



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE COMERCIO

Modelo de Negocio Previo a la Obtención del Título de Ingeniero Comercial

Plan de negocios para la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE, la cual use las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como principal recurso educativo.

Oscar Iván Pucha Gualoto

Quito, Junio 2018

Plan de negocios para la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE,
la cual use las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como
principal recurso educativo

Por

Oscar Iván Pucha Gualoto

Junio 2018

Aprobado:

Christian, E, Dávila, L, Tutor
Francisco, E, Andrade, R, Presidente del Tribunal
Jefferson, G, Reyes, S, Miembro del Tribunal
Diana, C, González, C, Miembro del Tribunal

Aceptado y Firmado: _____ 7, junio, 2018
Christian, E, Dávila, L.

Aceptado y Firmado: _____ 7, junio, 2018
Francisco, E, Andrade, R.

Aceptado y Firmado: _____ 7, junio, 2018
Jefferson, G, Reyes, S.

Aceptado y Firmado: _____ 7, junio, 2018
Diana, C, González, C.

_____ 7, junio, 2018

Francisco, E, Andrade, R.

Presidente del Tribunal
Universidad Internacional del Ecuador

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Oscar Iván Pucha Gualoto, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **Plan de negocios para la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE, la cual use las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como principal recurso educativo** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Oscar Iván Pucha Gualoto

Cédula de ciudadanía: 1715514517

Correo electrónico: oscar.puchag@gmail.com

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Oscar Iván Pucha Gualoto con cédula de ciudadanía número 1715514517 en calidad de autor del trabajo de investigación titulado Plan de negocios para la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE, la cual use las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como principal recurso educativo, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, junio de 2018



Oscar Iván Pucha Gualoto

Cédula de ciudadanía: 1715514517

Correo electrónico: oscar.puchag@gmail.com

Dedicatoria

Al gran amor de mi vida mi maravillosa esposa Tania y a mis inigualables hijos Zack y Abner quienes apasionan mi vida, la llenan de alegría y me alientan a no rendirme y a seguir adelante día tras día, los amo.

A mis cariñosos padres Ascencio y Mercedes quienes siempre están al pendiente de mi familia y a mis hermanos que han sido un gran ejemplo de esfuerzo y dedicación. Gracias por su apoyo.

Agradecimiento

A Dios el dador de la vida, la familia, la salud y la fortaleza quien en su amor me ha bendecido con estos regalos.

Agradezco a mi familia por su comprensión y paciencia durante estos años dedicados a la instrucción universitaria.

A la Universidad Internacional del Ecuador y a su cuerpo docente por permitirme obtener nuevos conocimientos y capacidades para mi vida personal y profesional.

Un agradecimiento especial al Mg. Christian Dávila, gracias por su indispensable apoyo en la realización del presente trabajo.

Resumen Ejecutivo

La calidad de la educación se ha constituido en una preocupación general de la agenda educativa actual. (Aguerrondo Inés ; Xifra Susana, 2002), las instituciones educativas en nuestro país brindan un sinnúmero de ofertas educativas, cada una con diferentes estándares educativos; en base a esta premisa se ha propuesto el presente plan de negocios que tiene como propósito demostrar la viabilidad de la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE, la cual use las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación como principal recurso educativo.

Gracias al diagnóstico de nivel local, el análisis de los principales actores en el mercado, el estudio de las fuerzas de Porter y el análisis cuantitativo de la aceptación del servicio; se pudo tener una percepción más amplia del estudio y su factibilidad. En el desarrollo de este plan se aplicó la encuesta como instrumento de recolección y medición de datos, de hecho, sus resultados ratificaron la efectividad del proyecto ya que su aceptación se evidenció en la investigación de mercados. Los indicadores financieros como el VAR y TIR establecieron que el proyecto es rentable y a futuro generará un beneficio económico y social, la institución educativa Bilingüe Joseph John Thomson entonces aportará a la sociedad una educación de calidad con rubros moderados.

Abstract

Education quality have been constituted as a general concern from education agenda. (Aguerrondo Inés ; Xifra Susana, 2002), currently in our country the educational institutions provide many educational services, each one with different educational standards; under its premise this business plan purpose to make evident the feasibility creation of bilingual educational institution with FCE level, which uses the new information and communication technologies as main learning resources.

Thanks to local diagnosis, the main actor analysis in the marketing, inquiry of Porter's forces and the quantitative investigation of acceptance service; could have a wide perception of research and its feasibility. This plan applied the survey like a data and measuring collection tool, in fact its outcomes validate the project's effectiveness since its outcome emphasized in the markets research. Financial indicator like VAR and TIR established like profitable project market plan and it generated economic and social benefits, so the Joseph John Thomson bilingual educational institution will provide high quality education with moderate budgets.

Tabla de Contenidos

Capítulo1: Análisis Situacional.....	1
Objetivos	1
Objetivo general.....	1
Objetivos específicos	1
Justificación de la idea de Negocio.....	2
Análisis del medio	4
Diagnóstico del nivel Local	4
El Concepto del Negocio	10
Servicios a ofrecer	11
Factores fundamentales de la diferenciación	12
Resumen.....	12
Capítulo 2: Investigación de Mercado	14
Los consumidores: Criterios de Segmentación del consumidor, perfil y características.....	14
Segmentación geográfica.....	14
Segmentación demográfica.....	14
Segmentación psicográfica	14
Análisis cualitativo de la aceptación del servicio	15
Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda	17
Formula de la muestra para población finita	18

Análisis de los Resultados de la Encuesta	18
Cálculo estimado de Ventas.....	21
Flujo de Ingresos proyectados	22
Resumen.....	23
Capítulo 3: Plan de Marketing	24
Establecimiento de objetivos	24
Criterios de Marketing	24
Formulación de estrategias	25
Estrategia de Venta	25
Estrategia de Precio	26
Estrategia de Distribución.....	26
Estrategia Promocional	27
Aplicaciones Marketing Mix	27
Producto	27
Precio	29
Plaza.....	29
Promoción.....	30
Resumen.....	30
Capítulo 4: Estudio Técnico.....	31
Tamaño del Proyecto	31
Ingeniería y concepción arquitectónica del Negocio	32

Descripción de la tecnología de la institución educativa, procesos del negocio y su nivel de acceso	33
Diseño del proceso productivo	35
Modelo de Gestión Organizacional	39
Diseño Organizacional, Estructura y descripción funcional.....	39
Diseño de perfiles profesionales del personal de la Organización	43
Gerencia de Recursos Humanos	45
Análisis del marco normativo	46
Constitución de la Empresa	46
Entes reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al negocio..	46
Resumen.....	46
Capítulo 5: Evaluación Financiera del Proyecto	48
Costos de Inversión, análisis comparativo.....	48
Presupuesto de costos (Activos Fijos)	48
Presupuesto de costos (Activos Corrientes).....	49
Cálculo demostrativo del Capital de trabajo.....	51
Costos de Operación y Mantenimiento, análisis comparativo.....	53
Cálculo Demostrativo y análisis del punto de equilibrio	55
Evaluación Financiera.....	56
Análisis y determinación de la tasa de descuento del proyecto	56
Cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad (VAN, TIR, Período de recuperación)	57

Balance del Proyecto	59
Resumen.....	59
Capítulo 6: conclusiones y Recomendaciones	60
Conclusiones	60
Recomendaciones	60
Limitaciones.....	61
Referencias	62
Lista de Tablas	xii
Lista de Figuras.....	xiii
Apéndice A: Matriz POAM	64
Apéndice B: Plan Estratégico de Marketing	65
Apéndice C: Encuesta Educativa	66
Apéndice D: Resultados de la Encuesta	69
Apéndice E: Estudio Técnico	74
Apéndice F: Simulación del modelo de enseñanza	76
Apéndice G: Publicidad.....	82
Apéndice H: Simulación del modelo de enseñanza	84
Apéndice I. Ley Orgánica de Educación Intercultural	86
Apéndice J: Evaluación Financiera.....	96
Apéndice K: Estadísticas de ingreso de nuevos estudiantes	111

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Presupuesto de costos Muebles y Enceres</i>	48
Tabla 2 <i>Presupuesto de costos Equipos de Computación</i>	49
Tabla 3 <i>Resumen de inversión en Activos Fijos</i>	49
Tabla 4 <i>Mínimo requerido en la caja y Bancos</i>	49
Tabla 5 <i>Resumen Inversión en Activos Corrientes</i>	50
Tabla 6 <i>Balance General Inicial</i>	50
Tabla 7 <i>Nomina Institución Educativa "Joseph John Thomson" año 1</i>	51
Tabla 8 <i>Cuadro de Provisiones beneficios de ley año 1</i>	52
Tabla 9 <i>Proyecciones de ventas</i>	53
Tabla 10 <i>Proyección de gastos</i>	54
Tabla 11 <i>Depreciaciones</i>	55
Tabla 12 <i>Estado de situación económica</i>	55
Tabla 13 <i>Cálculo del punto de equilibrio para cinco años</i>	56
Tabla 14 <i>Financiamiento del Proyecto</i>	56
Tabla 15 <i>Flujo de caja proyectada para cinco años</i>	57
Tabla 16 <i>Calculo del TIR, VAN</i>	58
Tabla 17 <i>Periodo de recuperación de la Inversión</i>	58
Tabla 18 <i>Cuadro de principales indicadores</i>	59
Tabla 19 <i>Nomina Institución Educativa "Joseph John Thomson" año 2 al año 5</i>	96
Tabla 20 <i>Cuadros de Provisiones beneficios de ley año 2 al año 5</i>	100
Tabla 21 <i>Proyección de ventas año 2 al 5</i>	104
Tabla 22 <i>Proyección de gastos año 2 al 5</i>	105
Tabla 23 <i>Tabla de amortización</i>	109

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Diagrama de Ishikawa – Problemática Educativa	4
<i>Figura 2.</i> Estratos del Nivel Socioeconómico.....	6
<i>Figura 3.</i> Propuesta de Aula Digital.....	28
<i>Figura 4.</i> Plataforma Gsuite for Education	29
<i>Figura 5.</i> Infraestructura tecnológica del aula.....	35
<i>Figura 6.</i> Inducción a la plataforma Gsuite	36
<i>Figura 7.</i> Cadena de Valor Institución Educativa Bilingüe Joseph John Thomson.....	38
<i>Figura 8.</i> Plan de estudios para el nivel de Educación General Básica.....	39
<i>Figura 9.</i> Logo institucional	40
<i>Figura 10.</i> Estructura organizacional de la Institución Educativa.....	41
<i>Figura 11.</i> Matriz POAM	64
<i>Figura 12.</i> Plan estratégico de marketing	65
<i>Figura 13.</i> Encuesta Modelo	68
<i>Figura 14.</i> Tríptico para promoción de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson (Anverso)	82
<i>Figura 15.</i> Tríptico para promoción de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson (Reverso).....	83
<i>Figura 16.</i> Plano de distribución de áreas de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson.	85
<i>Figura D 1.</i> ¿Cuántos hijos tienen?	69
<i>Figura D 2.</i> ¿El nivel económico de su hogar lo define como?	69
<i>Figura D 3.</i> ¿En qué institución educativa estudia su hijo?	69
<i>Figura D 4.</i> ¿En qué sector se ubica la institución?	70

Figura D 5. ¿En cuántas instituciones educativas ha estado su hijo?	70
Figura D 6. ¿La institución educativa prepara a su representado específicamente para aprobar el examen Ser Bachiller?	70
Figura D 7. ¿La institución educativa prepara a su representado para la obtención del certificado FCE (Certificación de nivel B2 del idioma inglés)?.....	71
Figura D 8. ¿La institución educativa utiliza las Tics (Tecnologías de la Información y Comunicación) como recurso didáctico en todas las materias impartidas?.....	71
Figura D 9. ¿Cuánto estaría Usted dispuesto a pagar mensualmente a una institución que brinde los servicios mencionados en la pregunta anterior?.....	71
Figura D 10. ¿Está totalmente satisfecho con los servicios que le presta la institución educativa donde su hijo estudia actualmente?	72
Figura D 11. ¿Si usted supiera que su representado al finalizar el tercero de bachillerato va a alcanzar un puntaje alto en el examen Ser Bachiller, va a adquirir el FCE y va a tener un dominio de las Tecnologías de la Información y Comunicación; optaría por el servicio de esta institución?	72
Figura D 12. Califique en orden de importancia los criterios para la elección de una institución educativa donde 5 es muy importante y 1 nada importante.....	73
<i>Figura E 1. Administración Zonal Eugenio Espejo</i>	<i>74</i>
<i>Figura E 2. Ubicación de la Institución Educativa en la Parroquia Llano Chico.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura F 1. Creación de aula virtual en Google Classroom</i>	<i>76</i>
<i>Figura F 2. Agregando actividades al aula virtual</i>	<i>76</i>
<i>Figura F 3. Insertar material de clase</i>	<i>77</i>
<i>Figura F 4. Documento colaborativo en Documentos de Google</i>	<i>78</i>

<i>Figura F 5.</i> Evaluación de actividades en Formularios de Google	78
<i>Figura F 6.</i> Invitación a participantes	79
<i>Figura F 7.</i> Clase presentada en línea vía Hangouts	79
<i>Figura F 8.</i> Creación de Tarea en Google Classroom	80
<i>Figura F 9.</i> Generación de anuncios y preguntas en la plataforma Classroom	81
<i>Figura F 10.</i> Reporte de trabajos y calificaciones en Hojas de Cálculo de Google.	81

Capítulo1: Análisis Situacional

Este segmento mostrará la investigación y análisis de mercado que principalmente se enfocará en adquirir la información necesaria que determine la viabilidad en la creación de una Institución Educativa bilingüe con nivel FCE, la misma se ubicará en el sector Norte de la ciudad de Quito en la parroquia Llano Chico y brindará excelencia educativa mediante la precisión en la enseñanza de los contenidos para dar el examen Ser bachiller así también incluirá la certificación del First Certificate in English “FCE” al finalizar el tercero de bachillerato, éstas propuestas educativas se manejarán bajo el uso exclusivo de las NTICS en todo el proceso de enseñanza-aprendizaje como recurso principal de manera que solvete las necesidades y requerimientos de los estudiantes de entre 5 a 18 años de edad.

VARIABLES como la oferta, la demanda, precios, estrategias, necesidades, características y conductas de los clientes potenciales forman parte del análisis del estudio de mercado, también describe puntualmente el problema, los objetivos a alcanzar, la justificación de la idea de negocio, el análisis del medio que incluye el análisis PESTEC y el análisis Porter y finalmente el resumen del capítulo.

Objetivos

Objetivo general

Desarrollar un Plan de Negocios para la creación de una institución educativa bilingüe con nivel FCE, la cual use las Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación como principal recurso educativo.

Objetivos específicos

Realizar el análisis de los modelos de PESTEC y Porter de modo que se pueda determinar el estado situacional de la institución educativa bilingüe.

Elaborar una Investigación de Mercado identificando la oferta y la demanda de educación básica superior y bachillerato general unificado en la ciudad de Quito de manera que establezca cual será la demanda potencial.

Desarrollar el modelo de gestión organizacional de la institución educativa bilingüe definiendo su filosofía corporativa, capacidad instalada y la imagen corporativa con la cual se presentará en la macro y micro localización que se establezca.

Preparar un estudio financiero que mediante la utilización de los indicadores VAN y TIR se determine la viabilidad económica del proyecto y su retorno de inversión.

Llevar a cabo un estudio de impacto el cual identifique los requerimientos legales, tributarios y educativos que la institución educativa bilingüe precisa para su correcto funcionamiento.

Justificación de la idea de Negocio

En la actualidad la educación formal es la base fundamental para garantizar una buena calidad de vida, así lo establece el Plan Nacional del Buen vivir:

Uno de los grandes retos del Buen Vivir es mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos. Para lograrlo, la diversificación productiva y el crecimiento de la economía deben dirigirse al cumplimiento progresivo de los derechos en educación, salud, empleo y vivienda, la reducción de la inequidad social, y la ampliación de las capacidades humanas en un entorno participativo y de creciente cohesión social, con respeto a la diversidad cultural. (Secretaría Nacional de Planificación, 2013)

Culminar el bachillerato con éxito determina en gran manera el futuro del estudiante y le brinda la posibilidad de escoger una universidad en el país o en el extranjero; en nuestro país los sistemas de evaluación para el ingreso a las universidades públicas y privadas se han estandarizado y dependen directamente de la

aprobación del examen Ser Bachiller, este proceso ha generado preocupación tanto en estudiantes como en padres de familia, pues los resultados obtenidos por los educandos en las últimas evaluaciones han arrojado un bajo promedio de puntaje en la mayoría de los estudiantes que han terminado el bachillerato, esto ha impedido el ingreso a las distintas universidades.

La preocupación de los implicados les ha llevado a buscar alternativas como: clases particulares, tutorías online, adquisición de textos o pruebas psicotécnicas, preuniversitarios, etc., esto con el propósito de alcanzar el puntaje necesario para el ingreso a las universidades en el país o ser parte de las becas que brindan las universidades internacionales; esta deficiencia muestra que las cátedras en nuestro país aún se imparten de forma tradicional, sin aprovechar los beneficios que brindan Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (NTIC).

Ahora bien para que los estudiantes puedan acceder a una beca internacional es preciso que cubran los estándares lingüísticos internacionales que el Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas (MCER) plantea, generalmente el nivel mínimo que piden las universidad en Estados Unidos, Canadá o Australia es el First Certificate in English (FCE o B2); el nivel de inglés en nuestro país en el 2016 fue bajo, ocupó el puesto 47 de 72 (EF, 2017) lo cual demuestra que el estudiante ecuatoriano no cumple con el requisito que las universidades extranjeras exigen para acceder a una beca. En base a este preámbulo se ha realizado un diagrama de espina de pescado, el mismo que determinó el origen de la problemática educativa.

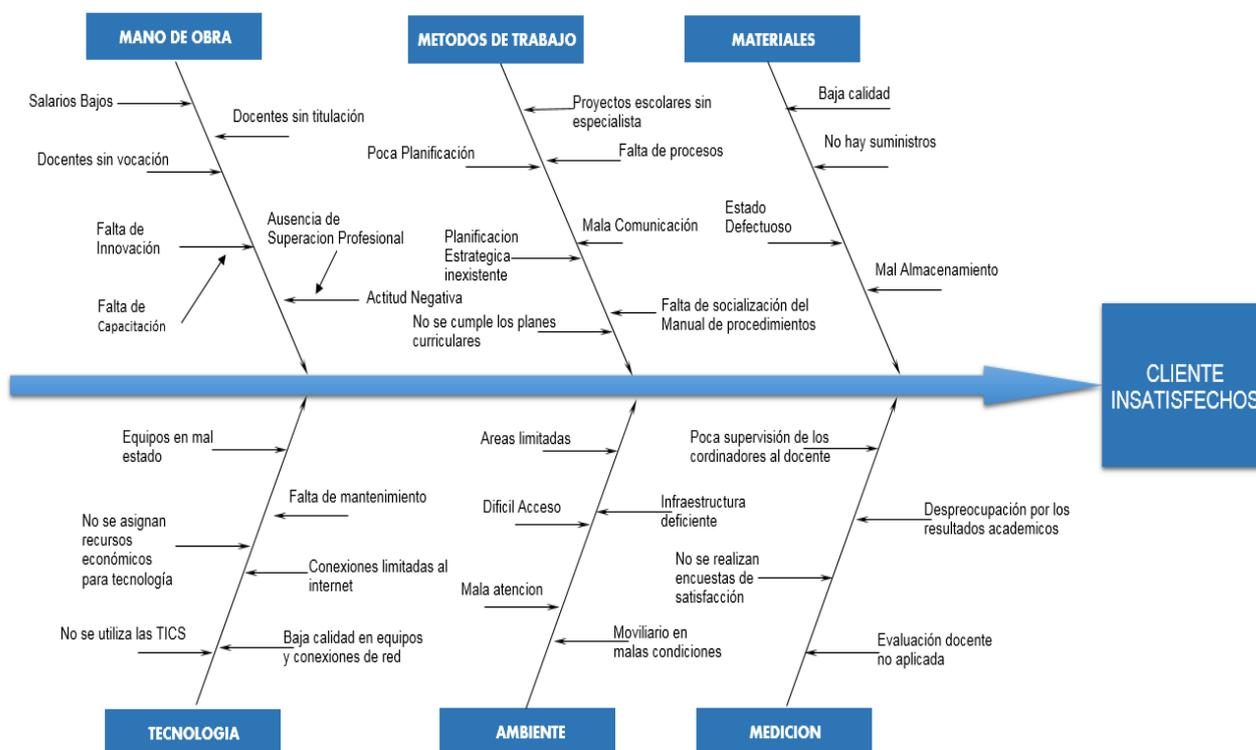


Figura 1. Diagrama de Ishikawa – Problemática Educativa

De esta manera surge el tema desarrollo de un plan de negocios para la creación de una institución educativa bilingüe basada en el uso de las Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación, que responda a los altos estándares de evaluación educativos que exigen las universidades en el Ecuador y en el extranjero.

Análisis del medio

Diagnóstico del nivel Local

Análisis PESTEC

Político

Ecuador es un país que ha atravesado por diversas circunstancias políticas, sin embargo, la estabilidad de los últimos diez años ha sido muy marcada pese al estilo imponente que estableció el gobierno anterior; en la actualidad la dinámica de gobierno

del nuevo Presidente Lenin Moreno se basa en un estilo de dialogo y apertura con los sectores políticos, económicos y sociales, los mismos que anteriormente eran considerados enemigos políticos y no tenían ninguna oportunidad expresión. Éste nuevo proceder del gobierno ha generado en la ciudadanía confianza y esperanza para salir de los actuales problemas económicos y sociales que dejó el anterior gobierno.

Económico

Lamentablemente los gastos públicos, la caída de las inversiones extranjeras, las alarmantes cifras de desempleo han ocasionado que Ecuador tenga dificultad para promover su economía, pero a pesar de dichas dificultades el Banco Central del Ecuador ha expuesto a través de su gerente Artola Verónica que existe un crecimiento del 1,5% en el PBI y el mismo se debe a que se ha recuperado la confianza de los agentes económicos hacia el nuevo gobierno, la confianza por parte de los actores inmobiliarios y el consumidor privado; además consideran que para el año 2018 la economía nacional crezca un 2%, (BCE, 2017) por otro lado la tasa máxima de interés anual productivo PYMES es de 11.83% (BCE, 2017), se espera que la economía del país se recupere paulatinamente y sus resultados sean favorables.

Para adentrarnos en el aspecto económico bajo el cual se desarrollará la Institución educativa es preciso analizar los salarios que perciben en la actualidad los profesionales del área educativa, los mismos que de acuerdo al escalafón del magisterio oscilan desde \$817.00 hasta \$1,676.00; así también hay que considerar el salario básico unificado para el resto de empleados el cual se ubica actualmente en \$375.00, también es preciso mencionar que la canasta básica familiar según el INEC hasta el mes de Noviembre se estableció en \$706,31.

Además, el INEC aplicó una encuesta en las principales ciudades del Ecuador entre ellas Quito, la misma reveló que los grupos socioeconómicos que van desde C+ hasta A invierten una gran parte de sus ingresos en la educación, esto quiere decir que este nicho de mercado tendrá un crecimiento favorable permitiendo que la Institución educativa se establezca favorablemente en el campo educativo de la ciudad de Quito.

Grupos socioeconómicos	Puntaje
A	De 845 a 1000 puntos
B	De 696 a 845 puntos
C+	De 535 a 696 puntos
C-	De 316 a 535 puntos
D	De 0 a 316 puntos

Figura 2. Estratos del Nivel Socioeconómico.

Tomado de INEC, 2011

Social

Según el INEC para el año 2020 Quito será el cantón más poblado del país, con aproximadamente 2'781.641 de habitantes, esto quiere decir que la demanda a nivel educativo se incrementará y según las últimas estadísticas realizadas por INEVAL en Ecuador existen 4'612.629 estudiantes y 22.955 unidades educativas, de las cuales 4.559 son particulares, este dato interesante muestra que existe una alta demanda en el campo educativo, esto debido al crecimiento de la población escolar. En la ciudad de Quito las instituciones educativas particulares brindan diferentes servicios educativos a la población; sin embargo, no todas ellas cubren los requerimientos que el sistema educativo de Bachillerato General Unificado y las universidades exigen. Por lo tanto, este planteamiento responde como alternativa a las necesidades que el cliente

(estudiante) tiene para poder culminar con éxito el bachillerato y además acceder a una universidad estatal o ser parte de una beca universitaria.

Los clientes, la competencia, las instituciones gubernamentales y por supuesto la economía son factores fundamentales en el desarrollo de este plan el cual se enfoca en el cumplimiento de los estándares que el ministerio de educación plantea, siendo éstos de dos tipos: el primero hacer referencia a los estándares curriculares los cuales tienen que ver con el rendimiento académico del estudiantes y que deben estar alineados con el currículo nacional obligatorio y segundo los estándares profesionales que se refieren al desempeño de los docentes y del personal directivo; las unidades educativas particulares existentes obviamente cumplen con los requisitos y estándares que el ministerio exige; pero hay que considerar que existen establecimientos que pueden o no aplicar altos estándares de calidad educativa, ahora bien, la Institución educativa que se pretende crear superará éstas normativas mediante la enseñanza de los contenidos precisos para aprobar el examen ser bachiller, una excelente nivel del idioma inglés (FCE), un entorno armonioso entre docentes y directivos así como también un ambiente acogedor tanto para estudiantes como para padres de familia; es decir brindará un servicio de calidad a la sociedad Quiteña.

Tecnológico

El uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) en el hogar a nivel nacional se ha incrementado 13.7 puntos en los últimos cinco años, el 36% de ellos tienen acceso al internet siendo los más pequeños (de 5 años en adelante) con un 52.4 % quienes se inicien en éste nuevo sistema de aprendizaje, Pichincha es la segunda provincia con mayor uso de las (TICs) con un porcentaje del 67.1% donde los usuarios más ávidos fluctúan desde los 5 años de edad hasta los 24 años pero lamentablemente las estadísticas muestran que en año 2016 en las instituciones educativas del área

urbana solamente el 5.4% de los estudiantes utilizan las TICs dentro del plantel educativo. (INEC, 2017)

La Institución educativa aprovechará este déficit incorporando las NTICs en todas las asignaturas como principal recurso didáctico, creando interés tanto en padres de familia como en estudiantes además de explotar el bagaje de conocimientos previos que tiene el educando para alcanzar un aprendizaje significativo.

Ecológico

A nivel mundial la conciencia ecológica se ha vuelto un tema recurrente y nuestro país no ha sido la excepción puesto que en los últimos años el Ministerio de Ambiente ha incentivado a la población en general a comprometerse en valorizar los recursos naturales y reconocer su justa importancia (Ambiente, 2017) es por eso que la Institución educativa se unirá en pos de ella mediante la protección del medio ambiente, en primer lugar se evitará al máximo el consumo de papel en todas las áreas del plantel, es decir los procesos educativos y administrativos se lo realizarán a través de uso de plataformas tecnológicas basadas en la nube, en segundo plano se adoptará una cultura de reciclaje por parte de toda la institución educativa y finalmente como parte de proyectos educativos se realizará campañas de reforestación dentro y fuera de la institución, esto con la finalidad de crear concientización en los estudiantes, padres de familia, personal docente y administrativos.

