



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA
CLÁSICA – CONTEMPORÁNEA EN EDADES
COMPRENDIDAS ENTRE LOS CUATRO Y
QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA”.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE INGENIERA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA:

Yarha Yomarha Zaruma Balseca

DIRECTOR:

Ing. Mauricio León Pineda,

LOJA-ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN

Ingeniero Sergio Mauricio León Pineda, docente de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, y director de tesis

Certifica:

Que la presente tesis ha sido culminada en su totalidad, bajo mi guía y dirección, en conformidad al cronograma establecido, presentada por la postulante: Yarha Yomarha Zaruma Balseca, cuyo tema se titula: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA – CONTEMPORÁNEA EN EDADES COMPRENDIDAS ENTRE LOS CUATRO Y QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA"**; el mismo que cumple con los requisitos y normas establecidas de la Universidad Nacional de Loja, para la concesión de grados y títulos, por lo que autorizo su presentación.

Loja, 28 de agosto del 2018



Ing. Mauricio León

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Yarha Yomarha Zaruma Balseca, declaro ser la autora del presente trabajo de TESIS, denominado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA - CONTEMPORÁNEA EN EDADES COMPRENDIDAS ENTRE CUATRO Y QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA"**, su estudio, resultados e ideas, son total responsabilidad personal, y el cual presento como requisito para poder obtener el grado de Ingeniera en Administración de Empresas, de la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos o acciones legales por el contenido del mismo.

Así mismo, doy fe de que este trabajo es uno, original e inédito.

Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Tesis, en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual

AUTORA: Yarha Yomarha Zaruma Balseca

CÉDULA: 1105027237

FIRMA: 

FECHA: Loja, agosto del 2018

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO**

Yo, Yarha Yomarha Zaruma Balseca, con número de cédula 1105027237, declaro ser la autora del presente trabajo de TESIS, denominado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA - CONTEMPORÁNEA EN EDADES COMPRENDIDAS ENTRE CUATRO Y QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA"**, como requisito para poder obtener el grado de Ingeniera en Administración de Empresas, y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo el contenido del mismo a través del Repositorio Bibliotecario Virtual. La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de la TESIS que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veintinueve días del mes de agosto del 2018, firma la Autora:

FIRMA: 

AUTORA: Yarha Yomarha Zaruma Balseca

CÉDULA: 1105027237

DIRECCIÓN: Ciudadela La Argelia, Av. Pio Jaramillo Alvarado y Morillo

CORREO: miele.yarita@gmail.com

CELULAR: 0969889490

FECHA: Loja, agosto del 2018

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. MAE. Sergio Mauricio León Pineda

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

Ing. Ney Alfredo Gallardo (PRESIDENTE)

Ing. Juan Pablo Sempertegui (VOCAL)

Ing. Thalía Quizhpe Salazar (VOCAL)

DEDICATORIA

A todos los artistas locales,
que migraron a otras ciudades, en busca de respuestas.

Yarha Zaruma Balseca

AGRADECIMIENTO

Al concluir la carrera quiero dejar constancia de mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja por darme la oportunidad de cursar y culminar mis estudios superiores, también a la Carrera de Administración de Empresas por permitirme formarme como profesional, a su planta docente, quienes desinteresadamente supieron compartir sus conocimientos en forma oportuna y sincera; a mi Director de Tesis el Ing. Mauricio León que en forma profesional y leal orientó el presente trabajo de tesis.

a) TÍTULO:

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA- CONTEMPORÁNEA
EN EDADES COMPRENDIDAS ENTRE LOS CUATRO Y
QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA"**

b) RESUMEN

En la ciudad de Loja, existe una diversidad de academias de danza que imparten ritmos, tanto folclóricos, como modernos, así como danza clásica y contemporánea, dichos talleres tienen una gran acogida por parte de la niñez y juventud lojana, es por eso, que es necesario, implementar una escuela de formación artística en el ámbito de la danza, donde los niños y jóvenes puedan desarrollar sus cualidades y actitudes artísticas, de forma profesional, por tal motivo, se desarrolló en la ciudad de Loja el presente proyecto, teniendo como objetivo principal determinar la **“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA- CONTEMPORÁNEA EN EDADES COMPRENDIDAS ENTRE LOS CUATRO Y QUINCE AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA”**, así también para el análisis completo del proyecto se requiere de la realización de los objetivos específicos, como son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y finalmente la evaluación del proyecto. Para el proyecto se utilizaron métodos de investigación como el método deductivo que ayudo en la descripción de los antecedentes generales del servicio a ofrecer y el mercado al que se va a cubrir, en cambio, el método inductivo permitió realizar el estudio de mercado para conocer gustos y preferencias; además se aplicaron las técnicas como la entrevista, observación directa y la encuesta que fue dirigida a las familias de la ciudad de Loja, población urbana, para lo cual, se tomó como referencia los datos proporcionados por el INEC, cuya población urbana en la ciudad de Loja, es de 170280 habitantes, con una tasa de crecimiento de 2,65%.

Dentro de los resultados se realizó el **estudio de mercado** donde se estableció la demanda; pudiéndose obtener la demanda insatisfecha que es de 807413 personas para el primer año, seguidamente se establece el plan de comercialización, determinación del precio, plaza y promoción del servicio.

En el **estudio técnico** se detalla el tamaño que tiene que ver con las capacidades siendo que la capacidad utilizada de la empresa es de 2000 servicios anuales, la localización de la planta que estará ubicada en Avn. Orillas del Zamora, entre Juan de Salinas y Clodoveo Carrión, barrio Las Palmeras, del canto Loja, posteriormente se realizo la ingeniera del proyecto que consta de requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres y el diseño organizacional que se basa en los aspectos legales de la empresa, organización y los manuales de funciones.

En el **estudio financiero** se señala la inversión necesaria para poder implementar el proyecto, la misma que es de \$10083,95 dólares.

Finalmente se realizó la **evaluación financiera** para lo cual se analizó los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$53.781,38; Tasa Interna de Retorno de 115,48%; Relación Beneficio Costo es de 1,74 dólares que por cada dólar invertido la empresa gana 0,74 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 1 año, 3 meses y 3 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 46% dando un total del 0,99% y el análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos del 28% dando un total del 0,99% por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

ABSTRACT

In the city of Loja, there is a diversity of dance and choreography academies, which offer courses and workshops related to the dance field. These workshops are very well received by children and young people from Loja, that is why it is necessary to implement a Professional Dance Training School, where children and young people can develop their artistic qualities and attitudes in a professional manner, as such reason, the present project was developed in the city of Loja, having as main objective to determine the **"FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A SCHOOL OF CLASSICAL DANCE - CONTEMPORARY AT AGES COMPRISED BETWEEN FOUR AND FIFTEEN YEARS IN THE CITY OF LOJA"**, as well as for the complete analysis of the project it is required to carry out the specific objectives, such as: market study, technical study, financial study and finally the evaluation of the project.

For the project research methods were used as the deductive method that helped in the description of the general background of the service to be offered and the market to be covered, however, the inductive method allowed to perform the market study to know tastes and preferences; In addition, techniques such as interview, direct observation and the survey were applied to the families of the city of Loja, urban population, for which, the data provided by the INEC, whose urban population in the city was taken as a reference de Loja, is 170280 inhabitants, with a growth rate of 2.65%. Within the results, the market study where the demand was established was carried out; being able to obtain the unsatisfied demand that is 807413 people for the first year, then the marketing plan is established, determination of the price, place and promotion of the service.

In the **technical study** the size that has to do with the capacities is detailed, being that the capacity used of the company is 2000 annual services, the location of the plant that will be located in Avn. Orillas del Zamora, between Juan de Salinas and Clodoveo Carrión, Las Palmeras neighborhood, of the Loja ridge, later the project's engineering was carried out, consisting of technical requirements such as equipment, facilities, furniture and fixtures and the organizational design based on the aspects Legal aspects of the company, organization and function manuals. The **financial study** indicates the investment needed to implement the project, which is \$ 10083.95.

Finally, the **financial evaluation** was carried out, for which the following indicators were analyzed: Net Present Value of \$ 53,781.38; Internal Rate of Return of 115.48%; Benefit Ratio Cost is \$ 1.74 that for each dollar invested the company earns 0.74 cents; Period of Capital Recovery is 1 year, 3 months and 3 days; Sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in costs of 46% giving a total of 0.99% and sensitivity analysis with decrease in revenues of 28% giving a total of 0.99% for which the project it is feasible, whose conclusions and recommendations so determine, attaching the bibliography consulted with their respective annexes.

c) INTRODUCCION

En el Ecuador existe una gran cantidad de academias de baile y coreografía, en sus diferentes estilos, sin embargo, son muy pocas las escuelas de formación dancística profesional, que enseñen aspectos como técnica, proyección, dominio escénico, etc.

Es por eso que el proyecto está encaminado a la elaboración de un estudio de factibilidad para la implementación de una Escuela de Danza Clásica-Contemporánea en edades comprendidas entre los cuatro y quince años en la ciudad de Loja; contribuyendo de esta manera al desarrollo artístico y cultural de la localidad.

Este trabajo se inició realizando el resumen en castellano e inglés de los principales aspectos que contiene el proyecto acorde a los diferentes estudios de: mercado, técnico, financiero y sobre todo la evaluación financiera que permitió ver la factibilidad del proyecto.

Seguidamente esta la Introducción, que hace referencia a todo el proyecto realizado, mediante una presentación del informe final de la investigación.

Luego tenemos la Revisión de Literatura, misma que nos permitió recolectar información necesaria para lograr una clasificación adecuada sobre lo investigado.

En los Materiales y Métodos, muestra y describe la aplicación de los diferentes métodos, técnicas aplicados en el desarrollo del presente estudio.

Posterior a esto están los resultados, en donde se realizó las debidas encuestas, presentando con mucha claridad a través de la utilización de cuadros y gráficos estadísticos, los cuales fueron interpretados y relacionados para saber si es factible o no la implementación de esta nueva empresa.

En la discusión, se muestran las fases de un proyecto de inversión como son: El Estudio de Mercado, en el cual se estableció la demanda y oferta de esta nueva empresa, así como también el análisis de las 4p's del marketing: producto, precio, plaza y promoción.

El Estudio Técnico, aquí se estableció el tamaño y localización de la planta, dentro de este se realizó la capacidad instalada y utilizada, luego se hizo la ingeniería del proyecto, en el cual se especifica el estudio de componente tecnológico, infraestructura física, y el proceso del servicio que se va a realizar; así como también se determinó a través del diseño organizacional como está legalmente estructurada la empresa, se realizó el manual de

funciones, que ayudarán a todo el personal a un mejor desempeño en sus actividades.

El Estudio Financiero, se estableció las inversiones y el financiamiento que la escuela tendrá para iniciar sus actividades, y a su vez los presupuestos de costos e ingresos, el estado de pérdidas y ganancias concluyendo con el punto de equilibrio.

La Evaluación Financiera, en donde se pudo determinar la factibilidad del proyecto a través del análisis de los indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, y Análisis de Sensibilidad.

Una vez realizados los cuatro estudios anteriormente mencionados, se realizaron las respectivas conclusiones en donde se encuentra la síntesis más relevante de los resultados obtenidos del trabajo de investigación; así mismo se plantea las respectivas recomendaciones necesarias para su posterior implementación.

d) REVISION DE LITERATURA

1. MARCO REFERENCIAL

Según (**Défaz Gallardo, Angélica Mishel, 2017**). En su trabajo de investigación referente al **"Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí – cantón Rumiñahui"**, menciona la búsqueda de la factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí-Cantón Rumiñahui. Para lo cual inicia con el planteamiento del problema, donde se describe la importancia de la danza en el actual Ecuador, siendo el Ministerio de Educación, el organismo que respalda la formación artística con prioridad en niños, niñas y adolescentes, conjuntamente de desarrollan las teorías de soporte, marco conceptual y referencial. Se procede la investigación con un enfoque de investigación mixto que utiliza el pensamiento deductivo e inductivo. Dentro del marco metodológico, se realizó la investigación de mercado, la cual determinó que si existe demanda para este servicio, y que su oferta es baja, por lo que existe una gran probabilidad de sostenibilidad del proyecto. Finalmente, se realiza el estudio técnico, económico y evaluación financiera para determinar de manera cualitativa y cuantitativa la viabilidad del estudio, concluyendo que el proyecto es rentable y sostenible, por ende es una oportunidad para generar fuentes de trabajo.

(**Christian Restrepo Restrepo, 2013**), en su proyecto de investigación titulado **"Investigación de mercados para evaluar la factibilidad de abrir una nueva sede para la academia de baile saray dance en la ciudad de Cali."** da como valor agregado el diseño de un esquema que contempla las principales variables que se deben tener en cuenta a la hora de realizar la apertura de nuevos puntos de venta de academias de baile, en nuevas plazas. Para llevarlo a cabo se tuvo en cuenta a que ciudad se deseaba entrar, sus características, su cultura, desarrollo y nivel económico entre otras variables. El autor buscó información con respecto a la competencia de las academias de baile establecidas en la ciudad de Cali, teniendo en cuenta su representatividad en trayectoria y notoriedad y otras por el interés específico de los encargados de la academia de baile. Por otro lado segmentó el mercado con base a la información recopilada, para determinar el número de personas que pueden considerarse como mercado potencial en el sur de Cali y de esta manera calcular la demanda que podrá tener la academia una vez ingrese a este nuevo mercado. Para el diseño de las variables tomó como guía lo contemplado en el marco teórico y la observación propia del investigador sobre posibles ubicaciones, así como la toma directa de respuestas a las encuestas aplicadas a una muestra calculada bajo los

parámetros estadísticos. Finalmente después de analizar toda la información recolectada se determinó la viabilidad de la apertura de la nueva sede de Saray Dance en Cali con lo cual se considera que se le dará mayor valor a la empresa así como la posibilidad de generar empleo en la ciudad y aportar al crecimiento en materia cultural.

(Medel Cuevas, Leyci Carol; 2017), en su trabajo investigativo, titulado **“Evaluación de la factibilidad estratégica, técnica y económica para la creación de una Academia de Danza en el Sector Centro la Región Metropolitana”**, busco alcanzar durante el tercer año de funcionamiento, una rentabilidad de al menos 10% de su empresa, con un volumen de venta de \$3.000 mensuales. Su diagnóstico determinó un mercado potencial de \$35.627.791, siendo la comuna de Ñuñoa una de las que presenta mayor volumen, con un tamaño de \$ 2.252. Analizo que los clientes priorizan academias que impartan cursos de Zumba, Salsa, Danza árabe y Baile entretenido, los días preferidos de asistencia a clases son de lunes a viernes principalmente en la noche. Y determinó que los aspectos claves de decisión serán la ubicación, instalaciones, producto diferenciado, y calidad de los profesores. Los segmentos a los que estará enfocada la academia son los del segmento socioeconómico alto y medio que prefieren cursos del tipo bailes de salón. Su estrategia a utilizar fue diferenciación, caracterizándose principalmente en dos aspectos: especialización en el tipo de baile, y nivel de preparación de los profesores. La propuesta de valor está dada por ser una academia de danza especialista en ritmos caribeños, entregando calidad a través de la preparación de sus profesores, entregará también comodidad al contar con instalaciones de primer nivel. El análisis financiero mostro un VAN con resultado positivo de M\$ 18.431 a 3 años, lo que implica un beneficio real de 1,12 veces del capital inicial invertido en el proyecto (M\$ 16.417) con una TIR de 24% la cual es mayor a la tasa de descuento calculada a través de modelo CAPM de 14,62%. Sobre la base de estos antecedentes, concluyo que es un proyecto atractivo para el inversionista.

Según (María Alejandra Bustos, 2013), en su trabajo investigativo, **Escuela de Danza y Espacio Público para el Arte Urbano en el Sur de Quito ‘La metáfora corpórea como herramienta física y sensorial en la arquitectura’** plantea un proyecto para una escuela de baile que pueda desarrollar el aspecto cultural como una forma alternativa de aprendizaje.

El proyecto se ubica en el Sur de Quito, donde la ciudad tiene condiciones especiales que necesitan espacios públicos para la interacción de la sociedad. Así mismo la educación artística no es un aspecto que se ha tomado en cuenta en este sector y donde el baile adquiere un carácter urbano que ha sido estigmatizado por la sociedad. El proyecto pretende desarrollar el concepto de metáfora corpórea y su capacidad para aproximarse al proceso de conceptualización del hecho arquitectónico. Esto se explica con la hipótesis

que el Ser tiene la capacidad de experimentar su entorno a través del movimiento corporal de forma que este articula el mundo que le rodea, de la misma manera que el cuerpo es articulado por el mundo. La danza como arte puede influenciar y relacionarse con el hecho arquitectónico ya sea aportando con nuevos repertorios formales o conceptuales. Así mismo, el arte puede tomarse como herramienta de poder renovador para crear civilidad y urbanidad.

ANTECEDENTES DE LA DANZA EN NUESTRO PAÍS Y EN NUESTRA CIUDAD

El arte de la danza nació en nuestro país con el folklore que es la representación mediante la danza de nuestras tradiciones, para que así nunca olvidemos nuestras raíces.

En el Ecuador, al igual que otros países de América hispana, su actual población es el resultado de la fusión del nativo habitante de estas tierras con el español conquistador, circunstancias que permiten determinar la cultura prehispánica.

El enfrentamiento de estas dos culturas tanto en lo físico como en lo ideológico, dio inicio a un notable fenómeno sociocultural que es evidente hasta nuestros días.

Uno de los aspectos más estudiados y de gran contenido cultural son los referidos al folklore social ecuatoriano. De manera preferente los relacionados con las fiestas que generalmente, están ligadas a los actos populares que, a lo largo de todo el año, se celebran en diferentes localidades ligadas al santoral católico, en cuyo caso son patronales, así tenemos la de la Virgen del Carmen y del patrón Santiago en julio; Virgen de las Nieves, de la Asunción, del Tránsito, San Lorenzo, San Luis, San Roque y San Jacinto en agosto; Virgen del Cisne, Monserrat, María de las Mercedes y San Miguel en septiembre; Virgen Borradora y San Francisco de Asís en octubre, sin olvidar las tan esperadas celebraciones de San Pedro y San Pablo en junio, para terminar con aquellas fiestas de fecha fija pero ligadas al calendario religioso como la Navidad, Reyes, Día de difuntos, popularmente conocido como "Finados" y el Corpus Cristi.

Por eso ahora nosotros mediante el folklore representamos historias vividas por nuestros aborígenes, eso quiere decir que el folklore ecuatoriano se creó gracias al mestizaje y a toda la historia de nuestros antepasados ecuatorianos.

Esta forma tan peculiar de conmemorar las celebraciones religiosas en forma no tan acorde con la ocasión, vale decir: Corpus Cristi con Danzantes o Virgen de las Mercedes con la Mama Negra, tienen su antecedente en la actitud tomada por la iglesia católica de enseñar a los indígenas el llamado teatro edificante (auto de los reyes) en el siglo XVI, el mismo que estaba destinado a desterrar las llamadas costumbres paganas vigentes en sus fiestas, por las únicas y verdaderas, las católicas.

Posteriormente, llegaron nuevos ritmos, como la danza clásica, originaria de Francia, que llegó con los conquistadores españoles, mucho después de que naciera el Folclore Nacional, conjuntamente con la época contemporánea, nació la danza contemporánea o danza moderna, la cual es una revelación al clasicismo, es una arte que expresa la libertad de movimientos, y la danza contemporánea, conjuntamente con la música, se fue ampliando en una diversidad de ritmos, como salsa, pop, reguetón, hasta llegar a ser lo que hoy se conoce como baile moderno.

Todos estos ritmos, fueron difundidos a través de diversas escuelas y academias, las primeras Escuelas de Danza, se crearon en Quito, Guayaquil y Cuenca, con la creación de Instituciones como Ballet Nacional Camara, en la Ciudad de Quito, la Escuela de Danza Raymond Duque, en Guayaquil, y el Conservatorio de Artes Pedro Aranaz, en la Ciudad de Cuenca, estas instituciones fueron las precursoras del arte dancístico en nuestro país, hasta llegar a difundirlo en cada ciudad, incluida la nuestra. **(Historia de la Danza en Ecuador, pag15)**

1.1. CONSIDERACIONES GENERALES

1.2. DANZA CLASICA

El ballet clásico o danza clásica es una forma de danza cuyos movimientos se basan en el control total y absoluto del cuerpo, el cual se debe enseñar desde temprana edad. Se recomienda iniciar los estudios de esta danza clásica a los seis o siete años, ya que el ballet es una disciplina que requiere concentración y capacidad para el esfuerzo como actitud y forma de vida. A diferencia de otras danzas, en el ballet cada paso está codificado. Participan invariablemente las manos, brazos, tronco, cabeza, pies, rodillas, todo el cuerpo en una conjunción simultánea de dinámica muscular y mental que debe expresarse en total armonía de movimientos. **(Terminología aplicada a la Danza, 2011)**

1.3. DANZA CONTEMPORANEA

La danza contemporánea es un género de danza que enfatiza el proceso de la composición sobre la técnica. No se limita a una sola técnica ni forma de baile. Incorpora distintas técnicas y funde elementos de diferentes géneros de baile para expresar la danza como una obra de arte. También utiliza elementos de otras disciplinas.

La danza contemporánea no se rige por reglas ni técnicas. Más bien es una danza que se rige por una filosofía que enfatiza la expresión más auténtica en el movimiento.

Los bailarines de danza contemporánea usan todo su cuerpo de una manera natural y orgánica. Pueden incluso usar la voz en las danzas. **(Filosofía y Características de la Danza Contemporánea, 2014)**

1.4. TECNICA

Es el conjunto de principios, reglas y protocolos realizados de la manera más perfecta y armoniosa posible. Está conformado por ejercicios, pasos, posiciones y poses para los que existe una terminología francesa. Los principios, reglas y protocolos determinan la forma en la que se ejecutan sus ejercicios y sus pasos; estas reglas y protocolos distinguen al ballet de otras formas de danza. **(Danza ballet, 2010)**

1.5. DOMINIO ESCENICO

Es la capacidad que tiene un artista, de dominar el espectáculo, el público, y sobre todo su rendimiento artístico, sin que el escenario lo domine a él, es el desenvolvimiento natural y seguro del artista ante su auditorio. El dominio escénico se evidencia a través de la serenidad, la vista y los ademanes. **(Danza Ballet, 2010)**

1.6. EXPRESION ARTISTICA

La Expresión Artística tiene un amplio campo de estudio, ya que permite plasmar de manera visual y simbólica los pensamientos del artista, es decir, se pueden advertir las ideas generadas en la imaginación cuando se observa su obra terminada. En algunas ocasiones el artista sólo plasma sus inquietudes, otras veces, coloca dentro de su obra el elemento que se vuelve el centro de la composición que realiza, aunque plasme varias imágenes, sin embargo, existe una que es la idea principal de su inspiración y en torno a

ella, todos los elementos se conjugan y combinan, dando origen a una obra catártica, como lo es el Guernica de Picasso.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. EMPRESA

“Una empresa es una organización, institución, o industria, dedicada a actividades con fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes.” **(BRAVO 2010, pág. 3)**

2.2. PROYECTO DE INVERSION

“Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad”. **(Baca U.G., 2010).**

2.2.1. Etapas del proyecto de inversión

Hay muchas formas de clasificar las etapas de un proyecto de inversión. Una de las más comunes, y que se empleará en este texto, identifica cuatro etapas básicas: la generación de la idea, los estudios de pre inversión para medir la conveniencia económica de llevar a cabo la idea, la inversión para la implementación del proyecto, y la puesta en marcha y operación. **(Chain N., 2008, pág. 29).**

2.2.2. Propósito de los proyectos de inversión

Según **(Espinoza, 2007, pág. 5)**, el propósito es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido.

2.3. Ciclo de Vida de los Proyectos

Para **(Cordova Padilla, 2006, págs. 36,37)**, el ciclo de vida se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele solución coherente. Generalmente los proyectos de inversión atraviesan por 3 grandes fases: La Pre-inversión, La Inversión y la Operación.

2.3.1. Etapas del Ciclo de Vida

La pre inversión.- Son los estudios necesarios para determinar la viabilidad del proyecto, tanto de mercado, técnicamente y financieramente.

La inversión.- Es la etapa de movilización de los recursos, humanos, financieros y técnicos para la puesta en marcha del proyecto.

La operación.- Es el desarrollo de las actividades y tareas encaminadas a la producción del bien o servicio para lo que fue desarrollado el proyecto. (Lara B., 2010, pág. 10).

2.4. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado, sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. (Ferre, J.M., 2003, pág. 85)

2.4.1. Fases de la Investigación de Mercados

Para (Pacheco Coello & Perez Brito, 2015, págs. 33,34), las fases son:

- Diseño de la investigación
- Obtención de la información
- Tratamiento y análisis de los datos
- Interpretación y presentación de los resultados

2.4.2. Aspectos principales de un estudio de mercado

Los aspectos principales que se debe considerar en un estudio de mercado son:

- Perfil de los productos o servicios
- Análisis de la oferta
- Análisis de la demanda
- Análisis las 4P

(Pacheco Coello & Perez Brito, 2015, págs. 33,34),

2.4.3. Tipos de estudio de mercado

Los estudios de mercado pueden ser cualitativos o cuantitativos:

Estudios cualitativos: “Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Los datos resultantes de los métodos cualitativos pueden ser muy ricos y fascinantes, y deben servir como hipótesis para iniciar nuevas investigaciones” (Randall G. 2003).

