarrollar inmediatamente ya que estamos conscientes en que debemos tener nuestras propias instalaciones para brindarle un servicio totalmente satisfactorio a nuestros estudiantes y personal docente.

5.2.3.7. Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter

BARRERAS DE ENTRADA:

- Poca aceptación por parte de los habitantes de Bucay
- Falta de apoyo de autoridades y empresas turísticas

Proveedores

Poder de Negociación de los Proveedores

DETERMINANTES DEL PODER DEL PROVEEDOR:

- Altos costos
- Concentración de proveedores

Nuevos Ingresos

Amenaza de nuevos ingresos

Competidores del Sector Industrial Intensidad de La Rivalidad

Poder de Negociación de los Compradores

Competidores

DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD:

- Incurción de copatidores externos en esta zona geográfica
- Surgimiento de Academias totalmente nueva

DETERMINANTES DEL PODER DEL COMPRADOR:

- Poca capacidad económica para ser parte de nuestro alumnado
- Poca motivación para continuar en el programa

Amenaza de sustitutos

Sustitutos

DETERMINANTES DE LA AMENAZA DE SUSTITUCION:

- Autocapacitación a través de libros, CD's, etc
- Televisión por cable
- Profesores informales
- Pasantías de alumnos de Colegios y/o Universidades

Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter

5.3. Estudio Técnico del Proyecto

En esta sección hemos considerado la información necesaria para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a las actividades de la organización. Para tal efecto, se han realizado varios análisis tendientes a evaluar la sensibilidad del proyecto, donde se podrán apreciar las necesidades de activos fijos, activos preoperativos diferidos, capital de trabajo y recursos humanos calificados, entre otros. Esta investigación técnica tiene como objetivo determinar la función de comercialización óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles en la empresa.

Cabe destacar que los ítems arriba expresados son los que nos van a permitir cuantificar los costos de operación del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo. Dada la naturaleza de nuestro proyecto no vamos a incluir en esta sección los requerimientos de fábrica, que son propios de un análisis técnico.

Como se expresó anteriormente, nuestro análisis de sensibilidad contempla el estudio de varios escenarios, para los cuales vamos a proceder a mencionar el correspondiente estudio técnico; es así que nuestros cuatro escenarios tienen como requerimientos de inversiones y suministros para las divisiones administrativa, académica y de servicios dos opciones que podrán apreciarse en los siguientes cuadros:

Los primeros dos cuadros tienen que ver con dos escenarios relacionados al alquiler de escuelas para el funcionamiento del Centro de Capacitación; una se denomina José María Velasco Ibarra y la otra se llama Madre Bernarda. En estos escenarios también se podrá distinguir la influencia de los préstamos bancarios en la recuperación de la inversión. Los dos cuadros siguientes corresponden a una opción alternativa de sensibilidad, donde también se podrán observar dos escenarios que

requieren de un mismo estudio técnico debido a la característica de operación, la misma que se basa en el alquiler de un inmueble para uso exclusivo de nuestra empresa.

ESTUDIO TÉCNICO

ACTIVOS y Materiales	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Área Académica			
Escritorios Profesores			\$ -
Sillas profesores			\$ -
Pupitres			\$ -
Pizarrones y borradores			\$ -
Caja de Marcadores	1	\$ 6.50	\$ 6.50
Grabadoras	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Televisores	2	\$ 280.00	\$ 560.00
DVD	2	\$ 85.00	\$ 170.00
Videos	12	\$ 80.00	\$ 960.00
Cassettes	12	\$ 2.00	\$ 24.00
CDs	12	\$ 20.00	\$ 240.00
Ventiladores de Techo			\$ -
Mueble para TV	2	\$ 20.00	\$ 40.00
Área Administrativa			
Honorarios Abogados	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Acondicionadores aire	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Divisiones	3	\$ 10.00	\$ 30.00
Fluorescentes			\$ -
Cóputadoras	3	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Impresoras	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Escritorios	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Sillas para escritorios	6	\$ 20.00	\$ 120.00
Archivadores	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Línea Telefónica	1	\$ 130.00	\$ 130.00
Teléfonos	3	\$ 10.00	\$ 30.00
Fax	1	\$ 90.00	\$ 90.00
Medidor luz			\$ -
Cartelera	6	\$ 10.00	\$ 60.00
Mueble y mesa centro			\$ -
Grapadoras	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Perforadoras	3	\$ 1.05	\$ 3.15
Saca grapas	3	\$ 0.45	\$ 1.35
Resmas papel bond	3	\$ 4.00	\$ 12.00
Block de notas	3	\$ 0.70	\$ 2.10
Caja de plumas	1	\$ 5.50	\$ 5.50
Gomeros	3	\$ 0.58	\$ 1.74
Cajas de diskettes	3	\$ 3.30	\$ 9.90
Cajas de CDs	1	\$ 7.00	\$ 7.00
Tijeras	3	\$ 1.80	\$ 5.40
Liquid paper	3	\$ 1.50	\$ 4.50
Cajas de clips	3	\$ 0.45	\$ 1.35
Cajas de grapas	3	\$ 2.72	\$ 8.16
Toners	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Reglas	3	\$ 0.81	\$ 2.43
Carpetas manila	100	\$ 0.07	\$ 7.00
Sobres oficio	100	\$ 0.05	\$ 5.00
Sobres carta	100	\$ 0.01	\$ 1.00
Cintas adhesivas	3	\$ 1.35	\$ 4.05
Post it	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Pago Dirección Educación Guayas	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Varios		\$ 30.00	\$ 30.00
Área Servicios			
Escobas	2	\$ 1.80	\$ 3.60
Desinfectantes líquidos	3	\$ 2.00	\$ 6.00
Trapeadores	3	\$ 1.00	\$ 3.00
Baldes	3	\$ 0.85	\$ 2.55
Tachos basura			\$ -
Ambientadores	3	\$ 0.80	\$ 2.40
Metros franela	5	\$ 0.60	\$ 3.00
Jabones tocador	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Toallas	6	\$ 1.50	\$ 9.00
Docena papel higiénico	1	\$ 1.80	\$ 1.80
Palas	2	\$ 0.55	\$ 1.10
TOTAL			\$ 5,593.05

Activo Fijo	Costo	Vida útil	Valor Residual	Dep. Mensual
Muebles & Enseres	\$ 430.00	10	\$ 43.00	\$ 3.23
Equipos Computación	\$ 1,845.00	3	\$ 55.35	\$ 49.71
Equipos de Oficina	\$ 1,280.00	10	\$ 128.00	\$ 9.60
Herramientas	\$ 1,394.00	10	\$ 139.40	\$ 10.46
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 4,949.00		\$ 365.75	\$ 72.99
Activos Diferidos				
Gastos Preoperativos	\$ 530.00	5		\$ 8.83
Gastos Investigación	\$ 500.00	5		\$ 8.33
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1,030.00			\$ 17.17
TOTAL DEVENGADO MES				\$ 90.16

Publicidad	600 volantes
	300 revistas
	2500 cuñas radio
	5000 periodicos
	\$ 8,400.00 TOTAL

ESTUDIO TÉCNICO

ACTIVOS y Materiales	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Área Académica			
Escritorios Profesores	5	\$ 25.00	\$ 125.00
Sillas profesores	5	\$ 30.00	\$ 150.00
Pupitres	100	\$ 5.00	\$ 500.00
Pizarrones y borradores	5	\$ 21.00	\$ 105.00
Caja de Marcadores	1	\$ 6.50	\$ 6.50
Grabadoras	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Televisores	2	\$ 280.00	\$ 560.00
DVD	2	\$ 85.00	\$ 170.00
Videos	12	\$ 80.00	\$ 960.00
Cassettes	12	\$ 2.00	\$ 24.00
CDs	12	\$ 20.00	\$ 240.00
Ventiladores de Techo	5	\$ 20.00	\$ 100.00
Mueble para TV	2	\$ 20.00	\$ 40.00
Área Administrativa			
Honorarios Abogados	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Acondicionadores aire	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Divisiones	3	\$ 10.00	\$ 30.00
Fluorescentes	9	\$ 15.00	\$ 135.00
Computadoras	3	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Impresoras	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Escritorios	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Sillas para escritorios	6	\$ 20.00	\$ 120.00
Archivadores	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Línea Telefónica	1	\$ 130.00	\$ 130.00
Teléfonos	3	\$ 10.00	\$ 30.00
Fax	1	\$ 90.00	\$ 90.00
Medidor luz	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Cartelera	6	\$ 10.00	\$ 60.00
Mueble y mesa centro	1	\$ 130.00	\$ 130.00
Grapadoras	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Perforadoras	3	\$ 1.05	\$ 3.15
Saca grapas	3	\$ 0.45	\$ 1.35
Resmas papel bond	3	\$ 4.00	\$ 12.00
Block de notas	3	\$ 0.70	\$ 2.10
Caja de plumas	1	\$ 5.50	\$ 5.50
Gomeros	3	\$ 0.58	\$ 1.74
Cajas de diskettes	3	\$ 3.30	\$ 9.90
Cajas de CDs	1	\$ 7.00	\$ 7.00
Tijeras	3	\$ 1.80	\$ 5.40
Liquid paper	3	\$ 1.50	\$ 4.50
Cajas de clips	3	\$ 0.45	\$ 1.35
Cajas de grapas	3	\$ 2.72	\$ 8.16
Toners	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Reglas	3	\$ 0.81	\$ 2.43
Carpetas manila	100	\$ 0.07	\$ 7.00
Sobres oficio	100	\$ 0.05	\$ 5.00
Sobres carta	100	\$ 0.01	\$ 1.00
Cintas adhesivas	3	\$ 1.35	\$ 4.05
Post it	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Pago Dirección Educación Guayas	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Varios		\$ 30.00	\$ 30.00
Área Servicios			
Escobas	2	\$ 1.80	\$ 3.60
Desinfectantes líquidos	3	\$ 2.00	\$ 6.00
Trapeadores	3	\$ 1.00	\$ 3.00
Baldes	3	\$ 0.85	\$ 2.55
Tachos basura	11	\$ 1.00	\$ 11.00
Ambientadores	3	\$ 0.80	\$ 2.40
Metros franela	5	\$ 0.60	\$ 3.00
Jabones tocador	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Toallas	6	\$ 1.50	\$ 9.00
Docena papel higiénico	1	\$ 1.80	\$ 1.80
Palas	2	\$ 0.55	\$ 1.10
TOTAL			\$ 6,888.08

ACTIVOS

Activo Fijo	Costo	Vida útil	Valor Residual	Dep. Mensual
Muebles & Enseres	\$ 1,440.00	10	\$ 144.00	\$ 10.80
Equipos Computación	\$ 1,845.00	3	\$ 55.35	\$ 49.71
Equipos de Oficina	\$ 1,380.00	10	\$ 138.00	\$ 10.35
Herramientas	\$ 1,394.00	10	\$ 139.40	\$ 10.46
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 6,059.00		\$ 476.75	\$ 81.32
Activos Diferidos				
Gastos Preoperativos	\$ 570.00	5		\$ 9.50
Gastos Investigación	\$ 500.00	5		\$ 8.33
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1,070.00			\$ 17.83
TOTAL DEVENGADO MES				\$ 99.15

Publicidad	600 volantes
	300 revistas
	2500 cuñas radio
	5000 periódicos
	\$ 8,400.00 TOTAL

DATOS GENERALES POR NIVEL (16 SEMANAS)	
Anillados	\$ 2.00
Costo copias	\$ 0.02
# Hojas folletos	160
Módulos por nivel	4
Semanas por nivel	16
horas de clase por nivel	80
Nº alumnos	20
costo/hora	\$ 4.00
costo/material/curso	\$ 104.00
costo/material/alumno	\$ 5.20
venta/material/alumno	\$ 20.00
valor nivel/alumno	\$ 80.00
Marcador	\$ 2.40

Aprueban con mínimo 15 puntos	
Descuento desde 19 puntos	10%

El cuadro inmediato anterior contiene un análisis de datos correspondientes a cada uno de los cuatro niveles académicos; aquí se pueden apreciar las necesidades de costos e ingresos que contribuyen a la elaboración de Presupuestos, los mismos que se han desarrollado bajo las características propias de cada escenario. Conforme nuestro flujo de operaciones, hemos considerado oportuno elaborar un análisis de equilibrio mensual, donde el presupuesto obedece a los períodos modulares.

Como toda empresa, la nuestra debe cubrir determinados gastos operacionales de manera mensual; por esta razón, conforme el análisis de sensibilidad se podrá apreciar a continuación los cuadros correspondientes a los presupuestos modulares y gastos generales mensuales:

**Escenario: Alquiler Escuela José
María Velasco Ibarra
Número de alumnos: 20**

PRESUPUESTO POR MÓDULO		
INGRESOS	\$	500.00
Nivel	\$	400.00
Material	\$	100.00
EGRESOS	\$	114.60
Descuentos	\$	8.00
Honorarios profesor	\$	80.00
Material alumnos	\$	26.00
Material profesor	\$	0.60
UTILIDAD BRUTA	\$	385.40

Punto Equilibrio 5.86

Número de cursos por mes para cubrir la utilidad operacional

**Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco
Ibarra**

GASTOS MENSUALES

CONCEPTO	VALOR
Alquiler	\$ 150.00
Honorarios Dir. Marketing	\$ 250.00
Honorarios Dir. Administrativo	\$ 250.00
Honorarios Dir. Académica	\$ 250.00
Conserje	\$ 70.00
Honorarios Coord. Académica	\$ 250.00
Agua	\$ 30.00
Luz	\$ 50.00
Teléfono	\$ 50.00
Internet	\$ 30.00
Depreciación y Amortización	\$ 90.16
Publicidad	\$ 700.00
Suministros	\$ 90.03
TOTAL	\$ 2,260.18

**Escenario: Alquiler Escuela Madre
Bernarda**
Número de alumnos: 20

PRESUPUESTO POR MÓDULO		
INGRESOS	\$	500.00
Nivel	\$	400.00
Material	\$	100.00
EGRESOS	\$	114.60
Descuentos	\$	8.00
Honorarios profesor	\$	80.00
Material alumnos	\$	26.00
Material profesor	\$	0.60
UTILIDAD BRUTA	\$	385.40

Punto Equilibrio 6.33

Número de cursos por mes para
cubrir la utilidad operacional

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

GASTOS MENSUALES

CONCEPTO	VALOR
Alquiler	\$ 300.00
Honorarios Dir. Marketing	\$ 250.00
Honorarios Dir. Administrativo	\$ 250.00
Honorarios Dir. Académica	\$ 250.00
Conserje	\$ 80.00
Honorarios Coord. Académica	\$ 250.00
Agua	\$ 30.00
Luz	\$ 70.00
Teléfono	\$ 50.00
Internet	\$ 30.00
Depreciación y Amortización	\$ 90.16
Publicidad	\$ 700.00
Suministros	\$ 90.03
TOTAL	\$ 2,440.18

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo
Número de alumnos: 20

PRESUPUESTO POR MÓDULO		
INGRESOS	\$	500.00
Nivel	\$	400.00
Material	\$	100.00
EGRESOS	\$	114.60
Descuentos	\$	8.00
Honorarios profesor	\$	80.00
Material alumnos	\$	26.00
Material profesor	\$	0.60
UTILIDAD BRUTA	\$	385.40

Punto Equilibrio	5.97
-------------------------	-------------

Número de cursos por mes para cubrir la utilidad operacional

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

GASTOS MENSUALES

CONCEPTO	VALOR
Alquiler	\$ 100.00
Honorarios Dir. Marketing	\$ 250.00
Honorarios Dir. Administrativo	\$ 250.00
Honorarios Dir. Académica	\$ 250.00
Conserje	\$ 127.20
Honorarios Coord. Académica	\$ 250.00
Agua	\$ 30.00
Luz	\$ 70.00
Teléfono	\$ 50.00
Internet	\$ 30.00
Depreciación y Amortización	\$ 99.15
Publicidad	\$ 700.00
Suministros	\$ 95.53
TOTAL	\$ 2,301.88

Escenario: Alquiler Edificación independiente

Número de alumnos: 20

PRESUPUESTO POR MÓDULO		
INGRESOS	\$	500.00
Nivel	\$	400.00
Material	\$	100.00
EGRESOS	\$	114.60
Descuentos	\$	8.00
Honorarios profesor	\$	80.00
Material alumnos	\$	26.00
Material profesor	\$	0.60
UTILIDAD BRUTA	\$	385.40

Punto Equilibrio	5.97
-------------------------	-------------

Número de cursos por mes para cubrir la utilidad operacional

Escenario: Alquiler Edificación independiente

GASTOS MENSUALES

CONCEPTO	VALOR
Alquiler	\$ 100.00
Honorarios Dir. Marketing	\$ 250.00
Honorarios Dir. Administrativo	\$ 250.00
Honorarios Dir. Académica	\$ 250.00
Conserje	\$ 127.20
Honorarios Coord. Académica	\$ 250.00
Agua	\$ 30.00
Luz	\$ 70.00
Teléfono	\$ 50.00
Internet	\$ 30.00
Depreciación y Amortización	\$ 99.15
Publicidad	\$ 700.00
Suministros	\$ 95.53
TOTAL	\$ 2,301.88

El cuadro que se muestra a continuación refleja nuestra oferta de cursos dentro del Centro de Capacitación Bilingüe, bajo estas alternativas se ha procedido a realizar el análisis correspondiente al Presupuesto de Ingresos por concepto de servicios prestados.

Al iniciar nuestras operaciones, dadas las preferencias de los habitantes del sector, ofreceremos módulos de una hora diaria de clases e intensivos de sábados o domingos. No obstante, a partir del segundo año de operaciones consideramos como alternativa el ofrecer módulos de dos horas diarias de clases.

MÓDULOS DE 1 HORA DIARIA O INTENSIVOS

NIVEL	Semanas por Nivel	Semanas por módulo	Horas de clase semana	Horas de laboratorio semana	Total horas a la semana	Total horas por Nivel
Básicos	16	4	4	1	5	80
Intermedio	16	4	4	1	5	80
Avanzado	16	4	4	1	5	80
Conversación	16	4	4	1	5	80

64

MÓDULOS DE 2 HORAS DIARIAS

NIVEL	Semanas por Nivel	Semanas por módulo	Horas de clase semana	Horas de laboratorio semana	Total horas a la semana	Total horas por Nivel
Básicos	8	8	8	2	10	80
Intermedio	8	8	8	2	10	80
Avanzado	8	8	8	2	10	80
Conversación	8	8	8	2	10	80

32

A continuación se esquematizan dos cuadros adicionales que reflejan la capacidad instalada original de los escenarios, el primero de ellos corresponde a la escuela José María Velasco Ibarra y coincidentemente su disponibilidad es equivalente con la oferta que nos realiza la escuela Madre Bernarda. El último cuadro corresponde a la

capacidad instalada de la edificación independiente que hemos considerado como alternativa para el funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo. Los números que aparecen a la izquierda reflejan el grado de aceptación de los futuros estudiantes.

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

Capacidad Instalada mensual según preferencias de clientes

	HORARIOS	Número de cursos de lunes-viernes	Nº Alumnos por curso	Total alumnos	Ingresos cursos	Ingresos material	Total ingresos
5	09h00-10h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500
4	14h00-15h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500
6	17h00-18h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500
3	18h00-19h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500

	HORARIOS	sábados					
1	09h00-13h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500
2	13h00-17h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500

	HORARIOS	domingos					
7	13h00-17h00	5	20	100	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 2,500

TOTAL MES		35	140	700	\$ 14,000.00	\$ 3,500.00	\$ 17,500.00
------------------	--	-----------	------------	------------	---------------------	--------------------	---------------------

Escenario: Alquiler Edificación independiente

Capacidad Instalada mensual según preferencias de clientes

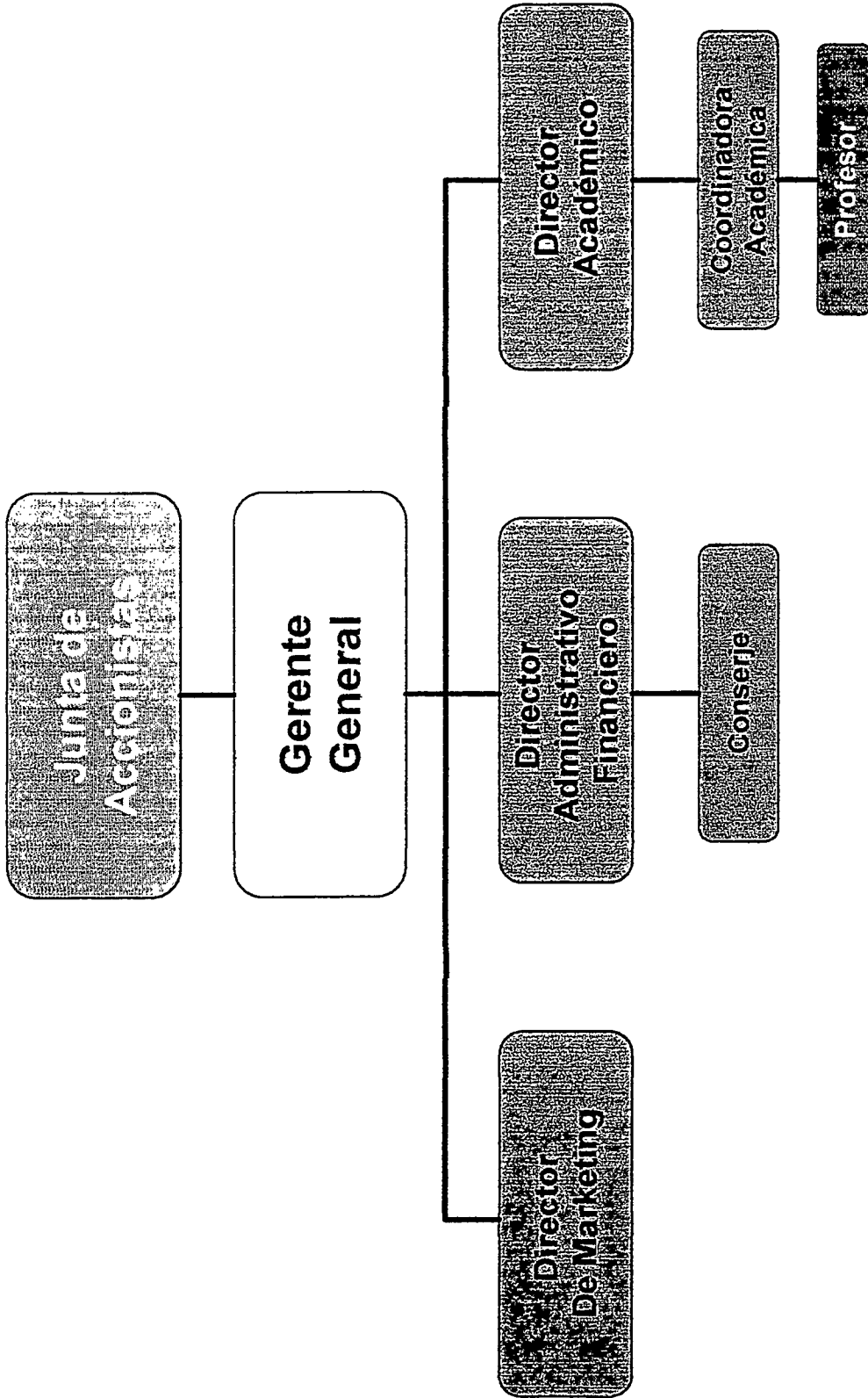
	HORARIOS	Número de cursos de lunes-viernes	Nº Alumnos por curso	Total alumnos	Ingresos cursos	Ingresos material	Total ingresos
5	09h00-10h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
4	14h00-15h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
3	18h00-19h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
	HORARIOS	sábados					
1	09h00-13h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
2	13h00-17h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
	HORARIOS	domingos					
6	13h00-17h00	4	20	80	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,000
	TOTAL MES	24	120	480	\$ 9,600.00	\$ 2,400.00	\$ 12,000.00

5.4. Estudio de la Organización

5.4.1. División Administrativa

En lo que se refiere a la parte de la estructura organizacional, nuestro organigrama muestra cómo están distribuidas las diferentes áreas funcionales. El conocimiento del rol de cada una de las personas que están al mando de estos puestos es de vital importancia para asegurarse del planteamiento y consecución de los diferentes objetivos.

A continuación se muestra la estructura organizacional y un manual de funciones de Bucay Turism & Language School:



MANUAL DE FUNCIONES

Junta de Accionistas (Directores)

La Junta de Directores, que estará formada por los representantes de las respectivas áreas funcionales, se reunirá cada quince días, o cuando la situación lo amerite, para controlar el seguimiento de las actividades de marketing, financieras, administrativas y académicas planteadas; así como también que cada una de las áreas se retroalimente de la ejecución funcional que afecte a la toma de decisiones del proceso desarrollado; todo esto tendiente a buscar la optimización de los recursos con los que cuenta el establecimiento educativo.