Cultural

La cultura ecuatoriana en los últimos tiempos se ha direccionado por el camino del endeudamiento, el ecuatoriano mantiene una escuela donde maneja su dinero sin ninguna planeación ni consideración de las consecuencias; es importante conocer, aprender y enseñar la cultura financiera. Al crear la Institución educativa es preciso enseñar a los representantes legales de los estudiantes a ser puntuales con sus aportes

mensuales los mismos que son necesarios para el correcto funcionamiento del establecimiento, para este efecto el proceso de recaudación financiero se lo realizará mediante el pago por tarjeta de crédito, que evitará fricciones entre padres y administrativos.

Análisis modelo de Porter

Para la aplicación de éste plan se ha detectado que existen amenazas de intensidad media, la primera amenaza que debe enfrentar la Institución educativa tiene que ver con la competencia ya que debe cumplir con: los requisitos de capital, los mismos que al presenciar la existencia de unidades educativas establecidas y con un capital estable genera una preocupación ya que la creación de una nueva Institución educativa requiere de una fuerte inversión económica y ya sea que se opte por construir o rentar las instalaciones, la competencia tiene una ventaja al tener una estructura establecida y una estabilidad económica definida; así también es pertinente superar el obstáculo de la identificación de la marca puesto que la mayoría de clientes se identifican con una marca establecida; pero de ser positivo el posicionamiento de la Institución educativa se verá reflejado un activo muy valioso; por otro lado la nueva competencia trata de abrirse mercado aplicando las reducciones en los costos utilitarios de un servicio al tener apoyo de economías a escala, lo cual es también una amenaza ya que no será posible establecer los costos y rubros de matrícula y demás servicios sino cuando se realice un estudio de mercado para conocer cómo están los costos de la competencia y así poder establecer costos más bajos pero con un servicio de calidad.

La educación es producto definido que no tiene mayor intensidad en sustitutos lo que quiere decir que existe mayor posibilidad de inversión en el negocio, la amenaza competitiva de los productos sustitutos incrementa conforme se acercan en su capacidad de llenar necesidades de los clientes en este caso los cursos presenciales y en línea son

amenazas inmediatas con respecto al poder de negociación que ejercen los clientes es preciso manifestar que la Institución educativa será una alternativa para la población de Quito, pero se presenta las amenazas cuando el cliente representa un poder individual, pueden cambiar de institución a bajo costo y sus decisiones son muy volátiles, la institución puede contrarrestarlo por un lado cubriendo los estándares de aprendizaje que el ministerio de educación demanda a través del examen Ser Bachiller así como también cumplirá con las exigencias que el marco común Europeo plantea para la certificación del FCE, por otro lado en el aspecto económico la Institución educativa tendrá un costo viable para la clase media y alta y su ubicación será estratégicamente analizada; cumplirá con altos estándares y controles de calidad rigurosos con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes y alcanzar un renombre a nivel de ciudad.

El poder de negociación que ejercen los proveedores tiene estrecha relación con las empresas y personas que brinde servicios o productos a fin de educar y enseñar, en el norte de Quito existe un amplio campo de demanda laboral de calidad, así como también oferta de servicios lo cual abarata la inversión, pero la amenaza más importante es la diferenciación de las plataformas tecnológicas que hace costoso que la institución cambien de proveedor.

El Concepto del Negocio

La última estadística educativa realizada por el Ministerio de Educación muestra que en Pichincha se encuentran 1.433 Instituciones Educativas, de las cuales tan solo nueve son reconocidas como bilingües (DNAIE D. d., 2017) y además se ha podido investigar que solamente una de éstas usa las NTICS en todo el proceso de enseñanza-aprendizaje (SEK, 2017).

Estos datos demuestran que no existen suficientes Instituciones Educativas que respondan a las necesidades de los estudiante para aprobar el examen ser bachiller y así poder acceder a un cupo en la universidad, por lo tanto la Institución educativa busca superar los estándares educativos tomando como base los contenidos de la malla curricular del ministerio de educación, y también el enfoque en la precisión de los contenidos para dar el examen Ser bachiller, ofertará también la certificación del First Certificate in English “FCE” o conocido también como el B2 según el Marco Común Europeo al finalizar el tercero de bachillerato a fin de que los estudiantes tengan la posibilidad de obtener becas a nivel nacional e internacional; éste proceso educativo se manejará bajo el uso de las NTICS en todas las áreas de aprendizaje como recurso principal; la Institución educativa se ubicará en el norte de Quito en un lugar estratégico, los futuros clientes serán personas de clase media y alta.

Servicios a ofrecer

Preparación y dominio de los contenidos del examen ser bachiller que incluyen el dominio matemático, dominio lingüístico, dominio científico, dominio social y aptitud abstracta. Preparación y dominio de las habilidades del idioma inglés para la certificación FCE los cuales abarcan el Listening, Reading, Writing, Speaking and Use of English. Dominio de las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación donde se explorará las aplicaciones ofimáticas, aplicaciones de Google Apps, redes sociales, sitios web educativos y multimedios digitales, todo esto se integrará en el currículo educativo de manera que la educación sea de calidad, ahora bien es menester explicar que el currículo es una herramienta que promueve el desarrollo y la socialización de las nuevas generaciones además permite plasmar las intenciones educativas que se quiere alcanzar; un currículo bien establecido y estructurado garantizará un proceso de enseñanza significativo y es que factores como: los procesos

de enseñanza aprendizaje, el personal docente altamente calificado, el profesionalismo tanto de los líderes como de administrativos, la infraestructura de última tecnología, el uso de las NTICs y los altos estándares de aprendizaje del idioma inglés permitirán que la Institución educativa se posiciones en el mercado.

Factores fundamentales de la diferenciación

Es preciso conocer tanto al cliente como al competidor, esto implica saber cuáles son las necesidades del cliente para poder solventarlas, así como también en qué sobresale la competencia y sobre todo identificar donde se encuentran los clientes potenciales.

La Institución educativa se distinguirá por brindar una educación 100% tecnológica y bilingüe, tendrá un personal docente con niveles altos niveles de profesionalismo y de la misma manera el personal administrativo; este grupo de profesionales generarán un espacio ameno, familiar, agradable, de respeto y sobre todo brindarán una atención de calidad a todas las personas que asistan a la institución.

Se utilizará todos los medios tecnológicos para realizar publicidad y darse a conocer, así como también tendrá una comunicación permanente tanto con los padres de familia, así como con los profesionales que laboren dentro de la institución, pero sobre todo utilizará las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación para enseñar, compartir y aprender juntamente con los estudiantes.

La Institución educativa marcará la diferencia a través de su originalidad e innovación y estas cualidades serán percibidas por el cliente, además los costos serán asequibles para el cliente, pero también rentable para el establecimiento.

Resumen

Al ejecutar el Análisis PESTEC y el modelo de Porter se identificó como principales oportunidades como se muestra en el Apéndice A la sobrepoblación en la

capital, los grupos socioeconómicos de nivel alto invierten un buen porcentaje de sus recursos económicos en la educación, las perspectivas de crecimiento económico para el 2018 son alentadoras, la tecnología existente en el país y el uso de las TICs que se ha vuelto habitual en los jóvenes y la difusión de conciencia ecológica; la Institución educativa aprovechará todos estos temas para posicionarse en el mercado educativo.

Las principales amenazas a las que se enfrentará son el desempleo, la estabilidad política, la competencia establecida que ya cuenta con un espacio en el mercado educativo, los costos de financiamiento para la inversión, las desleales estrategias de precios que se imponen en el mercado, la falta de educación financiera de los clientes.

Ver Figura 5.

Capítulo 2: Investigación de Mercado

Los principales competidores que la Institución educativa debe enfrentar son las instituciones particulares que han alcanzado una marca de excelencia, esto de acuerdo con los últimos resultados de la evaluación Ser bachiller; entre los principales competidores están: Saint Patrick School, Particular Experimental La Dolorosa, Ecuatoriano Suizo, Julio Verne, Institución educativa Jean Jacques Rousseau. (Perez, 2017)

Los consumidores: Criterios de Segmentación del consumidor, perfil y características

Segmentación geográfica

La Institución educativa enfocará sus servicios a la población ubicada en la administración zonal Eugenio Espejo del Norte de Quito debido a que en este sector se concentra en mayor porcentaje el cliente objetivo, las instalaciones se ubicarán en el sector de Llano Chico puesto que existe factibilidad de acceso además se encuentra en un lugar central para los estudiantes que habitan en el sector Norte.

Segmentación demográfica

Los estudiantes con los cuales la Institución educativa trabajará oscilan entre la edad de 5 años hasta 18 años, el estatus socioeconómico va dirigido a la clase media y media alta cuyos ingresos superen los 1,000 dólares mensuales y que tengan una estabilidad laboral.

Segmentación psicográfica

La Institución educativa se enfocará a los estudiantes que deseen asegurar su futuro profesional a través del desarrollo de las destrezas lingüísticas, así como la adquisición de conocimientos que les permitan rendir con excelencia el examen ser

Bachiller, individuos que tengan una actitud positiva y que muestren respeto y responsabilidad.

Análisis cualitativo de la aceptación del servicio

Matriz de análisis de entrevista a especialistas

Preguntas	Respuestas del especialista en TICS	Respuestas del docente	Comentario del investigador
¿Qué significado tiene para usted las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación en el campo educativo?	En la actualidad las NTICs juegan un papel fundamental no solamente en el entorno social, personal y profesional sino también en el entorno educativo, de hecho, considero que tiene gran relevancia en el campo educativo ya que a través de su uso los contenidos se pueden transmitir de manera muy motivadora, logrando alcanzar un aprendizaje significativo en los estudiantes.	Las NTICs son herramientas tecnológicas que facilitan el logro de diferentes propósitos en el ámbito educativo. Pues, constituyen un material de apoyo para reforzar el conocimiento de los diferentes contenidos de una manera diferente y divertida.	Concluyo que las NTICs son instrumentos que favorecen al conocimiento de la persona en diferentes entornos; en el campo educativo facilita y motiva la comprensión del estudiante.
¿Con qué frecuencia utiliza las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación en desarrollo de la clase?	Las utilizo con mucha frecuencia, ya que me proporcionan en primera instancia mucha información que puede ser visualizada desde diferentes puntos de vista, en segundo lugar, las NTICs permiten que las clases se	Yo uso las NTICs a diario cuando imparto mis clases. Pues, existe diversidad de material disponible y los niños se motivan mucho con su uso.	Se aprecia que las especialistas utilizan con frecuencia las NTICs y que su uso favorece tanto al estudiante como al docente en el campo educativo

desarrollen de forma muy interactiva, finalmente las utilizo debido a que los estudiantes pueden llegar a un aprendizaje efectivo.

¿Qué importancia considera usted que las instituciones educativas le dan al uso de las NTICs en proceso de enseñanza aprendizaje?

Tanto en las instituciones fiscales como en las instituciones privadas le dan poca importancia al uso de este recurso didáctico, ya sea por falta de instrumentos tecnológicos o por falta de actualización profesional.

Últimamente el uso de las NTICs ha ido ganando importancia en las instituciones educativas. Sin embargo, la mayoría de las instituciones no cuentan con el equipo necesario en las aulas para que los docentes hagan uso de ellas, lo cual denota que no le dan tanta importancia a su uso.

Aunque la mayoría de las instituciones educativas no usen las NTICs en el proceso de enseñanza aprendizaje ya sea por falta de recursos o por falta de actualización profesional, juegan un papel fundamente en la labor diaria de educar.

¿Cuáles son las ventajas que ha podido visualizar al aplicar las NTICs en el desarrollo de sus clases?

He podido palpar como los estudiantes receptan mejor los contenidos que se enseñan a través del uso de las NTICs, la experiencia que tienen es muy enriquecedora para cada uno de ellos, aprenden de mejor manera; por otro lado, los docentes pueden acceder a un sinnúmero de recursos como: videos, juegos interactivos, documentos colaborativos, hojas de trabajo y planificaciones en

Una de las ventajas de hacer uso de las NTICs es que hay mucho material disponible y se lo obtiene de manera más rápida. Además, los niños se motivan mucho con su uso.

Las ventajas son evidentes, tanto docentes como estudiantes se benefician de su uso, aplicar las NTICs en el proceso de enseñanza sería muy innovador para una institución.

la nube, participación en foros, redes sociales educativas, entre otros.

¿Cuál sería la recomendación que brindaría a los docentes que no utilizan las NTICs dentro del proceso de enseñanza aprendizaje?	Les sugeriría usarla continuamente en los procesos de enseñanza aprendizaje puesto que facilita y genera interés por parte del estudiante.	Les recomendaría que no tengan temor de utilizarlas y que aprendan a utilizar las ya que les puede facilitar mucho su trabajo y los estudiantes se motivan mucho.	Los especialistas recomiendan usar las NTICs en el desarrollo de los contenidos dentro del aula ya que facilitan la enseñanza y motivan a los estudiantes.
¿En un futuro la enseñanza a través de las NTICs reemplazará a la enseñanza presencial? ¿Por qué?	No, puesto que las NTICs si son un recurso y un medio para enseñar y generar autoeducación, pero siempre será necesario la participación por parte del docente.	No creo que las NTICs puedan reemplazar del todo a la educación presencial. Pues, muchas veces algunos temas no se comprenden y la gente recurre a sus compañeros para que se les expliquen o despejen alguna duda	Las NTICs no reemplazarán la educación presencial debido a que será necesario siempre la intervención del docente como un facilitador de los contenidos de aprendizaje.

Entrevista realizada a la Lic. Tania Jiménez Bernal, Especialista Superior en Educación y Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación; y a la Lic. María José Crespo Docente Bilingüe de educación media.

Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda

Este plan de proyecto tiene un enfoque cuantitativo de manera que se realizó encuestas en línea a los hogares de clase media y media alta del sector zonal Eugenio Espejo, considerando que en éste sectores según el último censo realizado en el año 2010, existían total de 81,622 niños, niñas y adolescentes entre 5-18 años de edad (Quito, 2017); la muestra definida con la cual trabajó es de 383 personas.

Formula de la muestra para población finita

Para calcular la media poblacional se utilizó la fórmula de la cual habla (Carlos Valdiviezo, 2011, pág. 151)

$$n = \frac{N * Z^2 * \sigma^2}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * \sigma^2}$$

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza se lo toma en relación con el 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual)

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador, en nuestro caso se define 5%(0.05).

$$n = \frac{N * Z^2 * \sigma^2}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * \sigma^2}$$

$$n = \frac{81,622 * 1.96^2 * 0.5^2}{0.05^2 * (81,622 - 1) + 1.96^2 * 0.5^2}$$

$$n = \frac{78389.7688}{205.0129}$$

$$n = 382,36$$

El número determinado de acuerdo con la fórmula para población finita es de 383 encuestas.

Análisis de los Resultados de la Encuesta

A continuación se reflejan los resultados de la encuesta ver Apéndice C, realizada y a la vez se los puede apreciar gráficamente en el Apéndice C; en primer lugar la mayoría de personas encuestadas es decir el 53,3% tienen un promedio de dos hijos, el 26,7% tienen solamente 1 hijo; estos resultados favorecen al plan que se está

planteando debido a que este grupo demuestra que al tener un número reducido de hijos pueden brindarles una mejor calidad de vida y satisfacer completamente los ámbitos de salud, educación y bienestar; el alcance de nuestra institución se enfocará en brindar una educación de calidad a los clientes potenciales.

Con respecto al nivel económico este plan tiene una ventaja ya que la mayoría de los encuestados tienen como mínimo un nivel medio con un 53,3% y además el 43,3% consideran que tienen un nivel medio-alto; estos resultados como se había dicho en la primera línea favorecerán a nuestra institución en gran medida ya que el enfoque que se tiene es trabajar con la clase media y media alta.

Existe también un campo amplio en el cual se podrá trabajar debido a que el 56,7% de los encuestados manifiestan que sus hijos estudian en instituciones privadas; estos resultados son oportunidades que beneficiarán al plan de negocios pues la mayoría de los encuestados eligen pagar por una buena educación.

El 93,3% de los encuestados residen en el norte de Quito, este aspecto responde completamente al plan de negocios en vista de que la Institución educativa se la ubicará al norte de la ciudad, además se evidencia que existe un amplio campo de clientes en este sector que podrá hacer uso del servicio que la Unidad preste.

Es visible que la mayoría de los encuestados no se ligan a determinada Institución Educativa ya que demuestran que siempre están buscando mejores ofertas educativas, se aprecia en los resultados que el 36,7% de los representantes han cambiado a sus representados a otra Institución por dos ocasiones y el 16,7% así como 13,3% de los estudiantes han sido cambiados de la Institución de tres a más veces.

Un 36,7% de los encuestados manifiestan que la institución educativa en la que sus hijos estudian no los prepara para aprobar el examen ser bachiller y otra cifra alarmante del 33,3% desconocen si los preparan o no para dicha causa.

Así también es muy visible que el 70% expresan que la institución educativa en la que sus hijos estudian no los prepara para la obtención del FCE y el 20 % desconoce este dato; lo cual es favorable para el plan de negocios donde una de las ofertas que la Institución educativa ofrecerá, será la preparación para la adquisición del FCE.

La mayoría de los encuestados con un 63,3% expresan que en la institución educativa no utilizan las Tics como recurso didáctico en todas las materias y además el 10% desconocen ese asunto; la Institución educativa se beneficiará también de este déficit puesto que ofrecerá esta ventaja a los estudiantes.

El 90% de las personas manifiestan que estarían dispuestos a pagar el valor de 200 dólares americanos, este dato servirá para establecer los respectivos rubros con los que debe manejarse la Unidad Educativa.

La mayoría de las personas encuestadas no están satisfechas con el servicio educativo que reciben por parte de la institución educativa donde estudian sus hijos, así lo muestra el grafico con un 70%; esta falencia permitirá a la Institución educativa establecerse dentro del mercado educativo.

La gran mayoría de los encuestados con el 93,3% expresan que sí optarían por los servicios de nuestra Unidad Educativa, se observa que pagarían por una educación de alta calidad y que responda a los diferentes requerimientos que el actual sistema exige.

Para el 46,7% de las personas el precio es muy importante al momento de elegir una Institución educativa, esto demuestra que al aplicar un rubro apropiado la Institución educativa será atractiva para el cliente.

El 90,3% de las personas manifiestan que la calidad de educación es muy importante al momento de elegir una institución educativa, la Institución educativa precisamente responderá a los altos estándares académicos que los clientes requieren.

La mayoría de los encuestados manifiestan que la infraestructura es importante 41,9% y muy importante 45,2% cuando se trata de elegir una nueva institución educativa, para satisfacer estas necesidades la institución educativa brindará un entorno acogedor, amplio y con tecnología de punta.

El 41,9% de las personas piensan que es muy importante la ubicación de una institución educativa al momento de elegirla y un 32,3% dicen que es importante; la Institución educativa se ubicará al norte de la ciudad de Quito donde existen la mayor concentración de población de clase media y meda alta.

Es muy marcado el resultado que responde a la importancia del tipo de sistema educativa que maneje la institución educativa al momento de elegirla, el 87,1% de los encuestados manifiestan que es muy importante este aspecto, por esta razón la Institución educativa se manejará bajo un sistema de aprendizaje innovador usando las Tics dentro del currículo, además desde los primeros niveles se aplicará el lenguaje integral y el amor por la lectura tanto en el idioma inglés como en el español; todo este proceso se lo realizará de manera que los estudiantes aprueben el examen ser bachiller con altos puntajes así como la preparación para la certificación del FCE.

Cálculo estimado de Ventas

De acuerdo a los registros que el Ministerio de Educación mantiene en su base de datos de las instituciones educativas del año lectivo 2016-2017, se obtuvo la información referente a la oferta educativa particular actual ubicada en la administración zonal Eugenio Espejo; donde se identificó la existencia de 83 instituciones particulares laicas las mismas que cuentan con 35,211 cupos para

estudiantes y de ellas solamente 4 ostentan el calificativo de bilingües. (DNAIE D. N., 2016)

La demanda total para este caso tiene una población de 57,135 niños, niñas y adolescentes entre 5-18 años de edad es decir el 70% de los 81,622 quiteños, que pertenecen a los niveles económicos medio, medio-alto y alto por ende están en capacidad de optar por nuestros servicios, además de acuerdo a la estadística educativa los estudiantes en Pichincha que optan por educación particular son el 20% (Chacua, 2015) el cálculo será:

$$\text{Demanda potencial} = (\text{demanda total} - \text{oferta}) \times \% \text{ estudiantes particulares}$$

$$\text{Demanda potencial} = (57,135 - 35,211) \times 20\%$$

$$\text{Demanda potencial} = 21,924 \text{ estudiantes} \times 20\%$$

$$\text{Demanda potencial} = 4.384 \text{ estudiantes}$$

Para calcular la demanda insatisfecha se ha tomado el porcentaje de clientes que se encuentran insatisfechos con la institución educativa a la que asisten actualmente, la misma que se ve reflejada en la Figura A10.

$$\text{Demanda insatisfecha} = 4,384 \times 70\%$$

$$\text{Demanda insatisfecha} = 3,068 \text{ estudiantes}$$

En base a la demanda insatisfecha y los hogares que se encuentran en el nivel económico medio alto y alto, ver Figura A2; la institución educativa ha definido como escenario inicial moderado de ventas un 2.85% de la demanda insatisfecha es decir 90 estudiantes, esto de acuerdo al crecimiento que ha tenido la educación básica en el país durante estos últimos 10 años. (Falconí Benítez, 2017).

Flujo de Ingresos proyectados

Para brindar una educación de calidad y afirmar los procesos de enseñanza aprendizaje se ha determinado de 12 a 15 estudiantes por aula y se ha estimado un valor

mensual de \$250.00, considerando estos valores, mensualmente se tendrá un ingreso de entre \$3,000.00 y \$3,750.00; ahora bien es preciso mencionar que existirán diez meses de pago por cada estudiante con una totalidad de \$2,500.00, anualmente por curso se receptorá de \$30,000.00 a \$37,500.00, lo que en un análisis breve el proyecto no solo cubriría sus costos sino que alcanzaría una utilidad a futuro.

Resumen

En el capítulo dos se ha identificado a los principales competidores que la Institución educativa tiene, los mismos han sido citados de acuerdo al rango que el ministerio de educación ha estipulado, así también se ha delimitado su segmentación geográfica misma que se ubicará en el norte de Quito en el sector de Llano Chico; con respecto a la segmentación demográfica se ha establecido las edades de los estudiantes con los cuales se va a trabajar y también el status económico y social de sus representantes, es decir estos servicios estarán dirigidos a estudiantes que deseen tener una educación de calidad la misma que se vea reflejada en los resultados del Examen Ser Bachiller, la adquisición del FCE y el dominio del uso de las TICs.

Por otro lado se ha realizado un análisis de la proyección estimada de demanda la misma que permitió identificar que el plan de negocios de la Institución educativa tiene un enfoque cuantitativo, para lo cual primero se tuvo que investigar la población y la muestra con la que se trabajó, se realizó las respectivas preguntas las cuales fueron enviadas y llenas online; éste proceso facilitó la recolección de datos, posterior a eso se efectuó el análisis individual de cada interrogante y se plasmó los resultados gráficos con su respectivo estudio, los cuales permitieron definir el cálculo estimado de ventas y el flujo de ingresos.

Capítulo 3: Plan de Marketing

En este ítem se tratará el plan de marketing, en el mismo se plantearán sus respectivos objetivos, los criterios en los que se basará el plan de marketing y sus estrategias de venta, precio, distribución y promoción es decir las estrategias a largo plazo; también se tratará el plan de marketing Mix mediante el análisis de las estrategias a corto plazo mediante el análisis de las variables producto, precio, plaza y promoción, mismas que permitirán ejecutar de manera específica las actividades del plan de marketing.

Establecimiento de objetivos

Elaborar una campaña publicitaria que se prolongue por cinco años y permita a la Institución Educativa darse a conocer y alcanzar un posicionamiento en el mercado.

Aplicar una estrategia de marketing que incluya producto, precio, plaza y promoción de modo que permita direccionar nuestros servicios al segmento de mercado previamente definido.

Iniciar la institución educativa con un número de 90 estudiantes y elevar la oferta educativa en un 30% anual durante 5 años lectivos, tomando en consideración el crecimiento histórico que han tenido las instituciones definidas como nuestra competencia. Apéndice F .

Considerar las necesidades y aspiraciones de los clientes potenciales de manera que se sientan satisfechos con los servicios que se brinden y se potencie su fidelidad.

Posicionar a la Institución educativa dentro de los veinte colegios más reconocidos en el Norte de Quito en lapso de 5 años.

Criterios de Marketing

Dentro de los criterios de marketing existen puntos muy importantes a tratar, en primer lugar se analiza al consumidor, quien será aquella persona o grupo de personas

que utilicen los servicios de la Institución Educativa, es decir los padres de familia de niños y adolescentes de entre 5 a 18 años de edad, en segundo lugar está el perfil del cliente quienes como se había dicho líneas atrás serán los padres de familia que deseen satisfacer las necesidades educativas de sus representados a nivel primario y secundario; seguido esta la condición general del mercado, para lo cual primero es preciso mencionar que la educación en la actualidad se ha vuelto en una necesidad primordial, esto debido a los crecientes cambios tecnológicos y los entornos competitivos; el mercado al cual la Institución Educativa desea ingresar es un campo amplio que presenta sus pro y sus contras, el cliente demanda mejores servicios, atención personalizada y altos estándares educativos lo cual abre un campo que ofrezca alta calidad de educación y es allí donde entra la propuesta planteada.

Así también se trabajará con el tamaño del mercado el mismo que está conformado por 81,622 niños, niñas y adolescentes de entre 5 a 18 años de edad los cuales habitan en la administración zonal Eugenio Espejo del Norte de Quito; con respecto a la demanda insatisfecha existen 2,147 estudiantes de los cuales se espera iniciar la institución educativa con el 5% de dicha población, es decir con más de 90 estudiantes. Por la condición y posición nueva de la institución educativa es preciso aplicar un mayor esfuerzo económico y administrativo por lo cual se desarrollará tanto estrategias de marketing como estrategias generales.

Formulación de estrategias

Las estrategias que se ejecutarán estarán directamente relacionadas con la venta, precio, distribución y promoción.

Estrategia de Venta

La estrategia de ventas se centra en aprovechar los puntos olvidados por la competencia y que son de gran importancia para el cliente: la educación basada en

NTICs, Bilingüe, enfocada a la aprobación de las pruebas Ser Bachiller y pedagogía por competencias. Para desarrollar con éxito la estrategia de venta se trabajará en la publicidad en medios de comunicación tales como: redes sociales, radio y medios impresos; publicidad estática en vallas publicitarias y anuncios en medios de transporte terrestre; finalmente existirá promociones para incentivar el ingreso a la institución educativa de manera que el crecimiento se vea reflejado en un 30% anual llegando a 270 estudiantes en el lapso de 5 años.

Estrategia de Precio

Considerando que la institución educativa será una nueva empresa y que no es conocida para el público en general se aplicará la estrategia de precios orientados a la competencia en este caso se diferenciará de los competidores con precios inferiores a las otras instituciones educativas, sin embargo la calidad de educación tendrá altos estándares, la matrícula anual será de \$150,00 y una pensión mensual de \$250,00, con un incremento anual que lo establecerá el Ministerio de Educación, esto debido a que se incrementará los servicios de infraestructura, tecnología y extracurriculares especializados año tras año .

Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución que se utilizará será la de marketing por relaciones donde se crean y mantienen fuertes relaciones a largo plazo además con esta estrategia se pretende captar nuevos clientes y partes interesadas. El servicio que se brindará se lo realizará en un inmueble arrendado en el sector de Llano Chico el mismo que tiene una ubicación estratégica, rodeado de la naturaleza, de fácil acceso, su estructura muy segura y acogedora con amplios espacios recreativos y aulas dotadas con tecnología de última generación., ver Apéndice H. Para dar mayor atención al servicio al cliente se involucrará a todos los miembros de la institución motivándolos con salarios que

superen el promedio en comparación con otras instituciones de manera que se encuentren comprometidos con la institución educativa.

Estrategia Promocional

La estrategia promocional se la realizará de manera agresiva por el lapso de tres años, siendo los dos primeros años donde más inversión económica se aplique ya que es una etapa de introducción en el mercado que permitirá captar adeptos para la institución educativa, se generará una campaña de publicidad la misma que abarcará la creación sitios webs en las redes sociales más utilizadas en la actualidad: Facebook, Twitter e Instagram además del diseño y creación de la página web de la institución educativa en donde se realizarán promociones como: descuentos de un 10% en las pensiones mensuales a partir del segundo hijo, becas educativas en talleres de arte (música, pintura y teatro) por pagos anticipados en las pensiones mensuales: estas puede ser efectivo o tarjeta de crédito, descuentos de un 10% durante el año escolar por estudiantes referidos que permanezcan durante el año lectivo en la institución educativa, exoneración de la matrícula al cliente que comparta mayor número de veces en sus redes sociales las publicaciones de la institución durante un año escolar, publicaciones en los portales de descuentos como: compraya.com, ecuadorcupon.com, masyapas.com, entre otros; en los medios de comunicación escrito se ha determinado pautar la publicidad en las revistas como: Familia, Líderes y la Pandilla del grupo el Comercio; desde los meses marzo hasta agosto se realizará difusiones radiales que den a conocer a la institución educativa y sus beneficios.

Aplicaciones Marketing Mix

Producto

La institución educativa se enfocará en trabajar con niños y adolescentes de entre 5 a 18 años de edad, será una institución mixta laica que se diferenciará de la

competencia al ofrecer una educación basada en la pedagogía por experiencia de la cual habla Dewey, el mismo plantea que la experiencia puede ser transformada en conocimiento (Zuluaga, 1993); es así que se desarrollará una enseñanza donde las clases se dictará en un 80 % en idioma inglés mientras que el 20% se lo hará en español; los contenidos se los desarrollarán mediante la experiencia concreta, la reflexión, conceptualización y aplicación; con este proceso se garantizará la culminación del bachillerato con excelencia ya que el estudiante estará en la capacidad de rendir y certificar el examen FCE del idioma inglés, aprobar el examen ser Bachiller con un alto puntaje, además como innovación el proceso de enseñanza aprendizaje se lo realizará mediante la plataforma tecnológica G Suite for Education donde los docentes podrán planificar, diseñar, impartir, interactuar y evaluar los alcances de los contenidos; además se incorporará dentro de la clase el uso de tablets y notebooks, plataformas virtuales, uso de páginas web didácticas e interactivas, herramientas de software en línea como prezi, mindomo, powertoon, smartsheet, entre otros con la finalidad de que el estudiante sea crítico, investigativo e innovador.

Este proceso de innovación creará consciencia en los miembros de la comunidad educativa en cuanto al cuidado del medio ambiente puesto que la institución educativa prescindirá del uso de cuadernos y hojas de trabajo dentro del proceso de enseñanza.



Figura 3. Propuesta de Aula Digital

Tomado de Iboard, 2016 (<http://www.iqboard.co/aulas-digitales/aulas-digitales.html>)

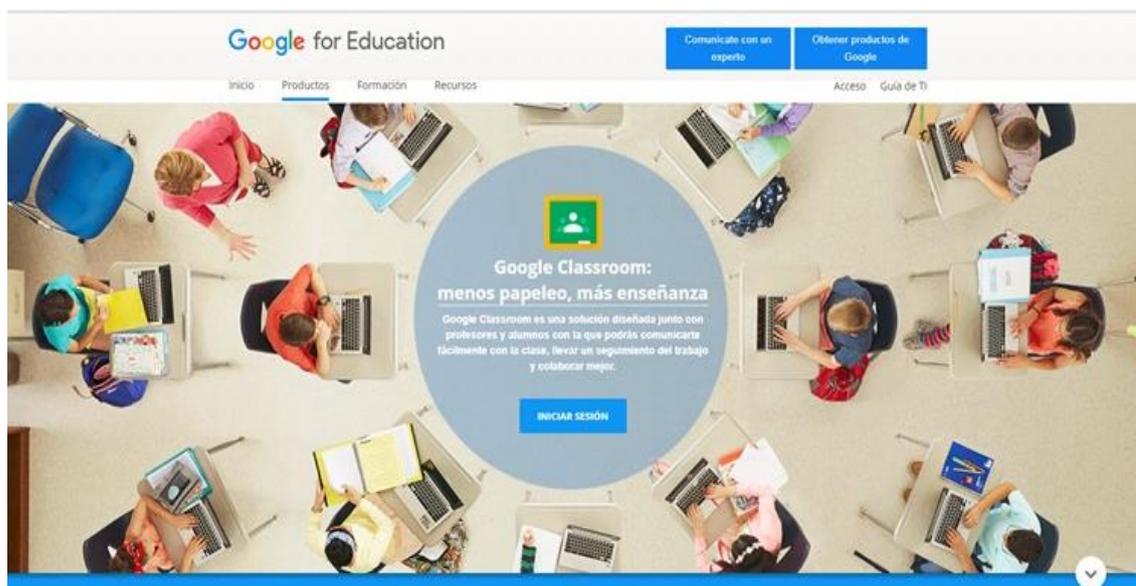


Figura 4. Plataforma Gsuite for Education
Tomado de Google for education, 2018 (<https://edu.google.com/intl/es-419/products/productivity-tools/classroom/>)

Precio

El precio se establece en primer lugar en base a los resultados que arrojaron las encuestas realizadas y en segundo lugar al análisis de los costes, competencia y valor; quedando establecido que el precio anual de matrícula será de \$150,00 y la mensualidad de \$250,00.

Plaza

La institución educativa se situará en el Noreste de la ciudad de Quito específicamente en la parroquia Llano Chico perteneciente a la administración Zonal Eugenio Espejo, Apéndice E en donde de acuerdo a la encuesta realizada existe una demanda insatisfecha de 2,147 estudiantes cuyos padres pertenecen a una clase media y media – alta; los estudiantes con los cuales se empezará la institución educativa serán de la edad de entre 5 años a 7 años de edad es decir brindará la escolarización a primero, segundo y tercero de básica.

Promoción

Para publicitar a la institución educativa primeramente se realizará una campaña de boca en boca mediante convenios estratégicos con centros infantiles de los sectores aledaños la misma permitirá el acercamiento a futuros clientes, en segundo lugar se generará una campaña de redes sociales en Facebook, Twitter, Instagram y otros para lo cual se contratará publicidad que oferte los servicios y promociones de la institución educativa a los segmentos de clase media y media alta ver Apéndice G, también se contratará espacios radiales, anuncios en medios de comunicación escrita, publicidad en medios de transporte público y finalmente se diseñará la página web institucional la misma que se registrará en AdWords el cual permitirá posicionarla en los primeros resultados de búsqueda de Google, todo éste proceso publicitario se lo ejecutará durante los dos primeros años de creación de la institución poniendo mayor énfasis a partir del mes marzo a septiembre.

Resumen

El desarrollo de este capítulo tiene relevancia puesto que "... proporciona directrices para poder destinar recursos de una forma eficiente." (Best, 2007); el plan de marketing detallado en el Apéndice C, se desarrolló en base al planteamiento de objetivos específicos, los mismos que responden al plan de negocios, se ha descrito los criterios de marketing así como también la formulación de estrategias, las mismas que se han enfocado en las estrategias de venta, precio, distribución y promoción; también se consideró las aplicaciones de Marketing Mix puesto que permite el desarrollo de las estrategias a corto plazo dentro de este campo se trabajó con las variables producto, precio, plaza y promoción, variables que permitieron establecer las vías más apropiadas para cumplir los objetivos propuestos en éste capítulo.

Capítulo 4: Estudio Técnico

En este capítulo se plasmará el tamaño de la institución educativa y su localización analizando sus beneficios geográficos y de accesibilidad, su estructura física dentro y fuera, el tamaño de las aulas y su respectivo mobiliario, el tamaño de los espacios recreativos y cómo éstos favorecen al incremento del estudiantado; así también se tratará temas como la plataforma digital bajo la cual trabajará la institución educativa, la metodología que se aplicará para alcanzar el objetivo del FCE y la aprobación del examen Ser Bachiller al culminar el bachillerato; también se detallarán el proceso productivo que empleará la institución educativa a lo largo del año escolar, finalmente se presentará el Diseño Organizacional de la institución educativa, su estructura y descripción funcional así como también el perfil profesional de quienes formarán parte del área administrativa y docente; además se tomarán en cuenta las políticas de selección y contratación del personal, la capacitación que se brindará en cada área de trabajo, la remuneración establecida para cada empleado y su respectiva evaluación; se describirá también como se constituirá la institución educativa y su normativa legal.

Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto se determinó en base a la demanda insatisfecha del mercado la cual es de 2,147 estudiantes, la Institución Educativa ha planificado poner a disposición de estos clientes potenciales 90 cupos y un incremento paulatino a 250 cupos en los próximos cinco años en los niveles de educación general básica y a futuro en bachillerato.

Localización

La Institución Educativa se ubicará en la ciudad de Quito dentro de la Administración Zonal Eugenio Espejo a 15 minutos del perímetro metropolitano de Quito en la

parroquia Llano Chico, en el barrio Central en la calle de Los Nogales y Alfonso Tufiño Apéndice B, el alquiler mensual del establecimiento para la institución educativa será de 1,800.00 dólares.

La parroquia Llano Chico posee un clima cálido templado que oscila de 13° C a 22° C (GAD, S/F), tiene hermosos lugares turísticos, bosques y biodiversidad los mismos que brindan un ambiente agradable, aire puro y áreas verdes, tiene lugares turísticos muy hermosos siendo el Parque Central el primer aliciente que atrae a los turistas, además goza de una iglesia con una arquitectura única y de la piscina de la Parroquia de agua temperada; otro de los beneficios es la fácil accesibilidad, esto gracias a las dos entradas que proporciona la avenida Simón Bolívar; por todas estas bondades y sus tradiciones ésta Parroquia es el lugar perfecto para implantar la institución educativa, además de que las cualidades como: espacios verdes, aire puro, naturaleza y el sosiego son un plus para los clientes potenciales al momento de seleccionar la institución educativa donde estudiarán sus representados.

Ingeniería y concepción arquitectónica del Negocio

La institución educativa tendrá un espacio de 2,000.00 metros cuadrados, mismo que estará protegido por un muro de cerramiento de 3 metros de alto; tendrá una puerta de acceso peatonal el cual brindará servicio a padres de familia, estudiantes, docentes administrativos y visitantes en general además tendrá una puerta de entrada y salida vehicular del transporte escolar, docentes y administrativos; se contará con 18 aulas cuya área interna será de 30 metros cuadrados, la altura será de 2.50 metros y con ventanales en los lados este y oeste, cada una tendrá un rack de telecomunicaciones y electricidad polarizada.

En su interior contará con pisos de cerámica antideslizante, la paleta de colores que se manejará para las paredes será en colores que eviten ser distractores para los

estudiantes, la iluminación y señalética cumplirá con la normativa legal, las mesas y sillas serán ergonómicamente certificadas acorde a la edad de los estudiantes, contará con estanterías para mochilas y loncheras, pizarra digital, proyector, pantalla de proyección, computador personal y equipo de audio; para el personal docente se instalará una estación de trabajo que cumpla la normativa que demanda la ley de Seguridad e Higiene del trabajo. Se designará un aula para la enseñanza de las materias en lengua extranjera y español, dos aulas para la enseñanza cultural y artística y un aula para biblioteca.

En cuanto al bar será un espacio de 100 metros cuadrados sumamente higiénico y ordenado en el cual los miembros de la comunidad educativa podrán adquirir alimentos saludables y servírselos en un ambiente armonioso y agradable, cabe recalcar que la administración de éste espacio será tercerizado y autosustentable; por otro lado se establecerán servicios higiénicos tanto para hombres como para mujeres, los cuales tendrán una persona responsable del mantenimiento y aseo permanente; el bloque de oficinas será de dos plantas de 160 metros cuadrados en dónde laborarán los departamentos de rectorado, administrativo, inspección general, secretaría, coordinación de las áreas de inglés y español, el DECE, enfermería, sala de profesores y sala de atención a padres de familia; finalmente los espacios recreativos tendrán un metraje de 600 metros que constarán de una cancha de futbol, una cancha de básquet cubierta y espacios verdes con juegos recreativos.

Descripción de la tecnología de la institución educativa, procesos del negocio y su nivel de acceso

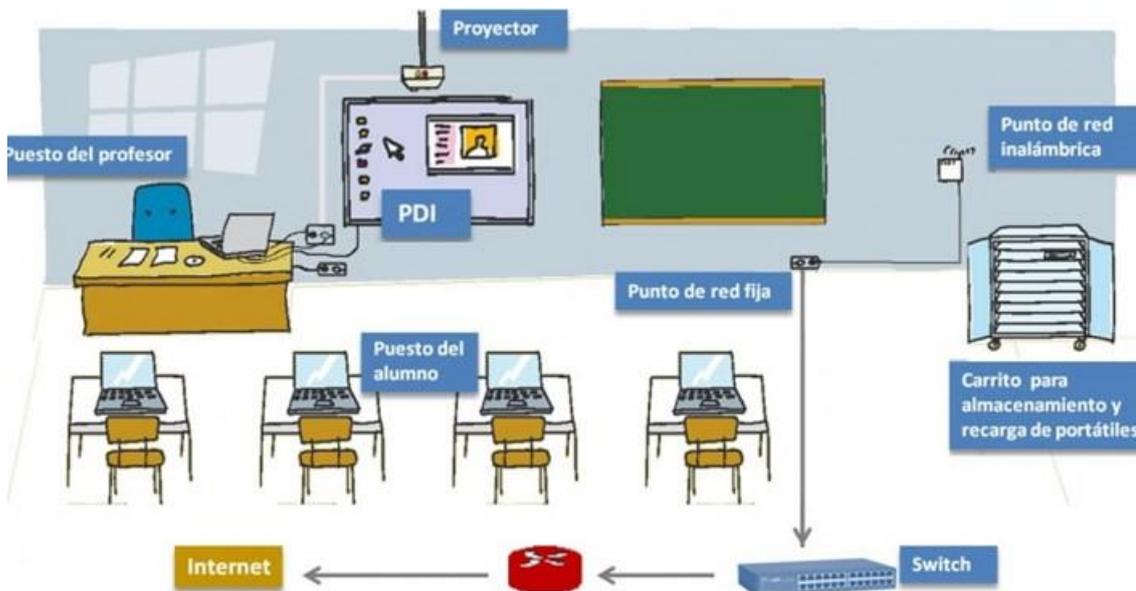
Incorporar las TIC a los ámbitos escolares es una necesidad para el progreso de las naciones, favoreciendo la resolución de problemas en diferentes dimensiones de la vida del individuo y transformando los entornos educativos que propicien

en los estudiantes capacidades para ser competentes en Tecnologías de la Información y Comunicación. Lograr esta integración y apropiación curricular de las TIC en escenarios educativos, es un factor clave para la educación actual. (Fernando Iriarte, Mónica Ordoñez, 2014)

La presencia de las NTICs está cambiando constantemente la forma de percibir el mundo, tanto jóvenes como niños interactúan día a día con los conocimientos a través de los teléfonos inteligentes, tablets, computadores y televisiones Smart; por esta razón es imprescindible que las instituciones educativas se unan a los nuevos cambios que las NTICs proporcionan día a día, por este motivo la institución educativa trabajará completamente bajo la plataforma tecnológica de G Suite for Education la cual pertenece a Google y que son aplicaciones gratuitas para el ámbito educativo, ésta plataforma posee muchas aplicaciones que facilitan el proceso de enseñanza aprendizaje pero las principales son: Classroom que permite crear clases, crear test, realizar retroalimentaciones y seguimientos de trabajos; Drive en el cual se almacenan y comparten los documentos y archivos de planificación, hojas de trabajo, libros, imágenes, videos, etc. y para mantener una comunicación efectiva se empleará el Gmail, hangouts y Google plus; esta plataforma ha sido utilizada mundialmente desde el año 2006 y actualmente la utilizan mas de 100 millones de usuarios, en Latinoamérica México es el de mayor crecimiento con más 50,000.00 usuarios en alrededor de 100 instituciones educativas. (GOOGLE, 2017)

La infraestructura contará con equipos de última generación de telecomunicación por fibra óptica y para proveer del servicio de internet de 20 megas, en cada aula se instalará un rack de telecomunicaciones el cual constará de un switch de ocho puertos gigabyte y un router categoría N de 300 MB los cuales serán

administrados mediante un firewall CISCO para protección de las seguridades de acceso y filtros de contenido a páginas web.



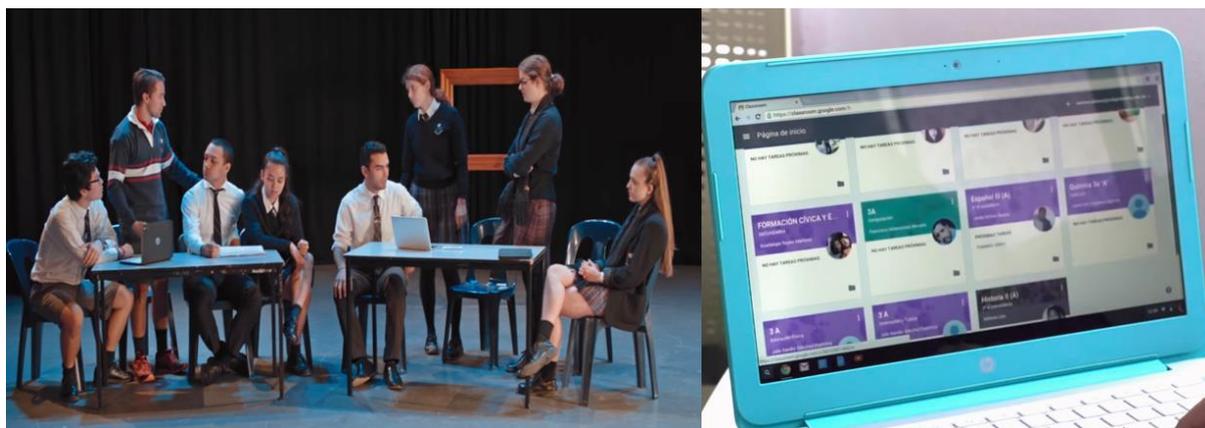
*Figura 5. Infraestructura tecnológica del aula
Tomado de G&G Consultoría web, 2012 (<http://www.ggweb.es/aulas-multimedia/>)*

Diseño del proceso productivo

La institución educativa se manejará con un esquema pedagógico, el mismo se socializará personal y virtualmente a través del Hangouts con los representantes de los futuros estudiantes dándoles a conocer los beneficios del sistema de educación, las instalaciones y los alcances que la institución educativa brindará a los educandos, si el padre de familia se siente identificado con el servicio que la institución educativa brinda se procederá inmediatamente con la respectiva inscripción del nuevo estudiante vía formularios de Google, más tarde el área administrativa se contactará con el representante para facilitar el proceso de documentación requerido para legalizar la matrícula enfatizando las facilidades y opciones de pago.

El área de coordinación planificará y ejecutará capacitaciones de actualización curricular, plataformas virtuales y socialización con el propósito de optimizar los

tiempos y actividades previas al inicio de año escolar; para alcanzar la adaptación del estudiante se ejecutará el proceso de inducción tanto al nuevo estudiante como a sus representantes, entregándoles sus credenciales de acceso los servicios de G suite, activación del servicio de internet en la Tablet del estudiante, capacitación en el manejo de la pizarra digital mediante juegos interactivos y socialización con el docente y sus compañeros.



*Figura 6. Inducción a la plataforma Gsuite
Tomado de Google México, 2016 (<https://www.youtube.com/channel/UCw4tBhWrt-NPqrcyY3Q8Xog>)*

La simulación gráfica del proceso de enseñanza a través de Gsuite for Education que la Institución educativa utilizara se encuentra plasmado en el Apéndice C.

El período escolar empezará de acuerdo a las fechas establecidas por el Ministerio de Educación y se desarrollará bajo los lineamientos curriculares que se definieron previamente en el syllabus; la metodología será aplicando al 100% las NTICs, con un 80% de enseñanza de los contenidos en idioma inglés con materias como Math, Science, Language, Social Studies, Music y Art de manera que se alcance la Certificación FCE según el Marco Común Europeo y el 20% para reforzar los contenidos en el idioma español asegurando que no queden vacíos para la futura rendición del examen Ser Bachiller, el horario será desde las 7:30 am hasta las 14:00pm

tendrán dos recesos el uno de 20 minutos y el segundo de 25 minutos; la hora clase será de 45 minutos.

Las evaluaciones pedagógicas que se aplicarán son: la diagnóstica, la formativa y la sumativa semejantes a la prueba Ser Bachiller, mediante estas aplicaciones se medirá el desempeño del estudiante y del docente, con la única finalidad de alcanzar un nivel de aprendizaje elevado, el mismo que será supervisado por la coordinación académica de cada área mediante registro de las notas en la plataforma G Suite; a discreción del docente se realizará refuerzos académicos a los estudiantes que así lo requieran.

Cada seis semanas se realizará la entrega de reportes de bloque por parte de las tutoras de cada grado, esto se lo realizará de forma personalizada donde el docente agenda una cita con un tiempo específico para cada representante; al final de cada Quimestre el estudiante con mejores promedios recibirá un diploma al mérito y para cerrar el ciclo escolar se procederá a entregar el pase de año.

Cabe recalcar que durante todo el año lectivo se realizará eventos de celebración cívica y social donde la participación de los estudiantes será de vital importancia, así también los estudiantes serán parte de los proyectos educativos que cada docente preparará. El proceso de enseñanza finalizará cuando se haya entregado los respectivos informes de alcance de contenidos, lecciones aprendidas, entrega de la carpeta docente, material didáctico sobrante e inventario de equipos y muebles entregados.

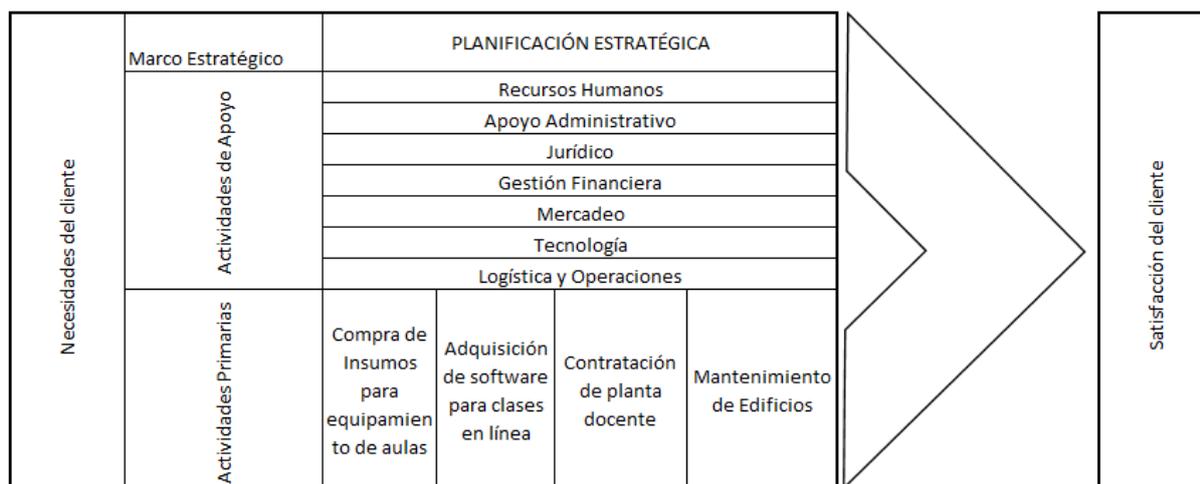


Figura 7. Cadena de Valor Institución Educativa Bilingüe Joseph John Thomson.

Plan de estudios para el nivel de Educación General Básica					
40 horas pedagógicas semanales					
Áreas	Asignaturas	Carga horaria	Asignaturas	Carga horaria	Eje transversal /valores
Lengua y literatura	Language	7	Lengua y literatura	2	Comunicarse de manera adecuada y respetuosa con sus pares.
Matemáticas	Math	7	Matemática	2	Trabajo en equipo y respeto por las formas de aprendizaje de cada compañero.
Ciencias Naturales	Science	6	Ciencias Naturales	2	Respeto por los seres vivos y la educación sexual en el joven.
Ciencias Sociales	Social Studies	4	Estudios Sociales	2	Desarrollo de valores humanos universales.
Educación Física			Educación Física	2	Crear nuevos juegos y ejercicios

					que favorezcan la actividad física.
Educación Cultural y Artística	Art	2	-		Respeto por los diferentes puntos de vista y apreciaciones.
	Music	2			Respeto por los diferentes gustos musicales.
Proyectos Educativos	Educational Project	1		1	Aprendizaje continuo mediante la practica continua en los diferentes proyectos educativos a desarrollarse.

Figura 8. Plan de estudios para el nivel de Educación General Básica

Modelo de Gestión Organizacional

“La cultura organizativa se suele entender como los valores, creencias y principios fundamentales que comparten los miembros de la organización” (Bermeo & López, 2014), es decir es considerado el principal causante del éxito o fracaso de una organización. Con respecto a la identidad es preciso mencionar que ésta equivale a la autenticidad y verdad (Marín, 2003) y brinda a la institución educativa estabilidad y coherencia; así también es menester comentar que la imagen de la institución educativa juega un rol muy valioso ya que esta refleja la identidad de la empresa, la misma se la ve plasmada en la misión, visión y los valores de la organización.

Diseño Organizacional, Estructura y descripción funcional

Nombre de la Institución

Institución Educativa Bilingüe Joseph John Thomson.

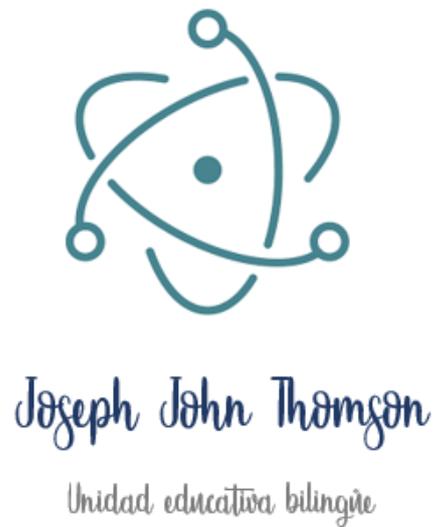
Logo

Figura 9. Logo institucional

Visión

Para el año 2030 ser una institución educativa prestigiosa y posicionada como la primera elección de los clientes, debido al número de bachilleres que alcancen el más alto puntaje de rendimiento académico a nivel Nacional.

