ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Desarrollo de un Centro Integral de Programación Neurolingüística, en la ciudad de Guayaquil

Héctor Bolívar Cárdenas Zambrano, Diana Katherine Mejía Intriago, Steffi Elisa Torres Reynoso
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Km. 30.5 Vía Perimetral, Guayaquil, Ecuador
hbcarden@espol.edu.ec, dikameji@espol.edu.ec, setorres@espol.edu.ec

Ivonne Moreno Aguí
Escuela Superior Politécnica del Litoral, Ingeniera Comercial, imoreno@espol.edu.ec

Resumen

Nuestra empresa se basa en crear un Centro Integral de Programación Neurolingüística especializado en la aplicación de las principales técnicas neurolingüísticas a los estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil para generar un cambio con resultados personales y en el nivel intelectual. Mediante una investigación de mercado hemos concluido que en la actualidad dichos estudiantes no cuentan con centro que les brinde este servicio con la metodología que nuestro centro lo plantea. Nuestra idea es crear un Centro Integral en el cual podamos aplicar correctamente a los estudiantes todas las técnicas necesarias de la P.N.L. y de esta manera demostrar que este es un programa de aprendizaje encaminado hacia la excelencia personal y profesional y así llegar a ser líderes y pioneros a nivel nacional y poder abarcar no solo el sector universitario sino todos los niveles educativos.
Hemos realizado el estudio financiero para determinar la viabilidad de inversión en este proyecto, mediante el cálculo de la TIR y del VAN y la rentabilidad que se va a obtener.
El presente proyecto está presentado en tres partes: La Primera es la Introducción al Tema y el Planteamiento del Problema; La Segunda es el Estudio de Mercado; y para concluir, La Tercera parte es el Análisis Financiero. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones del estudio realizado.

Palabras Claves: Programación Neurolingüística (PNL), Técnicas, Servicio.

Abstract

Our company is based on creating an NLP Comprehensive Center specializes in the implementation of major neurolinguistic techniques to college students in the city of Guayaquil to generate a change results in personal and intellectual level. Through market research we have concluded that these students today have no center that provides this service with the methodology that it raises our center. Our idea is to create a comprehensive center where we can properly apply to students all the necessary techniques of NLP and thereby demonstrate that this is a learning program geared toward personal and professional excellence and to become leaders and pioneers at the national level and to cover not only the university sector but all levels of education.
We conducted a financial study to determine the feasibility of investment in this project, by calculating the IRR and NPV and profitability to be obtained.
This project is presented in three parts: First, Introduction to topic and approach to the problem; second, the Market Study, and the third part is the Financial Analysis. Finally, we present the conclusions and recommendations of the study.

Keywords: Neurolinguistics Programming (NLP), Technical, Service.

1. Introducción

Debido a que en nuestro país existen pocas empresas que cuentan con los conocimientos reales acerca de las técnicas de PNL, la falta de información acerca de las mismas y a que el principal problema de los estudiantes es la falta de concentración y la poca captación de conocimientos durante sus estudios universitarios, nuestra idea plantea una solución creando un Centro Integral que le proporcione a el mercado objetivo todos los beneficios de las técnicas de PNL proporcionándole así hábitos de estudios y de vida para un mejor desempeño personal y profesional.

Nuestro Centro se sitúa en el mercado del servicio educativo abarcando inicialmente el nivel de estudiantes superiores, sin descartar en un futuro incluir el nivel de estudiantes primarios y secundarios.

1.1. Objetivo General

"Dar a conocer los beneficios de la Programación Neurolingüística mediante técnicas que ofrecen un amplio rango de vías para la comunicación intra e interpersonal con el propósito de influir de manera exitosa en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la Educación, y que tenga gran aceptación por parte del mercado¨.

1.2. Características del Servicio

El servicio final que brindaremos será a través de un Centro Integral de PNL al cual llamaremos MIND POWER, consiste en la aplicación de las técnicas neurolingüísticas, las cuales serán aplicadas una por día con duración de una hora cada clase, el curso tendrá un lapso de un mes y las clases serán tres días a la semana. El programa será desarrollado de manera práctica, se realizarán talleres para controlar el avance de la aplicación de las técnicas y los resultados, se emplearán estrategias de aplicación directa a través de ejemplos para generar una idea clara de la aplicación. El proceso será reforzado semanalmente ya que los resultados de la aplicación de técnicas se los obtiene en la constante repetición de las mismas, pero basadas en distintos ejemplos o metáforas, de esta manera al finalizar el curso los asesores cerrarán con charlas motivadoras y talleres que los incentiven a seguir mejorando constantemente.

