

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a mi papi el Sr. Cesar Haymacaña, mi mami la Sra. Francisca Moreno y a mi abuelita Emma Farías por su apoyo incondicional. Gracias a Marlene Tenecota, Vanessa Leyton, Hipatia del Rocío Pluas, Luis Requena que sin su ayuda no hubiera sido posible este proyecto.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor”
ubicado en el suroeste de Guayaquil.

DEDICATORIA

A mi mejor amigo Espíritu Santo, mi esposa Michelle Requena y mi hijo Elías
Haymacaña.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor”
ubicado en el suroeste de Guayaquil.

La Responsabilidad de este trabajo de investigación,
con sus resultados, conclusiones y
recomendaciones, pertenece exclusivamente al
autor.

.....

FIRMA

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| | |
|--|-----------|
| 1. Resumen | 6 |
| 2. FUNDAMENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN | 7 |
| SITUACIÓN PROBLEMÁTICA | 7 |
| 3. MARCO TEÓRICO | 10 |
| 3.1 La Educación en el Ecuador | 10 |
| 3.2 Estudio de mercado | 10 |
| 3.3 Estudio técnico administrativo | 17 |
| 3.4 Estudio y evaluación financiera | 20 |
| 4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN | 22 |
| 4.1 Encuestas | 23 |
| 4.2 Tamaño de la muestra | 23 |
| 4.3 Formato de la encuesta | 24 |
| 4.4 Análisis de la encuesta | 26 |
| 5. Análisis de Resultados. Propuesta de creación | 39 |
| 5.2 VISIÓN | 39 |
| 5.3 VALORES | 39 |
| 5.4 OBJETIVOS DEL NEGOCIO | 40 |
| 5.5 ANÁLISIS PEST: POLÍTICO, ECONÓMICO, SOCIAL Y TECNOLÓGICO | 40 |
| 5.6 ANÁLISIS DE LAS 4P'S: | 42 |
| 5.7 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN | 43 |
| 5.8 ANÁLISIS FODA: FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS | 45 |
| 5.9 ANÁLISIS OPERATIVO | 45 |
| 6. Estudio Financiero | 47 |
| 6.1 Inversión inicial | 47 |
| 6.2 Ventas | 49 |
| 6.3 Costo del servicio | 50 |
| 6.4 Gastos Administrativos | 50 |
| 6.5 Gasto financiero | 50 |
| 6.6 Gasto de ventas | 51 |

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| | | |
|------------|---------------------------------------|-----------|
| 6.7 | Estado de resultado Proyectado | 52 |
| 6.8 | Cálculo de TIR y VAN | 52 |
| 7. | Conclusiones | 54 |
| 8. | Recomendaciones | 55 |
| 9. | BIBLIOGRAFÍA | 56 |
| 10. | ANEXOS | 60 |

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

1. Resumen

El presente trabajo de grado, corresponde a un estudio factibilidad para la ampliación de la Unidad Educativa Jehová mi Proveedor. En el cual se realiza un estudio de mercado, técnico administrativo y financiero con el fin de mejorar la infraestructura existente.

En el primer capítulo encontramos la fundamentación de la investigación como los objetivos, la justificación del proyecto la situación problemática. Mediante la aplicación de una encuesta y una entrevista a la directora general de la unidad educativa en el capítulo dos se presenta la metodología de la investigación; para poder determinar en capítulo tres el análisis situacional, analizar la influencia política, económica, social y tecnológico; y las estrategias para la puesta en marcha del proyecto.

Por ultimo en el capítulo cuatro se analiza la evaluación económica y financiera por medio de un flujo de caja proyectado y el cálculo del valor actual neto y la tasa interna de retorno. Con lo cual se establece la factibilidad de la ampliación de la Unidad Educativa Jehová mi Proveedor y así poder contribuir a la mejora en la calidad de la educación en la ciudad de Guayaquil.

2. FUNDAMENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Antecedentes teóricos.

En primer lugar se ha estimado el trabajo de grado en la del artículo de factibilidad para el acrecentamiento del establecimiento educativo “Academia Salvador” ubicada en el sector del beaterio al sur de Quito, mostrado en el año 2012 por Líndica Yadira León Lincango, para la obtención del título de magister en gerencia empresarial, MBA, mención en gerencia financiera. Presentado en la facultad de ciencias administrativas de la escuela politécnica nacional

La indagación es un estudio de posibilidad para la incremento de la institución educativa “Academia Salvador”; en el cual se realiza un estudio técnico-administrativo con el fin de mejorar la instalaciones y mejorar su servicio educativo.

Esta investigación, ayudó en el conocimiento de las influencias económicas, políticas, sociales y fundamentación legal; y de cómo ejecutar la indagación de mercado, el artículo técnico, administrativo y peritaje económico y financiero para poder expresar la posibilidad de la incremento de la unidad educativa.

En esta misma labor de indagación y junta se halló el trabajo de grado del estudio de posibilidad para la incremento de la unidad productiva de confecciones y bordados Orozco en la ciudad de Tulcán, presentado el año 2011 por Sandra Orozco Lara, para el proceso del título de Ingeniera en contabilidad y auditoría, CPA. Presentado en la jurisdicción de ciencias administrativas y económicas de la Universidad Técnica del norte.

Esta labor establece los pasos de instrucciones metodológicos para la producción de planes económicos-productivos y tesis de mercado para determinar la petición potencial e implantar los efectos para las entradas, costos, gastos y utilidades.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Esta exploración, ayudó a la comprensión de los cálculos económicos y financieros para establecer la posibilidad del plan.

Esta indagación, ayudó en el conocimiento del estudio financiero y los efectos con relación al cálculo del valor actual puro y la tasa de regreso.

Planteamiento del problema científico

¿Cómo lograr la expansión y adquisición de inversionistas para el aumento de la unidad educativa?

Objetivo general

Desarrollar un estudio técnico de factibilidad que permita adquirir oportunidades de inversión para mejorar la capacidad de gestión y de infraestructura de la unidad educativa “Jehová mi proveedor”

Objetivos específicos

Fabricar un estudio de la situación preliminar de la unidad educativa “Jehová mi proveedor” para definir la capacidad actual proyectada.

Conocer los niveles de aceptación sobre la calidad de educación que comparte la unidad educativa en la ciudad de Guayaquil.

Investigar el mercado de Guayaquil para conocer los competidores directo de la unidad educativa y ver las viables entradas de nuevos estudiantes

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Obtener la información de los costos fijos y variables con el fin de proyectar los ingresos y costos de la institución y determinar la mejor alternativa de inversión para la expansión de la unidad educativa.

Implantar la rentabilidad del proyecto por medio del cómputo de la van y la tir.

Justificación

Con la gratuidad con respecto a la educación hasta el tercer nivel en el país y la alta inversión del estado en la infraestructura y personal educativo, las unidades educativas particulares se han visto en la obligación de mejorar sus servicios para poder competir en este mercado. La propuesta de este trabajo se basa en un estudio de factibilidad para la expansión de la unidad educativa “Jehová mi proveedor”, para la cual se realiza un estudio técnico financiero y administrativo de la unidad educativa para poder cumplir con los estándares de calidad de educación y poder plantear un plan de mejora en busca de la mejor alternativa con respecto al costo/beneficio.

Este estudio tiene gran importancia para el desarrollo económico, educativo y social de la población. Los beneficiarios directos sería la niñez y juventud de la comunidad de la ciudad de Guayaquil(sector), porque con la expansión de la unidad educativa se puede aportar con un mejor servicio de calidad con respecto a la logística, avances tecnológicos y modelos de gestión con nuevas y modernas instalaciones, que brinden a los estudiantes mayor comodidad y precios accesibles; y el beneficiario indirecto sería el sistema nacional de educación, logrando que la unidad educativa “Jehová mi proveedor” sea un referente humanístico, pedagógico e integrador del buen vivir.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 La Educación en el Ecuador

En la antigüedad la humanidad exigía porque había centros de educación alojadas en casas que no eran idóneos, pero jamás hacían una protesta a las autoridades oportunas.

Muchas veces deliberamos que las escuelas y colegios no les conceden ningún tipo de medidas en cuanto a su instalaciones o volumen en las aulas pues si y es verdad hoy en día no respetan aquellas ordenaciones que son obligatorios para la sana relación y trato interpersonal de los infantes, el ministerio en la actualidad examina que aquellas reglas se cumplan al igual que los padres comprometidos en el tema.

“Son discreciones preceptivas para la edificación y distribución de los áreas escolares, que buscan compensar obligaciones pedagógicos y contribuir al progreso de la aptitud en la educación. Estos patrones expresan las circunstancias de las instalaciones que deben practicar gradualmente todos los establecimientos educativos con el propósito de obtener niveles insuperables de eficacia en el transcurso de enseñanza-aprendizaje.” (Ministerio de educación, 2012)

Con el objetivo para valorar y certificar las bases se tiene que efectuar con ciertos requerimientos implantados por los patrones de calidad y así poder cumplir con el marco del buen vivir y aportar con los métodos de enseñanza-aprendizaje. (Anexo 1)

3.2 Estudio de mercado

Un estudio de mercado es una de esas tareas de la que no podemos dejar de lado poseamos dinero o no para hacerlo. Personalmente para mi es una de las cosas molestas que debe hacerse y debe hacerse porque bien ejecutado es una fuente de investigación sorprendente sobre exteriores que desconocíamos de nuestros clientes, productos e industria.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

El valor de la investigación de mercado es confirmar la presencia de una necesidad insatisfecha en el mercado y tener la posibilidad de ofrecer una mejor asistencia en un área determinada.

“Se deduce por mercado la plaza en que concurren las poderíos de la oferta y solicitud para realizar las actividades productivos de capitales y valores a precios determinados”. (Baca, 2001, p. 14)

“Es tesis de mercado es experimentar que existe un número suficiente de sujetos, compañías u otras entidades económicas que, dadas innegables circunstancias, demuestran una queja que prueba la puesta en partida de un definitivo programa de elaboración de bienes o servicios en un cierto periodo” (ILPES, 2011, p.72)

Investigación de mercado

Las encuestas de investigación de mercado le ofrecen una forma rápida y accesible de llevar a cabo un análisis con segmentación del mercado. Averiguar la información demográfica clave sobre los consumidores del mercado. Luego, utilizar encuestas para hacer de todo, desde medir la satisfacción del cliente hasta desarrollar nuevos productos.

La única forma de conservar a los clientes, o ganar un nuevo negocio es saber exactamente qué quieren los consumidores. Adivinar y guiarse por el instinto no sirve a la hora de lanzar productos exitosos y redactar mensajes de marketing adecuados.

“Todo negocio prospero necesita estar al tanto de quiénes son sus clientes y dónde se hallan los clientes permisibles y qué quieren. Sin esa investigación, es dificultoso tomar disposiciones sobre que beneficio o servicio vender o dónde, cómo reunir en los clientes. La indagación de plazas es una forma de revelar esta búsqueda por medio de varios métodos científicos.” (Bird, 2008, p 9.)