Misión

Formar bachilleres autónomos, con valores, innovadores y con los más altos estándares académicos, basado en un modelo de educación bilingüe y cien por ciento tecnológico.

Valores

- La innovación
- Aprendizaje continuo
- Comunicación abierta
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Profesionalismo

Estructura Organizacional

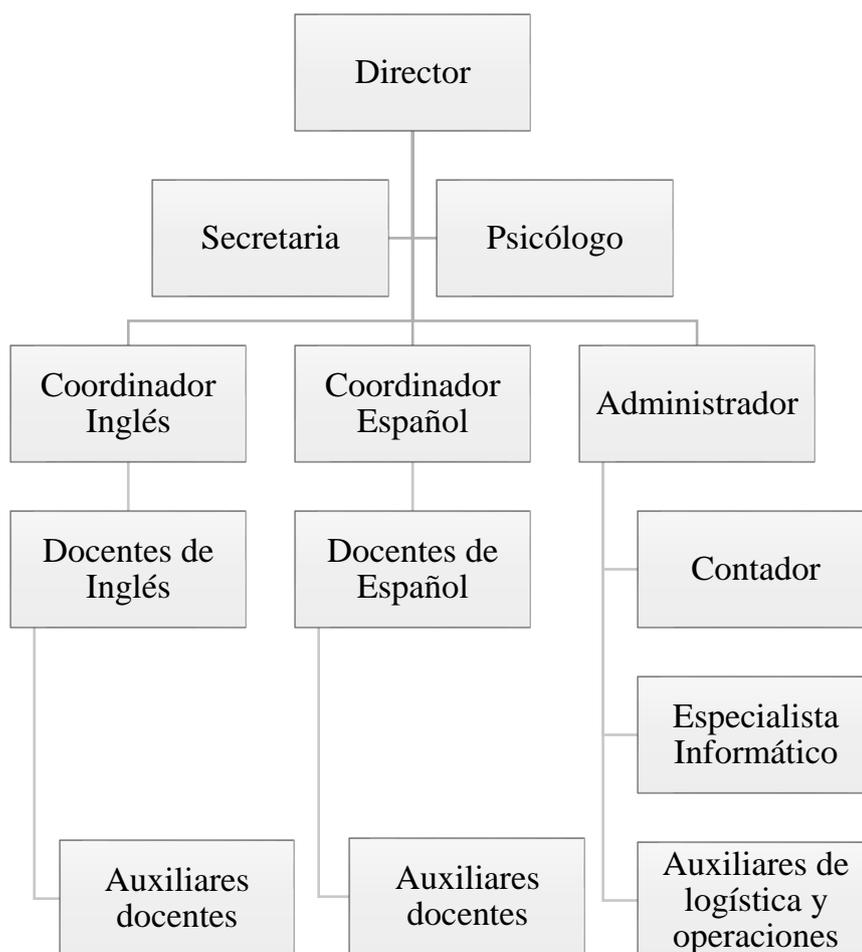


Figura 10. Estructura organizacional de la Institución Educativa

Descripción funcional

Director

Es el representante legal de la institución educativa y sus funciones serán la dirección, planificación, organización, coordinación y evaluación tanto de las áreas académicas como administrativas, además la selección y contratación del personal de la institución.

Secretaria

La principal función de la secretaria será asistir al director en todos sus requerimientos, apoyar a los coordinadores con la documentación necesaria para

mantener una comunicación eficiente entre la institución y los padres de familia, brindar atención personalizada y oportuna a los clientes en los trámites requeridos.

Psicólogo

Asistirá principalmente a las necesidades emocionales de los estudiantes buscando alternativas para la mediación entre el estudiante y su entorno; también llevará a cabo el proceso de admisión de nuevos estudiantes.

Coordinador de Inglés - Español

Supervisará a los docentes el desarrollo de las macro y micro planificaciones, así como la labor diaria en el proceso de aprendizaje, coordinará las actividades culturales y festivas que se realicen en la institución.

Administrador

Se encargará de planificar y controlar efectivamente los recursos materiales, humanos y tecnológicos de la institución educativa, cumpliendo con todos los requerimientos legales que se necesiten para el funcionamiento adecuado de la institución.

Docentes

Será responsable de planificar e impartir las cátedras asignadas, será designado como tutor de un paralelo y deberá estar pendiente completamente del mismo; planificará, desarrollará y ejecutará las actividades que la institución educativa proponga.

Auxiliares docentes

Apoyará al docente tutor en el cuidado de los estudiantes, el aprovisionamiento de material didáctico que se requiera y acompañamiento académico a los estudiantes que lo necesiten.

Especialista informático

Asegurará el funcionamiento de los servicios informáticos en todas las áreas de la institución, dotando a los usuarios de la comunidad educativa de las herramientas de software y hardware necesarias para el trabajo cotidiano.

Contador

Manejará toda la información contable de la institución, elaborará informes solicitados por los organismos de control y por los directivos; realizará presupuestos, manejo de cartera de padres de familia y pagos a proveedores y empleados.

Auxiliares de logística y operaciones

Se encargarán del mantenimiento físico de las instalaciones de la institución educativa, apoyarán al personal docente y administrativo en cualquier situación imprevista.

Diseño de perfiles profesionales del personal de la Organización***Director***

El perfil profesional del Director deberá ser el de Magister o Especialista en Educación con una experiencia de tres años en administración educativa, además tener excelentes relaciones interpersonales con dominio del uso de las NTICs y con un nivel mínimo de B2 del idioma inglés.

Secretaria

Deberá ser titulada como Secretaria bilingüe con una experiencia de mínimo dos años en asistencia de gerencia, cursos de atención al cliente y dominio de paquetes ofimáticos.

Psicólogo

Licenciada o magister en Psicología Educativa con una experiencia de dos años en cargos similares, tener buen manejo de relaciones interpersonales, poseer conocimientos del idioma inglés manejo de la ofimática.

Coordinador de Inglés - Español

Magister en Educación o afines, experiencia de tres años coordinando un staff de mínimo 10 docentes, haber laborado como docentes y tener dominio del idioma inglés y ofimática.

Administrador

Titulado en Ingeniería Comercial o afines, dos años de experiencia en administración de instituciones educativas, dominio de paquete ofimáticos y nivel B2 de inglés.

Docentes***Español***

Ser Licenciados en Educación general básica, acreditar una experiencia de dos años como docente de español, dominio del currículo y de las NTICs.

Inglés

Acreditar Licenciatura en Educación bilingüe mención inglés con experiencia de tres años dictando clases de Language, Science, Math y Social Studies, tener certificación B2 que acredite el conocimiento del idioma y dominio de NTICs y la plataforma Gsuite.

Auxiliares docentes

Estudiantes de tercer año de Licenciatura en Educación, no se requiere experiencia, tener dominio de paquetes informáticos y un nivel de inglés básico.

Especialista informático

Ingeniero o Tecnólogo Informático con tres años de experiencia en soporte a usuario final, configuración de redes LAN y WIRELESS, aplicativos webs, buenas relaciones interpersonales.

Contador

Profesional en Finanzas y Auditoria con ética moral, que tenga experiencia de tres años mínimo con capacidad para trabajar en equipo.

Auxiliares de logística y operaciones

Ser bachiller, tener experiencia de seis meses en áreas de mantenimiento, ser proactivo y colaborador.

Gerencia de Recursos Humanos

Las políticas de selección se realizarán a través de la revisión del currículum de manera que se puede determinar si satisface o no los requerimientos del perfil, posteriormente se aplicarán las entrevistas, la comprobación de referencias profesionales y finalmente la aplicación de pruebas psicológicas para proceder con la respectiva contratación; la contratación se llevará a cabo mediante la intervención directa de la Gerencia Administrativa y con la aprobación de la Dirección, cabe recalcar que ninguna de las plaza a contratar debe estar fuera de la estructura organizacional.

En cuanto a la remuneración será preciso realizar una valoración de la plaza de trabajo, comparar las remuneraciones con otros del mismo sector y considerar los recursos económicos disponibles; existirá un aumento de remuneración después de evaluar el desempeño y el cumplimiento de metas en el área de trabajo; la institución educativa brindará al personal docentes y administrativo constantemente capacitación de manera que la calidad de educación se innove día a día así como también se disminuyan los riesgos laborales.

Una vez por año la Dirección aplicará una evaluación de desempeño laboral con la finalidad de corregir prácticas inadecuadas y aumentar el rendimiento del empleado, ésta evaluaciones la llevaran a cabo el superior inmediato del empleado.

Análisis del marco normativo

Constitución de la Empresa

Los términos bajo los cuales se constituirá la institución educativa serán del tipo compañía limitada, cumpliendo las exigencias establecidas en la Ley de Compañías como son: mínimo dos socios requeridos y máximo quince los cuales responderán por sus obligaciones sociales solamente al instante de sus contribuciones, tendrán un capital fraccionado en acciones, el capital base será de \$ 400.00.

Entes reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al negocio

La institución educativa deberá contratar los servicios de un abogado civil quien la constituirá como compañía limitada, realizará los trámites legales ante la Superintendencia de Compañías, el Servicio de Rentas Internas y el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y para la aprobación y articulación de la institución educativa se necesitará cumplir con los requisitos que la Dirección Zonal demanda en Reglamento General a La Ley Orgánica De Educación Intercultural, ver Apéndice I.

Resumen

Este capítulo de dedicó a determinar el tamaño que la institución educativa tendrá y en base a esto definió la capacidad instalada que deberá poseer para satisfacer las demandas del cliente potencial previamente calculado en capítulos anteriores, también se trató la ubicación en base a la accesibilidad y beneficios geográficos, así también se enfocó en detallar como serán las áreas que conformarán infraestructura física de la institución, se ha indicado la metodología que se utilizará para alcanzar su

posicionamiento como pionera debido a la enseñanza de contenidos en base al uso de las NTICs y alcance del FCE y superación del examen Ser Bachiller, se describió también cada actividad a ejecutar en el proceso educativo en el transcurso del año académico.

También se realizó el Diseño Organizacional de la institución educativa, su estructura y descripción funcional, se plasmó el proceso para la constitución de la institución educativa y su normativa legal, se describió el perfil funcional y profesional de quienes formarán parte del área administrativa y docente; se explicó las políticas de selección y contratación del personal, se estableció el procedimiento para aplicar la remuneración de cada empleado así como también la evaluación y capacitación que se brindará en cada área de trabajo.

Capítulo 5: Evaluación Financiera del Proyecto

Este capítulo versará en los requerimientos de la inversión, es decir los bienes muebles e inmuebles el capital de trabajo; además mediante el cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad y balance del proyecto se desarrollará la evaluación financiera misma que permitirá determinar la factibilidad económica del plan de negocios, finalmente se visualizará las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Costos de Inversión, análisis comparativo

En este espacio se calcula los costos en los que incurrirá la institución educativa es decir los activos fijos, activos corrientes y capital de trabajo, los mismos se establecieron con una proyección de cinco años.

Presupuesto de costos (Activos Fijos)

Tabla 1

Presupuesto de costos Muebles y Enceres

ITEMS	CANT.	PROVEEDOR	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
Pupitres	250	ARTESANAL	40.00	10,000.00
Estación de trabajo oficina y aulas	18	ARTESANAL	200.00	3,600.00
Televisión sala de espera	1	ARTEFACTA	400.00	400.00
Extintores - Señalización	5	ECUATEPI	70.00	350.00
Archivadores para oficinas	4	ARTESANAL	80.00	320.00
Estanterías para aulas	12	ARTESANAL	150.00	1,800.00
Botiquín Primeros Auxilios	2	BOTIQUINES EC	500.00	1,000.00
Muebles sala de recepción	1	ARTESANAL	500.00	500.00
Sala de reuniones	1	ARTESANAL	700.00	700.00
Cafetera, microondas	1	ARTEFACTA	200.00	200.00
Juegos de recreación Infantil	2	ARTESANAL	1,000.00	2,000.00
Material didáctico	1	ARTESANAL	3,000.00	3,000.00
Papelería	1	DILIPA	500.00	500.00
Instrumentos musicales	2	CASA BRASIL	1,000.00	2,000.00
Total Muebles y Enseres				26,370.00

Tabla 2

Presupuesto de costos Equipos de Computación

Ítems	Cantidad	Proveedor	Precio unit.	Precio total
Pizarras digitales	12	ZAOT SISTEMAS	1,000.00	12,000.00
Computadoras	20	GOOGLE SUITE	200.00	4,000.00
Impresoras	4	ZAOT SISTEMAS	250.00	1,000.00
Copiadora	1	ZAOT SISTEMAS	800.00	800.00
Proyectores	12	ZAOT SISTEMAS	600.00	7,200.00
Equipos de audio	12	ZAOT SISTEMAS	150.00	1,800.00
Central telefónica y 10 ext.	1	ZAOT SISTEMAS	500.00	500.00
Plataforma digital GSuite	1	GOOGLE	0.00	0.00
Total Equipos de Computación				27,300.00

Tabla 3

Resumen de inversión en Activos Fijos

Descripción	Tipo	Valor
Muebles y Enseres:	AF	26,370.00
Equipos de Computación:	AF	27,300.00
Total Inversión Activos Fijos		53,670.00

Presupuesto de costos (Activos Corrientes)

Tabla 4

Mínimo requerido en la caja y Bancos

Nombre	Cantidad	Denominación	Valor x mes	Total requerido.
Caja	3		1,000.00	3,000.00
Bancos	3		11,830.18	35,490.55
Total mínimo requerido en Caja y Bancos				38,490.55

Tabla 5

Resumen Inversión en Activos Corrientes

Descripción	Tipo	Valor
Caja	AC	3,000.00
Bancos	AC	35,490.55
Total Inversión Activos Corrientes		38,490.55

Tabla 6

Balance General Inicial

BALANCE GENERAL INICIAL AL 01 DE AGOSTO DEL 2018 (En Dólares de los EE. UU.)			
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES:	38,490.55	CORRIENTES:	-
Efectivo	3,000.00	Cuenta por pagar	-
Bancos	35,490.55	LARGO PLAZO:	65,562.38
		Préstamo Largo plazo	65,562.38
FIJOS:	53,670.00	TOTAL PASIVOS	65,562.38
Maq. y Equipos indust.	-		
Muebles y enseres	26,370.00		
Equipos de computación	27,300.00		
Terreno	-		
Construcciones	-	PATRIMONIO:	28,098.17
		Capital contable	28,098.17
OTROS			
ACTIVOS:	1,500.00		
Gastos de Constitución (Tramites)	1,500.00		
TOTAL		TOTAL PASIVO	
ACTIVOS	93,660.55	+ PATRIMONIO	93,660.55

Cálculo demostrativo del Capital de trabajo

Tabla 7

Nomina Institución Educativa "Joseph John Thomson" año 1

#	Cargo	Sueldo básico	Total ingresos	Aporte IESS	Total egresos	Neto a recibir
1	Director (1)	1,500.00	1,500.00	141.75	-	141.75
2	Psicólogo (1/2)	1,000.00	500.00	47.25	-	47.25
3	Coordinador de Ingles (1)	1,000.00	1,000.00	94.50	-	94.50
4	Coordinador de Español (1)	900.00	900.00	85.05	-	85.05
5	Administrador (1/2)	900.00	450.00	42.53	-	42.53
6	Docente de Ingles (2)	900.00	1,800.00	170.10	-	170.10
7	Docente de Español (1)	800.00	800.00	75.60	-	75.60
8	Docente de Cultura Física (1/2)	700.00	350.00	33.08	-	33.08
9	Docente de Música (1/2)	700.00	350.00	33.08	-	33.08
10	Contador (1/2)	600.00	300.00	28.35	-	28.35
11	Auxiliar docente (0)	400.00	-	-	-	-
12	Especialista Informático (1/2)	600.00	300.00	28.35	-	28.35
13	Secretaria (1)	400.00	400.00	37.80	-	37.80
14	Auxiliar de logística (1)	400.00	400.00	37.80	-	37.80
	Suman	10,800.00	9,050.00	846.18	846.18	8,194.78

Tabla 8

Cuadro de Provisiones beneficios de ley año 1

#	Nombre	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Total Provisiones
1	Director (1)	125.00	29.50	62.50	182.25		399.25
2	Psicólogo (1/2)	41.67	29.50	20.83	60.75		152.75
3	Coordinador de Ingles (1)	83.33	29.50	41.67	121.50		276.00
4	Coordinador de Español (1)	75.00	29.50	37.50	109.35		251.35
5	Administrador (1)	37.50	29.50	18.75	54.68		140.43
6	Docente de Ingles (2)	150.00	29.50	75.00	218.70		473.20
7	Docente de Español (1)	66.67	29.50	33.33	97.20		226.70
8	Docente de Cultura Física (1/2)	29.17	29.50	14.58	42.53		115.78
9	Docente de Música (1/2)	29.17	29.50	14.58	42.53		115.78
10	Contador (1/2)	25.00	29.50	18.75	54.68		127.93
11	Auxiliar docente (0)	-	29.50	75.00	218.70		323.20
12	Especialista Informático (1/2)	25.00	29.50	33.33	97.20		185.03
13	Secretaria (1)	33.33	29.50	16.67	48.60		128.10
14	Auxiliar de logística (1)	33.33	29.50	16.67	48.60		128.10
Suman		754.17	413.00	479.17	1,397.25	-	3,043.58

La información del capital de trabajo para los siguientes años se los puede observar en el Apéndice J.

Costos de Operación y Mantenimiento, análisis comparativo

La proyección de ventas con un incremento del 30% anual está realizada y sustentada en la capacidad instalada, la demanda insatisfecha y el crecimiento histórico de las instituciones definidas como nuestra competencia descrita en el capítulo 2.

Tabla 9

Proyecciones de ventas

Detalle	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero
Matricula Estudiantes 150.00	13,500.00	-	-	-	-	-
Pensión Estudiantes 250.00		22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00
Suman	13,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00

Detalle	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
Matricula Estudiantes 150.00	-	-	-	-	-	13,500.00
Pensión Estudiantes 250.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	225,000.00
Suman	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	238,500.00

La información de la proyección de ventas para los siguientes años se los puede observar en las Tabla 21 de los apéndices.

Tabla 10

Proyección de gastos

NOMBRE DE CUENTAS	PROYECCIÓN DE GASTOS PRIMER AÑO (Agosto - Junio)												TOTAL
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	ANUAL
GASTOS DE ADM.													218,659.09
Sueldos	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	108,600.00
Provisiones (Benef. Ley)	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	3,043.58	36,523.00
Publicidad	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
Depreciación de Activos	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	11,736.09
Servicios Básicos	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	7,800.00
Gastos Varios (Caja chica)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Materiales e Insumos	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Arriendo	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	10,800.00
GASTOS FINANCIEROS:													21,449.83
Interés													
	764.89	752.15	739.40	726.65	713.90	701.15	688.41	675.66	662.91	650.16	637.41	624.66	8,337.35
Pago Préstamo													
	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	13,112.48
SUMAN													
	20,079.19	20,066.44	20,053.70	20,040.95	20,028.20	20,015.45	20,002.70	19,989.95	19,977.21	19,964.46	19,951.71	19,938.96	240,108.92

La proyección en los gastos tendrá un incremento basado en la inflación promedio del 3.57% anual (según datos del BCE) y del 30 % de crecimiento anual de la institución. Las proyecciones para los siguientes cuatro años están en el Apéndice K.

Tabla 11

Depreciaciones

Depreciación Muebles y enseres			Depreciación Eq. De Computación		
Costo:	26,370.00		Costo:	27,300.00	
Porcentaje	10% anual		Porcentaje	33.33% anual	
# de años:	10 años		# de años:	3 años	
Valor Depreciación			Valor Depreciación		
Anual	Mensual	Diaria	Anual	Mensual	Diaria
2,637.00	219.75	7.33	9,099.09	758.26	25.28

Cálculo Demostrativo y análisis del punto de equilibrio

Tabla 12

Estado de situación económica

Nombre de cuentas	Períodos				
	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos:					
Venta Netas	238,500.00	310,050.00	403,065.00	523,984.50	662,500.00
(=) Utilidad Bruta	238,500.00	310,050.00	403,065.00	523,984.50	662,500.00
(-) Gastos de Administración	218,659.09	256,943.51	344,917.94	417,959.56	500,579.60
(=) Utilidad Operacional	19,840.91	53,106.49	58,147.06	106,024.94	161,920.40
(-) Gastos Financieros	21,449.83	17,778.33	17,778.33	15,942.59	14,106.84
(=) Utilidad Antes de Participación	-1,608.92	35,328.16	40,368.72	90,082.35	147,813.56
(-) 15% Participación Trabajadores	-241.34	5,299.22	6,055.31	13,512.35	22,172.03
(=) Utilidad Antes de Impuestos	-1,367.58	30,028.93	34,313.42	76,570.00	125,641.52
(-) 22% Impuesto a la Renta	-300.87	6,606.37	7,548.95	16,845.40	27,641.14
(=) Utilidad Neta	-1,066.71	23,422.57	26,764.46	59,724.60	98,000.39

Tabla 13

Cálculo del punto de equilibrio para cinco años

	1	2	3	4	5
Costos Fijos	213,771.57	242,899.55	325,830.91	392,972.80	468,583.23
costos variables	7,200.00	9,360.00	12,168.00	15,818.40	20,563.92
PE=CF/(1-(CV/VT))	220,425.93	250,460.63	335,973.51	405,205.42	483,593.93
Pvu	2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00
Cvu	80.00	104.00	135.20	175.76	228.49
PEu=CF/PVu-Cvu	83	95	130	159	194

Evaluación Financiera**Análisis y determinación de la tasa de descuento del proyecto**

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento permite visualizar el porcentaje mínimo de ganancia, el mismo determina la factibilidad del negocio.

Tabla 14

Financiamiento del Proyecto

Concepto	Valor	%
Capital social	28,098.17	30.00%
Préstamo a largo plazo	65,562.38	70.00%
Total del financiamiento	93,661	100%

Calculo De La Tasa Mínima Aceptable De Rendimiento				
Concepto	Valor	% participación	TMAR	TMAR global mixta
Pasivo de largo plazo	65,562	70.00%	14.00%	9.80%
Capital social	28,098	30.00%	16.52%	4.95%
Total financiamiento	93,661	100.00%	TMAR	14.75%
TMAR = I + F + IF	i = premio al riesgo	12.50%		
	f = Inflación	3.57%		
TMAR invers. = 6,5% riesgo + 3.57% inflación + 0,065 *				
0,0357 =				16.52%

La inflación del 3.57% ha sido el promedio durante los años de 2009 a 2018

según el boletín técnico IPC del INEC (INEC, 2017)

Cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad (VAN, TIR, Período de recuperación)

Tabla 15

Flujo de caja proyectada para cinco años

Ingresos	0	1	2	3	4	5
Ventas	-	238,500.00	310,050.00	403,065.00	523,984.50	662,500.00
Total Ingresos	-	238,500.00	310,050.00	403,065.00	523,984.50	662,500.00
Egresos						
Maq. Y Equipos indust.						
Muebles y enseres	-					
Equipos de computación	26,370.00					
Construcción	27,300.00					
Terreno	-					
Gastos de Constitución	1,500.00					
Capital de Trabajo	38,490.55					
Gastos Financieros						
Gastos Administrativos		21,449.83	17,778.33	17,778.33	15,942.59	14,106.84
Participación						
Empleados		218,659.09	256,943.51	344,917.94	417,959.56	500,579.60
Impuesto a la Renta		-	5,299.22	6,055.31	13,512.35	22,172.03
Total Egresos	93,660.55	-	6,606.37	7,548.95	16,845.40	27,641.14
Saldo Final de Caja	-93,660.55	-1,608.92	3,422.57	26,764.46	59,724.60	98,000.39

Tabla 16

Calculo del TIR, VAN

TIR	21.57%
$VAN = -A + (FC1/(1+i)^1) + (FC2/(1+i)^2) + (FC3/(1+i)^3) + (FC4/(1+i)^4) + (FC5/(1+i)^5)$	
$VAN = -93,660.55 + (-1,608.92/(1+0,0924)^1) + (23,422.57/(1+0,0924)^2) + (26,764.46/(1+0,0924)^3) + 59,724.60/(1+0,0924)^4 + (98,000.39/(1+0,0924)^5)$	
$VAN = 24,121.62$	
<hr/>	
RCB = Inversión/Σ Flujos	45.40%

Tabla 17

Periodo de recuperación de la Inversión

Año	Flujos anuales	Flujos acumulad.	Tiempo recuperación.
Año 0	-93,660.55	-93,660.55	
Año 1	-1,608.92	-95,269.47	
Año 2	23,422.57	-71,846.90	
Año 3	26,764.46	-45,082.43	
Año 4	59,724.60	14,642.17	
Año 5	98,000.39	112,642.56	3.75

3.75 3 Años

0.75 X 12 = 9 9 Meses

0.06 X 30 = 1.74 2 Días

Para el cálculo del periodo se utilizó el método que describe (De Jaime Eslava, 2010, pág. 321) y su resultado es: 3 años 9 meses y 2 días.

Balance del Proyecto

El análisis financiero realizado en este capítulo ha permitido visualizar la viabilidad del proyecto puesto que los indicadores financieros: VAN tiene un resultado positivo con un valor de 24,121.62, el TIR con un porcentaje de 21.57% supera al del TMAR de 14.75%, en consecuencia, el PR se establece en 3 años 9 meses y 2 días.

Resumen

Tabla 18

Cuadro de principales indicadores

Indicador		Cifra
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	TMAR	14.75%
Tasa Interna de Retorno	TIR	21.57%
Período de recuperación	PR	3 años 9 meses 2 días
Valor Actual Neto	VAN	\$ 24,121.62
Relación Costo / Beneficio	RCB	45.40%

Este capítulo se enfocó en el análisis y evaluación financiero mismo que permitió determinar la factibilidad del plan de proyecto, se ahondó en los requerimientos de la inversión y el capital de trabajo; se realizó el cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad, y balance del proyecto.

Capítulo 6: conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

La investigación de mercado mostró que existe una demanda potencial hacia los servicios que se oferta en este plan de negocios, la mayoría de los encuestados no tiene ningún reparo en invertir en la educación de calidad, la cual se basa en la enseñanza bilingüe, manejo de NTICs y una pedagogía de experiencia.

A través del plan de marketing se definió que las mejores estrategias para el posicionamiento de la institución educativa serán las alianzas estratégicas con centros educativos infantiles: en el mercado, la publicidad en redes sociales, radio y medios de comunicación escrita.

Es fundamental disponer de los recursos financieros para la adquisición de activos fijos (muebles y enseres, equipos de computación) y también la contratación de los recursos humanos con el fin de que la institución educativa cumpla con los objetivos que se establecieron en el proyecto educativo.

Se determinó la factibilidad de la implementación de la unidad educativa puesto que se visualizó una utilidad importante en el estado de situación económica proyectada para 5 años; además mediante los indicadores financieros arrojaron resultados muy prometedores al invertir en el plan de negocios.

Recomendaciones

Se aconseja aprovechar la demanda potencial que se identificó y establecer la institución educativa con los parámetros de ubicación, precio, infraestructura y metodología educativa; solventando de esta manera las necesidades que cada cliente manifestó en la encuesta aplicada, de manera que el cliente opte por la unidad educativa como primera opción.

