

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



Escuela de Post-Grado en Administración de Empresas

ESPAE

Maestría Regular en Administración de Empresas

MAE XX

PROYECTO DE GRADUACION:

“Centro de Desarrollo Integral Mentes
Brillantes”

REALIZADO POR:

Ing. Glenda Blanc

DIRECTORA:

Ing. Ana Jaramillo



DP-09408

Guayaquil, Noviembre del 2005

DEDICATORIA

A MIS PADRES

A MI ESPOSO

A MI HIJA

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
1. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	5
1.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA	5
1.1.1. <i>Misión.....</i>	6
1.1.2. <i>Visión</i>	6
1.1.3. <i>Objetivos.....</i>	6
1.1.4. <i>Valores organizacionales.....</i>	6
1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL	7
1.2.1. <i>Factores demográficos.....</i>	7
1.2.2. <i>Factores económicos.....</i>	7
1.2.3. <i>Factores culturales</i>	8
1.2.4. <i>Factores tecnológicos</i>	8
1.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL	8
1.3.1. <i>Factores demográficos.....</i>	8
1.3.2. <i>Factores Políticos y legales.....</i>	8
1.3.3. <i>Factores culturales</i>	9
1.3.4. <i>Factores tecnológicos</i>	9
2. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	10
2.1. EL SERVICIO	10
2.2. PRODUCTOS COMPETIDORES.....	12
2.2.1. <i>Análisis FODA de la empresa frente al entorno.....</i>	12
2.3. ANÁLISIS DE LOS CLIENTES	12
2.3.1. <i>Segmentación de compradores potenciales.....</i>	12
2.3.2. <i>Características básicas de los clientes</i>	13
2.3.3. <i>Base de decisión de compra de los clientes</i>	14
2.4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	14
2.4.1. <i>Precios.....</i>	14
2.4.2. <i>Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes.....</i>	17
2.4.3. <i>Análisis FODA de la competencia frente al entorno</i>	18
2.5. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL.....	18
2.6. TAMAÑO DEL MERCADO	20
2.7. PLAN DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS DE VENTAS.....	22
2.7.1. <i>Estrategia de precios.....</i>	22
2.7.2. <i>Estrategia de ventas</i>	23
2.7.3. <i>Estrategia promocional.....</i>	24
2.7.4. <i>Tácticas de ventas</i>	25
3. ANÁLISIS TÉCNICO	26
3.1. ANÁLISIS DEL SERVICIO	26
3.1.1. <i>Sección deporte</i>	27
3.1.2. <i>Sección arte.....</i>	29
3.1.3. <i>Sección tecnología</i>	31
3.1.4. <i>Sección de Control de tareas</i>	32
3.1.5. <i>Sección de aprendizaje.....</i>	34
3.2. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	36
3.3. EQUIPOS	37
3.4. MOBILIARIO	38

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



ESCUELA DE POST-GRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESPAE

MAESTRÍA REGULAR EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAE XX

PROYECTO DE GRADUACIÓN:

**“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL MENTES
BRILLANTES”**

**REALIZADO POR:
ING. GLENDA BLANC**

**DIRECTORA:
ING. ANA JARAMILLO**

Guayaquil, Noviembre del 2005

3.5. INSTALACIONES	38
4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	39
4.1. ORGANIZACIÓN	39
4.2. PROPIETARIOS Y EMPLEADOS	40
4.3. PROCESO DE RECLUTAMIENTO	41
4.4. PERFILES DE FUNCIONES Y EMPLEADOS.....	41
5. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....	45
5.1. ESTRUCTURA LEGAL ADOPTADA.....	45
5.2. VALORES SOCIALES	46
6. ANÁLISIS ECONÓMICO	47
6.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	47
6.2. INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	47
6.3. PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	47
6.4. PRESUPUESTO DE INSUMOS.....	48
6.5. PRESUPUESTO DE GASTOS	48
6.4.1. Gastos Administrativos y de Ventas.....	48
6.4.2. Gastos de Personal.....	48
6.4.3. Análisis de Costos	50
7. ANÁLISIS FINANCIERO	51
7.1. FLUJO DE CAJA	51
7.2. ESTADO DE RESULTADOS.....	51
7.3. BALANCE GENERAL	51
8. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	52
8.1. RIESGOS DE MERCADO	52
8.2. RIESGOS ECONÓMICOS.....	52
8.3. RIESGOS TÉCNICOS.....	52
8.4. RIESGOS FINANCIEROS.....	52
9. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO.....	53
9.1. EVALUACIÓN DE CONTADO.....	53
9.1.1. Valor Actual Neto (VAN).....	53
9.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	53
9.2. EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO	54
9.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	54
9.4. RAZONES FINANCIERAS	54
ANEXOS	55
ANEXO NO. 1: RESULTADOS DE ENCUESTAS.....	56
ANEXO NO. 2: DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA FÍSICA	62
ANEXO NO. 3: INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.....	64
ANEXO NO. 4: DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	66
ANEXO NO. 5: GASTOS PREOPERATIVOS	67
ANEXO NO. 6: INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	68
ANEXO NO. 7: PRESUPUESTO DE INGRESOS	69
ANEXO NO. 8: PRESUPUESTO DE COMPRAS E INSUMOS	70
ANEXO NO. 9: PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	71
ANEXO NO. 10: PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS.....	73
ANEXO NO. 11: DETALLE DE SUELDOS MENSUALES.....	74
ANEXO NO. 12: PRESUPUESTO DE SUELDO DEL PERSONAL	75
ANEXO NO. 13: HORARIOS DE INSTRUCTORES	76
ANEXO NO. 14: ANÁLISIS DE COSTOS Y EQUILIBRIO	80
ANEXO NO. 15: FLUJO DE CAJA	81
ANEXO NO. 16: PROYECCIÓN DE ESTADOS DE RESULTADOS.....	82

ANEXO NO. 17: PROYECCIÓN DE BALANCE GENERAL	83
ANEXO NO. 18: METODOLOGÍA SOBRE LA TASA DE OPORTUNIDAD	84
ANEXO NO.19 : EVALUACIÓN FINANCIERA.....	87
ANEXO NO. 20: TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO BANCARIO	88
ANEXO NO. 21: ESTRUCTURA DE CAPITAL	89
ANEXO NO. 22: RECUPERACIÓN DE CAPITAL	90
ANEXO NO. 23: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	91
ANEXO NO. 24: ÍNDICES FINANCIEROS	96

RESUMEN EJECUTIVO

El Centro busca cubrir la demanda insatisfecha de un segmento de mercado que son los padres que laboran y sienten la necesidad que sus hijos de escuelas y colegios aprovechen el tiempo al máximo después de clases, como por ejemplo que desarrollen todas sus tareas y luego puedan desarrollar alguna habilidad extraescolar.

Mentees Brillantes ofrecerá al padre de familia un servicio personalizado a sus hijos, para que tenga un desarrollo integral, mediante los programas de enriquecimiento académico y extra-escolar.

El grupo empresarial gestor del proyecto está conformado por los ingenieros José Luis Cevallos y Glenda Blanc, que son profesionales con nivel académico de postgrado, además cuentan con colaboradores con alta experiencia en el ámbito docente.

Para llevar a cabo la creación de este centro se necesita una inversión inicial aproximada de \$79.685 que será factible por la aportación de los socios con el 44.5% y el 55.5% de un préstamo bancario con una tasa de interés anual de 14.56% el valor total de la inversión se recuperará en un periodo de 2 años seis meses.

La oportunidad es clara, pues no existe un centro desarrollo integral con los servicios que ofrece “Mentees Brillantes”, además, el mercado está subatendido y en expansión.

La rentabilidad del proyecto, en un análisis a cuatro años, es del 60.04% anual, muy superior al 24.20% que esperan ganar los gestores del proyecto, inclusive este porcentaje de ganancia es mayor a cualquier opción que ofrece el mercado financiero. El valor presente neto, al 24.20% es de \$24.610 financiera existente en el mercado

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

El Centro de Desarrollo Integral “Mentees Brillantes” ofrecerá servicios a estudiantes de escuelas y colegios para que aprovechen al máximo el tiempo después de clases, desarrollando actividades artísticas, tecnológicas y deportivas así como también las tareas que les envían a la casa las instituciones educativas donde estudian. El Centro hará énfasis en los hijos de inmigrantes, ya que en algunos casos se sienten solos o abandonados y no tienen la suficiente motivación y autoestima para estudiar y salir adelante.

Las horas que el estudiante estará en el Centro representan una oportunidad de ayudarlos a crecer y a adquirir importantes habilidades sociales, emocionales, cognitivas y físicas, para lo cual el Centro cuenta con dos categorías amplias:

Programas de enriquecimiento extra-escolar

Los programas de horario extra-escolar ofrecen oportunidades a los niños y adolescentes de aprender habilidades que no suelen adquirirse en la institución educativa donde estudian, como las de realización artística, deportiva, tecnología, entre otras.

Esta categoría permite que los niños y adolescentes se reúnan con sus semejantes en cuanto a capacidad e intereses, de este modo no se sienten solos, sino más bien aceptados y con gran autoestima.

Programas de enriquecimiento académico

Estas horas no solo proveen el tiempo para cumplir las necesidades diarias de hacer las tareas y practicar las habilidades académicas, sino también una oportunidad de desarrollar habilidades de aprendizaje mediante el método del *constructivismo*¹ que les ayudará a largo plazo a tener un mejor rendimiento académico, además podrán adquirir destrezas de liderazgo, emprendimiento de negocio y creatividad e innovación.

¹ Mitología por medio de mapas conceptuales

1.1.1. Misión

Contribuir al crecimiento y desarrollo integral de niños y adolescente ofreciendo un clima afectivo y saludable que favorezca a su desempeño físico, emocional, moral, intelectual y creativo.

1.1.2. Visión

Mentes Brillantes aspira a convertirse en el año 2012 en el más firme aliado de los padres de familia, para el desarrollo de habilidades de sus hijos, ofreciendo un servicio de calidad.

1.1.3. Objetivos

- a. Posicionar Mentes Brillantes como el mejor centro en desarrollo de habilidades de niños y adolescentes.
- b. Tener una rentabilidad sobre el 20% anual que permita la expansión y crecimiento del negocio hacia otros servicios complementarios.
- c. Mantener por debajo del 10% la rotación del personal creando un ambiente laboral agradable para así tener una relación cliente-empleado duradera.

1.1.4. Valores organizacionales

Mentes Brillantes basa su acción en la convicción de que:

- a. Brindar a los padres de familia **confianza** ya que sus hijos se encuentran en un lugar seguro y limpio.
- b. Cumplir con **responsabilidad** y a tiempo todas las tareas del centro.
- c. Manejar los asuntos personales e institucionales con integridad y **honestidad**
- d. Ofrecer una atención personalizada, creando una **empatía** con los clientes.

1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL

Se tienen los siguientes factores en el ámbito internacional:

1.2.1. Factores demográficos

Se estima, que cerca de tres millones de ecuatorianos viven fuera del país, es decir, un 25% de la población². La Defensa del Niño Internacional indica que el 46.5% de niños y jóvenes del Ecuador tiene algún padre o pariente fuera del país³

Por tal motivo la migración de padres ecuatorianos hacia otros países, buscando tener mejores ingresos, obliga a dejar a sus hijos en Ecuador, los cuales necesitan una mayor atención ya sea en la parte académica o emocional, para lo cual los padres envían remesas de dinero a sus familias, para que sus hijos estén bien atendidos, por lo tanto se mejora el número de clientes potenciales.

1.2.2. Factores económicos

En el año 2003, el Ecuador recibió 1.540 millones de dólares por concepto de remesas de los emigrantes, esta cifra equivalió al 6% del PIB en ese año, Las encuestas del BID-FOMIN-PHC (2003) revelan que los receptores de remesas gastan mayoritariamente sus ingresos en bienes y servicios básicos (61%); casi un cuarto de los ingresos se invierte en negocios, ahorro, propiedades, y educación (22%); y una proporción menor (17%) se gasta en bienes de lujo. Por lo tanto las familias de los emigrantes tienen mayor poder adquisitivo.

² Datos obtenidos por informaciones proporcionadas por los consulados del Ecuador en 58 países, y sistematizadas por Diario El Universo

³ María Fernanda Egas, "Los Hijos de la remesa", en Revista Vistazo, N° 797, 1 de noviembre 2000, p. 28.

1.2.3. Factores culturales

La tendencia actual es maximizar el potencial del estudiante para su desarrollo integral, es propiciar un aprendizaje perdurable, significativo y de mayor aplicabilidad en la toma de decisiones y solución de problemas.

1.2.4. Factores tecnológicos

El auge del Internet permite el fácil acceso a información que antes no estaba disponible, el Internet ayudará a estar en contacto con padres inmigrantes que tengan a sus hijos en el centro, mediante el correo electrónico y a futuro con video en tiempo real.

1.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL

Se tienen los siguientes factores en el ámbito nacional:

1.3.1. Factores demográficos

En la mayoría de las familias ecuatorianas trabajan ambos padres (papá y mamá), lo cual muestra que no tienen tiempo entre semana para dedicarle a sus hijos, por tal motivo ellos necesitan un apoyo, donde les brinden la asistencia para que sus hijos cumplan con sus tareas académicas y además para que desarrollen sus habilidades deportivas, artísticas y tecnológicas.

1.3.2. Factores Políticos y legales

La demora en trámites para obtener permisos de funcionamiento. El ambiente político que se vive en la actualidad con el Gobierno del Presidente Alfredo Palacios, genera incertidumbre con respecto un posible caos político.

1.3.3. Factores culturales

Los padres no ven la gran necesidad, de aprovechar al máximo el tiempo de sus hijos, en actividades extra escolares como es el desarrollo de habilidades físicas, artísticas e intelectuales, lo cual dificulta la introducción en el mercado de este tipo de servicio. Solo cuando el hijo tiene problemas en alguna materia los padres contratan a una persona para que ayuden al hijo académicamente.

1.3.4. Factores tecnológicos

El uso del correo electrónico y la creación de una página WEB, ayudará a incrementar las ventas del negocio. La disponibilidad de transmisión de video por Internet a futuro para que los padres puedan observar las actividades que realizan sus hijos en el centro.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. EL SERVICIO

“Mentes Brillantes” nace para satisfacer las necesidades que sienten los padres de familia que trabajan, de que sus hijos *aprovechen el tiempo al máximo después de clases*, como por ejemplo que desarrollen todas sus tareas y luego puedan aprender alguna habilidad extracurricular. Con la metodología aplicada por el Centro “Mentes Brillantes” los niños y adolescentes aprenden a optimizar el tiempo para realizar varias actividades al día, después de sus clases académicas.

Los niños y adolescentes no sentirán que es una obligación hacer las tareas, sino las horas donde podrán divertirse e interactuar con otros y luego de terminar podrán practicar su actividad favorita ya sea artística ó física, y de esta manera tendrán un desarrollo integral y los resultados finales serán medibles mediante su desempeño académico y personal. Cada mes se les entregarán a los padres un informe del desarrollo de sus hijos.

Los clientes potenciales serán estudiantes de séptimo, octavo, noveno y décimo año escolar, pero la visión del centro es cubrir todos los años escolares del estudiante primario y secundario.

El servicio que se ofrecerá esta dividido en las siguientes áreas:

Área de estudios

- *Control de tareas.*- Realizar todos los deberes asignados por las instituciones educativas para el día siguiente.
- *Curso de técnicas de aprendizaje.*- Técnicas que contribuyen a que realice las tareas académicas de manera ordenada y eficaz.
- *Curso de liderazgo.*- Técnicas que contribuyen a ser un líder.
- *Curso de emprendimiento de negocio.*- Técnicas básicas que contribuyen al desarrollo de un negocio propio.
- *Curso de Creatividad e innovación.*- Técnicas de juegos para ser creativos.

Áreas artísticas y físicas

- *Curso de pintura.*- Se realizará clases teóricas y prácticas para desarrollar mejor la habilidad de pintar, este curso tiene 3 niveles, básico, intermedio y avanzado.
- *Curso de guitarra.*- Se realizará clases teóricas y prácticas para desarrollar mejor la habilidad de entonar la guitarra, este curso tiene 3 niveles, básico, intermedio y avanzado
- *Curso de bailes modernos.*- Se enseñará baile contemporáneo.
- *Curso de Karate.*- Se impartirá técnicas de karate-do y habrá nueve categorías.
- *Curso de básquet.*- Se enseñará técnicas del juego, este curso tiene 3 niveles, básico, intermedio y avanzado

Área tecnológica

- Laboratorio con tecnología de punta, donde los estudiantes podrán navegar en Internet para buscar información sobre sus tareas académicas y además se impartirá sesiones con software de juegos de inteligencia.
- Sala con computadoras para practicar mantenimiento preventivo y correctivo de computadoras.
- Sala para taller de electrónica básica, con introducción a la robótica.

Servicios complementarios:

Como el eje principal del negocio son los niños y adolescentes y es a partir de las 15h00 la actividad para ellos, entonces las instalaciones quedan vacías en las mañanas, por tal motivo se van a crear servicios complementarios en el horario de 08h00 a 13h00 en el periodo lectivo (abril a enero) y periodo de vacaciones (febrero a marzo) de 16h00 a 18h00, y serán:

- Cursos al público en general, direccionando este servicio hacia las amas de casa, tercera edad y estudiantes universitarios.
- Alquiler de computadoras

2.2. PRODUCTOS COMPETIDORES.

2.2.1. Análisis FODA de la empresa frente al entorno

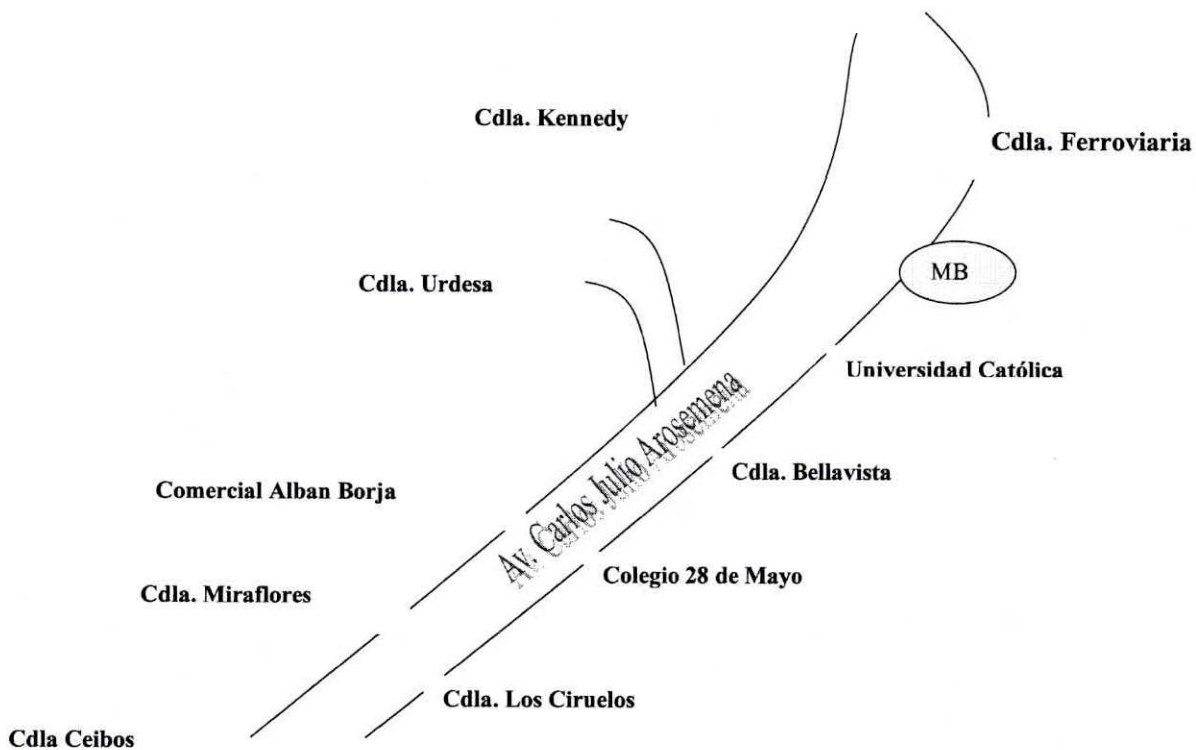
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
* La experiencia actual del personal docente	* Poca oferta de centros de desarrollo integral en el mercado
* Los cursos tienen ayudantes academicos que asisten al docente	* Padres que migran y dejan a sus hijos en Ecuador
* Las intalaciones y la infraestructura son modernas	* Tendencia de una educación integral.
DEBILIDADES	AMENAZAS
* Ser una empresa nueva en el mercado	* Los Centros educativos podrían ofrecer el servicio.
	* Posible llegada de Franquicias extranjeras

2.3. ANÁLISIS DE LOS CLIENTES

2.3.1. Segmentación de compradores potenciales

El servicio se encuentra dirigido a padres de familia que tienen hijos en escuelas y colegios, además trabajan y son de clase media y media alta, que habitan en el norte de la ciudad de Guayaquil, ya que en ese sector se encuentran gran número de centros educativos donde se puede captar a sus estudiantes, para brindarle el servicio.

Para iniciar en el negocio se consideran los siguientes sectores: Kennedy, Urdesa, Miraflores, Ceibos, Ferroviaria, Bellavista y Los Ciruelos. Como se aprecia en el gráfico.



2.3.2. Características básicas de los clientes

El centro tiene como cliente a los padres de familia, los cuales, inscriben a sus hijos que son los que consumen el servicio. Para medir la aceptación del servicio, se realizó una encuesta a 55 padres de familias que trabajan y tienen hijos en escuelas y colegios y a 80 estudiantes de escuelas y colegios.