Análisis de la demanda

El análisis de mercados es como la distinción y separación de las partes del mercado para llegar a conocer los principios o elementos de este. Para realizar un análisis de mercados adecuado necesitamos distinguir entre los diferentes tipos de mercado que existen.

El principal objetivo de este análisis es determinar y medir los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, y así poder determinar la posibilidad de participación en el mercado.

“La solicitud de un producto puede especificarse como la solidez física o monetario que sería obtenido por un conjunto de consumidores en un lugar y tiempo entregado, bajo unas circunstancias de ambiente y un terminante voluntad comercial”. (Villacorta M., 2010, p. 50)

“Capacidad de renuencia de un mercado permisible ante las sugerencias y esfuerzos de marketing precisos y delimitada por las situaciones presentes del entorno”. (Talaya, 2008, p. 180)

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es un proceso que divide el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Su esencia conocer realmente a los consumidores. Un elemento decisivo del éxito de un empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado, también es un esfuerzo de precisión del marketing.

El segmento de mercado es un grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares y que reaccionarán de modo parecido ante una mezcla de marketing.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

El comportamiento del consumidor suele ser demasiado complejo como para explicarlo con una o dos características, por lo tanto se deben tomar en cuenta varias dimensiones, partiendo de las necesidades de los consumidores.

“La división del mercado se concreta como la subdivisión de un mercado en conjuntos mínimos y diferentes de clientes según sus carestía y prácticas de compras”. (David, 2003, p.278)

“Un fragmento de mercado es un conjunto comparativamente semejante de clientelas que registran de modo similar ante un marketing mix explícito. El transcurso por el que se fracciona un mercado en fracciones, que se conoce como desmembración, se suele llevar a cabo con la ayuda de desemejantes inventivas esquemas, mediante las que se instauran aquellos conjuntos de clientelas con las tipologías y preferencias más parecidas entre sí, y desiguales de las del resto de los conjuntos.” (Rodríguez, 2011, p.110)

El mercado meta

Tiene que haber transparencia, no podemos ofrecer diversas cosas a la vez a menos que todo tenga concordancia de peso, por lo cual se lo consiga implantar en el mismo envío de venta, ejemplo: una ferretería vende miles de productos y todos tienen concordancia de peso como los materiales y sus adjuntos, de ahí sus diferencias o variedades.

Los Mercados Metas son preferidos para que sean envueltas sus carestías, en ocasiones cuando son proyectados los procedimientos de Mercadotecnia hay mercancías que buscan conseguir varios TARGETS, sin embargo este tipo de habilidad dificulta en general el desempeño del producto o marca ante los ojos del comprador, debido especialmente a que no se consigue un posicionamiento claro.

“Un mercado meta es un conjunto determinado que los apoderados suponen que será más factible que compren el beneficio de una empresa.” (Lamb, 2011, p.50)

“La táctica del mercado meta distingue en que pieza o segmento de mercados es obligatorio orientarse. Este proceso empieza

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

con un estudio de la oportunidad de mercado (AOM), que puntualiza y deduce el tamaño y el potencial de ventas de los fracciones de mercado que a la empresa le importa.” (Lamb, 2011, p.53)

Estrategias de marketing

Las tácticas de marketing, también es conocida como habilidades de mercantilización, destrezas de mercadeo o estrategias comerciales, son operaciones que se llevan a cabo para adquirir explícitos objetivos concernidos con el marketing, tales como estar al tanto de un nuevo producto, amplificar las ventas o adquirir una mayor subsidio en el mercado

Para bosquejar habilidades de marketing, debemos tener presente nuestros metas, patrimonios y capacidad, debemos previamente estudiar nuestro público objetivo, de tal modo que en relaciona dicho estudio podamos, por ejemplo, elaborar tácticas que nos permitan satisfacer sus insuficiencias o deseos, o que identifiquen sus hábitos

“la técnica de marketing facilita la representación de como la distribución ajustara el producto, la adherencia de precios, la repartición y las disposiciones de fomento para crear una mercado que resulte atrayente a los interesados. También trata de la ejecución, el control y el arreglo de estas disposiciones.” (Ferrell, 2012, p.17)

“En este nivel la compañía puntualizara como logrará una ventaja profesional al hacer algo mejor que la competencia: sus mercancías deben ser de mayor calidad que las ofertas de sus contendientes; sus costes deben ser reflexivos con el nivel de calidad (valor); sus metodologías de repartición deben ser tan eficaz como sea permisible, y sus ofertas deben ser más poderosos para relacionarse con los usuarios meta. La táctica del marketing se narra a la forma en que la compañía gestionara sus diplomacias con los clientes de forma que le dé una superioridad sobre la competencia.” (Ferrell, 2012, p.45)

Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que los fabricantes están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y circunstancias dadas, en un explícito momento.

Es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

“Oferta es la cuantía de bienes o servicios que un innegable número de proponentes (productores) está dispuesto a poner a buena voluntad del mercado a un precio definitivo.” (Baca, 2001, p. 43)

La competencia

La definición más práctica y adecuada de competitividad es lograr y mantener una rentabilidad igual o superior a los rivales en el mercado. De no ser así, el negocio no sobrevivirá y el tiempo de agonía dependerá de la necesidad de los fuertes en el mercado y de la capacidad financiera.

“En un mercado intachablemente profesional todos los colaboradores del mercado, tanto interesados como fabricantes, son precio-aceptantes. Es decir, ni las decisiones de consumo de los clientelas particulares ni las disposiciones de fabricación de los fabricantes afectan al precio de mercado del bien.” (Krugman, Olney, Wells, 2008, p. 187)

“Entre los fines que acuerdan la solicitud del mercado y los costos, la entidad debe tener en cuenta los costos, los precios y las viables reacciones de los contendientes. La compañía debe discurrir en primer lugar el precio de su contendiente más próximo.” (Kotler, Lane, 2009, p. 444)

Análisis de los precios.

Análisis de mercados es la distinción y separación de las partes del mercado para llegar a conocer los elementos de este. Para realizar un análisis de mercados adecuado necesitamos distinguir entre los diferentes tipos de mercado que existen.

El objetivo de este análisis tiene que ver con el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda que tiene que buscar la empresa, considerando que cada país tiene un control gubernamental y es quien fija los precios del mercado.

**“Es la cuantía financiera a la que los fabricantes están dispuestos a ofrecer, y los compradores a adquirir un bien o prestación, cuando la oferta y solicitud están en equilibrio.”
(Baca, 2001, p. 43)**

Análisis del mercado (encuesta)

Los efectos de nuestra investigación exponen un mercado en transición, que solicita funcionalidades de análisis de notoriedad y sentimiento.

“La investigación es una búsqueda inventiva de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea conseguir, y posteriormente “reúne estos datos particulares para conseguir durante la valoración datos agregados” (Díaz, 2001, p.13)

Tamaño de la muestra

Es significativo señalar el tamaño de la muestra en función del margen de error que estemos dispuestos a tolerar, un margen aceptable del 5%; del error de muestreo o grado de precisión, coeficiente de confianza que se esté dispuesto a tolerar; de la amplitud del universo, el grado de homogeneidad de la población;

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

porque en una muestra que sea inicialmente amplia, irá perdiendo significación a medida que se fragmenten los resultados.

“La intención del esquema diferencial reside en determinar algo sobre una ciudad a partir de una modelo. Una muestra es una pieza o parte de la localidad de interés. En varios procesos el muestreo resulta más posible que el tesis de toda la ciudad.” (Lind, Marchal, Wathen, 2008, p.261)

Análisis e interpretación de datos

La determinación de la presencia o no de un lugar en el mercado para una nueva compañía se origina cuando existe una divergencia entre la demanda solicitada y la oferta que aportan las otras compañías. Esta contradicción precisa el volumen de producción o de beneficio de servicios preliminar para nuestra compañía que nos facilitara la toma de decisión.

“El estudio de fichas es la administración de hechos y números para obtener ciertas informaciones en una técnica que ayudará al administrador a tomar una decisión apropiada. La idea principal de cualquier estudio es lograr cierta información validez y confiable.” (Namakforoosh, 2000, p.281)

3.3 Estudio técnico administrativo

Lo característico en la elaboración de proyectos es llegar a bosquejar la ocupación de producción óptima, que mejor manipule los patrimonios útiles para obtener el producto deseado, sea este un bien o un servicio. El resto de la metodología concierne a las inventivas e instrumentos precisos para ese fin y principalmente para poder calcular el grado de conciliación de ese cargo de fabricación a un anticipado conjunto de juicios.

“El estudio competente puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: intrepidez del volumen óptimo de la planta, audacia de la localización óptima de la planta, ingeniería del

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

**propósito y estudios organizativo, administrativo y legal.”
(Baca, 2010, p. 7)**

“En el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.” (Sapag, 1991, p. 30)

Tamaño óptimo del proyecto

La determinación de la dimensión responde a un estudio relacionado de una gran suma de versatilidades de un proyecto: demanda, recurso de insumos, localización y plan estratégico comercial, entre otras.

Es la cabida instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. Este análisis implica examinar, en lo posible, acciones que permitan resolver significativamente el problema solamente con mejoras mínimas, sin tener que incurrir en costos de inversión.

**“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”
(Baca, 2010, p. 75)**

“La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y los costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual manera, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.” (Sapag, 2008, p. 181)

Localización del proyecto

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo. Este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc. El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio.

“El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta.” (Baca, 2010, p. 86)

“La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e, incluso, de preferencias emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.” (Sapag, 2008, p. 203)

Ingeniería del proyecto

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Explicar los procedimientos o procesos técnicos a través de los cuales se podrían obtener los objetivos del proyecto, es decir, busca establecer los aspectos técnicos que condicionan el desarrollo de un proyecto y las obras necesarias para su funcionamiento.

“El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

organización que habrá de tener la planta productiva.” (Baca, 2010, p. 89)

“El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados con cada una de las alternativas de producción.”(Sapag, 2008, p. 145)

Estudio organizacional

Se propone aportar los elementos de juicio necesarios para decidir tipo de organización legal, si es que se requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación y operación del proyecto, la organización más simple que se necesite para realizar el trabajo es la mejor. Lo que hace que una organización sea buena es que crea un mínimo de problemas. Entre más sencilla sea la estructura, existen menores posibilidades de que se desempeñe mal.” La persona que crea una organización debe, desde sus inicios, tener un enfoque claro sobre las actividades importantes requeridas para producir resultados claves.

“En cada proyecto de inversión se presentan características específicas y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución.” (Sapag, 2008, p. 226)

3.4 Estudio y evaluación financiera

La evaluación financiera detalla los métodos para considerar el valor del dinero a través del tiempo, utilizando el valor actual neto y la tasa interna de rendimiento, esta etapa es muy importante porque permite decidir la realización del proyecto.