Se recomienda aplicar las estrategias de marketing mediante la publicidad campaña de boca en boca, la publicidad en redes sociales, medios de comunicación radiales y escritos, alianzas estratégicas y publicidad en medios de transporte público; dando mayor énfasis a las redes sociales y el posicionamiento en el buscador de Google.

Se aconseja garantizar el aporte económico por parte de los accionistas y la institución financiera de manera que se facilite la adquisición de los activos fijos y la contratación del personal, la cual se ejecutará bajo los lineamientos detallados en los perfiles profesionales.

Se recomienda ejecutar el proyecto para la creación de la institución educativa siguiendo cada proceso planteado en este modelo de negocios; puesto que los indicadores financieros proyectan un beneficio económico en la implementación de esta.

Limitaciones

La institución educativa presenta como principal limitación la capacidad instalada que es de 260 estudiantes.

Otra de las limitaciones que presenta este plan es el aspecto económico que no permite realizar campañas a nivel de televisión por los costos elevados del mismo.

Por ser una institución que ingresa en el mercado y no contar con la trayectoria y posicionamiento de la marca no permite arrancar en su primer año con todos los niveles educativos sino los de primero y segundos años de educación general básica.

Referencias

- Aguerrondo Inés ; Xifra Susana. (2002). *La escuela del futuro 1; Cómo piensan las escuelas que innovan*. Buenos Aires: Papers Editores.
- Ambiente, M. d. (11 de 12 de 2017). Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/funciones-atribuciones-2/>
- Antamba, L. (2015). Estadística Educativa. *Reporte de Indicadores Vol. 1, 5*.
- BCE. (05 de 12 de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1024-la-previsi%C3%B3n-de-crecimiento-de-ecuador-se-ajusta-a-15-en-2017>
- Bermeo, J. M., & López, M. (2014). *La innovación continua en el éxito empresarial*. Madrid: UNED.
- Best, R. J. (2007). *Marketing estratégico*. Madrid: Pearson Education.
- Carlos Valdiviezo, o. (2011). Determinación del Tamaño Muestral mediante el uso de Árboles de Decisión. *Investigación & Desarrollo, 11*, 148 – 176.
- Chacua, L. A. (2015). *Estadística Educativa*. Quito: Ministerio de Educación.
- De Jaime Eslava, J. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- DNAIE, D. d. (2017). *Archivo Maestro de Instituciones Educativas*. Quito: MINEDUC.
- DNAIE, D. N. (2016). *Registro Administrativo del Ministerio de Educación*. Quito: Ministerio de Educación.
- EF. (22 de 10 de 2017). *Education First*. Obtenido de EF: <http://www.ef.com.ec/epi/regions/latin-america/ecuador/>
- Falconí Benítez, F. (2017). *Rendición de Cuentas 2017*. Quito: Ministerio de Educación del Ecuador .

Fernando Iriarte, Mónica Ordoñez. (2014). Las Sociedades ante el Reto Digital. *Actas del VII simposio* (pág. 241). Madrid: Actas Icono 14.

GAD, L. C. (S/F). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial*. Quito.

GOOGLE. (2017). *edu.google.com*. Obtenido de *edu.google.com*:

<https://edu.google.com/intl/es-419/latest-news/stories/>

INEC. (11 de 12 de 2017). *INEC*. Obtenido de

[http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf)

[inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf)

Marín, J. R. (2003). Identidad e imagen corporativa del centro internacional de educación y desarrollo (CIED). *revista.unam.mx*, 4.

Perez, A. (02 de junio de 2017). *Los 100 mejores colegios del país ¿Dónde está la calidad?* Obtenido de <http://www.vistazo.com>:

[http://www.vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-](http://www.vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/los-100-mejores-colegios-del-pais-donde-esta-la)
[nacional/los-100-mejores-colegios-del-pais-donde-esta-la](http://www.vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/los-100-mejores-colegios-del-pais-donde-esta-la)

Quito, A. (26 de 12 de 2017). *Secretaría de Territorio*. Obtenido de

<http://sthv.quito.gob.ec/recursos/indicadores/parroquia/Demografia.htm>

Secretaria Nacional de Planificación, S. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017, Tomo I*. Quito: Senplades.

SEK. (29 de 10 de 2017). *Sek International*. Obtenido de

<http://www.seklosvalles.ec/es/con%C3%B3zcanos/herramientas-tecnologicas>

Zuluaga, O. y. (1993). La pedagogía de John Dewey. *Revista Educación y Pedagogía*, 22.

Apéndice A: Matriz POAM

MATRIZ DEL PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS POAM															
area	FACTOR	segmento: educación					J.J. Thomson								
		oportunidad			amenaza		impacto								
		6 alta	5 media	4 baja	3 baja	2 media	1 alta	36	30	24	18	12	6		
Economico	INFLACION				1										
	SITUACIÓN PIB			1											
	PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO		1												
	CANASTA BASICA				1										
	DESEMPLEO						1								
	TASA DE INTERES				1										
	sub total	0	1	1	3	0	1	19					53%		
TOTAL	0	5	4	9	0	1									
VALOR	9			10											
Político	ESTABILIDAD POLÍTICA				1										
	NUEVO GOBIERNO			1											
	sub total	0	0	1	1	0	0	7						58%	
	TOTAL	0	0	4	3	0	0								
VALOR	4			3											
Social	TAMAÑO POBLACION	1													
	GRUPOS SOCIOECONOMICOS DE NIVEL ALTO - INVERSION		1												
	sub total	1	1	0	0	0	0	11					92%		
	TOTAL	6	5	0	0	0	0								
VALOR	11			0											
Tecnologico	DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL PAIS	1													
	USO GENERALIZADO DE HERRAMIENTAS VIRTUALES	1													
	sub total	2	0	0	0	0	0	12					100%		
	TOTAL	12	0	0	0	0	0								
VALOR	12			0											
Cultural	FALTA DE EDUCACION FINANCIERA					1									
	POSICIONAMIENTO DE UNIDADES EDUCATIVAS						1								
	sub total	0	0	0	0	1	2	4					33%		
	TOTAL	0	0	0	0	2	2								
VALOR	0			4											
Ecológico	CONCIENCIA ECOLÓGICA	1													
	CAMPAÑAS AMBIENTALES	1													
	PROTECCION AL MEDIO AMBIENTE	1													
	sub total	3	0	0	0	0	0	18					100%		
	TOTAL	18	0	0	0	0	0								
VALOR	18			0											
											73%				

Figura 11. Matriz POAM

Apéndice C: Encuesta Educativa

Encuesta educativa

Por favor solicito responder las siguientes preguntas, les agradezco de antemano su colaboración.

Nota: La encuesta es totalmente anónima.

1. **¿Cuántos hijos tiene?**

Marca solo un óvalo.

- 0
- 1
- 2
- 3
- más de 3

2. **¿El nivel económico de su hogar lo define como?**

Marca solo un óvalo.

- Medio - bajo
- Medio
- Medio - alto
- Alto

3. **¿En qué institución educativa estudia su hijo?**

Marca solo un óvalo.

- Privada
- Fiscal
- Otra

4. *Marca solo un óvalo.*

- NORTE
- CENTRO
- SUR

5. **¿En cuantas instituciones educativas ha estado su hijo?**

Marca solo un óvalo.

- 1
- 2
- 3
- más de 3

6. **¿La institución educativa prepara a su representado específicamente para aprobar el examen Ser Bachiller?**

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Desconozco

7. **¿La institución educativa prepara a su representado para la obtención del certificado FCE (Certificación de nivel B2 del idioma inglés)?**

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Desconozco

8. **¿La institución educativa utiliza las TICs (Tecnologías de la Información y Comunicación) como recurso didáctico en todas las materias impartidas?**

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Desconozco

9. **¿Cuanto estaría Usted dispuesto a pagar mensualmente a una institución que brinde los servicios mencionados en la pregunta anterior?**

Marca solo un óvalo.

- \$200
 \$300
 \$400
 más de \$400

10. **¿Esta totalmente satisfecho con los servicios que le presta la institución educativa donde su hijo estudia actualmente?**

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

11. **¿Si usted supiera que su representado al finalizar el tercero de bachillerato va a alcanzar un puntaje alto en el examen Ser Bachiller, va a adquirir el FCE y va a tener un dominio de las Tecnologías de la Información y Comunicación; optaría por el servicio de esta institución?**

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

12. Califique en orden de importancia los criterios para la elección de una institución educativa donde 5 es muy importante y 1 nada importante

Marca solo un óvalo.

- 1
 2
 3
 4
 5

13. Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5
Calidad de educación	<input type="radio"/>				

14. Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5
Infraestructura	<input type="radio"/>				

15. Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5
Ubicación	<input type="radio"/>				

16. Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5
Sistema de aprendizaje	<input type="radio"/>				

Figura 13. Encuesta Modelo

Apéndice D: Resultados de la Encuesta

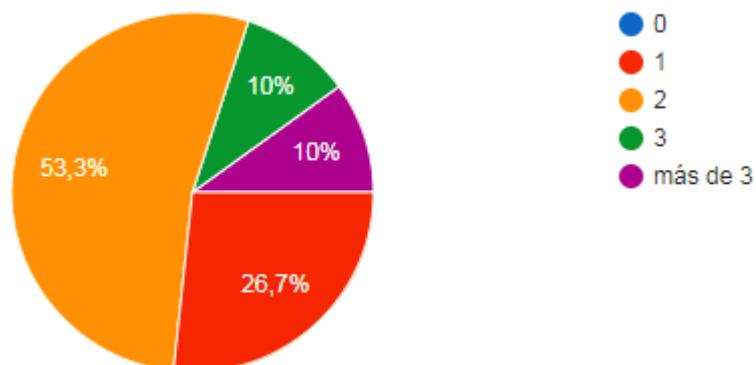


Figura D 1. ¿Cuántos hijos tienen?

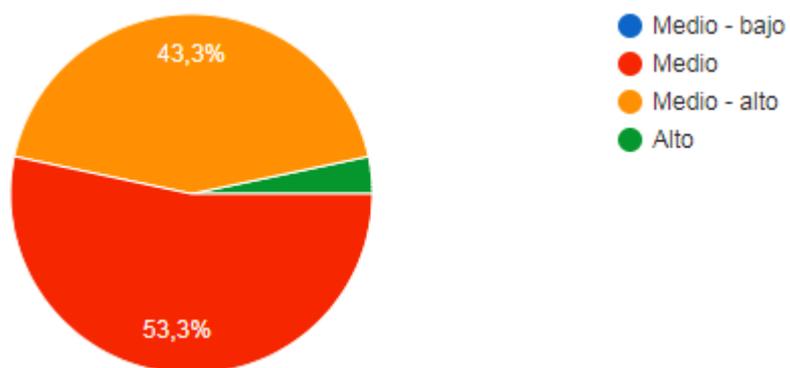


Figura D 2. ¿El nivel económico de su hogar lo define como?

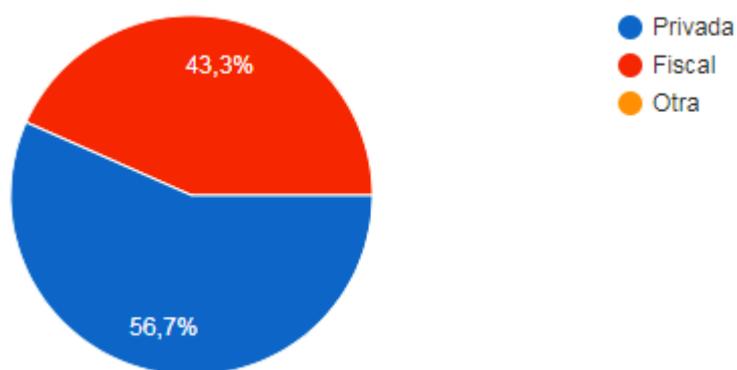


Figura D 3. ¿En qué institución educativa estudia su hijo?

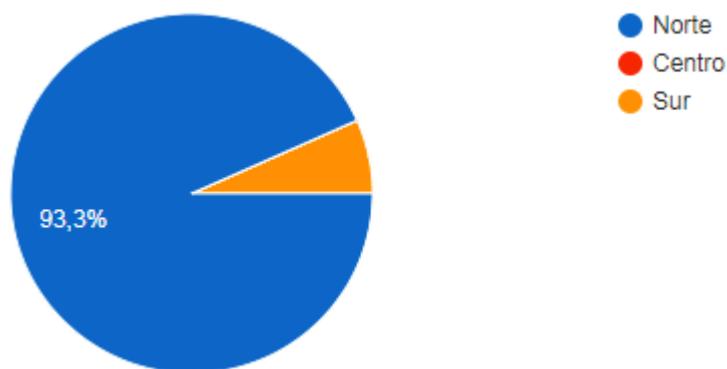


Figura D 4. ¿En qué sector se ubica la institución?

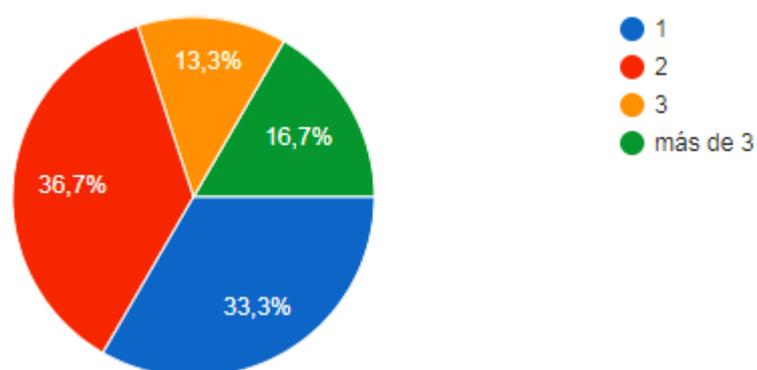


Figura D 5. ¿En cuántas instituciones educativas ha estado su hijo?

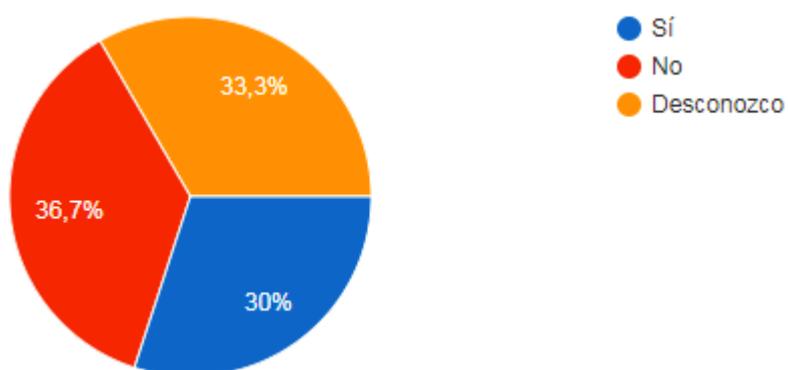


Figura D 6. ¿La institución educativa prepara a su representado específicamente para aprobar el examen Ser Bachiller?

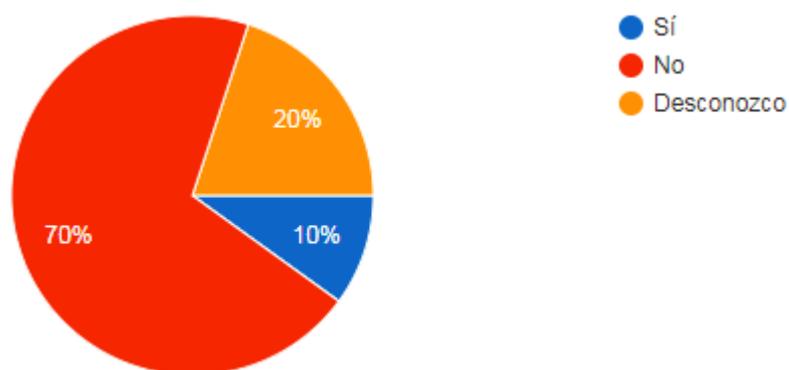


Figura D 7. ¿La institución educativa prepara a su representado para la obtención del certificado FCE (Certificación de nivel B2 del idioma inglés)?

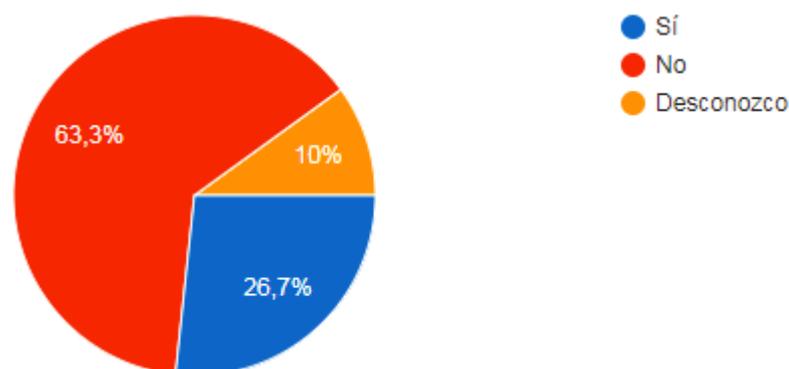


Figura D 8. ¿La institución educativa utiliza las Tics (Tecnologías de la Información y Comunicación) como recurso didáctico en todas las materias impartidas?

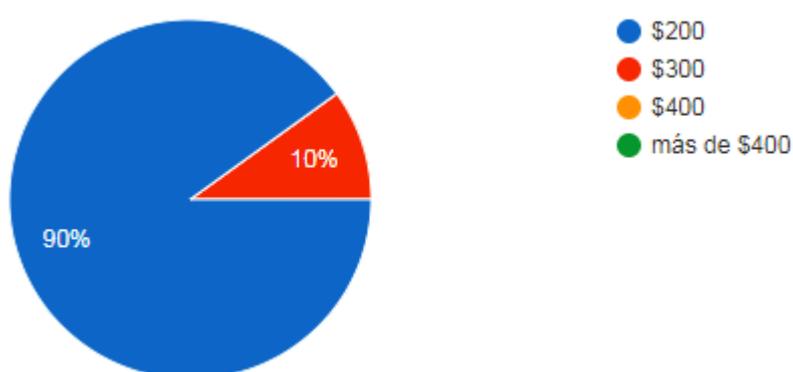


Figura D 9. ¿Cuánto estaría Usted dispuesto a pagar mensualmente a una institución que brinde los servicios mencionados en la pregunta anterior?

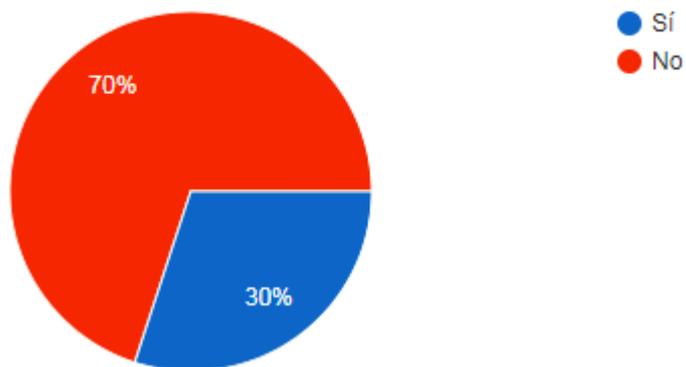


Figura D 10. ¿Está totalmente satisfecho con los servicios que le presta la institución educativa donde su hijo estudia actualmente?

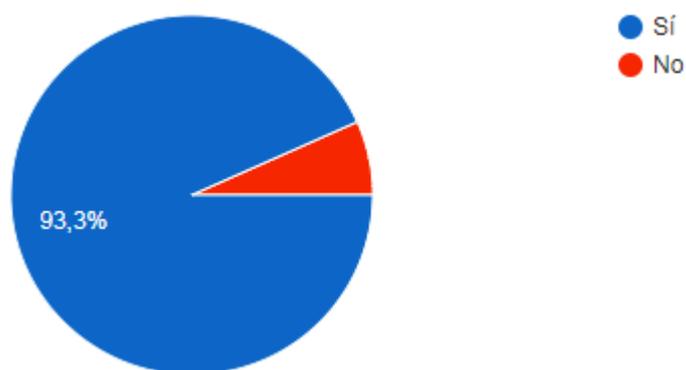
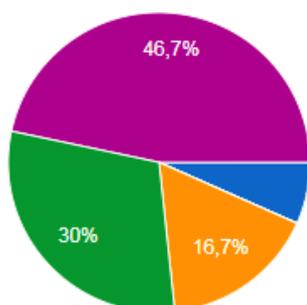
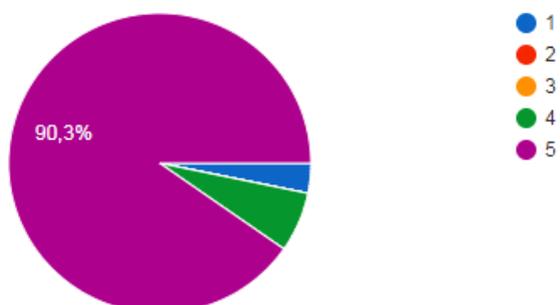


Figura D 11. ¿Si usted supiera que su representado al finalizar el tercero de bachillerato va a alcanzar un puntaje alto en el examen Ser Bachiller, va a adquirir el FCE y va a tener un dominio de las Tecnologías de la Información y Comunicación; optaría por el servicio de esta institución?

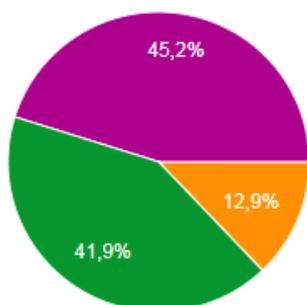
Precio



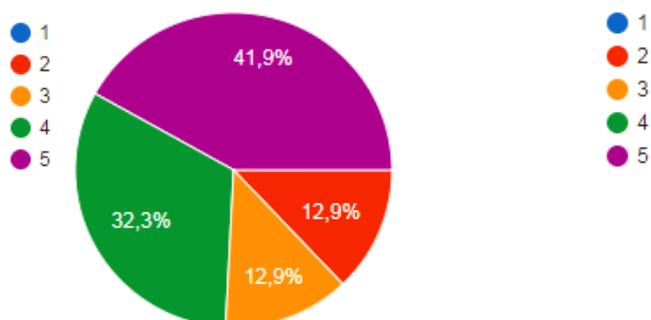
Calidad de educación



Infraestructura



Ubicación



Sistema de aprendizaje

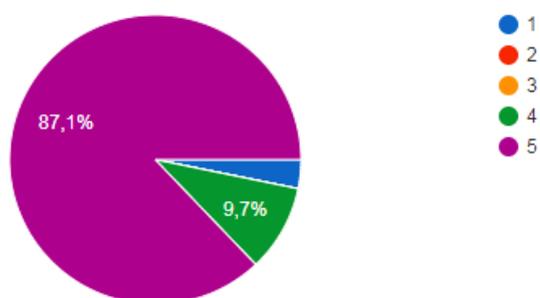


Figura D 12. Califiquen en orden de importancia los criterios para la elección de una institución educativa donde 5 es muy importante y 1 nada importante

Apéndice E: Estudio Técnico

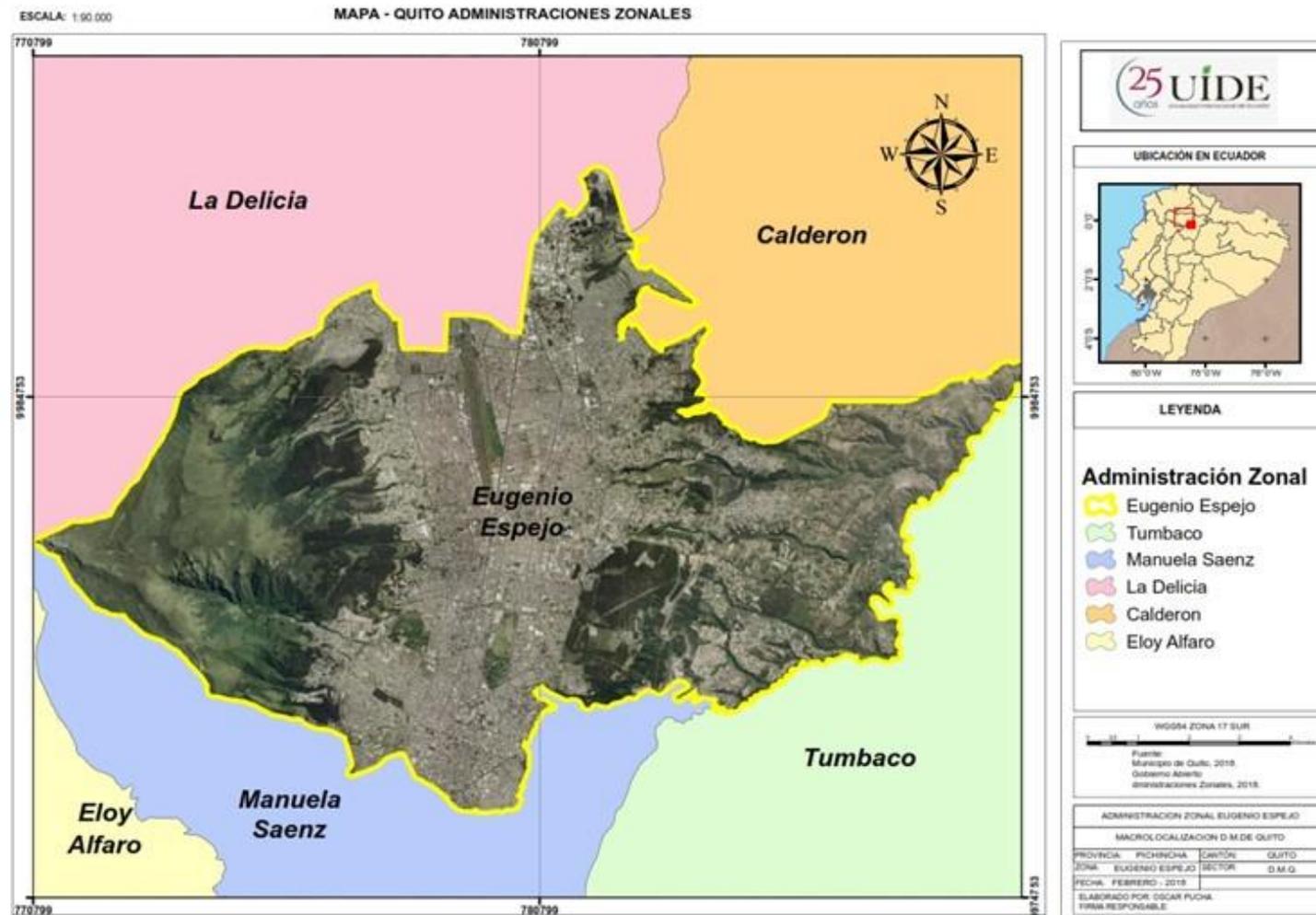


Figura E 1. Administración Zonal Eugenio Espejo

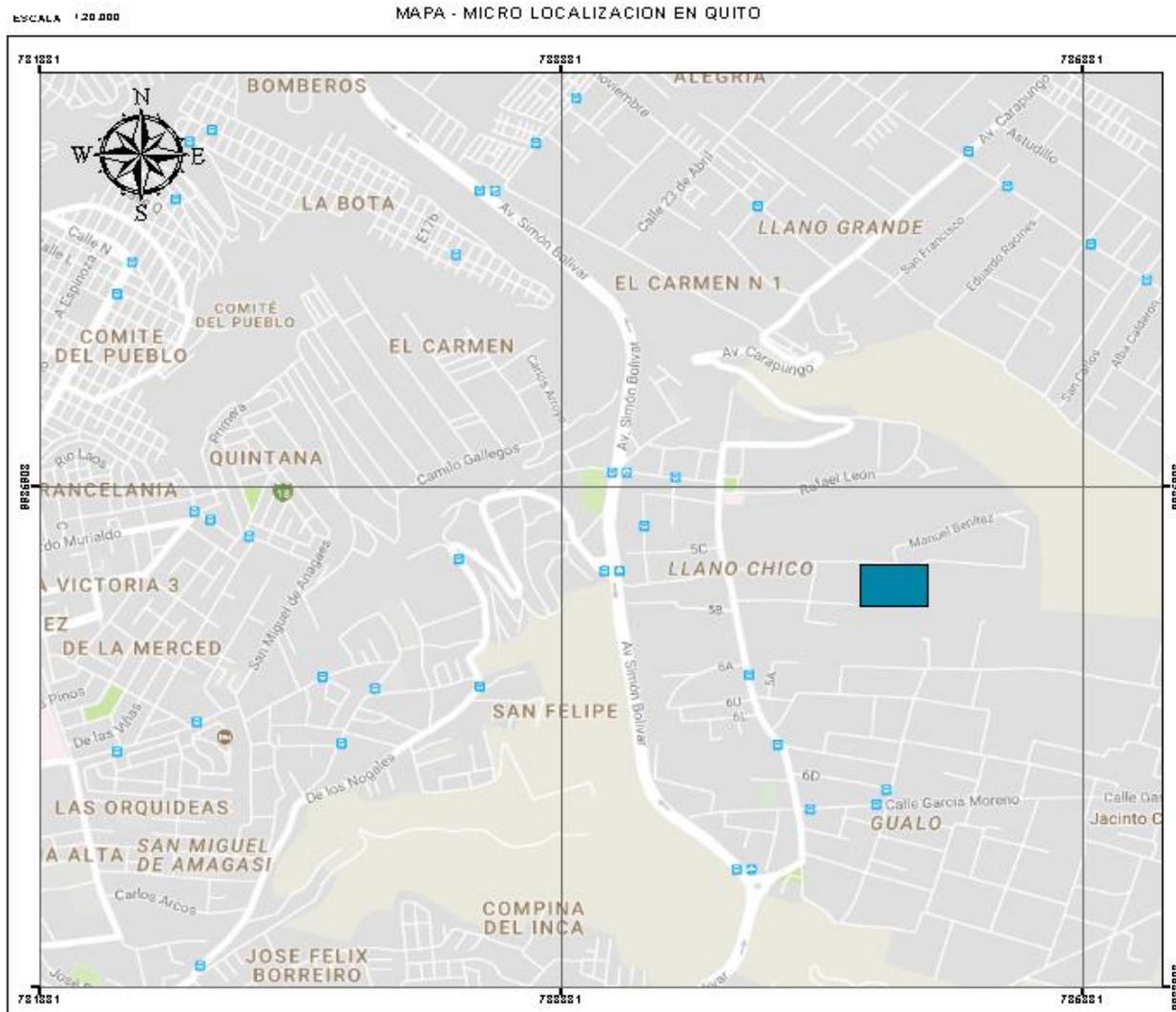


Figura E 2. Ubicación de la Institución Educativa en la Parroquia Llano Chico

Apéndice F: Simulación del modelo de enseñanza

El siguiente apéndice muestra una breve visualización de cómo se realizará el proceso de enseñanza aprendizaje bilingüe a través de las TICs, en la Institución Educativa Bilingüe Joseph John Thomson, con la implementación de la Plataforma Gsuite for Education.