Los resultados de la encuesta realizada a los padres de familia indican que el 88.9% si pondrían a su hijo en un centro de desarrollo integral, de este porcentaje el 91.1% le gustaría un horario de 15h00 a 18h00 para que sus hijos aprovechen al máximo su tiempo después de clases, el valor que están dispuesto a pagar mensualmente por el servicio oscila entre \$60 y \$110 dólares, esto representa el 86.5% de los encuestados, el resto de los resultados de la encuesta se encuentran en el anexo no.1 "Resultados de encuesta"

Con respecto a la encuesta de los estudiantes la aceptación del servicio fue del 92% y las actividades a realizarse no necesariamente eran las que los padres eligieron, por lo tanto se realizó una combinación entre ambos resultados, quedando las actividades definitivas: básquet, karate, pintura, guitarra, baile moderno, cursos de técnicas de estudio, liderazgo, emprendimiento, creatividad e innovación y el curso que tuvo mayor demanda fue el de robótica que se dictará cuando los estudiantes se encuentren de vacaciones para el primer año de operación y en los años siguientes en periodo lectivo.

2.3.3. Base de decisión de compra de los clientes

La base de decisión compra de los padres de familia para enviar a sus hijos al centro de desarrollo integral es la calidad del servicio que se brinde y la seguridad que el centro proporcione en las horas en que sus hijos se encuentren realizando las actividades, los estudiantes también tiene poder de decisión de compra ya que son ellos los que reciben el servicio y pueden evaluarlo, por lo tanto su experiencia en el centro debe ser enriquecedora y divertida.

2.4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.4.1. Precios

La competencia de “Mentes Brillantes” esta clasificada en los tres siguientes grupos:

Escuela/Colegios.- Son los Centros educativos que optan por usar sus instalaciones después de clases para que sus estudiantes realicen actividades extracurriculares.

Tabla No. 1
Actividades de Escuela y Colegios

Escuelas/Colegios	Dirección	Actividades*	Horario	Precio mensual
Unidad Educativa Mariscal	Ave. Juan Tanca Marengo km. 4 1/2 y Guillermo Cubillo	Control de tareas	15h00 a 17h00	\$ 70
COPOL	Campus Prosperina ESPOL	Actividades deportivas: Básquet, fútbol	14h30 a 17h00	\$ 0
Unidad Educativa Legos	Cdla. Comeagua Mz. 1 S. 18-19	Control de tareas	14h00 a 17h00	\$ 80
Unidad Educativa Liceo Cristiano de Guayaquil	Av. Juan Tanca Marengo y Av. B. Carrión	Actividades extracurriculares: básquet	16h30 a 18h30	\$ 0
		Fútbol	16h30 a 18h30	\$ 0
		Cheerleaders	16h30 a 18h30	\$ 0
Centro de Estudios Espiritu Santo	Av Juan Tanca Marengo Km 2.5	Control de tareas	15h00 a 17h00	\$ 70
		Cursos vacacionales	08h00-12h00	\$ 40
Colegio Javier	km. 2 vía a la Costa	Actividades extracurriculares: Básquet	16h00 a 18h00	\$ 25
		Fútbol	16h00 a 18h00	\$ 25
		Música: violín, guitarra, saxofon, piano entre otros	16h00 a 18h00	\$ 30
Unidad Educativa Sagrados Corazones		Actividades extracurriculares: Volei	14h30 a 17h00	\$ 0
		Fútbol	14h30 a 17h00	\$ 0
		Cheerleaders	14h30 a 17h00	\$ 0

Fuente: Diario El Universo, La Revista, domingo 20 de marzo 2005 y planteles educativos

* Las actividades son dos veces por semana

En algunas instituciones educativas las actividades extracurriculares se encuentra implícitas es decir dentro del programa curricular, por lo tanto no existe precio referencial de mercado.

Centros de Deporte y Arte.- En estos centros se imparte capacitación especializada de algún deporte en particular o afición artística, por el cual la infraestructura esta adecuada solo para la actividad a realizar. Entre ellos encontramos:

Tabla No. 2
Actividades de Centros de Deporte y Arte

Centros Deporte/Arte	Dirección	Teléfono	Actividades	Horario	Precio mensual
Academia de Karate de "Lan Rugel"	Vélez 513 y bóyaca	2522274	Enseñanza de Karate-do	16h00 a 18h00	\$ 40
Centro Artístico "Yesenea Mendoza"	La Garzota frente al edif. El Manantial	2278159	Ballet, danza moderna, ritmos tropicales	Mañana-tarde-noche	\$ 35
Academica de Futbol "Alfaro Moreno"	Av. Juan Tanca	2642996/	Enseñanza del fútbol	mañana-tarde	\$ 60
Escuela de "Futboltime"	Marengo Km 3 1/2	2642431			
	Km. 6,7 via a la costa	2874660	Enseñanza del fútbol	Diversos a elección	\$ 50
Academica Musical "Uscovshi"	Cdla. Bolivariana calle	2285093/	Enseñanza de instrumentos: Piano, organo, guitarra, bateria	15h00-19h00	\$ 70
	J.A. Páez Bloque No. 7	2277940			
Conservatorio Particular "Federico Chopin"	Hurtado 901 y Carchi	2368008	Enseñanza de instrumentos: Piano, violín, guitarra,canto	09h00-12h30	\$ 86
academia de Bellas Artes	Teatro Centro de artes	2350718/	Pintura, escultura, dibujo	En la tarde a elegir	\$ 80
	Km. 4 1/2 vía ala costa	2354921			

Fuente: Diario El Universo, La Revista, domingo 23 de enero 2005 y otros centros

Otros Centros.- Por ofrecer uno de los servicios que "Mentes Brillantes" tiene también se considera como competencia directa al Centro ILVEM que es una franquicia Argentina y el Centro de Técnicas Americanas de Estudio.

ILVEM

Los orígenes del Método ILVEM se remontan a fines de la década del sesenta en Argentina, este método se refiere al aprovechamiento integral de la mente para acceder a niveles crecientes de velocidad y precisión en el aprendizaje, en los actuales momentos se

encuentra en 24 países y en 3 continentes. Se encuentran ubicados en ciudadela Kennedy Norte, Calle Alavedra Tama y Miguel Alcívar.

Su principal mercado son los estudiantes de escuelas y colegios, ofreciendo los siguientes cursos con asesoramiento:

- Lectura Veloz
- Memoria
- Métodos de Estudio y Concentración.

El valor de todo el proceso de aprendizaje es \$150 mensuales y no tiene tope de tiempo de culminación ya que depende del desenvolvimiento del estudiante con las técnicas enseñadas.

Técnicas Americanas de Estudio

Es una franquicia, que se encuentra en 9 países de Latinoamérica, con 21 años de experiencia a nivel internacional, radicada en Ecuador desde hace algunos años, ubicada en Guayaquil, en la Av. Juan Tanca Marengo Km. 6, el servicio que ofrece es la lectura rápida con una comprensión total, garantizada en 6 meses que dura el curso, por un valor total de \$1.200 dólares.

2.4.2. Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes.

Los tres grupos de la competencia poseen las siguientes limitaciones:

Centros Educativos

- Los estudiantes no desean pasar más tiempo en sus escuelas o colegios
- Utilizan a los mismos docentes para las actividades extracurriculares, y no a personas especializadas en la rama.
- Los alumnos no interactúan con nuevos compañeros.
- El control de tarea lo realizan en las misma aulas donde reciben clases

Centros de Arte/Deporte y otros Centros

- Los alumnos van a los cursos después de terminar los deberes académicos
- Algunos no tienen servicio de expreso
- Por lo general solo son dos veces a la semana la actividad que se realiza
- Solo en periodo de vacaciones tienen un poco mas de diversidad en las actividades que ofrecen

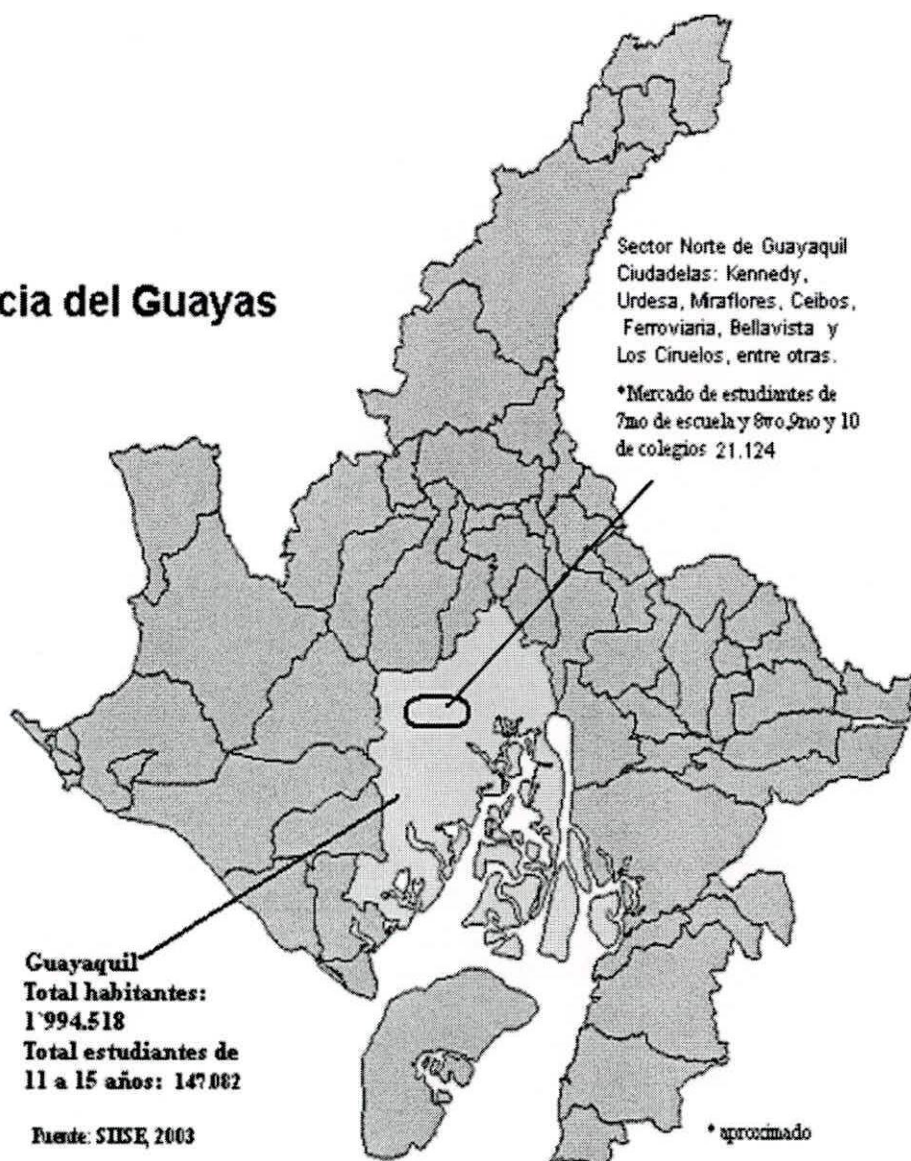
2.4.3. Análisis FODA de la competencia frente al entorno

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
* Usan las instalaciones del centro educativo para ofrecer los servicios extracurriculares.	* Mercado en crecimiento.
* Mantienen contacto directo con estudiantes de	
DEBILIDADES	AMENAZAS
* Contratan a los mismo profesores del centro educativo, que no son especializados en las actividades a ofrecer	* Ingresos de franquicias extranjeras
* El ambiente y la infraestructura es como estar en clases	

2.5. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

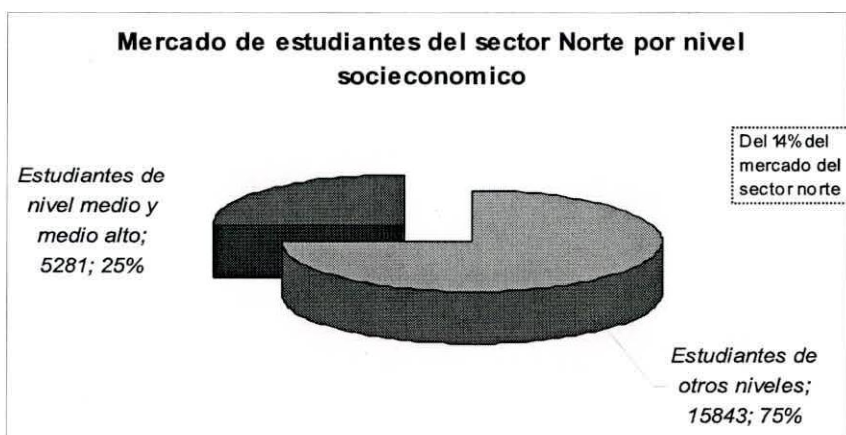
El mercado global para ofrecer el servicio es el sector norte de la ciudad de Guayaquil, como se observa en el mapa:

Provincia del Guayas



2.6. TAMAÑO DEL MERCADO

La población total de estudiantes de la ciudad de Guayaquil es de 147.082 estudiantes⁴ de escuelas y colegios, por lo tanto el tamaño de Mercado en el sector norte de Guayaquil de 7mo de escuela y 8vo, 9no y 10mo de colegio, existen 21.124 estudiantes que representa el 14% de la población total, se estima que el 25% son de escuelas y colegios particulares de clase media y media alta, por lo tanto existen 5.281 estudiantes los cuales trataremos de lograr una fracción de mercado equivalente al 3% del mismo, que sería 158 alumnos para el primer año de operación como se observa en los gráficos de abajo, y para los años subsiguientes se aumentará el número de estudiantes hasta llegar a la capacidad máxima del centro que se considera será de 500 estudiantes.



El detalle de la fracción de mercado y ventas se encuentra en el cuadro siguiente:

⁴ Datos del SIISE, 2003

Fraccion del mercado y ventas

Detalle	Periodo Lectivo										Periodo Vacacional			Total
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	
Mercado total estudiantes	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281	5.281		
Fracción de mercado	3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%		1,66%	0,30%	0,00%	
Estudiantes inscritos por mes (periodo lectivo)	132	16,0	16	16	16	16	16	16	16	0	0	0	244	
Paquete No. 1 Horario de 15h00 - 18h00	66	8	8	8	8	8	8	8	8	0	0	0	122	
Paquete No. 2 Horario de 16h00 - 19h00	66	8	8	8	8	8	8	8	8	0	0	0	122	
Estudiantes inscrito por mes (periodo vacacional)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	88	16	104	
Un solo horario 09h00 - 11h00 de lunes a jueves c/curso se dicta 2 veces a la semana														
Paquete No. 1 (curso de nivelación + curso opcional)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22	4	26	
Paquete No. 2 (curso de Mant. Pc. + curso opcional)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22	4	26	
Paquete No. 3 (curso de liderazgo + curso opcional)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22	4	26	
Paquete No. 4 (curso de robotica + curso opcional)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22	4	26	
Cursos de adultos (trimestrales), clases 2 veces por semana	40	0	0	40	0	0	0	0	0	0	30	0	110	
Curso de guitarra (08h00-10h00)	10	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	20	
Curso de pintura (08h00-10h00)	10	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	20	
Curso de Baile (10h00-12h00)	10	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	20	
Curso de Yoga (10h00-12h00)	10	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	20	
*Curso de No.1 (16h00-18h00) Vacional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	15	
*Curso de No.2 (16h00-18h00) Vacional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	15	
Alquiler de computadoras														
No. Horas (08h00 - 13h00) perido lectivo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0	0	45	
No. Horas (08h00 - 18h00) vacaciones promedio 7 horas utilizadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	7	21	
No. De máquinas promedio usadas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Total de estudiantes inscritos	172	188	204	260	276	292	308	324	324	118	134	134	458	

*En el periodo vacacional se dictaran solo dos cursos que tengan mayor demanda

2.7. PLAN DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

2.7.1. Estrategia de precios

Los precios fueron determinados por la calidad del servicio que se impartirá y al segmento de mercado al que se dirige, basándose también en la competencia. Los precios se clasifican en tres grupos como se muestra a continuación:

Composición del precio en periodo escolar

Incluye	\$ Valor
Pensión	\$ 70,00
Materiales	\$ 15,00
Transporte	\$ 20,00
Total	\$ 105,00

Los cursos en periodo escolar se dictarán desde abril a diciembre, que es el periodo de clases de los estudiantes de escuelas y colegios particulares, en este valor esta incluido la pensión, los materiales que utilizarán en las diversas actividades en que se inscriban, y el costo estimado del expreso. Cabe mencionar que el horario es tres horas diarias de lunes a viernes, es decir son 15 horas a la semana.

Composición del precio en periodo vacacional

Incluye	\$ Valor
Pensión	\$ 40,00
Materiales	\$ 15,00
Transporte	\$ 20,00
Total	\$ 75,00

Los cursos en periodo vacacional se dictarán desde enero a marzo, que es el periodo de vacaciones de los estudiantes de escuelas y colegios particulares, en este valor esta incluido la pensión, los materiales que utilizarán en las diversas actividades en que se inscriban, y el

costo estimado del expreso. Cabe mencionar que el horario es dos horas diarias de lunes a jueves, es decir son 8 horas a la semana.

Composición del precio en cursos de adultos

Incluye	\$ Valor
Pensión	\$ 20,00
Materiales	\$ 15,00
Total	\$ 35,00

Los cursos para adultos se dictarán todo el año, en los horarios donde no dicten los cursos para los estudiantes, en este valor esta incluido la pensión y los materiales que utilizarán en las diversas actividades en que se inscriban. Cabe mencionar que el horario es dos horas diarias pero solo dos días a la semana, es decir son 4 horas semanales.

Además se tiene planificado iniciar un cyber en las horas en que no se estén utilizando los laboratorios que será en el horario de la mañana en periodo escolar y vacaciones será todo el día, el valor por hora del cyber será de \$1.

2.7.2. Estrategia de ventas

“Mentas Brillantes” abrirá operaciones en el mes de abril del 2007, para ofrecer el servicio a los estudiantes del año lectivo 2007.

Los clientes iniciales serán los padres de familia que vayan a matricular a sus hijos en escuelas o colegios que inicien el periodo lectivo 2007, por lo tanto se realizará publicidad en los diarios de mayor circulación, en revista hogar, y en el envío del estado de cuenta de la tarjeta de crédito Mastercard en los primeros meses del año escolar.

Las ventajas que se resaltarán en el momento de ofrecer el servicio a los estudiantes serán las siguientes:

- Enseñanza con responsabilidad y pedagogía.
- Instalaciones y accesorios adecuados para el desarrollo de las actividades
- Tecnología de punta
- Seguridad

La mayor parte de nuestro esfuerzo inicial estará centrado en conseguir clientes en el sector norte, y después ampliaremos este esfuerzo para buscar clientes en otros sectores de la ciudad.

2.7.3. Estrategia promocional

En el periodo de matriculación se coordinará visitas a empresas para difundir mediante charlas a las personas, interesada que deseen inscribir a sus hijos en el Centro “Mentas Brillantes” se realizará convenio con la empresa, mediante planes corporativos que tendrán un descuento dependiendo del número de estudiantes inscritos en la empresa.

También se difundirá el servicio en medios de comunicación escrito como Hogar, diario El Universo y Líderes, y por último en los estados de cuenta de las tarjetas de crédito, la publicidad en estos medios se la realizará durante los tres primeros meses de inicio de cada año escolar (abril, mayo y junio).

“Mentas Brillantes” tendrá su propia página WEB a través de la cual ofrecerá sus servicios y los clientes podrán contactarse y solicitar información.

Las estrategias de promoción serán las siguientes:

- Los padres que inscriban a sus hijos cuando el Centro Mentas Brillantes este promocionando en las empresas, tendrán el 10% de descuento en el valor de las mensualidades siempre y cuando el cupo por empresa sea 5 estudiantes, caso contrario será prorrateado por el numero de alumnos inscritos
- En el caso de hermanos, el segundo tendrá un descuento del 10% del valor de la mensualidad.

2.7.4. Tácticas de ventas

El departamento de ventas estará conformado por un vendedor fijo y el coordinador de operaciones, pero para el periodo de matriculación se contará temporalmente con la ayuda de la recepcionista para la promoción del servicio y el resto del personal en lo posible de sus actividades.

El personal de ventas inicialmente recibirá una capacitación, de cómo ofrecer el servicio a los clientes, el plan de remuneración para el vendedor fijo estará compuesto por el bono de producción de igual porcentaje que el coordinador de operaciones más el sueldo básico fijo.

3. ANÁLISIS TÉCNICO

3.1. ANÁLISIS DEL SERVICIO

Para desarrollar las actividades se ha decidido establecer los siguientes itinerarios:

Tabla No. 2
PARA ESTUDIANTES
Actividades por semana para Horario de 15h00 a 18h00
Periodo Lectivo

GRADOS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
TODOS	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA
SEPTIMO	DEPORTE	TEC. ESTUDIOS	CURSOS VARIOS	TECNOLOGIA	ARTE
OCTAVO	DEPORTE	TEC. ESTUDIOS	CURSOS VARIOS	TECNOLOGIA	ARTE
NOVENO	ARTE	DEPORTE	TECNOLOGIA	TEC. ESTUDIOS	CURSOS VARIOS
DECIMO	ARTE	DEPORTE	TECNOLOGIA	TEC. ESTUDIOS	CURSOS VARIOS

Tabla No. 3
PARA ESTUDIANTES
Actividades por semana para Horario de 16h00 a 19h00
Periodo Lectivo

GRADOS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
TODOS	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA	CONTROL TAREA
SEPTIMO	TEC. ESTUDIOS	TECNOLOGIA	ARTE	CURSOS VARIOS	DEPORTE
OCTAVO	TEC. ESTUDIOS	TECNOLOGIA	ARTE	CURSOS VARIOS	DEPORTE
NOVENO	TECNOLOGIA	CURSOS VARIOS	DEPORTE	ARTE	TEC. ESTUDIOS
DECIMO	TECNOLOGIA	CURSOS VARIOS	DEPORTE	ARTE	TEC. ESTUDIOS

Tabla No. 4
PARA ESTUDIANTES
Actividades por semana para Horario de 09h00 a 11h00
Periodo Vacacional

Horario	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
09h00-11h00	Nivelación	*Opcional	Nivelación	*Opcional	
09h00-11h00	Mante. PC	*Opcional	Mante. PC	*Opcional	
09h00-11h00	Liderazgo	*Opcional	Liderazgo	*Opcional	
09h00-11h00	Taller de Electronica con intruducción a la Robotica	*Opcional	Taller de Electronica con intruducción a la Robotica	*Opcional	

* son cuatro opciones: basquet, karate, guitarra, baile

Tabla No. 5
PARA PÚBLICO EN GENERAL
Actividades por semana para Horario de 08h00 a 12h00 y de 16h00 a 18h00
Periodo Lectivo y vacacional

Horario	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
08h00-10h00	Guitarra	Pintura	Guitarra	Pintura	
10h00-12h00	Yoga	Baile	Yoga	Baile	
*16h00-18h00	Yoga	curso NN	Yoga	Curso NN	

Periodo de vacaciones

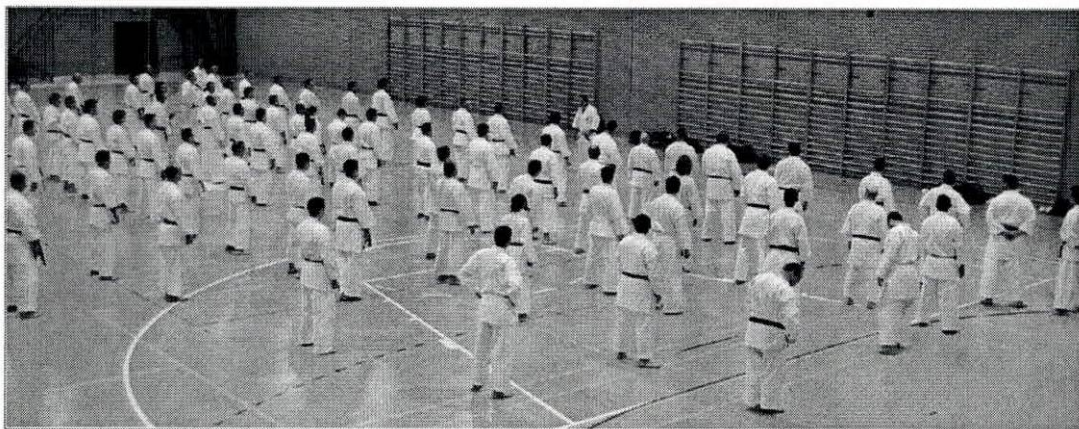
A continuación de detallan las actividades que se realizan en cada itinerario:

3.1.1. Sección deporte

En esta actividad se tiene dos cursos donde los chicos pueden escoger el que mas le guste aprender, estos son:

Curso de Karate-do

El curso de karate-do, ha de seguir en todo momento un código ético y ser usado para el bienestar y la salud, y no con intenciones destructivas.



En este curso se va a impartir el estilo de Karatedo **SHITO RYU** que es uno de los cuatro estilos más practicados en el mundo y esta compuesto por nueve niveles de los cuales en el Centro Mentes Brillantes solo se dictarán los tres primeros niveles que son:

Nombre	Nivel	Duración
KU-KYU.	noveno nivel- aspirante	40
HACHI-KYU.	octavo nivel- Cinturón blanco	40
SHICHI-KYU	séptimo nivel-cinturón amarillo	40

Para el inicio del proyecto se empezará con el nivel de aspirante y conforme los estudiantes vayan aprobando se abrirán los siguientes niveles.

Curso de básquet

El curso de básquet, va a estar dividido en dos niveles:

Nombre	Nivel	Duración
Aficionados	nivel- principiante	40
Conocedores	nivel- intermedio	40



Se iniciará con el nivel de principiante y conforme a prueben los estudiantes se abrirá el siguiente nivel.

Curso de Yoga.- Las clases se imparten a grupos reducidos para adultos. Siempre se inicia y termina cada clase con relajación y se practican diversas posturas de yoga, dependiendo del alumno y sus necesidades, tiene una duración de tres meses con dos horas a la semana.



3.1.2. Sección arte

En esta actividad se tiene tres cursos donde los chicos pueden escoger el que mas le guste aprender, estos son:

Curso de Pintura

Los que escogen este curso lo hacen con la exclusiva intención de aprender a pintar; por ser la ilusión que les atrae, este curso tiene dos niveles que son:

Nombre	Nivel	Duración
Aficionados	nivel- principiante	40
Conocedores	nivel- intermedio	40

En estos niveles se enseña a pintar al óleo con una fase inicial figurativa y una técnica básica; pero el alumno, es libre de hacer sus propias interpretaciones o gustos, que pueden ser: colorista, abstracto, simbólico, impresionista etc. siempre que la obra resulte técnicamente bien resuelta.

Curso de Guitarra

Los cursos estarán adecuados al nivel del alumno según criterio del profesor habiendo 2 niveles fundamentales que serán:

Nombre	Nivel	Duración
Aficionados	nivel- principiante	40
Conocedores	nivel- intermedio	40



El alumno tiene una preparación individual y otra grupal, esta última mediante grupos que se forman se obtienen experiencias de entonar canciones con varias voces y al mismo tiempo interactuar con otros alumnos, con las clases individuales, si bien se trabaja con música que el alumno traiga también se trabaja con materiales que el profesor crea necesario, dándole a la clase un aspecto mas variado y al alumno un espectro mas amplio de lo que pueden llegar a ser las posibilidades de la guitarra.

Curso de bailes modernos

En este curso los estudiantes aprenden y disfrutan de bailar los siguientes ritmos:

Nombre	Duración
Ritmos latinos	20
Merengue	20
Salsa	20
Bailes modernos	20

Como los adolescentes están en plena edad de socializarse por lo cual van a fiestas, este curso les ayudará bastante en el desenvolvimiento de tales eventos.

3.1.3. Sección tecnología

En esta sección se tiene las siguientes actividades donde los chicos pueden escoger:

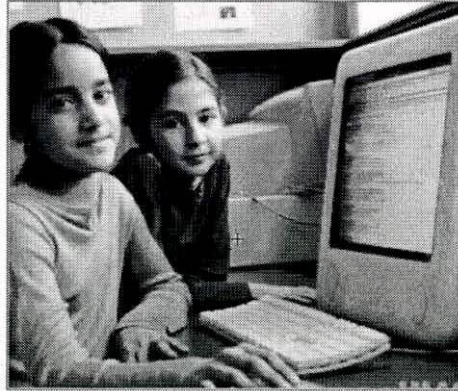
Cursos de mantenimiento preventivo y correctivo de computadoras

Será un curso práctico con una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar, en una sala donde habrá 15 computadoras para que en grupo de tres alumnos tenga una máquina y puedan conocer las partes interiores de una computadora.

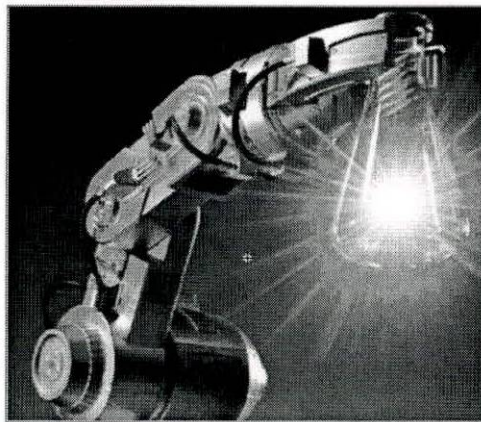


Laboratorio de computadoras con Internet

Este laboratorio tendrá 30 máquinas, para que los estudiantes puedan hacer sus investigaciones académicas mediante el Internet o cuando tenga que hacer algún informe para realizar los deberes.



Taller de Electrónica básica con introducción a la Robótica.- Será una introducción básica a la robótica con instrumentos muy sencillos en el laboratorio con una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar.



3.1.4. Sección de Control de tareas

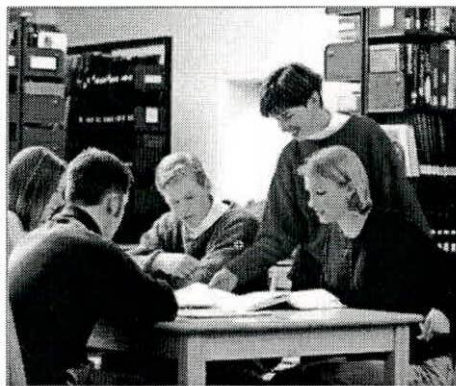
Las tareas escolares la realizaran todos los días y se tiene estimado dos horas diarias, para lo cual tendrán dos aulas, la primera será acondicionada para que realicen solo tareas

relacionadas con los números, estas pueden ser: matemáticas, estadística, entre otras y estará organizada de la siguiente manera:

SALA DE CIENCIAS EXACTAS: MATEMATICOS FAMOSOS

Mesa no. 1 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 2 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 3 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 4 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 5 de 5 personas septimo grado
Mesa no. 6 de 5 personas octavo año	Mesa no. 7 de 5 personas octavo año	Mesa no. 8 de 5 personas octavo año	Mesa no. 9 de 5 personas octavo año	Mesa no. 10 de 5 personas octavo año
Mesa no. 11 de 5 personas novenio año	Mesa no. 12 de 5 personas novenio año	Mesa no. 13 de 5 personas novenio año	Mesa no. 14 de 5 personas novenio año	Mesa no. 15 de 5 personas novenio año
Mesa no. 16 de 5 personas decimo año	Mesa no. 17 de 10 personas decimo año	Mesa no. 18 de 5 personas decimo año	Mesa no. 19 de 5 personas decimo año	Mesa no. 20 de 5 personas decimo año
Mesa no. 21 de 5 personas adicionales	Mesa no. 22 de 5 personas adicionales	Mesa no. 23 de 5 personas adicionales	Mesa no. 24 de 5 personas adicionales	Mesa no. 25 de 5 personas adicionales

Luego de hacer los deberes que tienen relación con los números se dirigirán a otra aula que esta acondicionada para hacer el resto de tareas académicas:



SALA DE CIENCIAS SOCIALES

Mesa no. 1 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 2 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 3 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 4 de 5 personas septimo grado	Mesa no. 5 de 5 personas septimo grado
Mesa no. 6 de 5 personas octavo año	Mesa no. 7 de 5 personas octavo año	Mesa no. 8 de 5 personas octavo año	Mesa no. 9 de 5 personas octavo año	Mesa no. 10 de 5 personas octavo año
Mesa no. 11 de 5 personas noveno año	Mesa no. 12 de 5 personas noveno año	Mesa no. 13 de 5 personas noveno año	Mesa no. 14 de 5 personas noveno año	Mesa no. 15 de 5 personas noveno año
Mesa no. 16 de 5 personas decimo año	Mesa no. 17 de 10 personas decimo año	Mesa no. 18 de 5 personas decimo año	Mesa no. 19 de 5 personas decimo año	Mesa no. 20 de 5 personas decimo año
Mesa no. 21 de 5 personas adicionales	Mesa no. 22 de 5 personas adicionales	Mesa no. 23 de 5 personas adicionales	Mesa no. 24 de 5 personas adicionales	Mesa no. 25 de 5 personas adicionales

Después de realizar las tareas, en el área de estudios, pasan al área de actividad extracurricular asignada según la actividad escogida.

3.1.5. Sección de aprendizaje

En esta sección mediante un cronograma realizaran las siguientes actividades:

Cursos de técnicas de estudio

Desarrollar en todos los estudiantes del centro la habilidad para resolver problemas y afrontar situaciones tanto de la vida diaria como académica, el curso tiene una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar. El principal objetivo es desarrollar las habilidades de los estudiantes para:

- Lectura rápida
- Memorización
- Concentración

Cursos de Liderazgo

Conocer las claves del Liderazgo, partiendo del descubrimiento de nuestra forma de percibir la realidad y la de nuestros interlocutores. El curso tiene una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar

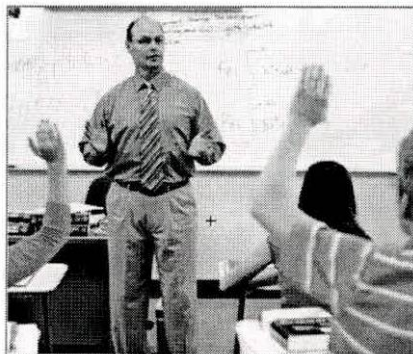
Cursos de Emprendedores de negocios

“Emprendimiento y Creación de Oportunidades de Negocios” será el tema del curso, que se dictará una vez a la semana. El curso tiene una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar

Cursos de creatividad

El objetivo del curso es proporcionar herramientas para la generación de nuevas ideas y enfoques en la identificación, planteamiento y solución de problemas que impacten la toma de decisiones y faciliten el uso de nuevos conocimientos para crear ventajas competitivas sostenidas. El curso tiene una duración de cuarenta horas de una hora diaria durante el periodo escolar

Curso de Nivelación para periodo de vacaciones.- Es un curso abierto al publico en general pero enfocado al grupo de estudiantes de escuelas y colegios, donde se realizarán ejercicios sobre todo de matemáticas y otras materias relacionadas con números pero solo se dictarán en el periodo de vacaciones con una duración de cuatro horas semanales.



3.2. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

Ubicación geográfica:

Mentes Brillantes estará ubicada en la zona norte de la ciudad de Guayaquil en la Avenida Carlos Julio Arosemena, a lado de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

Características:

- Son las instalaciones donde funcionaba un colegio, tiene dos pisos, alrededor de 300 m2 de construcción, con patio amplio para el desarrollo de las actividades deportivas.
- El local tendrá grandes ventanales para tener iluminación y ventilación natural en las aulas
- Tendrá áreas verdes
- Tendrá un bar de snacks y una pequeña papelería que serán tercerizados

Distribución física

- Área administrativa, se encuentra en la planta baja con oficinas para recepción, financiero, sicólogos y gerencia.
- Área de deporte, en la planta baja el salón de kárate-do y el patio canchas de básquet.
- Área del arte, en la planta baja están tres aulas acondicionadas para recibir a los estudiantes de pintura, guitarra y baile moderno.
- Área de tecnología, en la planta alta se encuentran dos laboratorios uno con Internet con máquinas de tecnología de punta y otro laboratorio para el curso de mantenimiento preventivo y correctivo de computadoras y un aula de laboratorio de electrónica, para el curso de introducción a la robótica.
- Área de control de tareas y aprendizaje, en la planta alta se encuentran dos salones amplios con mesas y sillas acondicionadas para el desarrollo de dichas actividades y aulas para los cursos varios.
- Otras áreas, en la planta baja: baño, ducha, casilleros, bar de snack, sala de profesores y una pequeña papelería y en planta alta: baño.

Ver anexo no.2 “Distribución de área física”

3.3. EQUIPOS

En la adquisición de equipos de computación, se comprará computadoras con tecnología de punta para el laboratorio No. 1 y para el Laboratorio No. 2 serán máquinas usadas ya que servirán para estudiar las partes y desarmarlas para luego repararlas. Los proveedores de equipos se los seleccionará en base a tres características: Precio, garantía y financiamiento.

Los equipos necesarios para funcionar se encuentran en la siguiente tabla:

Tabla No. 6
Equipos

Equipos	Cant.
Acondicionado de aire 9KBTU	3
Computadoras para laboratorio No. 1	30
Computadoras para laboratorio No. 2	15
Computadoras para oficinas	8
Impresora Láser	2
Impresora a inyección a tinta	1
Scanner	1
Data Show	2
Concentrador de 32 puertos	1
Kit de herramientas para mantenimiento de PC	15
Fax	1
Teléfonos	8
Central telefónica	1
Surtidor de agua fría y caliente	4
Ventilador de techo para todas las secciones	11

3.4. MOBILIARIO

El mobiliario será adquirido un mes antes de inicio del negocio, y son:

Tabla No. 7
Mobiliario

Muebles y Enseres	Cant.
Mesas para PC de lab. No. 1 y 2 (grandes)	15
Sillas para laboratorio No. 1 y 2	60
Escritorios para oficina	7
Counter para recepción	1
Mesa para reuniones	1
Sillas de escritorio	15
Sillones de 3 personas para sala de espera	2
Archivadores para oficina	4
Vitrinas para oficina	3
Mesas para sección de pintura	25
Sillas para sección de pintura	25
Sillas para sección de guitarra	25
Mesas para sala tareas de 5 personas c/u	40
Sillas para sala de tareas	150
Sillas para aulas de cursos varios	80
Casilleros de 36 cajones	4
Cartelera	3
Pizarra acrílica de ,6x1,3	4
Pelotas de básquet	10
Guitarras	25
Cuadros para acondicionar aulas	10

3.5. INSTALACIONES

Las instalaciones serán adecuadas antes de inicio del negocio, estas son:

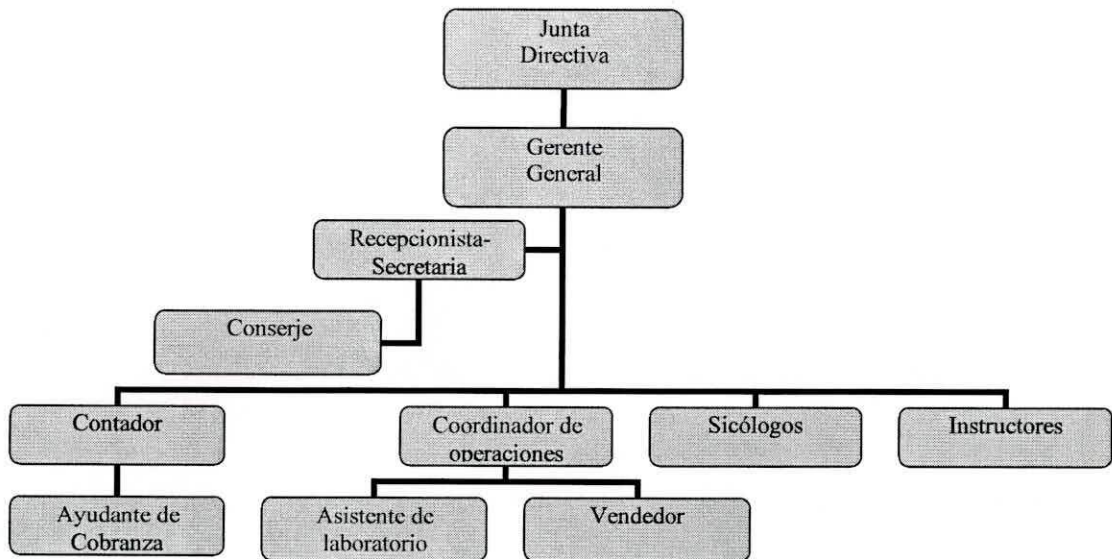
Tabla No. 8
Instalaciones y adecuaciones

Instalaciones y adecuaciones del local	Cantidad
Instalaciones de luminarias	16
Instalación de red de datos	1
Instalación de internet	1
Instalación de red voz	8
Instalaciones eléctricas de servicio general	8
Pintura y mano de obra	1

4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.1. ORGANIZACIÓN

El Centro Mentees Brillantes tiene una estructura organizacional muy sencilla, que se detalla a continuación:



La organización estará compuesta por dos socios, que forman la junta directiva, y uno de ellos es el Gerente General, además contará con personal fijo y personal contratado por hora, que serán los instructores, y el personal de limpieza será tercerizado.

El Centro contará con el siguiente personal:

No.	Personal Fijo
1	Gerente General
1	Recepcionista-Secretaria
1	Contador General
1	Ayudante Cobranza
1	Coordinador de operaciones
2	Sicólogos
1	Vendedor
1	Ayudante de laboratorio

No.	Servicios Profesionales por hora
1	Entrenador de básquet
1	Entrenador de karate
2	Instructor de computación No.1
1	Instructor de computación No. 2
1	Instructor de pintura
1	Instructor de guitarra
1	Instructor de baile
1	Expertos de Pedagogía No. 1
1	Expertos de Pedagogía No. 2
1	Instructor de cursos varios No. 1
1	Instructor de cursos varios No. 2
1	Profesor de matemáticas
20	Ayudantes de matemáticas (20 pers.)
1	Profesor de ciencias sociales
20	Ayudantes de ciencias sociales (10 pers.)
1	Instructor de Electrónica
1	Instructor de Yoga
1	Instructor de curso NN.

No.	Personal Tercerizado
2	Personas de limpieza

4.2. PROPIETARIOS Y EMPLEADOS

El Centro tendrá dos socios, los cuales forman la junta directiva, el socio mayoritario será la Ing. Glenda Blanc quien ejercerá funciones de Gerente General, donde podrá tomar decisiones que involucren aportación de capital o la decisión de invertir en nuevas adquisiciones de activos, el otro socio solo aportará con capital y es ing. José Luis Cevallos.

La junta directiva organizará reuniones mensuales para evaluar el rendimiento de la organización, pero si hubiese la necesidad de reunirse antes del mes, se convocará a una

reunión. Los honorarios por sueldo del personal administrativo se realizarán de acuerdo a lo dispuesto en el código de trabajo. Con los instructores se los contratará por horas dictadas de clases, y tendrán que facturar por servicios profesionales, por último se contratará personal de limpieza mediante una tercerizadora. Ver detalle de valores en la sección “gastos de personal”.

4.3. PROCESO DE RECLUTAMIENTO

El proceso de reclutamiento está a cargo del coordinador de operaciones junto con el Gerente General, los pasos previos antes de contratar a un colaborador son los siguientes:

- Análisis del puesto (Descripción y Especificación del Puesto)
- Definición del perfil
- Información de la vacante (medios de comunicación)
- Clasificación de CV
- Entrevistas
- Pruebas psicológicas
- Selección final

La experiencia docente será un criterio importante para la selección del instructor, ya que van a trabajar con estudiantes de 11 a 15 años de edad.

4.4. PERFILES DE FUNCIONES Y EMPLEADOS

El personal fijo del centro tiene el siguiente perfil:

Gerente General.- Es el socio gestor del negocio, además el representante legal en todo acto comercial que realice la organización. Es un profesional con experiencia de cuatro años en el área de capacitación, con estudios de Postgrado en Administración de Empresas. Será responsable de la planificación, dirección y control de los objetivos y políticas estratégicas de la organización dirigiendo sus esfuerzos al crecimiento de la misma en el mercado.

Recepcionista - Secretaria.- Estará bajo las órdenes del gerente, será la encargada de recepcionar las llamadas y podrá colaborar con la administración en la información otorgada a los clientes. Debe tener título de secretaria ejecutiva y tener mínimo dos años de experiencia.

Contador.- Llevará las cuentas contables, declaraciones de impuestos, prepara informes periódicos de control de presupuesto, análisis de variaciones y análisis financiero para la Gerencia, tendrá a su cargo al ayudante de cobranza. Debe tener experiencia mínima de tres años en empresas de servicios.

Asistente de cobranza.- Será el responsable de las cobranzas a los clientes, y de ayudar al contador, debe tener título de segundo nivel, cursando la universidad, experiencia en cargos similares mínimo de tres años. Reportará directamente al contador.

Asistente de laboratorio.- Con formación académica de analista en computación, será el responsable del mantenimiento de los dos laboratorios y de todos los equipos del centro, deben tener experiencia en cargos similares mínimo de un año. Reportará directamente al contador.

Vendedor.- Estará bajo la supervisión del Coordinador de operaciones para realizar planes de ventas y promoción.

Coordinador de operaciones.- Será responsable de dirigir y supervisar la gestión integral de todas las actividades del Centro, y asegurar que su ejecución sea óptima de acuerdo con prioridades y plazos establecidos, mantendrá contacto directo con clientes a fin de controlar la efectividad del proceso.

Debe tener experiencia mínima de 3 años en posiciones similares en empresas educativas.

Sicólogos.- Llevarán el control del desarrollo de cada uno de los estudiantes, y elaborarán el reporte mensual para los padres de familia sobre el progreso en el centro de sus hijos.

El personal por servicios profesionales debe tener el siguiente perfil:

El personal docente del centro tiene el siguiente perfil:

Entrenadores de básquet y karatedo.- Profesionales expertos en el deporte del básquet y karatedo, con 3 años mínimo de experiencia en entrenamiento a niños y adolescentes.

Profesores de pintura, guitarra y baile.- Con formación académica en área solicitada y experiencia profesional mínimo de 3 años en su especialidad, de preferencia con niños y adolescentes.

Ayudante de pintura.- Estudiante de los últimos niveles del colegio de bellas artes, especializado en pintura.

Instructores de computación.- Experto en el conocimiento de mantenimiento de PC, estudiante universitario del último año de ingeniería en sistemas.

Profesores de matemáticas y Ciencias sociales.- Con formación académica de ingenieros para matemáticas y licenciados en la educación para el otro cargo, ambos con maestría en Ciencias de Educación.

Ayudantes de Matemáticas y Ciencias sociales.- Estudiantes universitarios de ingeniería para matemáticas y de institutos normalistas para ciencias sociales.

Expertos en pedagogía, liderazgo, emprendimiento, y creatividad e innovación.- Con formación académica y experiencia laboral en lo solicitado.

Instructor de Electrónica.- Experto en el conocimiento de electrónica y con interés por la robótica, estudiante universitario del último año de ingeniería en electrónica.

Instructor de Yoga.- Con formación en dicha área, y experiencia en 3 años en centros similares.

El personal de limpieza será tercerizado:

Conserjes.- persona con instrucción secundaria, joven, de apariencia agradable, este requisito se debe a que se encontrará cerca de estudiantes.

5. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

5.1. ESTRUCTURA LEGAL ADOPTADA

El centro Mentees Brillantes, se constituirá según el régimen de sociedad de responsabilidad limitada. La sociedad está compuesta por dos socios: la Ing. Glenda Blanc, en calidad de socio gestor del proyecto, y el otro socio el Ing. José Luis Cevallos en calidad de socio capitalista.

El capital suscrito será el mínimo que indica la ley, es decir; de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América, de conformidad con las normas puntualizadas en el numeral 4 de los requisitos para la constitución de la compañía de responsabilidad limitada, la aportación del capital suscrito será 50% cada socio, es decir \$400 la Ing. Blanc y \$400 Ing. Cevallos.

El centro se constituirá como indica la Ley de compañías y será inscrita en el registro mercantil. El trámite de la constitución se ha previsto para un mes. Además se tiene que sacar los siguientes permisos para el funcionamiento:

- Obtención del R.U.C
- Autorización del Ministerio de Educación
- Permiso del cuerpo de Bomberos
- Permiso Municipal
- Permiso de Salud
- Permiso de la Intendencia de Policía

El socio gestor aportará con el 28.5% de la inversión inicial y estará vinculada laboralmente a la empresa, el socio capitalista aportará el 16% de la inversión inicial y no tendrá vínculo laboral con la organización, y para el 55.5% se realizará un préstamo a una entidad bancaria.

5.2. VALORES SOCIALES

Mentes Brillantes es un centro integral de capacitación que contribuye al fortalecimiento deportivo, artístico, tecnológico e intelectual de la niñez y juventud por lo tanto tiene efectos positivos en la sociedad ecuatoriana. Otro efecto positivo implícito que tiene el proyecto hacia la sociedad es proporcionar trabajo por hora a varios profesionales, y estudiantes universitarios.

6. ANÁLISIS ECONÓMICO

6.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Todos los equipos de computación, tales como máquinas, impresoras y scanner serán adquiridos de contado para así obtener algún descuento o beneficio. El valor de la inversión en activos fijos asciende a \$67.835 y en este monto están incluidas todas las adecuaciones e instalaciones a realizarse en el local. La justificación de este valor se encuentra detallado en el anexo no. 3 “Inversión de Activos Fijos” y anexo 4 “Depreciación y Amortización”

Los gastos preoperativos incluyen la constitución de la empresa y el valor del estudio del proyecto dando un total de \$800, el detalle se encuentra en anexo no. 5 “Gastos Preoperativos”

6.2. INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

El mayor requerimiento de capital de trabajo se da por el alquiler del local ya que se paga por adelantado dos meses más un de depósito, además, el pago de publicidad pagado por anticipado para anuncios en diarios por un mes, también gasto en folletería para repartir a los clientes. El detalle de los requerimientos de capital de trabajo se encuentra en el anexo no. 6 “Inversión en Capital de Trabajo”

6.3. PRESUPUESTO DE INGRESOS

En base a la participación del mercado que se planteó como objetivo se calcularon los ingresos mensuales del primer año y se proyectan las ventas anuales de los siguientes tres años, los cuales se encuentran debidamente detallados en el anexo no. 7 “Presupuesto de ingresos”

6.4. PRESUPUESTO DE INSUMOS

De acuerdo a la planificación programada de las actividades en el periodo escolar (abril a diciembre) y en el de vacaciones (enero a marzo) se ha estimado el presupuesto de compra de materiales para el curso de pintura y material didáctico que serán utilizados en las jornadas de clases, los valores se encuentran detallados en el anexo no. 8 “Presupuesto de Compras de insumos”

6.5. PRESUPUESTO DE GASTOS

6.4.1. Gastos Administrativos y de Ventas

Se considera como gastos administrativos la papelería de oficina, materiales de limpieza, arriendo del local, servicios básicos e Internet. Estos gastos se analizan en el anexo no. 9 “Presupuesto de Gastos Administrativos”

Los gastos de ventas se consideran la publicidad y promoción. El detalle de estos gastos se analiza en el anexo no. 10 “Presupuesto de Gastos de ventas”

6.4.2. Gastos de Personal

El desglose de los sueldos mensuales de cada uno de los empleados, así como sus beneficios sociales y servicios profesionales se encuentra detallado en el anexo no. 11 “Detalle de sueldos mensuales”

Las proyecciones mensuales del primer año y los siguientes tres años se presentan en el anexo no. 12 “Presupuesto de Sueldo de Personal”, cabe mencionar que para el presupuesto de sueldo, se tuvo que realizar los horarios de los instructores ya que ellos cobran por horas trabajadas, el detalle de los horarios se encuentran en el anexo no. 13 “Horarios de Instructores”

Las prestaciones sociales corresponden a un 41.30% del sueldo y algunas de ellas se pagan en forma mensual y otras en forma anual. El fondo de reserva equivalente al promedio mensual de un año, se empieza a pagar a partir del segundo año. El decimotercer sueldo equivalente al promedio mensual en un año y es pagado en el mes de diciembre durante los primeros quince días, y el decimocuarto o llamado bono de escolaridad que es un sueldo minino general se paga en abril durante la primera quincena. Para las vacaciones de los empleados se realiza una provisión equivalente a la veinticuatroava parte del sueldo anual ya que corresponde a quince días de vacaciones después de un año de trabajo. En el cuadro siguiente se presentan los porcentajes de beneficios sociales que impone la ley para pagarles a los colaboradores:

Concepto	Porcentaje
Aporte patronal al IESS	11,15%
SECAP	0,50%
IECE	0,50%
13 sueldo	8,33%
14 sueldo	8,33%
*Fondo de Reserva	8,33%
Vacaciones	4,16%
Total	41,30%

* Se considera en el siguiente año

Se ha planteado una bonificación de producción, esto es un porcentaje adicional al sueldo fijo si se superan las ventas planificadas al inicio de los cursos, dicha bonificación será pagada todos los meses, a continuación se plantea el porcentaje del bono, de acuerdo a una base de número de estudiantes inscritos, si aumentan los estudiantes en el transcurso del año el bono será proporcional:

Colaboradores	*Estudiantes base 150
Gerente General	20,0%
Recepcionista-Secretaria	10,0%
Contador General	8,0%
Ayudante Cobranza	5,0%
Coordinador de operaciones	15,0%
Sicologos	8,0%
Sicologos	8,0%
Asistente de laboratorio	5,0%

* Existen dos horarios para la entrada

6.4.3. Análisis de Costos

Se realizó un análisis de los costos fijos, costos variables y costos unitarios para determinar los márgenes unitarios de ganancias y el punto de equilibrio en el número de clientes para sostener el proyecto. Los valores se encuentran debidamente justificados en el anexo no. 14 “Análisis de costos y equilibrio”

7. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1. FLUJO DE CAJA

En el flujo de caja presenta los ingresos y pagos en efectivo del Centro Mentees Brillantes, el efectivo neto de las actividades operativas es positivo lo que indica tienen excedente, en las actividades de inversión el primer año es negativo porque se compró activos fijos y en los años siguientes no se realizó inversión alguna y las actividades de financiamiento el primer año es positivo porque se considera las aportaciones a capital, para los años siguientes los valores son negativos ya que solo se cancela el préstamo bancario con sus respectivos intereses. El saldo final de caja es positivo es decir que el centro después de pagar todos sus gastos aun tiene efectivo, las cifras detalladas del flujo de caja se pueden observar en el anexo no. 15 “Flujo de Caja”

7.2. ESTADO DE RESULTADOS

La diferencia entre los ingresos y los gastos del Centro Mentees Brillantes deja una utilidad cada año, la cual se va acumulando para inversiones futuras. Cabe mencionar que en el último año los gastos bajan, esto se debe a que disminuyen gastos de depreciación y amortización. Los valores se muestran en el anexo no. 16 “Proyección de Estado de Resultado”

7.3. BALANCE GENERAL

El valor de los activos fijos cada año va disminuyendo debido a la depreciación acumulada, mientras que el efectivo aumenta porque no se ha realizado ninguna inversión, en los pasivos se encuentran las cuentas por pagar del préstamo bancario y los impuestos de ley, mientras que el patrimonio de accionistas aumenta ya que el negocio es rentable, como se puede observar en detalle en el anexo no. 17 “Proyección de Balance General”

8. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

8.1. RIESGOS DE MERCADO

No se espera que haya cambios desfavorables en este sector, ya que los padres de familia con mayor nivel de conocimiento, están conscientes de que sus hijos necesitan aprovechar al máximo el tiempo disponibles por las tardes, mediante un desarrollo integral, sin embargo, esto se tiene que ver reflejado en el nivel de rendimiento académico del hijo y una vez que los padres obtengan el beneficio que ofrece el centro, esté tendrá mayor acogida.

8.2. RIESGOS ECONÓMICOS

Uno de los riesgos económicos sería el alza de precios en los servicios básicos y en el valor de los insumos que se utilizan para el desarrollo de las actividades, ya que este riesgo haría que el valor de la pensión incremente en gran porcentaje.

8.3. RIESGOS TÉCNICOS

Debido a la rapidez con que se dan los cambios tecnológicos, nuestros equipos de computación corren el riesgo de verse depreciados totalmente en menos de tres años, para minimizar este riesgo se da mantenimiento correctivo y preventivo a las maquinas de los laboratorios, pero después de cuatro años se realizará nueva inversión en equipos computacionales.

8.4. RIESGOS FINANCIEROS

Reajustes e incrementos de tasas de interés sobre préstamos obtenidos incrementaría los gastos financieros de la empresa, mediante el aumento de pago de intereses, ya que el 55.5% de la inversión inicial es mediante préstamo bancario, además, existe el riesgo de no conseguir el financiamiento en el plazo previsto, lo que involucraría un aumento en la aportación de los socios.

9. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

La tasa de rentabilidad exigida por los socios para la evaluación financiera fue calculada de la siguiente manera:

Tasa de oportunidad

Descripción	%	Periodo
Bonos del Tesoro Americano	2,0%	anual
Riesgo del país según Banco Central	6,0%	anual
Inflación del país según el INEC año 2004	1,2%	anual
Prima de riesgo del inversionista	15,0%	anual
Total de tasa de oportunidad	24,2%	anual
Fuente: Banco Central, INEC, internet		

En el anexo no. 18 “Metodología sobre tasa de oportunidad” se detallan mejor los datos escogidos para el cálculo de la tasa de oportunidad.

9.1. EVALUACIÓN DE CONTADO

9.1.1. Valor Actual Neto (VAN)

Considerando la tasa de oportunidad del 24.20% que los socios desean ganar en el proyecto entonces el valor actual neto del proyecto es \$24.610 lo cual nos indica que por ser una cantidad positiva, el proyecto gana el porcentaje que desean y adicionalmente la cantidad de \$24.610 al final del periodo. El cálculo de este valor se encuentra detallado en el anexo no. 19 “Evaluación Financiera”

9.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno descontada de los flujos de caja en los primeros cuatro años del proyecto es de 60.04% lo que significa que es mucho mayor que el costo de oportunidad de los socios (inversionistas) que es del 24.20%. El cálculo de este valor se encuentra detallado en el anexo no. 19 “Evaluación Financiera”

9.2. EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO

Si la empresa inicia sus operaciones apalancándose financieramente con el 55.5% del total de la inversión, esto es un préstamo a largo plazo de \$40.000 y \$4.250 a corto plazo, los detalles de los dos préstamo bancario se encuentran en anexo no. 20 “Tabla de amortización del préstamo bancario” y la diferencia de la inversión inicial con aportaciones personales de los socios, la distribución se muestra en el anexo no. 21 “Estructura de Capital” y la recuperación del capital es 2.11 años como se detalla en el anexo no. 22 “Recuperación de capital”

9.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con este análisis, se puede observar que tan drásticos serían los resultados del proyecto si modificamos variables como ingresos por ventas y costos operativos donde evaluaremos la importancia relativa de las mismas, realizando estimaciones del futuro que nos permitan prevenir y tomar decisiones adecuadas.

En este análisis se realizarán dos escenarios: *pesimista*, que será cuando disminuyan las ventas y aumenten los costos en un 10% y *optimista* cuando aumenten en un 10% las ventas y disminuyan los costos operativos. El proyecto es muy sensible a la disminución del 10% de las ventas ya que el VAN es mucho menor que el escenario normal. Los detalles y cálculos de este análisis se encuentran en el anexo no. 23 “Análisis de Sensibilidad”

9.4. RAZONES FINANCIERAS

Los índices financieros calculados son:

- Índice de liquidez es para medir la salud financiera en el corto plazo.
- Endeudamiento es para medir el riesgo asociado con la calidad de deuda contraída y su probabilidad de pago y
- Rentabilidad que es para medir los márgenes de ganancia que obtiene el centro producto de su ejercicio al final del periodo.

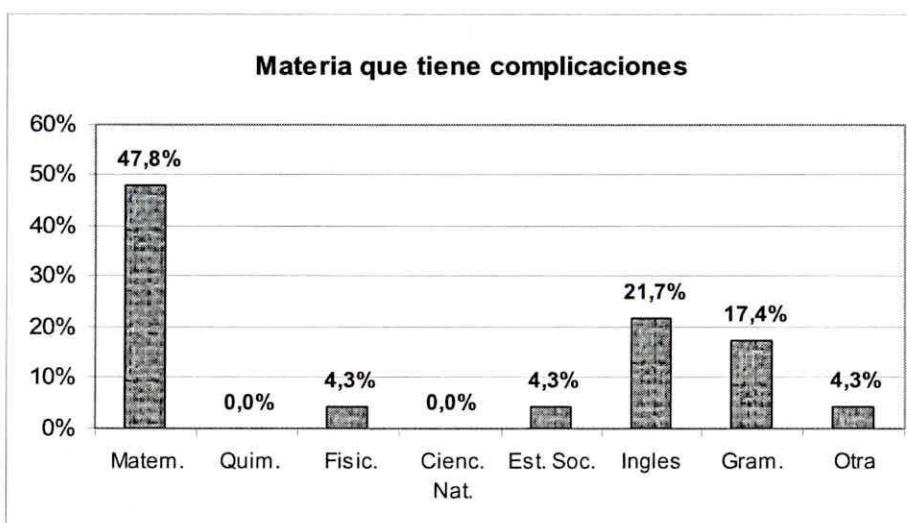
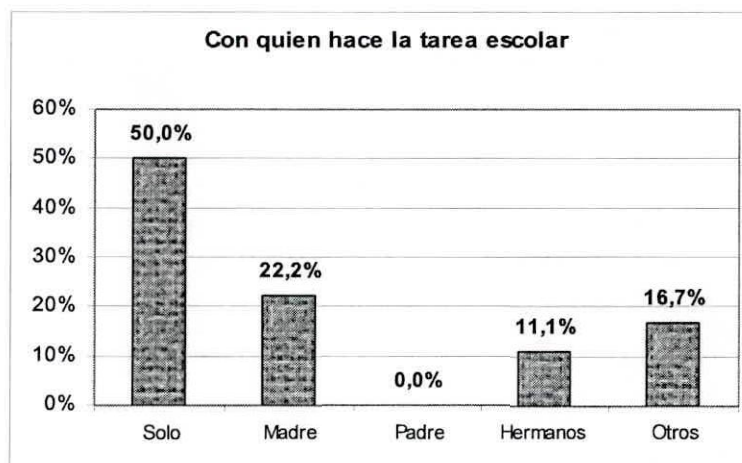
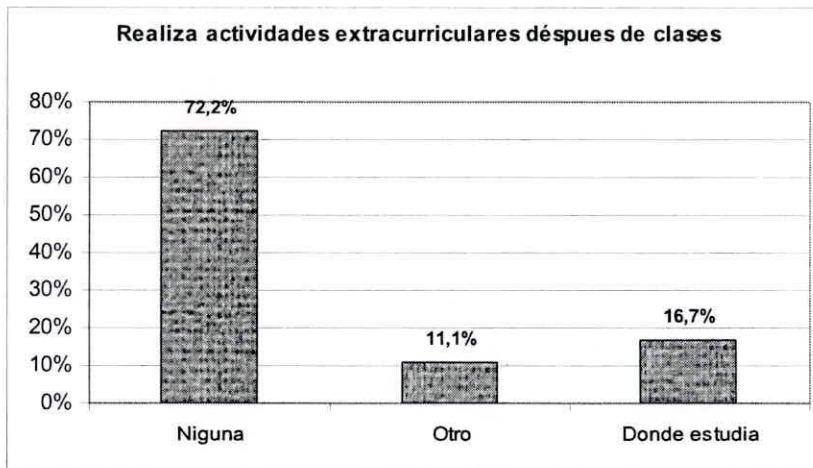
Estos índices darán una visión de la empresa en el periodo de cuatro años. El análisis de estos valores se encuentran detallados en el anexo no. 24 “Índices Financieros”