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

“La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.”(Sapag, 2008, p. 30)

Inversión total inicial

Es necesario entender lo que cuesta comenzar y dirigir una empresa antes de invertir en ella o pedir un préstamo de negocios. Al calcular la inversión inicial e incluirla en el plan de negocios, el prestamista tendrá una mejor comprensión de la rentabilidad de nuestro proyecto. Aunque no se pueden estimar todos los costos asociados con el inicio de un negocio, hay ciertos costos básicos, como equipos, materiales, mano de obra, y seguros, que se pueden utilizar para calcular el gasto inicial.

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.” (Baca, 2010, p. 143)

Flujo de caja proyectado

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

“El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: los egresos iniciales de fondos, los ingresos y egresos de operación, el momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y el valor de desecho o salvamento del proyecto.” (Sapag, 2008, p. 292)

El criterio del valor actual neto (VAN)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto en inglés net present value, cuyo acrónimo es VAN en inglés, NPV, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.” (Sapag, 2008, p. 321)

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, a TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad es decir consiste en encontrar un tipo de interés mediante el cual se consiga igualar el valor actual neto previsto

“El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.” (Sapag, 2008, p. 323)

4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) con un diseño no experimental aplicado de carácter transversal.

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

4.1 Encuestas

Para conocer las necesidades del mercado y el nivel de aceptación se emplearon dos herramientas de investigación de mercado entre las cuales encontramos las encuestas y entrevista. Para la realización se utilizó los datos del instituto de nacional de estadística y censos en el cual indica que hasta el año 2010 la población de Guayaquileños ubicados en la parroquia letamendi son 95 943 habitantes. (Ver anexo 2)

4.2 Tamaño de la muestra

Para obtener el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente formula:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Dónde:

- N = Total de la población (95943)
- $Z_{\alpha}^2 = 1.96$ al cuadrado para la seguridad de 95%
- p = proporción esperada (en este caso 50% = 0.50)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.50 = 0.50)
- e= error estadístico (en su investigación use un 5%)

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{(95943)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(95943 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$
$$n = \frac{92143.6572}{239.855 + 0.9604}$$

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

$$n = 383$$

El cual indica que la muestra es de 383 encuestas considerando un 95% de confiabilidad y un 5 % de margen de error.

4.3 Formato de la encuesta

1. ¿Tienen niños que van a comenzar la educación inicial?
SI _____ NO____
2. En el caso de tener niños que van a comenzar la educación inicial ¿tiene decidido a que escuela matricularlos?
SI _____ NO____
3. ¿Tienen niños o adolescentes en casa que cursan la educación media?
SI _____, Cuantos____ NO____
4. Si sus hijos ya están en una escuela o colegio ¿Está satisfecho con el centro educativo actual?
SI _____ NO____
5. ¿Estaría dispuesto a cambiar de establecimiento educativo a su hijo(a)?
SI _____ NO____
6. ¿Ud. qué tipo de educación prefiere?
Fiscal____
Municipal____
Privado____
Fiscomicional____
7. ¿Qué tipo de horario prefiere en una institución educativa?
Matutino____
Vespertino____
Nocturno____
8. ¿Qué características usted toma en cuenta al momento de escoger una escuela o colegio? (marque con una X por característica)

1= sin importancia, 2= Poco importante; 3=Importante; 4= Muy importante

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| Características | 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Precio | | | | |
| Calidad educacional | | | | |
| Infraestructura | | | | |
| Ubicación | | | | |
| Tradicción | | | | |
| Prestigio | | | | |

9. ¿Qué característica prefiere en un centro educativo?

(Marque con una X por característica)

1= sin importancia, 2= Poco importante; 3=Importante; 4= Muy importante

| Características | 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Salones amplios | | | | |
| Biblioteca | | | | |
| Laboratorios | | | | |
| Áreas de recreación | | | | |

10. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a cancelar por la pensión mensual de la educación de su hijo/a?

\$30 ___

\$40 ___

\$50 ___

\$60 ___

11. ¿Cuándo decidió inscribir a su hijo/a en algún centro educativo, que medios publicitarios impulsaron su elección?

TV ___

Internet ___

Radio ___

Prensa escrita ___

Hojas volantes ___

Referencias personales ___

Ninguno ___

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

4.4 Análisis de la encuesta

Para realizar las tablas de frecuencia y tabulación se ha utilizado el programa SPSS.

En la encuesta se desarrolló 11 preguntas las cuales fueron realizadas en la parroquia letamendi, con el objetivo de identificar quienes son nuestro mercado potencial.

Análisis de variables cualitativas

Las variables cualitativas son aquellas que permiten estudiar los resultados de las encuestas basados en cualidades no numéricas, categorías o modalidades.

Pregunta N° 1: ¿Tienen niños que van a comenzar la educación inicial?

Tabla #1: ¿Tienen niños que van a comenzar la educación inicial?

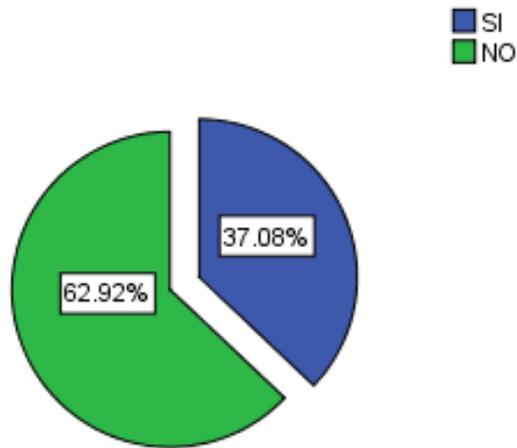
| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido SI | 142 | 37.1 | 37.1 | 37.1 |
| NO | 241 | 62.9 | 62.9 | 100.0 |
| Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #1 Niños que van a comenzar la educación inicial



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 37.08% de los encuestados tiene niños que van a comenzar la educación inicial y un 62.92% que no va a comenzar la educación inicial.

Pregunta N°2 En el caso de tener niños que van a comenzar la educación inicial ¿tiene decidido a que escuela matricularlos?

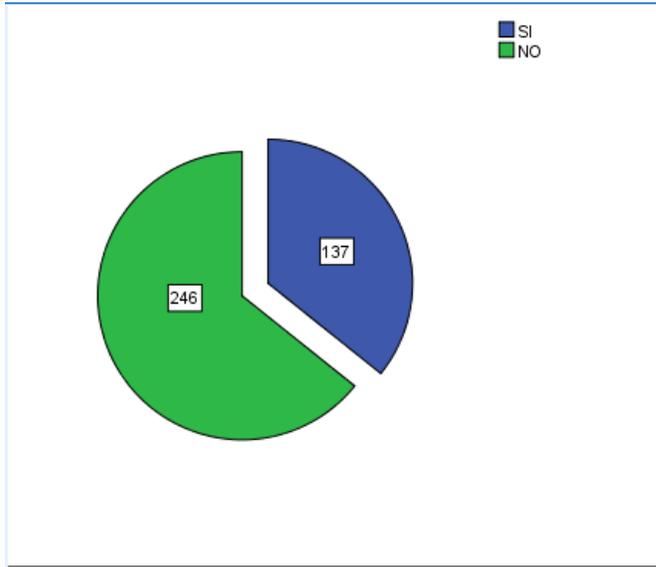
Tabla #2 Padres que tienen decidido a que escuela matricularlos

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido SI | 137 | 35.8 | 35.8 | 35.8 |
| NO | 246 | 64.2 | 64.2 | 100.0 |
| Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #2 Padres que tienen decidido a que escuela matricularlos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 64.2% de los encuestados tienen decidido donde matricular a sus hijos y un 35.8% aún no está decidido.

Pregunta N°3 ¿Tienen niños o adolescentes en casa que cursan la educación media?

Tabla #3 ¿Tienen niños o adolescentes en casa que cursan la educación media?

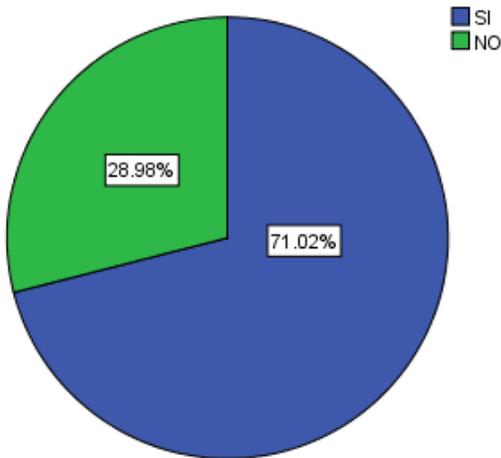
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | SI | 272 | 71.0 | 71.0 | 71.0 |
| | NO | 111 | 29.0 | 29.0 | 100.0 |
| | Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente:

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #3: Niños y adolescente que cursan la educación media



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 71.02% de los encuestados tienen niños y adolescentes que cursan la educación media y un 28.98% que no.

Pregunta N°4 Si sus hijos ya están en una escuela o colegio ¿Está satisfecho con el centro educativo actual?

Tabla #4: Si sus hijos ya están en una escuela o colegio ¿Está satisfecho con el centro educativo actual?

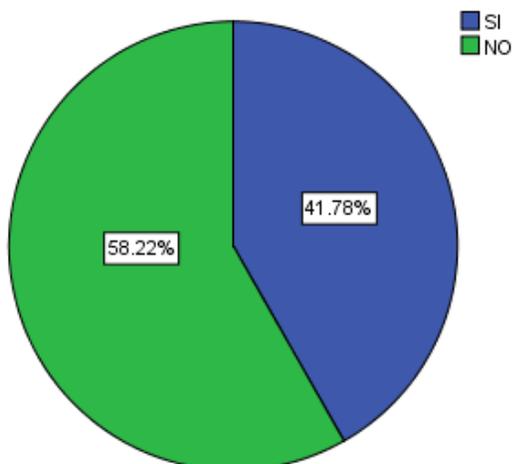
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | SI | 160 | 41.8 | 41.8 | 41.8 |
| | NO | 223 | 58.2 | 58.2 | 100.0 |
| | Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #4: Satisfacción en centros educativos



Fuente:

Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 58.22% de los encuestados están satisfechos con el servicio que le brinda su actual centro educativo y un 41.78% no está satisfecho.

Pregunta N° 5 ¿Estaría dispuesto a cambiar de establecimiento educativo a su hijo(a)?