Material didáctico y equipos electrónicos.- El material didáctico se lo entregará al cliente al iniciar el curso y los equipo especiales serán usados en casos de problemas cognitivos y conductuales severos, se detallan a continuación:

- CD (audio y visual)
- PR-2X Professional Desktop
- Proteus Mind Machine

Principales técnicas de PNL.- El servicio consistirá en la aplicación de técnicas como:

- Metáforas
- El anclaje
- El reencuadre
- El rapport-acompasar
- Holística virtual

Distribución de Infraestructura del Centro.- Contaremos con un local situado en el norte de la ciudad de dos plantas, el cual estará distribuido de la siguiente manera: Planta baja (recepción y oficinas), Planta alta (4 aulas) con capacidad para 20 estudiantes cada una.

2. Estudio de Mercado

Mediante la Investigación de Mercado se desea conocer el grado de interés de los Estudiantes Universitarios de Guayaquil que estén entre los 18 y 25 años de edad, de toda clase social y que estén dispuestos a recibir el curso de Programación Neurolingüística para mejorar el nivel intelectual y de aprendizaje.

Entre los objetivos de las encuestas se desea también:

- Investigar si saben que es la Programación Neurolingüística, es de interés en nuestro mercado objetivo.
- Determinar cuánto dinero estaría dispuesto a pagar nuestro mercado objetivo por recibir esta nueva técnica de enseñanza y mejora del nivel intelectual y hasta cuanto pagarían por curso.
- Conocer en qué horario estarían dispuestos a recibir los cursos.
- Saber si estarían dispuestos a recibir el curso de Programación Neurolingüística para mejorar el nivel intelectual y de aprendizaje en nuestro centro especializado.

2.1. Presentación de Resultados

Se realizo 400 encuestas en las principales Universidades de la ciudad de Guayaquil como son: ESPOL, Universidad de Guayaquil, Universidad Católica, La Salesiana, Espíritu Santo, Laica, Santa María, Casa Grande, entre otras, con el fin de poder estimar los objetivos planteados.

2.2. Resultados de la Investigación

Los resultados arrojados por las encuestas son alentadores para el desarrollo de nuestra idea, de los mismos resaltamos lo siguiente:

- De nuestros encuestados obtuvimos como resultado que la edad de nuestra población objetivo oscila entre los 21 y 25 años con un 52.3%, tanto hombres como mujeres en un igual porcentaje fueron encuestados, con un 42.3% obtuvimos que los encuestados viven en el Norte esto es beneficioso ya que se estima que el Centro Integral se ubique en dicho sector.
- De las 11 universidades más representativas de Guayaquil obtuvimos como resultado que las tres potenciales son: Espol con un 30.75%, Universidad de Guayaquil con un 28.75% y Laica con un 12.75%. A parte consideran que es muy importante estas técnicas con un 54% de aceptación y con un 91% que están interesados en conocer nuestro servicio.
- De los encuestados en todas las universidades obtuvimos que un 63.6% considera que es un conjunto de técnicas y estrategias que permiten al ser humano agudizar la capacidad de producción, esto quiere decir que si conocen del mismo. Los horarios que prefieren los estudiantes asistir a los cursos es en la mañana y la noche, finalmente obtuvimos un 49.3% en la que decían que están dispuestos a pagar entre $10 y $ 50 dólares mensuales.

2.3. Plan de Marketing

Nuestra estrategia de marketing tendrá dos enfoques, por un lado vamos a utilizar el método tradicional de promoción y captación de clientes a través de la prensa escrita en la cual el cliente es el que viene a nosotros interesado por el servicio. Por otro lado vamos a tener nuestra propia fuerza de ventas que impulsará la adquisición del servicio directamente en las universidades haciéndole notar las ventajas de mejorar ciertos aspectos de la P.N.L.