Estudios cuantitativos: Intentan medir, numerar. Gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etc. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud. **(Kotler P. Bloom P. Hayes T., 2004, pág. 98)**

2.4.4. DEMANDA

“Es la cantidad de productos ya sean bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado con la finalidad de satisfacer una necesidad específica, a un definitivo nicho”. **(Baca U. 2010)**

2.4.5. Demanda potencial

“Es el límite superior que un producto ya sea un bien o un servicio puede alcanzar dentro de un determinado mercado, independientemente de que este pueda o no adquirirlos”. **(Baca U. 2010)**

2.4.6. Demanda real

Son todas las personas que están en capacidad de adquirir un producto, bien o servicio, determinada principalmente por el nivel de ingreso de los consumidores, ya que esto proporciona el nivel de compra. La demanda real se la obtiene partiendo de la segmentación de la potencial. **(Baca U.G., 2010)**

2.4.7. Demanda efectiva

Son todas quienes van a adquirir un producto o servicio y desean consumirlo, después de su respectiva segmentación, partiendo de la demanda real, según consideraciones del mercado que va a acceder al

servicio, considerando que serán los clientes efectivos que la empresa a investigar tendrá a su disposición. **(Baca U.G., 2010,)**

2.4.8. Oferta

Es la cantidad de productos ya sean bienes o servicios que las diferentes empresas u organizaciones ponen a disposición de los consumidores para satisfacer las diferentes necesidades de un determinado sector o mercado. Con la oferta se determina cuanta competencia existe para el producto o servicio que se lanzara al mercado, con el fin de superarlo y coadyuvar al desarrollo del proyecto. **(Baca U.G., 2010)**

2.4.9. Demanda insatisfecha

Está determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta, a través de un análisis comparativo. Al realizar el análisis se puede observar que si existe un alto porcentaje de Demanda Insatisfecha se podrá poner en ejecución el proyecto planteado. **(Baca U.G., 2010.)**

2.4.10. Las 4 p del marketing

Producto. “Se debe dar una descripción exacta del producto o los productos que se pretende elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad que edita la Secretaria de Estado o Ministerio correspondiente” **(Baca U.G., 2010),**

Precio “Las decisiones sobre precio son de una importancia capital en la estrategia de marketing tanto para las de consumo como para servicios”. **(Ferre J. 2003)**

Plaza “Todas las empresas, ya sea que produzcan tangibles o intangibles, tienen interés en las decisiones sobre la plaza, es decir, cómo ponen a disposición de los usuarios las ofertas y las hacen accesibles a ellos”. **(Ferre J. 2003)**

2.4.11. Publicidad o propaganda

“Definida como cualquier forma pagada de presentación no personal y promoción de servicios a través de un individuo u organización determinados”. **(Ferre J. 2003)**

2.5. ESTUDIO TÉCNICO

Según **(Domingo A. 2012)** “Busca responder a las interrogantes dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producirá mi empresa, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto.” (p 113)

2.5.1. Localización

Según **(Lara B. 2010)** “Se define como el espacio físico geográfico donde se va a implementar el proyecto y tiene como objetivo encontrar la ubicación más ventajosa para la operación y mantenimiento del mismo”. (p. 120)

2.5.2. Macro localización

Según **(Lara B. 2010)** “La macro localización del proyecto es elegir una región o una zona donde se establecerá la planta productora o de prestación de servicios, tomando en cuenta la localización de los consumidores o donde se localizan las fuentes de materia prima”. (p. 120)

2.5.3. Micro localización

Según **(Lara B. 2010)** “Es el lugar específico en donde se desea poner en marcha el proyecto de inversión, teniendo en cuenta factores como son: mercado al que se desea atender, accesibilidad y transporte, regulaciones legales, servicios básicos, entre otras”. (p. 120)

2.5.4. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante el estudio del proyecto. Es importante definir la unidad de medida del producto y la calidad a producir por unidad de tiempo. Además puede dimensionarse por el monto de la inversión asignada al proyecto, por el número de puestos de trabajo creados, por el espacio físico que ocupe sus instalaciones, por la participación de empresas tenga en el mercado y por el volumen de ventas alcanzadas. **(Flores Uribe J. A., 2010).**

2.5.5. Capacidad instalada

Corresponde a la capacidad máxima disponible de producción permanente de la empresa. Aquí ya se ha hecho un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo, estimado generalmente de 8 horas. **(Flores Uribe J. A., 2010, pág. 50).**

2.5.6. Capacidad utilizada

Es la fracción de capacidad instalada que se utiliza y se mide en porcentajes. Es aconsejable que las empresas no trabajen con un porcentaje de capacidad instalada superior al 90%, porque, en condiciones normales, no podrán atender pedidos extraordinarios y si los hace, puede verse alterado significativamente se estructura de costos, especialmente por la participación de los costos fijos, salvo que acuda al proceso de máquina, que es contratar parte de la producción con otras personas o empresas, solucionando parcialmente el problema de capacidad instalada. **(Flores Uribe J. A., 2010, pág. 50).**

2.5.7. Ingeniería del proyecto

Generalmente la ingeniería de un proyecto determina los insumos que se van a utilizar, los suministros, los procesos para desarrollar el bien o servicio del proyecto, la maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso, la organización o elemento humano que va a intervenir en dicho proceso, el tratamiento y almacenaje de los productos terminados, las decisiones sobre los desechos productivos entre otras consideraciones más. **(Lara B., 2010, pág. 125).**

2.5.8. Distribución de la planta

Proporciona condiciones de trabajo aceptables para el buen funcionamiento de la empresa, en que incluya seguridad y comodidad para quienes laboran en la organización. **(Palacios 2010)**

2.5.9. Maquinaria y equipo

(Palacios 2010) afirma que “Se requiere hacer una descripción acerca del tipo de maquinaria y equipos con que cuenta la compañía, su estado y sus capacidades nominales y efectivas” (pág. 58).

2.6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Según (**Morales J. 2009**) “Busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento” (p. 28).

2.6.1. Constitución jurídica de la empresa y aspectos legales que afectan su funcionamiento.

Los ordenamientos jurídicos afectan a los organismos o empresas y, por lo tanto, a los proyectos de inversión, ya que normalmente las empresas se constituyen para generar determinados productos o servicios. Por ello, es necesario conocer a profundidad las leyes, reglamentos o normas que afectan su constitución y funcionamiento, también es necesario conocer el marco legal del proceso de fabricación y venta de producción y servicios. (**Morales Castro J. A., 2009, pág. 110**).

2.6.2. Tipos de compañías

De acuerdo con las disposiciones de la **Ley de Compañías en el Art. 2** “Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- Compañía en nombre colectivo.- En el Art. 36. Señala que “se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”.
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones.- En el Art.59 hace referencia a “Existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes”.
- Compañía de responsabilidad limitada.- En el Art. 92 señala “Es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía de responsabilidad limitada” o su correspondiente abreviatura”.

- **Compañía anónima.-** Según el Art. 143 la define como “Una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas”.
- **Compañía de economía mixta.-** En el Art. 310 señala las entidades u organismos del sector público “podrán participar en el capital de esta compañía suscribiendo su aporte en dinero o entregando equipos, instrumentos agrícolas o industriales, bienes muebles e inmuebles, efectos públicos y negociables, así como también mediante la concesión de prestación de un servicio público por un período de tiempo determinado”

2.6.3. Otros trámites

Existen proyectos de inversión que debido a su giro o actividad requieren proteger la exclusividad de fabricación de sus productos.

- **Patente** Es un derecho que adquiere un inventor o autor de algo, para disfrutar en exclusividad de los beneficios de su creación.
- **Marcas** Es la señal que el fabricante pone a los productos de determinada empresa, para la cual utiliza un nombre, términos, símbolos, diseños, cualquier signo visible a una combinación de estos elementos que sirva para distinguirlos de otros productos de su misma clase.
- **Nombre comercial** Se refiere a cualquier denominación que sirve para diferenciar una empresa o establecimiento dependiendo del giro comercial de la empresa, dentro de la zona geográfica donde se encuentra establecida su clientela.

2.6.4. Organización de la empresa

En los proyectos de inversión, la organización consiste en proporcionar una estructura formal encaminada al logro de metas específicas; en este caso, al logro de producir o vender los productos o servicios que serán fabricados o prestados como resultado del proyecto de inversión. **(Morales Castro J. A., 2009, pág. 118).**

2.6.5. Niveles jerárquicos de una empresa

Son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa **(Morales Castro J. A., 2009, pág. 118)**.

- **Nivel directivo** Las funciones principales son; legislar políticas, crear y normas procedimientos que debe seguir la organización, además de realizar reglamentos, decretar resoluciones.
- **Nivel ejecutivo** Es el segundo al mando de la organización, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.
- **Nivel asesor** No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, contable, industrial y demás áreas que tenga que ver con la empresa.
- **Nivel auxiliar o de apoyo** Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.
- **Nivel operativo** Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.

2.6.6. Organización

La manera en que funcionará la empresa se observa a través de organigramas, así como en la descripción de funciones de cada uno de los puestos que ahí se establecen. La organización como actividad involucra la asignación de las funciones necesarias para que la empresa alcance los objetivos fijados previamente en la planeación. **(Fernández E. S., 2007, pág. 311)**

2.6.7. Organigramas

(Fleiman J. 2000) comenta que “Son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría”. (p. 246)

2.6.8. Organigrama estructural

(Lara B. 2010), afirma que “Es un gráfico de la organización del proyecto y permite representar a la estructura organizativa de este. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos diseñados en el estudio de factibilidad”. (p. 145)

2.6.9. Organigrama funcional

(Lara B. 2010), señala que “Implica diseñar las operaciones y funciones que debe realizar el proyecto así como cada uno de los recursos humanos que van a conformar la organización de proyecto, que acciones van a ejecutar cada uno de estos y su forma de apoyo a las operaciones normales del mismo”. (p. 146)

2.6.10. Manual de funciones

La descripción de los puestos, así como el perfil del personal requerido, puede especificarse según los siguiente; nombre del puesto, nombre del cargo, requerimientos específicos del puesto, descripción específica del puesto, objetivo o misión del puesto, escolaridad, experiencia laboral y cualidades o aptitudes individuales. (Miguel A., 2001, pág. 134)

2.7. ESTUDIO FINANCIERO

Se lo realiza por la importancia de determinar un modelo financiero, con el fin de determinar las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto, los costos que concurren en la elaboración, administración, venta y financiación así como toda la información proyectada para los años o períodos de vida útil del proyecto”. (Baca U.G., 2010, pág. 156)

2.7.1. Activo fijo

Según (Guzmán & Romero), “Son los bienes y derechos de la empresa con carácter de permanencia y están relacionados con el objeto social del negocio”. (p. 68)

2.7.2. Activos diferidos

Son aquellas que se realiza sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos económicos y jurídicos, gastos de la organización,

marcas patentes, software, adecuaciones del local entre otras (**Guzmán & Romero, 2003, pág. 68**)

2.7.3. Activo circulante.

Aquellos derechos, bienes materiales o créditos que están destinados a la operación mercantil o procedente de esta, que se tienen en operación de modo continuo y que como operaciones normales de una negociación pueden venderse, transformarse, cederse, tocarse por otros, convertirse en efectivo, darse en pago de cualquier clase de gastos u obligaciones. (**Vidales, 2003, pág. 21**)

2.7.4. Gastos

(**Lara B. 2010**) afirma que “Son todos los egresos que se realizan en un proyecto y que no pertenecen al proceso de producción, sino como elemento de apoyo al mismo, y también para la distribución y comercialización del producto”. (p. 183)

2.7.5. Costos

El proceso de valoración de las inversiones, emergentes de diseño técnico y la estimulación de los costos de operación. La valoración se realiza mediante la aplicación de los precios de mercado y se concentra en los costos económicos y los costos efectivamente desembolsados. (**Córdova, 2010, pág. 281**)

2.7.6. Elaboración de los estados financieros

Estado de resultados Este es un estado financiero dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo determinado (por lo general un año), de los ingresos se deducen los costos y los gastos, con lo cual, finalmente, se obtienen las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre utilidades. (**Morales Castro J. A., 2009, pág. 164**).

2.7.7. Estado de situación financiera (balance general)

Es un estado financiero estático que presenta la situación financiera de la empresa a una fecha determinada. En ella se muestran las inversiones que realiza y las fuentes de financiamiento que emplea una entidad económica. En un proyecto de inversión es necesario formular el estado

de situación financiera para conocer el monto de la inversión, determinar la cantidad de recursos que la actividad empresarial requerirá y establecer de dónde provendrán los recursos necesarios para la adquisición de los activos que necesita el proyecto de inversión; incluso, se emplea para analizar el costo de financiamiento más conveniente y así establecer la estructura financiera.

2.7.8. Depreciaciones

(Flores J. 2010) comenta que “Es la deducción gradual del valor de un activo fijo a través de cargar a los costos y gastos una parte proporcional del costo original de dicho activo” (p. 79)

2.7.9. Amortizaciones

La amortización es el mismo proceso que la depreciación, con la única diferencia que utilizada sólo para los activos intangibles y los activos diferidos (los Activos que tienen valor, pero que no se puede tocar), Por ejemplo, una patente o marca y los gastos pagados por anticipados. **(Flores Uribe J. A., 2010, pág. 79)**

2.7.10. Financiamiento

Se usarán fondos de bancos y de las aportaciones de los socios. La selección de los créditos se basará en el nivel de las tasas de financiamiento, sobre todo, en las tasas de interés fijas, para evitar riesgos de un incremento desmesurado en caso de que se presente alguna crisis financiera. **(Flores Uribe J. A., 2010)**

2.7.11. Presupuestos

De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio del mercado y de los estudios técnicos y administrativos del proyecto, se procede a determinar las necesidades de inversión en activos fijos, capital de trabajo e inversiones diferidas. Generalmente las inversiones en los proyectos se realiza en la etapa de instalación, algunas se ejecutan durante la operación del mismo, para reemplazar equipos obsoletos o desgastados o para aumenta la producción. **(Flores Uribe J. A., 2010, pág. 80)**

2.7.12. Punto de equilibrio

Varela, R. (2008), afirma que el punto de equilibrio se determina dividiendo los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (margen unitario). Este indicador permite establecer el nivel mínimo de producción y de ventas que, en cantidad, debe lograr la empresa para poder generar utilidad contable. Al comparar este resultado (punto de equilibrio) con el nivel previsto en el plan de ventas, se tiene una idea del margen de seguridad y de riesgo de la empresa.

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

En función de Ventas

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

En función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

2.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

(Miguel A., 2001) Dice que “Consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para determinar si el proyecto es factible o no” (p.85).

2.8.1. Flujo de caja

Desde el punto de vista financiero, para los proyectos de inversión se considera la suma de la utilidad neta más las amortizaciones y depreciaciones del ejercicio. En toda inversión que se realiza es preciso recuperar el monto de la inversión y, en este caso, mediante las utilidades que genera la inversión. De esta manera, los beneficios netos más la depreciación y la amortización por cada uno de los años en el horizonte de tiempo que se considera durará la inversión, son el elemento de

recuperación financiera del proyecto de inversión. (**Morales Castro J. A., 2009, pág. 177**).

2.8.2. Valor actual neto (VAN)

Sapag C, Nassir y Sapag C, Reinaldo (2011), señalan que el valor actual neto (VAN) mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

Si el VAN es > 0 el proyecto tendrá rentabilidad mayor a 0.

Si el VAN es $= 0$ el proyecto es indiferente.

Si el VAN es < 0 el proyecto no es rentable.

$$VAN = \sum VALOR ACTUALIZADO - INVERSIÓN$$

2.8.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Ramírez Elbar y Cajigas Margot (2004), definen que la TIR es la tasa de interés que arrojan los dineros mantenidos como inversión en un proyecto. También se la define como la tasa de interés (tasa de descuento) que iguala el valor presente (VP) de los egresos e ingresos incurridos al calcular un proyecto. Esto último permite decir que la TIR es la tasa de descuento (tasa de interés) que hace el Valor Presente Neto (VPN) igual a cero. La TIR es una tasa de interés desconocida, la cual debe identificarse para saber cuál es el porcentaje de beneficio que se logra con los recursos mantenidos como inversión en un proyecto. (p. 254)

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

Formula:

- Si TIR es $>$ que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.
- Si TIR es $=$ que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si TIR es $<$ que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Formula:

$$TIR = Tm + \frac{Dt * VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

2.8.4. Periodo de recuperación de capital

Mediante la aplicación de este método se puede determinar el tiempo que se requerirá para recuperar la inversión inicial neta, es decir, en cuántos años los flujos de efectivo igualarán el monto de la inversión inicial.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{(\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos})}{\text{Flujo Neto del Año que Supera la Inversión}}$$

2.8.5. Relación beneficio costo (B/C)

Ramírez Elbar y Cajigas Margot (2004) Este indicador mide la cantidad de los flujos netos de efectivo que se obtienen después de recuperar la tasa de interés exigida en el proyecto. Cuando los flujos de efectivo exceden el monto de inversión, representan la ganancia adicional en porcentaje de la inversión actualizada; en cambio, si los flujos de efectivo actualizados son menores que el monto inicial, muestran en porcentaje el faltante de inversión por recuperar.

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}}$$

- Si la RBC es mayor a 1 se debe realizar el proyecto
- Si la RBC es igual a 1 es indiferente realizar el proyecto
- Si la RBC es menor a 1 se debe rechazar el proyecto.

2.8.6. Análisis de sensibilidad

Muestra en forma exacta la cantidad en que se modificará el rendimiento como respuesta a determinado cambio de un variable si todas las demás se mantienen constantes. El rendimiento puede ser medido de acuerdo con el VPN (valor presente neto) o la TIR (tasa interna de rendimiento). El análisis de sensibilidad mide el cambio en el VPN o TIR cuando se modifica alguno de

los factores que determinan la utilidad de la operación del proyecto de inversión.

$$\text{NTIR} = T_m + D_t * \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}$$

Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.

Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.

Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

e) MATERIALES Y METODOS

MATERIALES

- Suministros de oficina: entre ellos están hojas de papel boom, esferos, lápices, borrador, clips.
- Equipos de Oficina: laptop, impresora, calculadora, grapadoras, perforadora.

MÉTODOS

Método Deductivo

La utilización de este método permitió elaborar la fundamentación teórica, puesto que de las generalidades, se llegó a particularizar conceptos, definiciones y clasificaciones en el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como son: estudio de mercado, técnico, financiero, evaluación financiera y organizacional.

Método Inductivo:

Este método permitió determinar conclusiones y recomendaciones particulares, para llegar aspectos generales ya presentados, además permitió conocer los gustos y preferencias del segmento de la población encuestada, sobre aspectos como características y preferencias del servicio que se desea brindar, el mercado al que se va a cubrir, y medios adecuados para realizar la publicidad.

Método Descriptivo

Este método fue utilizado al tabular las encuestas tanto de demandantes como oferentes, para cuantificar los resultados y elaborar tablas y gráficos representativos, además fue utilizado para describir cada una de las variables: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio económico-financiero y evaluación financiera; puntualizando sus características más significativas.

Método Analítico:

Este método se lo utilizo para identificar la causa-efecto de cada uno de los fenómenos observados y analizar los resultados obtenidos de los procedimientos matemáticos-estadísticos.

Técnicas Para llegar al conocimiento de la realidad, se recolectó información bibliográfica (datos secundarios), y luego se realizó la investigación de campo (datos primarios), utilizando para el efecto las siguientes:

Observación Directa

Por medio de la observación directa, se constató el desarrollo del servicio, la forma de impartir los talleres de danza, constituyó una herramienta que permitió identificar a la competencia, tener una visión real acerca de la aceptación del público; y además cuantificar el uso del servicio. .

También permitió constatar otros aspectos como: las tácticas del personal de la empresa, el funcionamiento y comportamiento de la competencia.

Revisión Bibliográfica

Este procedimiento se empleó como un apoyo para la recopilación de la información necesaria en el desarrollo investigativo del mismo, utilizando para ello libros, tesis, internet, etc.

Entrevista:

Esta técnica fue aplicada a ocho academias, (Reyso Dance, Loxa Dance, academia de baile Fuego, Pole Dance, academia de danza árabe Maktub, academia de baile Santa Cecilia, academia Bet Box, y Salseros estudio de Baile), todas estas academias ofertan el servicio de danza, baile y coreografía en la ciudad.

Proceso de elaboración y realización de entrevistas:

Para la elaboración de las preguntas se tomó como base los objetivos planteados en la investigación.

Previamente se realizó una definición completa del problema, (véase anexo 1) y se determinaron las variables a medir.

Gracias a esta técnica, se puedo obtener información para el análisis de la oferta en el estudio de mercado.

Encuesta

Esta técnica se la utilizo para conocer la opinión de las familias y determinar aspectos como la demanda potencial, demanda real y demanda efectiva, los gustos y preferencias, así como el precio, la plaza, publicidad y promoción, esta información nos servirá principalmente para saber si es o no factible la ejecución de este proyecto

Proceso de elaboración y realización de encuestas:

Esta técnica se la aplico a las familias lojanas, tanto a madres y padres de familia, ya que son los representantes de los niños y jóvenes, cuya edad oscile

entre cuatro y quince años, quienes decidirán si inscriben o no a sus hijos o familiares en el taller ofrecido.

Las interrogantes fueron diseñadas completamente por la investigadora. Una vez elaborado el cuestionario se sometió a la revisión del Director de Tesis designado.

Posteriormente se diseñó una prueba piloto que consistió en seleccionar indistintamente algunas personas del sector, con el único propósito de recibir sugerencias sobre la formulación de las preguntas y detectar dificultades para responder.

Finalmente se realizaron encuestas, utilizando preguntas objetivas de tipo cerradas y abiertas. Es importante mencionar que las temáticas abordadas en este instrumento corresponden a las 4p's del Marketing Mix.

Fuentes de Información:

La información recolectada en la presente investigación fue obtenida de las siguientes fuentes:

Primarias

Las fuentes primarias que se utilizaron en el presente proyecto fueron las que provenían de la utilización de los instrumentos de recolección de la información aplicados en la investigación como: encuestas, entrevistas y la observación directa.

Secundarias

Se utilizó también las siguientes fuentes de información secundaria:

Información proporcionada por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, para el cálculo de la muestra, también se tomó en cuenta proyectos de factibilidad, cuyos temas estén relacionados con el presente proyecto, con la finalidad de obtener información relevante que ayudo al desarrollo del proyecto de inversión.

De igual manera este estudio se basó en fuentes bibliográficas, referentes a la metodología de la investigación, las mismas que permitieron de forma idónea desarrollar cada etapa dentro del presente proyecto, así como los artículos o documentos publicados en diversos sitios web.

Procedimiento y Distribución de la Muestra:

Para el presente estudio se aplicó un total de 381 encuestas (proceso explicado en la pág. 34), a las familias lojanas en general.

Durante la recolección de información se consideró únicamente el área urbana de la ciudad (proceso detallado en la segmentación del mercado) y se acudió a diversos sectores de la ciudad, lugares céntricos, así como sectores aledaños al centro, también se acudió a escuelas y colegios, de la ciudad de Loja, ubicados en las seis parroquias de la ciudad, (El Valle, El Sagrario, El Sucre, San Sebastián, Punzara y Carigán), y se acudió durante el momento de salida de los estudiantes para hablar con las madres y padres de familia, pidiendo a cada persona responder las preguntas con la mayor sinceridad posible.

Las encuestas fueron aplicadas tanto a madres como a padres de familia, ya que finalmente serán ellos, quienes decidan si sus hijos reciben o no el servicio brindado.

Gracias a las encuestas aplicadas se pudo determinar aspectos como la demanda potencial, demanda real y demanda efectiva, los gustos y preferencias, así como el precio, la plaza, publicidad y promoción, esta información nos servirá principalmente para saber si es o no factible la ejecución de este proyecto.

Segmentación

La población en estudio de la presente investigación son las familias de la **ciudad** de Loja, para ello se acudió al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en donde se encontró que la población del **Cantón** Loja en el año 2010 fue de 214.855 habitantes, conformado por 170280 habitantes de la zona urbana, y 44575 pertenecen a la zona rural, con una tasa de crecimiento del 2.65%. (Véase anexo 2).

Para este estudio, el dato que concedió el INEC se tomara en cuenta solamente a los habitantes que pertenecen a la parte urbana de la ciudad de Loja, ya que los habitantes de las parroquias rurales, como Chantaco, Chuquiribamba, El Cisne, Gualiel, Jimbilla, Malacatos, Quinara, San Lucas, San Pedro de Vilcabamba, Santiago, Taquil y Yangana, no podrán asistir a los talleres de Formación Dancística Profesional, debido a lo lejos de su ubicación.

No se realizara una segmentación según la edad, ya que la decisión de inscribir o no a un niño o joven en una escuela de danza, le corresponde a las madres y padres de familia, ya que, finalmente son ellos quienes deciden si

un niño o joven, cuya edad oscile entre cuatro y quince años, acuda a los talleres.

Calculo de la Muestra;

Para proyectar la población se utiliza la formula siguiente:

$$Pf = Po(1 + r)^n$$

Siendo:

Pf = Población Final

Po= Población Inicial

1= Constante

r= Tasa de Crecimiento

n= número de años

Datos:

Población de Loja (2010)= 170280habitantes.

Tasa de incremento: 2,65 % / 100 = 0,0265

Número de años: 8

$$Pf\ 2018 = Po\ 2010\ (1+0,0265)^8$$

$$Pf\ 2018 = 170280\ (1+0,0265)^8$$

$$Pf\ 2018 = 170280\ (1,23274040)$$

$$Pf\ 2018 = 209911\ habitantes$$

CUADRO N.-1 PROYECCION DE LA POBLACION

AÑO	HABITANTES	NUMERO PROMEDIO DE FAMILIAS	FAMILIAS
2010	170.280	4	42570
2011	174792	4	43698
2012	179424	4	44856
2013	184179	4	46045
2014	189060	4	47265
2015	194070	4	48518
2016	199213	4	49803
2017	204492	4	51123
2018	209911	4	52478

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaboración: La autora

Dado que las encuestas serán aplicadas a las familias lojanas, el número promedio de integrantes por familia, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, es de cuatro personas, por lo cual, se ha dividido el número de habitantes para el promedio de integrantes por familia, y de esta manera obtenemos el número de familias de la ciudad de Loja.

Población de la ciudad de Loja Año 2018 / Promedio de integrantes por familia = Número de familias

$$\text{Año 2018} = 209911 / 4 = 52478$$

Con este valor se determinó la muestra estadística para la aplicación de encuestas y levantamiento de información.