Tabla #5 Padres que estarían dispuesto a cambiar de establecimiento educativo a su hijo(a)

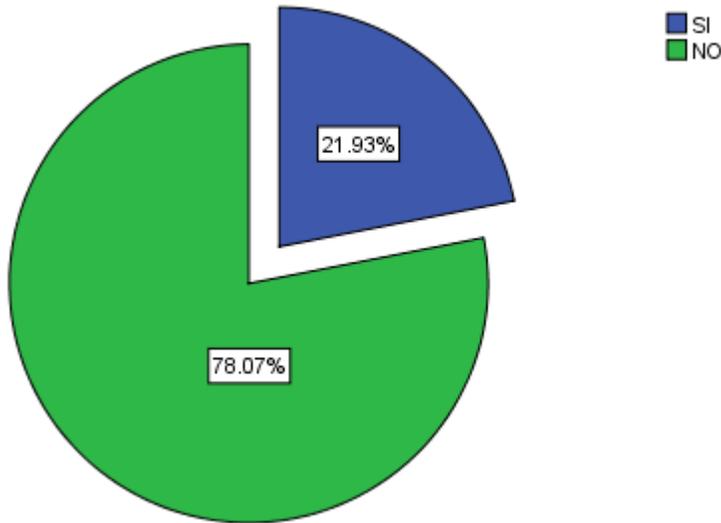
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | SI | 84 | 21.9 | 21.9 | 21.9 |
| | NO | 299 | 78.1 | 78.1 | 100.0 |
| | Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #5: Padres que estarían dispuesto a cambiar de establecimiento educativo a su hijo(a)



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 78.07% de los encuestados no estarían dispuestos a cambiar a su hijo o hija; y un 21.93% si estaría dispuesto a cambiarlo de centro educativo

Pregunta N° 6 ¿Ud. qué tipo de educación prefiere?

Tabla #6 Tipo de educación

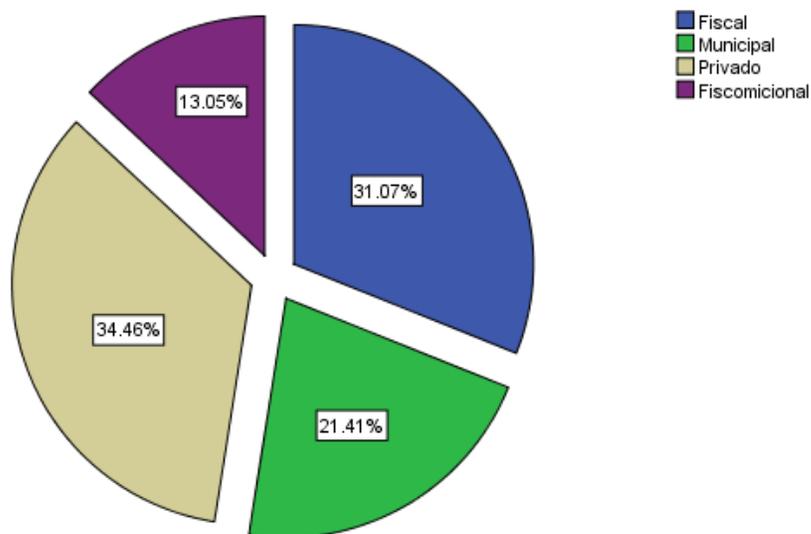
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|---------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Fiscal | 119 | 31.1 | 31.1 | 31.1 |
| | Municipal | 82 | 21.4 | 21.4 | 52.5 |
| | Privado | 132 | 34.5 | 34.5 | 86.9 |
| | Fiscomicional | 50 | 13.1 | 13.1 | 100.0 |
| | Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #6 Tipo de educación



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que el 34.46% de los encuestados prefieren un tipo de educación privada, un 31.07% un tipo de educación fiscal, un 21.41% un tipo de educación municipal y un 13.05% un tipo de educación Fiscomisional

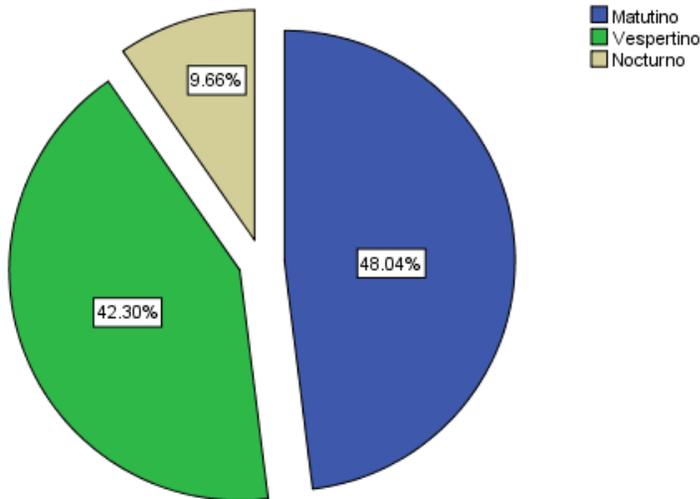
Pregunta N°7 ¿Qué tipo de horario prefiere en una institución educativa?

Tabla#7 Tipo de horario de preferencia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Matutino | 154 | 40.2 | 40.2 | 40.2 |
| Vespertino | 192 | 50.1 | 50.1 | 90.3 |
| Nocturno | 37 | 9.7 | 9.7 | 100.0 |
| Total | 383 | 100.0 | 100.0 | |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Gráfico#7 Tipo de horario de preferencia



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta pregunta se puede apreciar que un 48.04% prefieren un tipo de horario matutino, un 42.30% un tipo de horario vespertino y tan solo un 9.66% un tipo de horario nocturno.

Pregunta N°8 ¿Qué características usted toma en cuenta al momento de escoger una escuela o colegio?

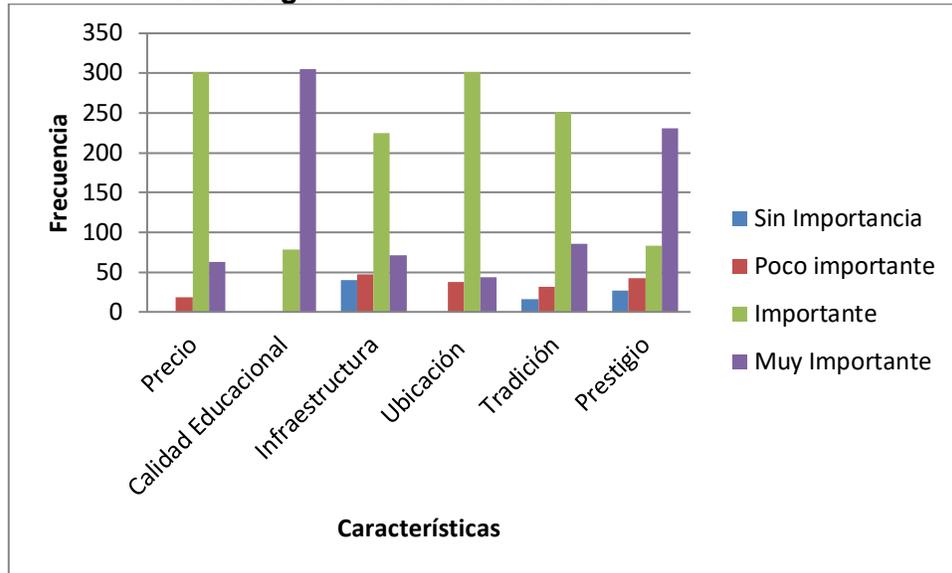
Tabla#8: características que consideran los padres al momento de escoger un centro educativo

| | Sin Importancia | Poco importante | Importante | Muy Importante |
|-------------------|-----------------|-----------------|------------|----------------|
| Precio | 0 | 18 | 302 | 63 |
| Calidad Educativa | 0 | 0 | 78 | 305 |
| Infraestructura | 40 | 47 | 225 | 71 |
| Ubicación | 0 | 38 | 302 | 43 |
| Tradicición | 16 | 31 | 251 | 85 |
| Prestigio | 27 | 42 | 83 | 231 |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico#8: Características que consideran los padres al momento de escoger un centro educativo.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta preguntando podemos observar que con respecto al precio que un 79% dice que es importante, un 16% que es importante y tan solo un 5% que es poco importante. Con respecto a la infraestructura un 59% dice que es Importante, un 19% dice que es muy importante, un 12% dice que es poco importante y un 10% dice que es sin importancia. Con respecto a la ubicación un 79% de los encuestados dice que es importante, un 11% dice que es muy importante y un 10% que es poco importante. Con respecto a la tradición un 66% dice importante, un 22% dice que es muy importante, un 8% dice que poco importante y que un 4% dice que es sin importancia. Con respecto al prestigio un 60% dice que es muy importante, un 22% dice que es importante, un 11% dice que es poco importante y un 7% dice que es sin importancia.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Pregunta N°9: ¿Qué característica prefiere en un centro educativo?

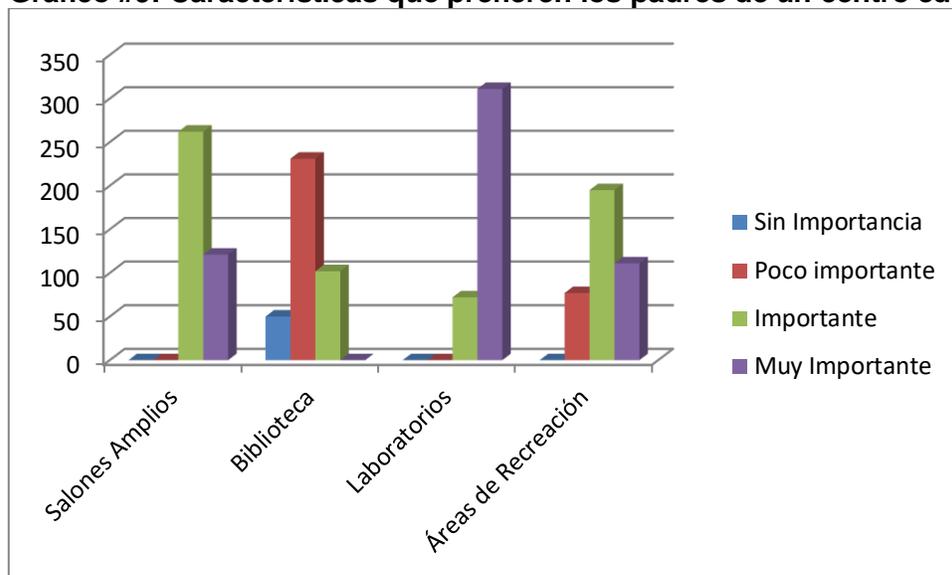
Tabla#9: características que prefieren los padres de un centro educativo

| | Sin Importancia | Poco importante | Importante | Muy Importante |
|---------------------|-----------------|-----------------|------------|----------------|
| Salones Amplios | 0 | 0 | 262 | 121 |
| Biblioteca | 50 | 231 | 102 | 0 |
| Laboratorios | 0 | 0 | 72 | 311 |
| Áreas de Recreación | 0 | 77 | 195 | 111 |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Gráfico #9: Características que prefieren los padres de un centro educativo



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Pregunta N° 10: ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a cancelar por la pensión mensual de la educación de su hijo/a?

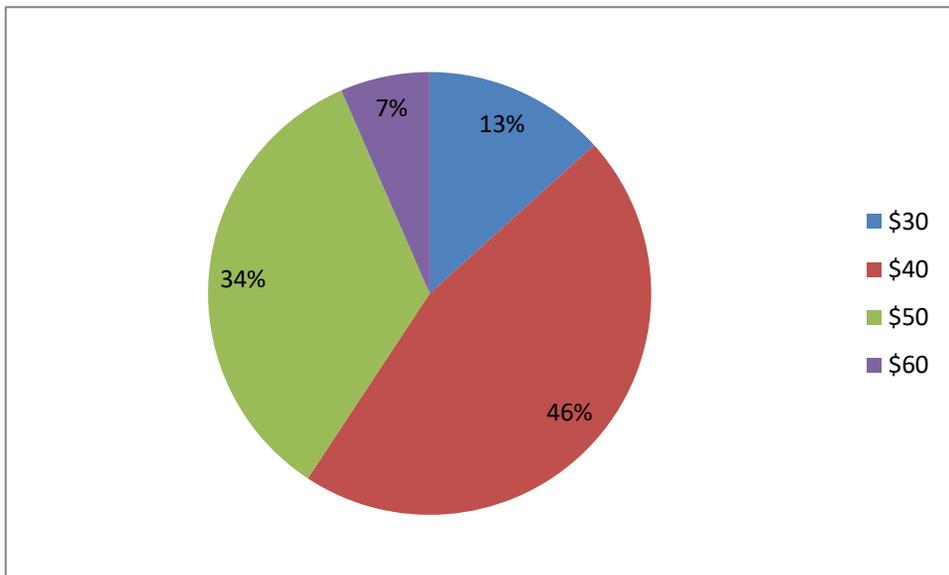
Tabla #10: Cantidad de dinero que están dispuesto a cancelar por la pensión mensual

| \$30 | \$40 | \$50 | \$60 |
|--------------------------|------|-------|------|
| 51 | 176 | 131 | 25 |
| Media | | 43.39 | |
| Mediana | | 40 | |
| Moda | | 40 | |
| Desviación Típica | | 7.89 | |
| Coeficiente de variación | | 18.18 | |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Gráfico #10: Cantidad de dinero que están dispuesto a cancelar por la pensión mensual



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Análisis:

En esta pregunta podemos observar que el 46% de los encuestados está dispuesto a cancelar \$40, un 34% está dispuesto a cancelar \$50, un 13% está dispuesto a cancelar \$30 y un 7% está dispuesto a cancelar \$60.

La media de los precios es de 43.39, la media es 40, la moda también es de 40 y una desviación típica de 7.89. El coeficiente de variación es la relación entre la desviación típica y la media aritmética, la cual es del 18.18% por lo cual podemos concluir que los datos son representativos con respecto a la media y homogéneos, también podemos concluir que la variabilidad de los datos es baja.

Pregunta #11: ¿Cuándo decidió inscribir a su hijo/a en algún centro educativo, que medios publicitarios impulsaron su elección?

Tabla #11: medios publicitarios que influyen en los padres de familia

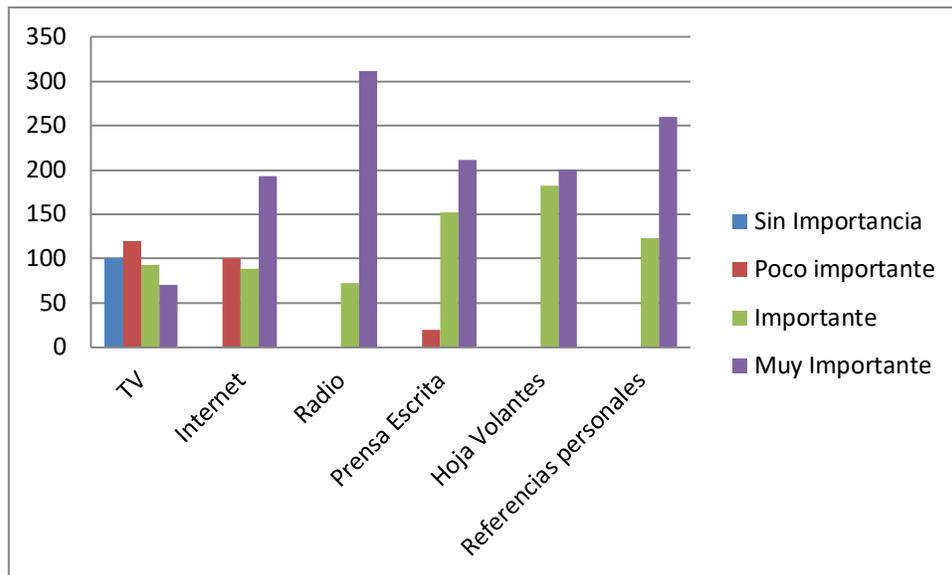
| | Sin Importancia | Poco importante | Importante | Muy Importante |
|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------|-----------------------|
| TV | 100 | 120 | 93 | 70 |
| Internet | 0 | 101 | 89 | 193 |
| Radio | 0 | 0 | 72 | 311 |
| Prensa Escrita | 0 | 20 | 152 | 211 |
| Hoja Volantes | 0 | 0 | 182 | 201 |
| Referencias personales | 0 | 0 | 123 | 260 |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Gráfico #11: medios publicitarios que influyen en los padres de familia



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor.

Análisis:

En esta preguntando podemos observar que con respecto a la televisión tuvo un impacto bajo ya que la mayoría considero que es poco importante, con respecto a la radio los padres encuestados consideraron que es muy importante; así como la prensa escrita, hoja volantes y las referencias personales.

5. Análisis de Resultados. Propuesta de creación

La Unidad Educativa “Jehová mi Proveedor” se encuentra situada en la parroquia Letamendi, actualmente cuenta con 300 escolares y brinda un asistencia educativa desde primero hasta sexto año de educación básica. En vista que ha alcanzado a su capacidad máxima de área y teniendo un crecimiento auténtico de un 40% en los últimos 3 años se decide hacer un estudio de perspectiva para el acrecentamiento de la unidad educativa. Para esto existe la contingencia de comprar dos casas aledañas a la escuela y poder modificarlas y cumplir con los esquemas de calidad sobre la infraestructura de un centro de estudio.

5.1 MISIÓN

Regentar y formar holísticamente personas íntegras y libres, arquitectas de su propio conocimiento, reflexivos con el medio ambiente y con excelso respeto a su cultura y sociedad.

5.2 VISIÓN

Para el 2020 ser registrados como Unidad Educativa en la formación de personas intrínsecamente comprometidas con su esencia humana, líderes administradores del cambio y promotores del buen vivir.

5.3 VALORES

- Amor
- Honestidad
- Honradez
- Pasividad
- Respeto

5.4 OBJETIVOS DEL NEGOCIO

- Constituir niños en la vida y para la vida, con un hondo sentido humanístico.
- Realizar modernización de los docentes y la estructuración de un currículo que atienda a las insuficiencias y exigencias de los estudiantes y del entorno, a fin de mejorar los procesos educativos hacia la excelencia académica.
- Desplegar una cultura de la investigación que, favorezca el conocimiento, visión y valoración del entorno inmediato y el mejoramiento sustancial de los procesos educativos.
- Implicar la participación de los padres de familia como los primeros educadores de sus hijos.

5.5 ANÁLISIS PEST: POLÍTICO, ECONÓMICO, SOCIAL Y TECNOLÓGICO

Hace el análisis de la influencia del entorno, esto no conmueve directamente a la institución pero puede incidir de forma positiva o negativa. A continuación los cuatro factores:

5.5.1 Entorno Político

Al ser un establecimiento particular no cuenta con el apoyo de parte de las corporaciones gubernamentales, es decir su capital es 100% privado.

Coexisten estándares de calidad para instituciones educativas privadas promovido a través de clasificación de las mismas, basados en los precios ofertados sin tomar en cuenta la calidad de la asistencia del servicio educativo.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

3.1.1 Entorno Económico

La falta de cupo en establecimientos educativos del sector público hace migrar a padres de familia de insuficientes recursos al sector privado, esto conlleva en muchos casos a la deserción escolar de sus hijos.

Según actuales estudios por medio del Ministerio De Educación existe engrandecidos índices de cartera vencida que bordean el 20% del total facturado en los establecimientos educativos privadas al término del ciclo lectivo, esto debido a que el código de la niñez y adolescencia prohíbe la suspensión del asistencia escolar, causando que los dueños de la institución cubran las necesidades básicas y pago al contratado.

3.1.2 Entorno Social

El establecimiento educativo consentirá a estudiantes sin distinción de religión, política y cultural.

El consumo de drogas por adolescentes y jóvenes se ha transformado en un problema social, y las unidades educativas no son la alteración y se han convertido un medio para la comercialización de las mismas.

3.1.3 Entorno Tecnológico

Contar con tecnología incesante y eficiente, para ello se introducirán nuevas tecnologías de información en los sistemas educativos como computadores, proyectores, pizarras eléctricas y sistema de audio. Es importante mantenerse a la vanguardia de la tecnología, y la ejecución de las TIC de los docentes en las aulas de clases

5.6 ANÁLISIS DE LAS 4P’S:

3.5.1 Producto

El plantel oferta primariamente servicio educativo con una pedagogía constructivista cimentada en la triada educativa entre el maestro, alumno y conocimiento nuevo más diez horas semanales de inglés; educación general básica desde primero a decimo de básica, proyectándose a ofrecer los niveles completos de bachillerato.

Para llevar a cabo el servicio educativo se debe tomar en cuenta, en primer término, las necesidades básicas de la escuela: baterías sanitarias, aulas claras y aireadas y amplias, patio para recreación y deporte, agua, luz, biblioteca, recintos y mobiliarios de primer nivel.

3.6.2 Precio

El precio de la matrícula es de \$40 y pensión de \$45 mensuales. Se establecen favores económicos en los siguientes casos:

- Beca por grupo familiar: 10% a partir del 2do hermano.
- Beca por pronto pago: 5% anual si paga el año completo.
- Beca provecho académico:
 - a) Sobresaliente: 15% para notas entre 9 y 10 puntos de promedio.
 - b) Muy bueno: 7.5% para notas entre 8.5 y 9 puntos de promedio.
- Beca hijo colaborador: 15%

3.6.3 Plaza

El principal canal de comercialización que se va emplear es el “canal de distribución electrónico” el Internet; a través de la página web del colegio se podrá realizar los siguientes procesos:

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

- Aclaración de agenda diaria: El padre de familia podrá conocer las tareas asignadas a su representado, posibles reuniones con coordinadores de salón y cualquier evento de la institución.
- Impresión y consulta de libreta.
- Impresión y consulta de estados de cuenta por estudiante.