2.3.1. Objetivos de Mercadotecnia

Captar a nuestro mercado objetivo, convencerlo y demostrarle la diferenciación del programa de nuestro centro con los del mercado donde nos salimos del esquema académico donde hay el profesor tipo expositor y el alumno sólo oyente, sino más bien habrá personal altamente capacitado que aplicará de manera metódica las principales técnicas integrándolas en un proceso global que ayude a cambiar estrategias, agudizar la capacidad de percepción, generando así estados de sincronización entre pensamientos, sentimientos de acción que a la vez generan conocimiento, experimentación y resultados.

Obtener una creciente y amplia participación en el mercado, y convertirnos en una valiosa alternativa para la superación profesional y personal.

2.3.2. Logotipo

Figura 1. Logo Centro Integral de Programación Neurolingüística MIND POWER

2.4. Estudio Organizacional

2.4.1. Organigrama de la Empresa

Figura 2. Organigrama de la Empresa

Debido a que ofrecemos un servicio educativo y en diversos horarios, necesariamente requerimos de personal altamente capacitado y numeroso a pesar de ser una empresa pequeña.

3. Estudio Financiero

En este estudio se detalla lo que respecta a la inversión inicial en nuestro proyecto, ingresos y gastos estimados en un horizonte determinado de tiempo; así como también encontramos el capital de trabajo necesario al momento de emprender nuestro negocio. También en esta parte tratamos de importantes temas que nos ayudarán a saber cuan viable o factible será nuestro proyecto, entre estos temas tenemos Ke, Kd y Ko que son las tasas que utilizaremos cuando proyectemos nuestros flujos de caja, por medio de los cuales encontraremos la TIR y el VAN para poder efectuar con éxito nuestro análisis financiero, entonces llegaremos a conclusiones relevantes acerca de la viabilidad del proyecto.

3.1. Inversión Inicial

Para el inicio del Centro Integral no se necesita realizar una inversión en la compra de un bien inmueble por lo que tenemos cuatro grupos de activos. La principal fuente de inversión con la que cuenta nuestro proyecto es la que realizaremos los accionistas con un capital representativo del 60% equivalente a $22.540,84 dólares también contará con un préstamo que realizaremos del 40% a el Banco del Pacífico de $15027,22 dólares.

Tabla 1. Inversión Inicial

Plan de Inversión	
Activo Fijo Tangible	12662.20
Activo Fijo Intangible	0.00
Capital de Trabajo	19905.86
Adecuaciones	5000.00
Inversión Total	**37568.06**

Tabla 2. Activos tangibles

Inversión de Activos en Aulas

	POR AULA	TOTAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Número de aulas		4		
Pizarra líquida	1	4	$ 80.00	$ 320.00
Grabadora	1	4	90.00	360.00
Aire acondicionado	1	4	559.00	2236.00
Pupitres alumnos	20	80	40.00	3200.00
Escritorio profesor	1	4	150.00	600.00
Silla profesor	1	4	25.00	100.00
Total activos fijos en aulas		104		**$ 6816.00**

INVERSIÓN DE ACTIVOS EN DEPARTAMENTOS Y OFICINAS

	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computadoras	2	$ 500.00	$ 1000.00
Impresoras	1	150.00	150.00
Aire acondicionado	1	559.00	559.00
Sillas	4	25.00	100.00
Escritorios/estación de trabajo	4	160.00	640.00
Archivadores	4	77,80	311,20
teléfonos	4	40.00	160.00
Varios	3	70.00	210.00
Total activos fijos en Dep/ofic.	23		**$ 3130,20**

Inversión de Activos en Aulas

	POR AULA	TOTAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Número de aulas		4		
Pizarra líquida	1	4	$ 80.00	$ 320.00
Grabadora	1	4	90.00	360.00
Aire acondicionado	1	4	559.00	2236.00
Pupitres alumnos	20	80	40.00	3200.00
Escritorio profesor	1	4	150.00	600.00
Silla profesor	1	4	25.00	100.00
Total activos fijos en aulas		104		**$ 6816.00**

INVERSIÓN DE ACTIVOS EN EQUIPOS ELECTRÓNICOS ESPECIALES

	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
PR-2X Professional Desktop	2	$ 240.00	$ 480.00
Proteus Mind Machine	2	220.00	440.00
Total activos fijos en Eq. Especiales	4		**$ 920.00**

3.1.2. Capital de trabajo

Hemos calculado la inversión en capital de trabajo de acuerdo a las necesidades de recursos que se nos han presentado en las proyecciones para el primer año. Decidimos utilizar el Método del Déficit acumulado máximo, el cual supone calcular para cada mes de primer año los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo.

