CREACIÓN DE TALLERES DE ARTES PLÁSTICAS Y MANUALIDADES PARA NIÑOS

Cristina Elizabeth Riofrío Tobar[1], Marco Tulio Mejía Coronel[2]

[1]Ingeniera Comercial y Empresarial con especialización en Marketing y Comercio Exterior de la ESPOL, 2005. cris_rioto@hotmail.com
[2]Ingeniero Mecánico de la ESPOL, 1990. Master en Ciencias Agrícolas, Clemson University, Carolina del Sur, Estados Unidos, 1992. Master en Docencia e Investigación educativa de la ESPOL, 2004. Profesor con nombramiento de la ESPOL desde 1992. mmejia@espol.edu.ec

RESUMEN

El proyecto de creación de talleres de artes plásticas para niños está diseñado con la finalidad de éstos reduzcan el tiempo que pasan frente al televisor, para que se dediquen a una actividad que además de proporcionar sano entretenimiento también brinda la oportunidad de desarrollar la creatividad y habilidades sociales, además de contribuir a su desarrollo educacional.

Los talleres de artes plásticas buscarán abarcar las ciudadelas del sector norte de la ciudad, los cursos serán de técnicas de todas las áreas de las artes plásticas, además de manualidades y serán impartidos por artistas plásticos. Se dictarán cursos regulares e intensivos con horarios para las vacaciones y periodo lectivo.

La estrategia de posicionamiento y comunicación se basará en los beneficios que la práctica de artes plásticas brinda, y así ganar participación de mercado.

This project of creation of factories of plastic arts for children is designed with the purpose of reduce the time that children waste in front of television, and to obtain that they are dedicated to an activity that besides to provide healthy entertainment also offers the opportunity to develop creativity and social abilities, besides to contribute to its educational development.

The factories of plastic arts will look for to include all north districts of the city, the courses will be of techniques of all the areas of the plastic arts, in addition to handy crafts, and will be taught by plastic artists. To courses to be dictated will be regulars and intensives with schedules for the vacations and class period.

The strategy of positioning and communication will be based on the benefits of the practice of plastic arts offers, and thus to gain participation of market.

INTRODUCCIÓN

El tiempo que los niños pasan frente al televisor es tiempo que se le resta a actividades importantes, tales como la lectura, el trabajo escolar, el juego, la interacción con la familia y el desarrollo social. Por lo tanto se puede decir que existe una necesidad de reducir el número de horas que los niños pasan viendo televisión, aprovechando el tiempo libre en actividades que brinden entretenimiento pero que aporten conocimientos y destrezas al desarrollo educacional del niño.

CONTENIDO

1.Las artes plásticas y su contribución al desarrollo educacional del niño.

El arte como parte de la formación integral del niño puede ayudar a reparar las debilidades presentes en la educación formando individuos preparados para los nuevos tiempos: críticos y analíticos; seguros y capaces de tomar decisiones, resolver problemas y liberar tensiones; imaginativos, y productores de soluciones creativas para los problemas de la vida cotidiana. Las artes plásticas contribuyen al desarrollo educacional del niño: ayudando al desarrollo psicomotor, fomentando el pensamiento creativo y, enseñando a leer imágenes.

2. Situación de la competencia.

Se ha definido como competencia a los establecimientos que dan clases de manualidades y/o artes plásticas en al menos una de las siguientes áreas: pintura, dibujo y escultura durante el periodo vacacional y/o fuera del horario de clases durante el periodo lectivo.

La mayoría de los establecimientos que dan clases de artes plásticas en al menos una de las siguientes áreas: pintura, dibujo y escultura, son academias, centros, instituciones y talleres que se ubican en el norte y centro de la ciudad.

Alrededor del 80% de los instructores que dictan las clases se dedican a la práctica o docencia de las artes plásticas. Los chicos en edades de 6 a 16 años son los que más tienden a tomar los cursos y alrededor del 75% de los establecimientos atiende la demanda de este grupo. El 87% de los establecimientos prefiere las clases grupales, cerca de las tres cuartas partes de estos trabaja con grupos de 10 a 20 alumnos. Un poco más del 90% dictan sus cursos en el periodo vacacional, de este grupo alrededor de 1 de cada 5 también dicta sus cursos en el periodo lectivo. Durante las vacaciones los cursos tienden a durar 1 o 2 meses, mientras que en el periodo lectivo y continuamente durante el año la tendencia es de clases por meses, dado que en vacaciones se tiene más tiempo libre, en este periodo las clases oscilan entre 2 y 4 horas diarias entre 3 y 5 días a la semana en su mayoría. El costo promedio de los cursos esta alrededor de $38.