3.6.4 Promoción

La promoción está situada exclusivamente al mercado local de la parroquia Letamendi para lo cual se realizará lo siguiente:

- 1 500 volantes publicitarias, distribuidas así:
 - a) En enero del presente se impartirán 500 entre los padres los cuales sus hijos ya se eduquen en la unidad educativa.
 - b) En marzo se compartirán las otras 1 000 volantes entre los habitantes de la parroquia.
- Redes sociales propias: Facebook, twitter e Instagram con servicio 24/7 para promocionar la nueva institución.

5.7 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN

Chandler (1962) define a la habilidad como la determinación de los fines y objetivos básicos a largo plazo de una empresa, junto con la protección de cursos de acción y la asignación de recursos necesaria para lograr estos.

Para Mintzberg (1978, 24 p. 934-948) la estrategia se define como “un modelo en un estándar de decisiones o acciones constituido de un producto de cualquier estrategia intentada (planeada) y de cualquier estrategia emergente (no planeada).

M. Porter (1982, p.62) señala que las estrategias que pueden generar ventajas competitivas a las empresas sobre sus rivales son: estrategias de diferenciación o de liderazgo en costos que deben afiliarse de manera excluyente y difícilmente

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

juntas ya que como se marca en la curva U del mismo autor la empresa puede caer en los niveles más bajos de rentabilidad. A continuación el detalle de las estrategias para la institución educativa

Tabla 1: Estrategia de diferenciación de la institución educativa “Jehová mi proveedor”

| ESTRATEGIA | ACCIONES ESTRATÉGICAS DE DIFERENCIACIÓN |
|-----------------------------------|---|
| Del Servicio | Continúa innovación: |
| | -Diseño curricular avanzado, es decir los alumnos de primero básica, el último trimestre ven contenido de inicios del de segundo de básica y así sucesivamente. |
| | -10 horas semanales de inglés sin necesidad de ser institución educativa bilingüe. |
| | Metodología aprende a pensar: |
| | -Curso de AP. |
| | -Curso de DHP. |
| | Control para padres: |
| | -Monitoreo de agenda diaria de control de tareas vía online. |
| | -Consulta de notas vía online. |
| | -Impresión de libretas vía online. |
| | Contacto frecuente con clientes: |
| | -Reuniones frecuentes. |
| -Escuela para padres. | |
| -Eventos de integración familiar. | |
| De pago | Diversos canales de recaudación: |
| | - Banco Pichincha y Bolivariano. - Todas las tarjetas de crédito. |
| De Promoción | En Precio de ventas: |
| | - Becas: académicas. |
| | - Descuentos: por pronto pago y por grupo familiar. - Otros descuentos: Hijo de colaboradores y bono de \$60 en matrícula por alumnos referidos. |
| De venta | Forma de venta: |
| | - Inscripciones directas o personales. |
| | - Inscripciones y pagos vía online. -Emisión de facturas de forma electrónica. |

Realizado por: El Autor

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Es necesario aclarar que la innovación curricular deberá ser aprobada por el nivel zonal según lo establecido en el Artículo 88 del Reglamento a Ley Orgánica de Educación intercultural.

5.8 ANÁLISIS FODA: FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Tabla 2: Análisis FODA

| Fortalezas | Oportunidades |
|---|--|
| Experiencia en socios fundadores en el sector educativo. | Mercado en crecimiento. |
| Precio bajo en relación a la competencia. | Precios elevados por parte de la competencia. |
| Implementación de tecnología didáctica como biblioteca, equipos de computación y medios audiovisuales | Reconocimiento en la comunidad ciudadana de la trayectoria educativa de la compañía asesora. |
| Debilidades | Amenazas |
| Recurso humano nuevo. | Competencia desleal. |
| Conocimiento inadecuado del mercado. | Normativas legales por parte del gobierno en contra de la educación privada. |
| Oferta educativa incompleta. | |

Realizado por: El autor

5.9 ANÁLISIS OPERATIVO

Localización del Negocio

Se encuentra localizado en la ciudad de Guayaquil, parroquia Letamendi (Anexo 2)

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Capacidad instalada

El tamaño total del terreno es de 1000 m² en la cual se hará la edificación para aulas y área administrativa, construirán 28 aulas con capacidad de 25 alumnos, esto es; una capacidad máxima para recibir a 700 alumnos.

Descripción del servicio

El servicio educativo se ofrecerá desde primero a quinto de básica, esto comprende las edades de 5 a 9 años. El número de horas semanales por curso es:

- Primero de básica: 39 horas
- Desde segundo a cuarto de básica: 41 horas
- Desde Quinto a Decimo de básica: 44 horas.

A continuación se detallan las materias que comprenden el número de horas detalladas anteriormente:

Tabla 3: Horas semanales de clase por asignatura y curso

| ASIGNATURAS | HORAS SEMANALES DE CLASE POR ASIGNATURA / AÑOS DE EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA | | | | | |
|--------------------------|--|-----|------|-----|-----------|------------|
| | 1ero | 2do | 3ero | 4to | 5to a 7mo | 8vo a 10mo |
| Lengua y Literatura | 12 | 12 | 12 | 9 | 9 | 9 |
| Matemática | 8 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Entorno Natural y Social | 5 | 6 | 6 | - | - | |
| Ciencias naturales | - | - | - | 4 | 4 | 4 |
| Science | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Estudio sociales | - | - | - | 5 | 5 | 5 |
| Educación Estética | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| Dibujo Técnico | - | - | - | - | - | 2 |
| Educación física | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Lengua extranjera | | | | | | 6 |

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| | | | | | | |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | - | 6 | 6 | 6 | 6 | |
| Reading and writing | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Language Arts | 6 | - | - | - | - | - |
| Cultura de Vida | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Rincones | 1 | - | - | - | - | - |
| Reading | 2 | - | - | - | - | - |
| Formación Cristiana | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Audiovisuales | 1 | - | - | - | - | - |
| Aprende a pensar | - | - | - | - | 2 | - |
| DHP | | | | | | 2 |
| Clubes | - | - | - | - | 1 | 1 |
| TOTAL HORAS | 39 | 41 | 41 | 41 | 44 | 44 |

Realizado por: el autor.

Es necesario aclarar que el número de horas sobrepasa el límite establecido por el Ministerio de Educación para la Educación General Básica según su acuerdo 0052-14. (Anexo 2).

6. Estudio Financiero

6.1 Inversión inicial

Para poder comenzar la ampliación de la unidad educativa se necesita hacer la adquisición de dos terrenos y de dos edificios respectivamente. También se ha considerado la compra de equipos de computación, muebles y enseres, ventiladores de techo, aire acondicionado, entre otros. A continuación se detalla el valor de cada activo y su cantidad respectiva.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| ACTIVO NO CORRIENTE | Cantidad | Valor Unitario | Valor con IVA Total | Vida Útil | VALOR RESIDUAL | Depreciación Anual | Depreciación mensual |
|--------------------------------------|----------|----------------|----------------------|-----------|----------------|--------------------|----------------------|
| ÁREA EDUCATIVA | | | | | | | |
| Terreno | 2 | \$ 50,000.00 | \$ 100,000.00 | 50 | | \$ - | \$ - |
| Edificio | 2 | \$ 20,000.00 | \$ 40,000.00 | 50 | | \$ 800.00 | \$ 66.67 |
| Bancas | 200 | \$ 40.00 | \$ 8,960.00 | 10 | | \$ 896.00 | \$ 74.67 |
| Computadoras | 20 | \$ 400.00 | \$ 8,960.00 | 10 | | \$ 896.00 | \$ 74.67 |
| Camilla | 1 | \$ 100.00 | \$ 112.00 | 10 | | \$ 11.20 | \$ 0.93 |
| Muebles y Enseres | 1 | \$ 550.00 | \$ 616.00 | 10 | | \$ 61.60 | \$ 5.13 |
| Muebles y Enseres (Sillas de espera) | 1 | \$ 75.00 | \$ 84.00 | 10 | | \$ 8.40 | \$ 0.70 |
| Juegos para área verde | 1 | \$ 1,000.00 | \$ 1,120.00 | 10 | | \$ 112.00 | \$ 9.33 |
| Area audiovisual | 1 | \$ 1,500.00 | \$ 1,680.00 | 10 | | \$ 168.00 | \$ 14.00 |
| Ventiladores de techo | 10 | \$ 35.00 | \$ 392.00 | 10 | | \$ 39.20 | \$ 3.27 |
| Otros equipos educativos | 1 | \$ 150.00 | \$ 168.00 | 10 | | \$ 16.80 | \$ 1.40 |
| TOTAL | | | \$ 162,092.00 | | | \$ 3,009.20 | \$ 250.77 |
| ÁREA ADMINISTRATIVA | | | | | | | |
| Computadores | 2 | \$ 400.00 | \$ 800.00 | 5 | | \$ 160.00 | \$ 13.33 |
| Muebles y Enseres | 1 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | 10 | | \$ 50.00 | \$ 4.17 |
| Impresora Multifuncional | 1 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | 5 | | \$ 60.00 | \$ 5.00 |
| Teléfonos | 2 | \$ 75.00 | \$ 150.00 | 5 | | \$ 30.00 | \$ 2.50 |
| Archivadores | 2 | \$ 80.00 | \$ 160.00 | 10 | | \$ 16.00 | \$ 1.33 |
| Acondicionares de Aire | 2 | \$ 700.00 | \$ 1,400.00 | 5 | | \$ 280.00 | \$ 23.33 |
| Otros equipos administrativos | 1 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | 5 | | \$ 40.00 | \$ 3.33 |
| TOTAL | | | \$ 3,510.00 | | | \$ 636.00 | \$ 53.00 |
| TOTAL INVERSIÓN FIJA | | | \$ 165,602.00 | | | \$ 3,645.20 | \$ 303.77 |

Se considera una vida útil de 50 años para los terrenos y los edificios porque ese el tiempo que se estima que duraría el negocio. Para el cálculo de la depreciación se emitiría una carta al servicio de rentas interna (SRI) para que apruebe los 50 años

También se deben considerar los gastos pre operativo como la constitución de la compañía, gastos y permisos legales.

| GASTOS PRE-OPERATIVOS | | Valor Total |
|---------------------------------------|--|--------------------|
| Constitución de compañía | | \$ 850.00 |
| Registro de Marca + Gastos legales | | \$ 500.00 |
| Permisos legales | | \$ 4,800.00 |
| TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES | | \$ 5,300.00 |

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

En conclusión podemos decir que se necesita una inversión de \$ 188 772.64 continuación el detalle de dicho valor:

| INVERSIÓN INICIAL | | Valor Total |
|--------------------------------|--|-------------------|
| TOTAL INVERSIÓN FIJA | | \$ 165,602.00 |
| TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES | | \$ 5,300.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | | \$ 17,870.64 |
| TOTAL INVERSIÓN INICIAL | | 188,772.64 |

6.2 Ventas

Los ingresos para la unidad educativa serian por cobro de pensiones y matriculas; adicionalmente se detalla el 5% de los ingresos que se los debe destinar a becas estudiantiles como lo determina el ministerio de educación.

| INGRESO POR PENSION ANUAL | | | | | |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Número de estudiantes anual | 500 | 600 | 660 | 792 | 871 |
| Precio de Venta mensual | \$ 50.00 | \$ 50.00 | \$ 54.00 | \$ 54.00 | \$ 58.32 |
| Ingresos Mensuales | \$ 25,000.00 | \$ 30,000.00 | \$ 35,640.00 | \$ 42,768.00 | \$ 50,808.38 |
| INGRESOS ANUALES | \$ 250,000.00 | \$ 300,000.00 | \$ 356,400.00 | \$ 427,680.00 | \$ 508,083.84 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| INGRESO POR MATRÍCULA | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Número de estudiantes anual | 500 | 600 | 660 | 792 | 871 |
| Precio de Venta Mensual | \$ 45.00 | \$ 45.00 | \$ 48.60 | \$ 48.60 | \$ 52.49 |
| INGRESOS ANUALES | \$ 22,500.00 | \$ 27,000.00 | \$ 32,076.00 | \$ 38,491.20 | \$ 45,727.55 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| BECAS ANUALES | \$ 13,625.00 | \$ 16,350.00 | \$ 19,423.80 | \$ 23,308.56 | \$ 27,690.57 |

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

6.3 Costo del servicio

Con respecto al costo del servicio tenemos los sueldos y salarios, donde se considera un rector, dos secretarias, dos personas para la limpieza, un guardia y veinte profesores. Servicios básicos, suministro de oficina, entre otros.

| COSTO DEL SERVICIO EDUCATIVO | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total Sueldos y Salarios / año | \$ 155,671.12 | \$ 170,707.23 | \$ 187,225.72 | \$ 205,373.96 | \$ 225,314.05 |
| Serv. Básicos / año | \$ 6,000.00 | \$ 6,300.00 | \$ 6,615.00 | \$ 6,945.75 | \$ 7,293.04 |
| Suministros al año | \$ 1,200.00 | \$ 1,260.00 | \$ 1,323.00 | \$ 1,389.15 | \$ 1,458.61 |
| Seguridad / año | \$ 8,400.00 | \$ 8,820.00 | \$ 9,261.00 | \$ 9,724.05 | \$ 10,210.25 |
| Internet y Celular | \$ 960.00 | \$ 1,008.00 | \$ 1,058.40 | \$ 1,111.32 | \$ 1,166.89 |
| Impuestos municipales / año | \$ 200.00 | \$ 210.00 | \$ 220.50 | \$ 231.53 | \$ 243.10 |
| Deprec. Área Adm. / año | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 |
| Mantenimiento de instalaciones / año | \$ 1,800.00 | \$ 1,890.00 | \$ 1,984.50 | \$ 2,083.73 | \$ 2,187.91 |
| Gastos Pre-operacionales | \$ 4,770.00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL GASTOS ADM. | \$ 182,010.32 | \$ 193,204.43 | \$ 210,697.32 | \$ 229,868.68 | \$ 250,883.05 |

6.4 Gastos Administrativos

Se considera los sueldos y salarios de un contador, un auxiliar de sistemas y un auxiliar financiero. Servicios básicos, suministro de oficina, entre otros.

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total Sueldos y Salarios / año | \$ 16,272.36 | \$ 17,574.15 | \$ 18,980.08 | \$ 20,498.49 | \$ 22,138.37 |
| Serv. Básicos / año | \$ 600.00 | \$ 630.00 | \$ 661.50 | \$ 694.58 | \$ 729.30 |
| Suministros al año | \$ 216.00 | \$ 226.80 | \$ 238.14 | \$ 250.05 | \$ 262.55 |
| Deprec. Área Adm. / año | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 |
| Mantenimiento de instalaciones / año | \$ 300.00 | \$ 315.00 | \$ 330.75 | \$ 347.29 | \$ 364.65 |
| Gastos Pre-operacionales | \$ 530.00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL GASTOS ADM. | \$ 18,554.36 | \$ 19,381.95 | \$ 20,846.47 | \$ 22,426.40 | \$ 24,130.87 |

6.5 Gasto financiero

Sabiendo que se necesita una inversión de \$ 188 772.64. Se cuenta con capital propio de \$ 150 000 lo cual se necesita un préstamo bancario de \$ 38 772.64; se hacen los cálculos respectivos considerando un interés del 12% a un tiempo de 5 años.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| | | | |
|---------------------------------------|--|------------------|---------------|
| <u>Inversión Total</u> | | | |
| INVERSIÓN FIJA | | \$ 165,602.00 | |
| GASTOS PRE-OPERACIONALES | | \$ 5,300.00 | |
| CAPITAL DE TRABAJO | | \$ 17,870.64 | |
| | | | \$ 188,772.64 |
| <u>Capital Propio</u> | | | |
| | | | \$ 150,000.00 |
| CAPITAL REQUERIDO | | | \$ 38,772.64 |
| <u>Condiciones del Crédito</u> | | | |
| Valor del Préstamo | | \$ 38,772.64 | |
| Periodos de pago | | 60 | |
| Tasa de interés | | 12% | |
| Forma de capitalización | | mensual a 5 años | |
| PAGO | | | \$ 862.48 |

| Años | Principal | Intereses |
|--------------|---------------------|---------------------|
| 1er. | \$ 6,021.01 | \$ 4,328.70 |
| 2do. | \$ 6,784.63 | \$ 3,565.08 |
| 3er. | \$ 7,645.09 | \$ 2,704.62 |
| 4to. | \$ 8,614.68 | \$ 1,735.03 |
| 5to. | \$ 9,707.23 | \$ 642.48 |
| TOTAL | \$ 38,772.64 | \$ 12,975.92 |

6.6 Gasto de ventas

Se considera hacer publicidad por medio de volantes, confiando en la publicidad de referencia de los padres que ya tienen a sus hijos matriculados en la unidad educativa a continuación se detallan los costos:

| Presupuesto de Publicidad | | | | | |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Publicidad / mes | \$ 40.00 | \$ 42.00 | \$ 44.10 | \$ 46.31 | \$ 48.62 |
| Publicidad anual | \$ 480.00 | \$ 504.00 | \$ 529.20 | \$ 555.66 | \$ 583.44 |

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

6.7 Estado de resultado Proyectado

A continuación se presenta el estado de resultado proyectado, donde se observa que se obtendrá utilidad desde el primer año de \$ 35 451.57. La utilidad va aumentando a medida que pasan los años, demostrando la factibilidad del proyecto con una utilidad en el quinto año de \$ 150 271.23.

| Unidad Educativa Jehová mi Proveedor | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| INGRESOS POR PENSIÓN | \$ 250,000.00 | \$ 300,000.00 | \$ 356,400.00 | \$ 427,680.00 | \$ 508,083.84 |
| INGRESOS POR MATRÍCULA | \$ 22,500.00 | \$ 22,500.00 | \$ 22,500.00 | \$ 22,500.00 | \$ 22,500.00 |
| BECAS | \$ (13,625.00) | \$ (16,350.00) | \$ (19,423.80) | \$ (23,308.56) | \$ (27,690.57) |
| (-) Costo del servicio | \$ (182,010.32) | \$ (193,204.43) | \$ (210,697.32) | \$ (229,868.68) | \$ (250,883.05) |
| (=) Utilidad Bruta | \$ 76,864.68 | \$ 112,945.57 | \$ 148,778.88 | \$ 197,002.76 | \$ 252,010.22 |
| (-) Gastos Administrativos | \$ (18,554.36) | \$ (19,381.95) | \$ (20,846.47) | \$ (22,426.40) | \$ (24,130.87) |
| (-) Gastos de Ventas | \$ (480.00) | \$ (504.00) | \$ (529.20) | \$ (555.66) | \$ (583.44) |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 57,830.32 | \$ 93,059.62 | \$ 127,403.21 | \$ 174,020.71 | \$ 227,295.91 |
| (-) Gastos Financieros | \$ (4,328.70) | \$ (3,565.08) | \$ (2,704.62) | \$ (1,735.03) | \$ (642.48) |
| (=) UAIT | \$ 53,501.62 | \$ 89,494.54 | \$ 124,698.59 | \$ 172,285.67 | \$ 226,653.43 |
| (-) Participación Trabajadores | \$ (8,025.24) | \$ (13,424.18) | \$ (18,704.79) | \$ (25,842.85) | \$ (33,998.01) |
| (-) Impuesto a la Renta | \$ (10,004.80) | \$ (16,735.48) | \$ (23,318.64) | \$ (32,217.42) | \$ (42,384.19) |
| UTILIDAD NETA | \$ 35,471.57 | \$ 59,334.88 | \$ 82,675.17 | \$ 114,225.40 | \$ 150,271.23 |

6.8 Cálculo de TIR y VAN

A continuación se observa el flujo de caja proyectado para poder realizar los cálculos de la VAN y la TIR, la cual demuestra la factibilidad del proyecto obteniendo un Valor Actual Neto de \$ 145 824.80 y una TIR del 42.08% y adicionalmente podemos concluir que el dinero de la inversión se lo estaría recuperando en 3 años.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

| Unidad Educativa Jehová mi Proveedor | | | | | | |
|---|---------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| CÁLCULO DE TIR Y VAN | | | | | | |
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ (188,772.64) | | | | | |
| UAIT | | \$ 53,501.62 | \$ 89,494.54 | \$ 124,698.59 | \$ 172,285.67 | \$ 226,653.43 |
| Pago Part. Trab. | | - | \$ (8,025.24) | \$ (13,424.18) | \$ (18,704.79) | \$ (25,842.85) |
| Pago de IR | | - | \$ (10,004.80) | \$ (16,735.48) | \$ (23,318.64) | \$ (32,217.42) |
| EFFECTIVO NETO | | \$ 53,501.62 | \$ 71,464.49 | \$ 94,538.93 | \$ 130,262.25 | \$ 168,593.16 |
| (+) Deprec. Área Prod. | | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 | \$ 3,009.20 |
| (+) Deprec. Área Adm. | | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 | \$ 636.00 |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. | | | | | | \$ 147,376.00 |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo | | | | | | \$ 17,870.64 |
| (-) Préstamo concedido | | \$ (6,021.01) | \$ (6,784.63) | \$ (7,645.09) | \$ (8,614.68) | \$ (9,707.23) |
| FLUJO NETO DEL PERIODO | \$ (188,772.64) | \$ 51,125.81 | \$ 68,325.06 | \$ 90,539.04 | \$ 125,292.77 | \$ 327,777.77 |
| Saldo Periodo de Recuperación | \$ (188,772.64) | \$ (137,646.83) | \$ (69,321.77) | \$ 21,217.28 | \$ 146,510.05 | \$ 474,287.81 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| TIR | 42.08% | | | | | |
| VAN | \$145,824.80 | | | | | |
| Pay Back | 3.01 años | | | | | |

Cabe recalcar que se considera la cuenta valor residual de activos tangibles solo para el análisis de sensibilidad, considerando un escenario no deseable y estimando los cinco años del flujo de caja proyectado en el cual se pretende recuperar la inversión. El valor es tomado del total de activos no corrientes.

7. Conclusiones

- Por medio de las encuestas realizadas en el sector donde se encuentra ubicada de la unidad educativa se puede apreciar que hay una posibilidad en la ampliación ya que se presenta un grupo de padres insatisfechos por que sus hijos no puedan continuar la educación donde comenzaron, adicionalmente existe otro grupo de estudiantes que comenzarían sus estudios en educación inicial y sus padres no están seguros donde matricularlos.
- Como fortaleza de la unidad educativa se encontró que el precio de la pensión es acorde al sector y la comunidad resalta la calidad de enseñanza que imparte y el prestigio que tienen los socios fundadores en los años de experiencia en este medio.
- Con respecto al estudio financiero a pesar de que la inversión es de \$188 772.64 cuenta con la ventaja de tener el capital propio proporcionado por inversionistas lo cual reduce el gasto financiero del proyecto, y con el análisis de VAN y la Tir se puede demostrar la factibilidad de la ampliación de la unidad educativa Jehová mi Proveedor sabiendo que la inversión se recuperara en tres años.

8. Recomendaciones

- Se recomienda la ampliación de la unidad educativa, ya que de la demanda potencial a satisfacer el 37% de los niños del sector van a comenzar la educación inicial y un 22% de los padres de familia esta dispuesto a cambiar a su representado de proyecto educativo, lo cual confirma dicha expansión.
- Se recomienda establecer estrategias de marketing para poder captar con mayor oportunidad el mercado objetivo de la unidad educativa. Con respecto a la publicidad resaltar en las volantes las estrategias de diferenciación de la Unidad Educativa con respecto a la competencia.
- Establecer convenios con instituciones y centros educativos para que los estudiantes terminen su educación media, ya que solo se ofertaría hasta decimo de educación básica.
- En el momento de implementar el proyecto seria de vital importancia considerar el tiempo de aprobación del crédito financiero y las adecuaciones en las instalaciones para el inicio de clases.
- Capacitar de manera continua al personal docente y administrativos según sus funciones a realizar dentro de la Unidad Educativa.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

9. BIBLIOGRAFÍA

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2007). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.

Malhotra, N., Ortiz Salinas, M., & Benassini, M. (2008). *Investigación de mercados*. México: Pearson Educación.

Leyton, V. (2014). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA UBICADA EN EL KM 12 VÍA LEÓN FEBRES CORDERO PARA LOS HABITANTES DE VILLA CLUB, LA JOYA Y VILLA DEL REY* (Ingeniera). UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO.

RECALDE RIVERA, B. (2012). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE* (Ingeniera). UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

OROZCO LARA, S. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN*” (Ingeniera). UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

León Lincango, L. (2012). *OROZCO LARA, S. (2011). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN*” (Ingeniera). UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE. (Magister en gerencia empresarial). Escuela politécnica nacional.

Quiroga Ramírez, R. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una unidad educativa con bachillerato general y bachillerato en música abierto para los niños desde los cinco años de edad en el sector norte de la ciudad de Quito* (Ingeniero). Universidad Politécnica Salesiana.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

ILPES,. (2011). *Guía para la presentación de proyectos* (20th ed.). Mexico: siglo xxi.

Villacorta Tilve, M. (2010). *Introducción al marketing estratégico*. [Raleigh, North Carolina]: Lulu Press.

Esteban Talaya, A. (2008). *Principios de marketing*. Madrid: ESIC.

David, F., Sánchez Carrión, M., & Valdés Hernández, L. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson Educación.

Rodríguez Ardura, I., & Ammetller Montes, G. (2006). *Principios y estrategias de marketing*. Barcelona: Editorial UOC.

Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2012). *Essentials of marketing*. Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning.

Ferrell, O., & Hartline, M. (2011). *Marketing strategy*. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.

Díaz de Rada Iguzquiza, V. (2001). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial*. Pozuelo de Alarcón (Madrid): ESIC.

Krugman, P., Wells, R., Olney, M., & Pérez Apilanez, G. (2008). *Fundamentos de economía*. Barcelona: Reverté.

Kotler, P. (2006). *Dirección de marketing*. México: Pearson Educación.

Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise*. Cambridge : MIT Press.

Código del trabajo. (2005). Quito: Registro Oficial S. 167.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2010). Obtenido de Ecuador en cifras: <http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Ley de compañías. (1999). Quito: Registro Oficial 312.

Ley de Regimen Tributario Interno. (2004). Quito: Registro Oficial 463.

Ley Orgánica de Educación Intercultural. (2011). Quito: Registro Oficial S. 417.

M., B. A. (2001). Cómo se elabora el proyecto de investigación. Caracas: Servicio Editorial.

Ministerio de Educación. (2008). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas: <http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3978>

Ministerio de Educación. (2009). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas: <http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3977>

Ministerio de Educación. (2010). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas: <http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3976>

Ministerio de Educación. (2011). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas: <http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3975>

Ministerio de Educación. (2012). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas: <http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=4825>

Ministerio de Educación. (24 de Octubre de 2013). Obtenido de Educación web site: <http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/ACUERDO-387-13.pdf>

Ministerio de Educación. (24 de Marzo de 2014). Obtenido de Educación web site: <http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/ACUERDO-052-14.pdf>

Edwin Haymacaña Moreno.
Ingeniería en Gestión Empresarial
Mención Finanzas y Auditoría.

Estudio de factibilidad para la expansión de la Unidad Educativa Particular “Jehová mi proveedor” ubicado en el suroeste de Guayaquil.

Porter, M. (1982). Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la Competencia. En M. Porter, Estrategia competitiva (pág. 62). México: CECOSA.

Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo. (1986). Quito: Registro Oficial 565.

Reglamento General a La Ley Orgánica De Educación Intercultural . (2011). Quito: Registro Oficial S. 526.

10. ANEXOS

Anexo 1: Estándares de calidad de la infraestructura educativa



3.10 ESTÁNDARES DE INFRAESTRUCTURA

¿Qué son los Estándares de Infraestructura?

Son criterios normativos para la construcción y distribución de los espacios escolares, que buscan satisfacer requerimientos pedagógicos y aportar al mejoramiento de la calidad en la educación.

Estos estándares enuncian las condiciones de infraestructura que deben cumplir progresivamente todas las instituciones educativas con la finalidad de alcanzar niveles óptimos de calidad en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

¿Para qué usar los Estándares de Infraestructura educativa?

- para la evaluación y la validación de la infraestructura existente;
- para la planificación y toma de decisiones acerca de la implementación de los nuevos proyectos de infraestructura;
- para distribuir y estructurar adecuadamente los ambientes escolares, las áreas de servicios, las áreas administrativas y los espacios deportivos y recreativos, según las necesidades pedagógicas.

Por ello, estos estándares:

- están planteados dentro del marco del Buen Vivir;
- aseguran la aplicación de procesos y prácticas institucionales inclusivas;
- contribuyen al mejoramiento de la calidad de los procesos de enseñanza-aprendizaje;
- obedecen a las características territoriales, tomando en cuenta la realidad geográfica, urbana y rural;
- vigilan el cumplimiento de los lineamientos y disposiciones establecidos por el Ministerio de Educación.

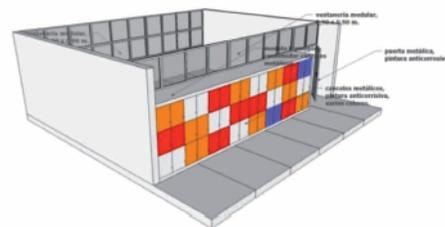


A. ESTÁNDARES ARQUITECTÓNICOS DE INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA

Se relacionan directamente con la seguridad, confort, habitabilidad y dimensionamiento de la "edificación escolar", que permita la planificación o el programa arquitectónico de la unidad educativa de forma integral, conjugando las relaciones funcionales de los espacios educativos con los espacios recreativos.

Nace de la idea del "aula modular" la misma que al ubicarse de manera continua con varios módulos, se convierte en un bloque de aulas conceptualmente conocido como "espacio educativo" de integración estudiantil. Del "aula modular" se crean los demás bloques de apoyo como son: administración, biblioteca, comedores, sala de uso múltiple, etc.

AULA MODULAR



- Capacidad de 35 a 40 niños/as.
- Iluminación adecuada por medio de ventanas modulares.
- Accesibilidad de acuerdo a normatividad.
- Puertas antipánico que no impiden la libre circulación en pasillo.
- Pasillo calculado bajo norma.
- Ventilación cruzada.
- Espacio óptimo y adecuado para desarrollar del proceso enseñanza – aprendizaje.
- Casilleros para estudiantes (horario matutino y vespertino).
- Repisas interiores para material didáctico.
- Anaqueles interiores para uso de estudiantes y docentes.

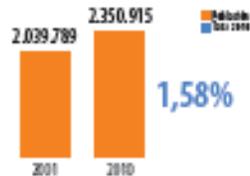
Anexo 2: Número de habitantes del cantón Guayaquil por parroquias

► Población del cantón Guayaquil

2.350.915

1.158.221 1.192.694
49,3% 50,7%

► Población y tasa de crecimiento intercensal anual



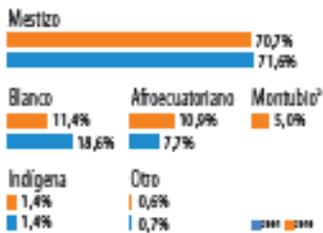
► Promedio de personas por hogar Censos 2001 y 2010



► Porcentaje de población por grupos de edad

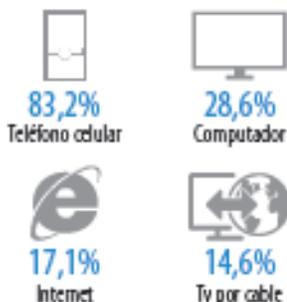
| Grupo de edad | 2001 | 2010 |
|---------------|-------|-------|
| 0 a 14 | 29,4% | 28,8% |
| 15 a 64 | 64,1% | 65,4% |
| 65 y más | 6,5% | 5,8% |

► Autoidentificación de la población¹



¹Base de 2010% Autoidentificación según cultura y costumbres.
²Base de 2001 no se investigó la categoría Montubio.

► Disponibilidad de TIC'S



► Número de habitantes del cantón Guayaquil por parroquias (urbanas y rurales).