ANEXOS

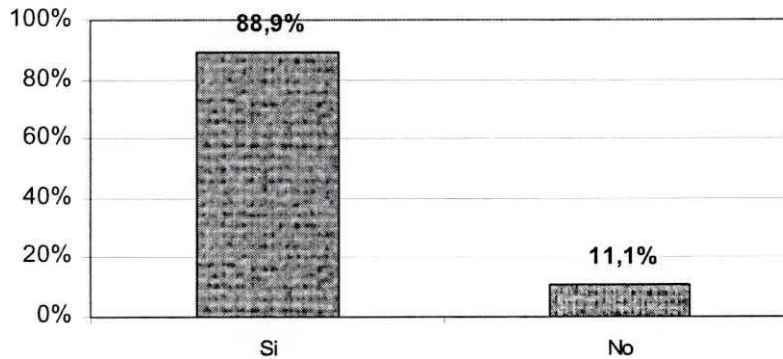
ANEXOS

Anexo No. 1: Resultados de Encuestas

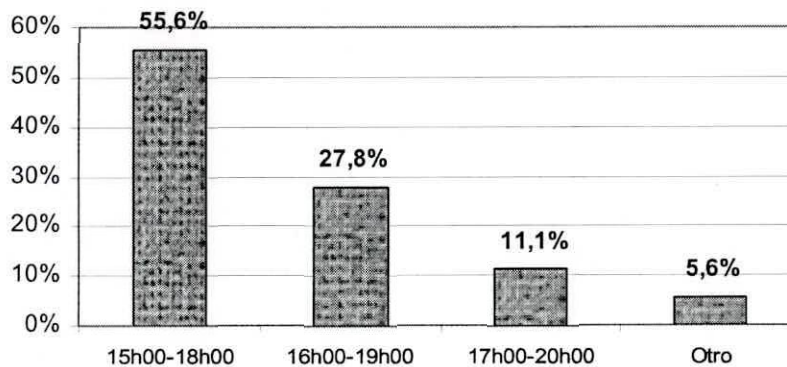
Encuesta de Niños y Adolescentes



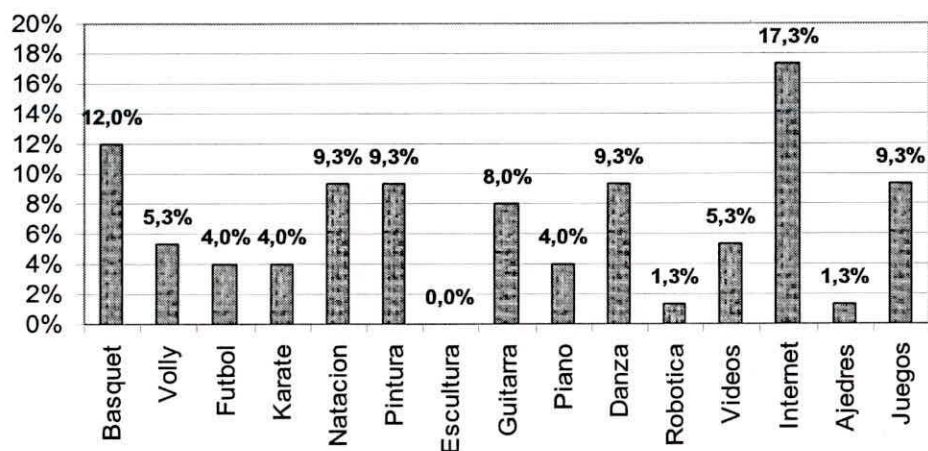
Te gustaría que alguna persona te ayude con los deberes escolares



En que horario te gustaría que te ayuden con los deberes escolares

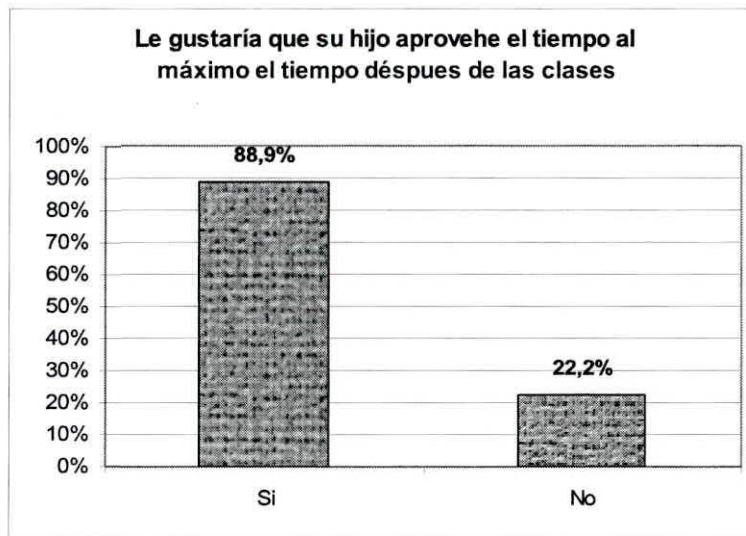
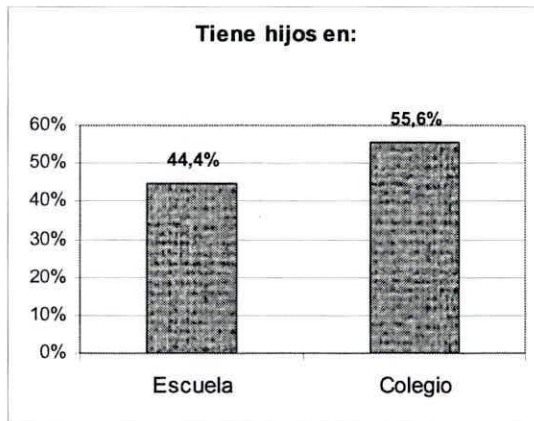


Actividades a escoger por alumno

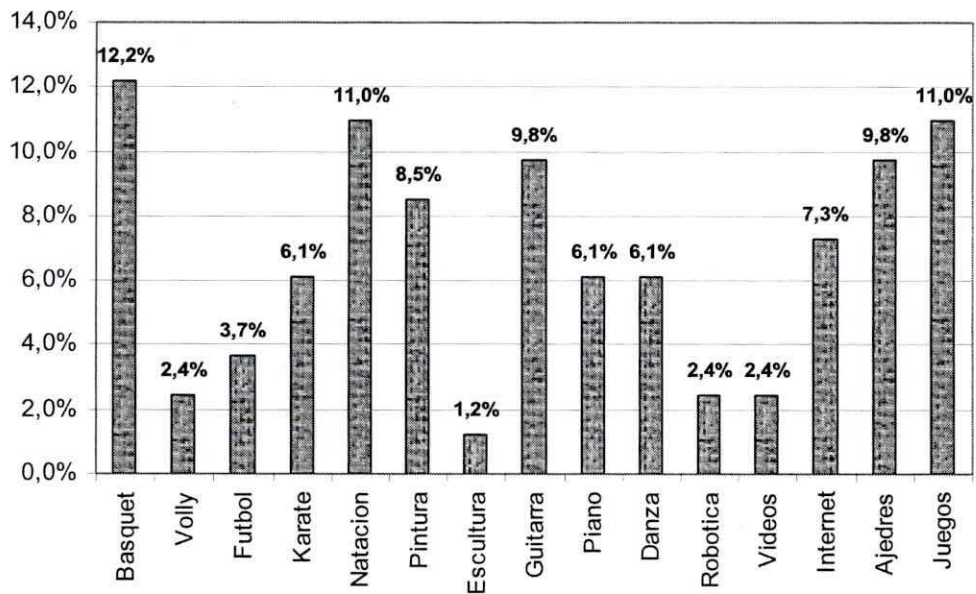


 ESPAE ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	Escuela Superior Politécnica del Litoral - ESPOL Escuela de Postgrado en Administración de Empresas - ESPAE Maestría en Administración de Empresas - MAE XX										
Encuesta para Niños y Adolescentes											
I. Datos Personales											
Sexo: F ☐ M ☐ Edad: _____ Nombre de Escuela: _____ Particular ☐ Fiscal ☐ Año: _____ Nombre del Colegio: _____ Particular ☐ Fiscal ☐ Año: _____ Especialización en colegio: Físico - Matemáticas ☐ Químico - Biológicas ☐ Informática ☐ Contabilidad ☐ Otro: _____		Vive en: Alborada ☐ Kennedy ☐ Ceibos ☐ Acacias ☐ Otros: _____									
II. Datos de interés de actividades extracurriculares											
1.- Realiza actividades después de las horas de clases en la: Institución educativa donde estudia ☐ Otro centro ☐ Ninguno ☐											
2.- Que tipo de actividad es: Deporte ☐ Pintura ☐ Control de tareas ☐ Otras: _____											
3.- Vives con tus padres? Si ☐ No ☐											
4.- Trabajan ambos padres (mamá y papá)? Si ☐ No ☐ <i>Respuesta afirmativa siga con la siguiente pregunta caso contrario pase a la pregunta 5</i>											
5.- Tus padres trabajan en Ecuador ? Si ☐ No ☐											
6.- Quien te ayuda hacer la tarea: Solo ☐ Madre ☐ Padre ☐ Hermano ☐ Otros: _____											
7.- En que materia tienes complicaciones para realizar los deberes? <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Matemáticas ☐</td> <td>Ciencias Naturales ☐</td> <td>Gramática ☐</td> </tr> <tr> <td>Química ☐</td> <td>Estudios Sociales ☐</td> <td>otras: _____</td> </tr> <tr> <td>Física ☐</td> <td>Inglés ☐</td> <td>_____</td> </tr> </table>			Matemáticas ☐	Ciencias Naturales ☐	Gramática ☐	Química ☐	Estudios Sociales ☐	otras: _____	Física ☐	Inglés ☐	_____
Matemáticas ☐	Ciencias Naturales ☐	Gramática ☐									
Química ☐	Estudios Sociales ☐	otras: _____									
Física ☐	Inglés ☐	_____									
8.- Te gustaría que alguna persona te ayude con los deberes que te envían a la casa? Si ☐ No ☐											
9.- En que horario después de clases te gustaría que te ayuden con la tarea de la escuela o colegio? De 15h00 a 18h00 ☐ De 16h00 a 19h00 ☐ De 17h00 a 20h00 ☐ Otro: _____											
10.- Te gustaría después de realizar tus deberes hacer otra actividad como: Importante: solo escoge dos actividades de cada área <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <u>Deporte:</u> Basquet ☐ Volly ☐ Futbol ☐ Karate ☐ Natación ☐ Otras actividades: _____ </td> <td style="vertical-align: top;"> <u>Arte:</u> Pintura ☐ Escultura ☐ Guitarra ☐ Piano ☐ Danza ☐ </td> <td style="vertical-align: top;"> <u>Tecnología</u> Curso de Robotica ☐ Videos juegos educativos ☐ Navegar en Internet ☐ Ajedrez computarizado ☐ Juegos interactivos de inteligencia ☐ </td> </tr> </table>			<u>Deporte:</u> Basquet ☐ Volly ☐ Futbol ☐ Karate ☐ Natación ☐ Otras actividades: _____	<u>Arte:</u> Pintura ☐ Escultura ☐ Guitarra ☐ Piano ☐ Danza ☐	<u>Tecnología</u> Curso de Robotica ☐ Videos juegos educativos ☐ Navegar en Internet ☐ Ajedrez computarizado ☐ Juegos interactivos de inteligencia ☐						
<u>Deporte:</u> Basquet ☐ Volly ☐ Futbol ☐ Karate ☐ Natación ☐ Otras actividades: _____	<u>Arte:</u> Pintura ☐ Escultura ☐ Guitarra ☐ Piano ☐ Danza ☐	<u>Tecnología</u> Curso de Robotica ☐ Videos juegos educativos ☐ Navegar en Internet ☐ Ajedrez computarizado ☐ Juegos interactivos de inteligencia ☐									

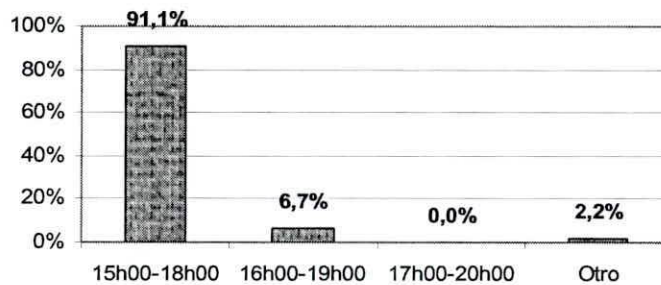
Encuesta para Padres de Familia



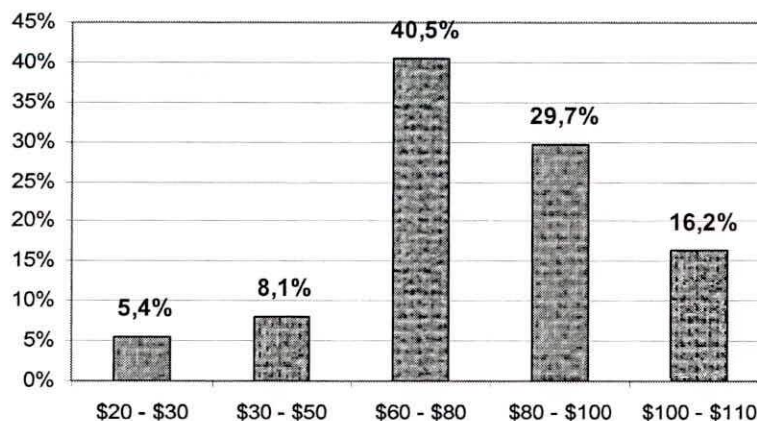
Actividad que le gustaria que su hijo realice



En que horario después de clases le gustaria que asista su hijo



Cuando esta dispuesto a pagar por el servicio mensualmente





Escuela Superior Politécnica del Litoral - ESPOL
Escuela de Postgrado en Administración de Empresas - ESPA
Maestría en Administración de Empresas - MAE XX



Encuesta para Padres de Familia

I. Datos Personales

Sexo: F ☐ M ☐ Edad: _____
Vive en: Alborada ☐ Kennedy ☐ Urdesa ☐
Ceibos ☐ Otros: _____

II. Datos de interes de actividades extracurriculares

1.- Tiene hijos en: (marque con una X)

Escuela: ☐ Año: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7
Colegio: ☐ Año: ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐ 11 ☐ 12 ☐ 13

2.- Trabajan ambos padres ?

Si ☐ No ☐

3.- Le gustaría que su hijo aproveche al máximo el tiempo despues de las clases?

Si ☐ No ☐

4.- Quien ayuda a su hijo(s) a realizar las tareas asignadas por la institución educativa?

Solo ☐ Madre ☐ Padre ☐ Hermano ☐ Otros: _____

5.- Le gustaría que su hijo aprenda una técnica de estudio para la realización de sus tareas academicas?

Si ☐ No ☐

6.- Le gustaría que su hijo desarrolle habilidades como:

Liderazgo ☐ Emprendimiento ☐ Creatividad ☐ Innovación ☐

7.- Su hijo después de clases realiza alguna actividad extra como:

Basquett ☐ Pintura ☐ Natación ☐
Futbol ☐ Danza ☐ Otros: _____

8.- Le gustaría que su hijo (s) asista a un centro donde le ayuden a realizar sus tareas y luego realice otra actividad extracurricular?

Si ☐ No ☐ Respuesta afirmativa siga con la siguiente pregunta caso contrario gracias por su atención

9.- Que actividades EXTRACURRICULARES le gustaría que realice su hijo (s) después de las tareas:

Importante: solo escoga dos actividades de cada área

Deporte:

Basquett ☐
Volly ☐
Futbol ☐
Karate ☐
Natación ☐

Arte:

Pintura ☐
Escultura ☐
Guitarra ☐
Piano ☐
Danza ☐

Tecnología

Curso de Robotica ☐
Videos juegos educativos ☐
Navegar en Internet ☐
Ajedrez computarizado ☐
Juegos interactivos de inteligencia ☐

Otras actividades: _____

10.- En que horario después de clases le gustaría que asista su hijo?

De 15h00 a 18h00 ☐ De 16h00 a 19h00 ☐ De 17h00 a 20h00 ☐ Otro: _____

11.- Le gustaría el servicio de transpote de puerta a puerta para su hijo?

Si ☐ No ☐

12.- Tiene usted internet en el lugar donde trabaja ?

Si ☐ No ☐

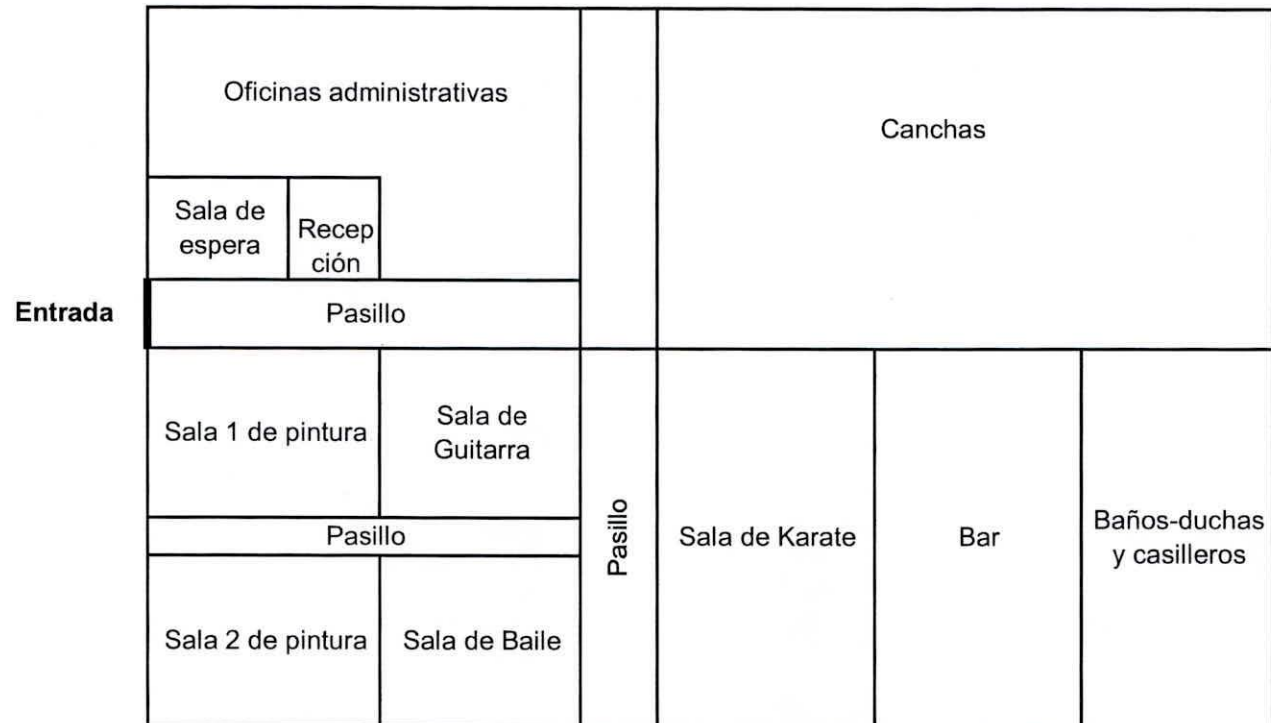
13.- Le gustaría observar las actividades que realiza su hijo dentro del centro por medio de internet?

Si ☐ No ☐

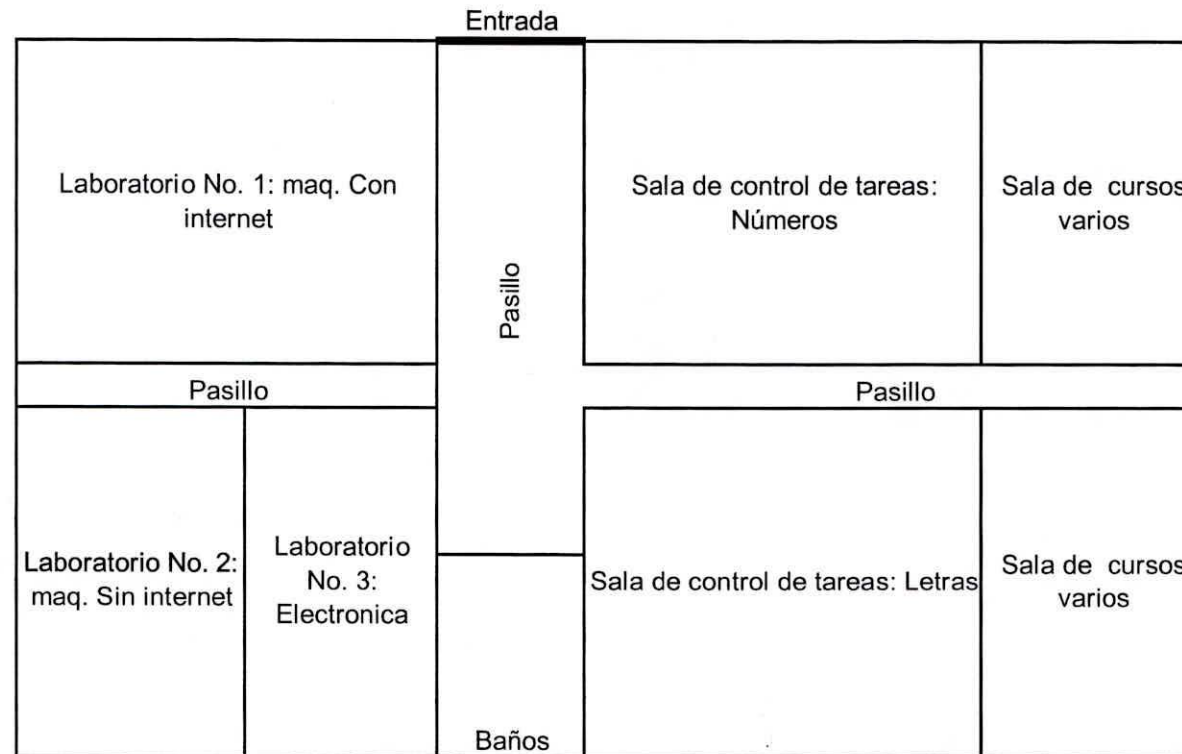
14.- Cuanto esta dispuesto a pagar por el servicio mensualmente?

Anexo No. 2: Distribución del área física

Planta Baja



Planta Alta



Anexo No. 3: Inversión en Activos Fijos

Descripción	Cantidad	P.U.	Subtotal
Equipos			
Acondicionadno de aire 9KBTU	3	\$ 300	\$ 900
Computadoras para laboratorio No. 1	30	\$ 750	\$ 22.500
Computadoras para laboratorio No. 2	15	\$ 300	\$ 4.500
Computadoras para oficinas	8	\$ 600	\$ 4.800
Impresora Láser	2	\$ 200	\$ 400
Impresora a imyección a tinta	1	\$ 75	\$ 75
Scanner	1	\$ 80	\$ 80
Data Show	2	\$ 1.350	\$ 2.700
Concentrador de 32 puertos	1	\$ 850	\$ 850
Kit de herramientas para mantenimiento de P	15	\$ 70	\$ 1.050
Fax	1	\$ 80	\$ 80
Teléfonos	8	\$ 20	\$ 160
Central telefónica	1	\$ 120	\$ 120
Surtidor de agua fria y caliente	4	\$ 90	\$ 360
Ventilador de techo para todas las secciones	11	\$ 40	\$ 440
Total Equipos			\$ 39.015

Muebles y Enseres			
Mesas para PC de lab. No. 1 y 2 (grandes)	15	\$ 94	\$ 1.410
Sillas para laboratorio No. 1 y 2	60	\$ 40	\$ 2.400
Escritorios para oficina	7	\$ 120	\$ 840
Counter para recepción	1	\$ 150	\$ 150
Mesa para reuniones	1	\$ 200	\$ 200
Sillas de escritorio	15	\$ 80	\$ 1.200
Sillones de 3 personas para sala de espera	2	\$ 150	\$ 300
Archivadores para oficina	4	\$ 70	\$ 280
Vitrinas para oficina	3	\$ 80	\$ 240
Mesas para sección de pintura	25	\$ 70	\$ 1.750
Sillas para sección de pintura	25	\$ 40	\$ 1.000
Sillas para sección de guitarra	25	\$ 30	\$ 750
Mesas para sala tareas de 5 personas c/u	40	\$ 110	\$ 4.400
Sillas para sala de tareas	150	\$ 40	\$ 6.000
Sillas para aulas de cursos	80	\$ 25	\$ 2.000
Casilleros de 36 cajones	4	\$ 115	\$ 460
Carteleras	3	\$ 20	\$ 60
Pizarra acrílica de ,6x1,3	4	\$ 85	\$ 340
Pelotas de básquet	10	\$ 3	\$ 30
Guitarras	25	\$ 110	\$ 2.750
Cuadros para acondicionar aulas	10	\$ 60	\$ 600
Total Mobiliario			\$ 27.160

Instalaciones y adecuaciones del local			
Instalaciones de luminarias	16	\$ 20	\$ 320
Instalación de red de datos	1	\$ 950	\$ 950
Instalación de internet	1	\$ 110	\$ 110
Instalación de red voz	8	\$ 15	\$ 120
Instalaciones eléctricas de servicio general	8	\$ 20	\$ 160
Pintura y mano de obra	1	\$ 2.000	\$ 2.000
Total			\$ 3.660

Total de Inversión de Activo Fijo	\$ 69.835
--	------------------

Inversión de Activos Fijos después de 9 meses operación

Descripción	Cantidad	P.U.	Subtotal
Equipos			
Multímetros	15	\$ 40	\$ 600
Tablas de control	15	\$ 30	\$ 450
Total Equipos			\$ 1.050
Muebles y Enseres			
Mesas para tres personas	10	\$ 94	\$ 940
Sillas	15	\$ 30	\$ 450
Vitrinas para guardar los equipos	2	\$ 110	\$ 220
Cuadros	5	\$ 40	\$ 200
Total Mobiliario			\$ 1.810

Anexo No. 4: Depreciación y Amortización

Detalle	Periodo presupuesto	% Deprec. Anual	Costo historico	Deprec. Anual	Dep. Acum.
Equipos de computación (3 años)					
	0		\$ 35.055,0		
	1	33%		\$ 11.685,0	\$ 11.685,0
	2	33%		\$ 11.685,0	\$ 23.370,0
	3	33%		\$ 11.685,0	\$ 35.055,0
	4	33%		\$ 0,0	\$ 0,0
Equipos de oficina (10 años)					
	0				
	1	10%	\$ 3.960,0	\$ 396,0	\$ 396,0
	2	10%		\$ 396,0	\$ 792,0
	3	10%		\$ 396,0	\$ 1.188,0
	4	10%		\$ 396,0	\$ 1.584,0
Muebles y enseres (10 años)					
	0				
	1	10%	\$ 27.160,0	\$ 2.716,0	\$ 2.716,0
	2	10%		\$ 2.716,0	\$ 5.432,0
	3	10%		\$ 2.716,0	\$ 8.148,0
	4	10%		\$ 2.716,0	\$ 10.864,0
Adecuación (3 años)					
	0				
	1	33,33%	\$ 3.660,0	\$ 1.220,0	\$ 1.220,0
	2	33,33%		\$ 1.220,0	\$ 2.440,0
	3	33,33%		\$ 1.220,0	\$ 3.660,0
	4	33,33%		\$ 0,0	\$ 0,0
Gastos Preoperativos amortizables (3 años)					
	0				
	1	33,33%	\$ 800,0	\$ 266,7	\$ 266,7
	2	33,33%		\$ 266,7	\$ 533,3
	3	33,33%		\$ 266,7	\$ 800,0
	4	33,33%		0	0

Detalle	Periodo presupuesto	% Deprec. Anual	Deprec. Anual	Dep. Acum.
Equipos de lab. electronica (3 años)				
\$ 1.050,0	0			
	1	33%	\$ 0,0	\$ 0,0
	2	33%	\$ 350,0	\$ 350,0
	3	33%	\$ 350,0	\$ 700,0
	4	33%	\$ 350,0	\$ 1.050,0
Muebles y enseres (10 años)				
\$ 1.810,0	0			
	1	10%	\$ 0,0	\$ 0,0
	2	10%	\$ 181,0	\$ 181,0
	3	10%	\$ 181,0	\$ 362,0
	4	10%	\$ 181,0	\$ 543,0

Anexo No. 5: Gastos Preoperativos

Gastos Preoperativos	Valor
Gastos de Constitución de la empresa	\$ 500
Gastos del Estudio del Proyecto	\$ 300
Total gastos preoperativos	\$ 800

Anexo No. 6: Inversión en Capital de Trabajo

Descripción	Valor mensual	No. Meses	Valor total
Alquiler de oficina	\$ 1.200,0	2	\$ 2.400,0
*Publicidad en Diario Universo	\$ 250,0	1	\$ 1.000,0
**Folletería media hoja (2000 c/u a \$0,12)			\$ 240,0
Folletería triptico (1000 c/u a \$0,36)			\$ 360,0
Total			\$ 4.000,0

* 4 anuncios en el mes de marzo

** serán cuarto de hoja para anexar en estado de cuenta de tarjeta de crédito

Anexo No. 7: Presupuesto de Ingresos

Detalle		Periodo Lectivo									Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
	No.Est.	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
*Clientes de paquetes periodo lectivo		132	148	164	180	196	212	228	244	244	0	0	0	244	261	279	296	
*Clientes de paquetes vacaciones		0	0	0	0	0	0	0	0	0	88	104	104	104	111	119	126	
*Clientes de curso al público		40	40	40	40	40	40	0	0	0	30	30	30	110	118	126	133	
*No. de horas de alquiler de computadoras		100	100	100	100	100	100	100	100	100	140	140	140	1320	1320	1320	1320	
Precio de Paquete estudiantiles		\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 105	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 105	\$ 115	\$ 125	\$ 133	
Precio de cursos vacacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 82	\$ 90	\$ 95	
Precio de cursos al publico		\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 35	\$ 38	\$ 42	\$ 44	
Precio de hora en cyber		\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	0,75	0,75	0,75	
Total Ventas de paquetes estudiantile		\$ 13.863	\$ 15.543	\$ 17.223	\$ 18.903	\$ 20.583	\$ 22.263	\$ 23.944	\$ 25.624	\$ 25.624	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 183.569	\$ 270.198	\$ 315.132	\$ 354.082	
Total Ventas de cursos vacacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6.600	\$ 7.800	\$ 7.800	\$ 22.200	\$ 27.417	\$ 31.976	\$ 35.928	
Total Ventas de cursos al público		\$ 1.400	\$ 1.400	\$ 1.400	\$ 1.400	\$ 1.400	\$ 1.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.050	\$ 1.050	\$ 1.050	\$ 11.550	\$ 13.533	\$ 15.783	\$ 17.734	
Total Ventas de horas del cyber		\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 140	\$ 140	\$ 140	\$ 1.320	\$ 990	\$ 990	\$ 990	
Total ventas brutas		\$ 15.363	\$ 17.043	\$ 18.723	\$ 20.403	\$ 22.083	\$ 23.763	\$ 24.044	\$ 25.724	\$ 25.724	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 218.639	\$ 312.137	\$ 363.881	\$ 408.734	
**Total descuento en ventas		\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 760	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6.842	\$ 7.184	\$ 7.543	\$ 7.920	
Descuento corporativo																		
10%	50	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4.725	\$ 4.961	\$ 5.209	\$ 5.470	
Promoción de hermanos																		
2 hermanos 5% (c/u)	8	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 84	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 756	\$ 794	\$ 833	\$ 875	
3 hermanos 8% (c/u)	6	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 151	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.361	\$ 1.429	\$ 1.500	\$ 1.575	
Total Ventas Netas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814	

* Ver tabla de demanda

** Solo en paquetes estudiantiles

Anexo No. 8: Presupuesto de Compras e Insumos

Detalle	Precio	Periodo Lectivo						Periodo Vacacional		Total	*Proyección anual			
	Unitario	Cant.	I Trim.	Cant.	II Trim.	Cant.	III Trim.	Cant.	IV Trim.	año 1	año 2	año 3	año 4	
**Materiales de Pintura														
Acuarela	\$ 2,50	50,00	\$ 125,00	12,50	\$ 31,25	25,00	\$ 62,50	0,00	\$ 0,00	\$ 218,75	\$ 245,00	\$ 269,50	\$ 293,76	
Tintas	\$ 3,10	40,00	\$ 124,00	10,00	\$ 31,00	20,00	\$ 62,00	0,00	\$ 0,00	\$ 217,00	\$ 243,04	\$ 267,34	\$ 291,40	
Pinceles	\$ 2,40	60,00	\$ 144,00	15,00	\$ 36,00	30,00	\$ 72,00	0,00	\$ 0,00	\$ 252,00	\$ 282,24	\$ 310,46	\$ 338,41	
Caja de 20 Crayolas para pintar	\$ 1,50	20,00	\$ 30,00	5,00	\$ 7,50	10,00	\$ 15,00	0,00	\$ 0,00	\$ 52,50	\$ 58,80	\$ 64,68	\$ 70,50	
Oleos	\$ 5,60	100,00	\$ 560,00	25,00	\$ 140,00	50,00	\$ 280,00	0,00	\$ 0,00	\$ 980,00	\$ 1.097,60	\$ 1.207,36	\$ 1.316,02	
Otros utensillos	\$ 1,90	100,00	\$ 190,00	25,00	\$ 47,50	50,00	\$ 95,00	0,00	\$ 0,00	\$ 332,50	\$ 372,40	\$ 409,64	\$ 446,51	
Compentes para lab. Electronica	\$ 10,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	30,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 336,00	\$ 369,60	\$ 402,86	
Caja Marcadores de 10	\$ 4,50	20,00	\$ 90,00	5,00	\$ 22,50	10,00	\$ 45,00	6,00	\$ 27,00	\$ 184,50	\$ 206,64	\$ 227,30	\$ 247,76	
Borradores de pizarra	\$ 0,60	10,00	\$ 6,00	2,50	\$ 1,50	5,00	\$ 3,00	3,00	\$ 1,80	\$ 12,30	\$ 12,61	\$ 12,92	\$ 13,25	
Toner impresora laser	\$ 80,00	2,00	\$ 160,00	2,00	\$ 160,00	1,00	\$ 80,00	0,60	\$ 48,00	\$ 448,00	\$ 459,20	\$ 470,68	\$ 482,45	
Resmas de hojas	\$ 2,10	20,00	\$ 42,00	5,00	\$ 10,50	10,00	\$ 21,00	6,00	\$ 12,60	\$ 86,10	\$ 88,25	\$ 90,46	\$ 92,72	
Carpetas con logo del centro	\$ 0,85	200,00	\$ 170,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	60,00	\$ 51,00	\$ 221,00	\$ 247,52	\$ 272,27	\$ 296,78	
Plumas con logo del Centro	\$ 0,65	200,00	\$ 130,00	50,00	\$ 32,50	100,00	\$ 65,00	60,00	\$ 39,00	\$ 266,50	\$ 298,48	\$ 328,33	\$ 357,88	
Servicios de transporte	\$ 15,00	164,03	\$ 7.381,25	212,03	\$ 9.541,45	244,04	\$ 10.981,58	104	\$ 4.680,00	\$ 32.584,28	\$ 36.494,39	\$ 40.143,83	\$ 43.756,77	
Total			\$ 9.152,25		\$ 10.061,70		\$ 11.782,08		\$ 5.159,40	\$ 36.155,43	\$ 40.442,17	\$ 44.444,38	\$ 48.407,06	

* se realiza un incremento del 2.5 % anual en los materiales

**En periodo de vacaciones no se dicta el curso de pintura

Anexo No. 9: Presupuesto de Gastos Administrativos

Detalle	Periodo Lectivo									Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
*Suministros de oficina	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456	
*Servicio de limpieza	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091	
Garantia de Arriendo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Gastos de Arriendo	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134	
Electricidad	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662	
Agua	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756	
Teléfono (3 líneas)	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360	
Internet (banda ancha)	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209	
Sellos	\$ 12	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 12	\$ 13	\$ 14	\$ 15	
Permisos e Impuestos																	
Municipio	\$ 25	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 25	\$ 28	\$ 30	\$ 31	
Bomberos	\$ 20	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20	\$ 22	\$ 24	\$ 25	
Letreros y rotulos	\$ 10	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 10	\$ 11	\$ 12	\$ 13	
Permiso de funcionamiento	\$ 80	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 80	\$ 88	\$ 95	\$ 101	
Total	\$ 2.172	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 2.025	\$ 1.778	\$ 1.778	\$ 1.778	\$ 23.706	\$ 26.076	\$ 28.162	\$ 29.852	

* Ver cuadro detallado

Proyección de suministros de limpieza y servicio de limpieza Mensual

Detalle	Cantidad	Precio	subtotal
*Suministro de oficina			
Resmas de hojas	2	\$ 2,10	\$ 4,20
Impresión de papeleta	180	\$ 0,20	\$ 36,00
Caja de papel continuo	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Tinta para impresora	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Caja de grapas	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Caja de clips	3	\$ 0,30	\$ 0,90
Papel fax, rollo	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Cafeteria (café, azúcar, té)			\$ 15,00
Botellones de agua	10	\$ 0,60	\$ 6,00
*Servicio de Limpieza (tercerizado)			
Materiales de limpieza			\$ 40,00
Materiales de papel para baño			\$ 45,00
Servicio de personal (2 personas)	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Total			\$ 495,10

*Es un promedio de consumo en el periodo lectivo y en vacacional es la mitad

Anexo No. 10: Presupuesto de Gastos de Ventas

Detalle	Periodo Lectivo									Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
Publicidad																	
Publicidad en tarjeta de credito Mastercard (3 meses)	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 180	\$ 0	\$ 0	\$ 720	\$ 792	\$ 855	\$ 907	
Publicidad en revista Hogar (3 meses)	\$ 0	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 1.200	\$ 1.320	\$ 1.426	\$ 1.511	
4 Anuncio al mes c/domingo Diario Universo c/u \$300	\$ 1.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 500	\$ 0	\$ 1.000	\$ 2.500	\$ 2.750	\$ 2.970	\$ 3.148	
Promoción																	
10000 dipticos c/u \$0,20	\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519	
Total	\$ 3.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 6.420	\$ 7.062	\$ 7.627	\$ 8.085	

Anexo No. 11: Detalle de Sueldos Mensuales

Cargo	Personal Administrativo					Valor	Periodo lectivo			Periodo vacacional			TOTAL SUELDO
	Sueldo básico	% Bonif. Prod.	\$ Bonifi. Prod.	\$ Benef. Soc.	Total de Sueldo	c/hora Serv. Prof.	Paquete Estudiante No. Horas Instructor	Publico general No. Horas Instructor	Total de Sueldo	Paquete Estudiante No. Horas Instructor	Publico general No. Horas Instructor	Total de Sueldo	
Gerente General	\$ 450,00	20,0%	\$ 90,00	\$ 148,37	\$ 688,37								\$ 688,37
Recepcionista-Secretaria	\$ 150,00	10,0%	\$ 15,00	\$ 49,46	\$ 214,46								\$ 214,46
Contador General	\$ 320,00	8,0%	\$ 25,60	\$ 105,50	\$ 451,10								\$ 451,10
Ayudante Cobranza	\$ 150,00	5,0%	\$ 7,50	\$ 49,46	\$ 206,96								\$ 206,96
Coordinador de operaciones	\$ 340,00	15,0%	\$ 51,00	\$ 112,10	\$ 503,10								\$ 503,10
Vendedor	\$ 150,00	15,0%	\$ 22,50	\$ 49,46	\$ 221,96								\$ 221,96
Sicologos	\$ 300,00	8,0%	\$ 24,00	\$ 98,91	\$ 422,91								\$ 422,91
Sicologos	\$ 300,00	8,0%	\$ 24,00	\$ 98,91	\$ 422,91								\$ 422,91
Asistente de laboratorio	\$ 200,00	5,0%	\$ 10,00	\$ 65,94	\$ 275,94								\$ 275,94
Entrenador de básquet						\$ 6,50	16		\$ 104,00	16,00		\$ 104,00	\$ 208,00
Entrenador de karate						\$ 6,50	16		\$ 104,00	16,00		\$ 104,00	\$ 208,00
Instructor de computación No. 1						\$ 6,50	16		\$ 104,00	16,00		\$ 104,00	\$ 208,00
Instructor de computación No. 2						\$ 6,50	16		\$ 104,00			\$ 0,00	\$ 104,00
Instructor de pintura						\$ 6,50	16	16	\$ 208,00			\$ 0,00	\$ 208,00
Instructor de guitarra						\$ 6,50	16	16	\$ 208,00	16,00		\$ 104,00	\$ 312,00
Instructor de baile						\$ 6,50	16	16	\$ 208,00	16,00		\$ 104,00	\$ 312,00
Expertos de Pedagogía No. 1						\$ 8,00	16		\$ 128,00			\$ 0,00	\$ 128,00
Expertos de Pedagogía No. 2						\$ 8,00	16		\$ 128,00			\$ 0,00	\$ 128,00
Instructor de cursos varios No. 1						\$ 8,00	16		\$ 128,00	16,00		\$ 128,00	\$ 256,00
Instructor de cursos varios No. 2						\$ 8,00	16		\$ 128,00			\$ 0,00	\$ 128,00
Profesor de matemáticas						\$ 8,00	40		\$ 320,00	16,00		\$ 128,00	\$ 448,00
Ayudantes de matemáticas (20 pers.)						\$ 3,00	800		\$ 2.400,00			\$ 0,00	\$ 2.400,00
Profesor de ciencias sociales						\$ 8,00	40		\$ 320,00			\$ 0,00	\$ 320,00
Ayudantes de ciencias sociales (10 pers.)						\$ 3,00	400		\$ 1.200,00			\$ 0,00	\$ 1.200,00
Instructor de Electronica						\$ 8,00	0		\$ 0,00	16,00		\$ 128,00	\$ 128,00
Instructor de Yoga						\$ 8,00	0	16	\$ 128,00		16,00	\$ 128,00	\$ 256,00
Instructor de curso NN.						\$ 8,00			\$ 0,00		16,00	\$ 128,00	\$ 128,00
Total					\$ 3.407,69				\$ 5.920,00			\$ 1.160,00	\$ 10.487,69

Anexo No. 12: Presupuesto de Sueldo del Personal

*Sueldos	Periodo Lectivo									Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
Cargos	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
Gerente General	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 688	\$ 8.260	\$ 8.591	\$ 8.849	\$ 9.025	
Recepcionista-Secretaria	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 214	\$ 2.573	\$ 2.676	\$ 2.757	\$ 2.812	
Contador General	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 451	\$ 5.413	\$ 5.630	\$ 5.799	\$ 5.915	
Ayudante Cobranza	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 207	\$ 2.483	\$ 2.583	\$ 2.660	\$ 2.713	
Coordinador de operaciones	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 503	\$ 6.037	\$ 6.279	\$ 6.467	\$ 6.596	
Vendedor	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 2.663	\$ 2.770	\$ 2.853	\$ 2.910	
Sicologos	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 5.075	\$ 5.278	\$ 5.436	\$ 5.545	
Sicologos	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 423	\$ 5.075	\$ 5.278	\$ 5.436	\$ 5.545	
Asistente de laboratorio	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 276	\$ 3.311	\$ 3.444	\$ 3.547	\$ 3.618	
Entrenador de básquet	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 1.248	\$ 1.298	\$ 1.337	\$ 1.364	
Entrenador de karate	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 1.248	\$ 1.298	\$ 1.337	\$ 1.364	
Instructor de computación No.1	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 1.248	\$ 1.298	\$ 1.337	\$ 1.364	
Instructor de computación No. 2	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 936	\$ 973	\$ 1.003	\$ 1.023	
Instructor de pintura	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.872	\$ 1.947	\$ 2.005	\$ 2.045	
Instructor de guitarra	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 2.184	\$ 2.271	\$ 2.340	\$ 2.386	
Instructor de baile	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 208	\$ 104	\$ 104	\$ 104	\$ 2.184	\$ 2.271	\$ 2.340	\$ 2.386	
Expertos de Pedagia No. 1	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.152	\$ 1.198	\$ 1.234	\$ 1.259	
Expertos de Pedagia No. 2	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.152	\$ 1.198	\$ 1.234	\$ 1.259	
Instructor de cursos varios No. 1	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 1.536	\$ 1.597	\$ 1.645	\$ 1.678	
Instructor de cursos varios No. 2	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.152	\$ 1.198	\$ 1.234	\$ 1.259	
Profesor de matemáticas	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 3.264	\$ 3.395	\$ 3.496	\$ 3.566	
Ayudantes de matemáticas (20 pers.)	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.600	\$ 22.464	\$ 23.138	\$ 23.601	
Profesor de ciencias sociales	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.880	\$ 2.995	\$ 3.085	\$ 3.147	
Ayudantes de ciencias sociales (10 pers.)	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 10.800	\$ 11.232	\$ 11.569	\$ 11.800	
Instructor de Electronica	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 384	\$ 399	\$ 411	\$ 420	
Instructor de Yoga	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 1.536	\$ 1.597	\$ 1.645	\$ 1.678	
Instructor de curso NN.	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 128	\$ 128	\$ 128	\$ 384	\$ 399	\$ 411	\$ 420	
Total	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 9.328	\$ 4.568	\$ 4.568	\$ 4.568	\$ 97.652	\$ 101.558	\$ 104.605	\$ 106.697	

* Ver detalle de sueldos mensuales

Anexo No. 13: Horarios de Instructores

Horario de un entrenador de Basquet Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1				2	8
Lectivo	18H00-19H00			1	0	1	2	8
Vacacional	09h00-11h00		2		2		4	16
Total							4	16

Horario de un entrenador de Karate Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1				2	8
Lectivo	18H00-19H00			1	0	1	2	8
Vacacional	09h00-11h00		2		2		4	16
Total							4	16

Horario de instructor de Computación *Dos grupos

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00			1	1		2	8
Lectivo	18H00-19H00	1	1				2	8
Vacacional	09h00-11h00	2		2			4	16
Total							4	16

* Se realizaran dos grupos ya que no hay otra opción de escoger excepto periodo vacacional

Horario de instructor de Pintura Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1				1	2	8
Lectivo	18H00-19H00			1	1		2	8
Lectivo	08h00-10h00		2		2		4	16
Total							8	32

Horario de instructor de Guitarra
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total	Total
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	semana	Mes
Lectivo	17H00-18H00	1				1	2	8
Lectivo	18H00-19H00			1	1		2	8
Vacacional	09h00-11h00	2		2			4	16
Lectivo	08h00-10h00	2		2			4	16
Total							12	48

Horario de instructor de Baile
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total	Total
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	semana	Mes
Lectivo	17H00-18H00	1				1	2	8
Lectivo	18H00-19H00			1	1		2	8
Vacacional	09h00-11h00	2		2			4	16
Lectivo	08h00-10h00		2		2		4	16
Total							12	48

Horario de instructor de Técnicas de Estudios
Dos grupos

Periodo	HORARIO	HORAS					Total	Total
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	semana	Mes
Lectivo	17H00-18H00		1		1		2	8
Lectivo	18H00-19H00	1				1	2	8
Total							4	16

* Se realizaran dos grupos ya que no hay otra opción de escoger

Horario de instructor de Cursos Varios
***Dos grupos**

Periodo	HORARIO	HORAS					Total	Total
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	semana	Mes
Lectivo	17H00-18H00			1		1	2	8
Lectivo	18H00-19H00		1		1		2	8
Vacacional	09h00-11h00	2		2			4	16
Total							4	16

* Se realizaran dos grupos ya que no hay otra opción de escoger excepto periodo vacacional

Horario de instructor de Matemáticas
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1	1	1	1	5	20
Lectivo	18H00-19H00	1	1	1	1	1	5	20
Vacional	09h00-11h00	2		2			4	16
Total							10	40

Horario de ayudante de Matemáticas
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1	1	1	1	5	20
Lectivo	18H00-19H00	1	1	1	1	1	5	20
Total							10	40

Horario de instructor de Ciencia Sociales
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1	1	1	1	5	20
Lectivo	18H00-19H00	1	1	1	1	1	5	20
Total							10	40

Horario de ayudante de Ciencias Sociales
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	17H00-18H00	1	1	1	1	1	5	20
Lectivo	18H00-19H00	1	1	1	1	1	5	20
Total							10	40

Horario de instructor de Electronica
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	09h00-11h00	2		2			4	16
Total							4	16

Horario de instructor de Yoga
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Lectivo	10h00-12h00	2		2			4	16
Vacacion	16h00-18h00	2		2			4	16
Total							8	32

Horario de instructor de Curso N.N.
Un grupo

Periodo	HORARIO	HORAS					Total semana	Total Mes
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES		
Vacacion	10h00-12h00		2		2		4	16
Total							4	16

Anexo No. 14: Análisis de Costos y Equilibrio

Detalle	Total	Total
Costos	Per. Lec.	Per. Vaca.
<u>Costos Fijos</u>		
Costos Fijos Directo		
Sueldos de instructores	\$ 53.280	\$ 3.480
Publicidad	\$ 2.440	\$ 1.980
Promoción	\$ 2.000	\$ 0
Total Costos fijos directos	\$ 57.720	\$ 5.460
Costos Fijos Indirectos (administrativos)		
Sueldos de personal	\$ 30.669	\$ 10.223
Arriendo	\$ 10.800	\$ 3.600
Electricidad	\$ 990	\$ 330
Agua	\$ 450	\$ 150
Telefono	\$ 810	\$ 270
Intenet	\$ 720	\$ 240
Suministros de oficina	\$ 991	\$ 165
Otros (sellos, impuestos, permisos)	\$ 147	\$ 0
Deprec equip y mueb.	\$ 12.013	\$ 4.004
Amortizaciones	\$ 200	\$ 67
Total costos fijos indirectos	\$ 57.790	\$ 19.049
Total de costos Fijos	\$ 115.510	\$ 24.509
<u>Costos Variables</u>		
Materiales de pintura	\$ 2.053	\$ 0
Utiles para desarrollo de activades	\$ 1.039	\$ 179
Transporte	\$ 27.904	\$ 4.680
Total costos variables	\$ 30.996	\$ 4.859
Costo Total	\$ 146.506	\$ 29.369
Ingresos totales	\$ 146.506	\$ 25.770
Cantidad de Clientes inscritos	244	134
Razon de costos variables	21,16%	18,86%
Precio unitario	\$ 945	\$ 225
Costo variable unitario	\$ 200	\$ 42
Margen unitario	\$ 745	\$ 183
Punto de equilibrio promedio de estudiantes inscritos	155	134

Anexo No. 15: Flujo de Caja

Detalle	Periodo Lectivo											Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4		
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN																			
Ventas al contado	\$ 0	\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814		
(+) Total efectivo de ventas																			
Pagos en efectivos																			
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017		
*Publicidad	\$ 1.000	\$ 1.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566		
Promoción	600	\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.600	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519		
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680		
*Garantía de arriendo	\$ 2.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Arriendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134		
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662		
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756		
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360		
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209		
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091		
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456		
Otros (sellos, imptos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185		
Pieza lab. De electrónica		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 300	\$ 336	\$ 370	\$ 403		
**Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757		
**Utiles desarrollo de actividades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491		
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 1.560	\$ 1.560	\$ 1.560	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757		
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	\$ -66	\$ 186	\$ 419	\$ 716	\$ 968	\$ 924	\$ 1.176	\$ 1.176	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 3.596	\$ 16.252	\$ 22.707	\$ 30.300		
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	\$ -94	\$ 263	\$ 594	\$ 1.014	\$ 1.372	\$ 1.309	\$ 1.666	\$ 1.666	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.094	\$ 23.024	\$ 32.168	\$ 42.926		
(-) total de pagos en efectivo	\$ 4.000	\$ 17.731	\$ 14.723	\$ 15.332	\$ 16.019	\$ 16.437	\$ 17.046	\$ 17.513	\$ 18.123	\$ 18.123	\$ 9.245	\$ 7.965	\$ 8.965	\$ 176.624	\$ 214.415	\$ 239.714	\$ 266.267		
Efectivo neto de Actividades Operativas	-\$ 4.000	-\$ 3.128	\$ 1.560	\$ 2.631	\$ 3.623	\$ 4.886	\$ 5.957	\$ 5.770	\$ 6.841	\$ 6.841	-\$ 1.455	\$ 1.025	\$ 25	\$ 35.173	\$ 90.538	\$ 116.624	\$ 134.547		
ACTIVIDADES DE INVERSION																			
Gastos de inversión incial (adquisión de activos)	-\$ 69.835	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-\$ 2.860	\$ 0	\$ 0	-\$ 72.695	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Gastos preoperativos	-\$ 800	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-\$ 800	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Efectivo neto de Actividades de Inversión	-\$ 70.635	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-\$ 2.860	\$ 0	\$ 0	-\$ 73.495	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO																			
Capital social	\$ 800													\$ 800	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Aporte societario de Capital	\$ 34.635	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 34.635	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Prestamo Bancario para inversión incial	\$ 40.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 40.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Préstamo bancario para operación	\$ 4.250													\$ 4.250	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Pago de préstamo por 6 meses + interés		\$ 739	\$ 739	\$ 739	\$ 739	\$ 739	\$ 739							-\$ 4.432	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Pago de préstamo		\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	\$ 672	-\$ 8.062	-\$ 9.236	-\$ 10.581	-\$ 12.121		
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	-\$ 5.824	-\$ 4.650	-\$ 3.305	-\$ 1.765		
Efectivo neto de Actividades de Inversión	\$ 79.685	-\$ 1.896	-\$ 1.896	-\$ 1.896	-\$ 1.896	-\$ 1.896	-\$ 1.896	-\$ 1.157	-\$ 1.157	-\$ 1.157	-\$ 1.157	-\$ 1.157	-\$ 1.157	\$ 61.367	-\$ 13.886	-\$ 13.886	-\$ 13.886		
TOTAL FLUJO DE ACTIVIDADES	\$ 5.050	-\$ 5.024	-\$ 336	\$ 735	\$ 1.728	\$ 2.990	\$ 4.061	\$ 4.613	\$ 5.684	\$ 5.684	-\$ 5.472	-\$ 132	-\$ 1.132	\$ 37.113	\$ 85.160	\$ 133.324	\$ 135.897		
SALDO DE CAJA AL INICIO DEL PERIODO	\$ 0	\$ 5.050	\$ 26	-\$ 310	\$ 425	\$ 2.152	\$ 5.142	\$ 9.203	\$ 13.816	\$ 19.500	\$ 25.183	\$ 19.711	\$ 19.579		\$ 37.113	\$ 122.273	\$ 255.597		
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 5.050	\$ 26	-\$ 310	\$ 425	\$ 2.152	\$ 5.142	\$ 9.203	\$ 13.816	\$ 19.500	\$ 25.183	\$ 19.711	\$ 19.579	\$ 18.447	\$ 37.113	\$ 122.273	\$ 255.597	\$ 391.494		

Anexo No. 16: Proyección de Estados de Resultados

Cuentas		Periodo Lectivo									Periodo Vacacional			Total	Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
INGRESOS																		
Ventas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814	
(+) Total ventas																		
EGRESOS																		
Gastos operativos																		
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017	
Publicidad	1000	\$ 1.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566	
Promoción	600	\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.600	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519	
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 1.560	\$ 1.560	\$ 1.560	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757	
Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757	
Piezas Para lab. Electrónica		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 300	\$ 336	\$ 370	\$ 403	
*Útiles para desarrollo de activades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491	
(-)Total Gastos operativos		\$ 12.151	\$ 9.451	\$ 9.451	\$ 9.574	\$ 9.274	\$ 9.274	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 3.860	\$ 2.880	\$ 3.880	\$ 100.935	\$ 106.535	\$ 112.873	\$ 118.509	
Utilidad Operativa		\$ 2.452	\$ 6.832	\$ 8.512	\$ 10.069	\$ 12.049	\$ 13.729	\$ 13.436	\$ 15.116	\$ 15.116	\$ 3.930	\$ 6.110	\$ 5.110	\$ 110.862	\$ 198.419	\$ 243.465	\$ 282.305	
Gastos Administrativos																		
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680	
Arriendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134	
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662	
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756	
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360	
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209	
Depre equip y mueb		\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 16.017	\$ 16.548	\$ 16.548	\$ 4.005	
Amortizaciones		\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 267	\$ 267	\$ 267	\$ 0	
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091	
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 6.006	\$ 4.650	\$ 3.305	\$ 1.765	
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456	
Otros (sellos, impuestos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185	
(-)Total Gastos administrativos		\$ 7.422	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 86.888	\$ 90.069	\$ 92.086	\$ 80.302	
Utilidad Antes de Partic. Traba.		-\$ 4.970	-\$ 443	\$ 1.237	\$ 2.794	\$ 4.774	\$ 6.454	\$ 6.161	\$ 7.841	\$ 7.841	-\$ 3.097	-\$ 917	-\$ 1.917	\$ 23.974	\$ 108.350	\$ 151.379	\$ 202.003	
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	-\$ 66	\$ 186	\$ 419	\$ 716	\$ 968	\$ 924	\$ 1.176	\$ 1.176	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 3.596	\$ 16.252	\$ 22.707	\$ 30.300	
Utilidad Antes de Imp. Renta		-\$ 4.970	-\$ 377	\$ 1.051	\$ 2.375	\$ 4.058	\$ 5.486	\$ 5.237	\$ 6.665	\$ 6.665	-\$ 3.097	-\$ 917	-\$ 1.917	\$ 20.378	\$ 92.097	\$ 128.672	\$ 171.703	
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	-\$ 94	\$ 263	\$ 594	\$ 1.014	\$ 1.372	\$ 1.309	\$ 1.666	\$ 1.666	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.094	\$ 23.024	\$ 32.168	\$ 42.926	
Utilidad o Pérdida Neta del periodo		-\$ 4.970	-\$ 283	\$ 789	\$ 1.781	\$ 3.043	\$ 4.115	\$ 3.928	\$ 4.999	\$ 4.999	-\$ 3.097	-\$ 917	-\$ 1.917	\$ 15.283	\$ 69.073	\$ 96.504	\$ 128.777	
Utilidad Acumulada														\$ 15.283	\$ 84.356	\$ 180.860	\$ 309.637	

Anexo No. 17: Proyección de Balance General

Cuentas	Proyección anual				
	o Mes	año 1	año 2	año 3	año 4
ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Caja y Bancos	\$ 5.050	\$ 37.113	\$ 122.273	\$ 255.597	\$ 391.494
Gastos pagado por anticipado	\$ 4.000	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400
Total Activos corrientes	\$ 9.050	\$ 39.513	\$ 124.673	\$ 257.997	\$ 393.894
Activos fijos					
Equipos de Computación	\$ 35.055	\$ 36.105	\$ 36.105	\$ 36.105	\$ 1.050
(-) Depreciación Acumulada	\$ 0	\$ 11.685	\$ 23.720	\$ 35.755	\$ 1.050
Equipos de Oficina	\$ 3.960	\$ 3.960	\$ 3.960	\$ 3.960	\$ 3.960
(-) Depreciación Acumulada	\$ 0	\$ 396	\$ 792	\$ 1.188	\$ 1.584
Muebles y Enseres	\$ 27.160	\$ 28.970	\$ 28.970	\$ 28.970	\$ 28.970
(-) Depreciación Acumulada	\$ 0	\$ 2.716	\$ 5.613	\$ 8.510	\$ 11.407
Instalaciones y adecuaciones	\$ 3.660	\$ 3.660	\$ 3.660	\$ 3.660	\$ 0
(-) Depreciación Acumulada	\$ 0	\$ 1.220	\$ 2.440	\$ 3.660	\$ 0
Total Activos fijos	\$ 69.835	\$ 56.678	\$ 40.130	\$ 23.582	\$ 19.939
Otros Activos					
Gastos preoperativos	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 0
(-) Amortizac. Acum.	\$ 0	\$ 267	\$ 533	\$ 800	\$ 0
Total Activos no corrientes	\$ 800	\$ 533	\$ 267	\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVOS	\$ 79.685	\$ 96.725	\$ 165.070	\$ 281.579	\$ 413.833
PASIVO					
Pasivo corriente					
Préstamo bancario por 6 meses	\$ 4.250				
Intereses por pagar por 6 meses		\$ 182			
Participación de trabaj 15%			\$ 3.596	\$ 16.252	\$ 22.707
Impuesto de la Renta 25%			\$ 5.094	\$ 23.024	\$ 32.168
Total pasivo corriente	\$ 4.250	\$ 182	\$ 8.691	\$ 39.277	\$ 54.875
Pasivo no corriente					
Obligaciones Bancarias	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 31.938	\$ 22.702	\$ 12.121
Intereses por pagar		\$ 5.824	\$ 4.650	\$ 3.305	\$ 1.765
Total pasivo no corriente	\$ 40.000	\$ 45.824	\$ 36.588	\$ 26.007	\$ 13.886
TOTAL PASIVOS	\$ 44.250	\$ 46.006	\$ 45.279	\$ 65.284	\$ 68.761
PATRIMONIO					
Aporte de accionistas	\$ 34.635	\$ 34.635	\$ 34.635	\$ 34.635	\$ 34.635
Capital suscrito	800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Utilidad Acumulada		\$ 15.283	\$ 84.356	\$ 180.860	\$ 309.637
TOTAL PATRIMONIO	\$ 35.435	\$ 50.718	\$ 119.791	\$ 216.295	\$ 345.072
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 79.685	\$ 96.725	\$ 165.070	\$ 281.579	\$ 413.833

Anexo no. 18: Metodología sobre la Tasa de Oportunidad

La tasa de oportunidad con el cual los socios evalúan el rendimiento deseado del proyecto fue calculada mediante los siguientes factores:

Riesgo país (EMBI Ecuador)

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

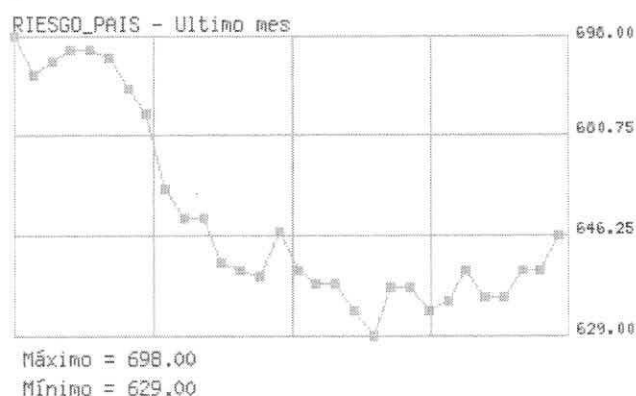


TABLA DE DIARIA DE RIESGO PAIS

FECHA	VALOR
Febrero-22-	652.00
Febrero-21-	644.00
Febrero-18-	644.00
Febrero-17-	638.00
Febrero-16-	638.00
Febrero-15-	644.00
Febrero-14-	637.00
Febrero-11-	635.00
Febrero-10-	640.00
Febrero-09-	640.00
Febrero-04-	629.00
Febrero-03-	635.00
Febrero-02-	641.00
Febrero-01-	641.00
Enero-31-2005	644.00

FECHA	VALOR
Enero-28-2005	653.00
Enero-27-2005	643.00
Enero-26-2005	644.00
Enero-25-2005	646.00
Enero-24-2005	656.00
Enero-24-2005	656.00
Enero-21-2005	663.00
Enero-20-2005	680.00
Enero-19-2005	686.00
Enero-18-2005	693.00
Enero-17-2005	695.00
Enero-14-2005	695.00
Enero-13-2005	692.00
Enero-12-2005	689.00
Enero-11-2005	698.00

Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

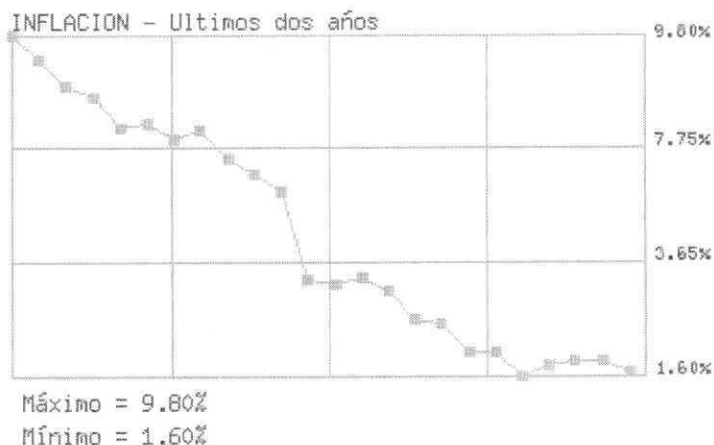


Tabla anual de inflación

FECHA	VALOR
Enero-31-2005	1.21 %
Diciembre-01-2004	1.95 %
Noviembre-01-2004	1.96 %
Octubre-01-2004	1.88 %
Septiembre-01-2004	1.60 %
Agosto-01-2004	2.17 %
Julio-01-2004	2.20 %
Junio-30-2004	2.87 %
Mayo-31-2004	2.97 %
Abril-30-2004	3.65 %
Marzo-31-2004	3.98 %
Febrero-29-2004	3.84 %

Enero-31-2004	3.92 %
Diciembre-31-2003	6.07 %
Noviembre-30-2003	6.48 %
Octubre-31-2003	6.86 %
Septiembre-30-2003	7.54 %
Agosto-31-2003	7.32 %
Julio-31-2003	7.70 %
Junio-30-2003	7.60 %
Mayo-31-2003	8.30 %
Abril-30-2003	8.60 %
Marzo-31-2003	9.20 %
Febrero-28-2003	9.80 %

Prima de riesgo del inversionista

Los socios tienen que asumir un riesgo al invertir en el proyecto, este riesgo se lo cuantifica por el tipo de negocio y la percepción que tienen del mercado, por tal motivo desean el 15% ya que el tipo de negocio no tiene muchos riesgos.

Bonos del tesoro americano

Si los socios no se desean invertir su dinero en un proyecto, pueden invertir con una rentabilidad segura en los bonos del tesoro americano, que pagan el 2% anual.

Anexo No. 19: Evaluación Financiera

Tasa de oportunidad	24,20%
---------------------	--------

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión Inicial					
Utilidad o perdida	-\$ 79.685	\$ 15.283	\$ 69.073	\$ 96.504	\$ 128.777

VAN del Proyecto	\$ 24.610,84
TIR (tasa interna de Retorno del Proyecto)	60,04%

Anexo No. 20: Tabla de Amortización del Préstamo Bancario

Préstamo bancario para inversión inicial

Financiamiento de inversión	57%
Inversión	-\$ 70.635
Banco Pacifico	
Préstamo	\$ 40.000
Tasa de interés	14,56%
Duración en año	4

Periodo Anuales	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 40.000,00
1	\$ 13.886,10	\$ 5.824,00	\$ 8.062,10	\$ 31.937,90
2	\$ 13.886,10	\$ 4.650,16	\$ 9.235,95	\$ 22.701,95
3	\$ 13.886,10	\$ 3.305,40	\$ 10.580,70	\$ 12.121,25
4	\$ 13.886,10	\$ 1.764,85	\$ 12.121,25	\$ 0,00

Préstamo bancario para operación del primer mes

Banco Pacifico	
Préstamo	\$ 4.250
Tasa de interés	14,56%
Duración en meses	6

Periodo Anuales	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 4.250,00
1	\$ 738,72	\$ 51,57	\$ 687,15	\$ 3.562,85
2	\$ 738,72	\$ 43,23	\$ 695,49	\$ 2.867,36
3	\$ 738,72	\$ 34,79	\$ 703,93	\$ 2.163,44
4	\$ 738,72	\$ 26,25	\$ 712,47	\$ 1.450,97
5	\$ 738,72	\$ 17,61	\$ 721,11	\$ 729,86
6	\$ 738,72	\$ 8,86	\$ 729,86	\$ 0,00

Anexo No. 21: Estructura de Capital

	\$	%
Valor del proyecto	-\$ 79.685,00	100%
Préstamo al Banco L/P (\$40,000)	\$ 44.250,00	55,5%
Préstamo al Banco C/P (\$4,250)		
Aportes Personales		
Socio no. 1	\$ 22.710,23	28,5%
Capital suscrito Socio 1		
Socio no. 2	\$ 12.724,78	16,0%
Capital suscrito Socio 2		
Tasa de interes de deuda	14,56%	
Costo de oportunidad	24,20%	

Anexo No. 22: Recuperación de Capital

Año (t)	Valor (t)	Valor Actual	Acumulado
0	-\$ 79.685,00	-\$ 79.685,00	-\$ 79.685,00
1	\$ 15.283,33	\$ 13.418,20	-\$ 66.266,80
2	\$ 69.072,88	\$ 53.242,71	-\$ 13.024,09
3	\$ 96.504,05	\$ 65.309,20	
4	\$ 128.776,99	\$ 76.514,43	

Tasa de descuento

14%

Periodo de recuperación

2,11 Años

Anexo No. 23: Análisis de Sensibilidad

10% Aumento en Ventas

Cuentas		Periodo Lectivo										Periodo Vacacional			Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
INGRESOS																		
Ventas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814	
Ventas aumento 10%	10%	\$ 1.460	\$ 1.628	\$ 1.796	\$ 1.964	\$ 2.132	\$ 2.300	\$ 2.328	\$ 2.496	\$ 2.496	\$ 779	\$ 899	\$ 899	\$ 21.180	\$ 30.495	\$ 35.634	\$ 40.081	
Total		\$ 16.063	\$ 17.911	\$ 19.759	\$ 21.607	\$ 23.455	\$ 25.303	\$ 25.612	\$ 27.460	\$ 27.460	\$ 8.569	\$ 9.889	\$ 9.889	\$ 232.977	\$ 335.448	\$ 391.971	\$ 440.895	
(+) Total ventas																		
EGRESOS																		
Gastos operativos																		
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017	
Publicidad		\$ 2.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566	
Promoción		\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519	
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757	
Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757	
*Útiles para desarrollo de activades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491	
(-)Total Gastos operativos		\$ 13.151	\$ 9.451	\$ 9.451	\$ 9.574	\$ 9.274	\$ 9.274	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 6.880	\$ 5.900	\$ 6.900	\$ 100.035	\$ 106.199	\$ 112.503	\$ 118.106	
Utilidad Operativa		\$ 2.912	\$ 8.460	\$ 10.308	\$ 12.033	\$ 14.181	\$ 16.030	\$ 15.764	\$ 17.612	\$ 17.612	\$ 1.689	\$ 3.989	\$ 2.989	\$ 132.941	\$ 229.250	\$ 279.468	\$ 322.789	
Gastos Administrativos																		
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680	
Arriendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134	
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662	
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756	
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360	
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209	
Depre equip y mueb		\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 16.017	\$ 16.548	\$ 17.079	\$ 3.643	
Amortizaciones		\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 267	\$ 267	\$ 267	\$ 0	
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091	
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 5.824	\$ 6.450	\$ 3.305	\$ 1.765	
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456	
Otros (sellos, impuestos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185	
(-)Total Gastos administrativos		\$ 7.422	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 86.706	\$ 90.069	\$ 92.617	\$ 79.940	
Utilidad Antes de Partic. Traba.		-\$ 4.510	\$ 1.185	\$ 3.033	\$ 4.758	\$ 6.906	\$ 8.754	\$ 8.489	\$ 10.337	\$ 10.337	-\$ 5.338	-\$ 3.038	-\$ 4.038	\$ 46.236	\$ 139.181	\$ 186.851	\$ 242.849	
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	\$ 178	\$ 455	\$ 714	\$ 1.036	\$ 1.313	\$ 1.273	\$ 1.551	\$ 1.551	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6.935	\$ 20.877	\$ 28.028	\$ 36.427	
Utilidad Antes de Imp. Renta		-\$ 4.510	\$ 1.007	\$ 2.578	\$ 4.044	\$ 5.870	\$ 7.441	\$ 7.216	\$ 8.787	\$ 8.787	-\$ 5.338	-\$ 3.038	-\$ 4.038	\$ 39.300	\$ 118.304	\$ 158.824	\$ 206.422	
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	\$ 252	\$ 645	\$ 1.011	\$ 1.468	\$ 1.860	\$ 1.804	\$ 2.197	\$ 2.197	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 9.825	\$ 29.576	\$ 39.706	\$ 51.605	
Utilidad o Pérdida Neta		-\$ 4.510	\$ 755	\$ 1.934	\$ 3.033	\$ 4.403	\$ 5.581	\$ 5.412	\$ 6.590	\$ 6.590	-\$ 5.338	-\$ 3.038	-\$ 4.038	\$ 29.475	\$ 88.728	\$ 119.118	\$ 154.816	

10% Disminución en Ventas

Cuentas	Periodo Lectivo										Periodo Vacacional			Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4
INGRESOS																	
Ventas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814
Ventas disminución 10%	10%	\$ 1.460	\$ 1.628	\$ 1.796	\$ 1.964	\$ 2.132	\$ 2.300	\$ 2.328	\$ 2.496	\$ 2.496	\$ 779	\$ 899	\$ 899	\$ 21.180	\$ 30.495	\$ 35.634	\$ 40.081
Total		\$ 13.142	\$ 14.654	\$ 16.166	\$ 17.679	\$ 19.191	\$ 20.703	\$ 20.955	\$ 22.467	\$ 22.467	\$ 7.011	\$ 8.091	\$ 8.091	\$ 190.617	\$ 274.458	\$ 320.704	\$ 360.732
(+) Total ventas																	
EGRESOS																	
Gastos operativos																	
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017
Publicidad		\$ 2.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566
Promoción		\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757
Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757
*Útiles para desarrollo de activades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491
(-)Total Gastos operativos		\$ 13.151	\$ 9.451	\$ 9.451	\$ 9.574	\$ 9.274	\$ 9.274	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 6.880	\$ 5.900	\$ 6.900	\$ 100.035	\$ 106.199	\$ 112.503	\$ 118.106
Utilidad Operativa		-\$ 9	\$ 5.204	\$ 6.716	\$ 8.105	\$ 9.917	\$ 11.429	\$ 11.108	\$ 12.620	\$ 12.620	\$ 131	\$ 2.191	\$ 1.191	\$ 90.582	\$ 168.259	\$ 208.201	\$ 242.626
Gastos Administrativos																	
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680
Ariendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209
Depre equip y mueb		\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 16.017	\$ 16.548	\$ 17.079	\$ 3.643
Amortizaciones		\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 267	\$ 267	\$ 267	\$ 0
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 5.824	\$ 4.650	\$ 3.305	\$ 1.765
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456
Otros (sellos, impuestos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185
(-)Total Gastos administrativos		\$ 7.422	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 86.706	\$ 90.069	\$ 92.617	\$ 79.940
Utilidad Antes de Partic. Traba.		-\$ 7.431	-\$ 2.072	-\$ 559	\$ 830	\$ 2.642	\$ 4.154	\$ 3.833	\$ 5.345	\$ 5.345	-\$ 6.896	-\$ 4.836	-\$ 5.836	\$ 3.876	\$ 78.190	\$ 115.584	\$ 162.687
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	-\$ 311	-\$ 84	\$ 124	\$ 396	\$ 623	\$ 575	\$ 802	\$ 802	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 581	\$ 11.729	\$ 17.338	\$ 24.403
Utilidad Antes de Imp. Renta		-\$ 7.431	-\$ 1.761	-\$ 475	\$ 705	\$ 2.245	\$ 3.531	\$ 3.258	\$ 4.543	\$ 4.543	-\$ 6.896	-\$ 4.836	-\$ 5.836	\$ 3.295	\$ 66.462	\$ 98.246	\$ 138.284
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	-\$ 440	-\$ 119	\$ 176	\$ 561	\$ 883	\$ 814	\$ 1.136	\$ 1.136	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 824	\$ 16.615	\$ 24.562	\$ 34.571
Utilidad o Pérdida Neta		-\$ 7.431	-\$ 1.321	-\$ 357	\$ 529	\$ 1.684	\$ 2.648	\$ 2.443	\$ 3.407	\$ 3.407	-\$ 6.896	-\$ 4.836	-\$ 5.836	\$ 2.471	\$ 49.846	\$ 73.685	\$ 103.713

10% Aumento en Costos Operativos

Cuentas	Periodo Lectivo											Periodo Vacacional			Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
INGRESOS																		
Ventas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814	
(+) Total ventas																		
EGRESOS																		
Gastos operativos																		
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017	
Publicidad		\$ 2.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566	
Promoción		\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519	
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757	
Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757	
*Útiles para desarrollo de actividades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491	
(-)Total Gastos operativos		\$ 13.151	\$ 9.451	\$ 9.451	\$ 9.574	\$ 9.274	\$ 9.274	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 6.880	\$ 5.900	\$ 6.900	\$ 100.035	\$ 106.199	\$ 112.503	\$ 118.106	
Aumento 10% costos operativos	10%	\$ 1.315	\$ 945	\$ 945	\$ 957	\$ 927	\$ 927	\$ 985	\$ 985	\$ 985	\$ 688	\$ 590	\$ 690	\$ 10.004	\$ 10.620	\$ 11.250	\$ 11.811	
Total gastos operativos		\$ 14.466	\$ 10.396	\$ 10.396	\$ 10.531	\$ 10.201	\$ 10.201	\$ 10.832	\$ 10.832	\$ 10.832	\$ 7.568	\$ 6.490	\$ 7.590	\$ 110.039	\$ 116.818	\$ 123.753	\$ 129.917	
Utilidad Operativa		\$ 137	\$ 5.887	\$ 7.567	\$ 9.112	\$ 11.122	\$ 12.802	\$ 12.451	\$ 14.131	\$ 14.131	\$ 222	\$ 2.500	\$ 1.400	\$ 101.758	\$ 188.135	\$ 232.584	\$ 270.897	
Gastos Administrativos																		
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680	
Arriendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134	
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662	
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756	
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360	
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209	
Depre equip y mueb		\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 16.017	\$ 16.548	\$ 17.079	\$ 3.643	
Amortizaciones		\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 267	\$ 267	\$ 267	\$ 0	
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091	
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 5.824	\$ 6.650	\$ 7.305	\$ 7.765	
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456	
Otros (sellos, impuestos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185	
(-)Total Gastos administrativos		\$ 7.422	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 86.706	\$ 90.069	\$ 92.617	\$ 79.940	
Utilidad Antes de Partic. Traba.		-\$ 7.285	-\$ 1.388	\$ 292	\$ 1.836	\$ 3.847	\$ 5.527	\$ 5.176	\$ 6.856	\$ 6.856	-\$ 6.805	-\$ 4.527	-\$ 5.627	\$ 15.053	\$ 98.066	\$ 139.967	\$ 190.957	
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	-\$ 208	\$ 44	\$ 275	\$ 577	\$ 829	\$ 776	\$ 1.028	\$ 1.028	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.258	\$ 14.710	\$ 20.995	\$ 28.644	
Utilidad Antes de Imp. Renta		-\$ 7.285	-\$ 1.180	\$ 248	\$ 1.561	\$ 3.270	\$ 4.698	\$ 4.400	\$ 5.828	\$ 5.828	-\$ 6.805	-\$ 4.527	-\$ 5.627	\$ 12.795	\$ 83.356	\$ 118.972	\$ 162.314	
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	-\$ 295	\$ 62	\$ 390	\$ 817	\$ 1.174	\$ 1.100	\$ 1.457	\$ 1.457	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 3.199	\$ 20.839	\$ 29.743	\$ 40.578	
Utilidad o Pérdida Neta		-\$ 7.285	-\$ 885	\$ 186	\$ 1.171	\$ 2.452	\$ 3.523	\$ 3.300	\$ 4.371	\$ 4.371	-\$ 6.805	-\$ 4.527	-\$ 5.627	\$ 9.596	\$ 62.517	\$ 89.229	\$ 121.735	

10% Disminución en Costos Operativos

Cuentas	Periodo Lectivo											Periodo Vacacional			Proyección anual			
	o Mes	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	año 1	año 2	año 3	año 4	
INGRESOS																		
Ventas		\$ 14.602	\$ 16.283	\$ 17.963	\$ 19.643	\$ 21.323	\$ 23.003	\$ 23.283	\$ 24.963	\$ 24.963	\$ 7.790	\$ 8.990	\$ 8.990	\$ 211.797	\$ 304.953	\$ 356.338	\$ 400.814	
(+) Total ventas																		
EGRESOS																		
Gastos operativos																		
Sueldos de instructores		\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 5.920	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 1.160	\$ 56.760	\$ 59.030	\$ 60.801	\$ 62.017	
Publicidad		\$ 2.180	\$ 480	\$ 480	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 980	\$ 0	\$ 1.000	\$ 5.420	\$ 4.862	\$ 5.251	\$ 5.566	
Promoción		\$ 2.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000	\$ 2.200	\$ 2.376	\$ 2.519	
Transporte		\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 2.460	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.180	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 3.661	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 4.680	\$ 32.584	\$ 36.494	\$ 40.144	\$ 43.757	
Materiales de pintura		\$ 391	\$ 391	\$ 391	\$ 98	\$ 98	\$ 98	\$ 196	\$ 196	\$ 196	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.053	\$ 2.299	\$ 2.529	\$ 2.757	
*Útiles para desarrollo de actividades		\$ 199	\$ 199	\$ 199	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 71	\$ 71	\$ 71	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 1.218	\$ 1.313	\$ 1.402	\$ 1.491	
(-)Total Gastos operativos		\$ 13.151	\$ 9.451	\$ 9.451	\$ 9.574	\$ 9.274	\$ 9.274	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 9.847	\$ 6.880	\$ 5.900	\$ 6.900	\$ 100.035	\$ 106.199	\$ 112.503	\$ 118.106	
Disminución 10% costos operativos	10%	\$ 1.315	\$ 945	\$ 945	\$ 957	\$ 927	\$ 927	\$ 985	\$ 985	\$ 985	\$ 688	\$ 590	\$ 690	\$ 10.004	\$ 10.620	\$ 11.250	\$ 11.811	
Total gastos operativos		\$ 11.836	\$ 8.506	\$ 8.506	\$ 8.617	\$ 8.347	\$ 8.347	\$ 8.863	\$ 8.863	\$ 8.863	\$ 6.192	\$ 5.310	\$ 6.210	\$ 90.032	\$ 95.579	\$ 101.253	\$ 106.296	
Utilidad Operativa		\$ 2.767	\$ 7.777	\$ 9.457	\$ 11.026	\$ 12.977	\$ 14.657	\$ 14.421	\$ 16.101	\$ 16.101	\$ 1.598	\$ 3.680	\$ 2.780	\$ 121.765	\$ 209.374	\$ 255.085	\$ 294.518	
Gastos Administrativos																		
Sueldos de personal		\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 3.408	\$ 40.892	\$ 42.528	\$ 43.804	\$ 44.680	
Arriendo		\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 15.840	\$ 17.107	\$ 18.134	
Electricidad		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.568	\$ 1.662	
Agua		\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 600	\$ 660	\$ 713	\$ 756	
Telefono		\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 90	\$ 1.080	\$ 1.188	\$ 1.283	\$ 1.360	
Intenet		\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 960	\$ 1.056	\$ 1.140	\$ 1.209	
Depre equip y mueb		\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 1.335	\$ 16.017	\$ 16.548	\$ 17.079	\$ 3.643	
Amortizaciones		\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 22	\$ 267	\$ 267	\$ 267	\$ 0	
Servicio de limpieza		\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 385	\$ 193	\$ 193	\$ 193	\$ 4.043	\$ 4.447	\$ 4.802	\$ 5.091	
Pago de intereses		\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 485	\$ 5.824	\$ 6.450	\$ 7.005	\$ 7.655	
Suministros de oficina		\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 110	\$ 55	\$ 55	\$ 55	\$ 1.156	\$ 1.272	\$ 1.373	\$ 1.456	
Otros (sellos, impuestos, permisos)		\$ 147	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 147	\$ 162	\$ 175	\$ 185	
(-)Total Gastos administrativos		\$ 7.422	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.275	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 7.028	\$ 86.706	\$ 90.069	\$ 92.617	\$ 79.940	
Utilidad Antes de Partic. Traba.		-\$ 4.655	\$ 502	\$ 2.182	\$ 3.751	\$ 5.701	\$ 7.382	\$ 7.146	\$ 8.826	\$ 8.826	-\$ 5.429	-\$ 3.347	-\$ 4.247	\$ 35.060	\$ 119.305	\$ 162.468	\$ 214.579	
(-) Participación de trabaj 15%		\$ 0	\$ 75	\$ 327	\$ 563	\$ 855	\$ 1.107	\$ 1.072	\$ 1.324	\$ 1.324	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.259	\$ 17.896	\$ 24.370	\$ 32.187	
Utilidad Antes de Imp. Renta		-\$ 4.655	\$ 427	\$ 1.855	\$ 3.189	\$ 4.846	\$ 6.274	\$ 6.074	\$ 7.502	\$ 7.502	-\$ 5.429	-\$ 3.347	-\$ 4.247	\$ 29.801	\$ 101.410	\$ 138.098	\$ 182.392	
(-) Impuesto de la Renta 25%		\$ 0	\$ 107	\$ 464	\$ 797	\$ 1.212	\$ 1.569	\$ 1.518	\$ 1.875	\$ 1.875	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 7.450	\$ 25.352	\$ 34.524	\$ 45.598	
Utilidad o Pérdida Neta		-\$ 4.655	\$ 320	\$ 1.391	\$ 2.391	\$ 3.635	\$ 4.706	\$ 4.555	\$ 5.626	\$ 5.626	-\$ 5.429	-\$ 3.347	-\$ 4.247	\$ 22.351	\$ 76.057	\$ 103.573	\$ 136.794	

RESUMEN DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Evaluación Financiera

Costo del dinero	14,50%
------------------	--------

Aumento de 10% en ventas

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión Inicial					
Utilidad o perdida	-\$ 79.685,00	\$ 29.475,36	\$ 88.727,84	\$ 119.117,69	\$ 154.816,47

VAN del Proyecto	\$ 51.485,34
TIR (tasa interna de Retorno del Proyecto)	79,30%

Disminución de 10% en ventas

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión Inicial					
Utilidad o perdida	-\$ 79.685,00	\$ 2.471,23	\$ 49.846,32	\$ 73.684,64	\$ 103.712,71

VAN del Proyecto	\$ 4.942,46
TIR (tasa interna de Retorno del Proyecto)	40,80%

Costo del dinero	14,50%
------------------	--------

Aumento de 10% en costo operativos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión Inicial					
Utilidad o perdida	-\$ 79.685,00	\$ 9.596,04	\$ 62.516,92	\$ 89.229,09	\$ 121.735,33

VAN del Proyecto	\$ 16.761,63
TIR (tasa interna de Retorno del Proyecto)	53,29%

Disminución de 10% en costo operativos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión Inicial					
Utilidad o perdida	-\$ 79.685,00	\$ 22.350,55	\$ 76.057,24	\$ 103.573,23	\$ 136.793,86

VAN del Proyecto	\$ 44.701,10
TIR (tasa interna de Retorno del Proyecto)	67,65%

Anexo No. 24: Índices Financieros

Indicadores	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
a.- Liquidez					
Razon de capital de trabajo	Activos circulantes - Pasivos Circulantes	19%	38%	61%	85%
	Ventas				
Razón Circulante	Activos circulantes	0,86	2,75	3,95	5,73
	Pasivos Circulantes				
b.- Endeudamiento					
Razon de deuda	Deuda total	47,6%	27,4%	23,2%	16,6%
	Total de Activos				
Razon Deuda/Capital	Deuda Total	0,91	0,38	0,30	0,20
	Capital de accionistas				
c.- Rentabilidad					
Margen de utilidad bruta	Utilidades Brutas	52,3%	65,1%	68,3%	70,4%
	Ventas				
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta	7,2%	22,7%	27,1%	32,1%
	Ventas				