3. Investigación de Mercado.

Se realizó una encuesta a los padres de familia de las ciudadelas Alborada, Sauces y Garzota a razón de una tercera parte en cada una, y alrededor del 90% estaría en capacidad económica de inscribir a sus hijos en los talleres de artes plásticas; el número de hijos promedio por familia es de 1.6, las edades de estos fluctúan mayormente entre los 6 a 10 años.

Como concepto general los padres esperan que la educación que reciben sus hijos, los capacite intelectualmente a la vez que desarrollen competencias y habilidades que les permitan desenvolverse en el futuro.

En al menos 3 de 4 familias la opinión de los hijos cuenta a la hora de inscribirlos en algún curso extra escolar; alrededor de la cuarta parte de los niños toma un curso durante el periodo escolar, frente a un 40% que lo hace en vacaciones; durante el periodo escolar la actividad a la que más asisten son clases de idiomas y actividades físicas, ya sea porque los hijos las eligen o necesitan reforzar, durante las vacaciones en cambio las actividades físicas, las artes plásticas y los cursos vacacionales son los de mayor asistencia las razones son la elección de los hijos y el deseo de los padres por mantenerlos en un ambiente conocido. Ya sea en el periodo lectivo o en vacaciones, los establecimientos se encuentran en el sector norte, mayormente en la Alborada, Sauces y Garzota, siendo la ubicación y el prestigio los principales motivos para elegir el lugar. El pago promedio mensual es de $42 en el periodo lectivo y $40 en las vacaciones. Los establecimientos elegidos por quienes prefieren clases de artes plásticas, son básicamente nuevos o no tradicionales como unidades educativas, frente a establecimientos tradicionales como el Teatro Centro de Arte o el Colegio de Bellas Artes que apenas representan el 17%, durante las vacaciones.

Para que se mantengan ocupados en actividades productivas y el aporte al desarrollo académico de los niños son las principales razones por las cuales los padres inscriben a sus hijos en algún curso extra escolar. Más de la mitad de los padres de familia no creen que en las escuelas y colegios se le de importancia a la enseñanza de artes plásticas, siendo para alrededor de las tres cuartas partes importante que sus hijos reciban este tipo de clases, ya que consideran que les ayuda a incrementar su capacidad intelectual y en su desarrollo integral.

Más de la mitad de los padres cuyos hijos no han tomado clases de artes plásticas dijeron que no habían considerado anteriormente inscribirlos en este

tipo de clases, sin embargo al conocer algunos de los beneficios que su práctica conlleva alrededor del 80% se mostraron disposición a inscribirlos.
De los padres que dijeron que si les gustaría que sus hijos tomen o sigan tomando clases de artes plásticas, la cuarta parte dijo que les gustaría que se especializaran en un área, preferiblemente pintura, en clases mayormente grupales y que sigan un programa establecido. La época preferida para que los chicos tomen los cursos son las vacaciones, aunque clases regulares y eventuales tendían en su conjunto alrededor de un 40% de aceptación, cursos de 1 o 2 meses de duración con clases de 1 o 2 horas diarias, entre 3 y 4 días de lunes a viernes serían las más solicitadas, sin embargo en vacaciones los tiempos se pueden alargar un poco más, ya sean éstas por la mañana o tarde.

Aun cuando los pagos mensuales que realizan bordean los $40, la disponibilidad de inversión de los padres en clases de artes plásticas está alrededor de $30.

4. Segmentación de mercado y Posicionamiento.

Son tres las características básicas que debe tener el grupo al cual van dirigidos los talleres de artes plásticas: vivir en el norte de la ciudad, tener hijos de 5 a 14 años de edad y estar en capacidad económica de inscribirlos.
El total de compradores potenciales es de 7.486 padres de familia con hijos de 5 a 14 años de edad, que viven en el norte de la ciudad, con un nivel de instrucción media o más y que se encuentran en capacidad económica de inscribir a sus hijos en los talleres.

Para los talleres de artes plásticas se ha elegido una *estrategia orientada al usuario*, ya que se van a promover los beneficios que obtendrán los chicos al capacitarse desde temprana edad, para esto deberá encontrarse las oportunidades de diferenciación que permitan obtener una ventaja frente a al competencia. Estas oportunidades son:

- Contar con personal especializado en la enseñanza de artes plásticas y capacitado para el trabajo con niños y jóvenes.
- La participación de un orientador que provea información a los padres de familia sobre las aptitudes y actitudes de sus hijos.
- Ofrecer un espacio para que los chicos expresen sus deseos y emociones libremente en un ambiente animado y lleno de estímulos que lo invite a dejar volar su imaginación.
- Ofrecer cursos temáticos que atraigan a los chicos y despertar su interés en las artes plásticas.

5. Implementación

Requerimientos legales.

Los Talleres de Artes Plásticas serán representados legalmente como persona natural, para lo cual se debe obtener el registro único de contribuyente con el nombre del propietario como razón social y “Talleres de artes plásticas” como el nombre comercial, la actividad principal será la enseñanza de artes plásticas y manualidades.

Estructura organizacional.
La estructura organizacional está enfocado hacia al cliente, el grupo de trabajo conformado por 1 director, 1 orientador y 3 instructores (maestros y artistas plásticos) es liderado por el director, además cuentan con personal de apoyo, conformado por 1 secretaria-recepcionista, 1 conserje-mensajero y 1 guardia.

6. Análisis Financiero.

Inversión inicial.
Para iniciar las actividades deberá realizarse una inversión en arriendo de local, mobiliario, materiales para enseñanza, equipos de oficina y demás enseres, por un valor de $7,085, la cual será financiada en su totalidad por capital propio.

Proyección de ingresos y egresos.
Con un establecimiento con capacidad para 50 alumnos, se estiman los ingresos a una capacidad del 100% en los cursos entre semana y al 60% los días sábados, adicionalmente se espera que los cursos vendidos en el local alcancen el 70% frente al 30% de los paquetes ofrecidos a empresas.
Los precios varían entre $20 y $40 de acuerdo a la época en que se dictan los cursos, los días y el lugar de venta. La combinación de estas variables produce ingresos anuales de $52,605.00.

Los egresos se componen de los gastos administrativos y, los gastos de promoción y publicidad. Para el primer año de funcionamiento los egresos alcanzan $47,745.04, con un gasto de promoción y publicidad de $14,481.04, a partir del segundo año este rubro se reduce al 50% de la inversión total en publicidad del primer año, es decir $7.240,52.

Flujo financiero.
El flujo de caja para el primer año es de $2,266. A partir del segundo año se tiene una utilidad antes de impuestos por sobre los $9,000 y un flujo de caja sobre los $6,000.

El valor actual neto del proyecto es de $25,306.01 a una tasa de descuento del 10%, y una tasa interna de retorno del 65.90%.

Análisis de sensibilidad.
El análisis de sensibilidad determinó que el VAN es más sensible a los costos variables, ya que estos solo pueden aumentar un 44,5044%, seguido en sensibilidad por el precio que puede bajar hasta el 85,6469% y la cantidad que puede bajar hasta el 86%.

CONCLUSIONES

- La competencia está concentrada en la zona norte de la ciudad de Guayaquil y ofrece sus cursos mayormente durante el periodo vacacional, los mismos que son dirigidos por profesionales con estudios en artes plásticas.

- Alrededor de 4 de cada 10 niños no toma ningún curso extraescolar en ninguna época del año, frente a 6 que si, ya sea en vacaciones o durante el periodo escolar, y aproximadamente una cuarta parte de los niños tomo un curso relacionado al ámbito artístico.

- Alrededor de 8 de cada 10 padres de familia cuyos hijos nunca nan tomado clases de artes plásticas dijeron que si les gustaría que sus hijos tomen estas clases debido a los beneficios que conlleva.
- La inversión que requerirá el proyecto es de $ 7,085, la misma que será financiada con capital propio.
- Los ingresos anuales alcanzarán los $52,605. Para el primer año se ha desarrollado un plan de promoción y publicidad por un valor de $14,481, y a partir del segundo año este rubro se reducirá al 50%.
- El flujo de caja para el primer año es de $2,266. A partir del segundo año se tiene una utilidad antes de impuestos por sobre los $9,000 y un flujo de caja sobre los $6,000.
- El valor actual neto del proyecto es de $25,306.01 a una tasa de descuento del 10%, y una tasa interna de retorno del 65.90%.
- El VAN es más sensible a los costos variables, ya que estos solo pueden aumentar un 44,5044%, seguido en sensibilidad por el precio que puede bajar hasta el 85,6469% y la cantidad de alumnos, que puede bajar hasta el 86%.
- El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años.

REFERENCIAS

1. C. Riofrío, “Proyecto de creación de talleres de artes plásticas y manualidades para niños” (Tesis, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2005).