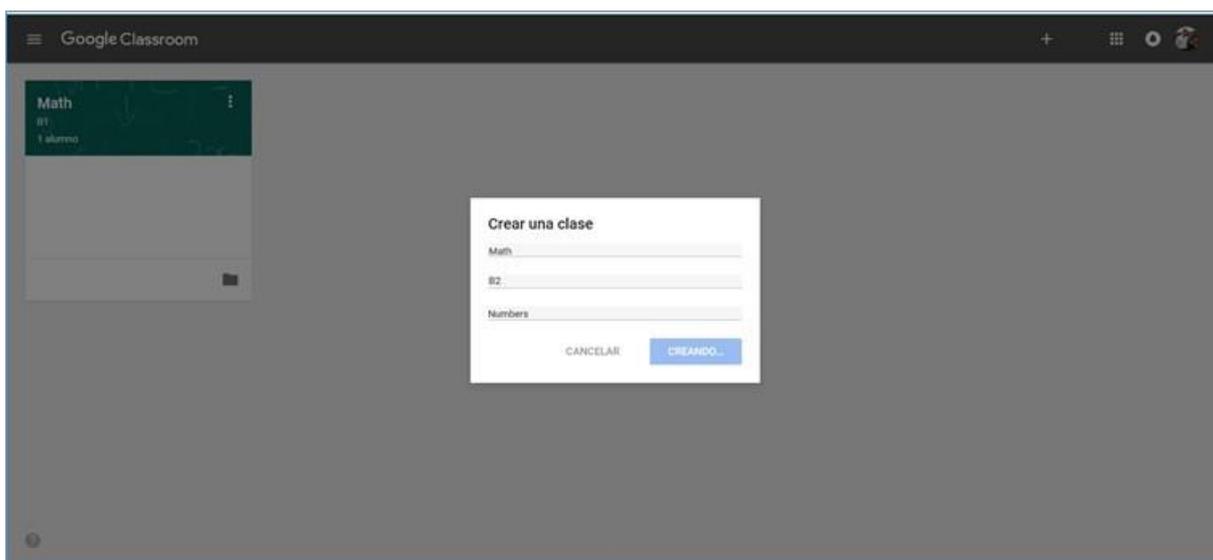


Figura F 1. Creación de aula virtual en Google Classroom

El proceso inicia al definir en la plataforma Classroom el nombre de la materia a impartir, el curso y la temática a desarrollar.

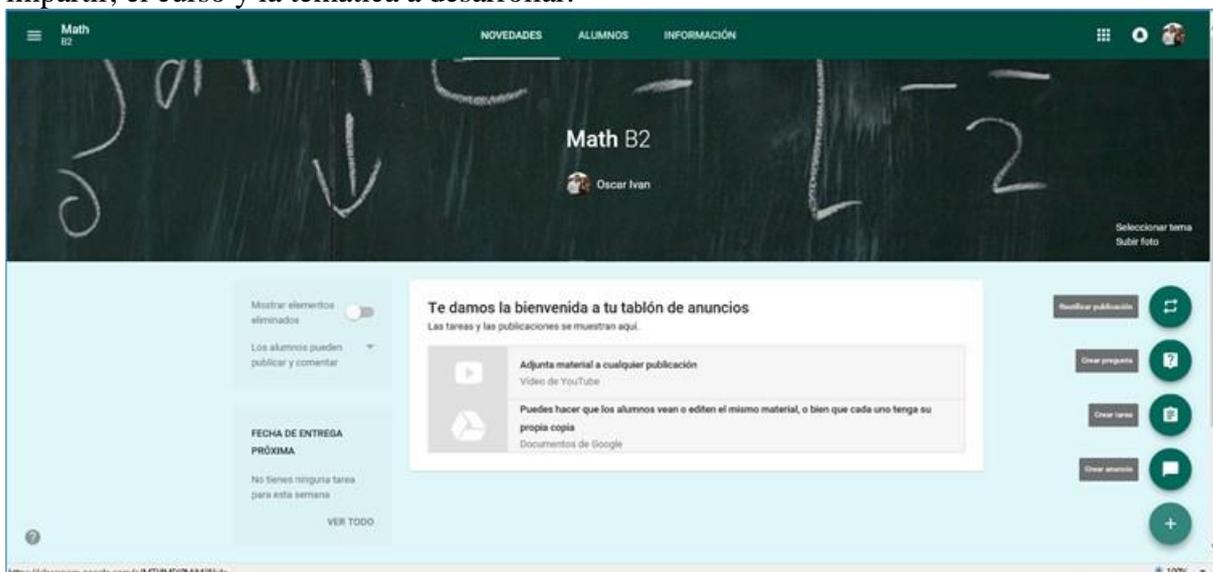


Figura F 2. Agregando actividades al aula virtual

El menú principal presenta opciones para establecer las actividades a realizar en la clase, además las opciones de interacción entre los participantes y la calendarización de los contenidos.

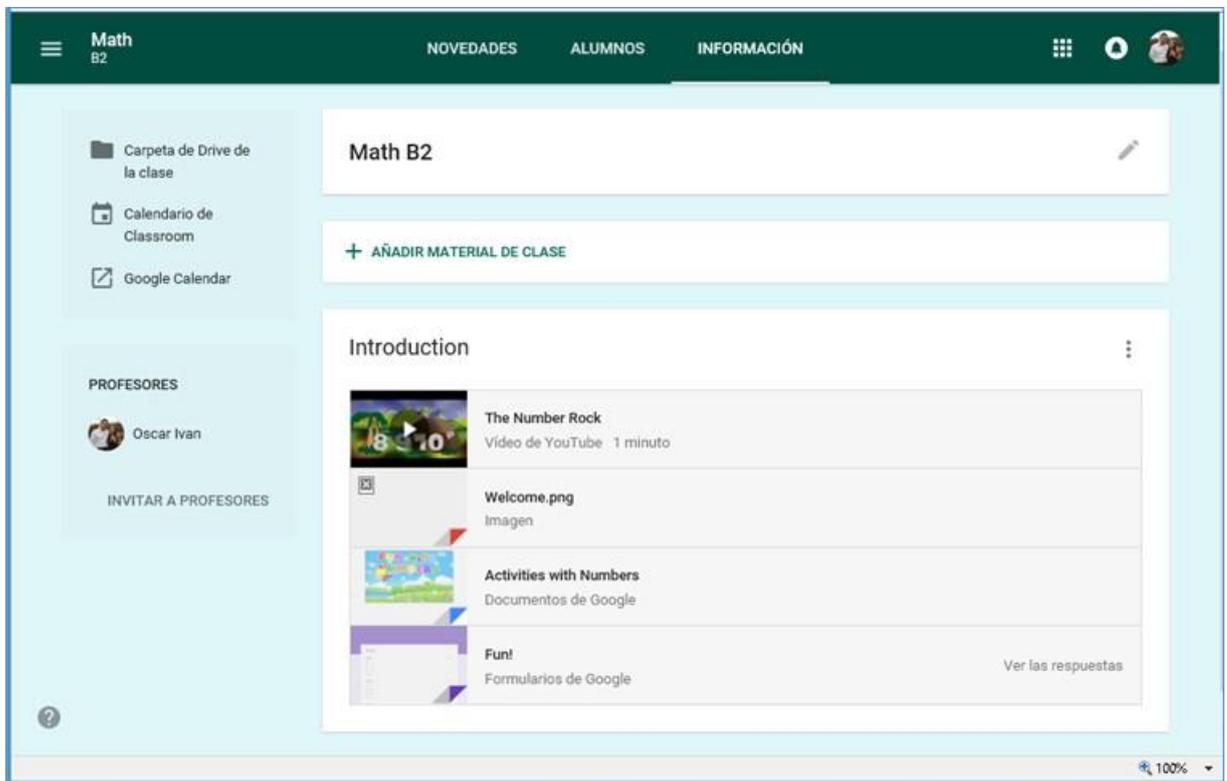
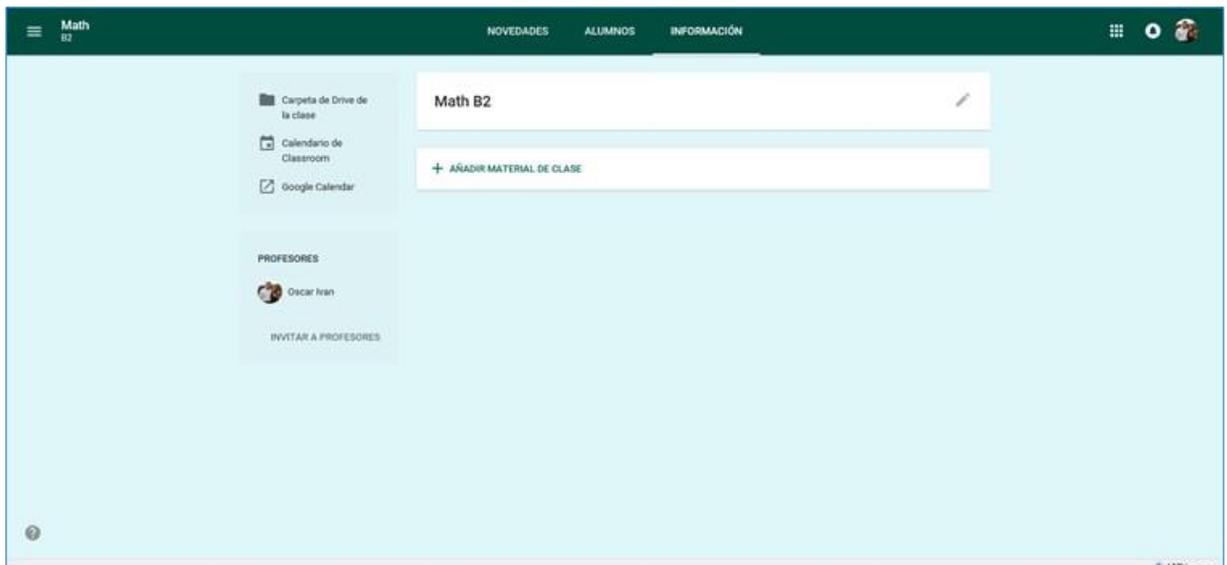


Figura F 3. Insertar material de clase

Los contenidos destinados a utilizarse en una clase especifican se lo realiza insertando documentos directamente desde el drive, videos on line, juegos, imágenes, formularios, presentaciones, etc., los mismos en los que podrán interactuar todos los participantes de la clase.



Figura F 4. Documento colaborativo en Documentos de Google
Para la interactividad de los alumnos los documentos colaborativos son imprescindibles puesto que en ellos pueden trabajar todos los estudiantes y realizar trabajos grupales desde sus propios dispositivos.

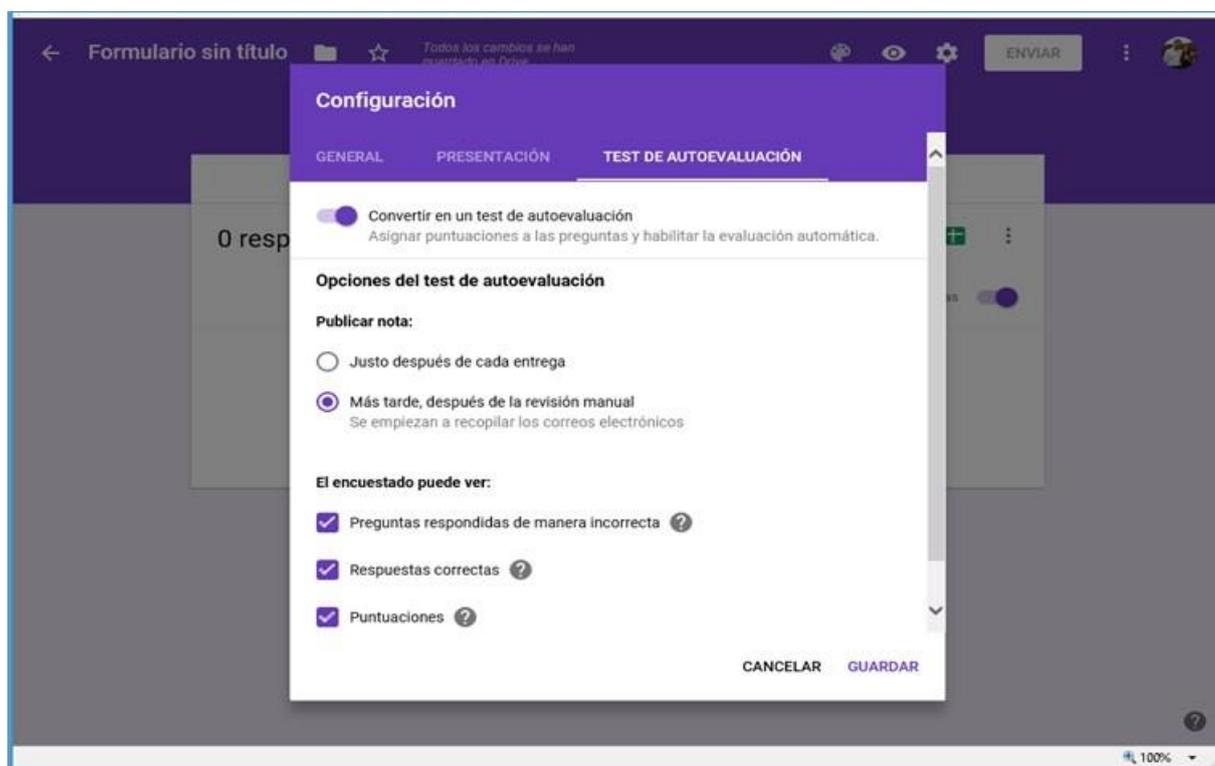


Figura F 5. Evaluación de actividades en Formularios de Google
Las evaluaciones se realizan desde todos los equipos con acceso a la plataforma y al permitir la calificación automática, reduce tiempos y permite que el profesor invierta más tiempo en la educación.

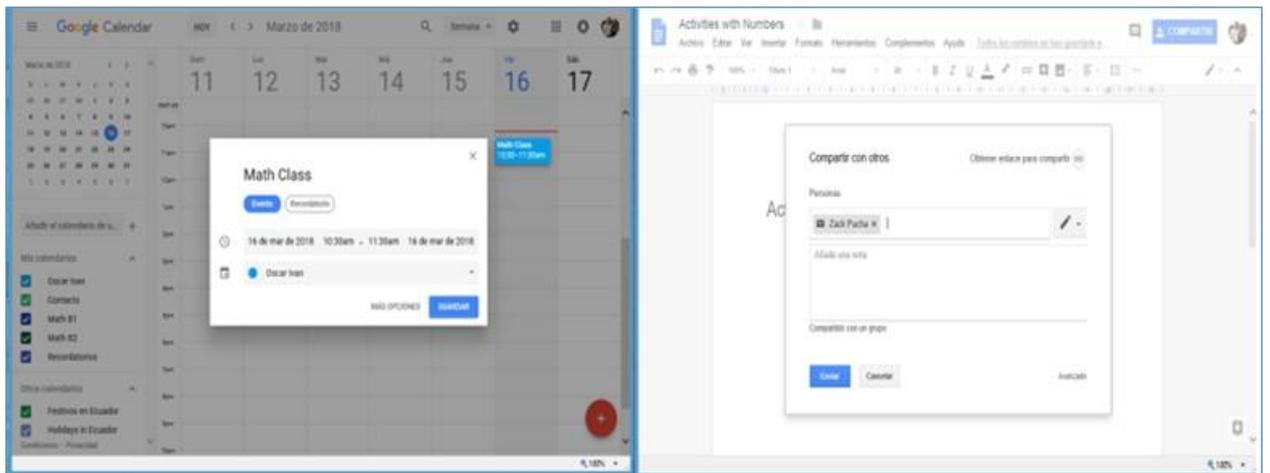


Figura F 6. Invitación a participantes

Elaborado por Oscar Pucha, el calendario compartido de la clase se distribuye fácilmente a los integrantes de la clase, además se genera directamente la sesión de video conferencia en Hangouts.



Figura F 7. Clase presentada en línea vía Hangouts

Tomado de *Gsuite for Education*, (<https://edu.google.com/intl/es-419/case-studies/>), las sesiones en Hangouts se manejan de forma sencilla, permitiendo que cualquier participante puede intervenir incluso si esta fuera del aula de clase.

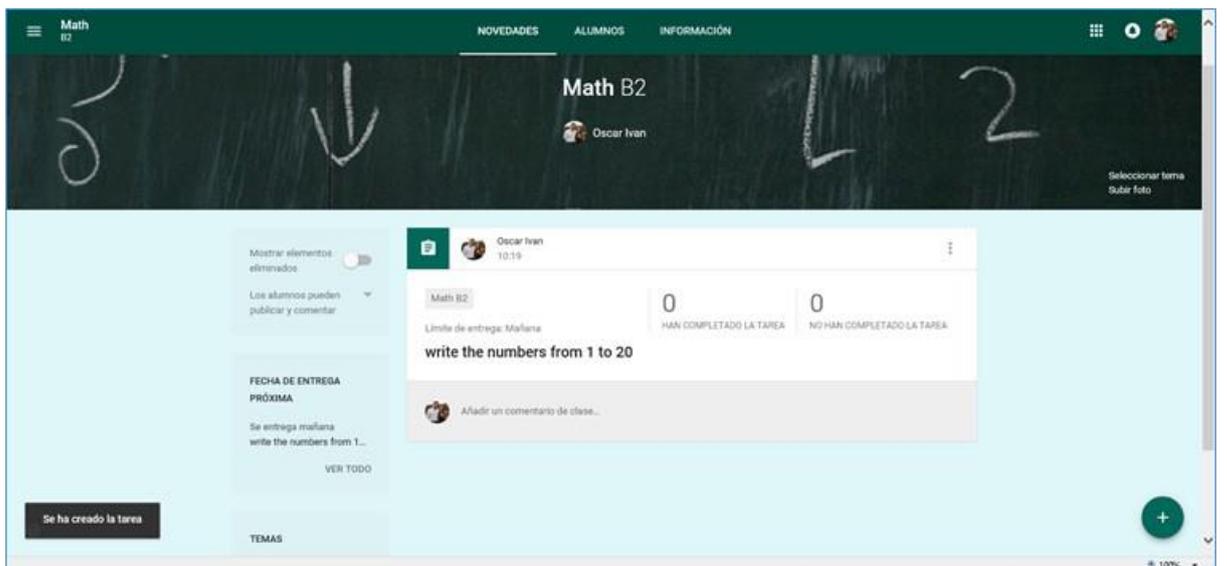
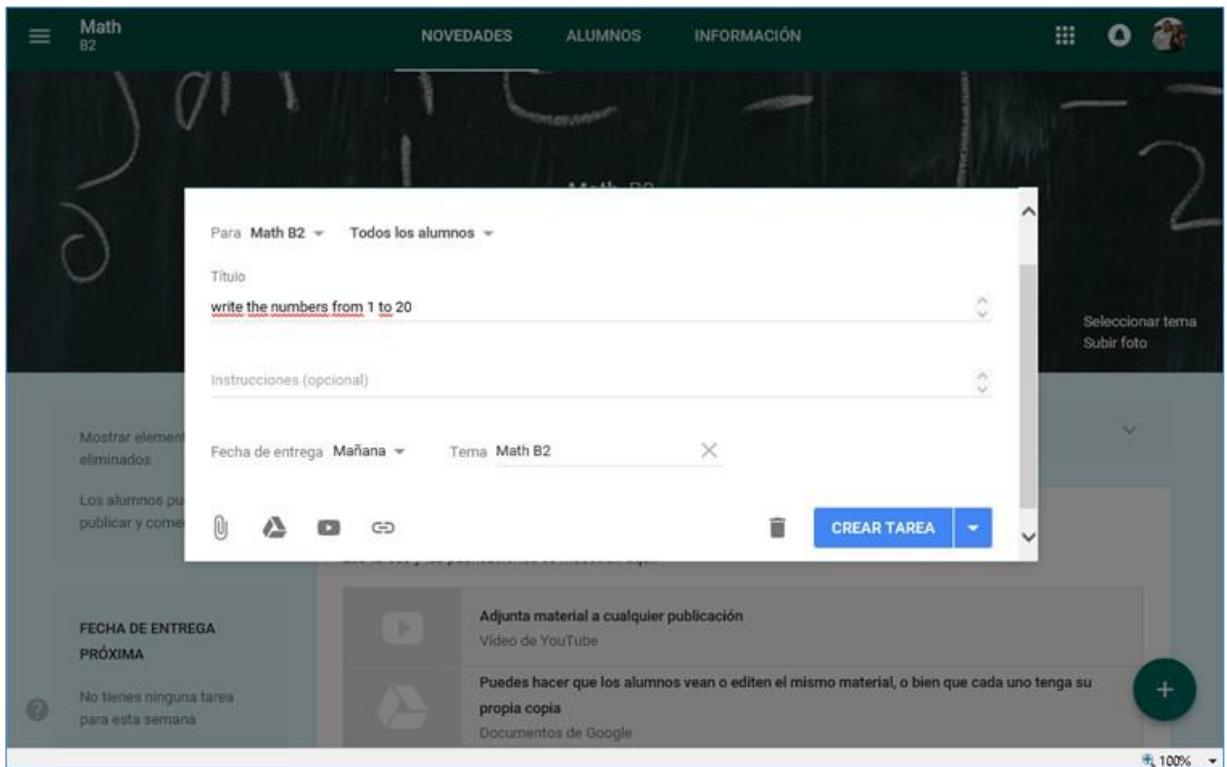


Figura F 8. Creación de Tarea en Google Classroom

Crear una tarea para los alumnos se lo realiza de forma intuitiva y se puede utilizar cualquiera de las aplicaciones que tiene Gsuite, en el ejemplo se solicita la tarea en la aplicación Documentos de Google.