Para determinar el tamaño de la muestra aplicamos la siguiente formula con los siguientes datos:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

En donde:

n = tamaño de la muestra

N = población total

P= probabilidad de éxito (0,5)

e= error experimental (0,05)

Q= probabilidad de fracaso (0,5)

Z= nivel de confianza (1,96)

Entonces:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 52478 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (52478 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{50399,8712}{131,19 + 0,9604}$$

$$n = \frac{50399,8712}{132,15}$$

$$n = 381 \text{ encuestas}$$

Por tanto la muestra a aplicar para el presente proyecto son 381 encuestas, las mismas que serán aplicadas a las familias lojanas.

f) RESULTADOS

TABULACION DE DATOS:

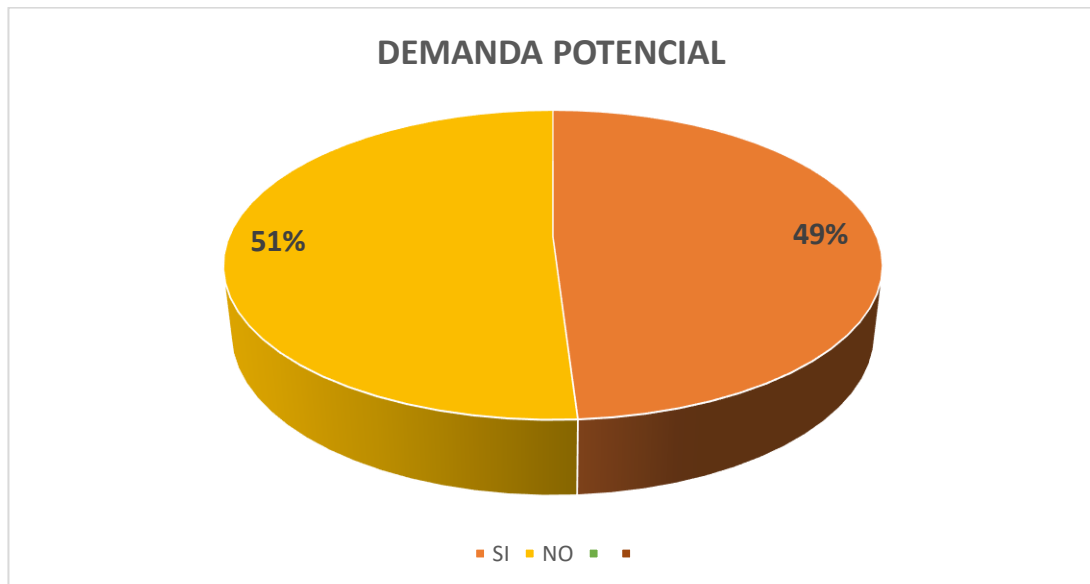
PREGUNTA 1

¿Tiene Ud. algún pariente que haya participado en algún taller de baile en general?

Cuadro N.- 2

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	187	49
NO	194	51
TOTAL	381	100,0

Gráfico 1



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Según las encuestas realizadas a 381 familias, se puede establecer que el 49% ha participado en algún taller formativo de baile, frente al 51% que no ha participado, lo cual indica la necesidad existente de incluir a un niño o joven a participar en un taller. Esta pregunta nos da una estimación de la **demandas potencial**.

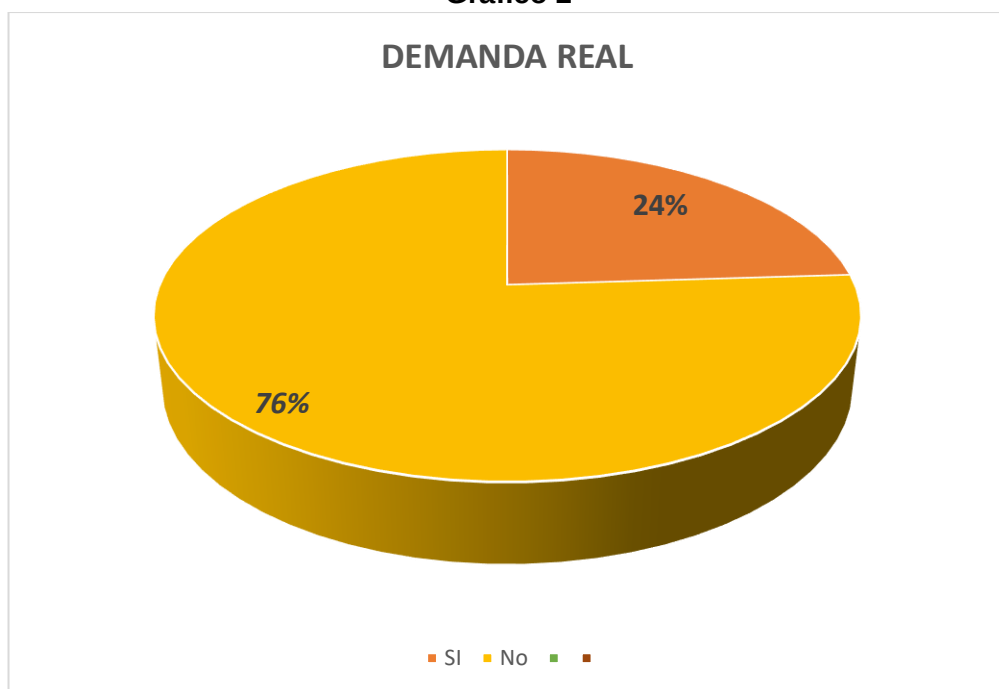
PREGUNTA 2

¿Esta persona participa actualmente en un taller de danza clásica o contemporánea?

Cuadro N.- 3

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	45	24
NO	142	76
TOTAL	187	100,0

Gráfico 2



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Según la información recolectada en la encuesta, un 24% afirmaron que actualmente utilizan este servicio mientras que un 76% no lo utiliza. Lo cual nos indica un estimado de la **demand real**.

PREGUNTA 2A

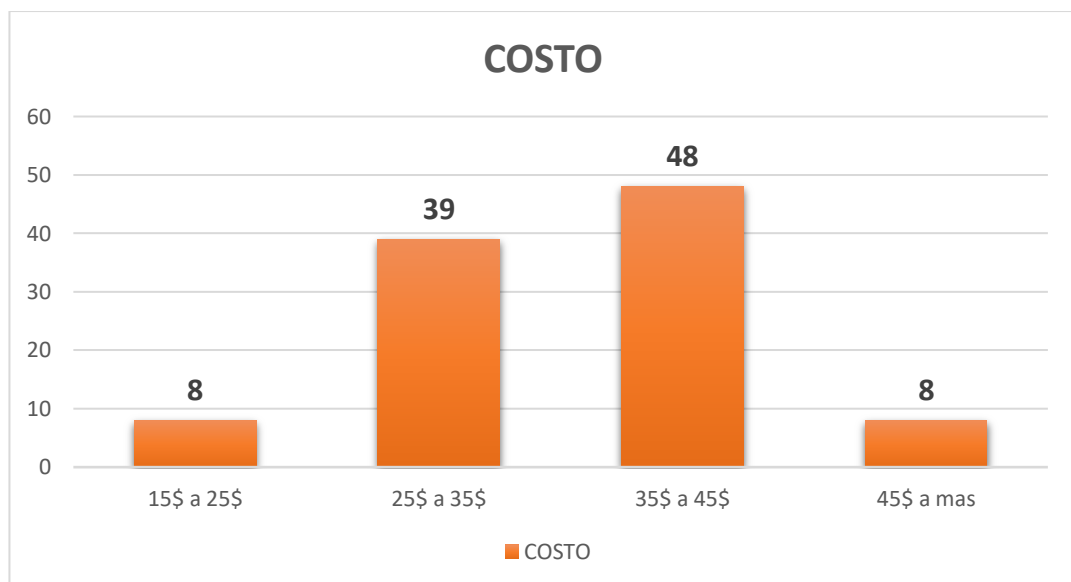
En caso de que su respuesta haya sido positiva

a. ¿Cuál fue el costo que debió cancelar por dicho taller?

Cuadro N.- 4

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
\$15 A \$25	4	8
\$25 A \$35	17	39
\$35 A \$45	21	48
\$45 A MAS	3	8
TOTAL	45	100,0

Gráfico 3



Fuente: Encuesta

Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de personas encuestadas un 48% cancelaron un valor de \$35 a \$45 por dicho taller, mientras que un 39% de la muestra afirma haber pagado un valor de \$25 a \$35, un 8% de la muestra afirma haber cancelado un valor de \$15 a \$25 por dicho taller, y un 8% afirma haber cancelado \$40 a mas por dicho taller. Lo cual nos indica que el **costo promedio por un taller de danza y coreografía es de \$35 a \$45.**

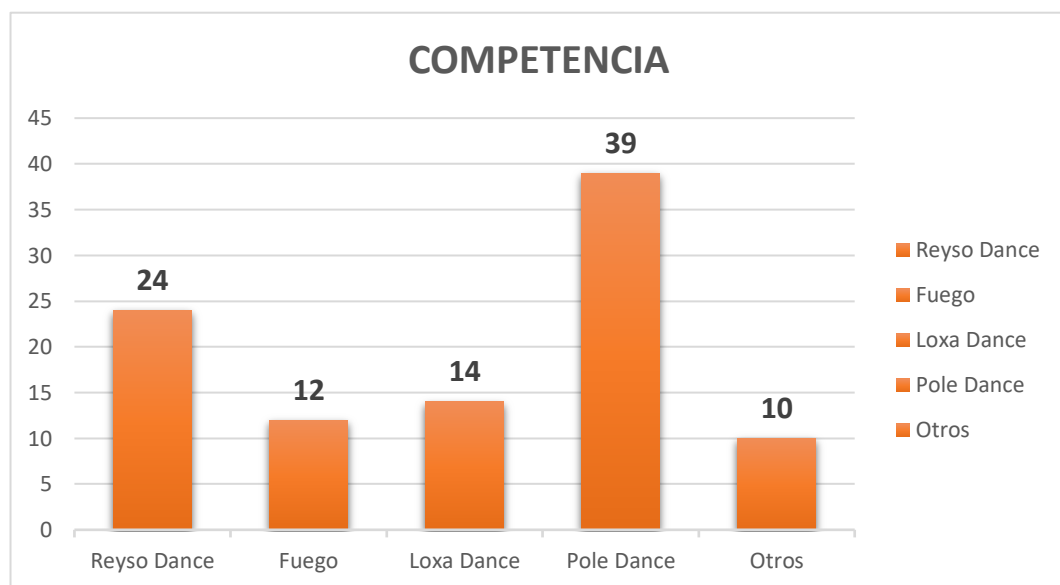
PREGUNTA 2B

b. ¿En qué academia adquirió dicho servicio?

Cuadro N.- 5

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
REYSO DANCE	11	24
FUEGO	5	12
LOXA DANCE	6	14
POLE DANCE	17	39
OTROS	6	11
TOTAL	45	100,0

Gráfico 4



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, un 39% de personas afirma haber recibido dicho taller en la academia Pole Dance, un 24% afirma haber recibido el taller en la academia Reyso Dance, un 14% en la academia Loxa Dance, el 12% en la academia Fuego, y finalmente un 11% de la población lo recibió en otros lugares, como escuelas y colegios. Lo cual nos indica que el competidor más fuerte que tendrá la empresa es la academia Pole Dance.

PREGUNTA 2C

¿Cuántas veces utilizo dicho servicio (meses al año)?

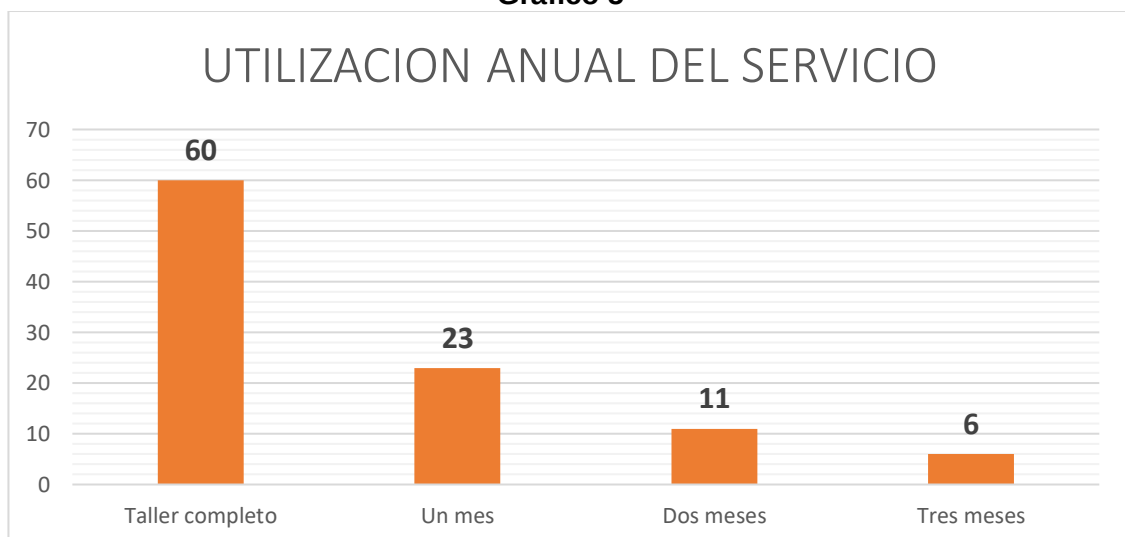
Cuadro N.- 6

ALTERNATIVA	VECES AL AÑO X	NUMERO F	FRECUENCIA DE USO $\Sigma(x * f)$	PORCENTAJE
DIEZ VECES (DIEZ MESES, TALLER COMPLETO)	10	27	270	60%
UN VEZ (UN MES)	1	10	10	23%
DOS VECES (DOS MESES)	2	5	10	11%
TRES VECES (TRES MESES)	3	3	6	6%
OTRO	...	0	0	0%
TOTAL		45	296	100,0

$$X = \frac{\Sigma(x * f)}{n}$$

$$X = \frac{270}{45} = 6 \quad \text{Veces al año}$$

Gráfico 5



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANÀLISIS E INTERPRETACIÒN:

Del total de personas encuestadas, un 60% ha asistido al taller completo (diez meses), un 23% ha asistido durante un meses, mientras que un 11% ha asistido durante dos meses, y una minoría, equivalente al 6% ha asistido durante tres meses, lo cual nos indica **el tiempo de uso del servicio**.

De esta pregunta, analizaremos la frecuencia anual de consumo, la cual es equivalente a seis veces durante un año, lo que quiere decir, que durante un año, el promedio de uso del servicio es de seis meses equivalente a seis mensualidades.

Este dato lo obtenemos al multiplicar el número de personas que respondieron a cada alternativa, por el número de veces que utiliza el servicio durante un año, posteriormente, para sacar la frecuencia de consumo, súmanos la frecuencia de uso del servicio ($X * f$), y la dividimos para el número total (N) de personas que respondieron la pregunta, Lo cual nos da el resultado de 6 veces, promedio de consumo al año.

PREGUNTA 3

¿Le gustaría que en la ciudad de Loja se cree una escuela de formación dancística profesional?

Cuadro N.- 7

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	42	93%
NO	3	7%
TOTAL	45	100,0

Gráfico 6



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, un 93% de la muestra afirma que le gustaría que en la ciudad de Loja se cree una escuela de formación dancística profesional, mientras que un 7% afirma no estar de acuerdo. Lo cual indica que existe una gran acogida por parte de la ciudadanía para la creación de la escuela.

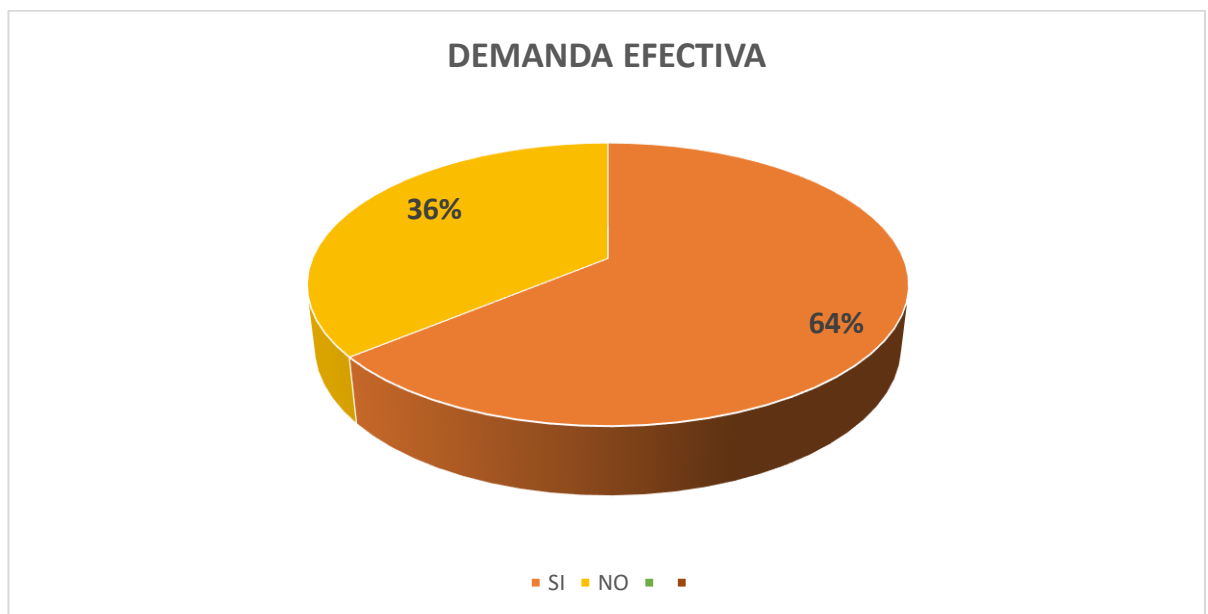
PREGUNTA 4

¿En caso de que se creara una escuela de danza clásica - contemporánea, inscribiría Ud., a su familiar en uno de estos talleres?

Cuadro N.- 8

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	24	64%
NO	21	36%
TOTAL	45	100,0

Gráfico 7



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, un 64%% de la muestra afirma que de darse el taller inscribiría a sus parientes, mientras que un 36% afirma no hacerlo, este dato es fundamental para la investigación, ya que confirma que la mayor cantidad de la población compraría dicho servicio, y nos indica un estimado de la **demanda efectiva**.

PREGUNTA 5

¿Qué precio mensual estaría dispuesto a pagar por este servicio?

40\$ a 50\$ ()

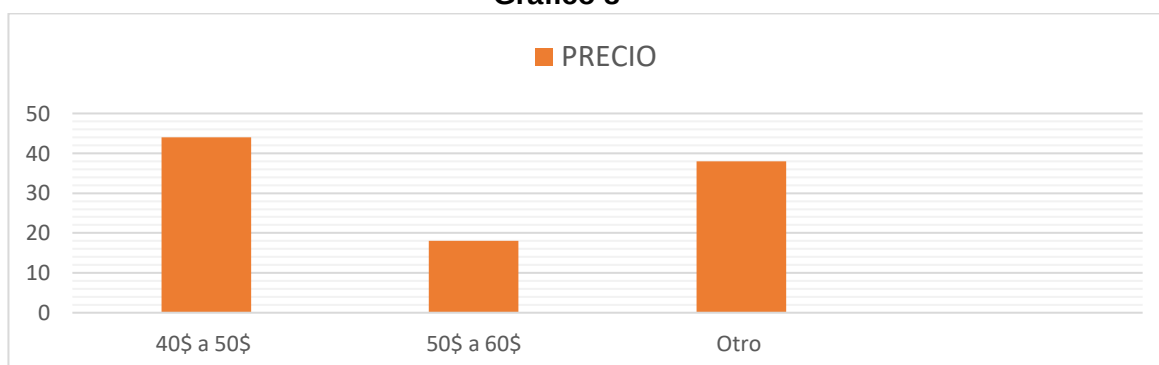
50\$ a 60\$ ()

Otro ()

Cuadro N.- 9

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
40\$ a 50\$	11	44%
50\$ a 60\$	4	18%
Otro	9	38%
TOTAL	24	100,0

Grafico 8



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, un 44% de la muestra estaría dispuesto a cancelar un valor entre 40 y 50\$, un 18% un valor entre 50 y 60\$, y un 38% otro valor. Lo cual nos indica que el costo promedio de este taller seria de 40\$ a 50\$.

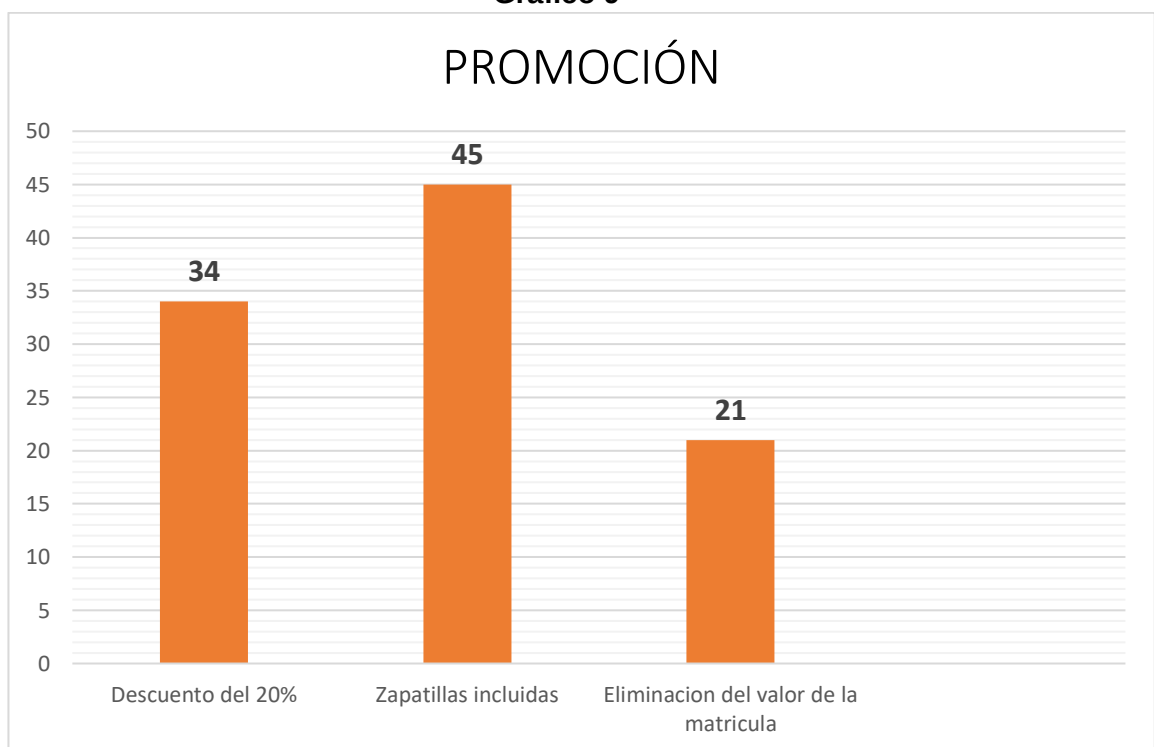
PREGUNTA 6

¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por el uso de este servicio?

Cuadro N.- 10

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
Descuento del 20% para el segundo hermano	8	34
Costo de la matricula con zapatillas incluidas	11	45
Por el pago adelantado del taller completo (un año de duración se elimina el valor de la matricula	5	21
TOTAL	24	100,0

Grafico 9



Fuente: Encuesta

Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, el 45% de la muestra pide las zapatillas incluidas con la matricula, un 34% desea el descuento del 20% para el segundo hermano, y el 21% pide la eliminación del costo de la matrícula por pago adelantado del taller completo.

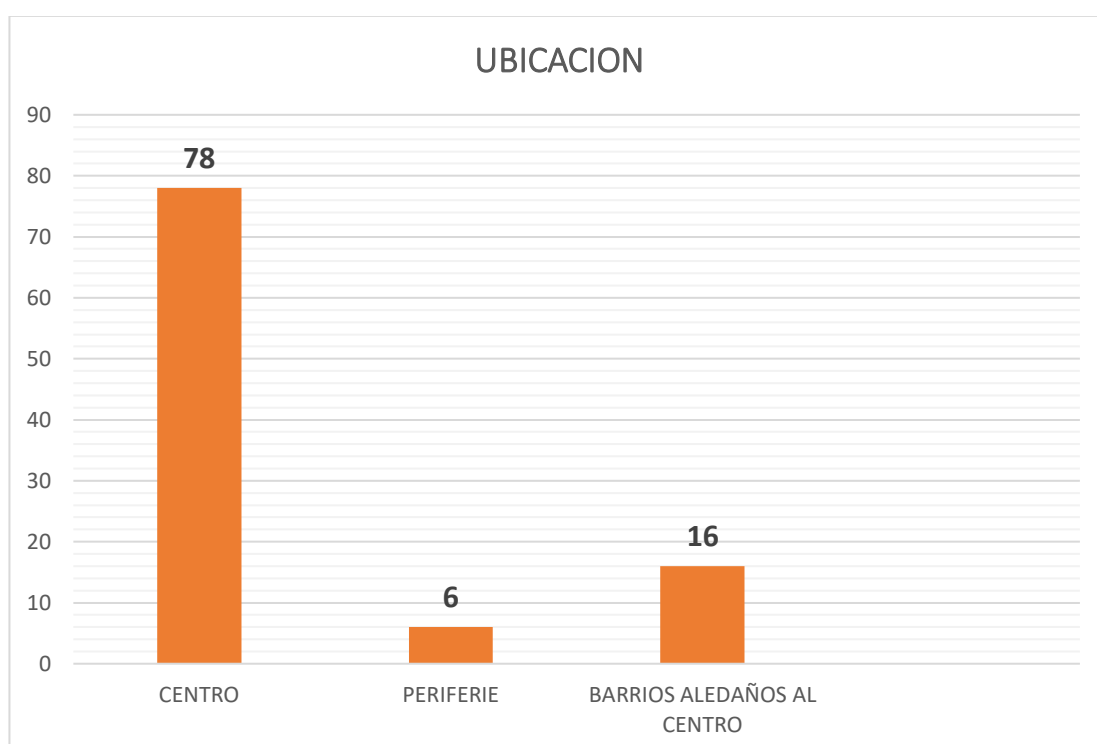
PREGUNTA 7

¿En qué lugar le gustaría que se ubique la escuela?

Cuadro N.- 11

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
CENTRO DE LA CIUDAD	19	78
PERIFERIE	1	6
BARRIOS ALEDAÑOS AL CENTRO	4	16
TOTAL	24	100,0

Grafico 10



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas, un 78% de la muestra afirma que le gustaría que la escuela se ubique en el centro de la ciudad, un 16% en lugares aledaños al centro y un 6% en la periferia. Lo cual indica que el lugar más propicio para el establecimiento de la escuela sería en un sector céntrico.

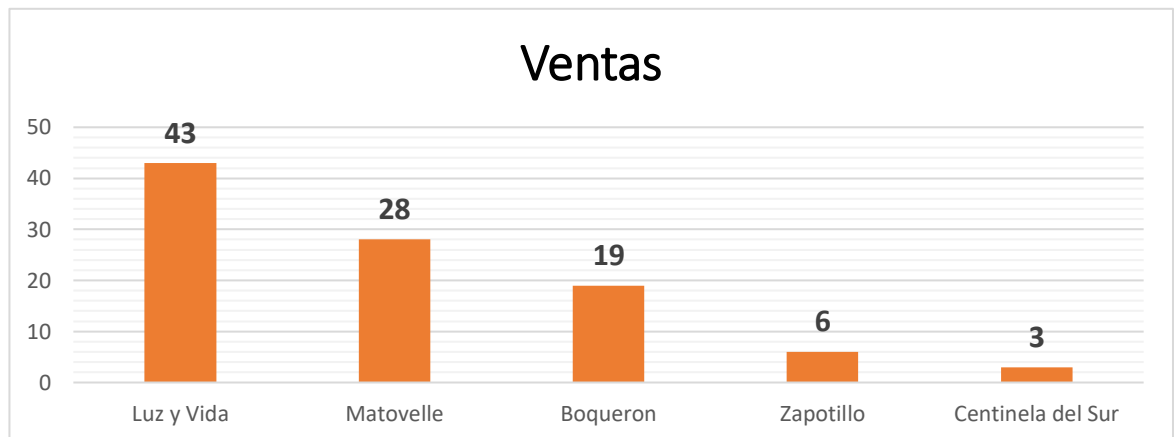
PREGUNTA 8

Indique que emisoras sintoniza diariamente

Cuadro N.- 12

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
LUZ Y VIDA	10	43
MATOVELLE	7	28
BOQUERON	4	19
ZAPOTILLO	2	6
CENTINELA DEL SUR	1	3
TOTAL	24	100,0

Grafico 11



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Dentro del mundo empresarial. Los medios de comunicación son de gran importancia, ya que por medio de ellos se da a conocer la existencia de un servicio o producto. Del total de personas encuestadas, un 43% de la muestra afirma escuchar la radio Luz y Vida, un 28% sintoniza la radio Matovelle, un 19% sintoniza la emisora boquerón, mientras que un 6% la radio Zapotillo, seguida por un 3% con la radio Centinela del Sur. Lo cual indica que las emisoras más adecuadas para la publicidad radial, son Luz y Vida y Matovelle

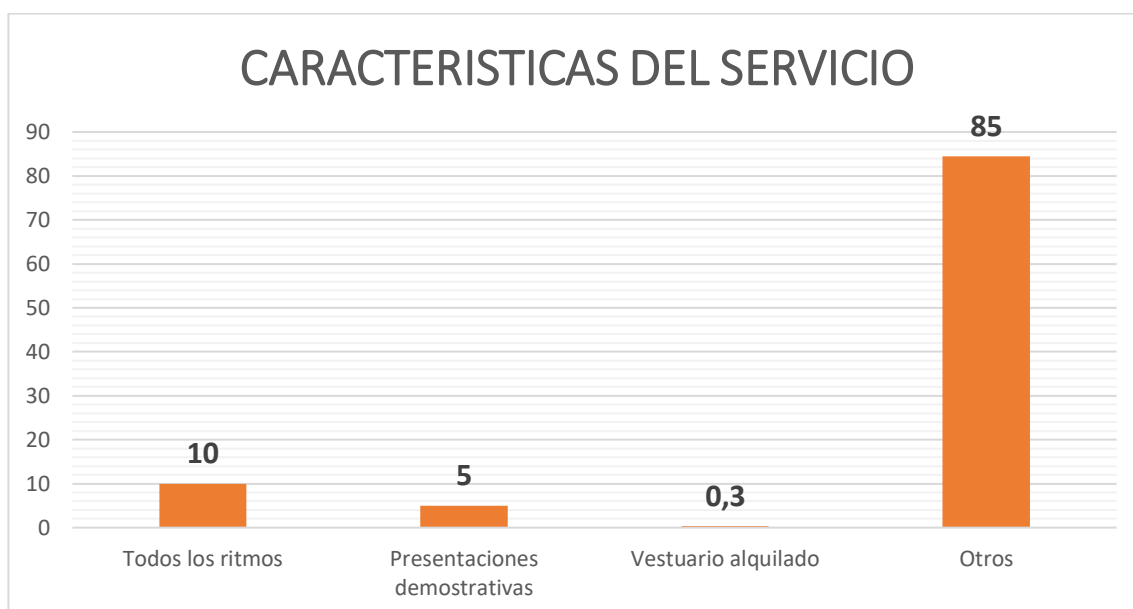
PREGUNTA 9

Indique que características le gustaría en el nuevo servicio

Cuadro N.- 13

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
Enseñar todos los ritmos	3	10
Hacer presentaciones demostrativas	2	6
Uso de vestuario alquilado	1	0,3
Otros	19	85
Total	24	100,0

Grafico 12



Fuente: Encuesta
Elaboración: Yarha Zaruma

ANALISIS E INTERPRETACION:

Las características del servicio son fundamentales para el incremento de la demanda, del total de personas encuestadas, un 10% de la muestra afirma que le gustaría que se enseñen todos los ritmos, un 6% le gustaría hacer presentaciones demostrativas y un 0.3% le gustaría utilizar vestuario alquilado. Lo cual nos da una idea de las características que debe contener el servicio que se va a brindar.

g) DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

SERVICIO PRINCIPAL

La enseñanza de danza clásica y contemporánea, será el principal servicio de la institución

El periodo de tiempo del taller será de doce meses, los cuales estarán divididos de la siguiente manera:

Un periodo de formación básica: Durante esta etapa se enseñan las generalidades sobre los aspectos relacionados con la danza clásica y contemporánea, Tales como postura, posiciones, proyección, improvisación, ejercicios básicos de barra y de centro. Este periodo dura cuatro meses.

Un periodo de formación general básico: En esta fase, se enseñan aspectos más avanzados, dentro del campo de la danza, como ejercicios de dificultad media, acrobacias sencillas, coreografía, caracterización e interpretación y presentaciones artísticas. Este periodo dura cuatro meses,

Un periodo de formación avanzada: Durante esta fase, se enseñan aspectos como dominio escénico, uso del espacio, lifts, baile en pareja, acrobacia individual, en pareja y grupal, coreografía y presentaciones. Esta fase dura cuatro.

Para ingresar a esta escuela, el aspirante deberá tener una edad mínima de 4 años, y máxima de quince, ya que antes o posterior a este tiempo no es posible su formación.

SERVICIO SUSTITUTO

Los servicios sustitutos se clasifican en dos grupos: servicios próximos y lejanos.

Los servicios sustitutos próximos existentes en el mercado que cumplen con las características similares para suplir las propiedades y características del taller ofrecido tenemos: grupos juveniles de baile, los cuales no dan una formación adecuada en el ámbito de la danza, pero llegan a un nivel medio.

Los productos sustitutos lejanos existentes en el mercado que mantienen algún tipo de relación con el producto principal son: La gimnasia rítmica, que es una disciplina deportiva, con bastante similitud a la danza clásica.

REQUERIMIENTO COMPLEMENTARIOS

Para este servicio se requiere indumentaria, utilería y vestuario.

MERCADO DEMANDANTE

El análisis de la demanda es aquella que nos permite conocer la cantidad de producto/servicio que el mercado necesita para poder satisfacer su necesidad, en el tiempo actual y durante la vida útil del proyecto.

Para ofrecer este servicio se puede determinar que tiene su mercado local en la ciudad de Loja, y está conformado por jóvenes y niños, cuyas edades oscilen entre cuatro y quince años. Cabe recalcar que el servicio fue enfocado a las familias lojanas, ya que son sus padres quienes toman la decisión final de utilizar o no el servicio.

ANALISIS DE LA DEMANDA

Este análisis permitirá conocer cuáles y cuantos serán los demandantes de utilizar este servicio, determinando esto a través de datos estadísticos obtenidos por el INEC (2010) como la población de la ciudad de Loja y su tasa de crecimiento.

Los datos recopilados anteriormente dan a conocer que el número de familias de la ciudad de Loja, en el año 2018 es de 52478 familias, esta población será proyectada para 5 años, con una tasa de crecimiento del 2.65 % anual, es decir que para el año 2023 la población sería de 15656 familias.

$$Pf = Po(1 + r)^n$$

Siendo:

Pf = Población Final

Po= Población Inicial

1= Constante

r= Tasa de Crecimiento

n= número de años

Datos:

Población de Loja (2018)= 52478.

Tasa de incremento: 2,65 % / 100 = 0,0265

Número de años: 5

$$Pf\ 2023 = Po\ 2018 (1+0,0265)^5$$

$$Pf\ 2023 = 52478 (1+0,0265)^5$$

$$Pf\ 2023 = 52478 (1,139711)$$

$$Pf\ 2023 = 59810$$

Cuadro N.- 14**PROYECCION DE LAS FAMILIAS LOJANAS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO**

NUMERO	AÑO	FAMILIAS
0	2018	52.478
1	2019	53869
2	2020	55296
3	2021	56762
4	2022	58266
5	2023	59810

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaboración: La autora

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es el número máximo que puede alcanzar un producto o servicio en condiciones y tiempo determinado. Para el presente estudio la demanda potencial según los datos obtenidos en la pregunta 1 de la encuesta realizada, nos indica que un 49% de la población, usan este servicio

PREGUNTA 1 ¿Tiene Ud. algún pariente que haya participado en algún taller de baile en general?

Cuadro N.- 2

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	187	49%
NO	194	51%
TOTAL	381	100,0

Cuadro N.- 15

#	Año	Familias	Demandantes potenciales (49%)
0	2018	52.478	25714
1	2019	53869	26396
2	2020	55296	27095
3	2021	56762	27813
4	2022	58266	28550
5	2023	59810	29307

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

DEMANDA REAL

La demanda real está dada por el número total de personas que actualmente utilizan dicho servicio. Según los datos obtenidos en la pregunta dos de la encuesta realizada, un 24% utilizan actualmente dicho servicio, con este dato obtenemos la siguiente información.

PREGUNTA 2¿Esta persona participa actualmente en un taller de danza clásica o contemporánea?

Cuadro N.- 3

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	45	24%
NO	142	76%
TOTAL	187	100,0

Cuadro N.- 16

Numero	Año	Demandantes potenciales	Demandantes reales 24%
0	2018	25714	6171
1	2019	26396	6335
2	2020	27095	6503
3	2021	27813	6675
4	2022	28550	6852
5	2023	29307	7034

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

DEMANDA EFECTIVA

Lo constituyen los demandantes que presentan su deseo para adquirir el producto originario del proyecto, de acuerdo a la encuesta realizada en la pregunta 4, obtenemos que un 64% desean adquirir este servicio, estas personas son consideradas clientes fijos.

De igual manera, la pregunta 2C, nos indica la frecuencia de utilización anual del servicio, la cual es de seis veces al año.

PREGUNTA 4 ¿En caso de que se creara una escuela de danza clásica - contemporánea, inscribiría Ud., a su familiar en uno de estos talleres?

Cuadro N.- 8

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	24	64%
NO	21	36%
TOTAL	45	100,0

Cuadro N.- 17

AÑO	DEMANDANTES REALES	DEMANDANTES EFECTIVOS 64%	UTILIZACION DEL SERVICIO	DEMANDA EFECTIVA
2018	6171	3949	6	23697
2019	6335	4054	6	24326
2020	6503	4162	6	24972
2021	6675	4272	6	25632
2022	6852	4385	6	26312
2023	7034	4502	6	27011

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta, es la cantidad de empresas o instituciones que ofrecen el mismo producto en un mercado. Para la presente investigación, en las entrevistas aplicadas a ocho academias en la ciudad de Loja, pudimos conocer datos como el número de personas que manejan, así como los meses al año que trabajan, y el total de servicios brindados al año.

Para el cálculo del número de servicios brindados, se preguntó a cada director de academia, cuántos alumnos manejaba aproximadamente, siendo sus respuestas muy variadas, dependiendo del mes en que trabajaban.

En su mayoría, las academias no mantenían el mismo número de estudiantes por varios meses, sino que cambiaban constantemente, mientras unos se inscribían, otros se retiraban. De manera que se preguntó el número de servicios brindados al año, considerando que no todos los alumnos inscritos se mantenían en el taller desde el inicio hasta su culminación.

A continuación presentamos el análisis de la oferta, con el número de servicios brindados al año.

Cuadro N.- 18

ANALISIS DE LA OFERTA	
Academia	Numero de Servicios Anuales
Reyso Dance	550 servicios
Loxa Dance	410 servicios
Fuego	480 servicios
Pole Dance	780 servicios
Maktub	375 servicios
Academia Santa Cecilia	650 servicios
Bet Box	220 servicios
Salseros	560 servicios
TOTAL DE OFERTA	3995 servicios

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

BALANCE OFERTA Y DEMANDA

Una vez terminado el estudio de la demanda y la oferta, se debe calcular la cantidad que se requiere cubrir en el mercado, conocida como demanda insatisfecha. Para determinar la demanda insatisfecha se realiza una diferencia entre la demanda total y la oferta proyectada.

Cuadro N.- 19

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2018	23697	3995	19702
2019	24326	3995	20331
2020	24972	3995	20977
2021	25632	3995	21637
2022	26312	3995	22317
2023	27011	3995	23016

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Según el cuadro de balance entre oferta y demanda, existe una necesidad insatisfecha, de personas que desean inscribirse en una escuela de danza clásica – contemporánea, lo cual nos indica que el proyecto tendrá acogida en el mercado.

PLAN DE COMERCIALIZACION

Para el diseño del plan de comercialización de la Escuela de Danza Clásica – Contemporánea en edades comprendidas entre cuatro y quince años en la ciudad de Loja, se ha tomado como referencia la Matriz de Ansoff, también denominada matriz producto-mercado. Se consideró la utilización de esta matriz, puesto que es una de las principales herramientas de estrategia empresarial y de marketing creada por Igor Ansoff.

Grafico 13



Fuente: <https://www.google.com>

Elaboración: La autora

Como podemos observar en la gráfica expuesta, la matriz de Ansoff se basa en cuatro cuadrantes:

1. Estrategia de penetración de mercados
2. Estrategia de desarrollo de nuevos mercados
3. Estrategia de desarrollo de producto
4. Estrategia de Diversificación.

La Escuela de Danza Clásica- Contemporánea, en edades comprendidas entre cuatro y quince años en la ciudad de Loja **se ubica en el tercer cuadrante de la matriz** denominado “desarrollo de productos”, o para el

presente caso, desarrollo de servicios, debido a que es un servicio nuevo en el mercado, por lo que se debe consolidar su marca y lograr el reconocimiento de los consumidores.

El plan de comercialización para el presente proyecto se lo realizo en base al análisis de producto/servicio, precio plaza y promoción, a través de este plan, se definirá las estrategias adecuadas para llegar al cliente.

SERVICIO

La Escuela de Danza, ofrecerá talleres de formación en Danza Clásica-Contemporánea, dicho taller se realizara en un periodo de doce meses, divididos de la siguiente manera:

Un periodo de formación básica: Durante esta etapa se enseñara tiempo musical, ritmo, compas, yy pasos básicos de diversos ritmos tropicales y urbanos. Este periodo dura cuatro meses.

Un periodo de formación general básico: En esta fase, se enseñan aspectos elementales, introductorios para el estudio de la danza, como técnica Vaganova, sincronización música – movimiento, y pasos generales de diversos ritmos. Este periodo dura cuatro meses,

Un periodo de formación avanzada: Durante esta fase, se enseñan aspectos como dominio escénico, técnica Vaganova, ejercicios de barra, centro y diagonales, composición coreográfica, uso del espacio, lifts, baile en pareja, acrobacia individual, en pareja y grupal, coreografía y presentaciones. Esta fase dura cuatro meses.

Ingreso a la Escuela: Para ingresar a esta escuela, el aspirante deberá tener una edad mínima de cuatro años, y máxima de quince, ya que antes o posterior a este tiempo no es posible su formación.

A través del estudio de todos estos aspectos, se lograra crear un elenco de bailarines y bailarinas técnicos, que sean capaces de desenvolverse en un escenario, y captar el interés del público.

Parámetros a enseñar en los talleres:

- El taller ofertado, está basado en la enseñanza de una técnica específica, la **técnica rusa**, creada por Agrippina Yákovlevna Vagánova, que en el mundo dancístico, es una de las técnicas más respetables, completas y complejas de aprender, caracterizada por la elegancia de sus movimientos, la elongación del cuerpo, y la perfección en escena.

Grafico N.- 14



Fuente: <https://www.google.com>

Elaboración: La autora

- También se enseñara Elongación o Flexibilidad, que es un aspecto muy importante dentro del ámbito dancístico, puesto que a mayor flexibilidad, mayor movimiento.

Se enseñara como elongar el cuerpo, basados en la **técnica FNP**, que es la técnica con mejores resultados, dentro del campo deportivo, tanto para disciplinas como gimnasia rítmica, olímpica y artística.

Grafico N.- 15



Fuente: <https://www.google.com>

Elaboración: La autora

- Se impartirá también clases de acrobacia, lifts y portes, los cuales son la realización de movimientos y figuras complejas, tanto individualmente como en pareja o grupo.

Estas figuras y movimientos requieren desarrollar aspectos técnicos como el manejo de balance y contrabalance, eje, y equilibrio, así como confianza en sus compañeros, pareja, y sobre todo en si mismo.

Grafico N,. 15



Fuente: <https://www.google.com>

Elaboración: La autora

- Se enseñara también como desenvolverse adecuadamente en un escenario, como manejar el estrés previo a una presentación, y el manejo adecuado del espacio de un escenario.
- Se incluirá también dentro del taller, apreciación musical, ya que para un bailarín(a) es de vital importancia, entender la música, sus tiempos, compas, melodía y armonía. Ya que dentro de una coreografía, la música debe estar en perfecta sincronización con los pasos, esto es a lo que llamamos ritmo.
- El proceso de aprendizaje incluirá también, terminología aplicada a la danza, tanto en su idioma nativo, (francés), como su significado en español, y su correcta ejecución.

- Conforme los alumnos vayan aprendiendo todos estos parámetros se incluirá también el manejo de una postura corporal adecuada, la cual servirá no solamente en el ámbito artístico, sino también en su vida diaria.

Beneficios del servicio:

Los bailarines y bailarinas que cursen o terminen el taller, notaran ciertos beneficios, tales como:

- Mayor desenvolvimiento escénico
- Postura corporal adecuada
- Formación y desarrollo adecuado del cuerpo
- Libertad y agilidad de movimientos
- Mejoras en el estado de animo
- Deseo de progresar, debido a la competitividad en el ámbito dancístico.

PRESENTACION DEL SERVICIO

La presentación de la Escuela de danza es muy importante, ya que será la primera carta de presentación para los clientes.

La sala de ensayos contendrá:

- Un espacio amplio para ensayar
- Parquet, suelo propio para danza.
- Espejos
- Equipo de sonido
- Colchonetas
- Barras (elemento de trabajo para el desarrollo de la técnica)
- Equipo de audio
- Vestuarios

Grafico N.- 16



Fuente: <https://www.google.com>

Elaboración: La autora

MARCA:

La marca con la cual será comercializado el servicio es “**ALLEGRO**”, este nombre constituye un representativo de la terminología aplicada en la técnica rusa, que significa alegre, sorpréndete, vivo.

Y en personas que conocen del tema, es muy respetable, ya que significa, que su director o directora, es conocedor de este tipo de técnica.

LOGOTIPO

El logotipo es considerado como un importante elemento de la marca “un diseño gráfico” que se usará para denotar el símbolo de la misma, el cual, será utilizado por la empresa para que su marca del servicio sea fácilmente identificada, y relacionada por parte de los clientes.

Grafico N.- 17



Elaboración: La autora

SLOGAN

El slogan de la empresa, expresara un mensaje positivo, a la niñez y juventud lojana,

Sera también una invitación para asistir a los talleres de la escuela, y de esta manera tratar de motivar a los niños y jóvenes a pasar su tiempo libre con actividades de sano esparcimiento.

Grafico N.- 18



Elaboración: La autora

PRECIO:

El análisis del precio es quizá el elemento más importante de la estrategia comercial, ya que de él depende la rentabilidad del proyecto y definirá el último término del nivel de los ingresos.

Los clientes del servicio evaluarán las diferentes academias y escuelas de danza que se encuentran en el mercado y elegirán aquella que les ofrezca mayor beneficio y mejores resultados de aprendizaje, acompañado de un costo relativamente bajo que se ajuste a su presupuesto económico.

El costo mensual del taller, se fijara de acuerdo con el estudio financiero, en base al costo unitario de producción, más el margen de utilidad.

Y se tomara en consideración las respuestas de las personas encuestadas, quienes supieron expresar, según la pregunta 2A que el costo por este servicio oscila entre 35\$ y 45\$.

Según el estudio financiero, **se calculó un PVP de \$40 mensuales**, por el taller, (véase pág. 102), cuyo precio en comparación con las encuestas aplicadas se encuentra dentro del rango de los costos de la competencia, que oscilan entre \$35 y \$45 mensuales.

PLAZA

Se considera plaza, al lugar geográfico donde se ubicara la empresa, para el presente proyecto, se ubicara la Escuela de Danza Clásica y Contemporánea en el centro de la ciudad de Loja, Avn. Orillas del Zamora entre Juan de Salinas y Clodoveo Carrión, de esta manera, la escuela será de fácil ubicación y acceso para los clientes.

Grafico N.- 19



Fuente: google maps

Elaboración: La autora

Gracias a la ubicación de céntrica y de gran circulación de personas y vehículos, la empresa podrá darse a conocer con mas facilidad y se garantiza el fácil acceso e identificación de la escuela, también existen una diversidad de colegios y escuelas cerca lo cual ayudara a la publicidad de la misma.

CANAL DE DISTRIBUCION

Teniendo en consideración que se está ofreciendo un servicio de talleres de danza y coreografía, es necesario que los clientes acudan a las instalaciones de la empresa a recibir el taller, usando un canal directo, servicio – cliente.

No se trabajara con intermediarios, puesto que se haría más complejo el proceso de enseñanza - aprendizaje, ya que los estudiantes, deben aprender en un ambiente equipado para este tipo de arte.

Grafico N.- 20



Elaboración: La autora

PUBLICIDAD

La inversión en publicidad se realizará a partir de la formalización de la empresa con una campaña de lanzamiento con el fin de iniciar con una imagen que genere impacto y credibilidad en los clientes, destacando las fortalezas del producto frente a las debilidades, con el único fin de lograr un excelente posicionamiento y darse a conocer en el mercado.

Gracias a la información recolectada en la encuesta se estableció estrategias de publicidad, tomando en consideración la información obtenida se usaran las siguientes formas de publicidad.

1. Redes sociales:

Será indispensable el uso del Marketing Online mediante la utilización de una fanpage a través de redes sociales como Facebook, Instagram y Twiter, en donde constará la dirección de la empresa e imagen, teléfonos de contacto, dirección de correo electrónico para pedidos o sugerencias, promociones, recomendaciones y beneficios del taller.

También se utilizara fotografías reales de los ensayos, para que así el público pueda constatar el avance dentro del taller.

Gráfico N.- 21



Elaboración: La autora

2. Cuñas radiales:

Se anunciarán varias cuñas radiales en Radio Luz y Vida, que transmite en frecuencia modulada 88,1 y vía online (<http://radioluzyvidafm.com>).. Se utilizara esta emisora debido a que estos fueron los resultados obtenidos en base al estudio de mercado aplicado a los posibles clientes del sector.

La cuña radial presenta el siguiente contenido:

“Vive, ama, sueña, ríe, baila!...., sigue el camino que te lleva al arte, sigue el camino que te lleva a la danza....

***Allegro, Escuela de Formación Dancística Profesional, en estilos
Clásicos y Contemporáneos.***

Fórmate para ser una artista, fórmate en ALLEGRO™.

***Ubícanos en la Avn. Orillas del Zamora entre Juan de Salinas y
Clodoveo Carrión, o llámanos al 0987312417 - 2547221***

3. Entrega de hojas volates

Se realizara la entrega de hojas volantes tanto en escuelas y colegios cercanos a la escuela de danza. Los cuales contendrán el nombre del servicio, la imagen y los teléfonos de contacto. La circulación de este tipo de publicidad se realizará en la apertura de la empresa, fiestas cívicas y eventos de escuelas y colegios.

Gráfico N.- 22



Elaboración: La autora

PROMOCION

Con la promoción la empresa pretende llegar a atraer más clientes, y que estos se vean impulsados a adquirir el servicio. De igual manera, se tomó en cuenta la opinión de las personas encuestadas.

Las promociones que ofertara la Escuela de Danza Clásica Contemporánea serán:

- **Costo de la matrícula con zapatillas incluidas:** El uso de las zapatillas de danza es necesario para el desarrollo de este arte, ya que no es posible ensayar con cualquier calzado, las zapatillas que se requiere para este arte, son elaboradas a base de lona, para permitir el libre movimiento de los pies, la escuela incluirá las zapatillas de danza, con el pago de la matrícula, durante el primer año.
- **Matrícula gratuita en el caso de la inscripción del segundo hermano,** en caso de que sean dos o mas hermanos (as), no se cobrara la matrícula, para ambos, cabe recalcar, que en este caso los clientes deberán cancelar el valor de las zapatillas y demás complementos.
- **Eliminación del valor de la matrícula, por el pago adelantado del taller completo,** en el caso de que el cliente desee pagar por adelantado todo el taller, se eliminara automáticamente el valor de la matrícula

ESTUDIO TECNICO

Permite determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, toma en cuenta datos proporcionados por el estudio de mercado se enfoca en tamaño y localización, ingeniería del proyecto y diseño organizacional.

TAMAÑO Y LOCALIZACION

TAMAÑO:

Para determinarla se deben considerar aspectos como demanda existente, capacidad a instalar, capacidad a utilizar, abastecimiento de materia prima, tecnología disponible. El tamaño lo definimos bajo dos instancias: capacidad instalada y capacidad utilizada.

CAPACIDAD INSTALADA:

Se calcula por medio del tiempo de duración (horario) que va a tener cada servicio brindado, para el presente proyecto, la capacidad del salón a utilizar, tendrá abasto para 25 personas por horario, el tiempo de desarrollo de cada taller es de una hora por horario, si trabajamos al máximo de capacidad, usaríamos las 24 horas del día, con 24 horarios de ensayos durante un mes, y obtenemos la siguiente capacidad:

Cuadro N.- 20

CAPACIDAD INSTALADA			
Capacidad del salón de ensayos por hora	Día	Total de servicios al mes (25*24)	Total de servicios anuales (600 * 12 meses)
30 personas	24 horas	720	8640

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Servicio Diario: = 30 personas * 24 horas = 720 servicios brindados en un mes

Servicio Anual: = 720 servicios * 12 meses = 8640 servicios anuales

Entonces se determina que la capacidad instalada de la empresa será de 8640 servicios, donde se utilizara 24 horas del día, permitiendo que se cumplan con el máximo de la capacidad que tiene el salón.

CAPACIDAD UTILIZADA:

La capacidad utilizada constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir por un periodo determinado.

Para determinar esta capacidad es fundamental considerar la capacidad de trabajo de un empleado, para lo cual se contrataran dos instructores, cuyo horario de trabajo será alternado entre ellos.

Se realizaran cuatro horarios en la mañana, y cuatro horarios en la tarde, de esta manera tenemos.

Cuadro N.- 21

CAPACIDAD UTILIZADA			
Capacidad del salón de ensayos por hora	Horarios al día	Total de servicios al mes	Total de servicios anuales (200 *12 meses)
30 personas	8 horas	240 servicios	2880

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

SERVICIO DIARIO = 30 personas * 8 horas = 240 servicios (por mes)

TOTAL SERVICIOS ANUAL = 240 servicios * 12 meses = 2880 servicios al año

Entonces se determina: que la capacidad utilizada es de: 2880 servicios al año, trabajando dos personas en un tiempo de 8 horas, logrando brindar un servicio de calidad en la empresa y cumpliendo de esta manera con los objetivos trazados por la misma.

PROYECCION DE LA CAPACIDAD UTILIZADA PARA LOS AÑOS DE VIDA DEL PROYECTO

Cuando una empresa empieza con sus actividades nunca produce al 100% de su capacidad, por múltiples razones: introducción del producto en el mercado, búsqueda de clientes, aceptación del servicio en el mercado, en base a estos datos se creó conveniente producir para el primer año un 75% de

servicios, el segundo año el 80%, y así sucesivamente hasta llegar al quinto año incrementando un 5% cada año.

Cuadro N.- 22 PORCENTAJE DE CAPACIDAD UTILIZADA

Numero	Año	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad Utilizada
0	2018	2880	100%	
1	2019		75%	2160
2	2020		80%	2304
3	2021		85%	2448
4	2022		90%	2592
5	2023		95%	2736

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

PARTICIPACION EN EL MERCADO; La participación de mercado es el porcentaje que tenemos del mercado (expresado en unidades del mismo tipo o en volumen de ventas explicado en valores monetarios) de un servicio específico.

Cuadro N.- 24.- PARTICIPACION EN EL MERCADO

N.-	Año	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada	Porcentaje
0	2018			
1	2019	20331	2160	10,6 %
2	2020	20977	2304	11,0 %
3	2021	21637	2448	11,3 %
4	2022	22317	2592	11,6 %
5	2023	23016	2736	11,9 %

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Cap. Utilizada *100 / D. Insatisfecha= % PARTICIPACION

$$2160*100/ 23016 = 10,6\%\%$$

LOCALIZACION:

Significa ubicar estratégicamente el lugar donde se implementara la nueva empresa, para lo cual se analizaran ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de la ubicación, dichos aspectos son relacionados con el entorno empresarial y el de mercado.

MACRO LOCALIZACIÓN:

La localización de la empresa constituye un factor importante y primordial para obtener mayores utilidades. La empresa estará ubicada en la región 7 del Ecuador, en el cantón Loja, provincia de Loja, País: Ecuador

GRAFICO N.-23



Cantón: Loja: Provincia: Loja

GRAFICO N.- 24



Fuente: google maps

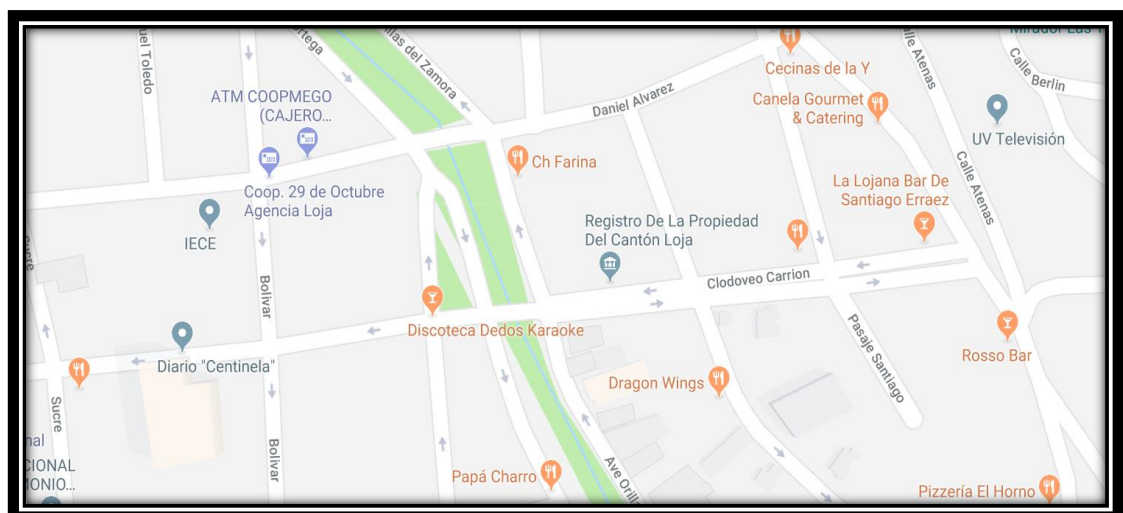
Elaboración: La autora

MICROLOCALIZACION:

Define especialmente la ubicación mediante las calles y lugares exactos del área donde se va a ofrecer el servicio.

La empresa estará ubicada en la Avn. Orillas del Zamora, entre Juan de Salinas y Clodoveo Carrión, barrio Las Palmeras, del cantón y ciudad de Loja.

GRAFICO N.- 25



Fuente: google maps

Elaboración: La autora

FACTORES DE LOCALIZACION:

1.- Sector Céntrico: Puesto que la academia estará ubicada en un sector céntrico de la ciudad, facilita el proceso de marketing y venta del servicio.

2.- Servicios Básicos: El lugar de localización, cuenta con todos los servicios básicos indispensables, agua, luz y teléfono.

3.- Infraestructura Sanitaria: El sitio cuenta con redes para el desalojo de residuos a través del alcantarillado sanitario y los vehículos recolectores de desechos degradables, y no degradables.

5.- Infraestructura Vial: Al estar dentro del área urbana cuenta con vías de primer orden, por lo cual facilita el abastecimiento de la empresa en el mercado.

INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto, analiza cual es el componente tecnológico necesario para el funcionamiento de la empresa, así como la infraestructura física, interna de la empresa.

COMPONENTE TECNOLÓGICO

El componente tecnológico, determina del equipo adecuado para que el personal pueda trabajar adecuadamente, la tecnología debe responder a ciertas condiciones propias del mercado, la misma no debe ser ni muy alta (tecnología de punta) pero si elemental para el proceso.

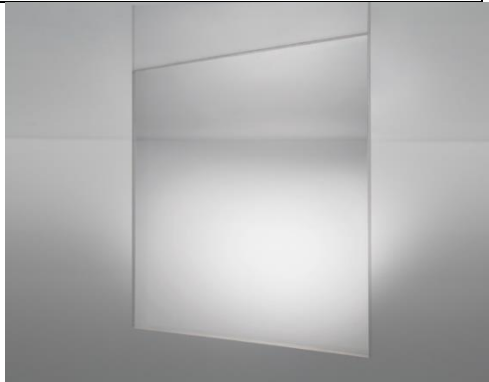
BALANCE DE MATERIALES

Para la puesta en marcha de la Escuela formativa de Danza Clásica y Contemporánea, será necesario contar con los siguientes las siguientes herramientas:

- **Barras de técnica de danza clásica:** Estas barras, son herramientas parecidas a un pasamano, las cuales sirven para el apoyo de los bailarines, al momento de ejecutar pasos que requieran equilibrio y control sobre el cuerpo, en un principio los talleristas, usaran las barras para aprender a dominar el equilibrio, pero, una vez los pasos sean dominados, deberán ejecutarlos sin el apoyo de la barra.

Unidad	Nombre	Detalle	Imagen
3	Barras de ballet	Barras móviles Altura: 1,10 m, y 90cm. Largo: 5 m. Material: Madera	

- **Cinco planchas de espejos:** los cuales deberán cubrir las paredes del salón de ensayos, de manera que cada alumno sea capaz de identificar errores en sus movimientos con la ayuda del espejo.

Unidad	Nombre	Detalle	Imagen
5	Plancha de Espejo	Dimensiones: 2,25 * 3,25 m. Grosor: 5 líneas	

- **Equipo de sonido:** El cual es indispensable para el desarrollo de los talleres, ya que los bailarines, utilizan escuchan la música, como único indicador del ritmo, tiempo y sincronización para realizar los pasos.

Unidad	Nombre	Detalle	Imagen
1	Amplificador de audio	Marca: Sony Modelo: XM-N502 Potencia: 500 wats Sonido: Estéreo Peso: 1,5 kg	

- Flash Memory:** A través de la utilización de una memoria o flash, se reproducirá la música, y mezclas de las coreografías enseñadas
 La escuela contara con doce flash memory, una para cada grupo, ya que dada la cantidad de música a utilizar es incómodo tener gran cantidad de música almacenada en una sola memoria.

Unidad	Nombre	Detalle	Imagen
12	Memoria	Marca: Sonny Capacidad: 4 gigas Características: Resistente al agua	

- Colchonetas:** Se utilizaran colchonetas, para el aprendizaje de acrobacias, tanto individuales como en pareja, y grupo. El uso de colchonetas, ayudaran a prevenir lesiones y accidentes durante el proceso de aprendizaje de los alumnos, ya que durante el periodo de iniciación, es bastante común que los alumnos sufran caídas y golpes hasta dominar un movimiento.

Unidad	Nombre	Detalle	Imagen
8	Colchonetas	Dimensiones: 300 cm x 200 cm x 30 cm Material: Espuma rosada semi-compacta de alto impacto forrada en lona plastilona y con cremallera.	

INFRESTRUCTURA FISICA

Se relaciona con la parte física de la empresa en la cual se especifican todas las partes o áreas que necesita la empresa para poder operar.

DISTRIBUCION FISICA DE LA PLANTA

Determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa.

Para la instalación y ejecución de la empresa, se ha propuesto la adecuación de un local que se ajuste a las necesidades, para lo cual se requiere de las siguientes características:

- Área administrativa
- Sala de recepción y secretaria
- Salón de ensayos
- Dos vestidores con duchas uno para hombres y otro para mujer
- Piso antideslizante
- Ventilación

Las instalaciones necesarias son las siguientes áreas:

Área administrativa.- área donde se encuentra el espacio y mobiliario de oficina, en esta parte es donde se desarrollan las actividades contables-administrativas.

Área de ejecución- es el área en donde se brindara el servicio satisfaciendo las necesidad de los usuarios es decir se ubicara todas las herramientas necesarias para realizar las actividades.

Baños y vestidores.- es el lugar asignado para que los usuarios puedan hacer cambio de vestimenta apropiada para realizar los ensayos.

GRAFICO N.- 25 INFRESTRUCTURA FISICA DE PLANTA



Elaboración: La autora

PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO:

En este paso se describe todos los pasos que se debe realizar, desde el momento que el cliente ingresa a la empresa a solicitar el servicio, hasta que el cliente se retira al culminar el taller.

Para la producción de este servicio, se realizaran las siguientes fases:

Cuadro N.- 26

PROCEDIMIENTO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Atención al cliente	En esta etapa se informa al cliente los detalles del taller y el precio del servicio. Esta fase demora 15 minutos.	Secretaria
Matricula	En esta fase, se procede a matricular al niño(a) o joven que desea recibir el taller. Se toman sus datos personales, y se los archiva en una carpeta. Esta fase demora 15 minutos.	Secretaria
Clase general	Durante esta etapa se enseñan las generalidades de aspectos relacionados con la danza clásica y contemporánea. Aspectos como postura, posiciones, proyección, improvisación, ejercicios básicos de barra y de centro. Esta fase demora cuatro meses.	Instructor
Clase formativa básica	En esta fase, se enseñan aspectos más avanzados, dentro del campo de la danza, como ejercicios de dificultad media,	Instructor

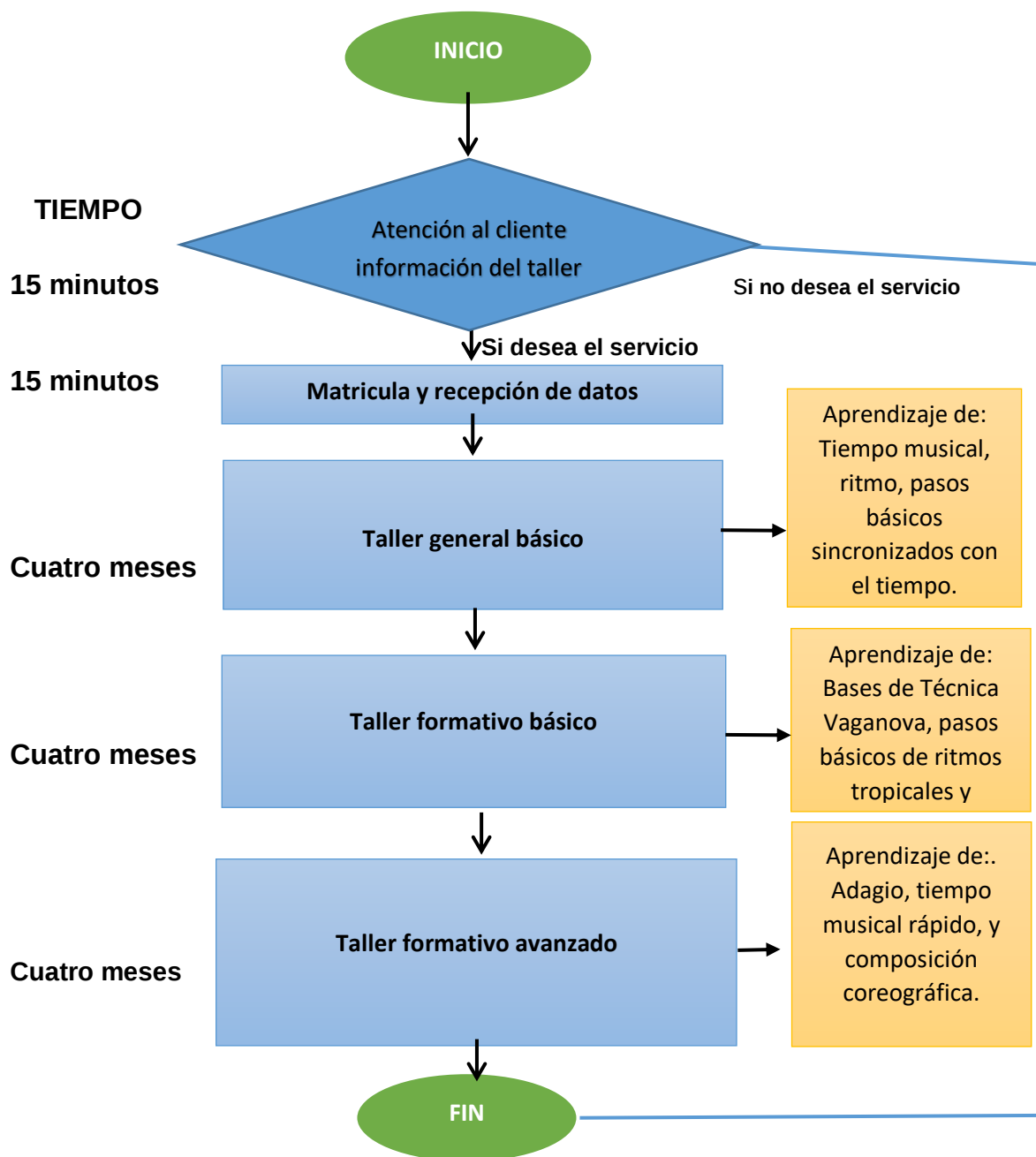
	acrobacias sencillas, coreografía, caracterización e interpretación y presentaciones artísticas. Esta fase se la realiza en un tiempo de cuatro meses.	
Clase formativa avanzada	Durante esta fase, se enseñan aspectos como dominio escénico, uso del espacio, lifts, baile en pareja, acrobacia individual, en pareja y grupal, coreografía y presentaciones. Esta fase dura cuatro meses	Instructor

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

FLUJOGRAMA DE PROCESOS DEL SERVICIO

GRAFICO N.- 26 DIAGRAMA DE FLUJO DE EL PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO DEL SERVICIO DE TALLERES FORMATIVOS DE DANZA CLASICA Y CONTEMPORANEA

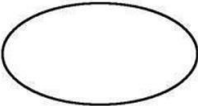
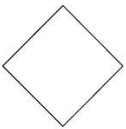
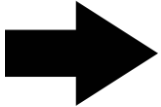


Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

SIMBOLOGIA APLICADA AL DIAGRAMA DE FLUJO

Cuadro N.- 27

SIMBOLO	SIGNIFICADO
	Marca en inicio y final del diagrama de flujo
	Operación o actividad del procedimiento
	Indica una decisión, se debe tomar una opción ante todas las alternativas presentadas
	Movimiento o avance a la siguiente etapa

Fuente: Simbología Ansi

Elaboración: La autora

La Escuela de Formación Dancística Profesional Allegro ``E.U.R.L´´, tendrá sus horarios de atención por la mañana y por la tarde en donde por cada grupo tendrá una máximo de 30 personas. Esta actividad tendrá una duración de 1 hora por horario, de lunes a viernes, y el taller completo tiene un tiempo de duración de 12 meses, divididos en cuatro meses de taller general básico, cuatro meses de taller formativo básico, y cuatro meses de taller formativo avanzado, es por ello que a continuación se detallaran tiempos exactos de las actividades que se realizaran:

CUADRO N.28.- TIEMPO DE DURACION DEL PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO

Numero	Actividad	Tiempo
1	Atención al cliente	15 min
2	Matricula y recepción de datos	15 min
3	Taller general básico	4 meses
4	Taller formativo básico	4 meses
5	Taller formativo avanzado	4 meses
	TOTAL	Doce meses y 30 minutos

Elaboración: La autora.

FLUJOGRAMA DE RECORRIDO

CUADRO N.29

N.-	Actividad	operación	Inspección	Inspección operación	movimiento	almacenamiento	Espera	Tiempo
								
1	Atención al cliente (información sobre los detalles del taller)							15 min
2	Matricula y recepción de datos							15 min
3	Taller general básico							4 meses
4	Taller formativo básico							4 meses
5	Taller formativo avanzado							4 meses

Elaboración: La autora.

DISEÑO ORGANIZACIONAL

ESTRUTURA ORGANIZATIVA

ASPECTOS LEGALES

La Escuela de Formación Dancística Profesional para niños y jóvenes cuyas edades oscilen entre cuatro y quince años, en la ciudad de Loja, será una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es decir estará constituida bajo la forma de persona natural. Persona Natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

Aspectos institucionales, legales y jurídicos que se deberán realizar para el buen funcionamiento de la empresa

Dentro de los aspectos legales y jurídicos para la puesta en marcha de la Escuela de Formación Dancística Profesional ALLEGRO. ``E.U.R.L.`` se contratará un asesor jurídico que conozca muy bien los reglamentos y aspectos gubernamentales del país; y donde se pondrá en marcha el aspecto institucional para un correcto desempeño dentro de la ciudad de Loja. Las licencias y derechos que se necesita para el inicio de las operaciones de la de la escuela de danza, en la ciudad de Loja para niños y jóvenes en edades comprendidas entre cuatro y quince años son de las siguientes dependencias:

- Cuerpo de Bomberos
- Municipio
- RUC del Servicio de Rentas Internas.

Permisos de Funcionamiento

Los permisos de funcionamiento que se otorgan en la ciudad de Loja son esenciales para trabajar correctamente y sin ningún inconveniente. Éstos son dados por autoridades competentes; las cuales inspeccionan y avalan el funcionamiento del establecimiento donde se ofertará el servicio. Las siguientes entidades públicas, son

las responsables de otorgar los permisos de funcionamiento en la ciudad:

- Cuerpo de Bomberos
- Municipio de Loja

Permiso de Funcionamiento de los Bomberos

Como siguiente paso se debe obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Solicitando previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición

de los extintores que serán colocados según las dimensiones del local comercial. Este trámite debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes:

1. Original y una copia del RUC actualizado
2. Copia de la escritura de la constitución de la empresa
3. Copia del nombramiento del representante legal de la compañía
4. Copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa
5. Original de la compra de extintores de incendios.

Estos extintores deberán ser recargados anualmente y la factura es indispensable para renovar el permiso.

Permiso Municipal de Funcionamiento

Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento. Este documento es emitido el Municipio. El permiso debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el documento son:

1. Tasa única de trámite
2. Solicitud para habilitación de locales de servicios
4. Copia del RUC
5. Copia del nombramiento del representante legal
6. Carta de autorización para la persona que realice el trámite
7. Copia de la patente del año a tramitar
8. Copia de predios urbanos
9. Croquis detallado del lugar donde está ubicado el negocio.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

a) Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA).- “Se debe realizar mensualmente, en el Formulario 104, inclusive cuando en uno o varios períodos no se haya registrado venta de bienes o prestación de servicios, no se hayan producido adquisiciones o no se hayan efectuado retenciones en la fuente por dicho impuesto. En una sola declaración por periodo se establece el IVA sea como agente de Retención o de Percepción.

b) Declaración del Impuesto a la Renta.- La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, consignando los valores correspondientes en los campos relativos al Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y conciliación tributaria.”

CONSTITUCION DE LA EMPRESA

ACTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo sírvase insertar una empresa de constitución Unipersonal de Responsabilidad Limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA COMPARECIENTES: intervienen en la celebración de este contrato, la señorita: YARHA YOMARHA ZARUMA BALSECA, de veinte y tres años de edad, soltera, con cedula de ciudadanía número 1105027237, la compareciente manifiesta ser ecuatoriana, domiciliada en la ciudad de Loja, declara su voluntad de constituir , como en efecto constituye, la empresa de responsabilidad limitada, ESCUELA DE FORMACION DANCISTICA PROFESIONAL ALLEGRO ``E.U.R.L`` misma que se registrará por las leyes ecuatorianas, de manera en especial por la Ley de Empresas Unipersonal de Responsabilidad Limitada, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA ESTATUTOS DE LA ESCUELA DE FORMACION DANCISTICA PROFESIONAL ALLEGRO ``E.U.R.L``

ART.1.- Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja, Republica de Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada ESCUELA DE FORMACION DANCISTICA PROFESIONAL ALLEGRO ``E.U.R.L``

ART.2. Razón social- La empresa tiene por objeto y finalidad brindar el servicio de formación dancística profesional para niños y jóvenes, cuya edad oscile entre cuatro y quince años, con personal capacitado satisfaciendo las necesidades de nuestros usuarios y su mercadeo se realizará en la Ciudad de Loja. Logrando ser competitivos y cubriendo a nivel local el mercado.

ART.3. Domicilio: La ESCUELA DE FORMACION DANCISTICA PROFESIONAL ALLEGRO ``E.U.R.L``, estará ubicada en la Avn. Orillas del Zamora, entre Juan de Salinas y Clodoveo Carrión, barrio Las Palmeras, del canto Loja.

ART.4. Capital Social: La empresa inicia sus actividades con un capital de \$ 21000.

ART.5.- La empresa podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ART.6.-Plazo de Duración: El plazo de duración del contrato social de la empresa es de 5 años, a contarse de la fecha de Inscripción en el registro Mercantil del domicilio principal de la empresa. Puede prorrogarse por resoluciones.

TERCERO DESARROLLO DE LA ASAMBLEA

ART.7. Administración. La administración de la sociedad corresponde por derecho a la socia, la misma que fusionara como gerente, con facultades para representar a la sociedad, por ende la Srta. Yarha Zaruma será encargada de la gerencia general de la empresa.

ART.8.- Se designó que la Srta. Yarha Zaruma, Gerente General de la Empresa por ser la única dueña.

Son deberes y atribuciones del Gerente:

Representar legalmente a la empresa, conducir la gestión de negocios y la marcha administrativa de la empresa; Dirigir la gestión económica financiera de la empresa; Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la empresa.

ART.9. Inventarios y Balances. Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de la junta de socios.

ATENTAMENTE: El Abogado.-

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

La estructura empresarial es la estructura organizativa con que cuenta la empresa. Se representa mediante organigramas los cuales se presentan a continuación junto al manual de funciones correspondiente.

NIVELES JERÁRQUICOS DE La ESCUELA DE FORMACION DANCISTICA PROFESIONAL ALLEGRO "E.U.R.L",

La estructura empresarial de la empresa comprenderá los siguientes niveles jerárquicos:

NIVEL LEGISLATIVO-DIRECTIVO.- Constituido por la junta general de socios, encargado de legislar las políticas, normas, procedimientos, resoluciones etc. Este nivel se encargara de decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

NIVEL EJECUTIVO.- Constituido por el gerente, encargado de planear, orientar; encargado además de dar cumplimiento a cada una de las actividades de las unidades que se encuentran a su mando, y el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

NIVEL ASESOR.- Lo constituye la persona que la empresa contratara en forma temporal según las necesidades de la misma. No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable y demás áreas que tenga que ver con la empresa.

NIVEL AUXILIAR.- Este nivel está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

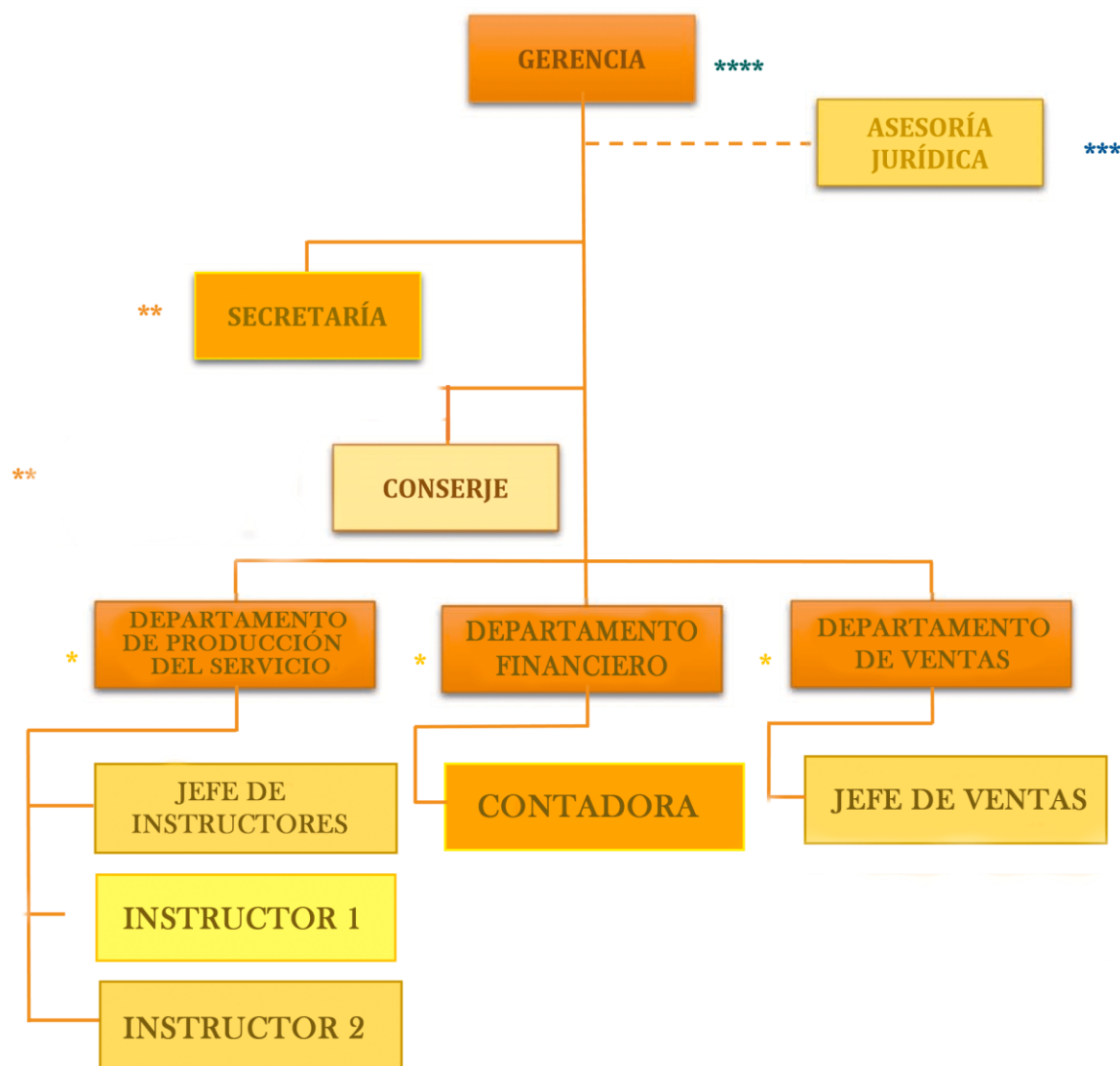
NIVEL OPERATIVO.- Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades de la empresa.

ORGANIGRAMAS DE LA EMPRESA

El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de la áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría.

- **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.-** Representan las diversas unidades que constituyen la empresa y las relaciones entre ellas.
- **ORGANIGRAMA FUNCIONAL.-** Se define como una representación gráfica que incluye las principales funciones que tienen asignadas cada jerarquía, además de las unidades y sus interrelaciones.
- **ORGANIGRAMA POSICIONAL.-** Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan los puestos de trabajo.

GRAFICO N.- 26 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA CONTEMPORÁNEA ALLEGRO



SIMBOLOGIA:

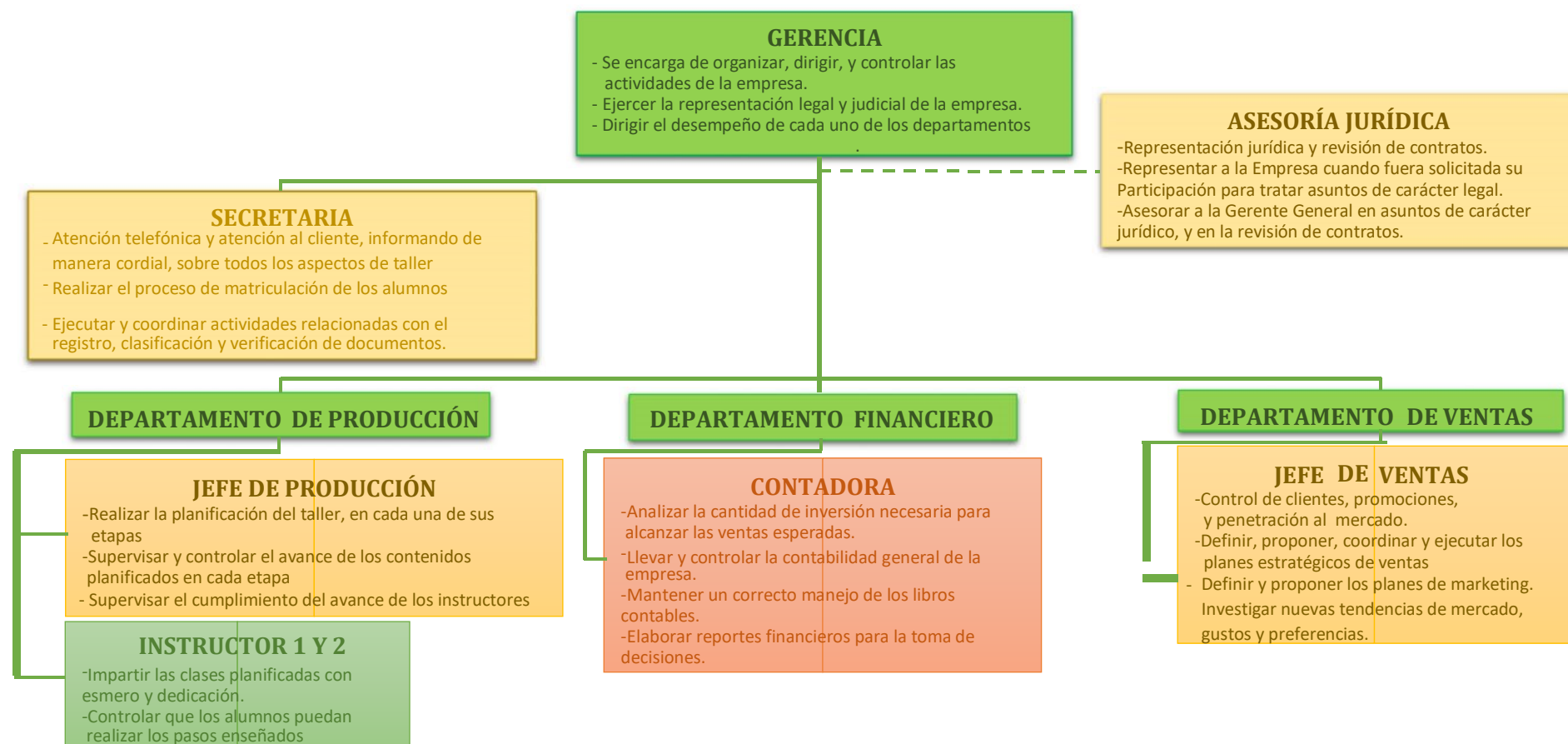
LÍNEA DE AUTORIDAD. - - - - -
 LÍNEA DE ASESORÍA. ————
 LÍNEA DE DEPENDENCIA. ————

NIVELES JERARQUICOS.

NIVEL LEGISLATIVO	*****
NIVEL EJECUTIVO	****
NIVEL ASESOR	***
NIVEL APOYO	**
NIVEL OPERATIVO	*

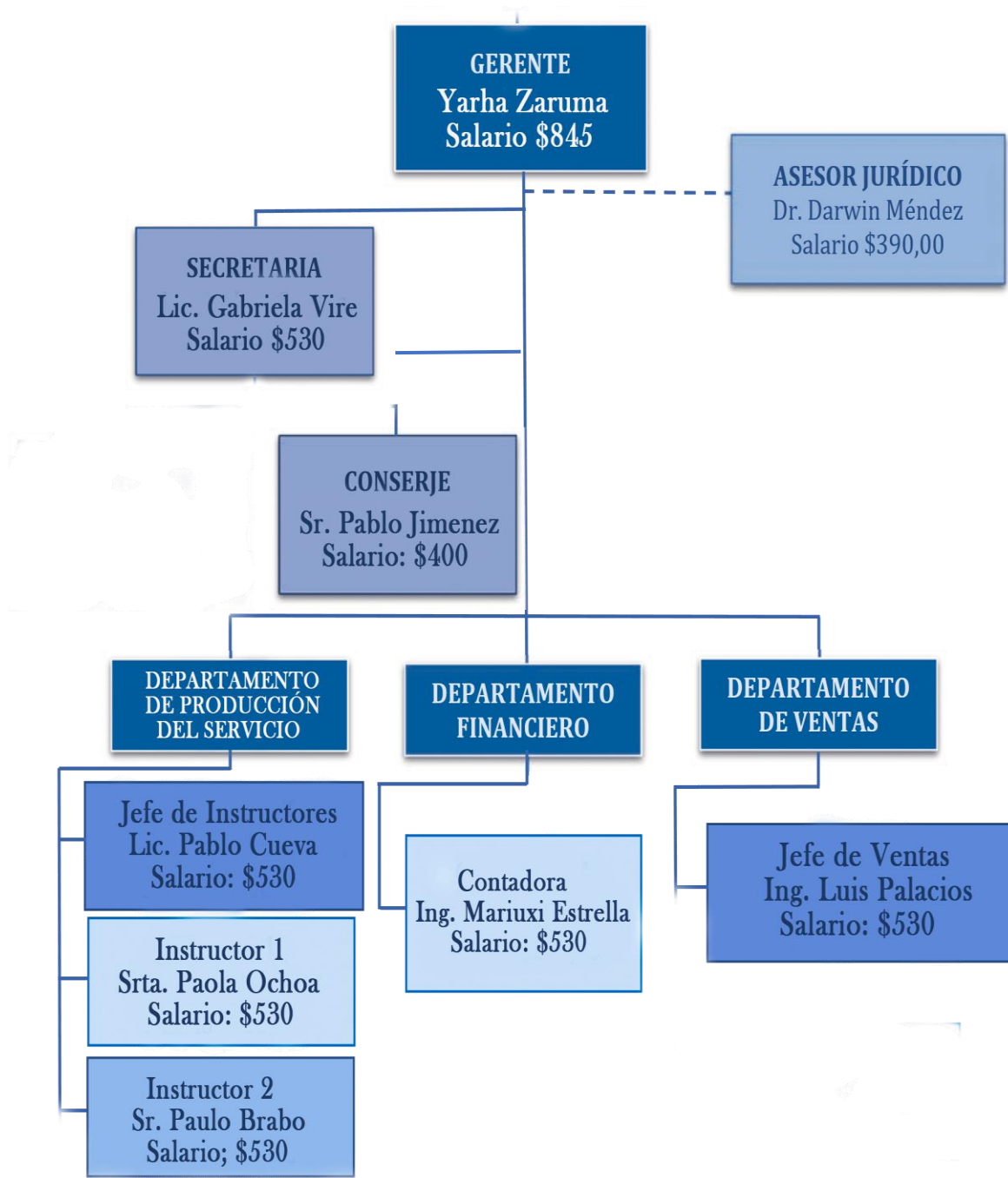
Elaboración: La autora.

GRAFICO N.- 27 ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA CONTEMPORÁNEA ALLEGRO



Elaboración: La autora

Grafico N.- 27: ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA CONTEMPORÁNEA ALLEGRO



Elaboración: La autora.

MANUAL DE FUNCIONES

A continuación se detallan las funciones de cada uno de los trabajadores de la empresa:

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA ALLEGRO "EURL"	
TITULO DEL PUESTO	GERENCIA
AREA DE GESTION	Área Ejecutiva
<u>NATURALEZA DEL TRABAJO:</u> Planifica Organiza dirige, controla y da seguimiento a la ejecución de todos las actividades que se realizan dentro de la empresa.	
<u>FUNCIONES:</u> ➤ Planificar, coordinar, dirigir y controlar, cada una de las áreas de la escuela de danza clásica – contemporánea. ➤ Coordinar y vigilar el adecuado desarrollo de actividades de cada departamento, como proceso de matriculación, desarrollo de talleres, avances y progresos de los alumnos, numero de clientes, tendencias del mercado, gustos y preferencias, cobros de mensualidades, estados financieros, con la ayuda de cada jefe de área. ➤ Liderar el proceso de planeación estratégica de la empresa, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas. ➤ Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a todos los empleados de la empresa, coordinando y orientando los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos.	
<u>PERFIL DEL CARGO:</u> • Actitud de líder, motivación para dirigir. • Iniciativa propia. • Responde por su propio trabajo • Responde por equipos a su cargo	
<u>REQUISITOS MINIMOS:</u> • EDUCACIÓN: ; Título de tercer nivel en administración de empresas o carreras a fines • EXPERIENCIA: mínima 1 a 3 años en puestos similares	

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA ALLEGRO "EURL"	
TITULO DEL PUESTO	Jefe de Marketing y Ventas
AREA DE GESTION	Área Administrativa
<u>NATURALEZA DEL TRABAJO:</u> Planea ejecuta y controla todas las actividades de la venta de los productos de la empresa y También da seguimiento y control continuo a las actividades de ventas.	
<u>FUNCIONES:</u> - Definir, proponer, coordinar y ejecutar el plan de comercialización orientándolo a lograr el número de clientes (alumnos), establecidos. - Coordinar la realización de la publicidad, por los diferentes medios establecidos. El diseño de imágenes en redes sociales, el diseño de las hojas volantes y el diseño de la cuña publicitaria en medios radiales. - Supervisar la adecuada difusión de la publicidad realizada, velar por que los volantes sean entregados en lugares estratégicos, así como la cuña radial sea difundida en las horas de mayor sintonización. - Realizar imagen publicitaria para redes sociales, de forma continua, y incentivar al público a interactuar con la fan – page. - Coordinar la correcta realización de las promociones establecidas por la empresa	
<u>PERFIL DEL CARGO:</u> - Liderazgo - Trabajo en equipo - Trabajo bajo presión - Proactivo - Buena capacidad de organización y control de actividades.	
<u>REQUISITOS MINIMOS:</u> EDUCACIÓN: Título de tercer nivel en administración de empresas o carreras a fines EXPERIENCIA: Un mínimo de dos años de experiencia de puestos similares	

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA ALLEGRO "EURL"	
TITULO DEL PUESTO	Jefe de Finanzas (Contadora)
AREA DE GESTION	Área Administrativa
<u>NATURALEZA DEL TRABAJO:</u> Dirige, planea, controla, asesora, y coordina todas las actividades, políticas y estrategias propias del departamento financiero y demás aspectos relativos a la toma de decisiones y apoyo al equipo gerencial, acatando las normas legales vigentes, para lograr una economía estable dentro de la empresa	
<u>FUNCIONES:</u> • Llevar los estados contables actualizados de la escuela de danza. • Realizar el cobro de las mensualidades del taller, e informar al gerente en caso de que algún alumno no haya realizado el pago. • Elabora el presupuesto para cada área, basado en la situación actualizada de la empresa • Proponer los controles necesarios para una adecuada utilización del presupuesto de cada área. • Llevar un registro de cancelaciones de los talleristas.	
<u>REQUISITOS MINIMOS:</u> • EDUCACIÓN: superior ; Título de tercer nivel en finanzas, economía o en carreras afines • EXPERIENCIA: Un mínimo de 2 a 3 años de experiencia en puestos similares	
<u>CONDICIONES DE TRABAJO:</u> • AMBIENTE DE TRABAJO: Departamento financiero • RIESGOS: no está en riesgo	

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA ALLEGRO "EURL"	
TITULO DEL PUESTO	Jefe de Instructores
AREA DE GESTION	Área de Producción del Servicio
<u>NATURALEZA DEL TRABAJO:</u> Deberá estar a conocimiento de todo lo relacionado con la empresa en cuanto a la producción del servicio que se va a ofrecer, brindar ayuda necesaria a los diferentes instructores de la academia.	
<u>FUNCIONES:</u> • Realizar las planificaciones de cada nivel, conjuntamente con la gerencia, y con el objetivo de utilizar la mejor metodología, para, de esta manera, generar mayor aprendizaje en los alumnos. • Coordinar que cada ensayo, sea realizado en base a la planificación de cada nivel. • Dar seguimiento a los otros instructores, de manera que cada nivel sea enseñado acorde a lo planificado. • Motivar el aprendizaje de los niños y jóvenes inscritos en el taller. • Realizar el montaje coreográfico, correspondiente a cada grupo, en cada nivel.	
<u>PERFIL DEL CARGO:</u> • Habilidades de liderazgo, administrativas, organizativas y de comunicación • Persona comprometida con su trabajo • Creativo, innovador y líder • Buena capacidad de organización y control de actividades.	
<u>REQUISITOS MINIMOS:</u> • Cursos especializados en baile EXPERIENCIA: Un mínimo de dos años de experiencia de puestos similares	

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA ALLEGRO "EURL"	
TITULO DEL PUESTO	INSTRUCTOR
AREA DE GESTION	Área de Producción
<u>NATURALEZA DEL TRABAJO:</u> : Realizar las actividades diariamente con la secuencia de ejercicios preparados para cada clase, coordinación, preparación y control necesarios para brindar el servicio bajo la supervisión del productor.	
<u>FUNCIONES:</u> • Preparar cada clase en función de los temas a aprender. • Utilizar una metodología acorde al nivel y edad de cada estudiante. • Orientar a los jóvenes a superarse cada día, tratando de que cada ensayo, y cada presentación sea mejor que la anterior. • Llevar el registro y archivo de la documentación correspondiente de todos los clientes de la empresa, donde se deberá incluir un registro de asistencia, como el avance calificado de cada alumno. • Asistir a las capacitaciones acordes a lo establecido por la empresa colaborando en todo lo necesario con el jefe de instructores.	
<u>PERFIL DEL CARGO:</u> • Proactivo • Comprometido con el trabajo • Capacidad para establecer relaciones interpersonales. • Carismático	
<u>REQUISITOS MINIMOS:</u> • Cursos especializados en baile • Capacidad de comunicación. EXPERIENCIA: Un mínimo de dos años de experiencia de puestos similares	

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene por objeto formular los presupuestos de ingresos y gastos, asegurando de manera efectiva cada uno de los recursos asignados, además comprende, el análisis de ingresos por ventas, los costos, gastos de inversión fijos, diferidos y capital de trabajo; el cálculo del periodo de recuperación de la inversión y de la rentabilidad esperada y la determinación de las fuentes de financiamiento que se utilizarán para la puesta en marcha del proyecto.

En este estudio se determinó cuál es la cantidad de recursos económicos que serán necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.

INVERSIONES

Las inversiones corresponde a todos aquellos rubros que deben realizarse con el propósito de poner en marcha el negocio, la cálculo de esta información cuantifica la inversión en los activos que requiere el proyecto y el monto de capital de trabajo inicial para la puesta en marcha del mismo, esto con el propósito de obtener algún rendimiento a futuro. Las inversiones que tendrá el proyecto son:

- Activos fijos
- Activos diferidos
- Activo circulante o capital de trabajo

ACTIVOS FIJO: hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. En el siguiente cuadro determinamos el valor de los activos fijos:

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro N.- 28

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
ACTIVO	COSTO
Herramientas	847
Muebles y enseres	1800
Equipo de computo	1450
Letrero	700
TOTAL	\$4797

Fuente: Anexo 4

Elaboración: La autora.

El total de activos fijos es de \$4797

ACTIVOS DIFERIDOS

En la etapa pre operativa, se debe realizar gastos que permitan el normal funcionamiento de la empresa, los activos diferidos para la creación de la Escuela de Danza Clásica Contemporánea serán:

RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro N.- 29

RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS	
ACTIVO	COSTO
Estudios Preliminares	400
Gastos de Constitución y Permisos de Funcionamiento	315
Adecuaciones	1285
TOTAL	\$2000

Fuente: Anexo 5

Elaboración: La autora.

El total de activos diferidos es de 2000\$

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Es la parte de las inversiones que se destinan para solventar los costos de producción del servicio, son los recursos que requiere la empresa para iniciar con las operaciones, el capital de trabajo es calculado para el período de un mes. Es importante recalcar que el servicio ofrecido, no requiere el uso de materia prima, ya se trata de talleres de danza, y las herramientas que se utiliza, como música, colchonetas, barras, y espejos están contemplados dentro del activo fijo, dentro del rubro de herramientas

Cuadro N.- 30

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION	COSTO ANUAL	COSTO MENSUAL
Resumen De Costos De Producción Del Servicio		
Costo Primo		
Mano de obra directa	12738,48	1061,54
Costos Indirectos de Producción del Servicio		
Mano de obra indirecta	6369,2	530,77
Agua Potable	792	66
Energía Eléctrica	960	80
Mantenimiento de Herramientas	507	42,25
Arriendo	6000	500
Gastos Administrativos		
Sueldos administrativos	29207,4	2433,96
Suministros de oficina	429,6	35,8
Suministro de limpieza	282	23,5
Teléfono	600	50
Internet	300	25
Gastos de Ventas		
Sueldo Jefe de Venta	6369,2	530,77
Publicidad	4860	405
TOTAL	69414,88	5784,59

Fuente: Cuadro 28, 29 30

Elaboración: La autora

El costo mensual del activo circulante de la empresa es de \$6009,98 mensuales y \$72119,58 anuales.

TOTAL DE LA INVERSION

A continuación se detalla el cuadro de resumen de la inversión en el cual consta: el resumen de activos fijos con un total de \$4797; los activos diferidos con un total de \$2000 y el capital de trabajo o denominado también activo circulante por un monto de \$6575,9.

Cuadro N.- 31

DETALLE	COSTO
Activo Fijo	\$4797
Activo Diferido	\$2000
Activo Circulante O Capital De Trabajo	\$5784,59
TOTAL	\$12581,59

Fuente: Anexo 6

Elaboración: La autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual la empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

FINANCIAMIENTO INTERNO:

Para poder poner en marcha el proyecto se requerirá de una inversión aproximada de \$12581,59 de los cuales el 100% de la inversión será con capital propio de la autora del Negocio, es decir se aportara con \$12581,59

PRESUPUESTO PROFORMADO

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto, como también los costos en que se incurrirá.

En este presupuesto se resumen todos los costos que la empresa tendrá durante los 5 años de vida del proyecto lo que respecta a costos de producción y gastos de operación, para el siguiente calculo, se ha tomado en cuenta la inflación anual de los últimos cinco años, cuyos datos han sido tomados de la página del Banco Central del Ecuador (https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion), las tasas correspondientes a los años 2013 a 2017 han sido promediadas, obteniendo un total de 2,49% de tasa de inflación anual. Con este dato trabajaremos a continuación:

CUADRO N 32.- PRESUPUESTO PROFORMADO

PRESUPUESTO PROFORMADO					
Costo de Producción del Servicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Primo					
Mano de Obra Directa	12738,48	13055,67	13380,75	13713,94	14055,41
Total Costo Primo	12738,48	13055,67	13380,75	13713,94	14055,41
Costos Indirectos de la Producción del Servicio					
Mano de Obra Indirecta	10108,7	10360,41	10618,38	10882,78	11153,76
Agua Potable	792,00	811,72	831,93	852,65	873,88
Energía Eléctrica	960,00	983,90	1008,40	1033,51	1059,25
Arriendo	7200,00	7379,28	7563,02	7751,34	7944,35
Depreciación de Herramientas	76,20	76,20	76,20	76,20	76,20

Amortización del Activo Diferido	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Total Costos Generales de Fabricación	19536,90	20011,51	20497,94	20996,48	21507,44
Total Costo de Producción del Servicio	32275,38	33067,18	33878,69	34710,42	35562,85
COSTO DE OPERACION					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos	32.207,90	33009,88	33831,82	34674,24	35537,62
Suministros de oficina	429,60	440,30	451,26	462,50	474,01
Suministros de Limpieza	282,00	289,02	296,22	303,59	311,15
Servicio Telefónico	600,00	614,94	630,25	645,95	662,03
Internet	360,00	368,96	378,15	387,57	397,22
Depreciación Muebles y Enceres	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00
Depr. Equipo de Computo	338,00	338,00	338,00	559,40	559,40
Total Gastos Administrativos	34379,50	35223,10	36087,70	37195,24	38103,44
GASTOS DE VENTAS					
Remuneraciones	7.865,00	8060,84	8261,55	8467,27	8678,10
Publicidad	4860,00	4981,01	5105,04	5232,16	5362,44
Depreciación del letrero	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
TOTAL	12788,00	13104,85	13429,59	13762,42	14103,54
TOTAL COSTO DE OPERACION	47167,50	48327,95	49517,30	50957,66	52206,98
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	79442,88	81395,13	83395,99	85668,08	87769,82

Elaboracion: La autor

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION DEL SERVICIO

Constituye el valor del producto que se va a ofrecer en particular significando todas las operaciones desde la adquisición de materia prima hasta la elaboración del producto final, Permite conocer el costo real del servicio brindado, para ello se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Costo Unitario de Producción: } \frac{\text{Costo Total de Producción}}{\text{Número de Servicios Brindados}}$$

$$\text{CUP: } 70454,08 / 2160$$

$$\text{CUP: } \$32,6$$

El costo de producción por servicio brindado es de **\$32,6**

Precio de Venta al Público

Será el precio fijado por la empresa el mismo que deberá ser pagado por el consumidor final, tomando siempre en cuenta al momento de fijar al mismo los precios de la competencia. Se lo obtiene del costo unitario de producción de cada año más un margen de utilidad; en lo que respecta a este último el % se mantiene debido a que a la empresa le interesa es mantener a sus clientes y por ende no le interesa subir los precios. Todos estos valores mencionados los presentamos a continuación mediante la siguiente fórmula.

$$\text{P.V.P} = \text{Costo Unitario de Producción} * \text{Margen de Utilidad} + \text{Costo Unitario de producción}$$

$$\text{PVP: } (\$32,6 * 0,25\%) + 32,6$$

$$\text{PVP: } \$40$$

INGRESOS TOTALES:

Permitirá estimar los ingresos que la empresa generará en cierto periodo de tiempo, para poder proyectar los ingresos de cada año de la empresa multiplicamos la cantidad de producción anual por el precio de venta al público, debido a que se trata de una empresa nueva, no se considerara un incremento de costos durante los primeros cinco años de vida del proyecto.

Cuadro N 33. Ingresos Totales

AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	PVP	INGRESOS TOTALES
		(Margen de Utilidad 25%)	
1	2160	40	86400
2	2304	40	92160
3	2448	40	97920
4	2592	40	103680
5	2736	40	109440

Elaboración: La autora.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

El estado de pérdidas y ganancias está conformado por los ingresos y los gastos, en donde los ingresos están representados por todas las diferentes partidas de ingresos monetarios (ventas) que en un período determinado tiene la empresa y los gastos se refieren a los desembolsos que ha tenido la empresa durante ese período.

Asimismo nos demuestra cual es la utilidad o perdida que se ha obtenido durante un periodo determinado y como se ha producido, cuyos resultados sirven para sacar conclusiones que permitan conocer cómo se está desarrollando la empresa económicamente.

En el siguiente cuadro se muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado,

igualmente se muestra la proyección para los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro N 34.- Estado de Pérdidas y Ganacias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DENOMINACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	86400	92160	97920	103680	109440
Costos de producción	27842,88	28524,31	29222,71	29938,50	30672,11
Utilidad bruta	58557,12	63635,69	68697,29	73741,50	78767,89
Costo de Operación	42611,20	43658,20	44731,27	46052,46	47179,64
Utilidad Neta	15945,92	19977,49	23966,02	27689,04	31588,26
(-15%) Utilidad Trabajadores	2391,89	2996,62	3594,90	4153,36	4738,24
Utilidad antes de Impuestos del Trabajador	13554,03	16980,87	20371,12	23535,69	26850,02
(-25%) Impuesto a la Renta	3388,51	4245,22	5092,78	5883,92	6712,50
Utilidad antes de Reserva Legal	10165,52	12735,65	15278,34	17651,76	20137,51
10% Reserva Legal	1016,55	1273,56	1527,83	1765,18	2013,75
Utilidad Liquida	9148,97	11462,08	13750,50	15886,59	18123,76

Fuente: SRI

Elaboración: La autora.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Permite realizar un análisis de la empresa para ver si los ingresos son iguales a los egresos, cuando los egresos y los ingresos son iguales significa que no existe ni pérdidas ni ganancias, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades. El punto de equilibrio se puede calcular mediante dos métodos:

- Matemáticamente (en función de las ventas y en función de la capacidad instalada)
- A través de un gráfico

Para realizar este cálculo, es necesario clasificar los costos en Fijos y Variables, los mismos que detallamos en el siguiente cuadro para los años 1 y 5 de vida útil del proyecto.

COSTOS FIJOS.- Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción.

COSTOS VARIABLES.- Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

CUADRO N 35.- CLASIFICACION DE COSTOS

CLASIFICACION DE COSTOS				
DESCRIPCION	AÑO 1		AÑO 5	
Costo de Producción del Servicio	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
Costo Primo				
Mano de Obra Directa		12738,48		14055,41
Total Costo Primo		12738,48		14055,41
Costo Indirectos de Producción del Servicio				
Mano de Obra Indirecta	6369,2		14055,41	
Agua Potable		792,00		873,88
Energía Eléctrica		960,00		1059,25
Mantenimiento de Herramientas	507,00		559,41	
Arriendo	6000,00		6620,29	
Depreciación de Herramientas	76,20		76,20	
Amortización del Activo Diferido	400,00		400,00	
Total Costos Generales de Fabricación	13352,40	1752,00	21711,32	1933,13
Total Costo de Producción del Servicio	13352,40	14490,48	21711,32	15988,54
COSTO DE OPERACION				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				

Sueldos Administrativos	29207,40		32226,93	
Suministros de oficina	429,60		474,01	
Suministros de Limpieza	282,00		311,15	
Servicio Telefónico	600,00		600,00	
Internet	300,00		331,01	
Depreciación Muebles y Enceres	162,00		162,00	
Depr. Equipo de Computo	338,00		559,40	
Total Gastos Administrativos	31319,00	0,00	34664,51	0,00
GASTOS DE VENTAS				
Remuneración	6369,20		7027,66	
Publicidad	4860,00		5362,44	
Depreciación de Letrero	63,00		63,00	
TOTAL	11292,20		12453,10	
TOTAL COSTO DE OPERACION	42611,20	0,00	47117,61	0,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	55963,60	14490,48	68828,93	15988,54
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	70454,08		84817,46	

Fuente: Cuadro N 34

Elaboracion: La autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 1.**

En función de Ventas

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{55963,6}{1 - \frac{14490,48}{86400}}$$

$$PE = \frac{55963,6}{0,832286111}$$

$$PE = \$68442,32$$

En función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

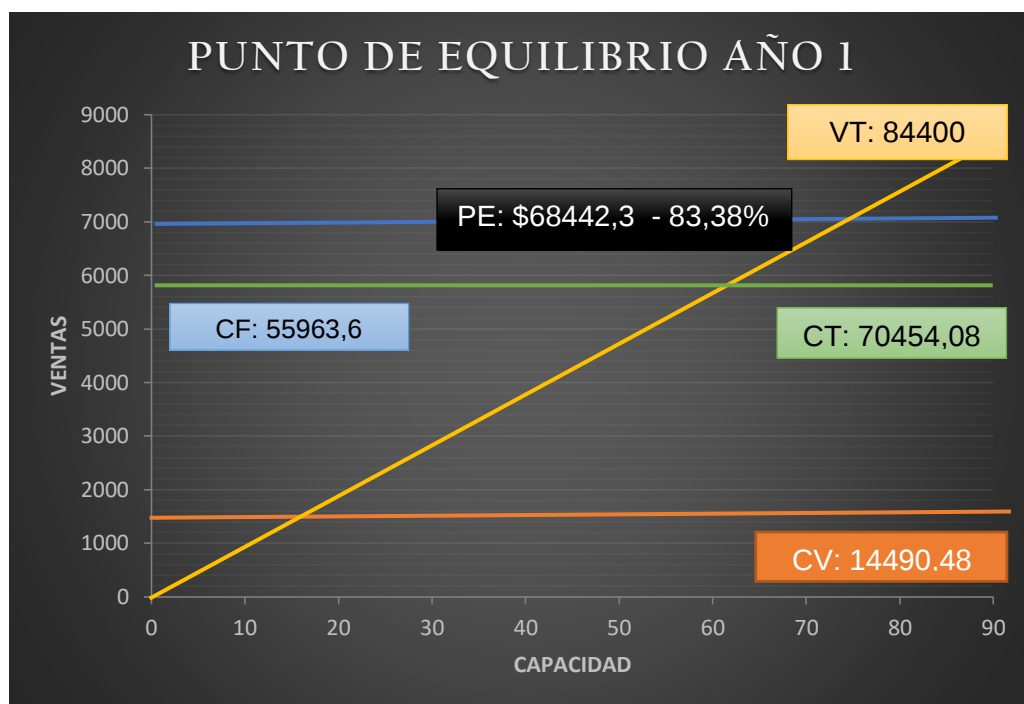
$$PE = \frac{55963,6}{86400 - 14490,48} \times 100$$

$$PE = \frac{55963,6}{71910} \times 100$$

$$PE = 0,8338 * 100$$

$$PE = 83,38\%$$

GRAFICO N 28.- PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Elaboración: La autora

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio para el primer año de la empresa, deberá trabajar con una capacidad de 83,38% y sus ingresos por venta del producto alcanzan los \$68442,329. En este punto la empresa no gana ni pierde.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

En función de Ventas

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{68828,93}{1 - \frac{15988,54}{109440}}$$

$$PE = \frac{68828,93}{0,9539058}$$

$$PE = \$72154,85$$

En función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

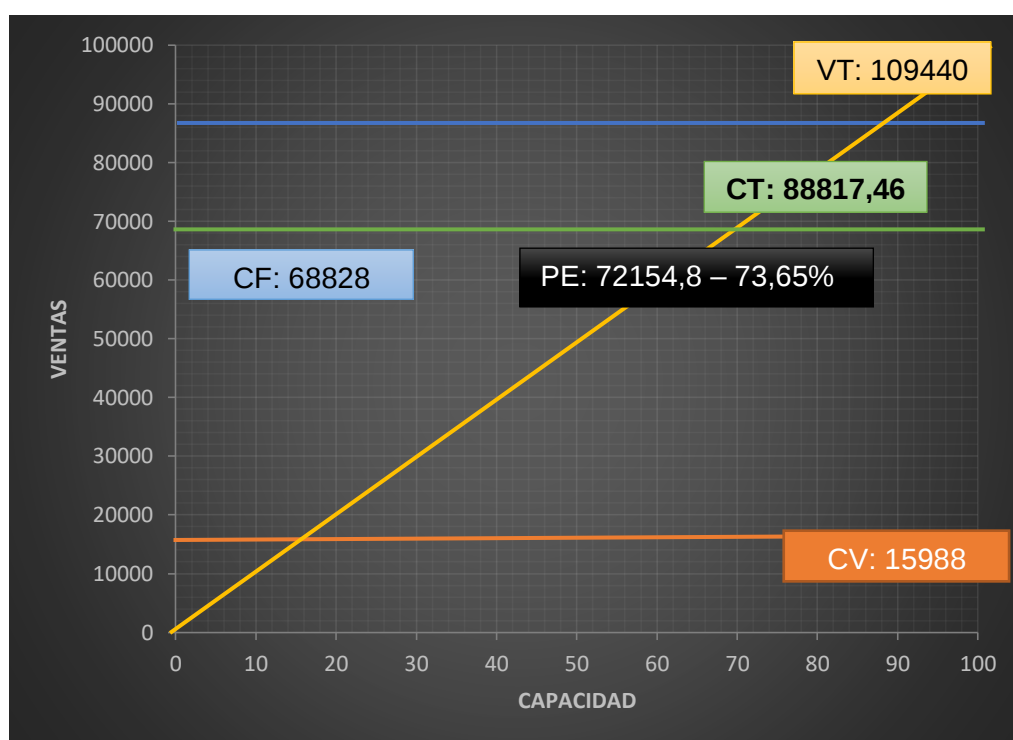
$$PE = \frac{c}{109440 - 15988,54} \times 100$$

$$PE = \frac{68828,93}{93451,46} \times 100$$

$$PE = 0,3341 \times 100$$

$$PE = 73,65\%$$

GRAFICO N.- 29: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Elaboración: La autora

ANÁLISIS:

Durante el quinto año la empresa, deberá trabajar con una capacidad de 73,65% y sus ingresos por venta del producto alcanzan los \$72154,85. Para lograr su punto de equilibrio, ya que en este punto la empresa no gana ni pierde.

EVALUACION FINANCIERA

Una vez determinada la factibilidad de mercado y disponibilidad de recursos para financiar la inversión, se debe indicar la factibilidad financiera en base a los indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad.

FLUJO DE CAJA

Esta herramienta financiera no constituye indicador alguno, es la herramienta básica para el proceso de evaluación, pues proporciona información para la aplicación de los indicadores, y representa la diferencia entre los ingresos y egresos.

En el presente trabajo se calcula, que el flujo neto para el primer año es de \$6.540,8 lo que evidencia que genera el suficiente dinero para cubrir las obligaciones financieras de la empresa. Se ve conformado por cuatro elementos básicos los ingresos de operación, los egresos de operación, los egresos de inversión y el valor de salvamento, que son las depreciaciones y amortizaciones.

Se interpreta a estos resultados de forma anual, durante los años de vida útil del proyecto, en la que se refleja las variaciones de un año a otro por los diferentes ingresos y egresos que se generan.

Cuadro N 36.- Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
Años	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Ventas		86.400,0	92.160,0	97.920,0	103.680,0	109.440,0
Valor residual				435,0		3.122,1
Capital propio	12.581,6					
Total ingresos	12.581,6	86.400,0	92.160,0	98.355,0	103.680,0	112.562,1
Egresos						
Activo fijo	4.797,0					
Activo diferido	2.000,0					
Activo circulante	5.784,6					
Presupuesto de Operación		70.454,1	72.182,5	73.954,0	75.991,0	77.851,7
(-) Depreciación y amortización de AD.		1.039,2	1.039,2	1.039,2	1.260,6	1.260,6
15% utilidad trabajadores		2.391,9	2.996,6	3.594,9	4.153,4	4.738,2
25% Impuesto a la Renta		3.388,5	4.245,2	5.092,8	5.883,9	6.712,5
Total de egresos	12.581,6	77.273,7	80.463,6	83.680,9	87.288,8	90.563,1
Flujo De Caja	-	9.126,3	11.696,4	14.674,1	16.391,2	21.999,0

Elaboración: La autora.

Fuente: Cuadro N.- 34

VALOR ACTUAL NETO

Con la información del flujo de caja se procede a calcular el primer indicador de la evaluación financiera el mismo que determina qué valor se va a ganar en el horizonte del proyecto, Este indicador de evaluación financiera señala el saldo actual, que resulta luego de la vida útil del proyecto, es decir, el valor que tiene la inversión a través del tiempo, bajo este concepto es factible de realizarlo cuando el valor actual neto es positivo.

Si el VAN es > 1 el proyecto tendrá rentabilidad mayor a 0.

Si el VAN es $= 1$ el proyecto es indiferente.

Si el VAN es < 1 el proyecto no es rentable.

Para el presente proyecto, se tomara en cuenta la tasa de interés del Banco de Loja, que es del 15%

Cuadro N.- 37 Valor Actualizado Neto

AÑOS	Actualización		
	Flujo Neto	Factor (15%)	Valor Actual
0	12.581,6		
1	9.126,32	0,86957	7.935,93
2	11.696,45	0,75614	8.844,20
3	14.674,14	0,65752	9.648,48
4	16.391,16	0,57175	9.371,70
5	21.998,98	0,49718	10.937,38
Sumatoria			46.737,70
Valor de la Inversión			12581,59
VAN			34.156,11

Elaboración: La autora.

Fuente: Cuadro N.- 38

$$VAN = \sum \text{VALOR ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN}$$

$$VAN = 46.737,70 - 12581,59$$

$$VAN = 34.156,11$$

ANALISIS.- El valor actual neto del proyecto al finalizar su vida útil será de **\$34.156,11** mismo que es mayor a cero, por lo tanto se acepta el proyecto, siendo la inversión conveniente.

TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de la inversión sea igual a cero, es decir que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

Cuando la TIR es mayor que la tasa de interés, el rendimiento que obtendrá el inversionista realizando la inversión es mayor que el que obtendrá en la mejor inversión alternativa, por lo tanto conviene realizar la inversión.

Esto representa que el valor de su empresa, aumenta durante su etapa de operación, en este proyecto es conveniente invertir de acuerdo a los criterios de evaluación, puesto que el VAN es positivo mayor a 1 debe aceptarse la inversión.

Grafico N.- 38 Tasa Interna de Retorno

Año	Flujo de Caja	Factor Actualizado Menor	Valor Actualizado	Factor Actualizado Mayor	Valor Actualizado
0	12581,59	88		89	
1	9126,32	0,531914894	4854,428	0,529100529	4828,74
2	11696,45	0,282933454	3309,317	0,27994737	3274,39
3	14674,14	0,150496518	2208,407	0,148120302	2173,54
4	16391,16	0,080051339	1312,135	0,07837053	1284,58
5	21998,98	0,0425805	936,728	0,041465889	912,21
Sumatoria			12621,014	Sumatoria	12473,46
(-) Inversión			12581,590	(-) Inversión	12581,590
Van Tm			39,424	Van TM	-108,127

Elaboración: La autora.

Fuente: Cuadro N.- 38

$$TIR = Tm + Dt * \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 88 + 1 * \frac{39,424}{39,424 - (-108,127)}$$

$$TIR = 88,27 \%$$

ANALISIS.- Al aplicar la TIR se realizó el método de tanteo entre las dos tasas expuestas (88% y 89%) para encontrar tanto la tasa menor positiva y la tasa mayor negativa, es por eso que se puede observar la TIR para el inversionista es del 88,27%, lo que significa que el proyecto es rentable.

RELACION BENEFICIO COSTO

La relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto. Para esto se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- Si la RBC es mayor a 1 se debe realizar el proyecto

- Si la RBC es igual a 1 es indiferente realizar el proyecto
- Si la RBC es menor a 1 se debe rechazar el proyecto.

Gráfico N.- 39 Relación Beneficio Costo

Año	Costos Actualizados			Ingresos Actualizados		
	Costo Original	Factor Actualizado	Valor Actualizado	Costo Ingresos Originales	Factor Actualizado	Valor Actualizado Ingresos
0		15%		15%	12%	
1	70454,08	0,869565	61264,42	86400,00	0,8695652	75130,43
2	72182,51	0,756143	54580,35	92160,00	0,7561436	69686,20
3	73953,98	0,657516	48625,94	98355,00	0,6575162	64670,01
4	75990,96	0,571753	43448,08	103680,00	0,5717532	59279,38
5	77851,74	0,497176	38706,08	112562,07	0,4971767	55963,24
	Total Valor Actualizado Costo		246624,86	Total Valor Actualizado Ingresos		324729,26

Elaboración: La autora.

Fuente: Cuadro N.- 38

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{246624,86}{324729,26}$$

$$RBC = 1,31$$

ANÁLISIS:

Esto significa, que por cada dólar invertido, la empresa gana 31 centavos de dólar.

Por lo tanto el proyecto es aceptable, porque el valor es mayor a 1.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial. Para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión.

Gráfico N.- 40 Periodo de Recuperación de Capital

AÑOS	ACTUALIZACION		
	INVERSION	FLUJO DE CAJA	Flujo Acumulado
0	12581,59		
1		9126,32400	
2		11696,44955	20822,8
3		14674,13842	
4		16391,16495	
5		21998,98395	

Elaboración: La autora.

Fuente: Cuadro N.- 38

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{(\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos})}{\text{Flujo Neto del Año que Supera la Inversión}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{12581,59 - 20822,8}{11696,44955}$$

$$\text{PRC} = 1,60$$

1	1	1 Años
0,60 * 12	7,2	Siete Meses
0,2 * 30	6	Seis Días

La Inversión se recupera en un año, siete meses y seis días.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos. El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad de este proyecto es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad del mismo frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes. El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

Cuadro N.- 41 Análisis de Sensibilidad con un incremento de costos de 19%

COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO INCREMENTA- DO	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACION				
			FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
	19%			47	-12581,59		-12581,59
70454,08	84.263,08	86.400,0	2.136,92	0,68027210	1.453,7	0,675675676	1.443,9
72182,51	86.330,28	92.160,0	5.829,72	0,46277014	2.697,8	0,456537619	2.661,5
73953,98	88.448,96	98.355,0	9.906,04	0,31480962	3.118,5	0,308471364	3.055,7
75990,96	90.885,18	103.680,0	12.794,82	0,21415620	2.740,1	0,208426597	2.666,8
77851,74	93.110,68	112.562,1	19.451,39	0,14568449	2.833,8	0,140828782	2.739,3
				VAN Tm	262,29	VAN TM	-14,41

Fuente: Cuadro N.- 38

Elaboracion: La autora

$$\text{NTIR} = T_m + D_t * \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}$$

$$\text{NTIR} = 47 + 1 * \frac{262,29}{262,29 - (-14,41)}$$

$$\text{NTIR} = 47,95$$

$$\text{TIR DEL PROYECTO} = 88,2$$

1. Diferencia de TIR = Tir del proyecto – Ntir

$$\text{Diferencia de TIR} = 88,2 - 47,95$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 41,75\%$$

2. Porcentaje de Variación:

$$\% \text{Variación} = (\text{Diferencia de Tir} / \text{TIR del proyecto}) \times 100$$

$$\% \text{Variación} = 47,45\%$$

3. SENSIBILIDAD

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{Variación} / \text{NuevaTir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

ANALISIS:

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en los costos es de 46 % ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo lo que indica que el proyecto es rentable.

Cuadro N.- 42 Análisis de Sensibilidad con una disminución de ingresos de 14%

COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ACTUALIZADO	ACTUALIZACION				
			FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		14%		55	-12581,59	56	-12581,59
70454,08	86.400,0	74.304,0	3.849,9	0,64516129	2.483,8	0,641025641	2.467,9
72182,51	92.160,0	79.257,6	7.075,1	0,416233091	2.944,9	0,410913872	2.907,3
73953,98	98.355,0	84.585,3	10.631,3	0,268537478	2.854,9	0,263406328	2.800,4
75990,96	103.680,0	89.164,8	13.173,8	0,173249986	2.282,4	0,168850211	2.224,4
77851,74	112.562,1	96.803,4	18.951,6	0,111774184	2.118,3	0,108237314	2.051,3
				Van Tm	102,70	Van TM	-130,40

Elaboracion: La autora

$$NTIR = Tm + Dt * \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

$$NTIR = 55 + 1 * \frac{102,70}{102,70 - (-130,40)}$$

$$NTIR = 55,44$$

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 88,2$$

1. Diferencia de TIR = Tir del proyecto – Ntir

$$\text{Diferencia de TIR} = 88,2 - 55,4$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 32,76\%$$

2. Porcentaje de Variación:

$$\% \text{ Variación} = (\text{Diferencia de Tir} / \text{TIR del proyecto}) \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = 54,6\%$$

3. SENSIBILIDAD

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{ Variación} / \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,98$$

ANALISIS:

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en los costos es de 14% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo lo que indica que el proyecto es rentable.

h) CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad del presente proyecto se tiene información necesaria y suficiente que permite llegar a las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado que se realizó en la ciudad de Loja, a las familias de Loja, determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este servicio.
- Después de haber realizado el estudio de mercado, se llegó a concluir que existe una demanda insatisfecha que no es atendida y a la vez se detectó las necesidades de los niños y jóvenes que harán uso del servicio
- Existe una demanda insatisfecha, en el año 2018 de 19702 familias.
- La implementación de la escuela profesional de Danza y Coreografía estará localizada en el centro de la ciudad de Loja esto es en la Avn. Orillas del Zamora, entre Juan de Salinas y Clodoveo Carrión, barrio Las Palmeras, del canton y ciudad de Loja. Y estará dotado de los servicios indispensables para el normal funcionamiento de la empresa.
- El proceso de ejecución del servicio será con instructores capacitados es decir se brindará un servicio de óptima calidad y a precios moderados
- La empresa estará constituida jurídicamente como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada y su razón social será: brindar el servicio de formación dancística profesional para niños y jóvenes, cuya edad oscile entre cuatro y quince años, con personal capacitado satisfaciendo las necesidades de nuestros usuarios y su mercadeo se realizará en la Ciudad de Loja
- El monto total de la inversión será de \$12581,59 el cual será financiado por en su totalidad por la autora del proyecto.

- El precio establecido por el uso del servicio será de \$40 mensuales por persona durante los cinco primeros años de vida de la empresa.
- El proyecto es factible ya que el VAN es mayor a 0, asciende a la suma de \$34.156,11 siendo este valor superior a la inversión.
- La Tasa Interna de Retorno que nos permite tomar la decisión de invertir o no en el proyecto, asciende a 88% siendo este valor satisfactorio para realizar el mismo.
- El tiempo de recuperación de la inversión es aproximadamente de 1 año siete meses y seis días.
- Por cada dólar invertido la empresa gana 31 ctvs. de utilidad.
- Según el Análisis de Sensibilidad realizado se determina que el proyecto no es sensible al incremento del 19% en costos y a la disminución del 14% en ingresos

i) RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de investigación creo prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es recomendable económicamente de acuerdo a los resultados obtenidos, además se cuenta con un amplio mercado.
- A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa empresarial, tomar en consideración el presente proyecto ya que es totalmente factible.
- Para que la Escuela de Danza Clásica – Contemporánea en edades comprendidas entre cuatro y quince años tenga más aceptación en el mercado es necesario realizar una profunda campaña publicitaria a fin de lograr difundir todos los beneficios del servicio.
- La contratación de mano de obra local (instructores) es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación que se suscita en nuestra ciudad y provincia.
- Se deberá evaluar a los instructores cada 3 meses para saber si las clases y el aprendizaje por parte los niños y jóvenes están en sintonía y si hay alguna sugerencia para mejorar.

j) BIBLIOGRAFIA

- Baca G., (2010) Evaluación de Proyectos, sexta edición,
- Chain, N. (2007). Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación. Prentice Hall, México.
- Córdova, M., (2012). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá. Colombia: Ecoe
- Domingo, A. (2012). Dirección y gestión de proyectos de inversión. México
- Fernández, E. (2007). Los proyectos de inversión. Costa Rica. Tecnológica
- Flores J., (2010), Proyectos de Inversión para las PYME, segunda edición, Bogotá, Ecoe Ediciones.
- Ferre, J. Trenzano L. & Ferre, L. (2003). Investigación de mercados estratégica. España, Barcelona: Liverduplex.
- Fleitman J., (2000), Negocios Exitosos, McGraw-Hill.
- Galindo R., (2012), Formulación y Evaluación de proyectos.
- Gavilanes, J. (2012, junio 30). Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización
- Guzmán, D., (2005), Contabilidad Financiera. Bogotá. Colombia: Universidad del Rosario
- Kotler P., Bloom P., & Hayes T., (2004), El Marketing de Servicios. Profesionales, Primera Edición, Ediciones Paidós Ibérica S.A
- Lara B.(2010), Como elaborar proyectos de inversión paso a paso, Quito Ecuador
- Palacio, I., (2010). Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos. Colombia: Universidad del Rosario.
- Randall G., (2003), Principios de Marketing, Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003,
- Stanton W., & Etzel M. y Walker B., (2004). Fundamentos de Marketing, 13va. Edición, Mc Graw Hill,

- Miguel, A., (2001). Proyectos de Inversión. México. Mc Connell, Campbell R., & Brue S. L., (1997), Economía, McGraw-Hill
- Morales J., (2009), Proyecto de Inversión Evaluación y Formulación la primera edición, McGraw-Hill/interamericana editores, s.a. de C.V.
- Vidales, L., (2003). Glosario de términos financieros. México: Plaza y Valdés.

k) ANEXOS

ANEXO 1.- ANTE PROYECTO

PROBLEMÁTICA

El arte dancístico, en nuestro país, tiene una gran acogida entre jóvenes y niños, habiendo una diversidad de academias a nivel local y nacional, desgraciadamente, son muy pocas las escuelas de formación dancística profesional, que cuentan con personal capacitado y formado en este arte, por lo cual los niños y jóvenes se ven obligados a aprender de forma empírica y general.

A nivel nacional, nuestro país cuenta con tan solo cuatro escuelas dancísticas profesionales, las cuales son: El Conservatorio Profesional Pedro Aranaz - Cuenca; el Instituto De Danza Raymond Mauge Thoniel, Guayaquil; la Casa de la Cultura Benjamín Carrión, Quito, y el Conservatorio Nacional de Danza, Quito.

Como podemos notar, existe un mínimo de escuelas dancísticas profesionales a nivel nacional, de igual manera, en la ciudad de Loja no existen este tipo de escuelas, razón por la cual los jóvenes que deseen profesionalizarse en este arte, se ven obligados, desde temprana edad, a abandonar sus familias, y aventurarse en ciudades desconocidas.

Por otra parte la ciudad de Loja, cuenta con diversas academias, cuyos profesores son aficionados a este arte, y cuya formación fue realizada en otras ciudades o países.

Entre las academias de danza a nivel local tenemos: Loxa Dance, Fuego, Reyso Dance, Maktub, Bet Box, Tanz Reguens, etc., todas estas academias no tienen la posibilidad de brindar una formación profesional, sino que simplemente se limitan a dar talleres generales y básicos cuya duración va desde uno a cinco meses.

Con estos antecedentes, me parece importante resaltar la urgente necesidad de crear un centro de formación dancística profesional, en la cual se enseñe de forma artística, técnica y practica este arte, ya que Loja, al ser considerada cuna de artistas, debe contar con un centro de formación para este tipo de actividades.

Con la creación de la escuela de danza, este arte será difundido a la niñez y juventud lojana, proyectando para las siguientes décadas, una mayor cantidad de personas capacitadas en este tema.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una Escuela de Danza Clásica y Contemporánea, en edades comprendidas entre cuatro y quince años en la Ciudad de Loja.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un estudio administrativo, en donde se defina el tipo de organización, niveles jerárquicos, organigramas, cargos y funciones de los mismos.
- Realizar un estudio de mercado para definir la oferta y demanda del servicio de enseñanza de danza, y establecer su estrategia de comercialización.
- Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad de abastecimiento de la institución, estructura de la empresa, ingeniería del proyecto, y manual de funciones.
- Realizar un estudio financiero para determinar los costos y gastos en los que incurran mediante la implementación del proyecto y durante su vida útil.
- Realizar una evaluación financiera para establecer la rentabilidad y factibilidad que tendría el proyecto al momento de ser implementado.

CRONOGRAMA

En el siguiente cronograma de trabajo se da a conocer cuáles son las actividades que se tiene que cumplir durante la realización del presente proyecto.

Tiempo Artículos	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración del Plan de Investigación																								
Elaboración y aplicación de encuestas																								
Tabulación e interpretación de resultados																								
Determinación de la oferta y demanda																								
Determinación del tamaño y localización de la empresa																								
Determinación de la Ingeniería del proyecto																								
Efectuar el estudio organizacional																								
Realización del estudio financiero																								
Elaboración de la evaluación financiera a través de indicadores																								
Entrega del borrador																								
Revisión del informe final																								
Disertación publica																								

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

PRESUPUESTO

N	DETALLE	PRECIOS POR UNIDAD	UNIDADES	PRECIO TOTAL
1	Movilidad	1,50\$	30	45
1	Impresión	0,15	400	60
1	Copias	0,02	1000	20
1	Carpetas	0,50	12	6
1	Internet	0,80	300	240
	Laptop	800	1	800
	Imprevistos	20	2	40
1	Esferográficos	0,40	3	1,2
TOTAL		823,37\$		1212,2\$

Fuente: La autora

Elaboración: La autora

FINANCIAMIENTO:

La autora asumirá en su totalidad el costo para la elaboración del presente proyecto.

ANEXO 2.- POBLACION DE LA CIUDAD DE LOJA

¿CUÁL ES LA SITUACIÓN A NIVEL DE LOS CANTONES?

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres ****	Analfabetismo	Edad promedio
Calvas	13.950	6,3%	14.235	6,2%	28.185	8.986	8.971	6.768	439,3	6,2%	31
Catamayo	15.226	6,9%	15.412	6,8%	30.638	9.950	9.934	7.589	379,8	5,1%	29
Celica	7.506	3,4%	6.962	3,1%	14.468	4.505	4.500	3.483	513,3	7,2%	29
Chaguarpamba	3.734	1,7%	3.427	1,5%	7.161	3.306	3.300	1.983	466,2	6,8%	33
Espindola	7.598	3,4%	7.201	3,2%	14.799	4.416	4.412	3.443	496,6	12,1%	30
Gonzanamá	6.390	2,9%	6.326	2,8%	12.716	5.682	5.675	3.606	446,2	9,0%	34
Loja	103.470	46,9%	111.385	48,8%	214.855	71.105	70.961	54.729	347,7	3,2%	29
Macará	9.649	4,4%	9.369	4,1%	19.018	5.928	5.913	4.696	416,0	5,3%	30
Olmedo	2.422	1,1%	2.448	1,1%	4.870	2.103	2.101	1.373	461,0	7,5%	34
Paltas	11.881	5,4%	11.920	5,2%	23.801	9.016	9.010	6.196	478,6	6,7%	32
Pindal	4.502	2,0%	4.143	1,8%	8.645	2.477	2.473	2.008	490,7	8,6%	29
Puyango	7.886	3,6%	7.627	3,3%	15.513	5.572	5.563	4.014	413,8	6,5%	30
Quingala	2.221	1,0%	2.116	0,9%	4.337	1.574	1.570	1.142	414,5	11,0%	34
Saraguro	14.123	6,4%	16.060	7,0%	30.183	13.800	13.788	7.644	476,2	15,5%	28
Sozoranga	3.795	1,7%	3.670	1,6%	7.465	2.726	2.725	1.838	548,1	7,7%	32
Zapotillo	6.441	2,9%	5.871	2,6%	12.312	4.162	4.150	3.196	518,3	11,3%	29
Total	220.794	100%	228.172	100%	448.966	155.308	155.046	113.708			

* Particulares v colectivas ** Particulares *** Particulares ocupadas con personas presentes **** Niños menores de cinco años por 1000 mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años)

Fuente: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/loja.pdf>

• El cantón LOJA cuenta con 14 parroquias.	
• Representa el 17.1% del territorio de la provincia de LOJA (aproximadamente 1.9 mil km2).	
Población:	214.9 mil hab. (47.9% respecto a la provincia de LOJA).
Urbana:	79.3%
Rural:	20.7%
Mujeres:	51.8%
Hombres:	48.2%
PEA:	53.2% (52.1% de la PEA de la provincia de LOJA)
Fuente: INEC - Censo de Población y Vivienda 2010	

Fuente: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1101_LOJA_LOJA.pdf

www.inec.gob.ec www.ecuadorencifras.com ECUADOR CUENTA CON EL INEC 							
TASA DE CRECIMIENTO DEL 2010							
Código	Nombre de parroquia	Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010			Tasa de Crecimiento Anual 1990 - 2001		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	1,96%	1,93%	1,95%	2,06%	2,14%	2,10%
10150	CUENCA	2,04%	1,83%	1,93%	3,17%	3,03%	3,10%
10151	BAÑOS	3,76%	3,32%	3,52%	-1,01%	-0,07%	-0,51%
100652	LA MERCED DE BUENOS AIRES	2,26%	2,03%	2,15%	-0,22%	-0,14%	-0,18%
100653	PABLO ARENAS	0,41%	0,37%	0,39%	-0,74%	-0,33%	-0,54%
100654	SAN BLAS	0,91%	0,74%	0,82%	0,55%	0,99%	0,78%
100655	TUMBABIRO	-0,04%	0,38%	0,17%	0,48%	0,67%	0,57%
110150	LOJA	2,84%	2,48%	2,65%	2,12%	2,44%	2,29%
110151	CHANTACO	-1,33%	-1,15%	-1,23%	-1,79%	-1,79%	-1,79%
110152	CHUQUIRIBAMBA	-0,80%	-0,76%	-0,78%	-1,14%	-1,05%	-1,09%
110153	EL CISNE	0,75%	0,61%	0,68%	-1,97%	-1,16%	-1,56%

Fuente: www.ecuadorencifras.com

ANEXO 3.- FORMATO DE ENCUESTAS



En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja, me permito solicitarle de la manera más comedida se sirva responder el siguiente cuestionario cuya información tiene por objeto determinar la factibilidad de la creación de una Escuela de Danza Clásica Contemporánea en la ciudad de Loja. La información es confidencial y será manejada exclusivamente por el investigador

1. ¿En su familia existe alguna persona que haya participado de un taller de baile en general?

Si ()

No ()

2. ¿Esta persona participa actualmente en un taller de baile, danza o coreografía?

Si ()

No ()

En caso de que su respuesta haya sido positiva

a. ¿Cuál fue el costo que debió cancelar por dicho taller?

b. ¿En qué academia adquiere dicho servicio?

c. ¿Durante cuánto tiempo utilizo dicho servicio?

Un mes ()

Dos meses ()

Tres meses ()

Otro ()

3. ¿Le gustaría que en la ciudad de Loja se cree una escuela formativa de danza y coreografía?

Si ()

No ()

4. ¿Si en la ciudad de Loja, se creara una escuela de formación dancística profesional, inscribiría a esta persona en la escuela?

Si ()

No ()

5. ¿Qué precio mensual estaría dispuesto a pagar por este servicio?

40\$ a 50\$ ()

50\$ a 60\$ ()

Otro ()

Especifique.....

.....

6. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por el uso de este servicio?

Descuento del 20% para el segundo hermano ()

Costo de la matricula con zapatillas incluidas ()

Por el pago adelantado del taller completo (un año de duración) se elimina el valor de la matricula ()

7. ¿En qué lugar le gustaría que se ubique la escuela?

8. Indique que emisoras sintoniza diariamente y en que horario

Emisora	Hora

9. Indique que características le gustaría en el nuevo servicio

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 4.- FORMATO DE ENTREVISTA



En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja, me permito solicitarle de la manera más comedida se sirva responder el siguiente cuestionario cuya información tiene por objeto determinar la factibilidad de la creación de una Escuela de Danza Clásica Contemporánea en la ciudad de Loja. La información es confidencial y será manejada exclusivamente por el investigador

1- Que estilo de baile enseña en su academia

.....
.....

2. Cuantos meses al año labora su academia

.....
.....

3. Que cantidad aproximada de alumnos (niños y jóvenes) asisten anualmente a su academia

.....
.....

4. Los niños y jóvenes que asisten a los talleres, lo hacen de forma constante desde el inicio hasta el final del taller

.....
.....

5. Cual cree usted que sea la razón por la que los niños y jóvenes no culminan el taller ofertado

.....
.....

6. Podría darnos un aproximado de la cantidad de servicios que vende durante un año

.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 5.- INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

HERRAMIENTAS: Los complementos para el trabajo de la escuela son los siguientes:

HERRAMIENTAS				
Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Barras	Unidad	4	50	200
Espejos	Plancha	5	75	375
Colchonetas	Unidad	25	8	200
Flash memory	Unidad	12	6	72
TOTAL				847

Fuente: Cerrajería Graiman, almacenes Cristal

Elaboración: La autora

El costo total de herramientas asciende a \$ 847

DEPRECIACION DEL EQUIPO DE HERRAMIENTAS				
Valor del Activo: 847				
Depreciación: 10 %				
Vida Útil: 10 años				
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	847,00	84,7		762,3
1	762,30		76,2	686,1
2	686,07		76,2	609,8
3	609,84		76,2	533,6
4	533,61		76,2	457,4
5	457,38		76,2	381,2
6	381,15		76,2	304,9
7	304,92		76,2	228,7
8	228,69		76,2	152,5
9	152,46		76,2	76,2
10	76,23		76,2	0,0

Fuente: SRI

Elaboración: La autora

MUEBLES Y ENSERES: Comprende todos los bienes que se necesita para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo para la función que fueron diseñadas.

MUEBLES Y ENSERES				
ACTIVO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de sonido	Unidad	1	600	600
Escritorios	Unidad	2	250	500
Sillas	Unidad	12	25	300
Armario	Unidad	1	200	200
Archivador	Unidad	2	100	200
TOTAL				1800

Fuente: Prove Mueble

Elaboración: La autora

El total de muebles y enceres es de \$ 1800.

DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES				
Valor del Activo: 1800				
Depreciación: 10 %				
Vida Útil: 10 años				
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	1800,00	180		1620,0
1	1620,00		162,0	1458,0
2	1458,00		162,0	1296,0
3	1296,00		162,0	1134,0
4	1134,00		162,0	972,0
5	972,00		162,0	810,0
6	810,00		162,0	648,0
7	648,00		162,0	486,0
8	486,00		162,0	324,0
9	324,00		162,0	162,0
10	162,00		162,0	0,0

Fuente: SRI

Elaboración: La autora

EQUIPO DE CÓMPUTO: Para la institución se adquirirá el siguiente equipo de cómputo.

Equipo De Computo				
Activo	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computador de escritorio	Unidad	2	600	1200
Impresora	Unidad	1	250	250
TOTAL				1450

Fuente: SISPROCOMPU

Elaboración: La autora.

El total de equipo de cómputo es de \$ 1450, cabe recalcar, que el equipo de cómputo tiene una vida útil de 3 años, mientras que el presente proyecto tiene una vida útil de cinco años, por lo tanto es necesario hacer una reinversión en el equipo de cómputo, terminados los tres años de vida útil.

DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO				
Valor del Activo: 1450				
Depreciación: 33 %				
Vida Útil: 3,3 años				
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	1450,00	435,04		1015,0
1	1014,96		338,0	677,0
2	676,98		338,0	339,0
3	339,00		338,0	0

Fuente: SRI

Elaboración: La autora

REINVERSION EN EL EQUIPO DE CÓMPUTO: Para los siguientes años de vida del proyecto, se realizara una reinversión en el equipo de cómputo.

EQUIPO DE COMPUTO				
ACTIVO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de escritorio	Unidad	2	600	1200
Impresora	Unidad	1	250	250
TOTAL				1450

Fuente: SISPROCOPU

Elaboración: La autora.

El total de reinversión en el equipo de cómputo es de \$ 2400.

DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO				
Valor del Activo: 2400				
Depreciación: 33 %				
Vida Útil: 3,33 años				
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	2400,00	720,07		1679,9
1	1679,93		559,4	1120,5
2	1120,51		559,4	561,1
3	561,10		559,4	0

Fuente: SRI

Elaboración: La autora.

LETRERO: Se colocara un letrero en plotter, para que el público identifique la empresa

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Letrero	Unidad	1	700	700
TOTAL				700

Fuente: Disensa, Prove mueble.

Elaboración

: La autora.

El total de registro del letrero es de \$ 700.

DEPRECIACION DEL LETRERO				
Valor del Activo: 700				
Depreciación: 10 %				
Vida Útil: 10 años				
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	700,00	70,00		630,0
1	630,00		63,0	567,0
2	567,00		63,0	504,0
3	504,00		63,0	441,0
4	441,00		63,0	378,0
5	378,00		63,0	315,0
6	315,00		63,0	252,0
7	252,00		63,0	189,0
8	189,00		63,0	126,0
9	126,00		63,0	63,0
10	63,00		63,0	0,0

Fuente: SRI.

Elaboración: La autora.

ANEXO 6.- INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS

ESTUDIOS PREELIMINARES: Son los valores correspondientes al estudio realizado para conocer si un proyecto es factible o no.

ESTUDIOS PRELIMINARES				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estudios Preliminares	Unidad	1	400	400
TOTAL				400

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La autora

El total de estudios preliminares es de 400\$

GASTOS DE CONSTITUCION Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO: Para el funcionamiento de la empresa, esta debe cumplir ciertos requisitos que otorgan diversas instituciones.

GASTOS DE CONSTITUCION Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO				
Descripción	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Permiso de Funcionamiento	Unidad	1	40	40
Patente Municipal	Unidad	1	250	250
Servicio de Rentas Internas	Unidad	1	25	25
TOTAL				\$315

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La autora

El total de constitución legal de la empresa y patentes de funcionamiento asciende a 315\$

ADECUACIONES

Son los detalles que se realizaran en la empresa, para darle un estilo más apropiado.

ADECUACIONES				
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Adecuación del salón de ensayos	42	m2	25	1125
Adecuación de oficinas	8	m2	20	160
TOTAL				\$315

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La autora

El total de adecuaciones de la empresa asciende a 1385\$

AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS

Debido a que el tiempo de vida útil para el presente proyecto es de cinco años, el valor total de activos diferidos se lo dividirá para este número.

DESCRIPCION	VIDA UTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZADO ANUAL
Activos Diferidos	5	2000	400

Fuente: Varios

Elaboración: La autora.

ANEXO 7.- INVERSION EN ACTIVOS CIRCULANTES COSTOS DE PRODUCCION DEL SERVICIO

COSTO PRIMO

Mano de Obra Directa: Son las erogaciones destinadas a la contratación del personal que interviene directamente en el proceso de producción, empleando su fuerza física y capacidades intelectuales. La mano de obra directa estará integrada por 2 instructores de danza, retribuyéndoles a cambio un salario mensual de: \$400 dólares.

MANO DE OBRA DIRECTA	
COMPONENTE	COSTO
Sueldo	400
Décimo Tercero 1/12	33,33
Décimo Cuarto	32,17
Vacaciones	16,67
Aporte Patronal IESS(11,15%)	44,6
Aporte SECAP (0,5%)	2
Aporte al IECE (0,5%)	2
Fondo de Reserva 1/12 (desde el segundo año)	33,33
TOTAL	530,77
Número de trabajadores	2
Total mensual	1061,54
Total anual	12738,48

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaboración: La autora

Tomando en consideración que la institución contara con dos instructores la remuneración mensual de mano de obra asciende a \$1061,54 y su costo anual asciende a \$12738,48, es importante recalcar que la capacidad de trabajo será alternada, de forma que un instructor dará una hora de clases, seguido del segundo instructor, con la segunda hora de clases: y así alternadamente, dado que no es posible físicamente rendir 6 horas continuas de trabajo físico.

Es necesario enfatizar, que según el Código del Trabajo, los fondos de reserva son atribuidos al trabajador después del segundo año de mantener la relación laboral de forma continua con el mismo empleador

COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION

Representan los valores monetarios empleados en la adquisición de elementos, que serán utilizados para complementar la producción del servicio final. En este grupo se encuentran: los materiales indirectos, la mano de obra indirecta, servicios básicos, indumentaria del personal y mantenimiento de maquinaria y arriendo. Cabe mencionar que no se necesitaran materiales indirectos de producción del servicio.

Mano de Obra Indirecta Este rubro comprende las erogaciones destinadas para el personal que trabaja en el área operativa, y que se encuentran involucrados indirectamente en los procesos de producción del servicio, sirviendo de apoyo en actividades de supervisión, control y vigilancia. La mano de obra indirecta estará integrada por: un jefe de instructores, con un sueldo mensual que asciende a \$842,39dólares.

MANO DE OBRA INDIRECTA	
COMPONENTE	COSTO
Sueldo	400
Décimo Tercero 1/12	33,33
Décimo Cuarto	32,17
Vacaciones	16,67
Aporte Patronal IESS (11,15%)	44,6
Aporte SECAP (0,5%)	2
Aporte al IECE (0,5%)	2
Fondo de Reserva 1/12 (desde el segundo año)	33,33
Total mensual	530,77
Total anual	6369,24

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: La autora

SERVICIOS BASICOS PARA LA PRODUCCION

Son todas aquellas asignaciones destinadas, a la adquisición de servicios necesarios para el funcionamiento operativo de la empresa, Para el presente proyecto se considera los siguientes servicios básicos de producción del servicio: energía eléctrica y agua potable.

AGUA POTABLE: Es el consumo mensual de agua potable que se utilizara en la planta.

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Agua Potable	m3	120	0,55	66
TOTAL MENSUAL				66
TOTAL ANUAL				792

Fuente: Municipio de Loja

Elaboración: La autora

El costo total de agua potable dentro del área de producción asciende a \$66 mensuales, y \$792 anuales

ENERGIA ELECTRICA:

Descripción	Unidad	Cantidad	CU.	CT.
Energía Eléctrica	Kw/h	400	0,2	80
TOTAL MENSUAL				80
TOTAL ANUAL				960

Fuente: Municipio de Loja

Elaboración: La autora

El costo total de energía eléctrica asciende a \$80 mensuales, y \$960 anuales.

MANTENIMIENTO DE HERRAMIENTAS

Es una actividad programada de inspecciones, reparaciones, análisis, limpieza, reajuste de las herramientas utilizadas en la producción del servicio; se realizan de forma periódica y constante.

El objetivo de las actividades de mantenimiento es la de prolongar la vida útil de los bienes, para obtener un rendimiento aceptable y óptimo.

Para calcular el costo del mantenimiento de la maquinaria se considera el 5% del total del costo, siendo el valor obtenido, la cantidad de efectivo que se debe pagar para el mantenimiento de la maquinaria. El monto mensual asciende a: \$42,25 dólares.

MANTENIMIENTO DE HERRAMIENTAS			
Descripción	Valor del Activo	Valor Mensual del Activo 5%	Costo anual
Herramientas	847	42,25	507

Fuente: Almacenes Cristal

Elaboración: La autora

Gastos Administrativos:

Los gastos administrativos comprenden todas las erogaciones correspondientes al rol de pagos del personal, gastos generales de administración como son: servicios básicos, útiles de oficina, materiales de oficina, útiles de aseo y limpieza, arriendo de local y otros imprevistos.

Salarios Administrativos

Representa la retribución económica para el personal que trabaja en el área administrativa de la empresa. En el presente proyecto se incluye los sueldos que se pagará a la gerente (\$ 750,00), secretaria (\$ 400,00), contadora (\$500,00), conserje (\$ 400,00), incluyendo todos los beneficios de ley que corresponden. El monto mensual es de: \$2684 dólares, esta cantidad asciende a: \$32207,9 dólares anuales.

PUESTO	Gerente	Secretaria	Contadora	Conserje	COSTO
RUBROS					TOTAL
Remuneración	600	400	400	400	
Décimo Tercero	50	33,3	33,3	33,3	
Décimo Cuarto	31,25	32,17	32,17	32,17	
Vacaciones	25	16,67	16,67	16,67	
Aporte Patronal (11,15%)	66,9	44,60	44,60	44,60	
Aporte al SECAP (0,5%)	3	2	2	2	
Aporte al IECE (0,5%)	3	2	2	2	
Fondo de Reserva 1/12	62,50	33,33	33,33	33,33	
TOTAL MENSUAL	841,65	530,77	530,77	530,77	2433,96
TOTAL ANUAL	11.604,5	6.369,20	6.369,20	6.369,20	29207,4

Elaboración: La autora

Suministros de Oficina: Constituyen los valores para dotar al personal administrativo.

SUMINISTROS DE OFICINA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Esferográficos	Docena	1	4,8	4,8
Papel Bond	Resma	1	3,5	3,5
Carpetas	Unidad	6	2	12
Facturas	Ciento	1	5	5
Grapas	Caja	1	1	1
Sello de caucho	Unidad	1	8	8
Tinta	Frasco pequeño	1	1,5	1,5
Total mensual				35,8
Total anual				429,6

Fuente: Graficas Santiago.

Elaboración: La autora

El costo mensual por suministros de oficina, asciende a \$35,8 y \$429,6 anuales

Suministros de Limpieza:

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Desinfectantes	Unidad	1	2	2
Escobas	Unidad	1	2,5	2,5
Trapeadores	Unidad	1	3	3
Franelas	Unidad	4	1	4
Fundas de Basura	Paquete	1	2	2
Recogedor de Basura	Unidad	1	2	2
Papel Higiénico	Paquete	4	1	4

Botes de Basura	Unidad	2	2	4
TOTAL MENSUAL				23,5
TOTAL ANUAL				282

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La autora

El costo mensual por suministros de limpieza, asciende a 23,5\$, y su valor mensual es de 282\$.

Servicios Básicos Administrativos:

Servicio Telefónico:

SERVICIO TELEFONICO				
DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Teléfono	minutos	500	0,1	50
TOTAL MENSUAL				50
TOTAL ANUAL				600

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La autora

El costo mensual por el servicio telefónico, asciende a 50\$, dando un costo anual de 600\$.

Internet:

INTERNET				
Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Internet	Megas	Ilimitado	25	300
TOTAL MENSUAL				25
TOTAL ANUAL				300

Fuente: CNT

Elaboración: La autora

El costo mensual por el servicio de Internet, asciende a 25\$, dando un costo anual de 300\$.

ARRIENDO:

Se arrendara un local con tres oficinas, mas un salón grande, para los ensayos.

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	Mensual	1	500	6000

Elaboración: La autora

El costo total por arriendo dentro asciende a \$500 mensuales, y \$6000 anuales.

GASTOS DE VENTA:

Comprende los gastos que se relacionan directamente con la venta difusión del servicio como: gastos de publicidad, gastos de personal de ventas, etc.

Jefe de Marketing o Ventas:

El jefe de marketing, es la persona encargada de realizar la publicidad para la academia, a través de diversos medios de comunicación. Su remuneración mensual será de \$655,42

Remuneración del Jefe de Ventas	
Rubros	Valor
Remuneración	400
Décimo Tercero	33,3
Décimo Cuarto	32,17
Vacaciones	16,67
Aporte Patronal (11,15%)	44,60
Aporte al SECAP (0,5%)	2
Aporte al IECE (0,5%)	2
Fondo de Reserva 1/12	33,33
TOTAL MENSUAL	530,77
TOTAL ANUAL	6.369,20

Elaboración: La autora

Publicidad: Es el costo a pagar para que el servicio se dé a conocer a través de diversos medios de comunicación.

PUBLICIDAD				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Prensa Escrita	Espacio	8	25	200
Trípticos	Ciento	1	30	30
Publicidad Web	Mensual	5	10	50
Diseño de Imagen Publicitaria	Unidad	5	25	125
Total Mensual				405
Total Anual				4860

Fuente: Diario la Hora, Facebook, e imprenta Cosmos

Elaboración: La autora.

El costo mensual de publicidad, asciende a \$405, dando un costo anual de \$4860.

ÍNDICE

CARATULA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	VI
TÍTULO.....	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
REVISIÓN DE LITERATURA	7
Marco Referencial.....	7
Marco Teórico.....	8
Empresas.....	8
Proyectos de Inversión.....	8
Estudio de Mercado.....	9
Estudio Técnico.....	12
Estudio Financiero.....	17
Evaluación financiera.....	20
MATERIALES Y MÉTODOS.....	24
RESULTADOS.....	28
DISCUSIÓN.....	43
Estudio de Mercado.....	43
Estudio Técnico.....	52
Estudio Organizacional.....	57

Estudio Financiero.....	79
Evaluación Financiera.....	95
CONCLUSIONES.....	107
RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA.....	110
ANEXOS.....	111
INDICE.....	133