CAPITAL DE TRABAJO

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Tabla 3. Capital de trabajo

Tabla V-17. Detalle de gastos fijos anuales	
GASTOS FIJOS (1er año)	
Profesores	46080
Promoción	3600.00
Sueldos + Beneficios	96528.48
Administrativos	14760.00
Materiales Profesores	33.60
Total	$ 16.1002,08

3.2. Estimación de ingresos

Para realizar la estimación de los ingresos totales se ha tomado en consideración la capacidad de la infraestructura de nuestras aulas, también cabe señalar que se ha estimado para el primer año de operación alcanzar un nivel igual al 2,20% de la población objetivo, ya que deseamos ser conservadores, y paulatinamente ir alcanzado un mayor porcentaje de clientes potenciales.

Tabla 4. Estimación de participantes

En la estimación de los ingresos mensuales hemos considerado un precio promedio de $65 por cada estudiante, también estaremos incluyendo en esta tabla un ingreso adicional de $5 que se cobrará a cada estudiante por la entrega del material requerido para el curso.

ESTIMACIÓN INGRESOS MENSUALES					
MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	10.640,00	10.920,00	11.200,00	11.550,00	11.900,00
2	12110,00	12390,00	12740,00	13090,00	13440,00
3	13860,00	14210,00	14560,00	14980,00	15400,00
4	15820,00	16240,00	16660,00	17150,00	17640,00
5	17570,00	17990,00	18480,00	18970,00	19530,00
6	20160,00	20650,00	21210,00	21770,00	22400,00
7	20650,00	21140,00	21700,00	22260,00	22890,00
8	14140,00	14490,00	14910,00	15330,00	15750,00
9	14490,00	14840,00	15260,00	15680,00	16100,00
10	15680,00	16100,00	16520,00	17010,00	17500,00
11	14490,00	14840,00	15260,00	15680,00	16100,00
12	15330,00	15680,00	16100,00	16520,00	17010,00
TOTAL	$ 184.940,00	$ 189.490,00	$ 194.600,00	$ 199.990,00	$ 205.660,00

Tabla V-17. Detalle de gastos fijos anuales	
GASTOS FIJOS (del 4to al 5to año)	
Profesores	46080
Promoción	3600.00
Sueldos + Beneficios	102334.48
Administrativos	14760.00
Materiales Profesores	33.60

Tabla 5. Estimación de ingresos mensuales

3.3. Costos estimados totales

Nuestros costos totales están estimados en los siguientes cuadros, en el primero detallaremos los costos fijos totales en el primer año y en el segundo los costos fijos totales desde el segundo año ya que incluye el fondo de reserva.

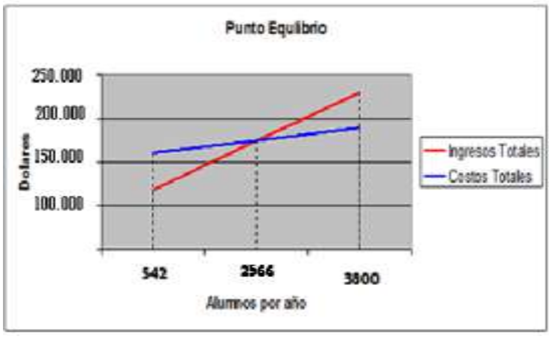


Tabla 6. Costos fijos

POBLACIÓN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS	120,000
ESTIMACIÓN ALUMNOS 1ER AÑO	2642
PORCENTAJE ALCANZABLE 1ER AÑO	2,20%

Tabla 6.1 Costos fijos

Tabla 7. Costos variables

El precio del curso es de $70 por cada estudiante menos los costos variables tendríamos un margen bruto de $65 por estudiante para poder cubrir los gastos operacionales.

$$INGRESOS = COSTOS$$

$$P*Q = CF + (CV*Q)$$

$$\$70*Q = 166808.08+ \$5*Q$$

$$\$65*Q = 166.808,08$$

$$Q^* = 2566$$

3.4. Calculo de la tasa de descuento

Se ha utilizado el método de CAPM para calcular la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR), exigida por los inversionistas. Esta tasa se la calcula con la siguiente fórmula:
$ke = r_f + b\ (r_m – r_f) + RP_{ecu}$