El detalle de las funciones de las áreas departamentales se señalan a continuación:

Denominación del cargo:	Gerente General
Reporta a:	Junta de Directores
Departamento/Área/Sección:	Gerencia General

Misión del puesto:

Planificar y controlar las actividades funcionales que han sido determinadas en el esquema académico; así como también tomar las acciones correctivas a tiempo una vez cumplido el feed back del proceso.

Funciones específicas:

- Coordinar con los directores funcionales las actividades departamentales y el calendario de ejecución de éstas.

- Desarrollar reuniones individuales con los directores a fin de tomar decisiones específicas dentro del proceso.
- Responsabilizarse de la negociación que realice con los clientes externos e internos.
- Cuantificar los logros alcanzados por cada unidad departamental y compararlos con los anteriormente logrados.
- Compilar el presupuesto de cada una de las áreas departamentales a fin de unificar criterios y bases de ejecución.
- Establecer medidas de desempeño en el desarrollo departamental.
- Monitorear el medio externo a fin de determinar el grado de incidencia en el esquema académico.
- Aprobar el presupuesto departamental.

Perfil del cargo:

Edad: 27 años en adelante

Sexo: Indistinto

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Trabajo a presión
- Don de mando
- Ordenado
- Analítica
- Capacidad para establecer relaciones de alto nivel
- Confiable

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad para plantear objetivos funcionales y resolver problemas a través de una eficiente toma de decisiones.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título universitario de tercer nivel en carreras afines a la Administración, Ingeniería Comercial o Economía.
- **Experiencia:** Mínimo dos años en departamentos administrativos o de gerencia general.

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**

Manejo de utilitarios (Word, Excel, Power Point, Proyect)

- **Cursos específicos:**

Comportamiento humano

Relaciones laborales

Entrenamiento en el puesto

- De 15 a 30 días para conocer el mercado, estructura y organización del sistema.

Conocimiento de Idiomas

- Requiere 100% de inglés hablado y escrito

Ambiente de trabajo

- Área separada por divisiones y bien acondicionada

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Aprobar las solicitudes que las áreas funcionales requieran.
- Aprobar contrataciones del personal de los departamentos funcionales

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente en lo que se refiere a informes que presente sobre las actividades inherentes a su función.

Relaciones interpersonales internas

- Director de Marketing, para evaluar el desarrollo de las actividades promocionales y de publicidad.
- Departamento Administrativo-Financiero, para monitorear el planteamiento del esquema financiero trazado; así como realizar el análisis de la situación económica.
- Departamento Académico, para evaluar el desarrollo y la estructura de los cursos en lo que respecta a su pénsum de estudios; así como también el número de alumnos matriculados y el porcentaje e deserción.

Relaciones interpersonales externas

- Con autoridades municipales, para establecer y mantener relaciones de ayuda y cooperación en la obtención de información del campo turístico.
- Con directores de escuelas de Bucay, para motivar e impulsar el estudio del idioma inglés entre sus alumnos.

Denominación del cargo:	Director de Marketing
Reporta a:	Gerente General
Departamento/Área/Sección:	Dirección de Marketing

Misión del puesto:

Planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar todas las actividades relacionadas con la promoción, venta y difusión del servicio educativo que tiendan a satisfacer las necesidades de los clientes y que permita alcanzar los objetivos de la organización.

Funciones específicas:

- Elaborar los planes y acciones a corto, mediano y largo plazo para conseguir los objetivos planteados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
- Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias.
- Responsabilizarse de la negociación que realice con los clientes externos e internos.
- Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Operar en distintos mercados y entornos culturales.
- Analizar las necesidades de publicidad e implementar la gestión adecuada para su desarrollo.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto de su área garantizando la optimización de la misma.
- Conseguir plazas de trabajo para los estudiantes que así lo requieran y de asegurarnos de que la calidad de nuestro servicio sea certificada por las autoridades nacionales.

- Coordinar su actividad con las otras áreas del instituto.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

Perfil del cargo:

Edad: 27 años en adelante

Sexo: Indistinto

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Trabajo a presión
- Extrovertida
- Don de mando
- Estabilidad emocional
- Analítica
- Capacidad para establecer relaciones de alto nivel

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad para aplicar su juicio crítico en la resolución de problemas. Capacidad para planear.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título universitario de tercer nivel con estudios de especialización en Marketing/Ventas
- **Experiencia:** Mínimo dos años en departamentos de marketing en funciones gerenciales, ejecutivas o asesoras..

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**
Manejo de utilitarios (Word, Excel, Power Point, Project)
- **Cursos específicos:**
Marketing personal
Técnicas y destrezas de ventas
Relaciones públicas

Entrenamiento en el puesto

- De 15 a 30 días para conocer el mercado objetivo y sus necesidades; así como también la estructura orgánica funcional del establecimiento.

Conocimiento de Idiomas

- Requiere 100% de inglés hablado y escrito

Ambiente de trabajo

- Área separada por divisiones y bien acondicionada

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Aprobar esquema publicitario y de promoción.
- Autorizar gastos para actividades promocionales en apego al presupuesto general.

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente en lo que se refiere a informes que presente sobre las actividades inherentes a su función.

Relaciones interpersonales internas

- Gerente General, por reuniones de presentación de informes y cumplimiento de objetivos.
- Departamento Administrativo Financiero, para coordinar manejo de efectivo en requerimientos del área.
- Departamento Académico, para coordinar promoción de esquemas académicos nuevos y el fortalecimiento de los ya existentes

Relaciones interpersonales externas

- Proveedores de material publicitario, para establecer relaciones de negocios.

Denominación del cargo:	Director Administrativo Financiero
Reporta a:	Gerente General
Departamento/Área/Sección:	Dirección Administrativa Financiera

Misión del puesto:

Garantizar el óptimo funcionamiento de todas las áreas de la empresa, procurando solidez y rentabilidad; así como un ambiente de trabajo armonioso que permite el desarrollo y el alcance de los objetivos organizacionales.

Funciones específicas:

- Elaborar los planes y acciones a corto, mediano y largo plazo para conseguir los objetivos planteados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
- Llevar la contabilidad de la institución.
- Responsabilizarse de la negociación que realice con los clientes externos internos.
- Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.

- Controlar el cumplimiento de la gestión administrativa en su proceso y forma respetando los plazos establecidos.
- Elaboración y emisión de informes técnicos contables en relación con la situación económico financiera de la institución.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto de su área garantizando la optimización de la misma.
- Coordinar su actividad con las otras áreas del instituto.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
- Determinar las necesidades de efectivo.
- Supervisar la gestión de cobro de partidas académicas y pago que realice a personas naturales o jurídicas que mantienen algún tipo de relación de negocios con el instituto.

Perfil del cargo:

Edad: 27 años en adelante

Sexo: Indistinto

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Trabajo a presión
- Don de mando
- Estabilidad emocional
- Analítica
- Capacidad para establecer relaciones de alto nivel

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad de análisis e interpretación de partidas contables que definen el campo de acción de las actividades académicas.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título universitario de tercer nivel con estudios de especialización en Gestión Empresarial, Finanzas, Auditoría
- **Experiencia:** Mínimo dos años en departamentos contables, administrativos-financieros en funciones gerenciales, ejecutivas o asesoras..

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**
Manejo de utilitarios (Word, Excel, Power Point, Project)
- **Cursos específicos:**
Tributación

Entrenamiento en el puesto

- De 15 a 30 días para conocerla situación económico-financiera; así como también la estructura orgánico funcional del instituto.

Conocimiento de Idiomas

- Requiere 100% de inglés hablado y escrito

Ambiente de trabajo

- Área separada por divisiones y bien acondicionada

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Autorizar pagos a proveedores.
- Disponer de fondos para inversiones que tiendan a la optimización de los resultados planteados.

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente en lo que se refiere a informes que presente sobre las actividades inherentes a su función.

Relaciones interpersonales internas

- Gerente General, por reuniones de presentación de informes y cumplimiento de objetivos.

- Departamento Marketing, para coordinar manejo de efectivo en requerimientos del área.
- Departamento Académico, para coordinar aspectos de gestión de cobros a los estudiantes.

Relaciones interpersonales externas

- SRI, Servicio de Rentas Internas, para fines de pagos de impuestos.
- Proveedores material académico, para coordinar plazos de pago y descuentos.

Denominación del cargo:	Directora Académica
Reporta a:	Gerente General
Departamento/Área/Sección:	Dirección Académica

Misión del puesto:

Planificar, ejecutar y controlar las actividades de desarrollo académico de los estudiantes a fin de fomentar un alto nivel de instrucción educativa.

Funciones específicas:

- Elaborar los planes y acciones a corto, mediano y largo plazo para conseguir los objetivos planteados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
- Supervisar la actualización de los programas de estudios a fin de adaptarse a las exigencias del mercado.
- Responsabilizarse de la negociación que realice con los clientes externos e internos.

- Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Monitorear el avance académico de los alumnos para tomar acciones correctivas a tiempo.
- Analizar las necesidades y requerimientos académicos de los alumnos para potencializar la eficiencia educativa.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto de su área garantizando la optimización de la misma.
- Coordinar su actividad con las otras áreas del instituto.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

Perfil del cargo:

Edad: 27 años en adelante

Sexo: Indistinto

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Trabajo a presión

- Extrovertida
- Don de mando
- Estabilidad emocional
- Analítica
- Capacidad para establecer relaciones de alto nivel

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad para desarrollar y mantener un esquema académico acorde a las exigencias del mercado, fomentando su aplicabilidad en la práctica.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título universitario de tercer nivel en carreras administrativas.
- **Experiencia:** Mínimo dos años en el departamento académico o de desarrollo profesional de instituciones educativas.

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**

Manejo de utilitarios (Word, Excel, Power Point, Project)

Servicios educativos

- **Cursos específicos:**

Pedagogía General

Comportamiento Humano
Evaluación y desarrollo del aprendizaje
Psicología y didáctica

Entrenamiento en el puesto

- De 15 a 30 días para conocer el mercado objetivo y el establecimiento del plan de desarrollo académico; así como también la estructura orgánico funcional del instituto.

Conocimiento de Idiomas

- Requiere 100% de inglés hablado y escrito

Ambiente de trabajo

- Área separada por divisiones y bien acondicionada

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Autorizar actualizaciones académicas.
- Aprobar ingreso de alumnos a los diferentes módulos.

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente en lo que se refiere a informes que presente sobre las actividades inherentes a su función.

Relaciones interpersonales internas

- Gerente General, por reuniones de presentación de informes y cumplimiento de objetivos.
- Departamento Administrativo Financiero, para coordinar manejo de efectivo en requerimientos del área.
- Departamento Marketing, para dar a conocer esquemas académicos nuevos .

Relaciones interpersonales externas

- Instituciones educativas del área, para coordinar el número de clientes potenciales.

Denominación del cargo:	Coordinadora Académica
Reporta a:	Directora Académica
Departamento/Área/Sección:	Coordinación Académica

Misión del puesto:

Realizar la parte operativa de desarrollo del esquema académico.

Funciones específicas:

- Actualizar los programas de estudio y ajustarlos a los requerimientos y necesidades del entorno.
- Controlar la asistencia de profesores y alumnos.
- Realizar el proceso de selección e inducción de profesores.

- Cerciorarse de que no falte el material académico necesario para el buen desenvolvimiento de las clases.
- Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Constatar que el desarrollo de los contenidos sea acorde a lo determinado en los programas de estudio.
- Entrevistarse con los alumnos a fin de ejercer la retroalimentación de necesidades.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
- Calcular el porcentaje de deserción de los alumnos y hacer el seguimiento respectivo a fin de determinar sus causas.

Perfil del cargo:

Edad: 27 años en adelante

Sexo: Indistinto

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Trabajo a presión

- Extrovertida
- Don de mando
- Estabilidad emocional
- Analítica
- Capacidad para establecer relaciones de alto nivel

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad para desarrollar un eficiente manejo operativo-académico acorde a los objetivos planteados.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título universitario de tercer nivel en carreras de idiomas (inglés obligatorio) y de pedagogía.
- **Experiencia:** Mínimo dos años en el departamento académico o de desarrollo profesional de instituciones educativas.

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**

Manejo de utilitarios (Word, Excel, Power Point, Proyect)

Servicios educativos

- **Cursos específicos:**

Pedagogía General

Comportamiento Humano

Evaluación y desarrollo del aprendizaje

Psicología y didáctica

Entrenamiento en el puesto

- De 15 a 30 días para conocer el mercado objetivo y el establecimiento del plan de desarrollo académico; así como también la estructura orgánico funcional del instituto.

Conocimiento de Idiomas

- Requiere 100% de inglés hablado y escrito

Ambiente de trabajo

- Área separada por divisiones y bien acondicionada

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Autorizar solicitudes de alumnos.
- Seleccionar profesores.

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente en lo que se refiere a informes que presente sobre las actividades inherentes a su función.

Relaciones interpersonales internas

- Gerente General, por reuniones de presentación de informes y cumplimiento de objetivos.
- Director Académico, por requerimiento de información en todo lo que tiene que ver con la parte operativa del proceso.
- Con las otras áreas funcionales también puede tener relación en el caso de que se solicite algún tipo de informe.

Relaciones interpersonales externas

- Padres de familia y potenciales profesores.

Denominación del cargo:	Conserje
Reporta a:	Director Administrativo-Financiero
Departamento/Área/Sección:	Conserjería

Misión del puesto:

Mantener la buena imagen y seguridad proporcionando así un buen ambiente de trabajo.

Funciones específicas:

- Realizar la limpieza diaria del espacio físico de oficinas y aulas del establecimiento; así como también de sus inmediaciones.

- Cuidar el buen estado de los muebles y enseres.
- Vigilar que personal no autorizado no ingrese al establecimiento.
- Tener el salón habilitado (marcadores, computadoras, radios, TV) antes que inicie la clase.
- Realizar diligencias inherentes al esquema del proceso académico.

Perfil del cargo:

Edad: 25 años en adelante

Sexo: Masculino

Estado civil: Indistinto

Características de la personalidad

- Ordenado
- Diligente
- Estabilidad emocional
- Confiable

Habilidad / Aptitudes específicas

- Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones.

Nivel de conocimiento

- **Educación:** Título de bachiller.
- **Experiencia:** Mínimo dos años en servicios de mensajería o conserjería en empresas o economías familiares.

Capacitación mínima requerida

- **Cursos generales:**

No indispensable

- **Cursos específicos:**

No indispensable

Entrenamiento en el puesto

- Tres días para conocer la forma de operatividad del establecimiento y la estructura orgánica.

Conocimiento de Idiomas

- No indispensable

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

- Autorizar ingreso de personal.

Tipo de supervisión recibida

- Directa pero no frecuente

Relaciones interpersonales internas

- Con los directores departamentales, en lo que se refiere a requerimientos de operatividad y diligencias inherentes a la labor académica.
- Con los alumnos y profesores, para satisfacer necesidades académicas.

Relaciones interpersonales externas

- Con los proveedores, personal bancario, autoridades o representantes de empresas cuando realice alguna diligencia.

5.4.1.2. Estructura de niveles educativos y programas

La estructura académica de Bucay Turism & Language School obedece a cuatro niveles educativos: Básico, Intermedio, Avanzado y Conversación, cada uno de ellos estará compuesto de cuatro módulos que tendrán una duración individual de un mes, de tal forma que cada nivel durará cuatro meses, su estructura se puede apreciar en el siguiente esquema:

Niveles	Número de módulos por nivel	Duración por módulo (Meses)	Total duración cada Nivel (Meses)
Básico	4	1	4
Intermedio	4	1	4
Avanzado	4	1	4
Conversación	4	1	4

Duración total de estudios (Meses)	16
---	-----------

A continuación presentamos los programas de estudio por nivel:

BUWAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL

LEVEL: BASIC

No.	TITLE
1	<p>GRAMMAR -Be: Statements -Be: yes - no questions and short answer - A and an</p> <p>VOCABULARY People and occupations -occupations -more occupations -the alphabet</p> <p>Objectives and Strategies -Introduction of basic instructional vocabulary -Introduction of imperatives for following directions -Introduction of nouns used often in the class and throughout the book. -greetings and introductions -Vocabulary strategy: using visual aids, gestures, and mime to communicate the meaning of new words</p>
2	<p>GRAMMAR -Singular and plural nouns -Be: statements and questions (plural) -Questions with who -Possessive adjectives -Questions with what</p> <p>VOCABULARY People and Families -adjectives -male and female -relationships -the family -numbers 1-10</p>

	<p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing people and family relationships -Using numbers 1-10 -Using singular and plural nouns -Using plural pronouns -Using possessive adjectives -Asking questions with WHAT and WHO -Greeting someone -Giving names and phone numbers -Expressing thanks
3	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Questions with where -Subject pronoun it -Be: negative statements
	<p>VOCABULARY</p> <p>Places and things</p> <ul style="list-style-type: none"> -places -places we live -adjectives -personal items -numbers 11-100 <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing places and things -Using numbers 11-100 -Talking about locations -Giving an address -Giving and accepting a compliment -Asking questions with WHERE -Using the subject pronoun it -Using the verb BE: negative statements -Pronunciation: rising and falling intonation

<p>4</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -There is/there are -Questions with when/what time <p>VOCABULARY</p> <p>Events and time</p> <ul style="list-style-type: none"> -events -days of the week -time of the day -time expressions -telling time -months of the year -seasons <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stating events -Expressing time, days, months, seasons -Telephone etiquette -Making invitations -Using THERE IS / THERE ARE -Asking questions with WHEN and WHAT time -Understanding recorded announcements -Understanding telephone messages -Clarification strategies: Excuse me? Can you repeat that? -Pronunciation: sentence stress
<p>5</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The present continuous <p>VOCABULARY</p> <p>The house</p> <ul style="list-style-type: none"> -furniture and appliances -others things in the house -rooms in the house -activities in the house -meals <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing things, rooms, and activities in a house -Using the present continuous -Starting and interrupting a conversation. -Talking about current activities. -Agreeing

	<ul style="list-style-type: none"> -Giving a reason -Conversation strategy: using Excuse me to interrupt or to get someone's attention -Pronunciation: sentence stree
6	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The simple present tense <p>VOCABULARY</p> <p>Eating and drinking</p> <ul style="list-style-type: none"> -drinks -hunger and thirst -foods -wants, needs, and likes <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing food and drinks -Telling about what we have, want, need, like -Using the simple present tense -Expressing dislikes and surprises -Asking for additional information
7	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -This/that/these/those -The present continuous contrasted with the simple present tense <p>VOCABULARY</p> <p>Clothing</p> <ul style="list-style-type: none"> -clothes -colors -adjectives -frequency adverbs <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing clothing -Using adverbs of frequency -Using this / that / these / those -Distinguishing between present continuous and simple present -Giving and accepting a compliment -Talking about appearance -Talking about prices -Pronunciation: the word A1748

<p>8</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Possessive nouns -Subject pronouns and object pronouns -Imperatives <p>VOCABULARY</p> <p>Health and fitness</p> <ul style="list-style-type: none"> -parts of the body -ailments -feelings <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing parts of the body -Describing ailments and feelings -Using possessive nouns -Using subject and object pronouns -Expressing sympathy -Offering advice -Using imperatives -Giving instructions
<p>9</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The past tense of be -The simple past tense of regular verbs -The simple past tense of some irregular verbs <p>VOCABULARY</p> <p>Vacation and the weather</p> <ul style="list-style-type: none"> -past time expressions -the weather -places to go on vacations -vacation activities <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Describing the weather -Describing vacation places and activities -Using the simple past tense of be -Using the simple past tense of regular verbs -Using the simple past tense of some irregular verbs -Talking about the past -Talking about weekends and vacations -Talking about the weather -Pronunciation: rising and falling intonation-past tense questions

10	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none">-Suggestions with let's-The future with be going to <p>VOCABULARY</p> <p>Time and Activities</p> <ul style="list-style-type: none">-time words-activities-future time expressions <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none">-Describing time and activities-Making suggestions with Let's-Suggesting an activity-Using the future with be going to-Agreeing and confirming-Apologizing-Reassuring someone-Talking about future activities
-----------	--

BUCA Y TURISM & LANGUAGE SHOO L

LEVEL: INTERMEDIATE

No.	TITLE
1	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none">-Verb be - use and form-Subject pronouns-Contractions-Indefinitive and definitive articles <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none">-Nouns for talking about people-Occupations-Nouns and adjectives that describe people <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none">-Making informal introductions-Describing people and their occupations-The verb be, present tense-Use of a, an and the-Pronunciation: letters of the alphabet-Writing: addressing an envelope
2	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none">-Count and non-count nouns: there is / there are <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none">-Telling time-Prepositions for times of the day and dates <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none">--Telling the time-Identifying yourself on the phone-Making plans to meet-Count and non-count nouns-There is / there are-Pronunciation: the sounds /S/ , /Z/ , and /Iz/-Writing: a short note to a classmate

3	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Commands -Suggestions with let's -Possessive adjectives -Possessive nouns <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Social activities -Machines and appliances -Family relationships -Classroom commands
	<p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Making suggestions and commands -Stating addresses and telephone numbers -Learning the names of machines and appliances -Describing family relationships -Using possessive adjectives and nouns -Pronunciation: stress and meaning -Writing: phone messages
4	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The present continuous -Object pronouns <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Everyday activities -Ordinal numbers -Location and directions <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about actions in progress -Apologizing and offering to call back later -Giving directions to a place -Using the present continuous -Using object pronouns -Using ordinal numbers -Pronunciation: /iY/ and // -Writing: a letter

5	<p>GRAMMAR -The simple present tense</p> <p>VOCABULARY -Places to work -Fields of study -Adjectives to describe studies</p> <p>Objectives and Strategies -Talking about work, study, and habitual activities -Talking about likes and dislikes -Using the simple present tense -Pronunciation: /S/ , /Z/ , and /Iz/ -Writing: note taking</p>
6	<p>GRAMMAR -The future with be going to -Placement of frequency adverbs</p> <p>VOCABULARY -Parts of the body -General locations -Aches, pains, and illnesses -Frequency adverbs</p> <p>Objectives and Strategies -Describing plans -Making an appointment -Talking about aches, pains, and illnesses -Talking about the future with be going to -Using frequency adverbs -Pronunciation: intonation of questions -Writing: a business letter</p>
7	<p>GRAMMAR -Have to / has to -Can</p> <p>VOCABULARY -Leisure activities</p> <p>Objectives and Strategies -Expressing obligations and regrets -Talking about ability -Asking for help -Using have to and can -Describing leisure activities -Pronunciation: can and can't Writing: a paragraph</p>

<p>8</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Some and any -One and ones <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clothing -Colors <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Asking about price -Agreeing to buy -Using some/ any and one/ ones -Using this, that, these, those -Talking about clothing and colors -Pronunciation: /ə/ and /A/ -Writing: a conversation
<p>9</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The past tense of be -Possessive pronouns <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Past time expressions -Social and business relationships <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> --Talking about the past -Giving and accepting an apology -Confirming identity -Talking about social and business relationships -Using was / were -Using possessive pronouns -Pronunciation: /r/, /h/, /l/, /d/, /t/ -Writing: a paragraph
<p>10</p>	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The simple past tense of regular and <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -more past time expressions <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> - Talking about past actions and facts -Talking about recent activities -Past time expressions -The simple past tense -Pronunciation: -ed endings -Writing: facts about the past

11	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The past continuous -The past continuous and the simple past tense -The present continuous and have to for future actions <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expressions of location -Greetings and responses -Social activities -Ways to acceptan invitation -Present and future time expressions <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expressing location -Getting reacquainted -Greetings and responses -The past continuous and simple past tense -Making and responding to invitations -Pronunciation: /f/ and /ff/ -Writing: short notes in reponse to ads
12	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Will as future -Will and won't for willingness and refusal <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Everyday favors we do for others -Fruits and vegetables <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about the future with will and won't -Asking for a favor -Offering help -Expressing willingness and refusal with will and won't -Pronunciation: /v/ and /w/ -Writing: a paragraph
13	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The comparative form of adjectives -The superlatives form of adjectives

14	<p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clothing sizes -Clothing materials -Problems with fit <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comparing people, places, and things -Asking for and giving clarification -Exchanging something in a store -Stating a problem -Comparative and superlative forms of adjectives -Pronunciation: using rising intonation to clarify -Writing: a business letter
15	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -The present tense - meaning -The present perfect - form <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ailments -Questions about health -Expressions of sympathy -Words that describe how people feel -Remedies <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about illness -Asking about someone's absence and offering sympathy -Suggesting a course of action -The present perfect -Pronunciation: /n/, /ŋ/, and /m/ -Writing: a get-well letter
16	<p>GRAMMAR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Should -Could <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personal items -Places and things in the house <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Asking for and giving advice using should -Suggesting an alternative using could -Pronunciation: /ʊ/ and /u/ -Writing: a letter to an advice column

<p>17</p>	<p>GRAMMAR -Negative questions -Why in negative questions</p> <p>VOCABULARY -Adjectives to describe the weather -Family relationships</p> <p>Objectives and Strategies -Making small talk -Suggesting future actiond -Confirming identy -Naming family relationships -Using negative questions -Pronunciation: /t/ and /θ/ -Writing: an invitation to a party</p>
<p>18</p>	<p>GRAMMAR -Quantifiers -Had better</p> <p>VOCABULARY -Words and phrases that tell "how many" and "how much" -At the gas station -On the highway</p> <p>Objectives and Strategies -Describing quantities -Requesting and offering service -Warning someone using had better -Pronunciation: /d/ and /d/ -Writing: an e-mail message</p>
<p>19</p>	<p>GRAMMAR -The real conditional -Would rather</p> <p>VOCABULARY -Winds of hotel rooms -In the hotel room</p> <p>Objectives and Strategies -Making a reservation -Making a complaint -Expressing preferences with would rather -Using the real conditional -Writing: a thank-you note -Pronunciation: /də/ and /y/</p>

<p>20</p>	<p>GRAMMAR -Gerunds</p> <p>VOCABULARY -Words that describe what you like and dislike -Service occupations -More occupations</p> <p>Objectives and Strategies -Describing likes and dislikes -Greeting a friend and promising to talk later -Using gerunds -Pronunciation: rising intonation to confirm information -Writing: describing likes and dislikes</p>
<p>21</p>	<p>GRAMMAR -Will be able to -Will have to</p> <p>VOCABULARY -Money and banking -Social activities</p> <p>Objectives and Strategies -Talking about futures abilities and obligations using will be able to and will have to -Asking someone for money -Exchanging currency -Pronunciation: /v/ and /b/ -Writing: a composition</p>

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL

LEVEL: AVANCED

No.	TITLE
1	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION Grammar -The perfect continuous</p> <p>VOCABULARY -Movies and theaters</p> <p>Objectives and Strategies -Making and responding to requests -Asking for advice -Making suggestions -The present perfect continuous -Vocabulary: movies and theaters -Writing: a movie review</p>
2	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION Grammar -The passive voice</p> <p>Pronunciation -Stress and meaning</p> <p>VOCABULARY -News and other media</p>
	<p>Objectives and Strategies -Asking about rules -Expressing opinions -Expressing certainty -The passive voice -Vocabulary: news and other media -Pronunciation: stress and meaning -Writing: a news article</p>

3	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -May and might -Tag questions <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Restaurant language <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about occupations -Giving opinions -Confirming location -May and might -Tag questions -Vocabulary: restaurant language -Writing: a composition
4	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comparisons with as -Used to <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Didn't you, wouldn't you, don't you, can't you linkage <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Places of residence -Building materials -Parts of a house <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Confirming information -Emphasizing an opinion -Expressing surprise -Comparisons with as -Used to -Vocabulary: places of residence, building materials, parts of a house -Pronunciation: didn't you, wouldn't you, don't you, can't you -Writing: an advertisement

5	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION Grammar -The present unreal conditional</p> <p>VOCABULARY -Honesty and dishonesty</p> <p>Objectives and Strategies -Responding to anger -Persuading someone not to do something -Empathizing -The present unreal conditional -Vocabulary: honesty and dishonesty -Writing: a composition</p>
6	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION Grammar -Embedded questions</p> <p>Pronunciation -Prefixes</p> <p>VOCABULARY -Polite and impolite</p> <p>Objectives and Strategies -Asking about someone's identity -Offering an explanation -Asking for and making suggestions -Offering and accepting help -Reassuring someone -Embedded questions -Vocabulary: polite and impolite -Pronunciation: prefixes -Writing: a composition</p>

7	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Must, might, and can't -Must and should <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Common phrasal verbs <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stating possibilities -Expressing irritation -Expressing obligations -Drawing conclusions -Giving and reacting to surprising information -Must, might, can't and should -Vocabulary: common phrasal verbs -Writing: a composition
8	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Adjectives clauses <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -That-stressed and unstressed <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Relationships <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about job possibilities -Describing qualities -Adjective clauses -Vocabulary: relationships -Pronunciation: that-stressed and unstressed -Writing: a composition
9	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Was going to and would + base form <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Quality of life <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Talking about intention -Expressing concern and empathy -Cancelling a date and rescheduling -Was going to and would + base form -Vocabulary: quality of life -Writing: a letter to the editor

10	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Infinitives -Verb forms for emphasis <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stress for contradiction <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Participial adjectives <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Giving a message -Expressing strong agreement -Asking for and agreeing to a promise -Infinitives -Verb forms for emphasis -Vocabulary: participial adjectives -Pronunciation: stress for contradiction <p>Writing: a true story</p>
11	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -The past perfect <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Names <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Offering to introduce someone to another person -Describing a relationship -Making a formal introduction -The past perfect -Vocabulary: names <p>Writing: an essay about one's own name</p>
12	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Should have and could have <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Reduction <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Family dynamics

	<p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expressing regret -Reassuring someone -Should have and could have -Vocabulary: family dynamics -Pronunciation: reduction -Writing: a short narrative
13	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Must have, may have, and might have <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -All about mystery <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Speculating about possibilities -Telling someone you took something by mistake -Must have, may have, and might have -Vocabulary: all about mystery -Writing: a mystery story
14	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -The passive voice, review -The passive voice with modals <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -The glottal stop <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Scientific research <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Disagreeing politely -Expressing skepticism about something -The passive voice with modals -Vocabulary: scientific research -Pronunciation: the glottal stop -Writing: a business letter

15	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Make, have, let, help and get -The passive causative <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Services and people who perform them <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Stating a problem -Asking for a favor -Asking for and giving advice about having something done -Make, have, let, help, and get -The passive causative -Vocabulary: services and people who perform them -Writing: an essay about a person who helped others to succeed
16	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Reduced adjective clauses <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Intonation to show interest or lack of interest <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -sleep and dreams <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Making a formal complaint -Asking for a refund -Reminding someone of a previous agreement -Reduced adjective clauses -Vocabulary: sleep and dreams -Pronunciation: intonation to show interest or lack of interest -Writing: an essay about a dream or a goal or a story that turns out to be a dream

17	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -The past unreal conditional <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Memory <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Offering help -Confirming information -Requesting help in remembering something -Responding to a rude question -The past unreal conditional -Vocabulary: memory -Writing: an essay about a regret
18	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Adverbial clauses <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Rhythm and intonation <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -The importance of art <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Explaining what you like or don't like about something -Acknowledging another point of view -Arranging a meeting place -Adverbial clauses -Vocabulary: the importance of art -Pronunciation: rhythm and intonation -Writing: an essay about a painting

19	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Quoted and reported speech -Verb changes in reported speech -Be supposed to <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Jobs and enjoyment <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expressing uncertainty about event's outcome -Offering support -Expressing confidence -Congratulating someone -Quoted and reported speech -Verb changes in reported speech -Be supposed to -Vocabulary: jobs and employment -Writing: an essay about a job
20	<p>GRAMMAR AND PRONUNCIATION</p> <p>Grammar</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gerunds and infinitives <p>Pronunciation</p> <ul style="list-style-type: none"> -The letter h <p>VOCABULARY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Music <p>Objectives and Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> -Making an excuse -Suggesting an alternative -Introducing new information -Gerunds and infinitives -Vocabulary: music -Pronunciation: the letter h -Writing: an essay about a song

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL

LEVEL: CONVERSATION

No.	TITLE
1	Food and nutrition
2	Family planning
3	Health and human rights
4	Disability, injury prevention and rehabilitation
5	Emergency and humanitarian action
6	Hospital management
7	Globalization
8	Anti-corruption
9	Culture and proverty
10	General information about Bucay Interesting places, places to visit Commercial activities, business Currency Authorities Population Dishes Holidays

5.4.1.2.2. Políticas Curriculares

Reglamento de Operatividad Académica y Promoción Curricular

- 1) Para ser estudiante de Bucay Turism & Language School, se requiere tener mínimo 10 años de edad; y saber leer y escribir correctamente el español.
- 2) La calidad de estudiante dentro de un módulo se adquiere por el otorgamiento de la respectiva matrícula (única durante toda la carrera) y/o del certificado de ingreso al módulo correspondiente.
- 3) Quienes desearan inscribirse por primera vez como estudiantes de Bucay Turism & Language School deberán llenar solicitud (Anexo 2) y entregar los siguientes documentos:
 - a) Cédula de Ciudadanía o partida de nacimiento.
 - b) 2 fotos tamaño carnet
 - c) Certificado del último año de estudios.
- 4) El período de inscripción comienza desde el día en que el alumno es promovido de módulo y rige hasta el último día hábil anterior al de iniciación del nuevo período académico.
- 5) Los estudiantes deberán concurrir mínimo el 80% de las clases dictadas, preparar responsablemente sus actividades académicas y rendir a tiempo sus exámenes.
- 6) Los períodos lectivos y los días de vacaciones serán aprobados por la junta de accionistas y debidamente comunicados a los estudiantes.

- 7) La hora académica tendrá una duración de 45 minutos. En la semana de clases se dictarán 5 horas (4 horas de clases y 1 hora de laboratorio).
- 8) Con respecto a la estructura de la calificación, la nota total es sobre 20 puntos que estarán distribuidos de la siguiente forma: 60% corresponde a un examen al final del módulo; y el 40% a laboratorios, composiciones, deberes o lecciones.
- 9) Para inscribirse en un módulo es requisito indispensable que el estudiante haya aprobado el módulo anterior según el esquema académico de distribución de los niveles.
- 10) Para la aprobación del módulo se requiere que el estudiante apruebe el examen exigido con una nota promedio no inferior a 15 puntos redondeada.
- 11) Las calificaciones de los exámenes serán entregadas por los profesores en el plazo improrrogable de dos días contados a partir de la fecha de haberse rendido.
- 12) Los estudiantes que no hayan cumplido con el puntaje mínimo requerido, deberán rendir una evaluación supletoria, la misma que deberá ser calificada y registrada en un período no mayor a una semana luego de haber culminado el módulo. La nota mínima para aprobar el examen supletorio será de 15 puntos.
- 13) Es prohibido introducir rectificaciones en las actas de calificaciones, cualquiera que fuere la autoridad o profesor que lo demande, excepto en el caso en que se compruebe que ha existido error aritmético o de asiento en la nota registrada.
- 14) Cualquier rectificación efectuada en las Actas de Calificación sin contar con previa autorización de la Directora Académica, es nula, y por lo tanto, carente de valor.

15) El estudiante que hubiese aprobado con un promedio mínimo de 19 puntos, podrá obtener un descuento del 10% del valor total que deba pagar en la inscripción para el siguiente módulo.

5.6. Estudio Legal

5.6.1. Formación Legal como Sociedad Anónima

El ordenamiento jurídico del Ecuador, fijado por su Constitución, Políticas, Leyes, Reglamentos, Decretos y costumbres entre otras, determinarán en diversas condiciones la formación legal de las empresas en nuestro territorio. Por esta razón detallamos a continuación la minuta que corresponde a la estructura legal que se necesita como requisito para la formación jurídica de la empresa **BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.:**

Señor Notario:

En el registro de escritura pública a su digno cargo, sírvase insertar una por la cual conste la constitución de una sociedad anónima, que se otorga al tenor de las siguientes cláusulas:

Cláusula Primera: Intervinientes.- Concurren a la celebración de este contrato, y manifiestan su expresa voluntad de constituir la compañía, los señores: Ing. Carlos Enrique Pazmiño Castillo, CI: 0910010495. Ing. Verónica Janet Correa Macías, CI: 0915144141 e Ing. Sandy Melina Carrera Severino, CI: 0918189523 .Todos por sus propios derechos, mayores de edad, de nacionalidades ecuatorianas, con domicilio en esta ciudad de Guayaquil.

Cláusula Segunda.- La Compañía que se constituye mediante este contrato se regirá por las disposiciones de la Ley de Compañía, las normas del derecho positivo ecuatoriano que le fueren aplicables, y por los estatutos sociales que se inserten a continuación:

Estatutos de la compañía Anónima Denominada BUCA Y TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.

Capítulo primero: Denominación, Finalidad, Duración y Domicilio

Artículo Primero.- Constituyese en esta ciudad, la compañía que se denominará **BUCA Y TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.**, la misma que se regirá por las Leyes del Ecuador, los presentes estatutos y los reglamentos que se expidieren.

Artículo Segundo.- La compañía tendrá por objetivo dedicarse a:

- Ofrecer los servicios educativos de Inglés y Turismo.
- Capacitar a los interesados con elevados niveles académicos y de calidad.

Para el fiel cumplimiento de su objeto social la compañía podrá ejecutar toda clase actos y contratos permitidos por las Leyes ecuatorianas y que tengan relación con su objeto social.

Artículo Tercero: Plazo.- El plazo de duración de la compañía es ilimitada, que se contarán a partir de la fecha de inscripción de esta escritura en el registro Mercantil, el mismo que podrá ser prorrogado o disminuido por la resolución de la Junta General de Accionistas.

Artículo Cuarto: Domicilio.- El domicilio principal de la compañía será el cantón General Antonio Elizalde, provincia del Guayas, República del Ecuador, pudiendo establecer agencias, sucursales y oficinas en cualquier lugar del país y en exterior, previo acuerdo o resolución de la Junta General de Accionistas.

Capítulo Segundo: Del Capital

Artículo Quinto.- Capital Autorizado y suscrito.- El capital autorizado de la compañía será de 9.000 dólares Americanos, dividido en nueve mil (9.000) acciones ordinarias nominativamente en 1\$ Dólar Americano cada una.

Artículo Sexto: Emisión de Acciones.- Las acciones estarán numeradas del 0001 al 9000 inclusive. Cada acción es indivisible y da derecho a voto en proporción a su valor pagado, en las juntas generales, en consecuencias cada acción liberada da derecho a un voto, en dichas juntas. La compañía no emitirá los títulos definitivos de las acciones mientras éstas no estén totalmente pagadas, entretanto, sólo entregará los accionistas certificados provisionales. Los títulos y certificados llevará la firma del Gerente General y se extenderán en talonarios correlativamente numerados. Entregado el certificado o título al accionista, éste suscribirá el correspondiente talonario.

Artículo Séptimo: Libros de Acciones y Accionistas y Transferencia de Acciones.- Los títulos y certificados se inscribirán en el Libro Acciones y Accionistas, en el que se anotarán las sucesivas transferencias, transmisiones y la constitución de derechos reales y las demás modificaciones que ocurren respecto al derecho sobre acciones. Esta inscripción se efectuará válidamente con la sola firma del representante legal de la compañía, a la presentación y entrega de: a) Una comunicación firmada conjuntamente por el cedente y cesionario o de comunicaciones separadas suscritas por cada uno de ellos, que den a conocer la

transferencia; o b) Del título objeto de la cesión, firmado por el cedente y el cesionario. En el caso de accionistas en una Bolsa de Valores inmovilizadas en el Depósito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores, la inscripción en el libro de acciones y accionistas será efectuada por el depósito centralizado con la sola presentación del formulario cesión firmado por la casa de valores que actúa como agente. El depósito centralizado mantendrá los archivos y registros de las transferencias y notificará trimestralmente a la compañía, para lo cual llevará el libro de acciones y accionistas y la nomina de sus accionistas. Además por solicitud hecha por la compañía le notificará a éstas esos particulares en un periodo no mayor de tres días.

Artículo Octavo: Pérdida de Acciones.- Si una acción contenida en un certificado Provincial o Título se extraviare, deteriore o destruyere, la compañía podrá anularlo previa publicación efectuada por tres días consecutivos en uno de los periódicos de mayor circulación en domicilio de la misma. Una vez transcurridos treinta días a partir de la fecha de la última publicación, se procederá a la anulación del certificado provisional o título, debiéndose conferir uno nuevo al accionista. La anulación extinguirá todos los derechos inherentes al título o certificado anulado. Las acciones, sus trasposos, enajenaciones y gravámenes, se anotarán en el Libro de Acciones y Accionistas.

Artículo Noveno: Derecho de Preferencia.- En la suscripción de nuevas acciones por aumento de capital se preferirá a los accionistas existentes en la compañía en proporción a sus acciones.

Capítulo Tercero: De la junta general de Accionistas

Artículo Décimo.- El gobierno de la compañía corresponde a la Junta General que constituye su órgano supremo. La administración de la compañía se ejecutará a

través del Gerente General, quien tendrá atribuciones que les señala el presente estatuto.

Artículo Décimo Primero: Convocatorias a Junta General de Accionistas.- Las convocatorias a Junta General de Accionistas las efectuará el Gerente General o quién haga sus veces, por la prensa, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, y con ochos días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión. Las convocatorias deberán expresar el lugar, día, hora y objeto de la reunión. El comisario será siempre convocado especial e individualmente para las sesiones de Junta General, pero su inasistencia no será causa de diferimiento de la reunión.

Artículo Décimo Segundo: Junta General Universal.- Las Juntas Generales podrá realizarse sin convocatoria previa, si se hallare presente la totalidad del capital social pagado, de acuerdo a lo que dispone la Ley de Compañías en su artículo doscientos treinta y ocho. Los accionistas podrán concurrir a las juntas generales por medio de representantes acreditados mediante carta-poder. Los administrativos y comisarios no podrá ser representante de los accionistas.

Artículo Décimo Tercero: Quórum de Instalación.- Para constituir quórum en una Junta General, se requiere, en primera convocatoria, la concurrencia de por lo menos la mitad del capital pagado, de no conseguirlo. Se hará una segunda convocatoria, la misma que contendrá la advertencia de que habrá quórum con el número de accionistas que concurrieren.

Artículo Décimo Cuarto: Quórum Especial de Instalación.- Para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, disolución anticipada, la reactivación, liquidación, convalidación; y, en general cualquier modificación al

estatuto social, habrá de concurrir a ella la mitad del capital pagado. En segunda convocatoria bastará la representación de la tercera parte del pagado. Si luego de la segunda convocatoria no hubiere el quórum requerido, se procederá a efectuar una tercera convocatoria, la que no podrá demorar más de sesenta días contados a partir de la fecha fijada para la primera reunión ni modificar el objeto de ésta. La junta general así convocada se constituirá con el número de accionistas presentes, para resolver uno o más de los puntos antes mencionados, debiendo expresar estos particulares en la convocatoria que se haga.

Artículo Décimo Quinto: Junta General Ordinaria.- La Junta General Ordinaria se reunirá ordinariamente una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía. En las Juntas Generales ordinarias, luego de verificar el quórum, se dará lectura y discusión de los informes del administrador y comisario. Luego se conocerá y aprobará el balance general y el estado de pérdidas y ganancias y se discutirá sobre el reparto de utilidades líquidas, constitución de reservas, proposiciones de los accionistas; y, por último se efectuarán las elecciones si es que corresponden hacerlas en ese período según los estatutos.

Artículo Décimo Sexto: Junta General Extraordinaria.- La junta General Extraordinaria se reunirá extraordinariamente en cualquier tiempo previa convocatoria del Gerente General o quien haga sus veces, por su iniciativa o a pedido de un número de accionistas que represente por lo menos el veinticinco por ciento del capital social. Las convocatorias deberán ser hechas en la misma forma que las ordinarias.

Artículo Décimo Séptimo: Quórum Decisorio.- Todos los acuerdos y resoluciones de la Junta General se tomarán por **Simple Mayoría** de votos en relación al capital pagado concurrente a la reunión, salvo aquellos casos en que la Ley o estos

estatutos exigieron una mayor proporción. Las soluciones de la Junta son obligatorias para todos los accionistas.

Artículo Décimo Octavo: Desarrollo y actas de la Junta General.- Presidirá las juntas generales el Gerente General y actuará como secretario uno de los accionistas, pudiendo nombrarse si fuere necesario un presidente de la sesión y/o secretario ad-hoc. En las Juntas Generales se tratarán los asuntos que específicamente se hayan puntualizado en la convocatoria. Al terminarse la Junta General ordinaria o extraordinaria, se concederá un receso para que uno de los accionistas, actuando como secretario, y si estuviere presente, el secretario ad.hoc designado, redacte una acta-resumen pueda ser aprobada por la Junta General y tales resoluciones o acuerdos entraran de inmediato en vigencia. Todas las actas de Junta General serán firmadas por el presidente y el secretario de la junta y se elaborarán de conformidad con el respectivo reglamento.

Artículo Décimo Noveno: Atribuciones de la Junta General.- Son atribuciones de la Junta General ordinaria o extraordinaria: a) Elegir al al Gerente General de la compañía quienes durarán cinco años en el ejercicio de sus funciones pudiendo ser reelegidos indefinidamente. b) Elegir uno o más comisarios quienes durarán dos años en funciones; c) Aprobar los estados financieros, los que deberán ser presentados con el informe del comisario en la forma establecida en el artículo trescientos veintiuno de la ley de Compañías; d) Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales; e) Acordar el aumento o disminución del capital social de la compañía; f) Autorizar la transferencia, enajenación y gravamen, a cualquier título de los bienes inmuebles de propiedad de la compañía; g) Acordar la disolución o liquidación da la compañía antes del vencimiento del plazo señalado o del prorrogado, en su caso, de conformidad con la Ley; h) Elegir al liquidador de la compañía; j) Conocer de los asuntos que se someten a su consideración, de

conformidad con los presentes estatutos; y, resolver los asuntos que le corresponden por la Ley, por los presentes estatutos o reglamento de la compañía.

Capítulo Cuarto: Régimen Administrativo y Representativo de la Compañía

Artículo Vigésimo: Representación Legal.- Corresponde al Gerente General en forma individualmente la representación legal, judicial y extraordinaria de la compañía.

Artículo Vigésimo Primero: Atribuciones y deberes del Gerente General.- Son atribuciones y deberes del Gerente General, ejercer individualmente, la representación legal, judicial y extraordinaria de la compañía, además deberá administrar con poder amplio, general y suficiente los establecimientos, empresas, instalaciones y negocios de la compañía, ejecutando a nombre de ella, toda clase de actos y contratos sin más limitaciones que las señaladas en estos estatutos.

Artículo Vigésimo Segundo: Atribuciones de los Comisarios.- Son atribuciones y deberes del o los comisarios lo dispuesto en el artículo doscientos sesenta y nueve de la ley de Compañías.

Artículo Vigésimo Tercero: Funciones Prorrogadas.- Aunque fenezca el periodo para el cual fueron elegidos los funcionarios de administración de la compañía, ellos continuarán en sus cargos hasta ser legalmente reemplazados a no ser que hayan transcurrido treinta días desde que presentaron la renuncia.

Capítulo Quinto: Ejercicio Fiscal, Fondo de Reserva y distribución de Utilidades

Artículo Vigésimo Cuarto.- Para efectos fiscales, el ejercicio económico de la compañía comenzará el uno de enero y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año.

Artículo Vigésimo Quinto: Fondo de Reserva Legal.- De las utilidades líquidas se resulten de cada ejercicio se tomará un porcentaje no menor al diez por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que ésta alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital. En la misma forma debe ser reintegrado el fondo de reserva legal, si este después de constituido, resultará disminuido por cualquier causa.

Artículo Vigésimo Sexto: Fondo de Reserva Especial.- Asimismo, de las utilidades que resulten de cada ejercicio fiscal, la Junta General podrá acordar la formación de una Reserva Especial para prever situaciones indecisas o pendientes que pasen en un ejercicio a otro, estableciendo el porcentaje de beneficios destinados a su formación.

Artículo Vigésimo Séptimo: Distribución de las Utilidades.- De los beneficios líquidos anuales se deberá asignar por lo menos un cincuenta por ciento para dividendos a favor de los accionistas, salvo resolución unánime en contrario de los accionistas concurrentes a la Junta General. Sin embargo si se hubiesen vendido acciones de la compañía en oferta pública obligatoriamente se repartirá, por lo menos, el treinta por ciento de las utilidades líquidas y realizadas que se obtuvieren en el respectivo ejercicio económico. La distribución de las utilidades al accionista sólo podrá repartirse el resultado del beneficio líquido y percibido del balance anual. No podrá pagárseles a los accionistas que adquieren frente a la compañía un derecho de crédito para el cobro de los dividendos vencidos prescribe en cinco años.

Capítulo Sexto.- Disolución y Liquidación de la Compañía

Artículo Vigésimo Octavo: Disolución y Liquidación.- La compañía se disolverá en los casos previstos en la Ley de Compañías. Para efectos de la liquidación, la Junta General nombrará liquidador principal y suplente; y, en caso de que ésta no lo hiciere actuará como tal el Gerente General o quien haga sus veces. La misma Junta General fijará el plazo en que debe terminarse la liquidación, las facultades que se desconocen al liquidador y la remuneración que debe percibir el mismo.

Tercera: De la suscripción y Pago del Capital.- El capital social de la compañía ha sido suscrito de la siguiente manera: (Ing. Carlos Enrique Pazmiño Castillo 33.33%, Ing. Verónica Janet Correa Macías 33.33% e Ing. Sandy Melina Carrera Severino 33.33%) Para constancia de lo anterior se agrega el certificado de la cuenta de integración de Capital otorgado por una institución bancaria de la ciudad

Cláusula Cuarta: Transitoria.- Los accionistas fundadores autorizan a Iturralde S.A., para que realice todas las diligencias y trámite para el legal perfeccionamiento de la presente escritura pública.