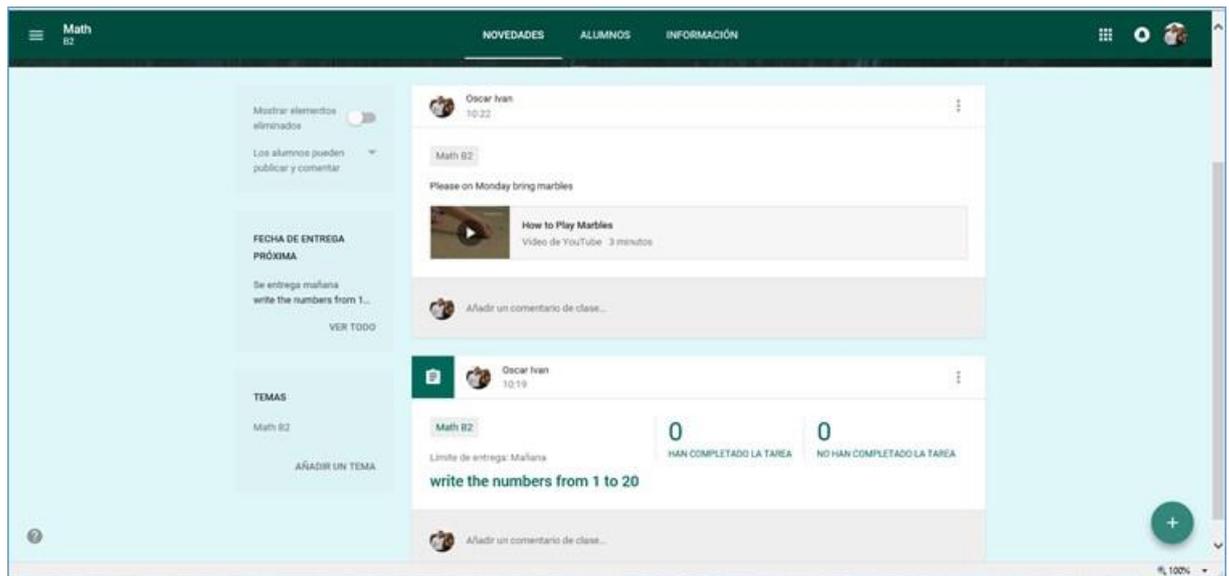


Figura F 9. Generación de anuncios y preguntas en la plataforma Classroom. Adicionalmente la plataforma permite crear preguntas tipo foro con calificación, y anuncios para el estudiante ya sea de forma inmediata o calendarizada para fechas futuras.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	V_P_C. Digitales			03 feb.	09 feb.	16 feb.	23 feb.	24 feb.	01 mar.	08 mar.	15 mar.	29 mar.		
2				#1 Ejercicio JAVA_1	#2 Ejercicio de variables	#3 Parcial Variables, constantes, tipos de datos, operadores y concatenación.	# 5 Ejercicio 2 JAVA	#4 Ejercicio1	No. 1 Examen 1 periodo.	#1 Metodo Math	#2 Math.Pow	#3 Entrada de datos		
3	ABRIR CLASSROOM			10	10	10	15	15	40	10	10	10		
4	Media de la clase		86,83%	9,58	8,61	6,91	14,63	13,38	32,75	8,43	9,91			
5	Alonso Hernandez, Jose Andries		61,67%	5	6	7	10	12	20	6	8			
6	Bor Perez, Roxana Ivone		98,33%	10	10	8	15	15	40	10	10			
7	Chiguichon, Kimberly Julissa		98,33%	10	10	8	15	15	40	10	10			
8	De La Cruz Franco, Hillary Renee		87,5%	10	10	5	15	10	40	5	10			
9	Dubois Morales, Ashley Nicole		93,64%	10	6		15	13	39	10	10			
10	Dubois Morales, Dereck Paul		70,83%	10	5	8	15	12	25	0	10			
11	Flores Rodriguez, Jackeline Suseth		88,33%	10	6	8	15	15	40	2	10			
12	Galeano del Cid, Kimberly Michelle		86,67%	10	10	8	14	12	30	10	10			
13	Garcia Martinez, Yailin Daniele		91,67%	10	10	8	14	15	33	10	10			
14	Garcia Miranda, Manuel Fernando		73,33%	5	5	8	15	15	20	10	10			

Figura F 10. Reporte de trabajos y calificaciones en Hojas de Cálculo de Google. Tomado de PC – codes, (<https://www.youtube.com/watch?v=RzjffNfeCjffM>), para minimizar el tiempo empleado por los docentes en la preparación de reportes de notas, Classroom lo automatiza y genera un archivo en Hojas de cálculo de Google donde refleja todos los aportes de los estudiantes en cada clase.

Apéndice G: Publicidad



Figura 14. Tríptico para promoción de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson (Anverso)



Visión

Para el año 2030 ser una institución educativa prestigiosa y posicionada como la primera elección de los clientes, debido al número de bachilleres que alcancen el más alto puntaje de rendimiento académico a nivel Nacional.

Misión

Formar bachilleres autónomos, con valores, innovadores y con los más altos estándares académicos, basado en un modelo de educación bilingüe y cien por ciento tecnológico

LO QUE NOS HACE DIFERENTES

Metodología aplicada al 100% en las NTICs, mediante G Suite for Education, herramientas de software en línea como prezi, mindomo, powertoon, smartsheet, entre otros con la finalidad de que el estudiante sea crítico, investigativo e innovador.

80% de enseñanza de los contenidos en idioma inglés con materias como Math, Science, Language, Social Studies, Music y Art de manera que se alcance la Certificación FCE según el Marco Común Europeo y el 20% para reforzar los contenidos en el idioma español

Pedagogía por experiencia que puede ser transformada en conocimiento y aplicarla en la preparación de las pruebas SER BACHILLER



COSTOS Y BENEFICIOS

Inscripción \$ 150.00

Mensualidad \$ 250.00

Áreas verdes

Transporte puerta a puerta,

Bar con alimentos saludables

Talleres de música y arte

Clubes deportivos

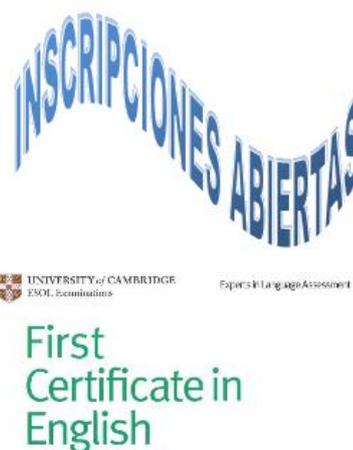
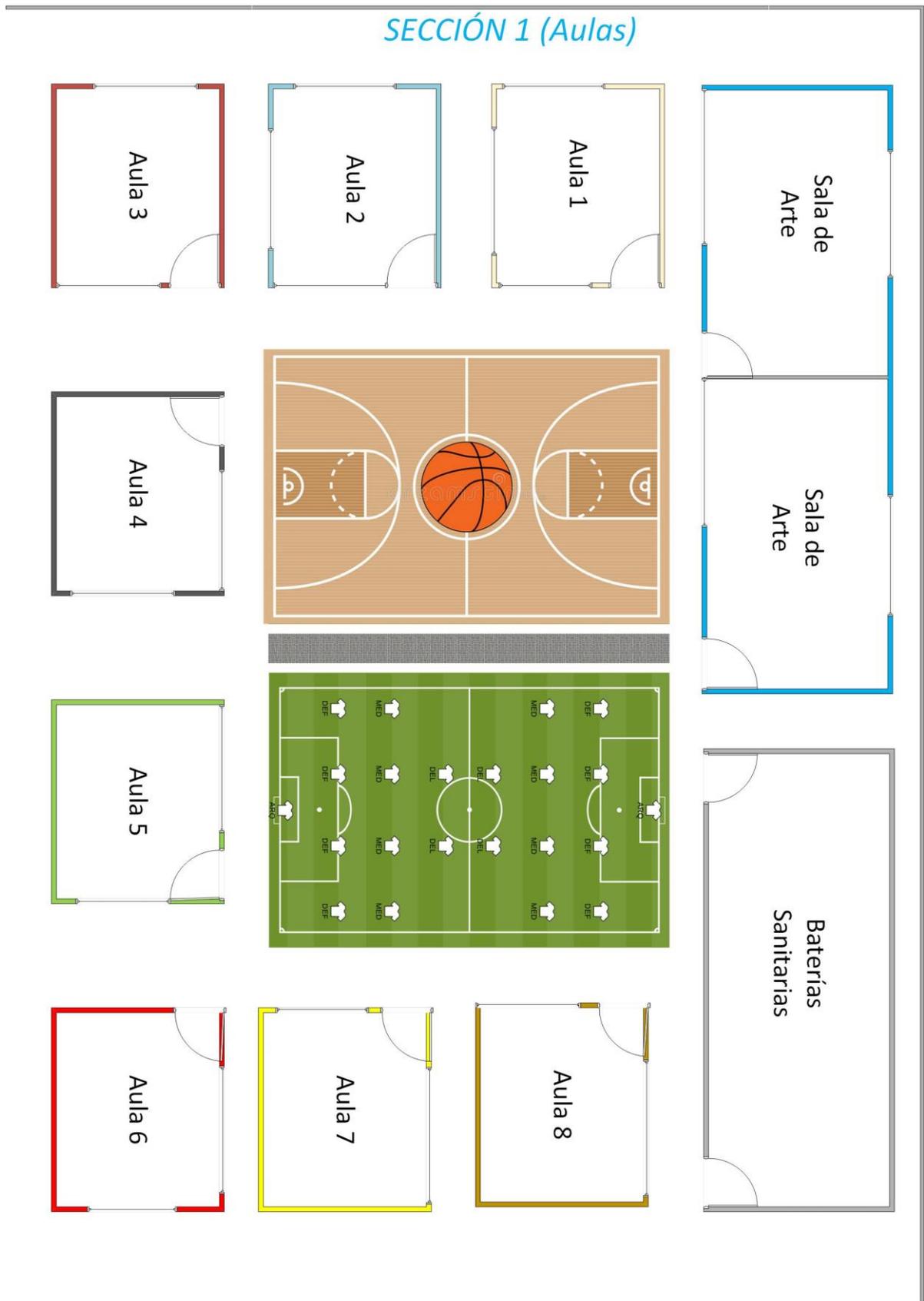


Figura 15. Tríptico para promoción de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson (Reverso)

Apéndice H: Simulación del modelo de enseñanza



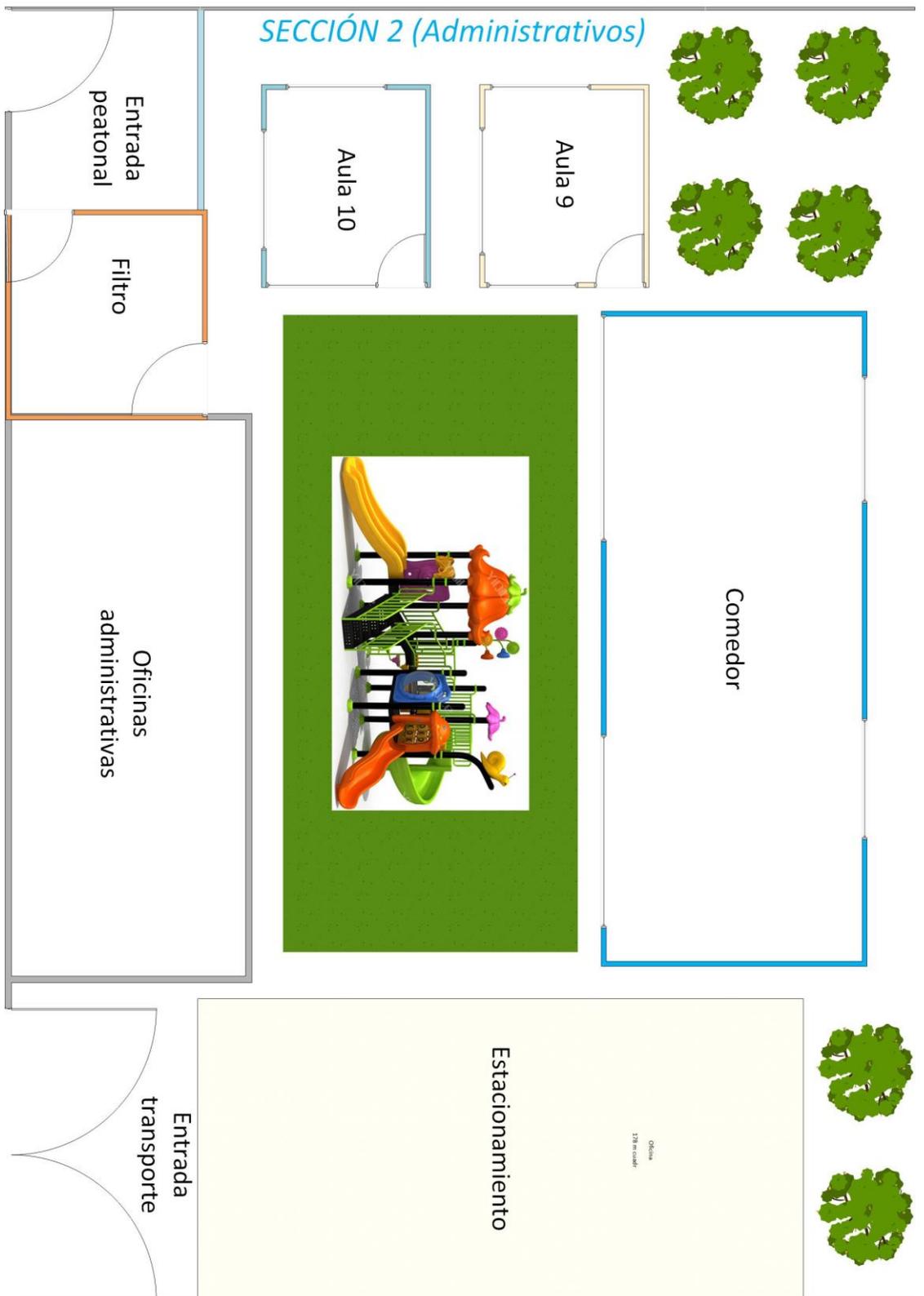


Figura 16. Plano de distribución de áreas de la Institución Bilingüe Joseph John Thomson.

Apéndice I. Ley Orgánica de Educación Intercultural



2. Respeto a la dignidad humana, a la honra y los derechos de las personas, a las libertades ciudadanas, a la igualdad de todos los seres humanos dentro de la diversidad, al libre desarrollo de la personalidad y al derecho de ser diferente;
3. Promoción de la cultura de paz y de no agresión entre todos los miembros de la comunidad educativa y de la comunidad en general;
4. Consolidación de una política institucional educativa de convivencia basada en derechos, valores, disciplina, razonabilidad, justicia, pluralismo, solidaridad y relación intercultural;
5. Legitimación del quehacer educativo del plantel a través de un sistema de diálogo, discusión democrática y consensos; de reconocimiento y respeto a los **disensos**; y de participación activa de los miembros de su comunidad educativa;
6. Integración, sin ningún tipo o forma de discriminación o inequidad, de todos los miembros de la comunidad de la institución educativa como factor clave para el mejoramiento continuo y progresivo de los procesos de enseñanza, aprendizaje e interaprendizaje;
7. Legitimación de los procedimientos regulatorios internos del plantel a través de procesos participativos, equitativos e incluyentes;
8. Precautela de la integridad de cada una de las personas que hacen parte de la institución y de la comunidad educativa, así como de los bienes, recursos, valores culturales y patrimoniales del plantel; y,
9. Promoción de la resolución alternativa de conflictos.

CAPÍTULO VII DE LA AUTORIZACIÓN DE CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS

Art. 91.- Competencia. Las autorizaciones de creación y funcionamiento de las instituciones educativas públicas, fiscomisionales y particulares para todos los niveles y modalidades son otorgadas por el Nivel Zonal correspondiente, sobre la base del informe técnico de la Dirección Distrital respectiva y previo cumplimiento de los requisitos establecidos por el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional para el efecto.

Art. 92.- Requisitos. Los requisitos que deben presentarse para otorgar la autorización de creación y funcionamiento de las instituciones educativas son los siguientes:

Comunes a todas las instituciones educativas:

1. Propuesta pedagógica a la que se adscribe la institución educativa en trámite de creación, de conformidad con la normativa que expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional;
2. Certificación otorgada por el Nivel Zonal de que las edificaciones de la institución en trámite de creación cumplen con los estándares de infraestructura y equipamiento

fijados por el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional, previo informe del Nivel Distrital;

3. Plan de reducción de riesgos, en el cual consten las acciones para enfrentar situaciones de emergencia o desastre;
4. Informes de las Unidades de Gestión de Riesgos, Administración Escolar y Asesoría Jurídica del Nivel Distrital en los que se acredite la factibilidad de uso del inmueble, según el ámbito de su competencia; y,
5. Otros requisitos determinados por la Ley, el presente reglamento o disposición del Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Para las instituciones educativas públicas:

1. Estudio de microplanificación, concordante con las políticas nacionales de desarrollo, que justifique la necesidad del servicio, la población estudiantil que no pueda ser atendida en instituciones fiscales existentes, el grado de impacto en la comunidad beneficiaria y la distribución geográfica de las instituciones educativas más cercanas. Este estudio debe ser elaborado en el Nivel Zonal, previo informe del Nivel Distrital;
2. Certificación de la Dirección Administrativo-Financiera del Nivel Zonal sobre la disponibilidad presupuestaria y de fondos suficientes para asegurar su normal funcionamiento;
3. Informe de la Unidad de Planificación del Nivel Distrital sobre el personal directivo, docente y administrativo requerido por la institución, aprobado por el Nivel Zonal;
4. Escritura pública del inmueble a favor del Ministerio de Educación, inscrita en el Registro de la Propiedad; y,
5. Otros requisitos que establezca el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Para las instituciones educativas fiscomisionales:

1. Justificación de perfiles del cuadro de directivos y docentes de la institución educativa que se creará, de conformidad con la normativa que expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional. La verificación de la relación laboral y el cumplimiento de perfiles de los directivos y docentes se debe realizar una vez que haya sido expedida la autorización por cinco (5) años;
2. Estudio de microplanificación, concordante con las políticas nacionales de desarrollo, que justifique la necesidad del servicio, la población estudiantil que no pueda ser atendida en instituciones fiscales existentes, el grado de impacto en la comunidad beneficiaria y la distribución geográfica de las instituciones educativas más cercanas. Este estudio debe ser elaborado en el Nivel Zonal, previo informe del Nivel Distrital;

3. Certificación de la Dirección Administrativo-Financiera del Nivel Zonal sobre la disponibilidad presupuestaria y de fondos suficientes para asegurar su financiamiento total o parcial, según corresponda;
4. Documento de los promotores de la institución que se creará como fiscomisional, que certifique la disponibilidad de recursos para asegurar el funcionamiento de la institución en la proporción que le correspondiere;
5. Informe de la Unidad de Planificación del Nivel Distrital sobre el personal directivo, docente y administrativo requerido por la institución, aprobado por el Nivel Zonal;
6. Escritura pública del inmueble de la institución que se creará como fiscomisional, inscrita en el Registro de la Propiedad;
6. Los promotores de instituciones educativas fiscomisionales deben presentar una declaración juramentada de que no se hallan inmersos en las prohibiciones señaladas en la Ley y este reglamento; y,
7. Otros requisitos que establezca el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Para las instituciones educativas particulares:

1. Justificación de perfiles del cuadro de directivos y docentes de la institución educativa que se creará, de conformidad con la normativa que expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional. La verificación de la relación laboral y el cumplimiento de perfiles de los directivos y docentes se debe realizar una vez que haya sido expedida la autorización por cinco (5) años;
2. Los promotores de instituciones educativas particulares deben presentar el estudio económico-financiero que demuestre que el proyecto educativo es viable y sostenible, que les asegure la continuidad del servicio educativo a sus posibles usuarios, y que respete el principio constitucional de prestación de servicio educativo sin fines de lucro; y,
3. Los promotores de instituciones educativas particulares deben presentar una declaración juramentada de que no se hallan inmersos en las prohibiciones señaladas en la Ley y este reglamento.

Art. 93.- Promotores o representantes legales. No podrán ser promotores o representantes legales de una institución educativa:

1. Quienes se hallaren incurso en las incapacidades establecidas por el Código Civil, o en las inhabilidades generales prescritas en la Ley;
2. Las personas contra quienes se hubiere dictado sentencia condenatoria ejecutoriada por delitos de acoso sexual, explotación sexual, trata de personas, tráfico ilícito, violación u otros delitos sexuales;
3. Las personas que hubieren sido destituidas del cargo de docentes o de directivos de una institución educativa pública;

4. Los titulares y servidores públicos de la Autoridad Educativa Nacional, Instituto Nacional de Evaluación Educativa, Universidad Nacional de Educación, auditores y asesores educativos, así como sus cónyuges o parientes hasta del segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad, mientras estén en ejercicio de sus funciones; y.
5. Los directivos y docentes de instituciones educativas públicas.

Si se comprobare la inhabilidad de un promotor, la autorización de creación y funcionamiento de la institución educativa será revocada.

Art. 94.- Registro. Las instituciones educativas ingresarán y actualizarán, en el sistema de información del Ministerio de Educación, los datos que requiere el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional con la periodicidad que este dispusiere.

Art. 95.- Autorización inicial. La Autoridad Educativa Zonal le concederá la autorización de creación y funcionamiento inicial a la institución educativa que cumpliera con todos los requisitos establecidos en la Ley, este reglamento y la normativa específica que expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional. La autorización inicial debe tener una vigencia de seis (6) meses, durante los cuales los auditores educativos deben verificar el grado de observancia de las obligaciones asumidas por el patrocinador en su solicitud de autorización.

En este plazo, el establecimiento educativo debe demostrar que efectivamente cumple con los requisitos para la creación de instituciones educativas establecidas en el presente Reglamento y que ha ingresado los datos requeridos en el sistema de información del Ministerio de Educación, a fin de que el Nivel Zonal respectivo, con base en los informes técnicos emitidos por los auditores educativos, expida la autorización de funcionamiento por el plazo de cinco (5) años.

Art. 96.- Resolución.- En la resolución que dicte la Autoridad Educativa Zonal, deben constar el nombre y la dirección de la institución educativa, la identificación del representante legal y la del promotor. En el caso de establecimientos fiscomisionales y particulares, debe constar el nivel y modalidad educativa en que ofrecerá sus servicios, el año escolar en que inicia y termina la vigencia de la autorización y la capacidad instalada de la institución educativa.

En la resolución de autorización de un establecimiento fiscomisional se establecerá el número de docentes fiscales que le serán asignados, como mecanismo de apoyo financiero a su funcionamiento. El Estado asumirá el pago de docentes, mediante la asignación de profesionales que hayan participado y ganado los respectivos concursos de méritos y oposición. Los docentes fiscales asignados a los establecimientos fiscomisionales deberán participar de la misión y valores de las congregaciones, órdenes o cualquier otra denominación confesional o laica, de la promota del establecimiento educativo.

(Nota.- Inciso añadido al artículo 96 mediante el Decreto Ejecutivo No. 366 de 27 de junio de 2014, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 286 de 10 de julio de 2014.)

Art. 97.- Renovación. Las instituciones educativas deben renovar la autorización de funcionamiento cada cinco (5) años. Para obtener la renovación del permiso de

funcionamiento, además de cumplir con los mismos requisitos establecidos para la creación de un establecimiento educativo, se acreditará el cumplimiento de los estándares de calidad educativa establecidos por el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Art. 98.- Prohibición. Se prohíbe a los promotores, a los representantes legales y a las autoridades de instituciones educativas, prestar el servicio en cualquier nivel y modalidad sin contar con la previa autorización de funcionamiento emitida por la Autoridad Educativa Zonal o teniéndola caducada. La autoridad o funcionario del nivel desconcentrado que conozca del quebrantamiento de esta prohibición, además de adoptar las acciones conducentes para que esta infracción sea sancionada administrativamente de conformidad con la Ley y este reglamento, debe denunciar de inmediato estos hechos ante la Fiscalía para que inicie las acciones penales a las que hubiere lugar.

Art. 99.- Extensiones. *De manera excepcional y sobre la base de los lineamientos definidos por el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional, el Nivel zonal correspondiente al domicilio de la institución educativa podrá autorizar la creación y funcionamiento de extensiones educativas, así como disponer su clausura.*

(Nota.- Texto del artículo 99 sustituido mediante el Decreto Ejecutivo No. 366 de 27 de junio de 2014, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 286 de 10 de julio de 2014.)

Art. 100.- Compromiso. Las instituciones educativas pueden ser creadas y funcionar con uno (1) o más grados o cursos del nivel de enseñanza solicitado, solo si existe el compromiso de crear los grados o cursos sucesivos necesarios hasta completar el nivel correspondiente.

Art. 101.- Control. Mediante visitas periódicas a los planteles, los funcionarios de auditoría y/o de regulación deben verificar que las instituciones estén cumpliendo de manera permanente con los mismos requisitos establecidos para su creación, y después de su primera renovación de permiso de funcionamiento, que estén cumpliendo también de manera permanente con los estándares de calidad educativa definidos por el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Los auditores educativos deben levantar un acta de cada visita que debe ser extendida por quintuplicado y en la que se deben consignar los hechos constatados y las observaciones correspondientes. Dicha acta debe ser firmada conjuntamente por los funcionarios que realicen la visita y por la máxima autoridad de la institución educativa. Un ejemplar del acta debe quedar en la institución, otro debe enviarse al Distrito, un tercero, al Nivel Zonal, un cuarto, a la Administración del Circuito, y el quinto ejemplar, al Gobierno escolar de la institución educativa.

Art. 102.- Incumplimiento. Si en la visita de los funcionarios de auditoría y/o de regulación se estableciere el incumplimiento de uno o más requisitos necesarios para la vigencia de la autorización de creación y funcionamiento, el funcionario deberá remitir el respectivo informe a la Dirección del Distrito o a la Coordinación Zonal, según el caso, para que esta disponga las medidas correspondientes.

Art. 103.- Documentación. Las instituciones educativas con autorización de funcionamiento deben mantener permanentemente los documentos que a continuación se

indican:

1. Resolución de autorización de funcionamiento y sus reformas;
2. Certificación en la que conste que la infraestructura cumple con las normas de sanidad y seguridad;
3. Título de dominio o contrato de arriendo del inmueble que ocupa, en el caso de establecimientos particulares y fiscomisionales;
4. Inventario actualizado del mobiliario, equipamiento, recursos didácticos y laboratorios;
5. Instrumentos que demuestren la relación laboral del personal directivo, docente y administrativo, y copias de sus títulos profesionales, en el caso de establecimientos particulares y fiscomisionales;
6. Proyecto Educativo Institucional debidamente registrado por el Nivel Distrital;
7. Código de Convivencia debidamente ratificado por el Nivel Distrital;
8. Reporte del registro de matrículas y promoción estudiantil actualizado anualmente; y.
9. Para los establecimientos particulares y fiscomisionales, balances y estados financieros.

Art. 104.- Ampliación del servicio. Las solicitudes de autorización de ampliación del servicio educativo deberán ser presentadas en el Nivel Zonal, y seguirán el mismo procedimiento para obtener la autorización de creación y funcionamiento de instituciones educativas.

Art. 105.- Traslado. Para trasladar el establecimiento educativo público a otro local (bien inmueble) se requiere, previamente, obtener la autorización respectiva del Nivel Distrital correspondiente, de conformidad con los requisitos establecidos para la creación de establecimientos. Si el traslado es de un Distrito a otro, debe ser autorizado por el Nivel Zonal, de conformidad con los requisitos establecidos.

Art. 106.- Cambio de domicilio. Para realizar el cambio de domicilio de un establecimiento educativo particular, su representante legal debe presentarle la solicitud al Nivel Zonal correspondiente. Para el efecto se requieren cumplir con los requisitos para la creación de establecimientos.

Art. 107.- Cierre voluntario. Las instituciones educativas particulares y fiscomisionales pueden solicitar, ante la Dirección Distrital, el cierre voluntario del establecimiento, a más tardar cuatro (4) meses antes del inicio del año lectivo en el que dejarán de prestar el servicio educativo, previa exposición detallada de las causas que lo motiven. Una vez autorizado el cierre, le corresponde al Nivel Distrital implementar un plan de contingencia para que los estudiantes sean acogidos en otras instituciones educativas, a fin de garantizar para ellos el derecho a la educación.

CAPÍTULO VIII DE LA DENOMINACIÓN DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS

Art. 108.- Denominación. Toda institución educativa pública, fisco-misional o particular debe tener una denominación general, un nombre específico que la identifique y un código según los diferentes niveles y modalidades educativas, de conformidad con la normativa específica que para el efecto expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional.

Dentro un mismo Distrito educativo, no puede repetirse el nombre específico de una institución educativa. En caso de existir dos (2) o más instituciones educativas de igual nivel con el mismo nombre específico, debe ser válido únicamente aquel que corresponda a la institución con más antigüedad.

Art. 109.- Competencia. La nominación de las instituciones educativas es atribución de la Autoridad Educativa Nacional, a través del Nivel Distrital.

Art. 110.- Nombres. Para nominar las instituciones educativas deben considerarse las siguientes opciones:

1. Fundadores de la nación ecuatoriana;
2. Héroe y personajes ilustres;
3. Personajes prominentes de la cultura, la ciencia y el arte;
4. Docentes memorables por su labor en beneficio de la sociedad;
5. Fechas que recuerden hechos memorables de la historia; y,
6. Continentes, países, provincias, ciudades, montañas, ríos, etc.