Tabla 8. TMAR

TMAR	14,34%	
BETA (Capella Education) 3	0,53	
Bonos EEUU 4	1,90%	13-ene-11
Rendimiento Mercado 5	8,89%	
Riesgo país 6	8,74%	05-ene-11

Se obtiene:
Ke = 1,90% + 0, 53 (8,89% - 1.90%) + 8,74%
Ke = 14.34%

3.4.1. Calculo de la tasa del inversionista ko

Si la idea del proyecto en estudio lo está llevando a cabo nuestra empresa sin deuda y pretende financiar el proyecto con recursos propios o solicitar un crédito específico para su financiamiento en un plazo conocido.

$$Ko = Kd *(1-T) * \frac{PASIVO}{ACTIVO} + Ke * \frac{PATRIMONIO}{ACTIVO}$$

Valor de desecho del Proyecto	
(B-C)k	19,328.63
Depk	2,827.93
i	14.34%
VD	115.029,91

Tabla V-18. Costo Variable por alumno	
COSTO VARIABLE	
Materiales	**$ 3,50**
Comisiones	**1,00**
Total	**$ 4,50**

$$Ko = 15.19\% * (1- 0.25) * \frac{15027.22}{37568.06} + 14.34\% * \frac{22540.84}{37568.06}$$

Ko = 13.16%

Tabla 9. Kd Ke Ko

DATOS DE LA FORMULA Ko	
Kd	15.19%
Ke	14.34%
T (IR)	25%
ACTIVO	37,568.06
PASIVO	15,027.22
PATRIMONIO	22,540.84
Ko	**13.16%**

3.5. Valor de desecho

Es la estimación del valor que podría tener un proyecto después de varios años de operación. Muchas veces el factor decisivo entre varias opciones de inversión lo constituye el valor de desecho. El método a utilizar es el denominado económico, lo cual supone que el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento en que se evalúa hacia adelante.

$$VD= \frac{(B-C)k-Depk}{i}$$

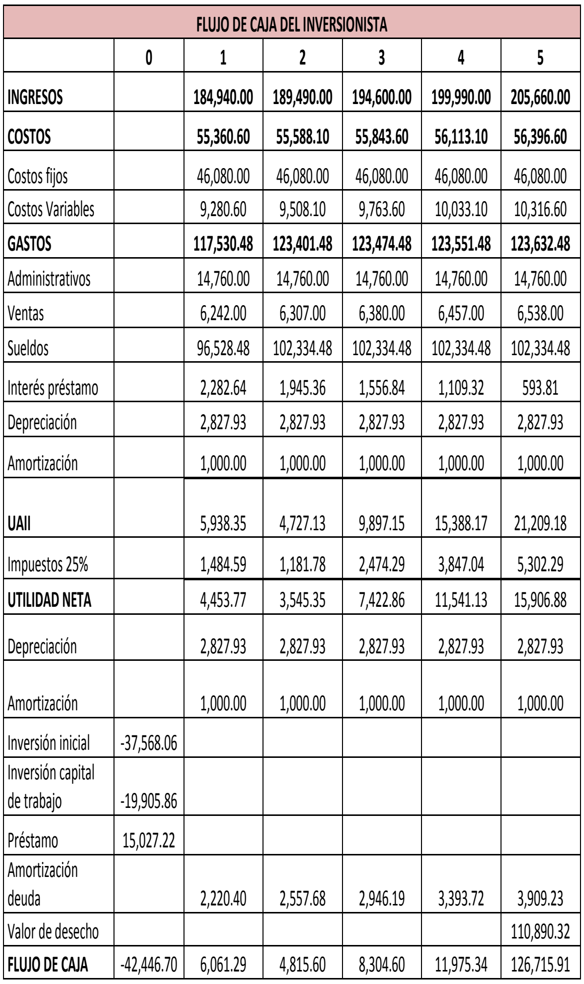
Tabla 10. Valor de desecho

3.6. Flujo de caja

Estos son los resultados de nuestro de flujo de caja proyectado en un horizonte de 5 años.

Como podemos apreciar en la tablas anteriores, nuestro VAN es mayor a cero y la TIR es mayor a la TMAR, lo cual nos indica que nuestro proyecto será rentable.

Tabla 11. Flujo de caja



FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		**184,940.00**	**189,490.00**	**194,600.00**	**199,990.00**	**205,660.00**
COSTOS		**55,360.60**	**55,588.10**	**55,843.60**	**56,113.10**	**56,396.60**
Costos fijos		46,080.00	46,080.00	46,080.00	46,080.00	46,080.00
Costos Variables		9,280.60	9,508.10	9,763.60	10,033.10	10,316.60
GASTOS		**117,530.48**	**123,401.48**	**123,474.48**	**123,551.48**	**123,632.48**
Administrativos		14,760.00	14,760.00	14,760.00	14,760.00	14,760.00
Ventas		6,242.00	6,307.00	6,380.00	6,457.00	6,538.00
Sueldos		96,528.48	102,334.48	102,334.48	102,334.48	102,334.48
Interés préstamo		2,282.64	1,945.36	1,556.84	1,109.32	593.81
Depreciación		2,827.93	2,827.93	2,827.93	2,827.93	2,827.93
Amortización		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
UAII		5,938.35	4,727.13	9,897.15	15,388.17	21,209.18
Impuestos 25%		1,484.59	1,181.78	2,474.29	3,847.04	5,302.29
UTILIDAD NETA		4,453.77	3,545.35	7,422.86	11,541.13	15,906.88
Depreciación		2,827.93	2,827.93	2,827.93	2,827.93	2,827.93
Amortización		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Inversión inicial	-37,568.06					
Inversión capital de trabajo	-19,905.86					
Préstamo	15,027.22					
Amortización deuda		2,220.40	2,557.68	2,946.19	3,393.72	3,909.23
Valor de desecho						110,890.32
FLUJO DE CAJA	-42,446.70	6,061.29	4,815.60	8,304.60	11,975.34	126,715.91

Valor de desecho del Inversionista	
(B-C)k	18,734.81
Depk	2,827.93
i	14.34%
VD	110.890,32

4.

Conclusiones

- Los estudios preliminares determinan que la situación actual del mercado es ideal para la creación de un centro de Programación neurolingüística, lo cual asegura una considerable rentabilidad a mediano plazo.
- La demanda en este tipo de mercado va a experimentar un continuo crecimiento, por lo que la principal estrategia de posicionamiento será un excelente servicio y constante capacitación del personal.
- El análisis también nos muestra que la realización de este proyecto es rentable y que los rubros de las ventas y utilidad son atractivos a un mediano plazo ya que en el quinto año se recupera la inversión en su totalidad.
- La propuesta demuestra en su funcionamiento que es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada, con un adecuado manejo de mercadeo y administrativo.
- El análisis de rentabilidad del proyecto con base en un plan sistemático, arroja una TIR del 32% y un VAN de $ 46.346,29; esto demuestra que el proyecto es viable.

5. Recomendaciones

- Los proyectos de este tipo deberán contar con la debida asistencia técnica especializada en el sector para un adecuado rendimiento del negocio sin dejar de tomar en cuenta el manejo sustentable de los recursos.
- Se debería evaluar la posibilidad de ampliar el proyecto a nivel regional, nacional durante la vida útil del proyecto, tomando en consideración el comportamiento del mercado y las variables que lo afectan directamente.
- Organizar eficientemente las actividades promocionales es decir establecer controles y realizar ajustes periódicos en el plan de mercadeo de la empresa.

- Formar parte de la mayoría de programas que lleve a cabo la Subsecretaria de Educación, de esta manera nos daremos a conocer a nivel nacional y seremos parte activa del sector de Educación.
- Los servicios de capacitación y aprendizaje deberían seguir creciendo en nuestro país para que así nuestros profesionales ganen mayor conocimiento y sean competitivos en todos los aspectos.

6. Agradecimientos

- A Dios y a nuestros padres, por ser siempre nuestros guías en todo momento
- A nuestros maestros por la formación que nos han dado.

7. Referencias

- Harry Alder, Programación Neurolingüística, Edaf, España, 1994
- Internet, Curso de PNL, www.neuroing.com, 2001
- Internet, Programación Neurolingüística, www.pnlnet.com/chasq, 2002
- Graciela Salazar, Introducción a la Actividad Gerencial, Editores S.A. Guaranda, 2002