Agregue usted señor Notario, las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de este instrumento.

5.6.2. Formación Legal como Institución Educativa.

Los requisitos para el funcionamiento de BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A. como institución educativa son los siguientes:

- Solicitud dirigida al jefe de la División de Educación Popular permanentemente de la Provincia del Guayas.

- Esta solicitud tiene un valor de 100 dólares.
- Diseño de trabajo a realizarse: objetivos, actividades, recursos y tiempo de duración de cada curso.
- Programa de estudios.
- Se considerará el programa para cada uno de los niveles que ofrecerá la academia.
- Calendario de trabajo.
- Financiamiento: Presupuesto
- Presentación de los ingresos y egresos.
- Horarios
- Cuadro H-1 y H-2 (Anexos 17 y 18)
- En estos dos formatos deberá constar información sobre las personas que laborarán en la institución; esto es, personal docente, administrativo y de servicio.
- Copia xerox de los títulos o equivalentes que acredite la idoneidad (certificados)
- Contratos de trabajo, registrados en el Ministerio respectivo.
- Inventario de bienes y títulos de propiedad.

- Contrato de arrendamiento.
- Informe de la Comisión designada para verificar los aspectos organizativos, técnicos y materiales. (Trámite interno)
- Adjuntar copia del permiso anterior (Renovación)
- Esto no sería nuestro caso.

NOTA:

Todo trámite se realizará antes de recibir matrículas y únicamente podrán proceder a ellas cuando tengan la autorización provisional o definitiva de las autoridades correspondientes.

5.7. Estudio Financiero

Nuestro estudio financiero tiene como objetivo ordenar y sistematizar la información proporcionada en las etapas anteriores, para lo cual se han elaborado cuadros analíticos que nos van a permitir evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad.

Es oportuno mencionar que para la ejecución del proyecto en estudio hemos decidido rentar un establecimiento para iniciar las operaciones, de tal manera que nos permita capitalizarnos para que en un mediano plazo consideremos la alternativa de construir nuestra edificación y brindar una imagen corporativa independiente.

El presente estudio se lo ha elaborado sobre la base de las encuestas realizadas el año anterior y en función de la capacidad instalada (espacio físico) otorgada por

parte de las instituciones seleccionadas como alternativas para la puesta en marcha del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo.

Como estrategia empresarial se ha establecido una política que permite otorgar descuentos a los mejores alumnos. Para acceder a este descuento los estudiantes deberán aprobar cada módulo con una calificación mínima de diecinueve puntos sobre veinte. El monto del descuento es el equivalente al diez por ciento del valor del módulo. Para efectos financieros hemos considerado que un veinte por ciento de los estudiantes se incluirán en este rango de calificaciones.

Dentro de este análisis también se ha considerado un porcentaje de deserción del 5% a partir del segundo módulo de clases, de tal manera que las proyecciones sean más conservadoras.

Como se lo expresó en secciones anteriores, el proyecto **BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.** ha sido sometido a un análisis de sensibilidad que contempla cuatro posibles escenarios. Para cada uno de ellos se ha elaborado lo siguiente:

- Inversiones de Activos Fijos
- Necesidades de Suministros de Oficina
- Necesidades de Suministros de Limpieza
- Inversiones Preoperativas
- Presupuesto de Publicidad
- Estado de Situación Inicial
- Presupuesto de Ingresos
- Presupuesto de Gastos
- Punto de Equilibrio
- Amortización del Préstamo Bancario (de ser necesario)

- Cash Flow o Flujo de Efectivo Proyectado mensualmente
- Estado de Resultados Proyectado mensualmente
- Balance General Proyectado mensualmente
- Análisis de ratios financieros aplicados
- Evaluaciones a través del VAN: Valor Actual Neto
- Evaluaciones a través de la TIR: Tasa Interna de Retorno
- Análisis gráfico de la evolución de estudiantes y de la apertura de los cursos

De lo expresado antes, podemos concretar que el análisis de sensibilidad se desarrollará bajo el siguiente esquema:

Escenario A	Alquiler Edificación independiente
Escenario B	Alquiler Edificación independiente
Escenario C	Alquiler Escuela Madre Bernarda
Escenario D	Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

5.7.1. Escenario A

Este escenario (Anexo 11) corresponde a las siguientes variables:

Instalaciones a utilizar	Independiente, exclusiva para BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.
Edificación	Alquilada
Préstamo bancario	\$2.000
Evolución de Estudiantes al primer año	266
Número de cursos durante el primer año	14

Como resultado de estos parámetros, los Estados Financieros correspondientes a este escenario son los siguientes:

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
Mayo de 2005

ACTIVOS			PASIVOS	
Activos Corrientes		3,871.00	Pasivos Largo Plazo	2,000.00
Caja	500.00		Préstamos Bancarios	2,000.00
Bancos	3,371.00			
Activos Fijos		6,059.00	TOTAL PASIVOS	2,000.00
Muebles & Enseres	1,440.00		PATRIMONIO	9,000.00
Equipos Computación	1,845.00		Capital Social	9,000.00
Equipos de Oficina	1,380.00			
Herramientas	1,394.00			
Activos Diferidos		1,070.00		
Gastos Preoperativos	570.00			
Gastos Investigación	500.00			
TOTAL ACTIVOS		11,000.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	11,000.00

Escenario: Alquiler Edificación Independiente con préstamo bancario

En este estado financiero se puede apreciar la inversión inicial de \$11.000, de los cuales \$2.000 corresponden al préstamo bancario que nos ayudará como capital de trabajo, dado que el capital social se destina básicamente a la inversión en activos fijos y preoperativos. Los resultados del estudio proporcionan:

TIR	16.03%
VAN	\$ 5,580.6

Valores que resultan favorables si los comparamos con la tasa mínima atractiva del mercado.

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
CASH FLOW

AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INGRESOS												
Saldo Inicial	\$ 3,871.0	\$ 4,468.3	\$ 3,772.7	\$ 3,645.2	\$ 3,878.0	\$ 4,471.3	\$ 5,424.9	\$ 6,739.0	\$ 9,113.4	\$ 12,208.6	\$ 14,624.7	\$ 17,740.7
Matrículas (Únicas)	\$ 1,871.0	\$ 1,688.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 878.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,124.7	\$ 10,540.7
Curso	\$ 800.0	\$ 800.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ -	\$ 200.0
Materia	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 4,400.0	\$ 5,200.0	\$ 5,200.0	\$ 5,600.0
Préstamo Bancario	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 800.0	\$ 1,100.0	\$ 1,300.0	\$ 1,300.0	\$ 1,400.0
	\$ 2,000.0											
EGRESOS												
Honorarios profesor	\$ 2,202.7	\$ 2,895.6	\$ 2,827.6	\$ 2,867.2	\$ 3,106.8	\$ 3,246.4	\$ 3,386.0	\$ 3,525.6	\$ 3,804.8	\$ 4,084.0	\$ 4,084.0	\$ 4,223.6
Materia alumnos	\$ -	\$ 320.0	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 860.0	\$ 1,040.0	\$ 1,040.0	\$ 1,120.0
Materia profesor	\$ -	\$ 104.0	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 286.0	\$ 338.0	\$ 338.0	\$ 364.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ 2.4	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 6.8	\$ 7.8	\$ 7.8	\$ 8.4
Dividendos	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4
Deserción	\$ -	\$ -	\$ 100.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 275.0	\$ 325.0	\$ 325.0	\$ 350.0
Gastos Grales. Monetarios	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7
SALDO FINAL	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,124.7	\$ 10,540.7	\$ 13,617.2
Flujo Caja Neto	\$ -3,871.0	\$ 104.4	\$ -827.6	\$ -267.2	\$ 93.2	\$ 453.6	\$ 814.0	\$ 1,174.4	\$ 2,096.2	\$ 2,816.0	\$ 2,416.0	\$ 2,976.4

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
Ingresos por Servicios Netos	\$ 2,800.0	\$ 1,868.0	\$ 2,535.0	\$ 3,002.0	\$ 3,469.0	\$ 3,936.0	\$ 4,403.0	\$ 4,870.0	\$ 5,337.0	\$ 5,804.0	\$ 6,271.0	\$ 6,738.0	\$ 48,830.0
Matrículas (únicas)	\$ 800.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 2,800.0
Curso	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 4,000.0	\$ 4,400.0	\$ 4,800.0	\$ 5,200.0	\$ 5,600.0	\$ 37,600.0
Material	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,000.0	\$ 1,100.0	\$ 1,200.0	\$ 1,300.0	\$ 1,400.0	\$ 9,400.0
Descuento	\$ -	\$ 100.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 250.0	\$ 275.0	\$ 300.0	\$ 325.0	\$ 350.0	\$ 2,250.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ 32.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 80.0	\$ 88.0	\$ 96.0	\$ 104.0	\$ 112.0	\$ 720.0
Costos Operativos	\$ 428.4	\$ 428.4	\$ 533.0	\$ 638.0	\$ 743.2	\$ 848.4	\$ 953.6	\$ 1,058.8	\$ 1,164.0	\$ 1,269.2	\$ 1,374.4	\$ 1,479.6	\$ 10,020.4
Honorarios profesor	\$ 320.0	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 800.0	\$ 880.0	\$ 960.0	\$ 1,040.0	\$ 1,120.0	\$ 7,520.0
Material alumnos	\$ 104.0	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 260.0	\$ 286.0	\$ 312.0	\$ 338.0	\$ 364.0	\$ 2,444.0
Material profesor	\$ 2.4	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 6.0	\$ 6.6	\$ 7.2	\$ 7.8	\$ 8.4	\$ 56.4
Utilidad Bruta	\$ 2,373.6	\$ 1,441.6	\$ 2,002.0	\$ 2,362.4	\$ 2,722.8	\$ 3,083.2	\$ 3,443.6	\$ 3,804.0	\$ 4,164.4	\$ 4,524.8	\$ 4,885.2	\$ 5,245.6	\$ 36,809.6
Gastos Grales.													
Gastos Grales.	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 27,622.5
Utilidad Operacional	\$ -2,301.9	\$ 71.7	\$ -860.3	\$ -209.9	\$ 60.5	\$ 420.9	\$ 781.3	\$ 1,141.7	\$ 2,062.5	\$ 2,783.3	\$ 3,383.3	\$ 2,943.7	\$ 9,187.1
Gastos Financieros													
Intereses Financieros	\$ 20.0	\$ 19.5	\$ 19.1	\$ 18.6	\$ 18.1	\$ 17.6	\$ 17.1	\$ 16.7	\$ 16.2	\$ 15.7	\$ 15.2	\$ 14.7	\$ 193.7
Utilidad Antes de Impuestos	\$ -2,301.9	\$ 51.7	\$ -879.8	\$ -318.0	\$ 41.9	\$ 402.8	\$ 763.7	\$ 1,124.6	\$ 2,045.9	\$ 2,707.2	\$ 3,367.7	\$ 2,929.0	\$ 8,993.4
Impuesto Renta	\$ -	\$ 12.9	\$ -	\$ 10.5	\$ 100.7	\$ 190.9	\$ 281.1	\$ 511.5	\$ 691.8	\$ 872.1	\$ 1,052.4	\$ 1,232.7	\$ 2,248.4
Utilidad Ejercicio	\$ -2,301.9	\$ 38.8	\$ -892.7	\$ -328.5	\$ 31.4	\$ 302.1	\$ 843.4	\$ 1,536.1	\$ 2,075.4	\$ 2,779.3	\$ 3,420.0	\$ 4,161.7	\$ 6,745.1

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
BALANCE GENERAL
AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
ACTIVOS	\$ 8,899.1	\$ 8,703.4	\$ 7,776.7	\$ 7,410.4	\$ 7,404.5	\$ 7,759.0	\$ 8,473.9	\$ 9,549.2	\$ 11,545.3	\$ 14,262.2	\$ 16,579.1	\$ 19,456.4	\$ 19,456.4
Activos Corrientes	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.8	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,124.7	\$ 10,540.7	\$ 13,517.2	\$ 13,517.2
Efectivo	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,124.7	\$ 10,540.7	\$ 13,517.2	\$ 13,517.2
Activos Fijos	\$ 6,977.7	\$ 6,896.4	\$ 6,816.0	\$ 6,733.7	\$ 6,652.4	\$ 6,571.1	\$ 6,489.8	\$ 6,408.6	\$ 6,327.1	\$ 6,245.8	\$ 6,164.5	\$ 6,083.2	\$ 6,083.2
Muebles & Enseres	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0
Equipos Computación	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0
Equipos de Oficina	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0
Herramientas	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0
Depreciación Acumulada	\$ -81.3	\$ -162.6	\$ -244.0	\$ -325.3	\$ -406.6	\$ -487.9	\$ -569.2	\$ -650.5	\$ -731.9	\$ -813.2	\$ -894.5	\$ -975.8	\$ -975.8
Activos Diferidos	\$ 1,062.2	\$ 1,034.3	\$ 1,016.5	\$ 998.7	\$ 980.8	\$ 963.0	\$ 945.2	\$ 927.3	\$ 909.5	\$ 891.7	\$ 873.8	\$ 856.0	\$ 856.0
Gastos Preoperativos	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0
Gastos Investigación	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0
Amortización Acumulada	\$ -17.8	\$ -35.7	\$ -53.5	\$ -71.3	\$ -89.2	\$ -107.0	\$ -124.8	\$ -142.7	\$ -160.5	\$ -178.3	\$ -196.2	\$ -214.0	\$ -214.0
PASIVOS	\$ 2,000.0	\$ 1,983.6	\$ 1,906.7	\$ 1,859.3	\$ 1,811.5	\$ 1,763.2	\$ 1,714.4	\$ 1,665.1	\$ 1,615.3	\$ 1,566.0	\$ 1,514.3	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
Pasivos Corto Plazo	\$ 537.0	\$ 490.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.6	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ 2,248.4
Porción Corriente Préstamo	\$ 537.0	\$ 490.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.5	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ -
Impuesto Renta													\$ 2,248.4
Pasivos Largo Plazo	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
Préstamos Bancarios	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
PATRIMONIO	\$ 6,699.1	\$ 6,749.8	\$ 6,870.0	\$ 6,851.1	\$ 6,593.0	\$ 6,995.8	\$ 6,759.5	\$ 7,884.1	\$ 9,930.0	\$ 12,697.2	\$ 15,064.8	\$ 17,993.4	\$ 16,745.1
Capital Social	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0
Utilidad Ejercicio	\$ -2,301.9	\$ -2,250.2	\$ -3,130.0	\$ -3,448.9	\$ -3,407.0	\$ -3,004.2	\$ -2,240.5	\$ -1,115.9	\$ 930.0	\$ 3,697.2	\$ 6,064.8	\$ 8,993.4	\$ 6,745.1

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

Año 1

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto	=	$(\text{Ventas Netas} - \text{Costo Ventas}) / \text{Ventas Netas}$	=	78.60%
Margen Neto de Utilidades	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$	=	14.40%
Rendimiento sobre Activos ROA	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$	=	34.67%
Rendimiento sobre el Patrimonio ROE	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	=	42.84%

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Activos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Totales}$	=	2.41
Rotación de Activos Fijos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$	=	9.21

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Circulante	=	$\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$	=	6.01
Prueba Ácida	=	$(\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corrientes}$	=	6.01
Capital de Trabajo	=	$\text{Act. Cte.} - \text{Pas. Cte.}$	=	\$ 11,269

RAZONES DE SOLVENCIA

Solvencia	=	$\text{Flujo Caja operativo} / \text{Deuda}$	=	3.53
-----------	---	--	---	------

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$	=	19.08%
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Pasivos Totales}$	=	0.61
Apalancamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Patrimonio Total}$	=	0.24
Cobertura de Intereses	=	$\text{Ut. antes Imptos-Intereses} / \text{Gasto de intereses}$	=	45.43
Veces el interés ganado	=	$\text{Utilidad Operativa} / \text{Gasto de intereses}$	=	47.43

En este escenario, los indicadores de rentabilidad dan como resultado un margen de contribución bastante bueno, donde la utilidad bruta alcanza casi un 79% de participación del total de ventas. Por otro lado; la utilidad neta representa un 14.40%

del total de ingresos, valor líquido de ganancia debido a que ya se han cubierto todos los gastos operativos y financieros. El rendimiento sobre los activos resulta en un 34.67%, lo cual nos indica la participación de utilidad respecto a la inversión en los activos. El rendimiento sobre el Patrimonio alcanzó 42.84%, esto significa que por cada dólar que tenemos en el Patrimonio hemos obtenido una utilidad neta de casi \$0.43.

El segundo grupo de indicadores (los de actividad) implican una rotación de activos de 2.41, lo que significa que por cada dólar que se tiene como activo se genera una rotación en ventas de aproximadamente \$2.41. Si el análisis se lo realiza respecto a ~~los activos fijos~~, la rotación que alcanza en ventas es de más de nueve veces.

Los ratios de liquidez contemplan la disponibilidad de efectivo, para este proyecto los valores correspondientes a la razón de liquidez y la prueba ácida resultan en un mismo valor debido a la ausencia de la partida mercaderías o inventarios dada la naturaleza de Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo. El resultado es muy favorable, pues por cada dólar de deuda tenemos \$6.01 de activos para hacer frente a dicho pasivo. En consecuencia, el capital de trabajo resulta significativo alcanzando una cifra de \$11.289.

El índice de solvencia nos muestra que estamos en capacidad de afrontar nuestras obligaciones.

En lo referente a las razones de endeudamiento, se puede observar que por cada dólar de activos nos hemos endeudado con casi \$0.20. Esto implica nuestra capacidad para hacer frente a los compromisos adquiridos. Del total de pasivos el 61% corresponde al corto plazo, en tanto que el apalancamiento refleja un 24% respecto al Patrimonio. La cobertura de intereses no presenta ningún inconveniente al primer año de labores.

El cuadro adjunto representa la amortización del préstamo al banco:

Escenario: Alquiler Edificación independiente con préstamo bancario

PRESTAMO	\$	2,000.00	
TASA ANUAL		12.00%	
TIEMPO		3	ANOS
FRECUENCIA		12	
TASA PERIODO		1.00%	
PLAZO		36	veces

DIVIDENDO	-\$66.43
-----------	----------

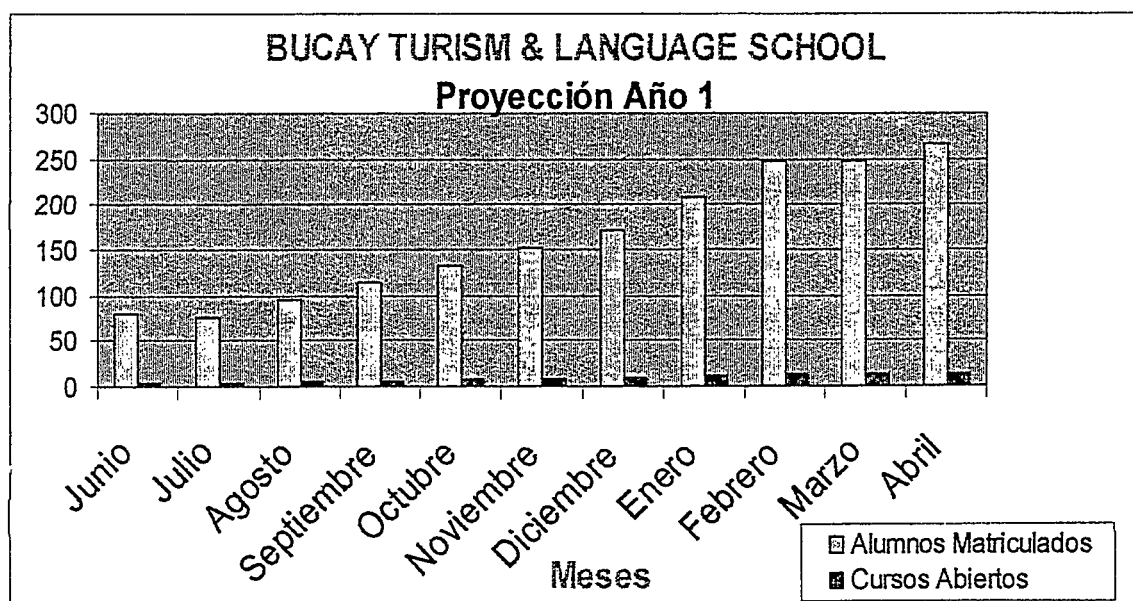
n	Fecha	Interés	Cap. Pagado	Dividendo	Saldo
0	10/05/05				\$ 2,000.00
1	09/06/05	20.00	\$46.43	\$66.43	\$1,953.57
2	09/07/05	19.54	\$46.89	\$66.43	\$1,906.68
3	08/08/05	19.07	\$47.36	\$66.43	\$1,859.32
4	07/09/05	18.59	\$47.84	\$66.43	\$1,811.48
5	07/10/05	18.11	\$48.31	\$66.43	\$1,763.17
6	06/11/05	17.63	\$48.80	\$66.43	\$1,714.37
7	06/12/05	17.14	\$49.28	\$66.43	\$1,665.09
8	05/01/06	16.65	\$49.78	\$66.43	\$1,615.31
9	04/02/06	16.15	\$50.28	\$66.43	\$1,565.03
10	06/03/06	15.65	\$50.78	\$66.43	\$1,514.25
11	05/04/06	15.14	\$51.29	\$66.43	\$1,462.97
12	05/05/06	14.63	\$51.80	\$66.43	\$1,411.17
13	04/06/06	14.11	\$52.32	\$66.43	\$1,358.85
14	04/07/06	13.59	\$52.84	\$66.43	\$1,306.01
15	03/08/06	13.06	\$53.37	\$66.43	\$1,252.64
16	02/09/06	12.53	\$53.90	\$66.43	\$1,198.74
17	02/10/06	11.99	\$54.44	\$66.43	\$1,144.30
18	01/11/06	11.44	\$54.99	\$66.43	\$1,089.31
19	01/12/06	10.89	\$55.54	\$66.43	\$1,033.78
20	31/12/06	10.34	\$56.09	\$66.43	\$977.69
21	30/01/07	9.78	\$56.65	\$66.43	\$921.04
22	01/03/07	9.21	\$57.22	\$66.43	\$863.82
23	31/03/07	8.64	\$57.79	\$66.43	\$806.03
24	30/04/07	8.06	\$58.37	\$66.43	\$747.66
25	30/05/07	7.48	\$58.95	\$66.43	\$688.71
26	29/06/07	6.89	\$59.54	\$66.43	\$629.17
27	29/07/07	6.29	\$60.14	\$66.43	\$569.03
28	28/08/07	5.69	\$60.74	\$66.43	\$508.29
29	27/09/07	5.08	\$61.35	\$66.43	\$446.94
30	27/10/07	4.47	\$61.96	\$66.43	\$384.99
31	26/11/07	3.85	\$62.58	\$66.43	\$322.41
32	26/12/07	3.22	\$63.20	\$66.43	\$259.20
33	25/01/08	2.59	\$63.84	\$66.43	\$195.37
34	24/02/08	1.95	\$64.47	\$66.43	\$130.89
35	25/03/08	1.31	\$65.12	\$66.43	\$65.77
36	24/04/08	0.66	\$65.77	\$66.43	\$0.00

En el cuadro y en el gráfico que se muestran a continuación, se ilustra la evolución mensual de estudiantes y cursos durante el primer año de labores en BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.

TABLA 10

Meses	Total Alumnos	Total Cursos
Junio	80	4
Julio	76	4
Agosto	95	5
Septiembre	114	6
Octubre	133	7
Noviembre	152	8
Diciembre	171	9
Enero	209	11
Febrero	247	13
Marzo	247	13
Abril	266	14

GRÁFICO 17



Fuente: Grupo Investigador

5.7.2. Escenario B

Las variables consideradas en este escenario (Anexo 11) son las siguientes:

Instalaciones a utilizar	Independiente, exclusiva para BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A.
Edificación	Alquilada
Préstamo bancario	\$2.000
Evolución de Estudiantes al primer año	285
Número de cursos durante el primer año	15

Como resultado de estos parámetros, los Estados Financieros correspondientes a este escenario son los siguientes:

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
Mayo de 2005

ACTIVOS		PASIVOS		
Activos Corrientes	3,871.00	Pasivos Largo Plazo		2,000.00
Caja	500.00	Préstamos Bancarios	2,000.00	
Bancos	3,371.00			
		TOTAL PASIVOS		2,000.00
Activos Fijos	6,059.00	PATRIMONIO		9,000.00
Muebles & Enseres	1,440.00	Capital Social	9,000.00	
Equipos Computación	1,845.00			
Equipos de Oficina	1,380.00			
Herramientas	1,394.00			
Activos Diferidos	1,070.00			
Gastos Preoperativos	570.00			
Gastos Investigación	500.00			
TOTAL ACTIVOS	<u>11,000.00</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		<u>11,000.00</u>

Escenario: Alquiler Edificación independiente

El Estado de Situación Inicial de este escenario refleja, al igual que el escenario anterior, una inversión inicial de \$11.000, con un préstamo bancario de \$2.000 destinado básicamente como capital de trabajo. Los resultados del estudio proporcionan:

TIR	17.04%
VAN	\$ 6.418,4

Valores que resultan mejores que los del escenario anterior; y por consecuencia si los comparamos con la tasa mínima atractiva del mercado reflejarían una mejor opción de inversión.

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
CASH FLOW
AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación Independiente

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Inversión Inicial												
INGRESOS	\$ 3,871.0	\$ 4,469.3	\$ 3,772.7	\$ 3,845.2	\$ 3,876.0	\$ 4,471.3	\$ 6,424.9	\$ 6,739.0	\$ 9,113.4	\$ 12,908.6	\$ 15,886.1	\$ 15,161.5
Saldo inicial	\$ 1,871.0	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 676.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,685.1	\$ 11,461.5
Matriculas (únicas)	\$ -	\$ 800.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 400.0	\$ 600.0	\$ -	\$ 200.0
Curso	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 4,400.0	\$ 5,600.0	\$ 5,600.0	\$ 6,000.0
Material	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,100.0	\$ 1,400.0	\$ 1,400.0	\$ 1,500.0
Préstamo Bancario	\$ 2,000.0											
EGRESOS	\$ 2,202.7	\$ 2,696.6	\$ 2,827.6	\$ 2,967.2	\$ 3,106.8	\$ 3,246.4	\$ 3,386.0	\$ 3,525.6	\$ 3,804.8	\$ 4,223.6	\$ 4,223.6	\$ 4,363.2
Honorarios profesor	\$ -	\$ 320.0	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 800.0	\$ 1,120.0	\$ 1,120.0	\$ 1,200.0
Material alumnos	\$ -	\$ 104.0	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 286.0	\$ 364.0	\$ 364.0	\$ 390.0
Material profesor	\$ -	\$ 2.4	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.8	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 6.8	\$ 8.4	\$ 8.4	\$ 9.0
Descuentos 10%				\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 88.0	\$ 112.0	\$ 112.0	\$ 120.0
Dividendos		\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4
Deserción	\$ -	\$ -	\$ 100.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 275.0	\$ 350.0	\$ 350.0	\$ 375.0
Gastos Grales. Monetarios	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7	\$ 2,202.7
SALDO FINAL	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 845.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,685.1	\$ 11,461.5	\$ 14,798.4
Flujo Caja Neto	\$ -3,871.0	\$ 104.4	\$ -827.6	\$ -267.2	\$ 93.2	\$ 483.6	\$ 814.0	\$ 1,174.4	\$ 2,095.2	\$ 3,376.4	\$ 2,776.4	\$ 3,336.8

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación Independiente

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1	
Ingresos por Servicios Notos	\$ 2,800.0	\$ 1,888.0	\$ 2,536.0	\$ 3,020.0	\$ 3,488.0	\$ 3,936.0	\$ 4,400.0	\$ 4,837.0	\$ 5,337.0	\$ 5,837.0	\$ 6,338.0	\$ 6,838.0	\$ 7,338.0	\$ 48,431.0
Matriculas (únicas)	\$ 800.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ -	\$ -	\$ 200.0	\$ 3,000.0
Curso	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 4,000.0	\$ 4,400.0	\$ 4,800.0	\$ 5,200.0	\$ 5,600.0	\$ 6,000.0	\$ 38,800.0
Materia	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,000.0	\$ 1,100.0	\$ 1,200.0	\$ 1,300.0	\$ 1,400.0	\$ 1,500.0	\$ 8,700.0
Deserción	\$ -	\$ 100.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 250.0	\$ 275.0	\$ 300.0	\$ 325.0	\$ 350.0	\$ 375.0	\$ 2,325.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ 32.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 80.0	\$ 88.0	\$ 96.0	\$ 104.0	\$ 112.0	\$ 120.0	\$ 744.0
Costos Operativos	\$ 426.4	\$ 426.4	\$ 633.0	\$ 633.0	\$ 638.6	\$ 746.2	\$ 862.8	\$ 969.4	\$ 1,172.6	\$ 1,492.4	\$ 1,492.4	\$ 1,492.4	\$ 1,492.4	\$ 10,340.2
Honorarios profesor	\$ 320.0	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 800.0	\$ 880.0	\$ 1,120.0	\$ 1,120.0	\$ 1,200.0	\$ 7,760.0
Materia alumnos	\$ 104.0	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 260.0	\$ 286.0	\$ 364.0	\$ 364.0	\$ 390.0	\$ 2,522.0
Materia profesor	\$ 2.4	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 6.0	\$ 6.6	\$ 8.4	\$ 8.4	\$ 9.0	\$ 58.2
Utilidad Bruta	\$ 2,373.6	\$ 1,441.6	\$ 2,002.0	\$ 2,362.4	\$ 2,722.8	\$ 3,083.2	\$ 3,443.6	\$ 3,804.0	\$ 4,164.4	\$ 4,524.8	\$ 4,885.2	\$ 5,245.6	\$ 5,606.0	\$ 38,090.8
Gastos Grales.														
Gastos Grales	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 2,301.9	\$ 27,822.5
Utilidad Operacional	\$ -2,301.9	\$ 71.7	\$ -860.3	\$ -299.9	\$ 60.5	\$ 420.9	\$ 781.3	\$ 1,141.7	\$ 2,062.5	\$ 3,343.7	\$ 2,743.7	\$ 3,344.1	\$ 3,344.1	\$ 10,468.3
Gastos Financieros														
Intereses Financieros	\$ 20.0	\$ 19.5	\$ 18.1	\$ 18.6	\$ 18.1	\$ 17.6	\$ 17.1	\$ 16.7	\$ 16.2	\$ 15.7	\$ 15.2	\$ 15.1	\$ 15.1	\$ 193.7
Utilidad Antes de Impuestos	\$ -2,301.9	\$ 61.7	\$ -878.8	\$ -318.9	\$ 41.9	\$ 402.8	\$ 763.7	\$ 1,124.6	\$ 2,045.8	\$ 3,327.6	\$ 2,728.1	\$ 3,289.0	\$ 3,289.0	\$ 10,274.5
Impuesto Renta	\$ -	\$ 12.8	\$ -	\$ 10.5	\$ 100.7	\$ 281.1	\$ 190.9	\$ 511.5	\$ 831.9	\$ 682.0	\$ 682.0	\$ 682.0	\$ 682.0	\$ 2,568.7
Utilidad Ejercicio	\$ -2,301.9	\$ 38.8	\$ -879.8	\$ -318.9	\$ 31.4	\$ 302.1	\$ 572.8	\$ 843.4	\$ 1,534.4	\$ 2,495.7	\$ 2,046.1	\$ 2,466.7	\$ 2,466.7	\$ 7,706.0

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
BALANCE GENERAL
AÑO 1

Escenario: Alquiler Edificación independiente

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
ACTIVOS	\$ 8,698.1	\$ 8,703.4	\$ 7,776.7	\$ 7,410.4	\$ 7,404.5	\$ 7,769.0	\$ 8,473.9	\$ 9,549.2	\$ 11,545.3	\$ 14,822.6	\$ 17,499.9	\$ 20,737.6	\$ 20,737.6
Activos Corrientes	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,682.1	\$ 11,461.5	\$ 14,798.4	\$ 14,798.4
Efectivo	\$ 1,668.3	\$ 1,772.7	\$ 945.2	\$ 678.0	\$ 771.3	\$ 1,224.9	\$ 2,039.0	\$ 3,213.4	\$ 5,308.6	\$ 8,682.1	\$ 11,461.5	\$ 14,798.4	\$ 14,798.4
Activos Fijos	\$ 5,977.7	\$ 5,896.4	\$ 5,815.0	\$ 5,733.7	\$ 5,652.4	\$ 5,671.1	\$ 5,489.8	\$ 5,408.5	\$ 5,327.1	\$ 5,245.8	\$ 5,164.5	\$ 5,083.2	\$ 5,083.2
Muebles & Enseres	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0	\$ 1,440.0
Equipos Computación	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0
Equipos de Oficina	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0	\$ 1,380.0
Herramientas	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0
Depreciación Acumulada	\$ -81.3	\$ -162.6	\$ -244.0	\$ -325.3	\$ -406.6	\$ -487.9	\$ -569.2	\$ -650.5	\$ -731.9	\$ -813.2	\$ -894.5	\$ -975.8	\$ -975.8
Activos Diferidos	\$ 1,052.2	\$ 1,034.3	\$ 1,016.5	\$ 998.7	\$ 980.8	\$ 963.0	\$ 945.2	\$ 927.3	\$ 909.5	\$ 891.7	\$ 873.8	\$ 856.0	\$ 856.0
Gastos Preoperativos	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0	\$ 570.0
Gastos Investigación	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0
Amortización Acumulada	\$ -17.8	\$ -35.7	\$ -53.5	\$ -71.3	\$ -89.2	\$ -107.0	\$ -124.8	\$ -142.7	\$ -160.5	\$ -176.3	\$ -196.2	\$ -214.0	\$ -214.0
PASIVOS	\$ 2,000.0	\$ 1,953.8	\$ 1,908.7	\$ 1,869.3	\$ 1,811.5	\$ 1,763.2	\$ 1,714.4	\$ 1,666.1	\$ 1,616.3	\$ 1,566.0	\$ 1,514.3	\$ 1,463.0	\$ 4,031.8
Pasivos Corto Plazo	\$ 637.0	\$ 490.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.5	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ 2,568.7
Porción Corriente Préstamo	\$ 537.0	\$ 490.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.5	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ -
Impuesto Renta													\$ 2,568.7
Pasivos Largo Plazo	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
Préstamos Bancarios	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
PATRIMONIO	\$ 6,698.1	\$ 6,749.8	\$ 6,870.0	\$ 5,561.1	\$ 5,593.0	\$ 5,996.8	\$ 6,789.5	\$ 7,884.1	\$ 9,930.0	\$ 13,267.6	\$ 15,995.6	\$ 19,274.6	\$ 16,706.0
Capital Social	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0
Utilidad Ejercicio	\$ -2,301.9	\$ -2,250.2	\$ -3,130.0	\$ -3,448.9	\$ -3,407.0	\$ -3,004.2	\$ -2,240.5	\$ -1,115.9	\$ 930.0	\$ 4,257.6	\$ 6,985.6	\$ 10,274.6	\$ 7,706.0

BUCA Y TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

Escenario: Alquiler Edificación Independiente

Año 1

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto	=	$(\text{Ventas Netas} - \text{Costo Ventas}) / \text{Ventas Netas}$	=	78.65%
Margen Neto de Utilidades	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$	=	15.91%
Rendimiento sobre Activos ROA	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$	=	37.16%
Rendimiento sobre el Patrimonio ROE	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	=	46.13%

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Activos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Totales}$	=	2.34
Rotación de Activos Fijos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$	=	9.53

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Circulante	=	$\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$	=	5.76
Prueba Ácida	=	$(\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corrientes}$	=	5.76
Capital de Trabajo	=	$\text{Act. Cte.} - \text{Pas. Cte.}$	=	\$ 12,230

RAZONES DE SOLVENCIA

Solvencia	=	$\text{Flujo Caja operativo} / \text{Deuda}$	=	3.46
-----------	---	--	---	------

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$	=	19.44%
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Pasivos Totales}$	=	0.64
Apalancamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Patrimonio Total}$	=	0.24
Cobertura de Intereses	=	$\text{Ut. antes Imptos-Intereses} / \text{Gasto de intereses}$	=	52.05
Veces el interés ganado	=	$\text{Utilidad Operativa} / \text{Gasto de intereses}$	=	54.05

Este segundo escenario, muestra que los indicadores de rentabilidad han mejorado en comparación con el anterior debido a que los resultados presentan un margen de contribución más atractivo, donde la utilidad bruta alcanza una mejor participación

del total de ventas. Por otro lado; la utilidad neta refleja una mejor relación respecto del total de los ingresos. El rendimiento sobre los activos resulta en un 37.16%, superior al anterior, lo cual nos indica la participación más amplia de la utilidad respecto a la inversión en los activos. El rendimiento sobre el Patrimonio se ubica en un 46.13%, esto significa que por cada dólar que tenemos en el Patrimonio hemos obtenido una utilidad neta de casi \$0.46.

El grupo de indicadores de actividad implica una rotación de activos de 2.34, lo que evidencia que por cada dólar que de los activos se genera una rotación en ventas de aproximadamente \$2.34. Si el análisis se lo realiza respecto a los activos fijos, la rotación que alcanza en ventas es de casi diez veces, al igual que el escenario anterior.

Como se lo expresó en el análisis del primer escenario los índices de liquidez contemplan la disponibilidad de efectivo. El resultado es menos favorable que el anterior, pues por cada dólar de deuda tenemos \$5.76 de activos para hacer frente a dicho pasivo. En consecuencia, el capital de trabajo resulta en \$12.230.

De acuerdo con el resultado del índice de solvencia estamos en capacidad de afrontar nuestros pasivos.

Al analizar las razones de endeudamiento, encontramos que por cada dólar de activos nos hemos endeudado con casi \$0.20. Lo que significa nuestra posición financiera para hacer frente a los compromisos adquiridos. Del total de pasivos el 64% corresponde al corto plazo, en tanto que el apalancamiento refleja también un 24% respecto al Patrimonio. La cobertura de intereses aquí tampoco presenta ningún inconveniente al primer año de funciones.

El cuadro adjunto representa la amortización del préstamo al banco:

Escenario: Alquiler Edificación independiente

PRESTAMO	\$	2,000.00	
TASA ANUAL		12.00%	
TIEMPO		3	AÑOS
FRECUENCIA		12	
TASA PERIODO		1.00%	
PLAZO		36	veces

DIVIDENDO	-\$66.43
-----------	----------

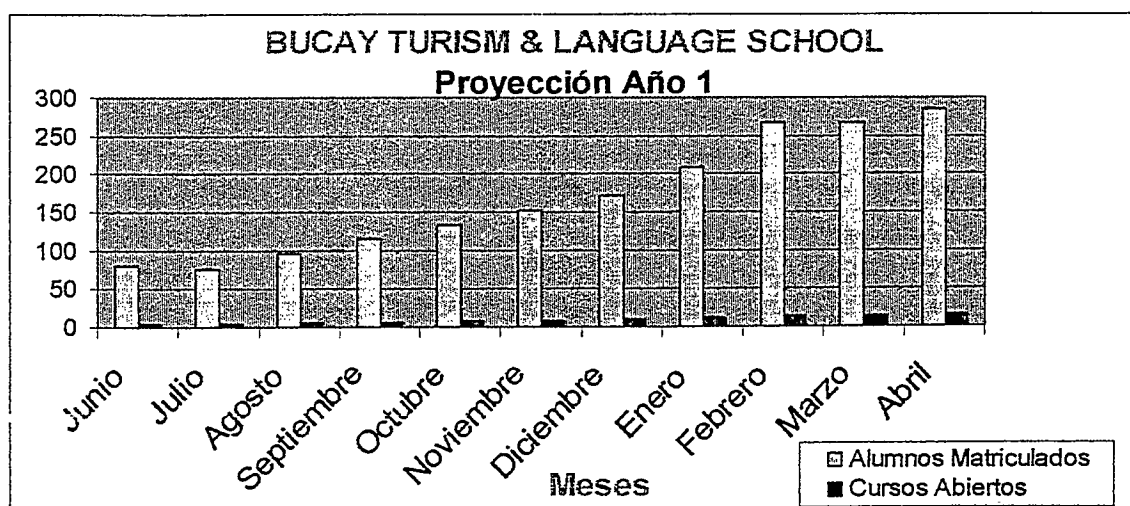
n	Fecha	Interés	Cap: Pagado	Dividendo	Saldo
0	10/05/05				\$ 2,000.00
1	09/06/05	20.00	\$46.43	\$66.43	\$1,953.57
2	09/07/05	19.54	\$46.89	\$66.43	\$1,906.68
3	08/08/05	19.07	\$47.36	\$66.43	\$1,859.32
4	07/09/05	18.59	\$47.84	\$66.43	\$1,811.48
5	07/10/05	18.11	\$48.31	\$66.43	\$1,763.17
6	06/11/05	17.63	\$48.80	\$66.43	\$1,714.37
7	06/12/05	17.14	\$49.28	\$66.43	\$1,665.09
8	05/01/06	16.65	\$49.78	\$66.43	\$1,615.31
9	04/02/06	16.15	\$50.28	\$66.43	\$1,565.03
10	06/03/06	15.65	\$50.78	\$66.43	\$1,514.25
11	05/04/06	15.14	\$51.29	\$66.43	\$1,462.97
12	05/05/06	14.63	\$51.80	\$66.43	\$1,411.17
13	04/06/06	14.11	\$52.32	\$66.43	\$1,358.85
14	04/07/06	13.59	\$52.84	\$66.43	\$1,306.01
15	03/08/06	13.06	\$53.37	\$66.43	\$1,252.64
16	02/09/06	12.53	\$53.90	\$66.43	\$1,198.74
17	02/10/06	11.99	\$54.44	\$66.43	\$1,144.30
18	01/11/06	11.44	\$54.99	\$66.43	\$1,089.31
19	01/12/06	10.89	\$55.54	\$66.43	\$1,033.78
20	31/12/06	10.34	\$56.09	\$66.43	\$977.69
21	30/01/07	9.78	\$56.65	\$66.43	\$921.04
22	01/03/07	9.21	\$57.22	\$66.43	\$863.82
23	31/03/07	8.64	\$57.79	\$66.43	\$806.03
24	30/04/07	8.06	\$58.37	\$66.43	\$747.66
25	30/05/07	7.48	\$58.95	\$66.43	\$688.71
26	29/06/07	6.89	\$59.54	\$66.43	\$629.17
27	29/07/07	6.29	\$60.14	\$66.43	\$569.03
28	28/08/07	5.69	\$60.74	\$66.43	\$508.29
29	27/09/07	5.08	\$61.35	\$66.43	\$446.94
30	27/10/07	4.47	\$61.96	\$66.43	\$384.99
31	26/11/07	3.85	\$62.58	\$66.43	\$322.41
32	26/12/07	3.22	\$63.20	\$66.43	\$259.20
33	25/01/08	2.59	\$63.84	\$66.43	\$195.37
34	24/02/08	1.95	\$64.47	\$66.43	\$130.89
35	25/03/08	1.31	\$65.12	\$66.43	\$65.77
36	24/04/08	0.66	\$65.77	\$66.43	\$0.00

El cuadro y el gráfico que continúan corresponden a la evolución estimada de estudiantes y total de cursos que podrán abrirse durante el próximo año de gestión, aquí se pueden observar las tendencias de trabajar en un escenario que brinda una mejora en el crecimiento del Centro de Capacitación Bilingüe, pues en comparación con el escenario anterior aquí se puede evidenciar el incremento de 20 alumnos y un curso adicional.

TABLA 11

Meses	Total Alumnos	Total Cursos
Junio	80	4
Julio	76	4
Agosto	95	5
Septiembre	114	6
Octubre	133	7
Noviembre	152	8
Diciembre	171	9
Enero	209	11
Febrero	266	14
Marzo	266	14
Abril	285	15

GRÁFICO 18



Fuente: Grupo Investigador

5.7.3. Escenario C

Este escenario (Anexos 9 y 10) corresponde a las siguientes variables:

Instalaciones a utilizar	Escuela Madre Bernarda
Edificación	Alquilada
Préstamo bancario	\$2.000
Evolución de Estudiantes al primer año	304
Número de cursos durante el primer año	16

Como resultado de estos parámetros, los Estados Financieros correspondientes a este escenario son los siguientes:

BUCA Y TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
 Mayo de 2005

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	5,021.00	Pasivos Largo Plazo	2,000.00
Caja	341.00	Préstamos Bancarios	2,000.00
Bancos	4,680.00		
		TOTAL PASIVOS	2,000.00
Activos Fijos	4,949.00	PATRIMONIO	9,000.00
Muebles & Enseres	430.00	Capital Social	9,000.00
Equipos Computación	1,845.00		
Equipos de Oficina	1,280.00		
Herramientas	1,394.00		
Activos Diferidos	1,030.00		
Gastos Preoperativos	530.00		
Gastos Investigación	500.00		
TOTAL ACTIVOS	<u>11,000.00</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>11,000.00</u>

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

En este estado financiero se puede apreciar la inversión inicial de \$11.000, aquí los activos corrientes totalizan \$5.021 que en comparación con los dos anteriores refleja un incremento de \$1.150. Se puede observar también la necesidad de

financiamiento con el banco por \$2.000 para cubrir las necesidades de capital de trabajo. Los resultados del estudio proporcionan:

TIR	16.18%
VAN	\$ 6.674,0

Valores que resultan favorables si los comparamos con la tasa mínima atractiva del mercado. Sin embargo, si comparamos la Tasa Interna de Retorno obtenida aquí con la alcanzada en el escenario anterior podemos apreciar una pequeña contracción. Por su parte, el Valor Actual Neto presenta una mejora en relación a los escenarios anteriores.

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
CASH FLOW

AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Inversión Inicial												
INGRESOS	\$ 6,021.0	\$ 5,471.0	\$ 5,328.1	\$ 4,713.7	\$ 4,799.2	\$ 5,246.2	\$ 6,061.6	\$ 7,218.3	\$ 10,846.4	\$ 14,614.1	\$ 17,603.7	\$ 21,193.2
Saldo inicial	\$ 3,021.0	\$ 2,671.0	\$ 2,628.1	\$ 2,213.7	\$ 1,599.2	\$ 1,545.2	\$ 1,851.5	\$ 2,518.3	\$ 3,545.4	\$ 6,614.1	\$ 10,003.7	\$ 12,993.2
Matrículas (Unicas)		\$ 800.0	\$ 200.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 800.0	\$ 400.0	\$ -	\$ 200.0
Curso		\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 5,200.0	\$ 6,000.0	\$ 6,000.0	\$ 6,400.0
Material		\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,300.0	\$ 1,500.0	\$ 1,500.0	\$ 1,600.0
Préstamo Bancario												
EGRESOS	\$ 2,350.0	\$ 2,842.9	\$ 3,114.6	\$ 3,114.5	\$ 3,254.1	\$ 3,393.7	\$ 3,533.3	\$ 3,872.9	\$ 4,231.3	\$ 4,610.6	\$ 4,610.5	\$ 4,660.1
Honorarios profesor	\$ -	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 1,040.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,280.0
Material alumnos	\$ -	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 338.0	\$ 390.0	\$ 390.0	\$ 416.0
Material profesor	\$ -	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 7.8	\$ 9.0	\$ 9.0	\$ 9.6
Descuentos 10%		\$ 66.4	\$ 40.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 58.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 104.0	\$ 120.0	\$ 120.0	\$ 128.0
Dividendos		\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4	\$ 66.4
Deserción		\$ -	\$ 125.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 325.0	\$ 375.0	\$ 375.0	\$ 400.0
Gastos Grales. Monetarios	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0	\$ 2,350.0
SALDO FINAL	\$ 2,671.0	\$ 2,628.1	\$ 2,213.7	\$ 1,699.2	\$ 1,645.2	\$ 1,651.5	\$ 2,618.3	\$ 3,645.4	\$ 6,614.1	\$ 10,003.7	\$ 12,993.2	\$ 16,643.2
Flujo Caja Neto	\$ -5,021.0	\$ 2,671.0	\$ -414.5	\$ -614.5	\$ -54.1	\$ 306.3	\$ 666.7	\$ 1,027.1	\$ 3,068.7	\$ 3,399.5	\$ 2,989.5	\$ 3,649.9

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1	
Ingresos por Servicios Netos	\$ 2,800.0	\$ 2,535.0	\$ 2,395.0	\$ 3,092.0	\$ 3,469.0	\$ 3,996.0	\$ 4,403.0	\$ 4,971.0	\$ 5,406.0	\$ 5,971.0	\$ 6,400.0	\$ 7,005.0	\$ 7,672.0	\$ 51,433.0
Matrículas (únicas)	\$ 800.0	\$ 200.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 800.0	\$ 400.0	\$ -	\$ 200.0	\$ -	\$ 3,200.0
Curso	\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,600.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 3,600.0	\$ 5,200.0	\$ 6,000.0	\$ 6,000.0	\$ 6,400.0	\$ 6,400.0	\$ 41,200.0
Materiales	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 900.0	\$ 1,300.0	\$ 1,500.0	\$ 1,500.0	\$ 1,600.0	\$ 1,600.0	\$ 10,300.0
Deserción	\$ -	\$ 125.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 225.0	\$ 325.0	\$ 375.0	\$ 375.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 2,475.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ 40.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 72.0	\$ 104.0	\$ 120.0	\$ 120.0	\$ 128.0	\$ 128.0	\$ 792.0
Costos Operativos	\$ 425.4	\$ 533.0	\$ 533.0	\$ 639.6	\$ 746.2	\$ 852.8	\$ 959.4	\$ 959.4	\$ 1,385.8	\$ 1,599.0	\$ 1,599.0	\$ 1,705.6	\$ 1,705.6	\$ 10,979.8
Honorarios profesor	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 720.0	\$ 1,040.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 8,240.0
Materiales alumnos	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 234.0	\$ 338.0	\$ 390.0	\$ 390.0	\$ 416.0	\$ 416.0	\$ 2,878.0
Materiales profesor	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 7.6	\$ 8.0	\$ 8.0	\$ 9.0	\$ 9.6	\$ 61.8
Utilidad Bruta	\$ 2,373.6	\$ 2,002.0	\$ 1,802.0	\$ 2,382.4	\$ 2,722.8	\$ 3,083.2	\$ 3,443.6	\$ 3,443.6	\$ 5,485.2	\$ 6,806.0	\$ 6,806.0	\$ 5,966.4	\$ 5,966.4	\$ 40,453.2
Gastos Grales.														
Gastos Grales.	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 2,440.2	\$ 29,282.2
Utilidad Operacional	\$ -2,440.2	\$ -66.6	\$ -438.2	\$ -638.2	\$ -77.8	\$ 282.6	\$ 643.0	\$ 1,003.4	\$ 3,045.0	\$ 3,365.8	\$ 2,965.8	\$ 3,526.2	\$ 3,526.2	\$ 11,171.0
Gastos Financieros														
Intereses Financieros	\$ 20.0	\$ 19.5	\$ 19.5	\$ 19.1	\$ 18.6	\$ 18.1	\$ 17.6	\$ 17.1	\$ 16.7	\$ 16.2	\$ 15.7	\$ 15.1	\$ 15.1	\$ 193.7
Utilidad Antes de Impuestos	\$ -2,440.2	\$ -86.6	\$ -457.7	\$ -657.3	\$ -96.4	\$ 264.5	\$ 625.4	\$ 986.3	\$ 3,028.4	\$ 3,348.7	\$ 2,960.2	\$ 3,511.1	\$ 3,511.1	\$ 10,977.3
Impuesto Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 66.1	\$ 156.3	\$ 246.6	\$ 757.1	\$ 837.4	\$ 737.5	\$ 877.6	\$ 877.6	\$ 2,744.3
Utilidad Ejercicio	\$ -2,440.2	\$ -86.6	\$ -457.7	\$ -657.3	\$ -96.4	\$ 198.4	\$ 469.0	\$ 739.7	\$ 2,271.3	\$ 2,512.2	\$ 2,212.6	\$ 2,633.3	\$ 2,633.3	\$ 8,233.0

BUCAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL.
BALANCE GENERAL

AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	ANO 1
ACTIVOS													
Activos Corrientes	\$ 8,559.8	\$ 8,426.8	\$ 7,922.2	\$ 7,217.6	\$ 7,073.4	\$ 7,289.6	\$ 7,866.1	\$ 8,803.1	\$ 11,781.7	\$ 16,081.1	\$ 17,980.6	\$ 21,440.3	\$ 21,440.3
Efectivo	\$ 2,671.0	\$ 2,628.1	\$ 2,213.7	\$ 1,599.2	\$ 1,545.2	\$ 1,851.5	\$ 2,518.3	\$ 3,545.4	\$ 6,614.1	\$ 10,003.7	\$ 12,989.2	\$ 16,543.2	\$ 16,543.2
	\$ 2,671.0	\$ 2,628.1	\$ 2,213.7	\$ 1,599.2	\$ 1,545.2	\$ 1,851.5	\$ 2,518.3	\$ 3,545.4	\$ 6,614.1	\$ 10,003.7	\$ 12,989.2	\$ 16,543.2	\$ 16,543.2
Activos Fijos	\$ 4,876.0	\$ 4,803.0	\$ 4,730.0	\$ 4,667.0	\$ 4,684.0	\$ 4,511.0	\$ 4,438.1	\$ 4,365.1	\$ 4,292.1	\$ 4,219.1	\$ 4,146.1	\$ 4,073.1	\$ 4,073.1
Muebles & Enseres	\$ 490.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0
Equipos Computación	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0
Equipos de Oficina	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0
Herramientas	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0
Depreciación Acumulada	\$ -73.0	\$ -146.0	\$ -219.0	\$ -292.0	\$ -365.0	\$ -438.0	\$ -510.9	\$ -583.9	\$ -656.9	\$ -729.8	\$ -802.9	\$ -875.9	\$ -875.9
Activos Diferidos	\$ 1,012.8	\$ 995.7	\$ 978.6	\$ 961.3	\$ 944.2	\$ 927.0	\$ 908.8	\$ 892.7	\$ 876.6	\$ 858.3	\$ 841.2	\$ 824.0	\$ 824.0
Gastos Preoperativos	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0
Gastos Investigación	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0
Amortización Acumulada	\$ -17.2	\$ -34.3	\$ -51.5	\$ -68.7	\$ -85.8	\$ -103.0	\$ -120.2	\$ -137.3	\$ -154.5	\$ -171.7	\$ -188.8	\$ -206.0	\$ -206.0
PASIVOS													
Pasivos Corto Plazo	\$ 2,000.0	\$ 1,953.6	\$ 1,906.7	\$ 1,859.3	\$ 1,811.6	\$ 1,763.2	\$ 1,714.4	\$ 1,666.1	\$ 1,615.3	\$ 1,566.0	\$ 1,514.3	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
Porción Corriente Préstamo	\$ 637.0	\$ 480.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.6	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ 2,744.3
Impuesto Renta	\$ 537.0	\$ 490.6	\$ 443.7	\$ 396.3	\$ 348.5	\$ 300.2	\$ 251.4	\$ 202.1	\$ 152.3	\$ 102.1	\$ 51.3	\$ 0.0	\$ -
													\$ 2,744.3
Pasivos Largo Plazo	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
Préstamos Bancarios	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0	\$ 1,463.0
PATRIMONIO													
Capital Social	\$ 6,659.8	\$ 6,473.2	\$ 6,016.6	\$ 5,358.3	\$ 5,261.9	\$ 5,528.4	\$ 6,151.8	\$ 7,138.0	\$ 10,166.4	\$ 13,516.1	\$ 16,466.2	\$ 19,977.3	\$ 17,233.0
Utilidad Ejercicio	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0
	\$ -2,440.2	\$ -2,526.8	\$ -2,984.5	\$ -3,641.7	\$ -3,738.1	\$ -3,473.6	\$ -2,848.2	\$ -1,862.0	\$ 1,166.4	\$ 4,516.1	\$ 7,466.2	\$ 10,977.3	\$ 8,233.0

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

Año 1

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto	=	$(\text{Ventas Netas} - \text{Costo Ventas}) / \text{Ventas Netas}$	=	78.65%
Margen Neto de Utilidades	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$	=	16.01%
Rendimiento sobre Activos ROA	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$	=	38.40%
Rendimiento sobre el Patrimonio ROE	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	=	47.77%

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Activos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Totales}$	=	2.40
Rotación de Activos Fijos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$	=	12.63

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Circulante	=	$\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$	=	6.03
Prueba Ácida	=	$(\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corrientes}$	=	6.03
Capital de Trabajo	=	$\text{Act. Cte.} - \text{Pas. Cte.}$	=	\$ 13,799

RAZONES DE SOLVENCIA

Solvencia	=	$\text{Flujo Caja operativo} / \text{Deuda}$	=	3.39
-----------	---	--	---	------

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$	=	19.62%
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Pasivos Totales}$	=	0.65
Apalancamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Patrimonio Total}$	=	0.24
Cobertura de Intereses	=	$\text{Ut. antes Imptos-Intereses} / \text{Gasto de intereses}$	=	55.68
Veces el interés ganado	=	$\text{Utilidad Operativa} / \text{Gasto de Intereses}$	=	57.68

El tercer escenario presenta los dos primeros indicadores de rentabilidad equivalentes a los del escenario dos, esto se debe a las características comunes que comparten ambos, dan como resultado un margen de contribución mejor que el que se presenta en el primer análisis. El rendimiento sobre los activos resulta en un

38.40%, lo cual nos indica una mejor participación de utilidad respecto a la inversión en los activos. El rendimiento sobre el Patrimonio alcanzó 47.77%, y se ubica como una mejor opción hasta el momento.

El grupo de indicadores de actividad implican una rotación de activos de 2.40, mejor que la del escenario dos pero no superior a la del primer escenario. Si el análisis se lo realiza respecto a los activos fijos, la rotación que alcanza en ventas es de casi trece veces, mucho mayor que la observada antes.

Los ratios de liquidez contemplan la disponibilidad de efectivo, que para este escenario han mejorado. El resultado implica que por cada dólar de deuda tenemos \$6.03 de activos para hacer frente a dicho pasivo. En consecuencia, el capital de trabajo resulta más atractivo alcanzando una cifra de \$13.799.

El índice de solvencia que nos muestra que estamos en capacidad de afrontar nuestras obligaciones aquí presenta una pequeña disminución en comparación a los análisis previos.

En lo referente a las razones de endeudamiento, observamos un incremento que refleja una mayor participación de los pasivos respecto de los activos, en comparación con los escenarios anteriores. Esto no significa que nuestra capacidad para hacer frente a los compromisos adquiridos sea mala, solo disminuyó. Ahora del total de pasivos el 65% corresponde al corto plazo, en tanto que el apalancamiento se mantiene en un 24% respecto al Patrimonio. La cobertura de intereses no presenta ningún inconveniente al primer año de trabajo.

El cuadro adjunto representa la amortización del préstamo al banco:

Escenario: Alquiler Escuela Madre Bernarda

PRESTAMO	\$	2,000.00	
TASA ANUAL		12.00%	
TIEMPO		3	AÑOS
FRECUENCIA		12	
TASA PERIODO		1.00%	
PLAZO		36	veces

DIVIDENDO	-\$66.43
-----------	----------

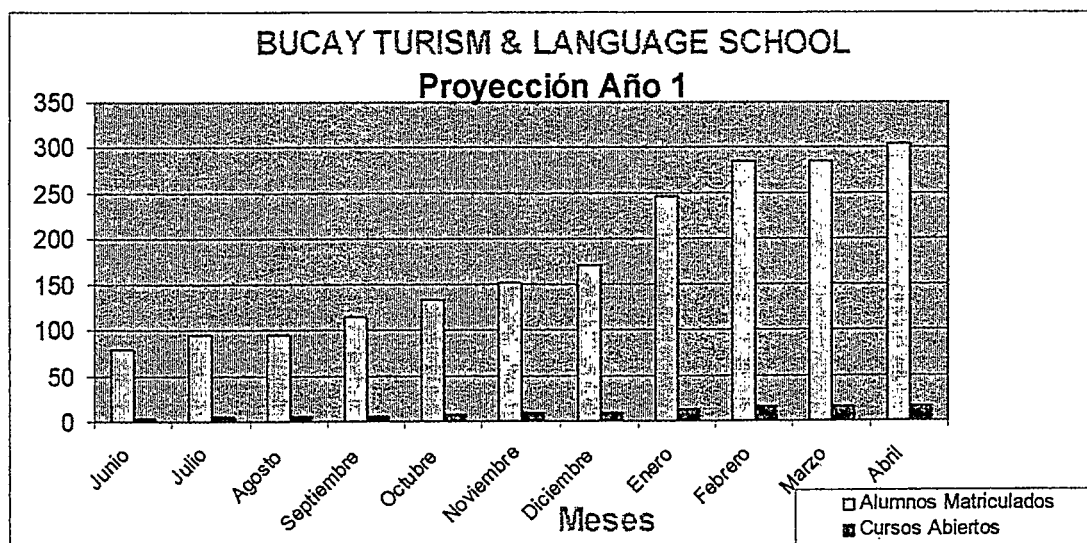
n	Fecha	Interés	Cap. Pagado	Dividendo	Saldo
0	10/05/05				\$ 2,000.00
1	09/06/05	20.00	\$46.43	\$66.43	\$1,953.57
2	09/07/05	19.54	\$46.89	\$66.43	\$1,906.68
3	08/08/05	19.07	\$47.36	\$66.43	\$1,859.32
4	07/09/05	18.59	\$47.84	\$66.43	\$1,811.48
5	07/10/05	18.11	\$48.31	\$66.43	\$1,763.17
6	06/11/05	17.63	\$48.80	\$66.43	\$1,714.37
7	06/12/05	17.14	\$49.28	\$66.43	\$1,665.09
8	05/01/06	16.65	\$49.78	\$66.43	\$1,615.31
9	04/02/06	16.15	\$50.28	\$66.43	\$1,565.03
10	06/03/06	15.65	\$50.78	\$66.43	\$1,514.25
11	05/04/06	15.14	\$51.29	\$66.43	\$1,462.97
12	05/05/06	14.63	\$51.80	\$66.43	\$1,411.17
13	04/06/06	14.11	\$52.32	\$66.43	\$1,358.85
14	04/07/06	13.59	\$52.84	\$66.43	\$1,306.01
15	03/08/06	13.06	\$53.37	\$66.43	\$1,252.64
16	02/09/06	12.53	\$53.90	\$66.43	\$1,198.74
17	02/10/06	11.99	\$54.44	\$66.43	\$1,144.30
18	01/11/06	11.44	\$54.99	\$66.43	\$1,089.31
19	01/12/06	10.89	\$55.54	\$66.43	\$1,033.78
20	31/12/06	10.34	\$56.09	\$66.43	\$977.69
21	30/01/07	9.78	\$56.65	\$66.43	\$921.04
22	01/03/07	9.21	\$57.22	\$66.43	\$863.82
23	31/03/07	8.64	\$57.79	\$66.43	\$806.03
24	30/04/07	8.06	\$58.37	\$66.43	\$747.66
25	30/05/07	7.48	\$58.95	\$66.43	\$688.71
26	29/06/07	6.89	\$59.54	\$66.43	\$629.17
27	29/07/07	6.29	\$60.14	\$66.43	\$569.03
28	28/08/07	5.69	\$60.74	\$66.43	\$508.29
29	27/09/07	5.08	\$61.35	\$66.43	\$446.94
30	27/10/07	4.47	\$61.96	\$66.43	\$384.99
31	26/11/07	3.85	\$62.58	\$66.43	\$322.41
32	26/12/07	3.22	\$63.20	\$66.43	\$259.20
33	25/01/08	2.59	\$63.84	\$66.43	\$195.37
34	24/02/08	1.95	\$64.47	\$66.43	\$130.89
35	25/03/08	1.31	\$65.12	\$66.43	\$65.77
36	24/04/08	0.66	\$65.77	\$66.43	\$0.00

Al igual que en los escenarios anteriores, a continuación se presentan el cuadro y el gráfico de evolución de la participación de alumnos y total de cursos al final del primer período de gestión. Dada las variables del escenario se puede visualizar la mejora de la tendencia en estos dos parámetros.

TABLA 12

Meses	Total Alumnos	Total Cursos
Junio	80	4
Julio	95	5
Agosto	95	5
Septiembre	114	6
Octubre	133	7
Noviembre	152	8
Diciembre	171	9
Enero	247	13
Febrero	285	15
Marzo	285	15
Abril	304	16

GRÁFICO 19



Fuente: Grupo Investigador

5.7.4. Escenario D

Las variables consideradas en este escenario (Anexos 5 y 6) son las siguientes:

Instalaciones a utilizar	Escuela José María Velasco Ibarra
Edificación	Alquilada
Préstamo bancario	
Evolución de Estudiantes al primer año	304
Número de cursos durante el primer año	16

Como resultado de estos parámetros, los Estados Financieros correspondientes a este escenario son los siguientes:

BUCA Y TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
 Mayo de 2005

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	3,021.00	Pasivos Largo Plazo	-
Caja	341.00	Préstamos Bancarios	-
Bancos	2,680.00		
		TOTAL PASIVOS	-
Activos Fijos	4,949.00	PATRIMONIO	9,000.00
Muebles & Enseres	430.00	Capital Social	9,000.00
Equipos Computación	1,845.00		
Equipos de Oficina	1,280.00		
Herramientas	1,394.00		
Activos Diferidos	1,030.00		
Gastos Preoperativos	530.00		
Gastos Investigación	500.00		
TOTAL ACTIVOS	<u>9,000.00</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>9,000.00</u>

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

En este estado financiero a diferencia de los anteriores, se puede apreciar la inversión inicial de \$9.000. Aquí los activos corrientes totalizan \$3.021 que en comparación con los tres anteriores refleja una disminución, lo que en consecuencia nos exonera del requerimiento del préstamo al banco. Los resultados del estudio proporcionan:

TIR	22.23%
VAN	\$ 8,999.8

Valores que resultan ser los mejores en el análisis de sensibilidad.

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
CASH FLOW

AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INGRESOS												
Saldo inicial	\$ 3,021.0	\$ 3,651.0	\$ 3,754.6	\$ 3,386.5	\$ 3,718.5	\$ 4,410.9	\$ 5,463.7	\$ 6,876.8	\$ 10,750.4	\$ 14,885.6	\$ 17,901.6	\$ 21,837.5
Matrículas (únicas)	\$ 3,021.0	\$ 851.0	\$ 1,054.6	\$ 886.5	\$ 518.5	\$ 710.9	\$ 1,263.7	\$ 2,176.8	\$ 3,450.4	\$ 6,765.6	\$ 10,401.6	\$ 13,637.5
Curso		\$ 800.0	\$ 200.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 800.0	\$ 400.0	\$ -	\$ 200.0
Material		\$ 1,600.0	\$ 2,000.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 5,200.0	\$ 6,000.0	\$ 6,000.0	\$ 6,400.0
Préstamo Bancario	\$ -	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,300.0	\$ 1,500.0	\$ 1,500.0	\$ 1,600.0
EGRESOS												
Honorarios profesor	\$ 2,170.0	\$ 2,536.4	\$ 2,868.0	\$ 2,868.0	\$ 3,007.6	\$ 3,147.2	\$ 3,286.8	\$ 3,426.4	\$ 3,984.8	\$ 4,264.0	\$ 4,264.0	\$ 4,403.8
Material alumnos	\$ -	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 1,040.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,280.0
Material profesor	\$ -	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 130.0	\$ 158.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 336.0	\$ 390.0	\$ 390.0	\$ 416.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 7.8	\$ 9.0	\$ 9.0	\$ 9.6
Dividendos	\$ -	\$ -	\$ 40.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 104.0	\$ 120.0	\$ 120.0	\$ 128.0
Deserción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Grales. Monetarios	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0	\$ 2,170.0
SALDO FINAL	\$ 851.0	\$ 1,054.6	\$ 886.5	\$ 518.5	\$ 710.9	\$ 1,263.7	\$ 2,176.8	\$ 3,450.4	\$ 6,765.6	\$ 10,401.6	\$ 13,637.5	\$ 17,433.9
Flujo Caja Neto	\$ -3,021.0	\$ 203.6	\$ -168.0	\$ -368.0	\$ 192.4	\$ 562.8	\$ 913.2	\$ 1,273.6	\$ 3,315.2	\$ 3,636.0	\$ 3,236.0	\$ 3,798.4

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
Ingresos por Servicios Netos	\$ 2,900.0	\$ 2,900.0	\$ 2,535.0	\$ 2,335.0	\$ 3,002.0	\$ 3,462.0	\$ 3,936.0	\$ 4,403.0	\$ 6,871.0	\$ 7,405.0	\$ 7,005.0	\$ 7,872.0	\$ 61,433.0
Matriculas (únicas)	\$ 800.0	\$ 800.0	\$ 200.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 800.0	\$ 400.0	\$ -	\$ 200.0	\$ 3,200.0
Curso	\$ 1,800.0	\$ 2,000.0	\$ 2,000.0	\$ 2,000.0	\$ 2,400.0	\$ 2,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,600.0	\$ 5,200.0	\$ 6,000.0	\$ 6,000.0	\$ 6,400.0	\$ 41,200.0
Material	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 600.0	\$ 700.0	\$ 800.0	\$ 900.0	\$ 1,300.0	\$ 1,500.0	\$ 1,500.0	\$ 1,600.0	\$ 10,300.0
Deserción	\$ -	\$ -	\$ 125.0	\$ 125.0	\$ 150.0	\$ 175.0	\$ 200.0	\$ 225.0	\$ 325.0	\$ 375.0	\$ 375.0	\$ 400.0	\$ 2,475.0
Descuentos 10%	\$ -	\$ -	\$ 40.0	\$ 40.0	\$ 48.0	\$ 56.0	\$ 64.0	\$ 72.0	\$ 104.0	\$ 120.0	\$ 120.0	\$ 128.0	\$ 792.0
Costos Operativos	\$ 426.4	\$ 426.4	\$ 533.0	\$ 533.0	\$ 639.6	\$ 746.2	\$ 852.8	\$ 959.4	\$ 1,385.8	\$ 1,599.0	\$ 1,599.0	\$ 1,705.6	\$ 10,979.8
Honorarios profesor	\$ 320.0	\$ 320.0	\$ 400.0	\$ 400.0	\$ 480.0	\$ 560.0	\$ 640.0	\$ 720.0	\$ 1,040.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,280.0	\$ 8,240.0
Material alumnos	\$ 104.0	\$ 104.0	\$ 130.0	\$ 130.0	\$ 156.0	\$ 182.0	\$ 208.0	\$ 234.0	\$ 338.0	\$ 390.0	\$ 390.0	\$ 416.0	\$ 2,679.0
Material profesor	\$ 2.4	\$ 2.4	\$ 3.0	\$ 3.0	\$ 3.6	\$ 4.2	\$ 4.8	\$ 5.4	\$ 7.8	\$ 9.0	\$ 9.0	\$ 9.6	\$ 61.8
Utilidad Bruta	\$ 2,373.6	\$ 2,373.6	\$ 2,002.0	\$ 1,802.0	\$ 2,362.4	\$ 2,722.8	\$ 3,083.2	\$ 3,443.6	\$ 5,486.2	\$ 5,808.0	\$ 6,406.0	\$ 6,986.4	\$ 40,463.2
Gastos Grales.													
Gastos Grales.	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 2,260.2	\$ 27,122.2
Utilidad Operacional	\$ -2,260.2	\$ 113.4	\$ -258.2	\$ -458.2	\$ 102.2	\$ 462.6	\$ 823.0	\$ 1,183.4	\$ 3,226.0	\$ 3,545.8	\$ 3,146.8	\$ 3,708.2	\$ 13,331.0
Gastos Financieros													
Intereses Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ -2,260.2	\$ 113.4	\$ -258.2	\$ -458.2	\$ 102.2	\$ 462.6	\$ 823.0	\$ 1,183.4	\$ 3,226.0	\$ 3,545.8	\$ 3,146.8	\$ 3,708.2	\$ 13,331.0
Impuesto Renta	\$ -	\$ 28.4	\$ -	\$ -	\$ 25.6	\$ 115.7	\$ 205.8	\$ 295.9	\$ 808.3	\$ 886.5	\$ 786.5	\$ 926.6	\$ 3,332.7
Utilidad Ejercicio	\$ -2,260.2	\$ 85.1	\$ -260.2	\$ -458.2	\$ 76.7	\$ 347.0	\$ 617.3	\$ 887.6	\$ 2,418.8	\$ 2,659.4	\$ 2,369.4	\$ 2,779.7	\$ 9,998.2

BUGAY TOURISM & LANGUAGE SCHOOL
BALANCE GENERAL

AÑO 1

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
ACTIVOS	\$ 6,739.8	\$ 6,853.2	\$ 6,595.0	\$ 6,136.9	\$ 6,239.1	\$ 6,701.7	\$ 7,524.7	\$ 8,708.1	\$ 11,933.1	\$ 15,479.0	\$ 18,624.8	\$ 22,331.0	\$ 22,331.0
Activos Corrientes	\$ 851.0	\$ 1,054.6	\$ 886.5	\$ 518.5	\$ 710.9	\$ 1,263.7	\$ 2,176.8	\$ 3,450.4	\$ 6,765.6	\$ 10,401.6	\$ 13,637.5	\$ 17,433.9	\$ 17,433.9
Efectivo	\$ 851.0	\$ 1,054.6	\$ 886.5	\$ 518.5	\$ 710.9	\$ 1,263.7	\$ 2,176.8	\$ 3,450.4	\$ 6,765.6	\$ 10,401.6	\$ 13,637.5	\$ 17,433.9	\$ 17,433.9
Activos Fijos	\$ 4,876.0	\$ 4,803.0	\$ 4,730.0	\$ 4,657.0	\$ 4,584.0	\$ 4,511.0	\$ 4,438.1	\$ 4,365.1	\$ 4,292.1	\$ 4,219.1	\$ 4,146.1	\$ 4,073.1	\$ 4,073.1
Muebles & Enseres	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0	\$ 430.0
Equipos Computación	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0	\$ 1,845.0
Equipos de Oficina	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0	\$ 1,280.0
Herramientas	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0	\$ 1,394.0
Depreciación Acumulada	\$ -73.0	\$ -146.0	\$ -219.0	\$ -292.0	\$ -365.0	\$ -438.0	\$ -510.9	\$ -583.9	\$ -656.9	\$ -729.9	\$ -802.9	\$ -875.9	\$ -875.9
Activos Diferidos	\$ 1,012.8	\$ 995.7	\$ 978.5	\$ 961.3	\$ 944.2	\$ 927.0	\$ 909.8	\$ 892.7	\$ 875.5	\$ 858.3	\$ 841.2	\$ 824.0	\$ 824.0
Gastos Preoperativos	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0	\$ 530.0
Gastos Investigación	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0	\$ 500.0
Amortización Acumulada	\$ -17.2	\$ -34.3	\$ -51.5	\$ -68.7	\$ -85.8	\$ -103.0	\$ -120.2	\$ -137.3	\$ -154.5	\$ -171.7	\$ -188.8	\$ -206.0	\$ -206.0
PASIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos Corto Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Porción Corriente Préstamo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PATRIMONIO	\$ 6,739.8	\$ 6,853.2	\$ 6,595.0	\$ 6,136.9	\$ 6,239.1	\$ 6,701.7	\$ 7,524.7	\$ 8,708.1	\$ 11,933.1	\$ 15,479.0	\$ 18,624.8	\$ 22,331.0	\$ 18,988.2
Capital Social	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0	\$ 9,000.0
Utilidad Ejercicio	\$ -2,260.2	\$ -2,146.8	\$ -2,405.0	\$ -2,863.1	\$ -2,760.9	\$ -2,298.3	\$ -1,475.3	\$ -291.9	\$ 2,933.1	\$ 6,479.0	\$ 9,624.8	\$ 13,331.0	\$ 9,988.2

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL
ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

Escenario: Alquiler Escuela José María Velasco Ibarra Año 1

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto	=	$(\text{Ventas Netas} - \text{Costo Ventas}) / \text{Ventas Netas}$	=	78.65%
Margen Neto de Utilidades	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$	=	19.44%
Rendimiento sobre Activos ROA	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$	=	44.77%
Rendimiento sobre el Patrimonio ROE	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	=	52.63%

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Activos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Totales}$	=	2.30
Rotación de Activos Fijos	=	$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$	=	12.63

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Circulante	=	$\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$	=	5.23
Prueba Ácida	=	$(\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corrientes}$	=	5.23
Capital de Trabajo	=	$\text{Act. Cte.} - \text{Pas. Cte.}$	=	\$ 14,101

RAZONES DE SOLVENCIA

Solvencia	=	$\text{Flujo Caja operativo} / \text{Deuda}$	=	3.32
-----------	---	--	---	------

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$	=	14.92%
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Pasivos Totales}$	=	1
Apalancamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Patrimonio Total}$	=	0.18
Cobertura de Intereses	=	$\text{Ut. antes Imptos-Intereses} / \text{Gasto de intereses}$	=	-
Veces el interés ganado	=	$\text{Utilidad Operativa} / \text{Gasto de intereses}$	=	-

En lo relacionado a los ratios de rentabilidad se puede apreciar que el margen bruto muestra una participación similar a la de los dos escenarios anteriores 79.63%, lo cual implica que la mejora en las utilidades con respecto a las ventas netas se mantiene. El margen neto de utilidades mostró una mejor participación al

incrementarse a 19.64%. Tanto el ROA, rendimiento sobre los activos, como el ROE, rendimiento sobre el patrimonio, mejoraron sus niveles al observarse ratios positivos de 44.77% y 52.63%, respectivamente.

En lo que respecta a los indicadores de actividad, se puede observar un comportamiento similar al escenario anterior en lo referente a la rotación de activos fijos, en tanto que la rotación de activos totales es la más baja, 2.30.

Con respecto a los ratios de liquidez, la razón de circulante muestra una pequeña disminución al ubicarse en 5.23, con lo cual se puede observar que la relación de activos a pasivos es de casi 5 a 1, lo que significa que por cada dólar de deuda estamos generando cinco dólares de activos que pueden cubrirlo. El capital de trabajo muestra los mejores resultados al alcanzar casi \$14.101.

BUCAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL S.A. conforme este escenario en las partidas involucradas en la razón de solvencia, muestra una mínima contracción que realmente no afecta la gestión, esto se debe a la ausencia del préstamo bancario.

El nivel de endeudamiento, medido por la participación de los pasivos totales respecto los activos totales muestra un 14.92%, porcentaje menor que los escenarios anteriores debido a que no existe la obligación con el banco. En lo relacionado a la concentración de la deuda, es necesario detallar que todas las obligaciones de la empresa están contratadas en el corto plazo, por esta razón el indicador da como resultado uno. En consecuencia, el apalancamiento es menor que los observados en estudios anteriores.

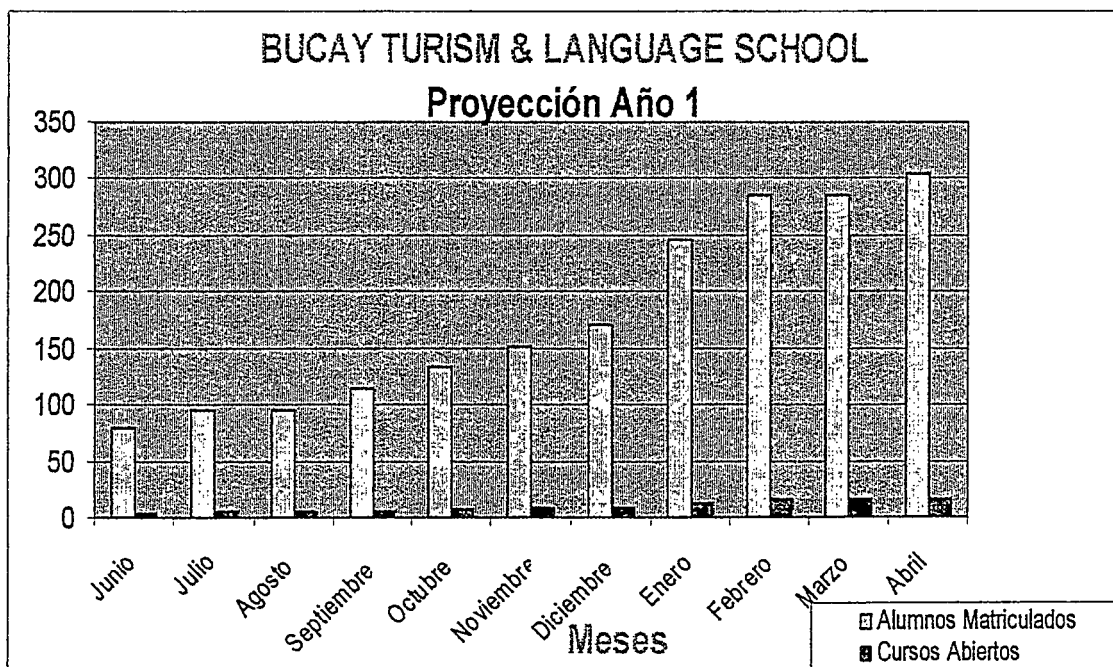
Cabe destacar que bajo este escenario, al igual que en el escenario anterior, se estima una mejor participación de estudiantes durante el primer año de labores, así

se lo puede apreciar en el cuadro siguiente, donde también se puede visualizar el incremento de cursos que podrán ofrecerse en este mismo lapso.

TABLA 13

Meses	Total Alumnos	Total Cursos
Junio	80	4
Julio	95	5
Agosto	95	5
Septiembre	114	6
Octubre	133	7
Noviembre	152	8
Diciembre	171	9
Enero	247	13
Febrero	285	15
Marzo	285	15
Abril	304	16

GRÁFICO 20



Fuente: Grupo Investigador

5.7.5. Análisis Comparativo de los Escenarios

Al realizar un análisis comparativo de los escenarios se pueden notar varias semejanzas y diferencias que se podrán observar en el cuadro siguiente:

TABLA 14

VARIABLES	Escenario A	Escenario B	Escenario C	Escenario D
Capital Social	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00
Préstamo	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ -
Activos Corrientes Iniciales	\$ 3,871.00	\$ 3,871.00	\$ 5,021.00	\$ 3,021.00
Comportamiento Flujo Caja Neto (FCN)	Negativo meses 3 y 4	Negativo meses 3 y 4	Negativo meses 2, 3, 4 y 5	Negativo meses 3 y 4
Saldo final año 1 del FCN	\$ 13,517.19	\$ 14,798.39	\$ 16,543.19	\$ 17,433.90
Ventas anuales	\$ 46,830.00	\$ 48,431.00	\$ 51,433.00	\$ 51,433.00
Costos anuales	\$ 10,020.40	\$ 10,340.20	\$ 10,979.80	\$ 10,979.80
Gastos Operativos anuales	\$ 27,622.51	\$ 27,622.51	\$ 29,282.21	\$ 27,122.21
Utilidad anual	\$ 6,745.06	\$ 7,705.96	\$ 8,232.98	\$ 9,998.24
Tasa Interna de Retorno TIR	16.03%	17.04%	16.18%	22.23%
Valor Actual Neto VAN	\$ 5,580.56	\$ 6,418.36	\$ 6,673.97	\$ 8,999.77
Total Alumnos al año 1	266	285	304	304
Total de Cursos al año 1	14	15	16	16

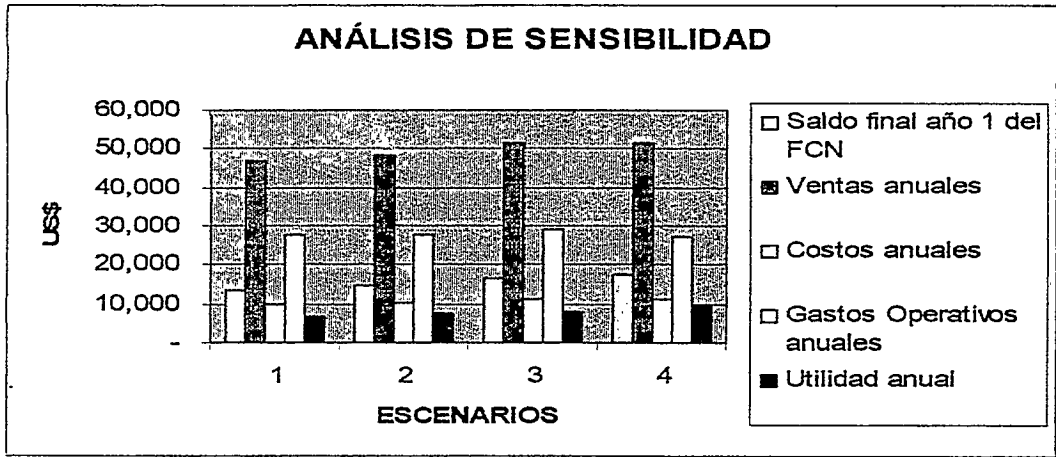
Fuente: Grupo Investigador

Definitivamente, el cuarto escenario constituye la mejor opción dados los resultados alcanzados en los diferentes ratios financieros y variables observadas en el cuadro precedente. La ausencia del préstamo bancario, la oportunidad de trabajar con más

estudiantes en épocas vacacionales, las ventajas de gastos & costos y la infraestructura utilizada en el escenario cuarto son las principales causas por las cuales este esquema resulta la alternativa más viable para obtener una posición financiera que nos permita crecer en períodos posteriores.

El gráfico que se ilustra a continuación permite observar cinco de las variables utilizadas en el análisis de sensibilidad, aquí se puede visualizar que la liquidez del primer año, las ventas, costos y gastos operativos anuales al igual que la utilidad del período resultan mejores en el escenario cuarto.

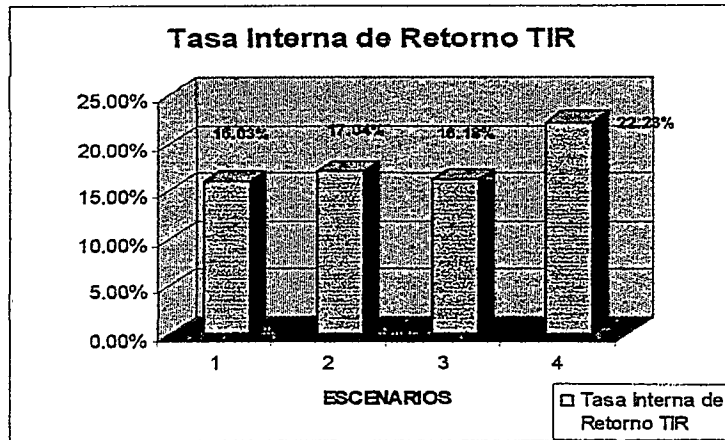
GRÁFICO 21



Fuente: Grupo Investigador

El comportamiento de la Tasa Interna de Retorno - TIR, también refleja como mejor opción al último escenario. Con lo que se puede evidenciar la rentabilidad del proyecto al compararla con las tasas que actualmente se ofrecen en el mercado. Importante es mencionar que todas las tasas internas de retorno de los cuatro escenarios resultaron favorables en comparación con la tasa mínima atractiva de retorno del mercado (4%).

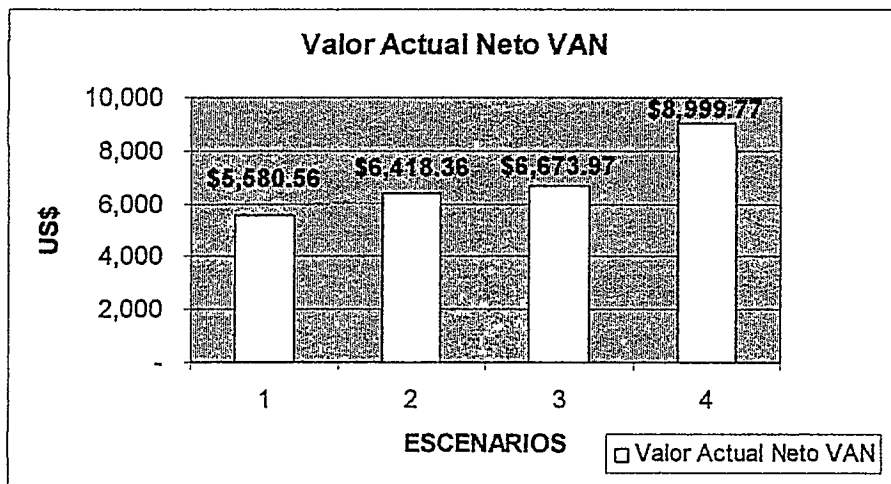
GRÁFICO 22



Fuente: Grupo Investigador

El Valor Actual Neto – VAN, que constituye otra alternativa de evaluación también refleja los mismos resultados alcanzados a través de la Tasa Interna de Retorno. En un análisis financiero el VAN positivo implica lo favorable que puede ser determinado proyecto, pues evidencia lo que el día de hoy representaría nuestra inversión.

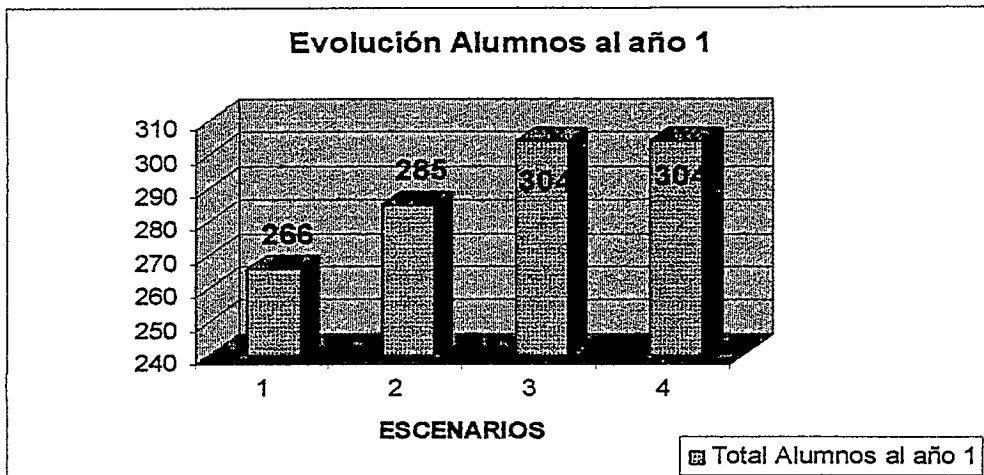
GRÁFICO 23



Fuente: Grupo Investigador

La evolución comparativa del crecimiento del número de estudiantes que tendría el Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo durante el primer año de labores se puede observar en el cuadro siguiente, donde los escenarios tres y cuatro resultan las mejores participaciones.

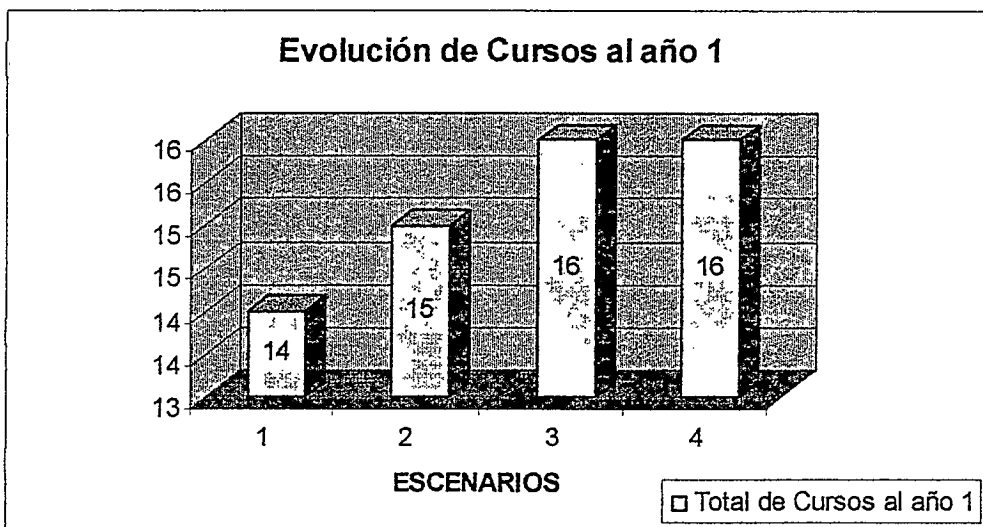
GRÁFICO 24



Fuente: Grupo Investigador

En lo que respecta al análisis comparativo de la apertura de módulos durante el primer año, al igual que el análisis anterior, podemos observar que los dos últimos escenarios presentan una mejor alternativa, lo que se debe a las instalaciones seleccionadas, su capacidad instalada y la posibilidad de tener como nuevos estudiantes a los alumnos de las escuelas donde funcionaremos: Escuelas José María Velasco Ibarra y Madre Bernarda.

GRÁFICO 25



Fuente: Grupo Investigador

CONCLUSIONES

El presente proyecto de tesis fue desarrollado previo un estudio de mercado, donde se pudo evidenciar la predisposición de los habitantes del cantón Bucay referente a la aceptación de nuestra propuesta: Creación y Funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo. En función de estos resultados, se pudo continuar con la planificación original, la misma que incluía el dialogar con las autoridades municipales y representantes de los diferentes centros educativos (escuelas y colegios) para evaluar el grado de colaboración que estarían dispuestos a proporcionar. Dado el apoyo de las autoridades, se procedió a realizar un estudio técnico que incluyó las necesidades de inversión en activos fijos, diferidos y materiales, este análisis fue acompañado de un estudio de la organización en sí, donde se evaluaron dos aspectos, uno netamente administrativo que incluyó los niveles de jerarquía y el desarrollo de manuales de funciones para los trabajadores del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo, Bucay Tourism & Language School; y otro aspecto, más bien académico, donde se realizó el reglamento del instituto y sus políticas de trabajo. El aspecto legal también fue evaluado adecuadamente a través de dos ópticas: como sociedad anónima y como institución educativa. Finalmente se desarrolló un estudio financiero, el cual se sustentó en un análisis de sensibilidad que contempló el desarrollo de cuatro posibles escenarios que nos ayudarían a determinar cuál resultaría la mejor opción de inversión.

Hemos concluido nuestro proyecto y sabemos que la apertura a todo tipo de actividades que contribuyan con la superación académica de los habitantes de un lugar, en un futuro cercano podrá reflejar sus frutos, cristalizados a través de un mejor nivel de vida gracias al desarrollo de un turismo bilingüe que genere, en el corto plazo, una fuente de ingresos de divisas para Bucay y luego, con este antecedente poder extendernos a otras localidades ecuatorianas.

Luego de un completo análisis de factibilidad referente al proyecto de tesis "**Creación y Funcionamiento de un Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo, Bucay Tourism & Language School**" consideramos que la presente propuesta es viable dados los resultados del estudio de sensibilidad, donde como se expresó antes se involucró el desarrollo de cuatro escenarios, todos ellos con resultados alentadores medidos a través de tasas internas de retorno y valores actuales netos.

RECOMENDACIONES

El estudio de factibilidad del presente proyecto de tesis incluyó el desarrollo de un análisis de sensibilidad que permitió evaluar cuatro posibles escenarios. Como resultado del estudio recomendamos la aplicación del escenario "D": Alquiler de la Escuela José María Velasco Ibarra.

En este escenario se puede observar una tasa interna de retorno del 22.23%, la misma que comparada con las ofertas que realiza el sistema financiero en la actualidad refleja un excedente digno de ser considerado, especialmente si se tiene como objetivo el desarrollo de un actividad socialmente responsable y de servicio a la comunidad que pretende la superación de los habitantes del lugar.

Otra de las herramientas de análisis constituyó el Valor Actual Neto, el mismo que en su mejor escenario alcanzó un valor de \$8.999,77. Monto que representaría el rendimiento de la inversión el día de hoy.

En términos de utilidad el resultado es negativo los primeros meses de trabajo; sin embargo, en los cuatro escenarios la utilidad anual es positiva, lo cual refleja la aceptable posición financiera del proyecto.

En lo relacionado al flujo de efectivo, el saldo final de cada mes permite cubrir las necesidades de liquidez de los períodos posteriores. Siendo \$17.433,90 el saldo final, en el mejor escenario, valor con el cual se podrá considerar la posibilidad de invertir en la construcción de instalaciones propias para un futuro cercano.

Todos los aspectos evaluados anteriormente, nos permiten recomendar la **"Creación y Funcionamiento del Centro de Capacitación Bilingüe en Turismo, Bucay Turism & Language School"**.

BIBLIOGRAFÍA

1. **ACHIG, Lucas** (2000) Investigación Social: Teoría, metodología, técnicas y evaluación. Cuenca. U. ediciones. colección investigación. Universidad de Cuenca. Universidad de Ciencias Económicas y Administrativas
2. **ACHIG, Lucas** (2001). Enfoque y Métodos de la Investigación Científica. Quito: AFEFCE
3. **ANDER-Egg, E.** (1993). Introducción a las Técnicas de Investigación Social. Sexta. Edición, Buenos Aires: Edit. Humanitas
4. **CERDA, N.** (1997). Cómo Elaborar Proyectos, Diseño, Ejecución y Evaluación de Proyectos Sociales y Educativos. Bogotá: Edit. Magisterio.
5. **DRUCKER, Peter** (1994). La Sociedad Post Capitalista. Bogotá: Edit. Norma
6. **GONZÁLES, M. y otros,** (1996). Corrientes Métodos y Técnicas de Investigación Educativa. Loja: Universidad Nacional de Loja
7. **HERNÁNDEZ Juanita y ELOY Anello** (1998). Investigación Participativa. Quito: Convenio: Unidad Técnica EB - PRODEC - Universidad NUR
8. **HERNÁNDEZ Juanita, ELOY Anello y HANKS Cindy.** (1998). Evaluación para el aprendizaje colectivo. Quito: Convenio: Unidad Técnica EB - PRODEC - Universidad NUR

9. **JIMÉNEZ Carlos, LOGROÑO Moisés, RODAS Rosa Mercedes y YÉPEZ Edison.** (1999). Módulo de Tutoría 1. Quito: Convenio: Unidad Técnica EB - PRODEC – AFEFCE.
10. **KOONT'Z O Donnell,** (2002). Administración: Una Perspectiva Global. México: Edit. McGraw Hill
11. **OREJUELA René,** (1992). Investigación Educativa Experimental. Quito: Instituto Técnico Superior Experimental "24 de mayo"
12. **PAZMIÑO CRUZATTI Iván.** (2001). Formación de Líderes. Quito: AFEFCE
13. **REINOSO Guilo, ALFARO Jorge Y VILLACRÉS Antonio.** (2000). Gestión Educativa. Quito: Ministerio de Educación y Cultura
14. Artículo escrito por el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE) (Convenio BID - Ministerios del Frente Social), para la revista Gestión, marzo 2001.
15. Indicadores elaborados a partir de Encuesta de condiciones de vida de 1999 (INEC) por el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador - SIISE (Versión 2.0, 2000; Ministerios del Frente Social, INEC, CONAMU e INNFA).
16. 1999 - Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER). Todos los derechos reservados.
17. Artículo escrito por el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE) (Convenio BID - Ministerios del Frente Social), para la revista Gestión, marzo 2001.

18. Artículo de la Organización Las Gardenias, Municipio de Tlatlauquitepec, por Angélica Ruiz Font CICATA-IPN, enero 2002.

19. aruiz@siu.cen.buap.mx

20. director@eilecuador.org

21. incoming@eilecuador.org

22. spanish@eilecuador.org

23. english@eilecuador.org

24. E-mail: eilecua@access.net.ec

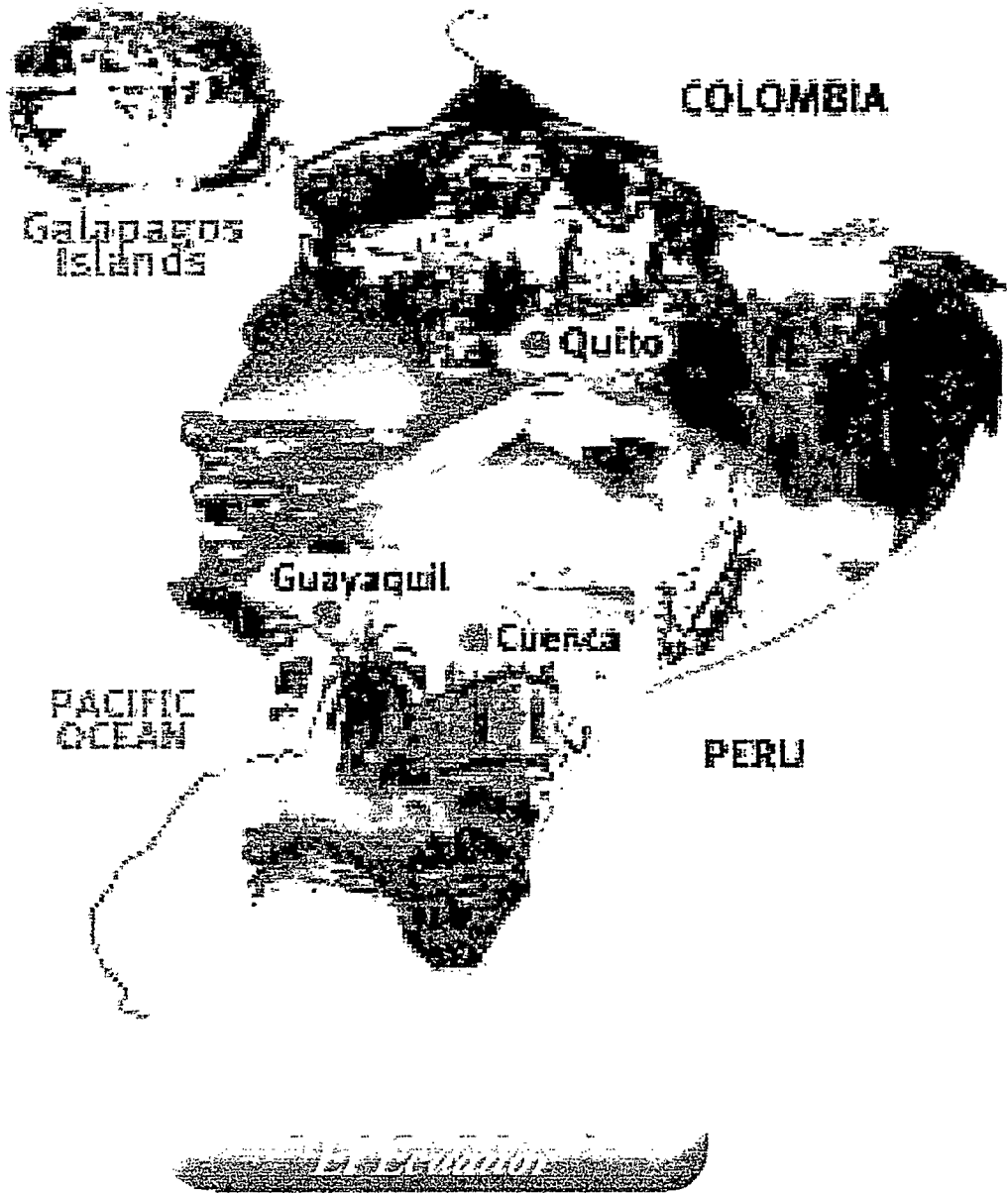
web site: www.eilecuador.org

25. www.madridteacher.com

26. 1999 - Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER). Todos los derechos reservados.

ANEXOS

ANEXO 1

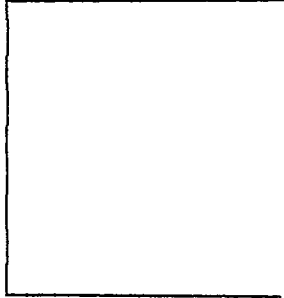


ANEXO 2

CENTRO DE CAPACITACIÓN OCUPACIONAL PARTICULAR BILINGÜE

EN TURISMO
BUWAY TURISM & LANGUAGE SCHOOL

HOJA DE INSCRIPCIÓN



FECHA:.....

NOMBRES:.....

APELLIDOS:.....

EDAD:.....

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO:.....

DIRECCIÓN:.....

TELÉFONO:.....

OCUPACIÓN:.....

DE CÉDULA:.....

NIVEL:.....

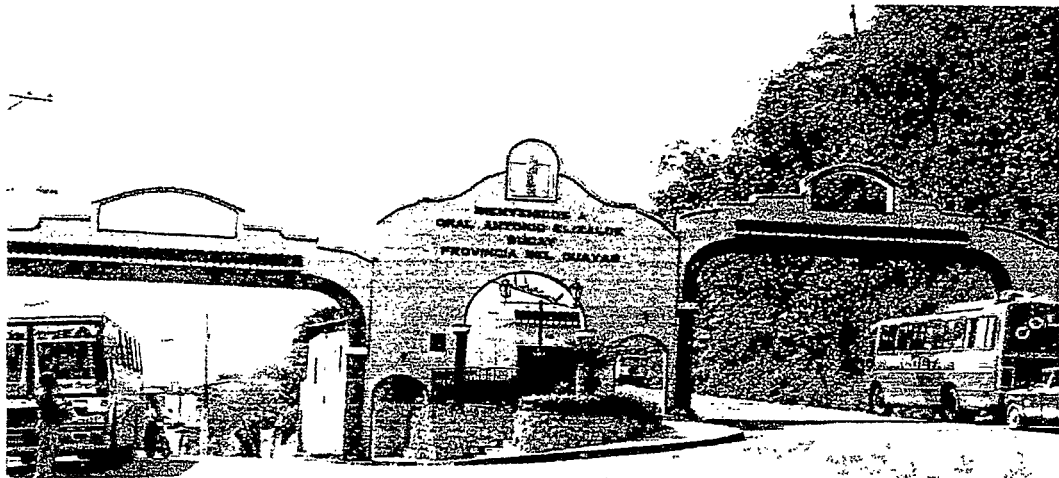
.....

Firma

Inscrito por:

.....

ANEXO 3



Entrada al Cantón General Antonio Elizalde - Bucay

ANEXO 4



Comité de Desarrollo Turístico

ANEXO 5

Escuela José María Velasco Ibarra

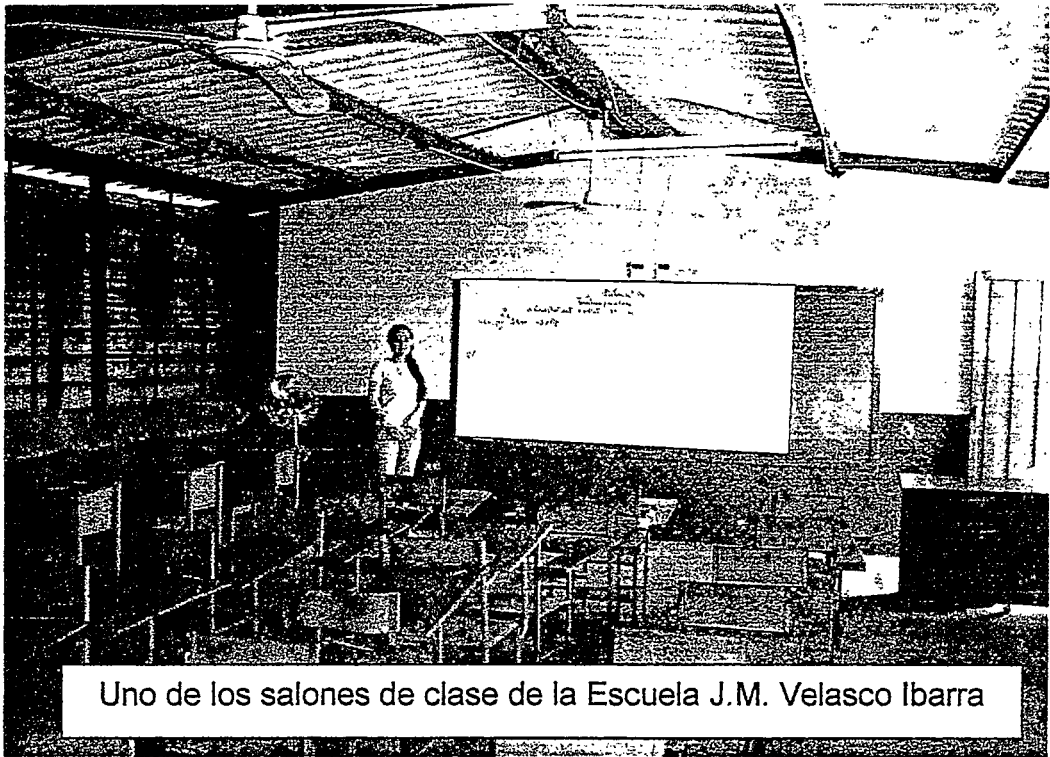


ANEXO 6

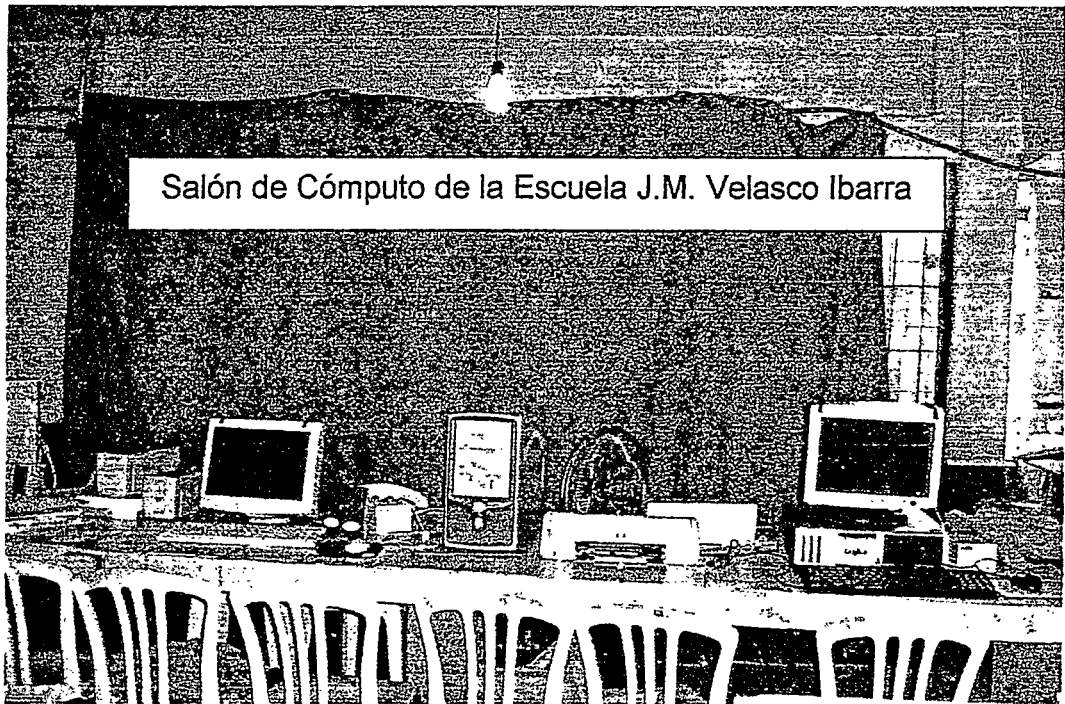
Rectorado de la Escuela J.M. Velasco Ibarra



ANEXO 7

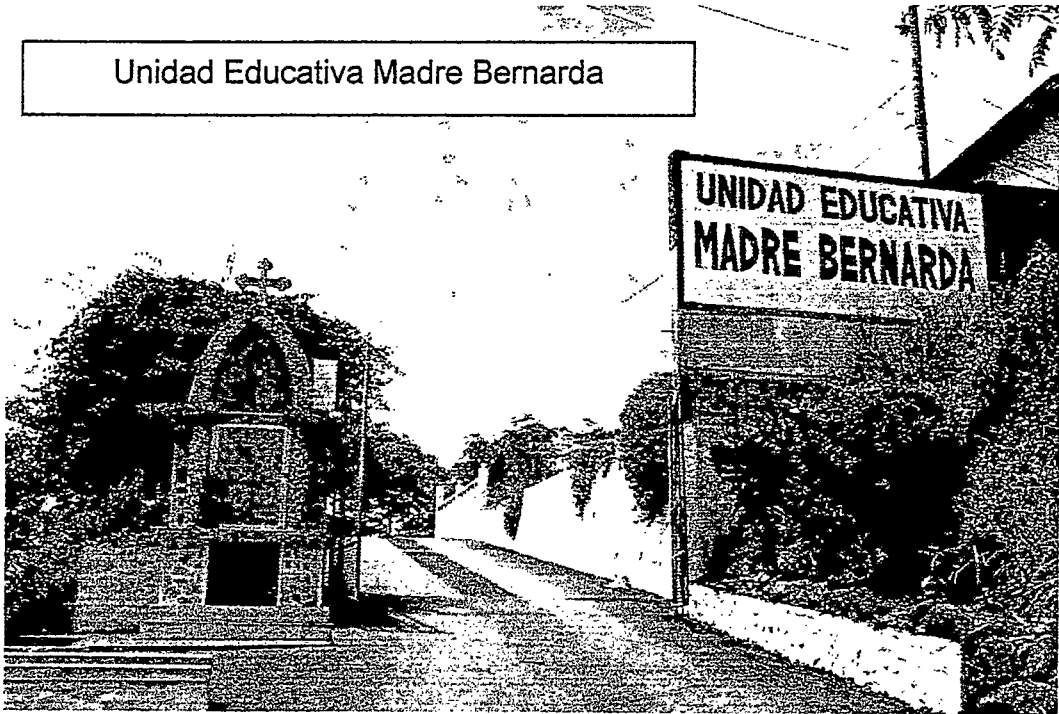


ANEXO 8



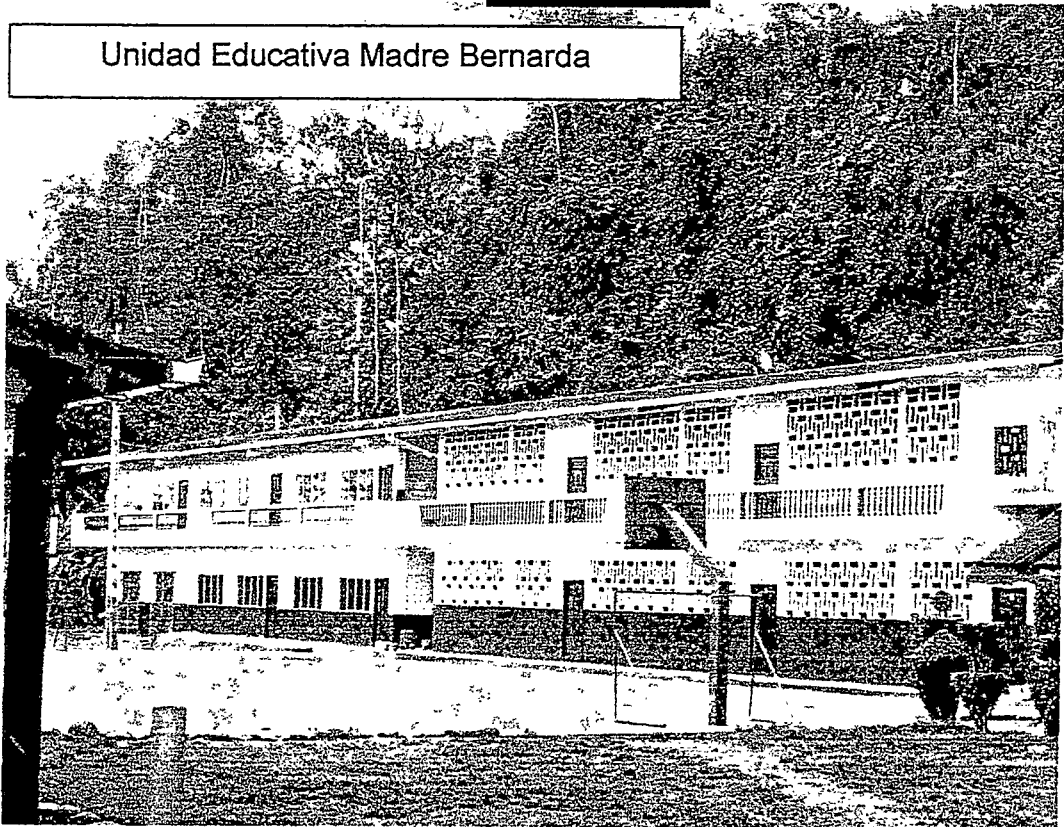
ANEXO 9

Unidad Educativa Madre Bernarda



ANEXO 10

Unidad Educativa Madre Bernarda

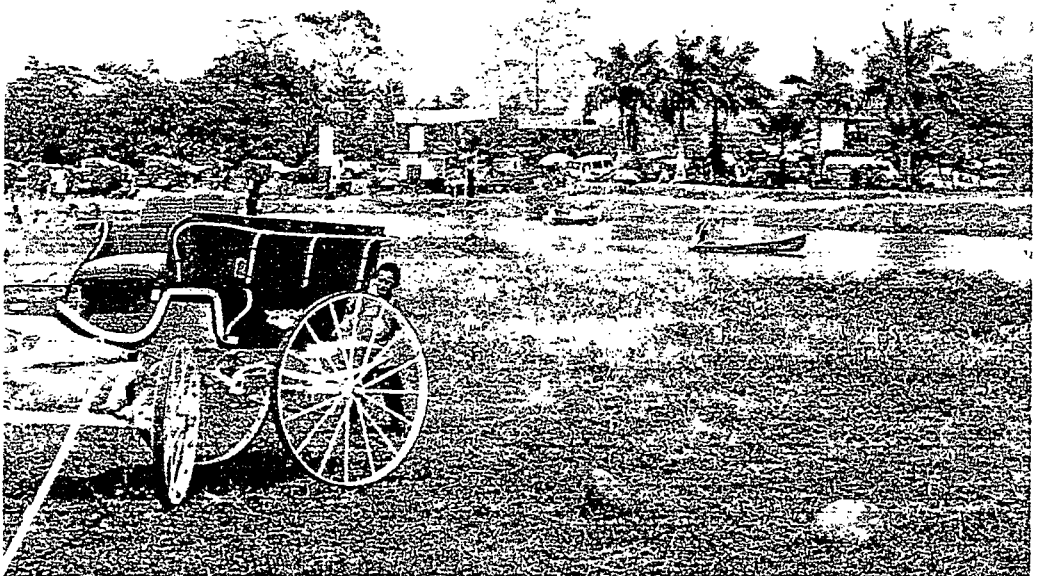


ANEXO 11



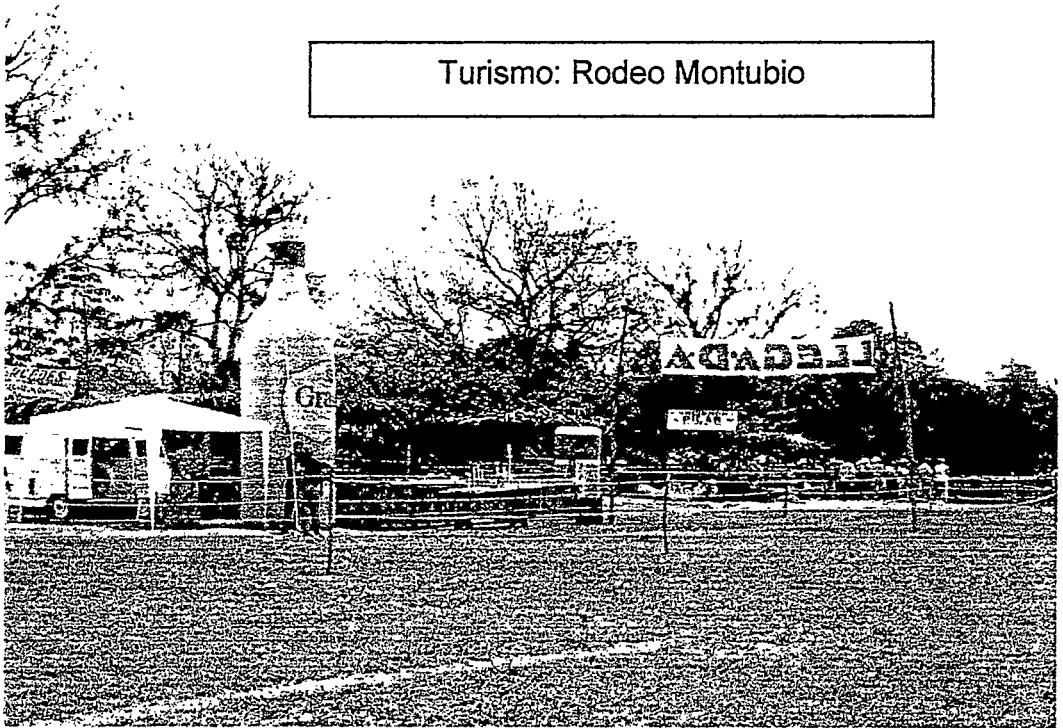
ANEXO 12

La Lolita: Fiesta de Cantonización



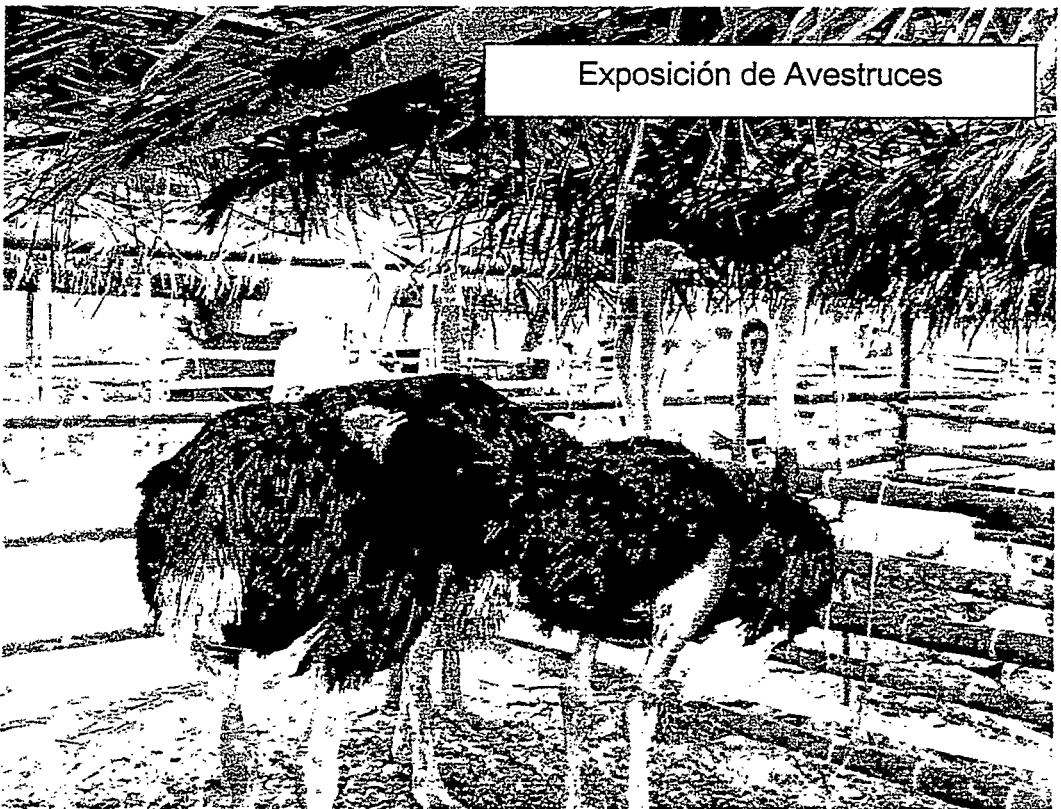
ANEXO 13

Turismo: Rodeo Montubio



ANEXO 14

Exposición de Avestruces



ANEXO 15



ANEXO 16