Para asignar nombres de personas a un establecimiento educativo, deben considerarse únicamente personas fallecidas.

Art. 111.- Instituciones educativas bilingües.- Las instituciones educativas públicas, fisco-misionales y particulares pueden incluir el calificativo de "bilingües" en su denominación, siempre que incluyan al menos el cuarenta por ciento (40%) de su carga horaria en la lengua extranjera de la institución educativa.

El equipo docente que enseña las asignaturas en la lengua extranjera de la institución deberá acreditar dominio sobre la lengua respectiva. Para el efecto, deben presentar los resultados de una prueba estandarizada internacional que acredite que mantiene como mínimo un nivel de conocimientos de la lengua equivalente al nivel B2 del Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas. El Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional publicará una lista de pruebas reconocidas para la acreditación del nivel.

Para ser consideradas como bilingües, las instituciones educativas deberán incluir en su propuesta de innovación curricular, que forma parte del Proyecto Educativo Institucional, los fundamentos del bilingüismo y de la carga horaria. Solo serán consideradas como

bilingües las instituciones educativas que reciban del Nivel Zonal la aprobación de su propuesta de innovación curricular.

Art. 112.- Documentación. El promotor de un establecimiento fiscomisional o particular que solicite autorización para su creación y funcionamiento debe adjuntar en la documentación una propuesta del nombre para la institución que se creará. Para ello, debe anexar los documentos que justifiquen su pedido y la certificación otorgada por la Unidad de Planificación Distrital que acredite que en el Distrito educativo no existe otro establecimiento que lleve el mismo nombre, a fin de evitar repeticiones. El Nivel Distrital debe aceptar el nombre propuesto o debe disponer su cambio.

Art. 113.- Prohibición. Se les prohíbe, a los representantes legales y autoridades de las instituciones educativas, utilizar en los planteles la denominación general y código, o el nombre específico, que no se halle aprobado por la Autoridad Educativa Nacional en cualquiera de sus niveles, de conformidad con las disposiciones del presente reglamento.

CAPÍTULO IX DE LA FISCALIZACIÓN DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS PARTICULARES Y FISCOMISIONALES

Art. 114.- Competencia. El Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional puede disponer que un establecimiento educativo particular o fiscomisional que tenga autorización de funcionamiento vigente pase a ser fiscal, siempre que medie una solicitud expresa de los representantes legales y/o promotores de dicho establecimiento educativo, y siempre que convenga a los intereses de la comunidad educativa, para lo cual se deben cumplir las disposiciones legales y reglamentarias correspondientes.

Art. 115.- Requisitos. Para que un establecimiento educativo pase a ser fiscal, se deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Solicitud del representante legal y/o promotor del establecimiento educativo, en donde se indique la voluntad de pasar a ser fiscal;
2. Estudio de microplanificación, concordante con las políticas de desarrollo nacionales, que justifique la necesidad del servicio, la población estudiantil que no pueda ser atendida en una institución fiscal ya existente, el grado de impacto en la comunidad beneficiaria y la distribución geográfica de las instituciones educativas más cercanas. Este estudio debe ser elaborado en el Nivel Zonal, previo informe del Nivel Distrital;
3. Certificación de la Dirección Administrativo-Financiera del Nivel Zonal sobre la disponibilidad presupuestaria y de fondos suficientes para asegurar su normal funcionamiento;
4. Informe de la Unidad de Planificación del Nivel Distrital sobre el personal directivo, docente y administrativo requerido por la institución que será fiscalizada, aprobado por el Nivel Zonal;
5. Informe del auditor educativo del Distrito sobre el nivel de cumplimiento de los estándares de calidad educativa de la institución que será fiscalizada;

Figura 17. Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI)

Fuente: Ministerio de educación; <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/02/Reglamento-General-a-la-Ley-OrgAnica-de-Educacion-Intercultural.pdf>

Requisitos para optar a G Suite para Centros Educativos

Pueden optar a G Suite para Centros Educativos los centros de enseñanza superior o los centros que proporcionan una enseñanza básica para preparar a los graduados para la enseñanza superior. A menos que se indique lo contrario, el centro educativo debe tener un estado reconocido sin ánimo de lucro. A continuación se incluye una lista de algunos de los países y los requisitos que se deben cumplir. La terminología puede variar de un lugar a otro y G Suite para Centros Educativos no se limita únicamente a estos países.

Albania: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Australia: centro de enseñanza preescolar, primaria y secundaria (P-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Austria: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Baréin: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Brasil: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Bulgaria: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Canadá: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Chile: centro de bachillerato o de enseñanza superior formalmente acreditado.

Colombia: centro de bachillerato o de enseñanza superior formalmente acreditado.

Dinamarca: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Egipto: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales: autoridades de enseñanza local (LEA) y centros de enseñanza complementaria y superior formalmente acreditados.

Estonia: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Alemania: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

India: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Italia: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Islandia: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Lituania: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Kuwait: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

México: centro de bachillerato o de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Países Bajos: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Noruega: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Omán: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Filipinas: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Qatar: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Rumanía: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

22/5/2018

Requisitos para optar a G Suite para Centros Educativos - Ayuda de Administrador de G Suite

Arabia Saudí: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Sudáfrica: centro de enseñanza primaria y secundaria (R-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Corea del Sur: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

España: centro de bachillerato o de enseñanza superior formalmente acreditado.

Suecia: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Suiza: "gimnasio" (centro de enseñanza secundaria) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Turquía: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Emiratos Árabes Unidos: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado. También pueden optar los centros con ánimo de lucro.

Estados Unidos: centro de enseñanza primaria y secundaria (K-12) o centro de enseñanza superior formalmente acreditado.

Si tu país no se incluye en esta lista, ponte en contacto con nuestro equipo de asistencia para obtener más información.

Google se reserva el derecho de determinar si una organización puede optar a G Suite para Centros Educativos. Tu solicitud puede tardar hasta dos semanas en procesarse.

¿Cuánto cuesta G Suite for Education?



G Suite para Centros Educativos es gratuito. Tenemos previsto seguir ofreciendo de forma gratuita los servicios principales de G Suite para Centros Educativos, entre ellos, cuentas de usuario para los alumnos que se matriculen en el futuro. Como tal vez ya sepas, Google se fundó a partir de un proyecto de investigación desarrollado en la Universidad de Stanford. Esta es una de nuestras formas de corresponder a la comunidad educativa.

Para conocer las funciones disponibles en esta solución, visita la página principal de [G Suite for Education](#).

Para obtener más información, consulta nuestras [Condiciones de Servicio](#).

Figura 18. Requisitos para el convenio de utilización de la plataforma Gsuite

Fuente: https://edu.google.com/intl/es-419_ALL/k-12-solutions/g-suite/?modal_active=none

Apéndice J: Evaluación Financiera

Tabla 19

Nomina Institución Educativa "Joseph John Thomson" año 2 al año 5

#	Cargo	Sueldo básico	Total ingresos	Aporte IESS	Total egresos	Neto a recibir
1	Director (1)	1,554	1,554	146.81	146.81	1,406.74
2	Psicólogo (1/2)	1,036	518	48.94	48.94	468.91
3	Coordinador de Ingles (1)	1,036	1,036	97.87	97.87	937.83
4	Coordinador de Español (1)	932	932	88.09	88.09	844.04
5	Administrador (1)	932	932	88.09	88.09	844.04
6	Docente de Ingles (3)	932	2,796	264.26	264.26	2,532.13
7	Docente de Español (2)	829	829	78.30	78.30	750.26
8	Docente de Cultura Física (1/2)	725	362	34.26	34.26	328.24
9	Docente de Música (1/2)	725	362	34.26	34.26	328.24
10	Contador (1)	621	621	58.72	58.72	562.70
11	Auxiliar docente (0)	414	-	-	-	-
12	Especialista Informático (1/2)	621	311	29.36	29.36	281.35
13	Secretaria (1)	414	414	39.15	39.15	375.13
14	Auxiliar de logística (2)	414	414	39.15	39.15	375.13
	Suman	11,185.56	11,081.99	1,036.17	1,036.17	10,034.74

año 3

#	Cargo	Sueldo básico	Total ingresos	Aporte IESS	Total egresos	Neto a recibir
1	Director (1)	1,609.01	1,609.01	152.05	152.05	1,456.96
2	Psicólogo (1/2)	1,072.67	536.34	50.68	50.68	485.65
3	Coordinador de Inglés (1)	1,072.67	1,072.67	101.37	101.37	971.31
4	Coordinador de Español (1)	965.41	965.41	91.23	91.23	874.18
5	Administrador (1)	965.41	965.41	91.23	91.23	874.18
6	Docente de Inglés (5)	965.41	4,827.04	456.15	456.15	4,370.88
7	Docente de Español (2)	858.14	1,716.28	162.19	162.19	1,554.09
8	Docente de Cultura Física (1)	750.87	750.87	70.96	70.96	679.91
9	Docente de Música (1/2)	750.87	375.44	35.48	35.48	339.96
10	Contador (1)	643.60	643.60	60.82	60.82	582.78
11	Auxiliar docente (1/2)	429.07	214.53	20.27	20.27	194.26
12	Especialista Informático (1/2)	643.60	321.80	30.41	30.41	291.39
13	Secretaria (1)	429.07	429.07	40.55	40.55	388.52
14	Auxiliar de logística (2)	429.07	858.14	81.09	81.09	777.05
	Suman	11,584.88	15,285.61	1,429.20	1,429.20	13,841.12

año 4

#	Cargo	Sueldo básico	Total ingresos	Aporte IESS	Total egresos	Neto a recibir
1	Director (1)	1,666.45	1,666.45	157.48	157.48	1,508.97
2	Psicólogo (1)	1,110.97	1,110.97	104.99	104.99	1,005.98
3	Coordinador de Ingles (1)	1,110.97	1,110.97	104.99	104.99	1,005.98
4	Coordinador de Español (1)	999.87	999.87	94.49	94.49	905.38
5	Administrador (1)	999.87	999.87	94.49	94.49	905.38
6	Docente de Ingles (6)	999.87	5,999.23	566.93	566.93	5,432.30
7	Docente de Español (2)	888.78	1,777.55	167.98	167.98	1,609.57
8	Docente de Cultura Física (2)	777.68	1,555.36	146.98	146.98	1,408.38
9	Docente de Música (1)	777.68	777.68	73.49	73.49	704.19
10	Contador (1)	666.58	666.58	62.99	62.99	603.59
11	Auxiliar docente (1)	444.39	444.39	41.99	41.99	402.39
12	Especialista Informático (1/2)	666.58	333.29	31.50	31.50	301.79
13	Secretaria (1)	444.39	444.39	41.99	41.99	402.39
14	Auxiliar de logística (2)	444.39	888.78	83.99	83.99	804.79
Suman		11,998.46	18,775.38	1,755.50	1,755.50	17,001.10

año 5

#	Cargo	Sueldo básico	Total ingresos	Aporte IESS	Total egresos	Neto a recibir
1	Director (1)	1,725.95	1,725.95	163.10	163.10	1,562.84
2	Psicólogo (1)	1,150.63	1,150.63	108.73	108.73	1,041.90
3	Coordinador de Inglés (1)	1,150.63	1,150.63	108.73	108.73	1,041.90
4	Coordinador de Español (1)	1,035.57	1,035.57	97.86	97.86	937.71
5	Administrador (1)	1,035.57	1,035.57	97.86	97.86	937.71
6	Docente de Inglés (8)	1,035.57	8,284.54	782.89	782.89	7,501.65
7	Docente de Español (2)	920.50	1,841.01	173.98	173.98	1,667.03
8	Docente de Cultura Física (2)	805.44	1,610.88	152.23	152.23	1,458.65
9	Docente de Música (2)	805.44	1,610.88	152.23	152.23	1,458.65
10	Contador (2)	690.38	1,380.76	130.48	130.48	1,250.28
11	Auxiliar docente (2)	460.25	920.50	86.99	86.99	833.52
12	Especialista Informático (1/2)	690.38	345.19	32.62	32.62	312.57
13	Secretaria (1)	460.25	460.25	43.49	43.49	416.76
14	Auxiliar de logística (3)	460.25	1,380.76	130.48	130.48	1,250.28
Suman		12,426.81	23,933.12	2,237.75	2,237.75	21,671.44

Tabla 20

Cuadros de Provisiones beneficios de ley año 2 al año 5

#	Nombre	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total provisiones
1	Director	129.46	29.50	64.73	188.76	129.46	412.45
2	Psicólogo	43.15	29.50	21.58	62.92	86.31	157.15
3	Coordinador de Ingles	86.31	29.50	43.15	125.84	86.31	284.80
4	Coordinador de Español	77.68	29.50	38.84	113.25	77.68	259.27
5	Administrador	77.68	29.50	38.84	113.25	77.68	259.27
6	Docente de Ingles	233.03	29.50	116.52	339.76	77.68	718.81
7	Docente de Español	69.05	29.50	34.52	100.67	69.05	233.74
8	Docente de Cultura Física	30.21	29.50	15.10	44.04	60.42	118.86
9	Docente de Música	30.21	29.50	15.10	44.04	60.42	118.86
10	Contador	51.79	29.50	38.84	113.25	77.68	233.38
11	Auxiliar docente	-	29.50	116.52	339.76	77.68	485.78
12	Especialista Informático	25.89	29.50	34.52	100.67	69.05	190.59
13	Secretaria	34.52	29.50	17.26	50.34	34.52	131.62
14	Auxiliar de logística	34.52	29.50	17.26	50.34	34.52	131.62
	Suman	923.50	413.00	612.79	1,786.89	1,018.44	3,736.18

año 3

#	Nombre	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total provisiones
1	Director	134.08	29.50	67.04	195.49	134.08	426.12
2	Psicólogo	44.69	29.50	22.35	65.16	89.39	161.71
3	Coordinador de Ingles	89.39	29.50	44.69	130.33	89.39	293.91
4	Coordinador de Español	80.45	29.50	40.23	117.30	80.45	267.47
5	Administrador	80.45	29.50	40.23	117.30	80.45	267.47
6	Docente de Ingles	402.25	29.50	201.13	586.48	80.45	1,219.36
7	Docente de Español	143.02	29.50	71.51	208.53	71.51	452.56
8	Docente de Cultura Física	62.57	29.50	31.29	91.23	62.57	214.59
9	Docente de Música	31.29	29.50	15.64	45.62	62.57	122.04
10	Contador	53.63	29.50	40.23	117.30	80.45	240.66
11	Auxiliar docente	17.88	29.50	201.13	586.48	80.45	834.99
12	Especialista Informático	26.82	29.50	71.51	208.53	71.51	336.36
13	Secretaria	35.76	29.50	17.88	52.13	35.76	135.27
14	Auxiliar de logística	71.51	29.50	35.76	104.26	35.76	241.03
	Suman	1,273.80	413.00	900.60	2,626.15	1,054.80	5,213.55

año 4

#	Nombre	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total provisiones
1	Director	138.87	29.50	69.44	202.47	138.87	440.28
2	Psicólogo	92.58	29.50	46.29	134.98	92.58	303.35
3	Coordinador de Ingles	92.58	29.50	46.29	134.98	92.58	303.35
4	Coordinador de Español	83.32	29.50	41.66	121.48	83.32	275.97
5	Administrador	83.32	29.50	41.66	121.48	83.32	275.97
6	Docente de Ingles	499.94	29.50	249.97	728.91	83.32	1,508.31
7	Docente de Español	148.13	29.50	74.06	215.97	74.06	467.67
8	Docente de Cultura Física	129.61	29.50	64.81	188.98	64.81	412.90
9	Docente de Música	64.81	29.50	32.40	94.49	64.81	221.20
10	Contador	55.55	29.50	41.66	121.48	83.32	248.19
11	Auxiliar docente	37.03	29.50	249.97	728.91	83.32	1,045.41
12	Especialista Informático	27.77	29.50	74.06	215.97	74.06	347.31
13	Secretaria	37.03	29.50	18.52	53.99	37.03	139.04
14	Auxiliar de logística	74.06	29.50	37.03	107.99	37.03	248.58
	Suman	1,564.61	413.00	1,087.82	3,172.09	1,092.45	6,237.53

año 5

#	Nombre	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total provisiones
1	Director	143.83	29.50	71.91	209.70	143.83	454.95
2	Psicólogo	95.89	29.50	47.94	139.80	95.89	313.13
3	Coordinador de Ingles	95.89	29.50	47.94	139.80	95.89	313.13
4	Coordinador de Español	86.30	29.50	43.15	125.82	86.30	284.77
5	Administrador	86.30	29.50	43.15	125.82	86.30	284.77
6	Docente de Ingles	690.38	29.50	345.19	1,006.57	86.30	2,071.64
7	Docente de Español	153.42	29.50	76.71	223.68	76.71	483.31
8	Docente de Cultura Física	134.24	29.50	67.12	195.72	67.12	426.58
9	Docente de Música	134.24	29.50	67.12	195.72	67.12	426.58
10	Contador	115.06	29.50	43.15	125.82	86.30	313.53
11	Auxiliar docente	76.71	29.50	345.19	1,006.57	86.30	1,457.97
12	Especialista Informático	28.77	29.50	76.71	223.68	76.71	358.66
13	Secretaria	38.35	29.50	19.18	55.92	38.35	142.95
14	Auxiliar de logística	115.06	29.50	57.53	167.76	38.35	369.86
	Suman	1,994.43	413.00	1,351.99	3,942.41	1,131.45	7,701.82

Tabla 21

Proyección de ventas año 2 al 5

año 1	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
Matricula Estudiantes \$150.00	13,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,500.00
Pensión Estudiantes \$250.00	0.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	0.00	225,000.00
SUMAN	13,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	0.00	238,500.00
año 2													
Matricula Estudiantes \$150.00	17,550.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17,550.00
Pensión Estudiantes \$250.00	0.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	0.00	292,500.00
SUMAN	17,550.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	29,250.00	0.00	310,050.00
año 3													
Matricula Estudiantes \$150.00	22,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	22,800.00
Pensión Estudiantes \$250.00	0.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	0.00	380,000.00
SUMAN	22,800.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	38,000.00	0.00	402,800.00
año 4													
Matricula Estudiantes \$150.00	29,700.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	29,700.00
Pensión Estudiantes \$250.00	0.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	0.00	495,000.00
SUMAN	29,700.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	49,500.00	0.00	524,700.00
año 5													
Matricula Estudiantes \$150.00	38,550.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	38,550.00
Pensión Estudiantes \$250.00	0.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	0.00	642,500.00
SUMAN	38,550.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	64,250.00	0.00	681,050.00

Tabla 22

Proyección de gastos año 2 al 5

Proyección De Gastos Segundo Año (Agosto - Julio)													
Nombre de cuentas	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Total Anual
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN:													256,943.51
Sueldos	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	11,081.99	132,983.88
Provisiones (Benef. Ley)	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	3,736.18	44,834.18
Publicidad	3,008.93	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	3,017.88	36,703.80
Depreciación de Activos	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	11,736.09
Servicios Básicos	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	845.00	10,140.00
Gastos Varios (Caja chica)	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	4,680.00
Materiales e Insumos	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	4,680.00
Arriendo	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	932.13	11,185.56
GASTOS FINANCIEROS:													19,614.08
Interés	611.92	599.17	586.42	573.67	560.92	548.17	535.43	522.68	509.93	497.18	484.43	471.68	6,501.60
Pago Préstamo	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	13,112.48
SUMAN	23,066.86	23,063.06	3,059.29	23,055.55	3,051.83	3,048.14	3,044.48	3,040.84	3,037.23	3,033.65	3,030.10	3,026.57	276,557.59

Nombre de cuentas	Proyección de gastos tercer año (agosto - junio)												Total Anual
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
Gastos de administración:													344,917.94
Sueldos	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	15,285.61	183,427.34
Provisiones (Benef. Ley)	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	6,231.99	74,783.85
Publicidad	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	3,118.12	38,035.78
Depreciación de Activos	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	11,736.09
Servicios Básicos	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	1,098.50	13,182.00
Gastos Varios (Caja chica)	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	6,084.00
Materiales e Insumos	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	507.00	6,084.00
Arriendo	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	965.41	11,584.88
GASTOS FINAN													17,778.33
Interés	458.94	446.19	433.44	420.69	407.94	395.20	382.45	369.70	356.95	344.20	331.45	318.71	4,665.86
Pago Préstamo	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	13,112.48
SUMAN	30,243.28	30,239.80	30,236.36	0,232.94	30,229.55	30,226.19	30,222.86	30,219.55	30,216.28	30,213.03	30,209.81	30,206.62	362,696.28

Nombre de cuentas	Proyección de gastos cuarto año (agosto - junio)												Total Anual
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
Gastos de administración:													417,959.56
Sueldos	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	8,775.38	225,304.51
Provisiones (Benef. Ley)	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	7,292.33	87,507.95
Publicidad	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	3,231.28	39,416.10
Depreciación de Activos	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	11,736.09
Servicios Básicos	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	1,428.05	26,178.05
Gastos Varios (Caja chica)	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	7,909.20
Materiales e Insumos	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	659.10	7,909.20
Arriendo	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	999.87	11,998.46
GASTOS FINAN													15,942.59
Interés	305.96	293.21	280.46	267.71	254.96	242.22	229.47	216.72	203.97	191.22	178.48	165.73	2,830.11
Pago Préstamo	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	13,112.48
SUMAN	35,421.77	36,240.59	36,237.48	36,234.40	36,231.35	36,228.33	36,225.34	36,222.38	36,219.45	36,216.54	36,213.67	36,210.82	433,902.15

Nombre de cuentas	Proyección De Gastos Quinto Año (agosto - Junio)												Total Anual	
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio		
Gastos de administración:														500,579.60
Sueldos	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	23,933.12	287,197.39
Provisiones (Benef. Ley)	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	8,794.28	105,531.31
Publicidad	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	3,348.54	40,846.51
Depreciación de Activos	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	978.01	11,736.09
Servicios Básicos	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	1,856.47	22,277.58
Gastos Varios (Caja chica)	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	10,281.96
Materiales e Insumos	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	856.83	10,281.96
Arriendo	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	1,035.57	12,426.81
GASTOS FINAN														14,106.84
Interés	152.98	140.23	127.48	114.73	101.99	89.24	76.49	63.74	50.99	38.24	25.50	12.75		994.36
Pago Préstamo	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	1,092.71	13,112.48
SUMAN	42,905.31	42,902.53	42,899.77	42,897.04	42,894.35	42,891.68	42,889.04	42,886.44	42,883.86	42,881.31	42,878.80	42,876.31		514,686.44

Tabla 23

Tabla de amortización

# Cuotas	Capital Amortizado	Interés	Cuota	Capital Reducido
				65,562.38
1	1,092.71	764.89	1,857.60	64,469.68
2	1,092.71	752.15	1,844.85	63,376.97
3	1,092.71	739.40	1,832.10	62,284.27
4	1,092.71	726.65	1,819.36	61,191.56
5	1,092.71	713.90	1,806.61	60,098.85
6	1,092.71	701.15	1,793.86	59,006.15
7	1,092.71	688.41	1,781.11	57,913.44
8	1,092.71	675.66	1,768.36	56,820.73
9	1,092.71	662.91	1,755.61	55,728.03
10	1,092.71	650.16	1,742.87	54,635.32
11	1,092.71	637.41	1,730.12	53,542.61
12	1,092.71	624.66	1,717.37	52,449.91
13	1,092.71	611.92	1,704.62	51,357.20
14	1,092.71	599.17	1,691.87	50,264.50
15	1,092.71	586.42	1,679.13	49,171.79
16	1,092.71	573.67	1,666.38	48,079.08
17	1,092.71	560.92	1,653.63	46,986.38
18	1,092.71	548.17	1,640.88	45,893.67
19	1,092.71	535.43	1,628.13	44,800.96
20	1,092.71	522.68	1,615.38	43,708.26
21	1,092.71	509.93	1,602.64	42,615.55
22	1,092.71	497.18	1,589.89	41,522.84
23	1,092.71	484.43	1,577.14	40,430.14
24	1,092.71	471.68	1,564.39	39,337.43
25	1,092.71	458.94	1,551.64	38,244.72
26	1,092.71	446.19	1,538.89	37,152.02
27	1,092.71	433.44	1,526.15	36,059.31
28	1,092.71	420.69	1,513.40	34,966.61
29	1,092.71	407.94	1,500.65	33,873.90
30	1,092.71	395.20	1,487.90	32,781.19
31	1,092.71	382.45	1,475.15	31,688.49
32	1,092.71	369.70	1,462.41	30,595.78
33	1,092.71	356.95	1,449.66	29,503.07
34	1,092.71	344.20	1,436.91	28,410.37
35	1,092.71	331.45	1,424.16	27,317.66
36	1,092.71	318.71	1,411.41	26,224.95
37	1,092.71	305.96	1,398.66	25,132.25
38	1,092.71	293.21	1,385.92	24,039.54
39	1,092.71	280.46	1,373.17	22,946.83

40	1,092.71	267.71	1,360.42	21,854.13
41	1,092.71	254.96	1,347.67	20,761.42
42	1,092.71	242.22	1,334.92	19,668.72
43	1,092.71	229.47	1,322.17	18,576.01
44	1,092.71	216.72	1,309.43	17,483.30
45	1,092.71	203.97	1,296.68	16,390.60
46	1,092.71	191.22	1,283.93	15,297.89
47	1,092.71	178.48	1,271.18	14,205.18
48	1,092.71	165.73	1,258.43	13,112.48
49	1,092.71	152.98	1,245.69	12,019.77
50	1,092.71	140.23	1,232.94	10,927.06
51	1,092.71	127.48	1,220.19	9,834.36
52	1,092.71	114.73	1,207.44	8,741.65
53	1,092.71	101.99	1,194.69	7,648.94
54	1,092.71	89.24	1,181.94	6,556.24
55	1,092.71	76.49	1,169.20	5,463.53
56	1,092.71	63.74	1,156.45	4,370.83
57	1,092.71	50.99	1,143.70	3,278.12
58	1,092.71	38.24	1,130.95	2,185.41
59	1,092.71	25.50	1,118.20	1,092.71
60	1,092.71	12.75	1,105.45	-0.00
<hr/>				
TOTAL	65,562.39	23,329.28	8,891.67	

Apéndice K: Estadísticas de ingreso de nuevos estudiantes

Tabla 24

Ingreso nuevos estudiantes

Periodo	Nombre Institución	Total Estudiantes EGB	Estudiantes Nuevos	%
			1ro y 2do EGB	
2016-2017	SAINT PATRICK	269	72	27%
2016-2017	JULIO VERNE	326	78	24%
2016-2017	JEAN JACQUES ROUSSEAU	106	24	23%
2016-2017	UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA DOLOROSA	575	120	21%
2015-2016	SAINT PATRICK	262	78	30%
2015-2016	JULIO VERNE	321	81	25%
2015-2016	JEAN JACQUES ROUSSEAU	110	29	26%
2015-2016	UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA DOLOROSA	566	95	17%
2014-2015	SAINT PATRICK	219	52	24%
2014-2015	JULIO VERNE	292	72	25%
2014-2015	JEAN JACQUES ROUSSEAU	102	28	27%
2014-2015	UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA DOLOROSA	552	104	19%

Fuente: Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE),