



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Campus Arturo Ruíz Mora

Santo Domingo

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS**

Tesis previa la obtención del Título de

INGENIERA DE EMPRESAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
ESCUELA DE BELLAS ARTES EN SANTO DOMINGO DE LOS
COLORADOS 2007”**

Estudiante

ARMIJOS CARRIÓN DIANA MARÍA

Director de Tesis

LIC. MOISÉS LEMA PADILLA. MBA

Santo Domingo de los Tsáchilas – Ecuador

2011

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE
BELLAS ARTES EN SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS 2007”**

MsC. Moisés Lema Padilla _____

DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Econ. Raül Luna B. _____

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Narcisa Zambrano

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Oscar Morales Ll. _____

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo, _____ de _____ del 2011

**DEL CONTENIDO DEL PRESENTE TRABAJO
SE RESPONSABILIZA EL AUTOR**

DIANA MARÍA ARMIJOS CARRIÓN

**® Reservados todos los Derechos del Autor
2011**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Campus Arturo Ruíz Mora

Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Santo Domingo, _____ de _____ del 2011

Ing.

Katusca Rosero

**DIRECTORA ACADEMICA DE LA UNIVERSIDAD TECNOLOGICA
EQUINOCCIAL CAMPUS ARTURO RUIZ MORA.**

Presente.-

De mi consideración:

En calidad de Director de Tesis del tema **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE BELLAS ARTES EN SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS 2007”** realizada por la Señorita **DIANA MARÍA ARMIJOS CARRIÓN**, egresada de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Campus Santo Domingo para optar por el título de **INGENIERA DE EMPRESAS**, doy fe que el presente trabajo de investigación ha sido dirigido y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Atentamente,

Lic. Moisés Lema Padilla. MBA
DIRECTOR DE TESIS

Dedicatoria

A Dios mi creador, que con su infinito poder me puso en este mundo y me brindo la oportunidad de vivir.

A mis padres Hernán Armijos e Irma Carrión por su esfuerzo, amor y su apoyo en toda mi vida estudiantil.

A mis hermanas Lady y Anabel por su apoyo y entusiasmo me impulsaron a seguir adelante y no rendirme.

A mi novio Luis que siempre me apoyo y me brindo su tiempo y estuvo siempre conmigo en los momentos más difíciles.

A mis amigos Michael, Aracely, Darwin, Ramón gracias por su amistad y apoyo y por llenar de alegría mi vida.

A todas las personas que creyeron en mí.

Diana María Armijos Carrión

Agradecimientos

Agradezco a Dios por su amor y protección y enseñarme el camino del bien.

Agradezco a mis padres por que sin su apoyo no hubiese do cumplir con esta etapa importante de mi vida.

Agradezco a mi novio por su esfuerzo en brindarme siempre lo mejor y paciencia

A mis hermanas Lady por su ejemplo de generosidad y Anabel por su sencillez y amor que me brinda

Agradezco a mi Director de tesis Máster Moisés Lema por impartirme sus conocimientos y apoyo en cada etapa del desarrollo de este proyecto, también agradezco a la Universidad y a todos los docentes por compartir sus conocimientos y guiarme por el camino profesional

Diana María Armijos Carrión

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| Portada..... | pág. i |
| Hoja de sustentación y aprobación de los integrantes..... | pág. ii |
| Hoja de responsabilidad del Autor..... | pág. iii |
| Informe de aprobación del director de Plan de Titulación..... | pág. iv |
| Dedicatoria..... | pág. v |
| Agradecimiento..... | pág. vi |
| Tabla de Contenido..... | pág. vii |
| Índice..... | pág. viii |
| Índice de Cuadros..... | pág. xvi |
| Índice de Gráficos..... | pág. xix |
| Índice de Fotografías..... | pág. xx |
| Índice de Anexos..... | pág. xxi |
| Resumen Ejecutivo..... | pág. xxii |

ÍNDICE

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|--|---|
| 1. Marco Contextual..... | 1 |
| 1.1. Planteamiento del Problema..... | 1 |
| 1.1.1. Diagnóstico del Problema..... | 1 |
| 1.1.2. Pronóstico del Problema..... | 2 |
| 1.1.3. Control del Pronóstico..... | 2 |
| 1.1.4. Sistematización..... | 2 |
| 1.2. Formulación del Problema..... | 3 |
| 1.3. Objetivos..... | 3 |
| 1.3.1. Objetivo General..... | 3 |
| 1.3.2. Objetivos Específicos..... | 4 |
| 1.4. Justificación e Importancia..... | 4 |
| 1.4.1. Justificación Teórica..... | 4 |
| 1.4.2. Justificación Metodológica..... | 4 |
| 1.4.3. Justificación Práctica..... | 5 |
| 1.4.4. Factibilidad..... | 5 |
| 1.4.5. Importancia..... | 5 |

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

| | |
|---|----|
| 2.1. Antecedentes Históricos..... | 6 |
| 2.1.1. Las Bellas Artes..... | 7 |
| 2.1.2. Arquitectura..... | 8 |
| 2.1.3. Danza..... | 9 |
| 2.1.4. Escultura..... | 10 |
| 2.1.5. Literatura..... | 11 |
| 2.1.6. Música..... | 12 |
| 2.1.7. Pintura..... | 13 |
| 2.1.8. Teatro..... | 14 |
| 2.2. Características del Sector..... | 15 |
| 2.3. Características de la producción del servicio..... | 16 |

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|--|----|
| 3.1. Objetivo General..... | 17 |
| 3.2. Objetivos Específicos..... | 17 |
| 3.3. Metodología para la Cuantificación de la Demanda..... | 18 |

| | |
|--|----|
| 3.3.1. Unidad de Análisis..... | 18 |
| 3.3.2. Método de Investigación..... | 18 |
| 3.4. Recolección de la Información..... | 19 |
| 3.4.1. Técnicas de Investigación..... | 19 |
| 3.4.2. Población de Estudio..... | 19 |
| 3.5. Diseño Estadístico para la Prueba..... | 19 |
| 3.5.1. Población y Muestra..... | 19 |
| 3.5.1.1. Población..... | 19 |
| 3.5.1.2. Cálculo de la Muestra..... | 22 |
| 3.6. Procesamiento de la Información..... | 23 |
| 3.6.1. Resultados y Tabulación de las encuestas dirigidas a los consumidores de la Escuela de Bellas Artes..... | 24 |
| 3.7. Cuantificación de la Demanda..... | 34 |
| 3.7.1. Proyección de la Demanda según el número de sesiones por cada módulo. | 34 |
| 3.8. Demanda Insatisfecha..... | 35 |
| 3.9. Cuantificación de la Oferta..... | 36 |
| 3.10. Oferta del Proyecto..... | 36 |
| 3.11. Comercialización del Servicio..... | 36 |
| 3.12. Marketing Mix..... | 37 |
| 3.12.1. Producto o Servicio..... | 37 |
| 3.12.2. Precio..... | 38 |
| 3.12.3. Promoción y Publicidad..... | 39 |

| | |
|--|----|
| 3.12.4. Plaza..... | 40 |
| 3.13. Definición del negocio..... | 40 |
| 3.13.1. Tipo de Cliente..... | 40 |
| 3.13.2. La necesidad del Cliente..... | 40 |
| 3.13.3. ¿Cómo satisfacer las necesidades de los clientes?..... | 40 |

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

| | |
|---|----|
| 4.1. Misión..... | 41 |
| 4.2. Visión..... | 41 |
| 4.3. Objetivos Corporativos..... | 41 |
| 4.3.1. Objetivo General..... | 41 |
| 4.3.2. Objetivos Específicos..... | 41 |
| 4.4. Principios de Gestión Empresarial..... | 42 |
| 4.5. Valores Corporativos..... | 42 |
| 4.6. Diagnóstico de la Empresa..... | 43 |
| 4.7. Plan Estratégico..... | 45 |
| 4.7.1. Objetivos del Plan Estratégico..... | 45 |
| 4.7.2. Diseño del Plan Estratégico..... | 45 |
| 4.7.2.1. Diseño de los Indicadores..... | 46 |

| | |
|--|----|
| 4.7.2.2. Estrategias Principales enfocadas a mantener la fidelidad de los clientes | 46 |
| 4.7.2.3. Modelo del Plan Estratégico y las actividades..... | 47 |
| 4.8. Estructura Organizacional..... | 48 |
| 4.8.1. Organigrama Estructural..... | 48 |
| 4.8.2. Estructura Funcional..... | 48 |

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|--|----|
| 5.1. Objetivo General..... | 51 |
| 5.2. Objetivos Específicos..... | 51 |
| 5.3. Localización del Proyecto..... | 51 |
| 5.3.1. Macro localización..... | 51 |
| 5.3.2. Micro localización..... | 53 |
| 5.4. Tamaño del Proyecto..... | 54 |
| 5.4.1. Factores del Tamaño del Proyecto..... | 54 |
| 5.4.1.1. Infraestructura..... | 54 |
| 5.4.1.2. Recurso Humano..... | 55 |
| 5.5. Ingeniería del Proyecto..... | 55 |
| 5.5.1. Maquinaria y Equipos..... | 56 |

| | |
|---|----|
| 5.6. Capacidad Productiva del Proyecto..... | 58 |
| 5.7. La empresa y el recurso humano..... | 58 |
| 5.8. Flujograma del Proceso..... | 60 |
| 5.8.1. Malla Curricular..... | 62 |

CAPÍTULO VI

INVERSIONES DEL PROYECTO

| | |
|--|----|
| 6.1. Inversiones del Proyecto..... | 64 |
| 6.1.1. Inversiones en Activos Fijos..... | 64 |
| 6.1.2. Inversiones en Activos Diferidos..... | 64 |
| 6.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo..... | 65 |
| 6.1.3.1. Período Pre-Operacional..... | 65 |
| 6.2. Financiamiento del Proyecto..... | 66 |
| 6.2.1. Fuentes de Financiamiento Internas..... | 66 |
| 6.2.2. Fuentes de Financiamiento Externas..... | 67 |
| 6.3. Estructura del Financiamiento..... | 67 |
| 6.4. Cuadro de Fuentes y Usos..... | 67 |

CAPÍTULO VII

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

| | |
|--|----|
| 7.1. Costos de Producción..... | 69 |
| 7.1.1. Costos Directos de Producción..... | 69 |
| 7.1.1.1. Mano de Obra Directa..... | 69 |
| 7.1.2. Costos Indirectos de Producción..... | 70 |
| 7.2. Gastos del Proyecto..... | 71 |
| 7.2.1. Gastos Administración..... | 71 |
| 7.2.2. Gastos de Venta..... | 72 |
| 7.2.3. Gastos Financieros..... | 73 |
| 7.3. Proyección de los Costos y Gastos..... | 73 |
| 7.4. Presupuesto de Ingresos..... | 74 |
| 7.4.1. Ingresos por ventas del servicio..... | 74 |
| 7.5. Ingresos Totales del Proyecto..... | 75 |

CAPITULO VIII

EVALUACION FINANCIERA

| | |
|--|----|
| 8.1. Evaluación económica financiera del proyecto..... | 76 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| 8.1.1. Instrumento de evaluación..... | 76 |
| 8.1.1.1. Estado de situación inicial..... | 76 |
| 8.1.1.2. Estado de resultados..... | 77 |
| 8.1.1.3. Flujo de caja..... | 78 |
| 8.1.2. Indicadores de evaluación..... | 80 |
| 8.1.2.1. Costo de oportunidad de capital..... | 80 |
| 8.1.2.2. Valor actual neto (VAN)..... | 81 |
| 8.1.2.3. Tasa interna de retorno (TIR)..... | 82 |
| 8.1.2.4. Periodo de recuperación de la inversión..... | 82 |
| 8.1.3. Punto de equilibrio..... | 84 |
| 8.1.4. Índices financieros..... | 85 |
| 8.1.4.1. Índice del nivel de endeudamiento..... | 85 |
| 8.1.4.2. Índice de cobertura de interés..... | 86 |
| 8.1.4.3. Índice de rentabilidad sobre las ventas totales..... | 87 |
| 8.1.4.4. Índice de rentabilidad sobre el capital propio..... | 87 |

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------------|----|
| 9.1. Conclusiones..... | 88 |
| 9.2. Recomendaciones..... | 89 |

| | |
|-------------------|----|
| BIBLIOGRAFIA..... | 90 |
| APENDICE..... | 93 |
| ANEXOS..... | 95 |

INDICE DE CUADROS

| | | |
|-------|---|----|
| Nº 1 | Datos Históricos de la Población de Santo Domingo..... | 20 |
| Nº 2 | Proyección de la Población de Santo Domingo..... | 21 |
| Nº 3 | PEA para el 2008 en la ciudad de Santo Domingo..... | 22 |
| Nº 4 | Proyección del PEA en Santo Domingo..... | 22 |
| Nº 5 | Fórmula Población Finita..... | 23 |
| Nº 6 | Valores de Probabilidad..... | 23 |
| Nº 7 | Conoce qué es una escuela de bellas artes..... | 24 |
| Nº 8 | Le gustaría inscribirse es una escuela de bellas artes..... | 25 |
| Nº 9 | Qué tipo de música le gustaría aprender a bailar..... | 26 |
| Nº 10 | Qué instrumento le gustaría aprender a tocar..... | 27 |
| Nº 11 | Considera que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo..... | 28 |
| Nº 12 | Por qué le gustaría estudiar en la Escuela de Bellas Artes..... | 29 |
| Nº 13 | Le gustaría que la Escuela de Bellas Artes le entregue un certificado debidamente legalizado..... | 30 |

| | | |
|-------|--|----|
| Nº 14 | En dónde le gustaría que esté ubicada la Escuela de Bellas Artes..... | 31 |
| Nº 15 | Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio (indicando que el pago es por módulos o mensual)..... | 32 |
| Nº 16 | Qué otras actividades le gustaría encontrar en la Escuela de Bellas Artes. | 33 |
| Nº 17 | Proyección de la Demanda por sesiones..... | 35 |
| Nº 18 | Proyección de la Demanda por Cubrir..... | 35 |
| Nº 19 | Matriz Herramienta FODA..... | 44 |
| Nº 20 | Control del Plan Estratégico..... | 47 |
| Nº 21 | Recurso Humano por Áreas de la Empresa..... | 55 |
| Nº 22 | Activos Fijos del Proyecto..... | 56 |
| Nº 23 | Activos Diferidos del Proyecto..... | 57 |
| Nº 24 | Otros Activos Fijos del Proyecto..... | 57 |
| Nº 25 | Capacidad Productiva del Proyecto..... | 58 |
| Nº 26 | Sueldos Área Administrativa..... | 59 |
| Nº 27 | Sueldos Área Música y Danza..... | 59 |
| Nº 28 | Sueldos Área Conserjería y Servicios Generales..... | 59 |
| Nº 29 | Malla Curricular de Música..... | 62 |
| Nº 30 | Malla Curricular de Danza..... | 63 |
| Nº 31 | Activos Fijos Tangibles del Proyecto..... | 64 |
| Nº 32 | Capital de Trabajo..... | 65 |
| Nº 33 | Inversión del Proyecto..... | 66 |
| Nº 34 | Estructura del Financiamiento..... | 67 |

| | | |
|-------|--|----|
| Nº 35 | Cuadro de Fuentes y Usos..... | 68 |
| Nº 36 | Mano de Obra Directa..... | 69 |
| Nº 37 | Materiales Indirectos..... | 70 |
| Nº 38 | Suministros..... | 70 |
| Nº 39 | Reparación y Mantenimiento..... | 71 |
| Nº 40 | Seguros..... | 71 |
| Nº 41 | Gastos de Administración..... | 72 |
| Nº 42 | Gastos de Venta y Publicidad..... | 72 |
| Nº 43 | Gastos Financieros..... | 73 |
| Nº 44 | Proyección de los Costos y Gastos..... | 73 |
| Nº 45 | Ingresos por alumnos..... | 75 |
| Nº 46 | Ingresos por Presentación..... | 75 |
| Nº 47 | Proyección de los ingresos del proyecto..... | 75 |
| Nº 48 | Estado de situación inicial..... | 77 |
| Nº 49 | Proyección de costos..... | 78 |
| Nº 50 | Flujo de Caja..... | 79 |
| Nº 51 | Tasa Mínima Aceptable requerida..... | 80 |
| Nº 52 | Valor Actual Neto (VAN)..... | 81 |
| Nº 53 | Tasa Interna de Retorno (TIR)..... | 82 |
| Nº 54 | Periodo de Recuperación de la Inversión..... | 83 |
| Nº 55 | Punto de Equilibrio..... | 84 |
| Nº 56 | Índice de endeudamiento..... | 86 |

| | | |
|-------|---|----|
| Nº 57 | Cobertura de Interés..... | 86 |
| Nº 58 | Rentabilidad sobre ventas totales..... | 87 |
| Nº 59 | Rentabilidad sobre el capital propio..... | 87 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | | |
|-------|---|----|
| Nº 1 | Proyección de la Población de Santo Domingo (2001-2007)..... | 20 |
| Nº 2 | Proyección de la Población de Santo Domingo (2008-2013)..... | 21 |
| Nº 3 | Conoce qué es una escuela de bellas artes..... | 24 |
| Nº 4 | Le gustaría inscribirse en una escuela de bellas artes..... | 25 |
| Nº 5 | Qué tipo de música le gustaría aprender a bailar..... | 26 |
| Nº 6 | Qué instrumento le gustaría aprender a tocar..... | 27 |
| Nº 7 | Considera que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo..... | 28 |
| Nº 8 | Por qué le gustaría estudiar en la Escuela de Bellas Artes..... | 29 |
| Nº 9 | Le gustaría que la Escuela de Bellas Artes le entregue un certificado debidamente legalizado..... | 30 |
| Nº 10 | En dónde le gustaría que esté ubicada la Escuela de Bellas Artes..... | 31 |
| Nº 11 | Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio (indicando que el pago es por módulos o mensual)..... | 32 |
| Nº 12 | Qué otras actividades le gustaría encontrar en la Escuela de Bellas Artes. | 33 |

| | | |
|-------|---|----|
| Nº 13 | Logotipo del Proyecto..... | 38 |
| Nº 14 | Factores que intervienen en el precio..... | 39 |
| Nº 15 | Organigrama Estructural..... | 48 |
| Nº 16 | Mapa de Macro localización..... | 52 |
| Nº 17 | Micro localización Escuela de Bellas Artes “Expresiones”..... | 53 |
| Nº 18 | Plano de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones”..... | 54 |
| Nº 19 | Flujograma..... | 60 |

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

| | | |
|------|---|----|
| Nº 1 | La Estatua de la Libertad..... | 9 |
| Nº 2 | La Danza del Cisne..... | 10 |
| Nº 3 | La Venus de Milo..... | 11 |
| Nº 4 | Libro “Don Quijote de la Mancha”..... | 12 |
| Nº 5 | Orquesta Sinfónica de San Francisco (EEUU)..... | 13 |
| Nº 6 | La Última Cena de Leonardo Da Vince..... | 14 |
| Nº 7 | Obra de Teatro con Mascaras..... | 14 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | | |
|-------|---------------------------|-----|
| N° 1 | Encuesta Aplicada..... | 95 |
| N° 2 | Planta Baja..... | 98 |
| N° 3 | Primer Piso..... | 99 |
| N° 4 | Rol de Pagos..... | 100 |
| N° 5 | Batería..... | 101 |
| N° 6 | Guitarra Eléctrica..... | 102 |
| N° 7 | Guitarra Acústica..... | 103 |
| N° 8 | Bajo..... | 104 |
| N° 9 | Micrófono..... | 105 |
| N° 10 | Computadora..... | 106 |
| N° 11 | Fax / Impresora..... | 107 |
| N° 12 | Archivador..... | 108 |
| N° 13 | Escritorio..... | 109 |
| N° 14 | Silla Ejecutiva..... | 110 |
| N° 15 | Silla Secretaria..... | 111 |
| N° 16 | Silla Tri Personal..... | 112 |
| N° 17 | Pizarra Tiza Liquida..... | 113 |

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se ha realizado con la finalidad de determinar si es viable o no la creación de una Escuela de Bellas Artes en Santo Domingo de los Colorados 2007, el cual cuenta con ocho capítulos y su fundamento.

En el primer capítulo se determina el planteamiento del problema y su respectiva justificación, así también los objetivos generales como específicos.

En el segundo capítulo se analiza los antecedentes históricos del producto a ofrecer y las respectivas características del sector y del servicio.

En el tercer capítulo se realiza la investigación de mercado utilizando la respectiva segmentación, que a través de encuestas nos permitirán conocer los gustos y preferencias del consumidor las cuales nos ayudaran para establecer estrategias a favor de nuestro producto.

En el cuarto capítulo se determina el plan estratégico la misión, visión de la Escuela de Bellas Artes y las estrategias que nos permitan llegar a la mente del consumidor.

En el quinto capítulo se analiza el estudio técnico la localización, infraestructura, el personal y sus funciones con el que contara la Escuelas de Bellas Artes.

En el sexto capítulo se estudiara la inversión del proyecto en activos fijos y diferidos, la inversión de capital de trabajo y las fuentes de financiamiento necesarias para la puesta en marcha del proyecto.

En el capítulo siete nos permitirá tener una proyección de los costos y gastos y los posibles ingresos que generara la Escuela de Bellas Artes.

En el capítulo ocho se realiza la evaluación económica financiera mediante el estado de situación inicial y el estado de resultados que muestran las posibles utilidades del proyecto.

Con la utilización de los indicadores y razones financieras se determinara el tiempo de recuperación de la inversión.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1. MARCO CONTEXTUAL

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

En la ciudad de Santo Domingo, la cultura es un tema que está tomándose en cuenta por las instituciones responsables de impulsar el arte, la cultura y el folklore de un pueblo o de un país. Sin embargo, como lo expresa Guillermo Robalino en su libro: “la verdadera gente” en el cual narra todo lo relacionado al grupo étnico Tsáchila y hace mención a que son considerados los primeros en expresar arte y cultura por medio de la pintura, los bailes y el chamanismo. Todo esto convirtiéndose en enriquecedora aportación al desarrollo cultural de un pueblo, podemos manifestar que desde esos tiempos surgió la cultura en el cantón.

Con el paso del tiempo, es notorio observar el deterioro de la cultura a través del declive de la expresión artística, siendo este el principal punto negativo de una ciudad que cuenta con muchos aspectos como son: culturales, históricos y sobre todo tradicionales, como es el caso de Santo Domingo, que a pesar de su alto desarrollo comercial no cuenta con instituciones verdaderamente capaces que impulsen la cultura y el arte.

Mediante la creación de una Escuela de Bellas Artes, se aportara positivamente en el desarrollo de la cultura y ayudara a las personas a desarrollar su potencial artístico.

1.1.2. PRONÓSTICO DEL PROBLEMA

En nuestro medio la vida social exige nuevas actividades, se necesita de lugares para permitir desarrollar nuevos talentos, todo esto orientado en base a la cultura, lamentablemente la cultura ha llevado a cubrir primero demandas de equipamiento para actividades sociales, eventos, encuentros, etc.; esto ha ocasionado que se dé mucha más importancia a eventos superficiales.

Esta situación hace que no se incentive el arte desde los niveles básicos en establecimientos educativos, luego que no existan escuelas de bellas artes y esto como pretexto para desarrollar el arte de una manera más globalizada, ocasionando que exista un deterioro de la cultura además que no se brinda un lugar para desarrollar el arte en todas sus expresiones.

1.1.3. CONTROL DEL PRONÓSTICO

Las bellas artes son un eje importante que contribuye a incrementar el nivel educativo y cultural de la población al ofrecer nuevas fuentes de conocimiento de manera autodidáctica para dar a conocer la parte cultural, social y laboral que puede desarrollar esta actividad.

Por lo que en nuestro medio es importante la creación de una escuela de bellas artes acorde a los tiempos actuales para darle un nuevo enfoque al arte, para que se demuestre un avance a nivel regional en toda la población, en el ámbito cultural y que con sus habilidades llene de expectativas el potencial artístico.

1.1.4. SISTEMATIZACIÓN

- ¿Será necesario realizar un estudio de mercado que permita analizar la demanda de la carrera de bellas artes en la ciudad y en las zonas de influencia, a la vez que determine la oferta presente y futura?

- ¿Será necesario realizar un estudio técnico para determinar la localización y tamaño del proyecto?
- ¿Será necesario determinar el monto de inversión y las fuentes de financiamiento?
- ¿Será necesario realizar un estudio económico y financiero para determinar la rentabilidad del proyecto?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Será factible la creación de una Escuela de Bellas Artes especializada en música y danza en Santo Domingo para brindar alternativas educativas en el área de las bellas artes a toda la ciudadanía en general del cantón y de las áreas de influencia?

****Causa**** Creación de una Escuela de Bellas Artes

****Efecto**** Brindar alternativas educativas en el área de Bellas Artes como la música y danza a toda la ciudadanía del cantón y de las áreas de influencia.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar el Estudio de Factibilidad para la creación de una Escuela de Bellas Artes en Santo Domingo de los Colorados, con la finalidad de brindar alternativas educativas a toda la ciudadanía del cantón y su zona de influencia.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado que permita analizar la demanda de la carrera de bellas artes en la ciudad y su zona de influencia, a la vez que determine la oferta presente, mediante el análisis de la segmentación del mercado.
- Elaborar un estudio técnico que permita determinar la localización y el tamaño adecuado del proyecto.
- Determinar el monto de inversión y las fuentes de financiamiento del proyecto.
- Realizar un estudio económico y financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

A través de la teoría de los proyectos se pretende establecer un adecuado sistema capaz de satisfacer las necesidades y exigencias del mercado consumidor y establecer estrategias que den como resultado un producto acorde con los requerimientos actuales del mercado.

1.4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para la metodología que se pretende desarrollar, se justificará utilizando los medios disponibles para su realización ya que los mismos hacen uso de todas las herramientas técnicas de que dispone la administración científica con el fin de demostrar la viabilidad y sostenibilidad de la creación de una escuela de bellas artes.

1.4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Dado el alto número de estudiantes primarios y secundarios en la ciudad con decisión de realizar actividades en su tiempo libre, se justifica la realización del presente proyecto, dado que la creación de la escuela de bellas artes está sostenido viablemente por el incremento del número de habitantes del cantón, ya que se puede dar paso a la creación de la necesidad de optar por actividades culturales en el campo de las bellas artes.

1.4.4. FACTIBILIDAD

Por análisis de la información disponible y en consecución por lo medios existentes es factible la realización del presente estudio para determinar la viabilidad real del tema expuesto.

1.4.5. IMPORTANCIA

La realización del presente proyecto se constituye en un tema de gran importancia debido a su contenido cultural y su enfoque hacia la juventud y también las personas en general de Santo Domingo, por lo tanto el proyecto deberá estar orientado según las normativas que determine la Casa de la Cultura de nuestra ciudad y demás entidades relacionadas.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Las Bellas Artes son un fenómeno social, un medio de comunicación, una necesidad del hombre de expresarse y comunicarse mediante formas, colores, sonidos y movimientos, el arte es un producto o acto creativo.

Es importante conocer el origen de las Bellas Artes y la influencia que han causado en los distintos pueblos alrededor del mundo, por esta razón la realización del presente trabajo de investigación involucra a varias organizaciones e instituciones relacionadas con la cultura. En la mayoría de las sociedades el arte ha combinado la función práctica con la estética, pero en el siglo XVIII en el mundo occidental se empezó a distinguir el arte como un valor puramente estético que, además, tenía una función práctica.

Las Bellas Artes (en francés *Beaux Arts*) que son: literatura, música, danza, pintura, escultura y arquitectura, centran su interés en la estética. Dado que en la Escuela de Bellas Artes de París sólo se impartía la enseñanza de las principales artes visuales, a veces el término se ha utilizado de modo restringido para referirse sólo al dibujo, la pintura, la arquitectura y la escultura. Sin embargo, desde mediados del siglo XX, el mayor interés por las tradiciones populares no occidentales y la importancia del trabajo individual por parte de una sociedad mecanizada, ha hecho que la cultura y el arte sean piezas fundamentales en la construcción de un pueblo civilizado.

Es muy difícil determinar en qué año exactamente aparecen las primeras muestras de actividades culturales en nuestro cantón, sin embargo en la década de los años 90's aparece en la ciudad el Grupo de Baile Falcon, con una propuesta totalmente nueva cambiando el panorama del cantón con un sinnúmero de presentaciones artísticas,

siendo una de las más recordadas, la parodia musical del tema “Thriller” de Michael Jackson.

Con la aparición de este grupo de baile en la ciudad, empieza a correr un torrente de artistas en distintos géneros no solo en el arte del baile, también aparecen artistas musicales como Henry Endara o Lucho Pancho, cantantes que aún tienen presencia en la ciudad y son muy conocidos a nivel nacional e internacional.

A partir de esta fecha han surgido muchas personas que han demostrado importancia por fomentar la cultura, de esta forma nace la Casa de la Cultura, la cual ha venido impulsado todas las actividades relacionadas con el campo cultural en nuestro cantón, siendo estas muestras palpables en fechas cívicas especialmente la cantonización de Santo Domingo.

2.1.1. LAS BELLAS ARTES

Bellas Artes se denomina a aquellas actividades que tienen por finalidad expresar la belleza; históricamente las principales son: la arquitectura, la escultura, la pintura y la música¹.

Cuando hablamos de lo que es arte, nos referimos a toda actividad que requiere un aprendizaje y puede limitarse a una simple habilidad técnica o ampliarse hasta el punto de englobar la expresión de una visión particular del mundo. El término “arte” se deriva del latín “ARS”, que significa habilidad y hace referencia a la realización de acciones que requieren una especialización, por ejemplo el arte de la jardinería o el arte de jugar ajedrez. Sin embargo, en un sentido más amplio, el concepto hace referencia tanto a la habilidad técnica como al talento creativo en un contexto musical, literario, visual o de puesta en escena.

¹ www.monografias.com/bellasartes

El arte procura a las personas que lo practican y lo observan una experiencia que puede ser de orden estético, emocional, intelectual o bien combinar todas esas cualidades.

Las artes son un fenómeno social, un medio de comunicación, una necesidad del hombre de expresarse y comunicarse mediante formas, colores, sonidos y movimientos, el arte es un producto o acto creativo. Los griegos antiguos dividían las artes en superiores y menores, las artes superiores eran aquellas que permitían gozar las obras por medio de los sentidos (vista y oído) con los que no hace falta entrar en contacto físico con el objeto observado. La declamación incluye la poesía, y con la música se incluye al teatro. Esa es la razón por la que el cine es llamado a menudo hoy, el séptimo Arte. Las artes menores, según ello, serían las que impresionan a los sentidos menores, gusto, olfato y tacto, con los que es necesario entrar en contacto con el objeto: gastronomía y perfumería.

Por lo tanto podemos mencionar que las Bellas Artes actualmente se consideran seis y son las siguientes: arquitectura, escultura, pintura, música, declamación y danza. Aunque muchos autores afirman que el cine y la pintura se consideran una forma de expresar con arte un sentimiento en concreto.

2.1.2. ARQUITECTURA

- “Arte o ciencia de proyectar y construir edificios perdurables en el tiempo que cumplan una función y provoquen placer estético.
- Arte y ciencia de diseñar construcciones.
- Arquitectura es el arte de crear espacios en un lugar geográfico, un momento histórico, para que la humanidad desarrolle sus actividades de convivencia social, de entretenimiento y familiares, cumpliendo con la verdad útil mecánico-

constructiva, económica y social, que sea bello y tenga carácter (concordancia entre programa y proyecto).”²

Fotografía N° 1
La Estatua de la Libertad



Fuente: www.google.com.ec/cuadros
Responsable: Armijos Diana / 2009

La Estatua de la Libertad representa uno de los monumentos arquitectónicos más importantes en la historia de la humanidad, por su historia, origen y sobre todo por lo que representa: la libertad, siendo actualmente uno de los lugares más visitados por los turistas que visitan Estados Unidos y específicamente Nueva York.

2.1.3. DANZA

- “Movimientos corporales rítmicos que acompañados generalmente de música sirven como vehículo de comunicación y expresión.

² <http://es.wikipedia.org/wiki/Arquitectura>

- La danza o el baile es la ejecución de movimientos utilizando la música con el cuerpo, los brazos y las piernas, con carácter lúdico, religioso o artístico. La danza ha formado parte de la historia de la Humanidad desde tiempo inmemorial.”³

Fotografía N° 2 **La Danza del Cisne**



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

La Danza del Cisne es quizás una de las obras musicales llevadas a ser representadas en muchos lugares así como un sinnúmero de adaptaciones, pero siempre manteniendo las líneas base de la danza tradicional.

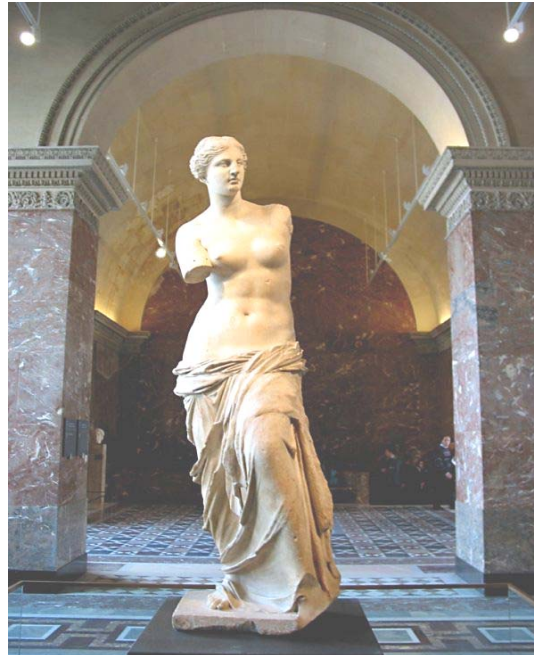
2.1.4. ESCULTURA

- “Arte de crear formas en el espacio, tanto exentas como en relieve.

³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Danza>

- Es el arte de tallar, esculpir o moldear.
- Arte de crear una realidad tal y como se presenta respecto al espacio, es decir, tridimensional.”⁴

Fotografía N° 3
La Venus de Milo



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

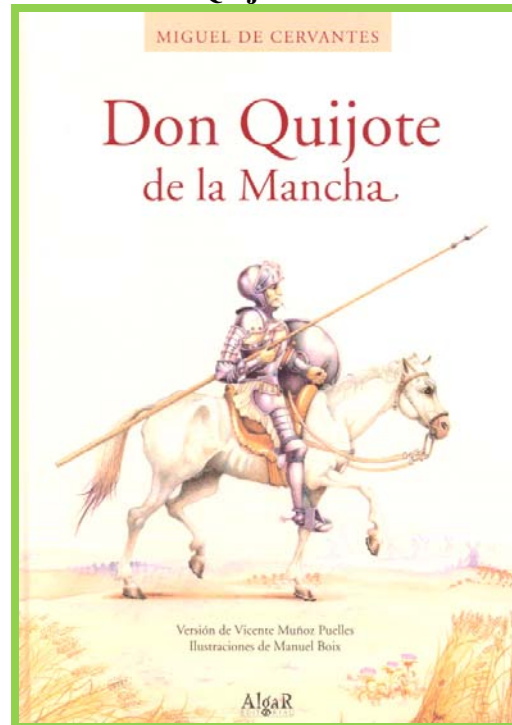
2.1.5. LITERATURA

- “Arte bello que tiene por instrumento la palabra. Conjunto de las composiciones literarias de un pueblo, época o género. Conjunto de obras sobre algún arte o ciencia.
- La literatura es el arte que utiliza como instrumento la palabra. Por extensión, se refiere también al conjunto de producciones creadas de una nación, de una época o de un género (la literatura griega, la literatura del siglo XIX, etc.) y al

⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Escultura>

conjunto de obras que versan sobre un arte o una ciencia (literatura médica, literatura jurídica, etc.). Es estudiada por la Teoría de la Literatura.”⁵

Fotografía N° 4
Libro “Don Quijote de la Mancha”



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

Sin duda el libro de “Don Quijote de la Mancha” escrita por Miguel de Cervantes es una de las obras literarias más representativas de este género, en esta obra literaria se representa varios sentimientos y estados del ser humano como lo es la locura, el idealismo, pero principalmente demuestra el lazo importante llamado amistad que une al protagonista de esta obra y su fiel escudero.

2.1.6. MÚSICA

- “Arte que combina los sonidos conforme a los principios de la melodía, la armonía y el ritmo.

⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Literatura>

- Movimiento organizado de sonidos a través de un espacio de tiempo. “⁶

Fotografía N° 5
Orquesta Sinfónica de San Francisco (EEUU)



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

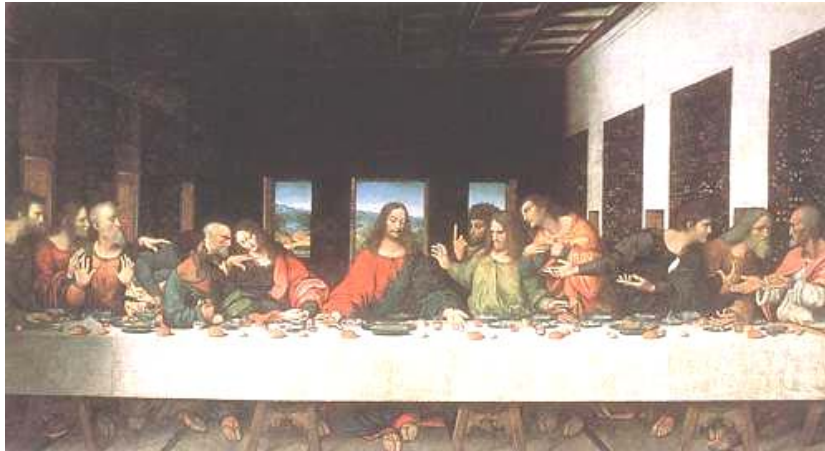
2.1.7. PINTURA

- “Arte de reflejar los sentimientos y los estados de ánimo con pinturas.
- Arte de fijar sobre un objeto perdurable una imagen o momento (impresionismo, pintura histórica...)
- Arte de plasmar sobre una superficie motivos de naturaleza muy diversa, normalmente mediante pigmentos diluidos. Esos motivos pueden existir o no en la realidad, o incluso plasmar escenas reconocibles pero con una percepción distinta a la lógica (ej. el cubismo).”⁷

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Musica>

⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Pintura>

Fotografía N° 6
La Última Cena de Leonardo Da Vinci



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

2.1.8. TEATRO

- “Arte escénico relacionado con la actuación, que representa historias frente a una audiencia usando una combinación de discurso, gestos, escenografía, música, sonido y espectáculo.”⁸

Fotografía N° 7
Obra de Teatro con máscaras



Fuente: www.google.com.ec/cuadros

Responsable: Armijos Diana / 2009

⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Teatro>

2.2. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

La ciudad de Santo Domingo, es una de las metrópolis más importantes del Ecuador, con una población estimada de 331.320 habitantes (al año 2008) y una pujante actividad comercial está encaminada a ser una de las ciudades más productivas actualmente. A pesar del desarrollo comercial que Santo Domingo ha experimentado en los últimos años; hablar de niveles de cultura en la ciudad es hablar de algo incierto y que avanza a pasos lentos.

Si bien es cierto, la cultura consiste en todo aquello que conoce o cree con el fin de operar de una manera aceptable sobre sus miembros en este caso las personas. La cultura no es un fenómeno material: no consiste en cosas, gente, conductas o emociones, es más bien la organización de todo eso. La cultura es la forma de las cosas que la gente tiene en su mente, sus modelos, la forma de percibirlas, de relacionarlas o de interpretarlas; en otras palabras la cultura es el elemento de la sociedad que permite llevar al hombre y por ende a un pueblo y a un país hacia el camino del desarrollo.

Actualmente la Casa de la Cultura Santo Domingo está emprendiendo numerosas campañas para promocionar y promover la cultura en nuestra ciudad, sin embargo el poco interés que se manifiesta en la población ha hecho que esta tarea se convierta en un tedioso camino pero se mantiene firme la decisión de culturizar a una ciudad que dentro del país es una importante metrópoli.

Podemos mencionar que las características del sector donde se va a desarrollar el proyecto presentan las condiciones básicas de una sociedad que está camino a obtener un nivel cultural promedio en relación a otras ciudades del país como Quito, Cuenca y Loja, lo que hace atractivo al proyecto es justamente la oportunidad que representa la creación de la escuela de bellas artes y su importancia como eje social para los jóvenes y adultos que deseen expresar su interés por la cultura de nuestro país manifestada en sus distintas actividades.

2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO

La producción del servicio que ofrecerá la Escuela de Bellas Artes en la ciudad de Santo Domingo gira alrededor de un marco excepcional de cultura, arte y tradición; todo esto permitirá que todas las personas quienes deseen tomar cursos de arte y cultura puedan hacer de esto un pasatiempo. Por esta razón el servicio estará orientado hacia lo que los clientes demanden y sobre todo ofrecer una actividad extra en la cual puedan relajarse de la rutina diaria que implica el trabajo.

El servicio de educación en las bellas artes contará con profesionales capacitados y entrenados en cada una de las actividades que se realicen en la Escuela de Bellas Artes, para lo cual se hará un estricto reclutamiento de personal así como periódicas evaluaciones para validar la permanencia de los profesores en post de perfeccionar el servicio y sobre todo la oportunidad para que los clientes enfrenten de mejor manera el mercado competitivo.

La Escuela de Bellas Artes enfocará todo su potencial en dotar a sus estudiantes herramientas necesarias dentro del campo cultural para sobresalir en cada una de las actividades realizadas, para lo cual se firmarán convenios con distintas instituciones que puedan colaborar con la Escuela en forma paralela, pero sobre todo se garantiza la calidad en la enseñanza de cada uno de los módulos que comprendan las actividades.

En este establecimiento los estudiantes no solo realizarán actividades prácticas relacionadas con las Bellas Artes, también serán instruidos teóricamente en temas que vayan desde la historia del arte en el mundo, en nuestro país y cantón; su evolución, campos de acción y la proyección cultural que representa. Al término del programa de estudios y conjuntamente con los servicios mencionados en el programa educativo-cultural, la Escuela de Bellas Artes entregará un certificado.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

En otras palabras el Estudio de Mercado es considerado como una herramienta indispensable para poder establecer la aceptación del producto por los consumidores basándonos en sus necesidades, gustos y preferencias, para lo cual se realiza un detallado examen de la situación actual y real del mercado existente.

Cuando hablamos de un Estudio de Mercado están incluidas actividades que pretenden obtener información tanto de los clientes potenciales así como de los futuros clientes, también se obtiene información de la posible oferta existente, y con esta información se puede obtener la demanda insatisfecha y poder cubrir con nuestro servicio dicha demanda.

3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de crear una escuela de Bellas Artes dirigido a la ciudadanía del cantón Santo Domingo y sus áreas de influencia, con la finalidad de satisfacer sus necesidades, gustos y preferencias.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer la demanda del servicio.
- Analizar la competencia.
- Diseñar la mezcla del Marketing Mix.
- Determinar los ingresos económicos del mercado objetivo.
- Determinar la demanda insatisfecha.

- Determinar la Demanda futura del Servicio.

3.3. METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

3.3.1. UNIDAD DE ANÁLISIS

- **LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.-** Con esta metodología de investigación, realizaremos una descripción y sobre todo un importante análisis de la naturaleza actual de los consumidores posibles del servicio ofertado en el cantón Santo Domingo. La investigación descriptiva permitirá trabajar sobre la realidad de los hechos para poder presentar una interpretación correcta.
- **LA INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA.-** Con esta metodología podemos conocer la importancia del porque debemos crear la escuela de Bellas Artes y qué efectos o consecuencias producirá en la comunidad.

3.3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

- **MÉTODO ANALÍTICO SINTÉTICO.-** Con este método analizaremos los resultados de la investigación y revisaremos ordenadamente cada uno de ellos indicando que la revisión se realizará por separado. Esta revisión consiste en extraer las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado tal como se indicó anteriormente, para ver por ejemplo las relaciones que se dan o que se pueden dar entre las mismas.
- **MÉTODO DE OBSERVACIÓN.-** Con este método conoceremos la necesidad de contar o no con una empresa de las características de una escuela de Bellas Artes que cubra los requerimientos de un determinado segmento del mercado ubicado en el cantón Santo Domingo.

3.4. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.4.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas para la recolección de la información son:

- Observación,
- Focus Group,
- Entrevista, y
- Encuesta

3.4.2. POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de estudio estará formado por todas las personas que pertenezcan al PEA (Población Económicamente Activa) de Santo Domingo, ya que hacia ellos está dirigido el servicio que se oferta en el presente proyecto, es decir a sus hijos y familiares; que deseen optar por una carrera profesional totalmente nueva en el cantón.

3.5. DISEÑO ESTADÍSTICO PARA LA PRUEBA

3.5.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1.1. POBLACIÓN

La Población Económicamente Activa constituye el mercado objetivo del proyecto, por lo tanto la población objeto de estudio son 115.283 habitantes que corresponden al PEA. Por esta razón se realizó previamente la proyección del número de habitantes de la ciudad de Santo Domingo basados en la TCPA (Tasa de Crecimiento Promedio Anual) que es del 1.45% anual.

Cuadro N° 1
Datos Históricos de la Población de Santo Domingo

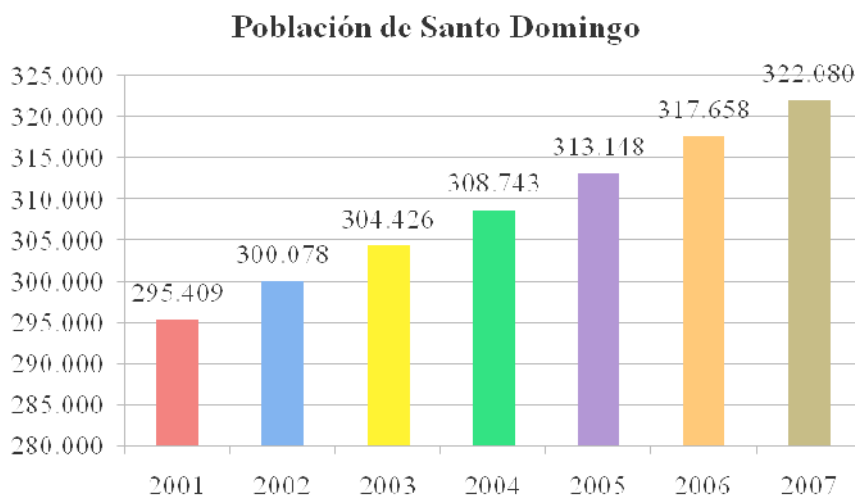
| Períodos | Años | Población de Santo Domingo | Tasa de Crecimiento TCPA |
|----------|------|----------------------------|--------------------------|
| 1 | 2001 | 295.409 | - |
| 2 | 2002 | 300.078 | 1,58% |
| 3 | 2003 | 304.426 | 1,45% |
| 4 | 2004 | 308.743 | 1,42% |
| 5 | 2005 | 313.148 | 1,43% |
| 6 | 2006 | 317.658 | 1,44% |
| 7 | 2007 | 322.080 | 1,39% |

TCPA equivalente al 1.45%
(para el cálculo se utilizó una hoja electrónica)

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 1
Proyección de la Población de Santo Domingo (2001-2007)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Con la TCPA de 1.45% que se obtuvo de los datos en la Cuadro anterior se procede a realizar la proyección de la población de Santo Domingo para los próximos 5 años, tomando como año de referencia o año cero el 2008.

Cuadro N° 2
Proyección de la Población de Santo Domingo

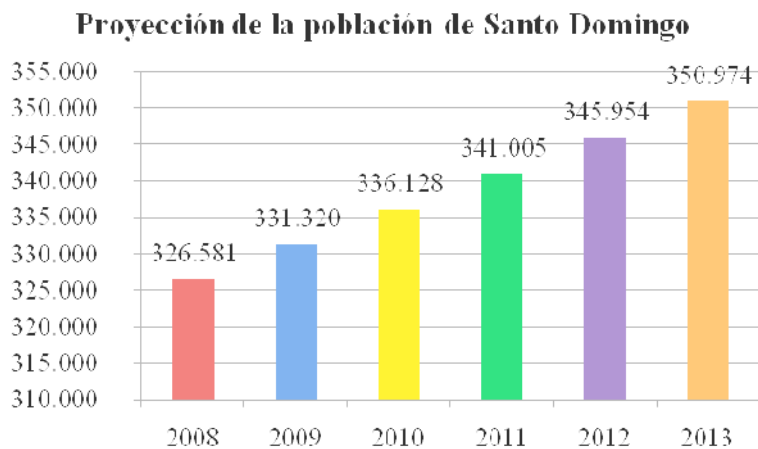
| Período | Años | Población de Santo Domingo | TCPA |
|---------|------|----------------------------|-------|
| 0 | 2008 | 326.581 | 1.45% |
| 1 | 2009 | 331.320 | |
| 2 | 2010 | 336.128 | |
| 3 | 2011 | 341.005 | |
| 4 | 2012 | 345.954 | |
| 5 | 2013 | 350.974 | |

Cálculo de la proyección de la población de Santo Domingo con la TCPA de 1.45%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 2
Proyección de la Población de Santo Domingo (2008-2013)



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

El presente proyecto orienta su servicio hacia las personas que estén actualmente trabajando; debemos conocer el porcentaje del PEA (Población Económicamente Activa). El INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) señala que el porcentaje del PEA en relación a la población de Santo Domingo equivale al 35.3%.

Cuadro N° 3
PEA para el 2008 en la ciudad de Santo Domingo

| Indicador | Santo Domingo |
|---|---------------------------|
| Población para el año 2008 | 326.581 |
| % Población Económicamente Activa | 35.3% |
| Población Económicamente Activa | 115.283 habitantes |
| Para el cálculo se utilizará el valor del PEA sin haber segmentado en los tres sectores que indican los datos del INEC | |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 4
Proyección del PEA en Santo Domingo

| Períodos | Años | Población Proyectada | PEA 35.3% |
|---|-------------|-----------------------------|----------------------|
| 0 | 2008 | 326.581 | 115.283 |
| 1 | 2009* | 331.320 | 116.956 |
| 2 | 2010 | 336.128 | 118.653 |
| 3 | 2011 | 341.005 | 120.375 |
| 4 | 2012 | 345.954 | 122.122 |
| 5 | 2013 | 350.974 | 123.894 |
| En la Cuadro se muestra la proyección del PEA para los próximos 5 años | | | |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

3.5.1.2. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Procederé a calcular una muestra representativa que me permita conocer la cantidad de personas que deseen optar por el servicio que ofrece la escuela de Bellas Artes en la ciudad de Santo Domingo, utilizando la siguiente fórmula:

Cuadro N° 5
Fórmula Población Finita

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{\varepsilon^2}$$

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Donde:

Cuadro N° 6
Valores de Probabilidad

| Elementos de la Fórmula | Porcentajes | Valores |
|---------------------------------------|-------------|---------|
| n = Tamaño de la Muestra | - | ¿? |
| Z = Nivel de Confianza (valor de Z) | 96% | 2.06 |
| P = Probabilidad de Éxito | 50% | 0.50 |
| Q = Probabilidad de Fracaso | 50% | 0.50 |
| E = Margen de Error máximo permisible | 8% | 0.08 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

$$n = \frac{(2.06)^2 (0.50) (0.50)}{(0.08)^2} = \mathbf{165,76 \text{ Encuestas}}$$

3.6. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Una vez que se ha diseñado la encuesta la cual es una correcta selección y combinación de preguntas cerradas, se procederá a encuestar a 166 personas en distintos sectores y hogares de la ciudad de Santo Domingo, que forman parte de nuestro mercado objetivo, con la finalidad de determinar el grado de aceptación del servicio que ofrece la escuela de bellas artes. **Ver Anexo N° 1**

3.6.1. RESULTADOS Y TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS CONSUMIDORES DE LA ESCUELA DE BELLAS ARTES

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE CREAR UN ESCUELA DE BELLAS ARTES

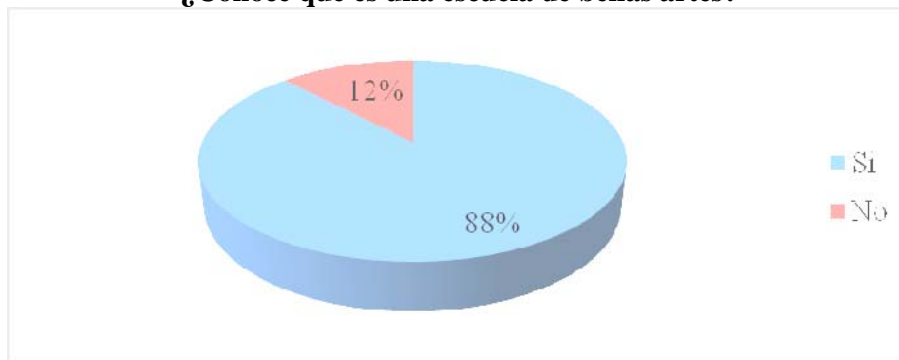
Cuadro N° 7
Primera pregunta
¿Conoce qué es una escuela de bellas artes?

| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Si | 145 | 88% |
| No | 20 | 12% |
| Total | 166 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 3
Primera pregunta
¿Conoce qué es una escuela de bellas artes?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS.- El 88% de las personas encuestadas tienen un conocimiento previo de lo que se refiere al mencionar una escuela de bellas artes; mientras que el 12% señalaron que es un término nuevo y no conocen a ciencia cierta el término mencionado.

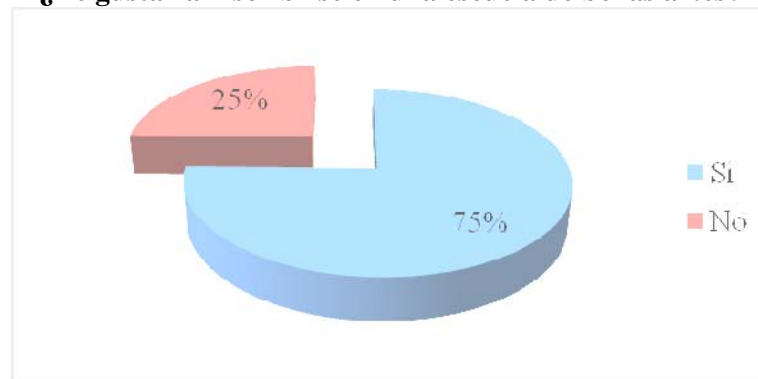
Cuadro N° 8
Segunda Pregunta
¿Le gustaría inscribirse en una escuela de bellas artes?

| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Si | 125 | 75% |
| No | 41 | 25% |
| Total | 166 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 4
Segunda pregunta
¿Le gustaría inscribirse en una escuela de bellas artes?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS.- Los encuestados manifestaron en un 75% que les gustaría inscribirse en la Escuela de Bellas Artes por diferentes motivos; mientras que el 25% manifestó que no les gustaría inscribirse en la Escuela.

NOTA: Es importante señalar que en esta pregunta existe una opción en el caso de las personas cuya respuesta fue NO, se procede a dar por terminada la encuesta; caso contrario se continua con la siguiente pregunta.

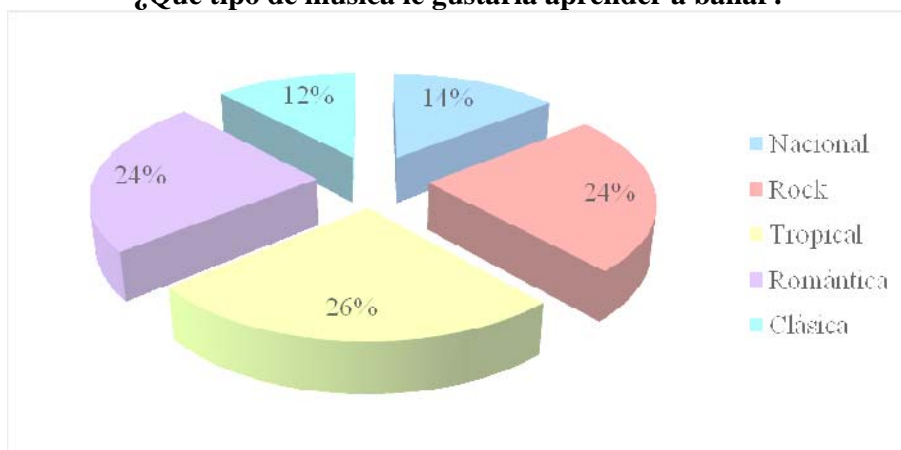
Cuadro N° 9
Tercera Pregunta
¿Qué tipo de música le gustaría aprender a bailar?

| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Nacional | 18 | 14% |
| Rock and Roll | 30 | 24% |
| Tropical | 32 | 26% |
| Romántica | 30 | 24% |
| Clásica | 15 | 12% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 5
Tercera pregunta
¿Qué tipo de música le gustaría aprender a bailar?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: Los resultados de esta pregunta arrojan información muy estrecha; es decir muy pareja entre sus porcentajes. El 26% de los encuestados señaló que le gustaría bailar música tropical (merengue, salsa, cumbia, reggaetón), el 24% señaló que les gustaría aprender música romántica y con el mismo porcentaje la música rock que actualmente se encuentra en moda; mientras que el 14% indica que la música de su preferencia es la nacional y un 12% manifiesta que le gustaría aprender música clásica.

Cuadro N° 10
Cuarta Pregunta

¿Qué instrumento le gustaría aprender a tocar?

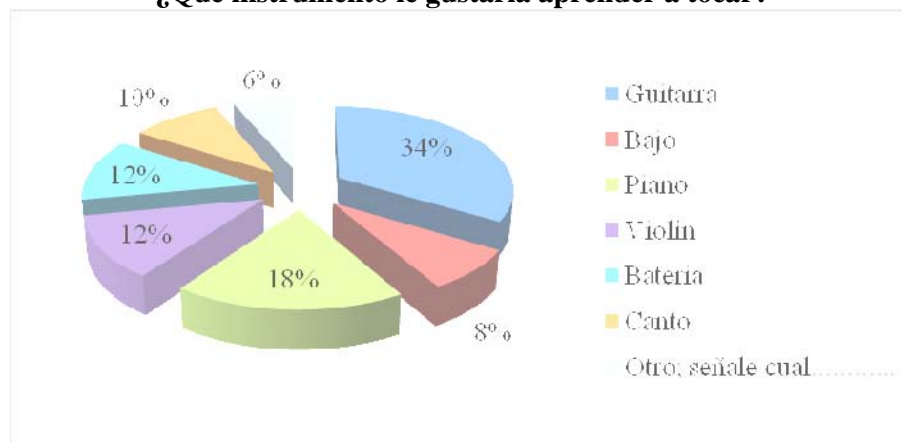
| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------|------------|-------------|
| Guitarra | 42 | 34% |
| Bajo | 10 | 8% |
| Piano | 23 | 18% |
| Violín | 15 | 12% |
| Batería | 15 | 12% |
| Canto | 12 | 10% |
| Otro; señale cual..... | 8 | 6% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 6
Cuarta pregunta

¿Qué instrumento le gustaría aprender a tocar?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: En esta pregunta no se considera de vital importancia el valor porcentual simplemente sirve para determinar en qué instrumento musical existirá un mayor número de usuarios; en este caso el 34% desean aprender guitarra mientras que tan solo un 6% señaló otros instrumentos que no están enumerados.

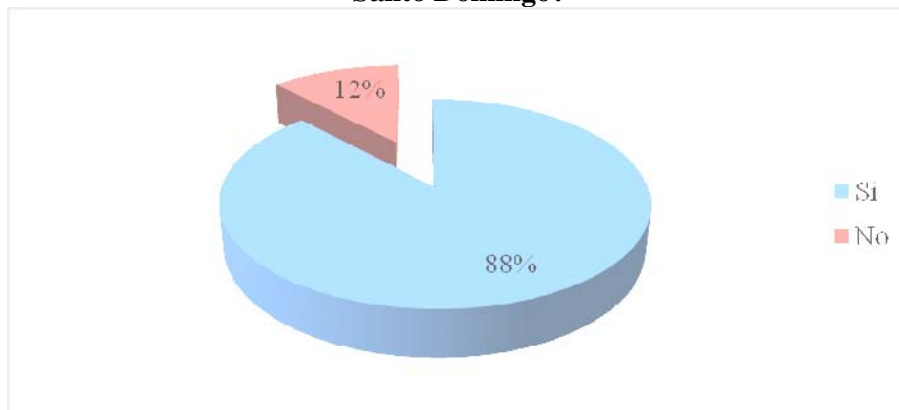
Cuadro N° 11
Quinta Pregunta
¿Considera que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo?

| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Si | 110 | 88% |
| No | 15 | 22% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 7
Quinta pregunta
¿Considera que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: El 88% de los encuestados manifiestan que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo mientras que el 12% indican que la Escuela de Bellas Artes no es un aporte importante en la cultura.

Cuadro N° 12
Sexta Pregunta

Indique ¿Por qué le gustaría estudiar en la Escuela de Bellas Artes?

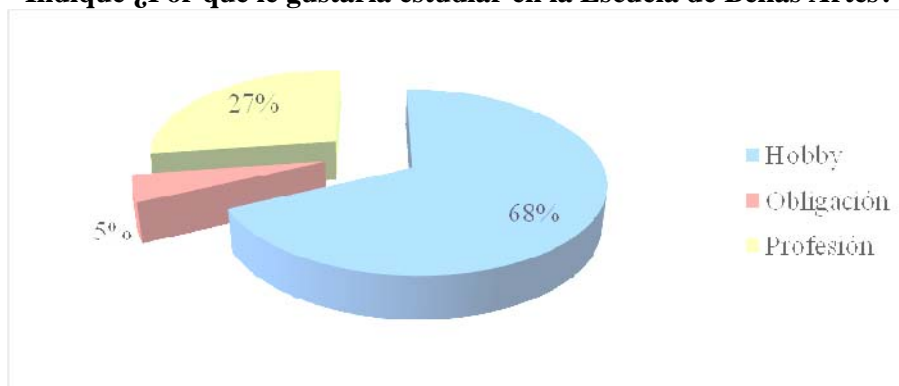
| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Hobby | 85 | 68% |
| Obligación | 6 | 5% |
| Profesión | 34 | 27% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 8
Sexta pregunta

Indique ¿Por qué le gustaría estudiar en la Escuela de Bellas Artes?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: Los resultados de la encuesta manifiestan que el 68% de los encuestados dijeron que estarían en la Escuela de Bellas Artes por hobby, mientras que el 27% lo tomaría como una profesión, por otra parte el 5% señalaron que lo harían obligados por sus familiares.

Cuadro N° 13
Séptima Pregunta

¿Le gustaría que la Escuela de Bellas Artes le entregue un certificado?

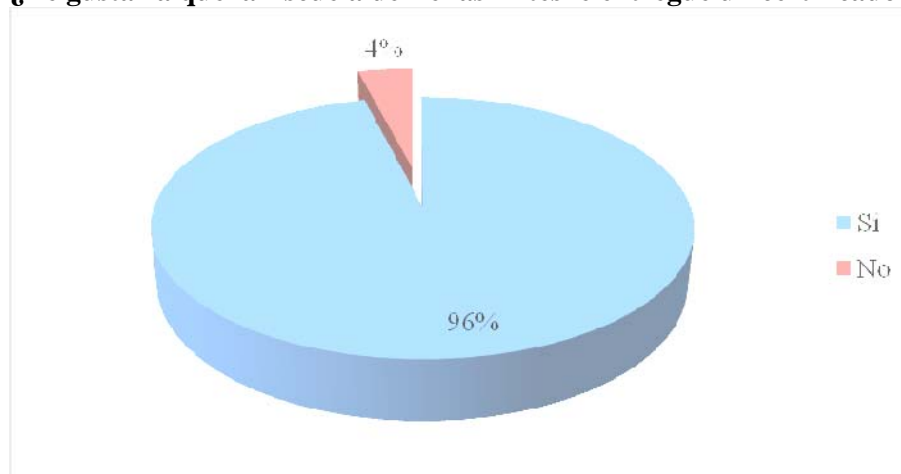
| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Si | 120 | 96% |
| No | 5 | 4% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 9
Séptima pregunta

¿Le gustaría que la Escuela de Bellas Artes le entregue un certificado?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: Los resultados de la encuesta indican que el 96% de los encuestados señalan que les gustaría que se les entregue un certificado mientras que el 4% señala que no consideran importante la entrega del certificado.

Cuadro N° 14
Octava Pregunta

¿En dónde le gustaría que esté ubicada la Escuela de Bellas Artes?

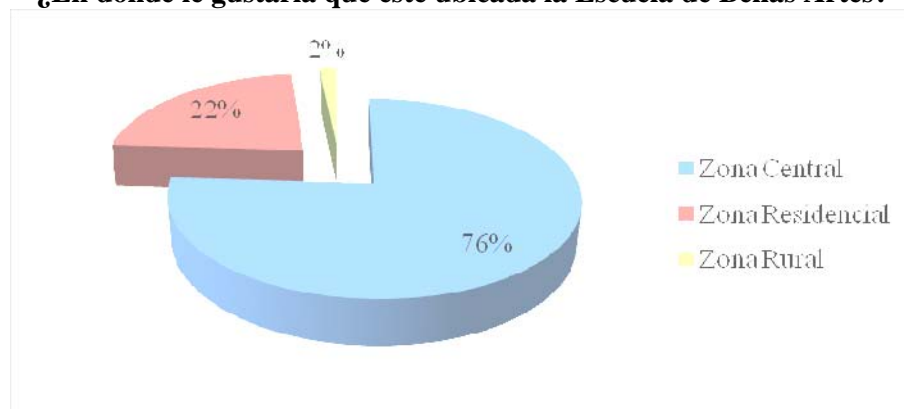
| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Zona Central | 95 | 76% |
| Zona Residencial | 28 | 22% |
| Zona Rural | 2 | 2% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 10
Octava pregunta

¿En dónde le gustaría que esté ubicada la Escuela de Bellas Artes?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: El 76% de los encuestados señalan que les gustaría que la escuela de bellas artes esté ubicada en la zona central de Santo Domingo es decir, en el casco urbano de la ciudad, mientras que el 22% preferiría que esté ubicada en la zona residencial y el 2% que se localice en la zona rural; es decir en un lugar fuera de la ciudad.

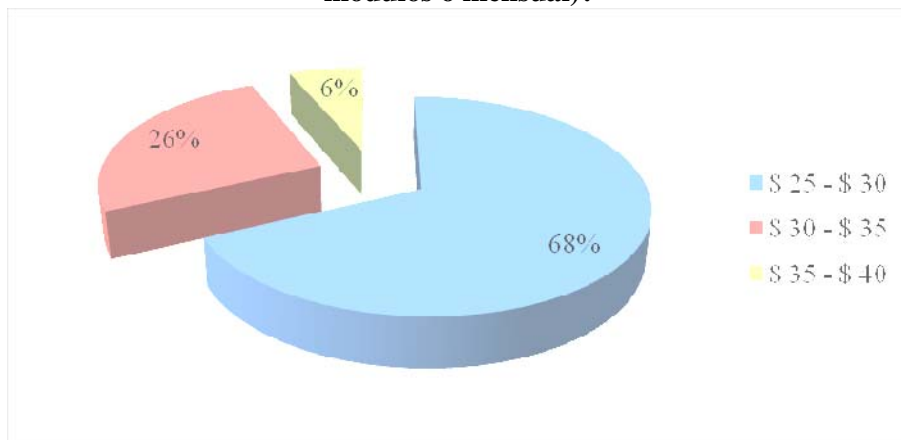
Cuadro N° 15
Novena Pregunta
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio (indicando que el pago es por módulos o mensual)?

| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| \$ 25 - \$ 30 | 85 | 68% |
| \$ 30 - \$ 35 | 32 | 26% |
| \$ 35 - \$ 40 | 8 | 6% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 11
Novena pregunta
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio (indicando que el pago es por módulos o mensual)?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: En esta pregunta hacemos referencia al pago por el servicio recibido durante una jornada mensual. El 68% de los encuestados manifiestan estar dispuestos a pagar por el servicio entre \$ 25 y \$ 30 mensuales; mientras que el 26% señala que estarían dispuestos a pagar entre \$ 30 y \$ 35 dólares y finalmente el 6% indica que pagarían por el servicio entre \$ 35 y \$ 40 mensuales.

Cuadro N° 16
Décima Pregunta

¿Qué otras actividades le gustaría encontrar en la Escuela de Bellas Artes?

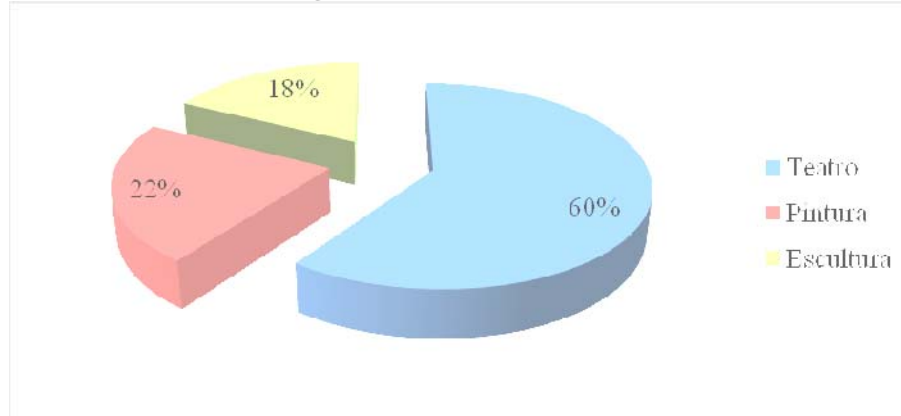
| Opciones de Respuesta | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Teatro | 75 | 60% |
| Pintura | 28 | 22% |
| Escultura | 22 | 18% |
| Total | 125 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Gráfico N° 12
Décima pregunta

¿Qué otras actividades le gustaría encontrar en la Escuela de Bellas Artes?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

ANÁLISIS: En esta pregunta he considerado estas tres respuestas, ya que son las opciones que después de la música y la danza tienen mayor relevancia entre las personas; el 60% de los encuestados manifiesta que también le gustaría aprender teatro, mientras que el 22% señala que la pintura les llama la atención y finalmente el 18% siente gusto por la escultura.

CONCLUSIÓN GENERAL: Como conclusión general puedo mencionar que la Escuela de Bellas Artes tendrá aceptación entre las personas de Santo Domingo, además los criterios y recomendaciones de los encuestados serán tomados en cuenta; de igual manera la entrega de los certificados.

3.7. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

En el presente estudio se ha obtenido información por medio de la aplicación de las encuestas y las investigaciones de campo, que han permitido obtener los gustos y preferencias del consumidor y determinar el mercado objetivo al cual quiero llegar. Con los datos que he obtenidos se procederá a realizar el cálculo de la demanda, considerando algunos factores importantes: la población de Santo Domingo que tiene una tendencia paulatina y constante al crecimiento, la capacidad que el proyecto representa y el mercado que es amplio.

3.7.1. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA SEGÚN EL NÚMERO DE SESIONES POR CADA MÓDULO

La proyección de la demanda establecida en el presente estudio es muy favorable para lograr los objetivos del proyecto, ya que, el índice de aceptación del servicio representado por el 75% es alto, y también por los valores y proyectos culturales futuros con los que cuenta hacen que su tendencia sea muy beneficiosa.

Para el estudio de la proyección de la demanda se considerará que la aceptación del servicio crecerá en márgenes razonables y con una tasa de incremento poblacional hará que esta proyección sea muy favorable para el proyecto.

Cuadro N° 17
Proyección de la Demanda por sesiones

| Total Población | Aceptan el | Sesiones | Sesiones | Módulos | Número | Total |
|--|-------------------|------------------|------------------|----------------|-----------------|-----------------|
| 2009 | Servicio | Semanales | Mensuales | Curso | Sesiones | Sesiones |
| PEA | 75% | | | | Módulos | Al Año |
| 116.956 | 87.717 | 3 días | 12 días | 3 meses | 36 sesiones | 144 sesiones |
| El total de sesiones anuales son 144 veces, el curso completo incluye 4 módulos | | | | | | |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Es importante señalar que la demanda a cubrir está relacionada con la capacidad estimada del proyecto; se considera una capacidad inicial del 5% del total de la demanda que acepta el servicio ofrecido por la escuela de artes.

Cuadro N° 18
Proyección de la Demanda por Cubrir

| Per | Total PEA | Aceptan el | Demanda cubre | Total | Total |
|--|----------------------|---------------------|----------------------|-----------------|----------------|
| | Santo Domingo | Servicio 75% | 5% | Sesiones | Demanda |
| 1 | 116.956 | 87.717 | 4.386 | 144 | 631.562 |
| 2 | 118.653 | 88.990 | 4.449 | 144 | 640.726 |
| 3 | 120.375 | 90.281 | 4.514 | 144 | 650.025 |
| 4 | 122.122 | 91.592 | 4.580 | 144 | 659.459 |
| 5 | 123.894 | 92.921 | 4.646 | 144 | 669.028 |
| Demanda que Cubre el proyecto estimada en un 5% con tendencia al crecimiento dependiendo de los objetivos empresariales | | | | | |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

3.8. DEMANDA INSATISFECHA

Debido a la existencia de algunas instituciones dedicadas a ofrecer servicios de bailoterapia y otros servicios adicionales en la ciudad de Santo Domingo, consideramos

que existe una oferta que cubre relativamente la demanda; he estimado que la demanda insatisfecha sea el total de la demanda proyectada, ya que un cliente no necesariamente tiene que ser novato en nuestro servicio sino que más bien pueden formar parte de los clientes/personas que han recibido un servicio similar o a fin.

3.9. CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA

Para la cuantificación de la oferta no ha sido necesario aplicar una encuesta ya que en la ciudad de Santo Domingo existen alrededor de cinco establecimientos dedicados a ofertar un servicio como el que está planteado en este proyecto.

Sin embargo estos lugares cubren un porcentaje muy bajo frente al total de la demanda, además no han establecido un cronograma de actividades que ofrecer a las personas interesadas y es justamente ahí donde debemos aprovechar la oportunidad de ofrecer un portafolio de servicios atractivo para mantener fieles a los clientes.

3.10. OFERTA DEL PROYECTO

La “Escuela de Bellas Artes” será un lugar enfocado a brindar un servicio profesional en el campo de la música y la danza (bailoterapia) a todas las personas interesadas en aprender los temas que comprenden cada uno de los módulos.

La oferta del proyecto encierra un contexto y un marco total que incluirá módulos para aquellas personas que no tienen ningún conocimiento previo sobre los instrumentos musicales o relacionados con el baile.

3.11. COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

Los mecanismos que se utilizarán en la comercialización están enfocados a dar a conocer a la población de Santo Domingo los servicios. Indicando que se utilizará un canal de nivel cero es decir que no se trabajará con ninguna persona o institución que

sirvan de intermediarios; sin embargo contamos con el apoyo de la casa de la cultura Santo Domingo por tratarse de un proyecto cultural.



3.12. MARKETING MIX

El marketing mix no es otra cosa que la combinación de las cuatro variables del marketing que son: producto o servicio, precio, promoción y plaza.

3.12.1. PRODUCTO O SERVICIO

El servicio que ofertará la escuela de bellas artes es un bien intangible que consiste en instruir a los estudiantes a tocar instrumentos musicales así como aprender a bailar los diferentes ritmos que comprenda cada uno de los módulos.

RAZÓN SOCIAL

Es una empresa dedicada a la prestación de servicios, relacionados con clases de música y danza, la misma que lleva por nombre:

“ESCUELA DE BELLAS ARTES”

NOMBRE COMERCIAL

Para la identificación de la escuela de bellas artes se eligió un nombre que asocie el concepto del servicio, el cual está estrechamente vinculado con el arte y la cultura, así como las dos alternativas culturales; música y danza con las cuales la escuela empezará:

“EXPRESIONES”

LOGOTIPO

Para realizar el diseño del logotipo se tomó en cuenta que la base del servicio es el arte y la cultura.

GRÁFICO N° 13
Logotipo del Proyecto



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

SLOGAN

Pensando en forma estratégica en la base del programa o de los módulos el slogan es el siguiente:

“UNA ESCUELA DONDE TU ERES EL PROTAGONISTA”

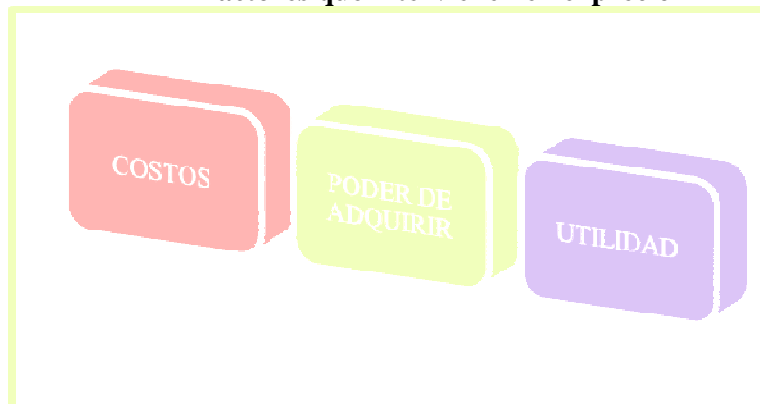
3.12.2. PRECIO

El precio que tendrá cada jornada o cada módulo está basado en la calidad y en el profesionalismo del servicio; adicionalmente al programa o cronograma de actividades se irán sumando actividades extras que complementen el servicio. Se ha considerado importante incluir la visita de profesionales con mayor experiencia una vez por mes, con la finalidad que aporten en cada módulo con sus conocimientos y experiencia.

Para poder determinar el precio del servicio es necesario establecer parámetros sobre los siguientes aspectos:

- Costos y Gastos que demanda el proyecto
- Poder adquisitivo de las personas (mercado)
- Utilidad esperada por parte de la empresa

GRÁFICO N° 14
Factores que intervienen en el precio



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

3.12.3. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Está relacionada con la comunicación entre la empresa y los clientes en general, para lo cual se utilizarán distintos medios de información, entre ellos podemos mencionar:

- Flyers (publicidad volante)
- Radio
- Prensa Escrita

- Televisión
- Tarjetas de presentación
- Página web (internet)

3.12.4. PLAZA

La escuela de bellas artes dirigida a fomentar la cultura en la ciudad de Santo Domingo, estará ubicado dentro de los límites urbanos, en un lugar de fácil acceso para todas las personas. De igual manera el terreno deberá prestar las características para poder ampliar e incrementar en forma paulatina las actividades culturales.

3.13. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

3.13.1. TIPO DE CLIENTE

- Hombre (18 años mínimo)
- Mujer (18 años mínimo)

3.13.2. LA NECESIDAD DEL CLIENTE

- Aprender actividades culturales como: música y danza.
- Distraerse con las diferentes actividades que se realizarán.
- Participar activamente del desarrollo cultural de la ciudad y la provincia

3.13.3. ¿CÓMO SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES?

- Desarrollar estratégicamente un programa que comprenda los módulos necesarios para que las personas puedan cubrir sus expectativas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

4.1. MISIÓN

Ofrecer un servicio de calidad y profesionalismo para todas aquellas personas interesadas en conocer y aprender actividades de tipo culturales, y de esta manera distraerse de las actividades diarias y la rutina del trabajo.

4.2. VISIÓN

Ser pionera en el ámbito del sector cultural, en donde la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” gracias a su profesionalismo y buena atención permitirá que las personas aprendan y disfruten realizar actividades culturales debidamente establecidas.

4.3. OBJETIVOS CORPORATIVOS

4.3.1. OBJETIVO GENERAL

El Objetivo General de la escuela de bellas artes “Expresiones” es mantener siempre la calidad corporativa en el servicio, teniendo presente la mejora continua del servicio y cada una de las actividades que estén comprendidas.

4.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar y mantener una imagen profesional.

- Incrementar el consumo del servicio que ofrecemos.
- Estar en constante mejoramiento de la calidad del servicio.

4.4. PRINCIPIOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

- **LIDERAZGO.-** La empresa deberá actuar con pro actividad, sabiendo enfrentar los retos y obstáculos que se presenten con profesionalismo y actitud positiva.
- **COMUNICACIÓN.-** La comunicación deberá ser una de las primeras actividades que la empresa no deberá descuidar, pues será de vital importancia mantener una buena comunicación con los empleados así como con los clientes.
- **PARTICIPACIÓN.-** La empresa deberá realizar actividades que involucren a la empresa con el desarrollo urbano de la ciudad.
- **MEJORA CONTINUA.-** Realizar el esquema del servicio a ofrecer y controlar periódicamente su ejecución y tomar correctivos a tiempo.
- **INNOVACIÓN.-** Este principio es uno de los más importantes, porque de la innovación dependerá la estabilidad y permanencia en el mercado local de la empresa, la cual deberá siempre estar en constante innovación del servicio.

4.5. VALORES CORPORATIVOS

- **RESPECTO.-** En el trato a nuestros clientes, los cuales representan para la empresa un elemento importante para ocupar un lugar importante en la sociedad.

- **HONESTIDAD.-** En el servicio y calidad de atención, actuando siempre dentro del marco de moralidad establecida por los principios humanos y sociales.
- **TRANSPARENCIA.-** En cada una de las actividades normales y extraordinarias por la empresa.
- **RESPONSABILIDAD.-** Con nuestros clientes y empleados, los cuales serán atendidos y escuchados en cualquier sugerencia o solicitud.
- **CALIDAD.-** En el servicio y atención.

4.6. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA: ANÁLISIS FODA

- **LAS FORTALEZAS.-** Son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase.
- **LAS OPORTUNIDADES.-** Son aquellas situaciones externas, positivas, que se presentan y deben ser aprovechadas.
- **LAS DEBILIDADES.-** Son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.
- **LAS AMENAZAS.-** Son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.

Cuadro N° 19
Matriz Herramienta FODA

| Factores Internos Controlables | Factores Externos No Controlables |
|--|---|
| Fortalezas | Oportunidades |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Servicio basado en el desarrollo cultural de la ciudad de Santo Domingo. ➤ Personal capacitado. ➤ Atender un segmento importante del mercado que cuenta con los recursos para poder adquirir nuestros servicios. ➤ Ofrecer una formación en música y danza. ➤ Mantener una actitud de servicio impecable con agilidad, calidez. ➤ Excelente ubicación geográfica. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrar en un mercado que demanda nuestros servicios. ➤ Fomentar el atractivo cultural y artístico por medio de las actividades de música y danza en la población de Santo Domingo y en la provincia. ➤ Generar fuentes de trabajo y ofrecer oportunidades de empleo. ➤ Realizar convenios directos con la Casa de la Cultura Santo Domingo. ➤ Posibilidad de crecimiento y diversificación del servicio con un alto valor agregado. |
| Debilidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Riesgo de ser una empresa nueva en el mercado. ➤ No contar con instituciones o fuentes de financiamiento acordes a las necesidades de implementación del proyecto. ➤ Capacidad del proyecto para poder atender en un porcentaje superior al establecido. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inestabilidad económica del país debido a la crisis. ➤ Incremento de la competencia local o incremento de establecimientos similares o sustitutos. ➤ Falta de conocimiento de las personas. ➤ Delincuencia existente en la ciudad. ➤ Inseguridad jurídica. |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

4.7. PLAN ESTRATÉGICO

El desarrollo del Plan Estratégico para el presente proyecto; se constituye como una herramienta necesaria y significativa dada la importancia del mismo en niveles culturales y turísticos. En este plan estratégico se plasmarán cada una de las actividades que serán desarrolladas para el cumplimiento de los objetivos y metas que se plantee para un período de cinco años; por lo tanto el Plan Estratégico deberá ser: cuantitativo, visible y temporal con la finalidad de ser evaluable.

4.7.1. OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO

El objetivo principal del plan estratégico es diseñar las actividades que serán desarrolladas en los años de vida útil de la empresa, considerando que el objetivo del plan es que este sea cuantitativo, visible y temporalmente evaluable. Dentro de los objetivos podemos mencionar los siguientes:

- Crear y mantener una actitud empresarial de mejora continua en todos los niveles comprendidos en los módulos.

- Fomentar la difusión de la misión, visión, principios y valores corporativos de la escuela de bellas artes en forma interna y externa.

- Planificar y ejecutar en forma sistemática las actividades relacionadas con el plan estratégico.

4.7.2. DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO

Para el desarrollo o diseño del plan estratégico es necesario establecer un formato en el cual se incluyan todas las actividades que serán desarrolladas en un tiempo considerado adecuado, la temporización para el primer año será evaluado cada cuatro meses.

4.7.2.1. DISEÑO DE LOS INDICADORES

- **EFFECTIVIDAD.-** Los indicadores que se basan en la efectividad, están orientados a medir el grado de cumplimiento entre las actividades planteadas y los resultados obtenidos frente a los resultados esperados, mientras más cerca estemos de los resultados esperados podemos decir que fuimos lo más efectivos posibles. La fórmula para calcular este índice es la siguiente:

$$\frac{\text{Resultados Ejecutados y Obtenidos}}{\text{Resultados Esperados}} \times 100$$

- **EFICIENCIA.-** Los indicadores que se basan en la eficiencia, están orientadas a medir el grado o relación que existe entre el presupuesto establecido para determinada actividad frente al recurso económico invertido en la ejecución de esa misma actividad, mientras menos recursos invertimos en relación al presupuesto podemos decir que hemos sido eficientes. La fórmula para calcular este índice es la siguiente:

$$\frac{\text{Recursos Económicos Invertidos}}{\text{Presupuesto}} \times 100$$

4.7.2.2. ESTRATEGIAS PRINCIPALES ENFOCADAS A MANTENER LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES

- **CONCURSOS MUSICALES AL FINAL DE CADA MÓDULO.-** Esta estrategia hace mención a un concurso que se realizará cada finalización de los módulos, los premios serán entregados mediante votación de un jurado interno y externo.

- **PARTICIPAR DE LAS ACTIVIDADES QUE ORGANICE LA CASA DE LA CULTURA SANTO DOMINGO.-** Esta estrategia tiene por finalidad fomentar la participación de la escuela de bellas artes en las actividades que la casa de la cultura organice.

4.7.2.3. MODELO DEL PLAN ESTRATÉGICO Y LAS ACTIVIDADES

El control del plan estratégico es de vital importancia, ya que permitirá ir evaluando y supervisando periódicamente la aplicación de las estrategias planteadas para que la empresa se posicione en el mercado local así como incrementar los estudiantes.

Cuadro N° 20
Control del Plan Estratégico

| Actividades | Temporización | | Temporización | | Financiamiento | Indicadores | |
|--|---------------|-----------|---------------|-----------|-------------------|-------------------------------------|------------|
| | Esperado | Ejecutado | Esperado | Ejecutado | | Recursos a realizar las actividades | Eficiencia |
| Estrategia enfocada en el precio | | | | | | | |
| Actividad # 1 2x1 = con la inscripción de dos estudiantes el costo es el mismo | 100 | - | 100 | - | Recursos internos | % | % |
| Actividad # 2 Facilidad de pago = adicional al efectivo se extiende a pago con tarjeta de crédito y cheques | 100 | - | 100 | - | Recursos internos | % | % |
| AUTOEVALUACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO | | | | | | | |
| Estrategia enfocada en el servicio | | | | | | | |
| Actividad # 3 Área de Pintura = incrementar esta actividad en el programa | 100 | - | 100 | - | Recursos internos | % | % |
| Actividad # 4 Visita a Instituciones = visitas a entidades vinculadas con la cultura. | 100 | - | 100 | - | Recursos internos | % | % |
| Evaluación de los indicadores | 100 | - | 100 | - | - | % | % |

Fuente: Investigación de Campo

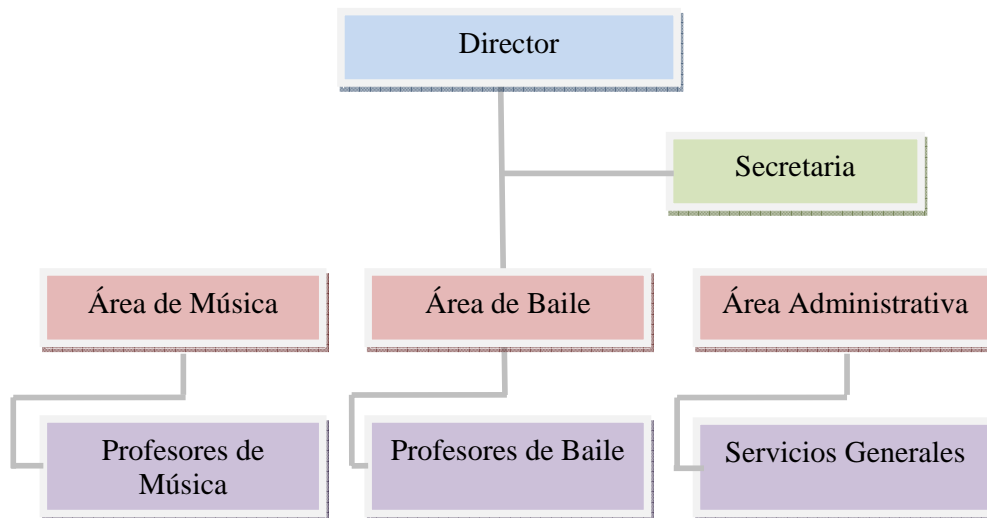
Elaborado por: Armijos Diana / 2009

4.8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.8.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

A continuación se presenta la propuesta del organigrama estructural para el presente proyecto:

Gráfico N° 15
Organigrama Estructural



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

4.8.2. ESTRUCTURA FUNCIONAL

DIRECTOR

Es el encargado de toda la gestión administrativa y productiva de la empresa, así como de mantener las relaciones institucionales con entidades a fines.

REQUISITOS:

- Ingeniero(a) en Administración de Empresas y Negocios.
- Edad: 25-35 años.
- Experiencia: 2 años mínimo.
- Sexo: masculino o femenino

SECRETARIO(A)

Encargado de elaborar, receptar, redactar y entregar documentos al Director; encargado del proceso contable, sueldos, pago de impuestos, balances; atención al cliente.

REQUISITOS:

- Secretariado Ejecutivo con título; o
- Licenciado(a) en contabilidad
- Edad: 25-30 años
- Experiencia: 2 años mínimo
- Sexo: Masculino o femenino

PROFESORES DE MÚSICA

Profesionales encargados de impartir los conocimientos sobre el manejo de los instrumentos así como son los responsables del cuidado del aula y de todos los materiales e implementos musicales que ahí estén guardados.

REQUISITOS:

- Licenciado(a) en Música
- Edad: 25-40 años

- Experiencia: 1 año mínimo
- Sexo: masculino o femenino

PROFESORES DE DANZA (BAILE)

Profesionales encargados de impartir los conocimientos y experiencias sobre danza y baile así como son los responsables del cuidado del aula y de todos los equipos.

REQUISITOS:

- Licenciado(a) en Danza Artística
- Edad: 25-40 años
- Experiencia: 1 año mínimo
- Sexo: masculino o femenino

SERVICIOS GENERALES

Encargado de la limpieza de los salones y oficinas, mensajería y actividades varias según disponga el Gerente General o cualquier otra persona previamente autorizada.

REQUISITOS:

- Bachiller
- Edad: 20 años en adelante
- Experiencia: no indispensable
- Sexo: masculino

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

5.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo general es determinar la posibilidad técnica desde el punto de vista físico y financiero para ofrecer un servicio profesional artístico cultural, respondiendo las interrogantes de ubicación del proyecto, tamaño y los demás factores vinculados al servicio ofertado.

5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el tamaño más óptimo del proyecto
- Establecer la ubicación del proyecto
- Crear el proceso de producción del servicio (módulos)
- Determinar el requerimiento de equipos
- Determinar la ubicación de las instalaciones físicas

5.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

5.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización es la primera proximidad del lugar, es decir determinar la ubicación espacial en una región o una zona al proyecto.

La localización del proyecto desde este punto de vista está determinada de acuerdo a los siguientes factores globales:

- Clima
- Medioambiente
- Cercanía al Mercado
- Movimiento comercial de la zona
- Mano de Obra, etc.

Tomando en cuenta los factores antes mencionados, la escuela de bellas artes “Expresiones” estará ubicada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, en la ciudad de Santo Domingo; la misma que está ubicada en el centro norte de Ecuador y es la quinta ciudad más importante del país, una metrópoli pujante y con un crecimiento comercial impresionante.

Gráfico N° 16
Mapa de Macro localización



Fuente: Gobierno Municipal de Santo Domingo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

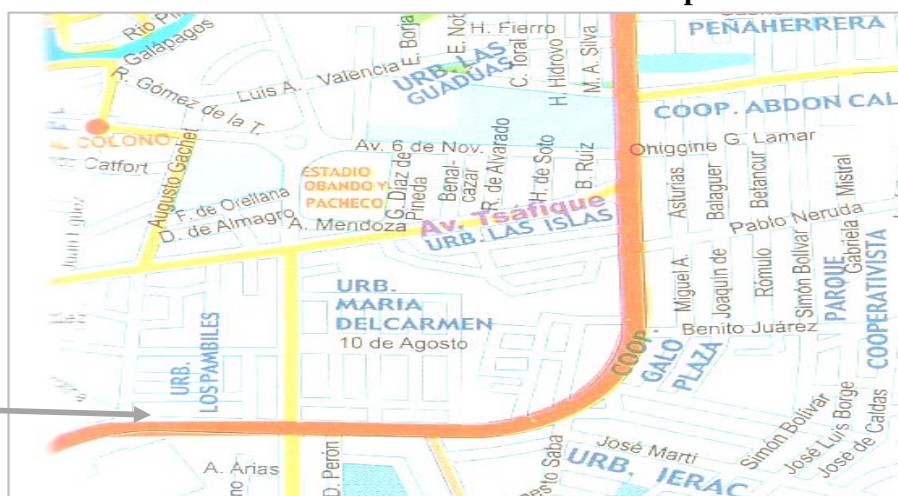
La ciudad de Santo Domingo tiene 655 msnm, con una población estimada de 326.581 habitantes según datos del INEC, su índice de crecimiento poblacional es de 3.8% hasta un 4.2%, el clima tropical es adecuado para la agricultura y la ganadería.

5.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Cuando se establece el micro localización del proyecto, es importante considerar algunos factores; entre estos podemos mencionar:

- Seguridad
- Vigilancia
- Disponibilidad de Servicios Básicos
- Transporte
- Vías de acceso
- Proximidad al centro de la ciudad

Gráfico N° 17
Micro localización Escuela de Bellas Artes “Expresiones”



Escuela de
Bellas Artes
“Expresiones”

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

La escuela de bellas artes “Expresiones” estará ubicada en la ciudad de Santo Domingo, en el sector del Anillo Vial y calle Río Toachi, junto al Cuartel de la Policía Municipal.

5.4. TAMAÑO DEL PROYECTO

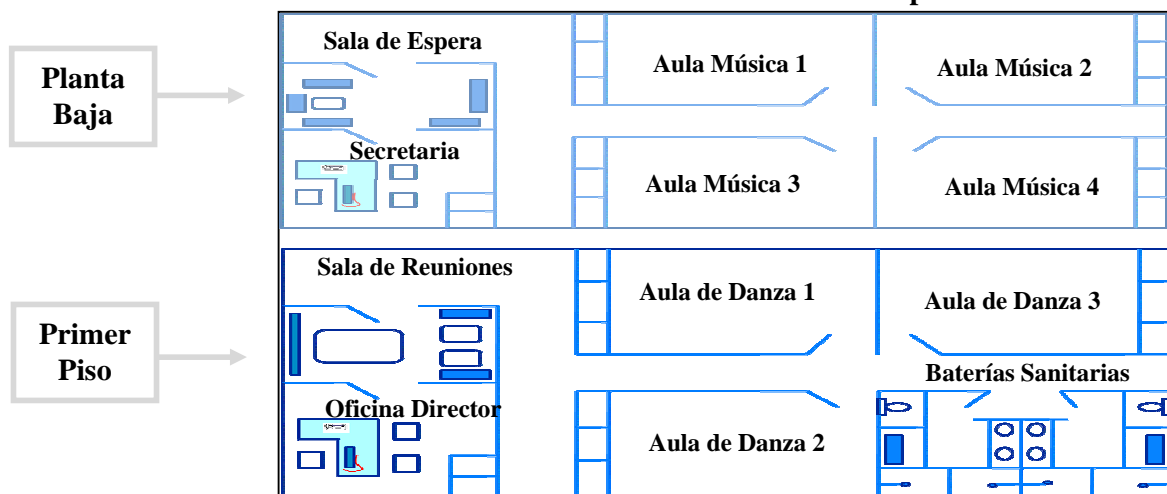
La capacidad de esta microempresa se define de acuerdo con dos criterios; punto de vista económico: maximizar los beneficios y minimizar costos y desde el punto de vista físico: características técnicas de ingeniería del proyecto.

5.4.1. FACTORES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

5.4.1.1. INFRAESTRUCTURA

El terreno que está destinado a la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” es propio y sus dimensiones son de 15m x 30m; las instalaciones prestarán las adecuaciones necesarias para la aplicación del programa que comprenda cada una de las actividades realizadas por el personal para el cumplimiento del servicio. **Ver Anexo N° 2 y 3, ampliación de los gráficos.**

Gráfico N° 18
Plano de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones”



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

5.4.1.2. RECURSO HUMANO

El recurso humano es de vital importancia para el desarrollo eficiente y eficaz del programa educativo (servicio) que se desarrollará en la escuela de bellas artes, por lo tanto el personal deberá reunir varias cualidades que les permitirán desempeñar sus actividades con total eficiencia y profesionalismo. Es importante señalar que el personal estará en continua capacitación.

Cuadro N° 21
Recurso Humano por Áreas de la Empresa

| Recurso Humano necesario por área | Cantidad de Personal |
|--|-----------------------------|
| Recurso Humano | |
| Área Administrativa | 2 |
| Director | 1 |
| Secretario | 1 |
| Área de Música | 4 |
| Profesor A | 1 |
| Profesor B | 1 |
| Profesor C | 1 |
| Profesor D | 1 |
| Área de Danza | 2 |
| Profesor E | 1 |
| Profesor F | 1 |
| Área de Bodega y Servicios Varios | 1 |
| Conserje | 1 |
| Total personal | 9 personas |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

5.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto, está definido como el estudio del proceso de producción de un servicio determinado, en este punto se analiza las etapas del proceso; desde que ocurre la idea de prestar el servicio hasta que el consumidor se beneficia.

5.5.1. MAQUINARIA Y EQUIPOS

La escuela de bellas artes “Expresiones” demanda la utilización de equipos para realizar las actividades determinadas; en la compra de cada equipo ha sido conveniente considerar la calidad y garantía de los equipos, los mismos que nos servirán para futuros cálculos y una serie de proyecciones.

Cuadro N° 22
Activos Fijos del Proyecto

| Activo Fijo | Cantidad | Precio Total |
|-------------------------------|-----------------|---------------------|
| Suministros de Oficina | 1 | 80,00 |
| ➤ Suministros de Oficina | 1 | 80,00 |
| Materiales de Limpieza | 1 | 30,00 |
| ➤ Materiales de Limpieza | 1 | 30,00 |
| Equipo de Computación | 2 | 1.030,00 |
| ➤ Computadoras | 2 | 1.030,00 |
| Equipo de Oficina | 3 | 1773,49 |
| ➤ Teléfonos | 2 | 70,00 |
| ➤ Archivador Metálico | 2 | 100,00 |
| ➤ Escritorio | 3 | 477,00 |
| ➤ Silla Ejecutiva | 1 | 88,50 |
| ➤ Silla Secretaria | 5 | 149,95 |
| ➤ Sillas Tripersonal | 2 | 194,04 |
| ➤ Mesa de Reuniones | 1 | 120,00 |
| ➤ Sillas para Estudiantes | 25 | 500,00 |
| ➤ Telefax | 1 | 74,00 |
| Equipo de Música | 17 | 4.148,00 |
| ➤ Batería | 3 | 900,00 |
| ➤ Guitarra Eléctrica | 2 | 460,00 |
| ➤ Guitarra Acústica | 15 | 900,00 |
| ➤ Bajo | 5 | 690,00 |
| ➤ Órgano | 2 | 640,00 |
| ➤ Micrófonos inalámbricos | 4 | 68,00 |

| | | |
|----------------------------|----------|-----------------|
| ➤ Equipo de Sonido | 1 | 250,00 |
| ➤ Cajas parlantes | 2 | 240,00 |
| Equipo de Danza | 2 | 670,00 |
| ➤ Equipo de Sonido | 1 | 250,00 |
| ➤ Televisor + DVD | 1 | 420,00 |
| Total Activos Fijos | | 7.731,49 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

De igual forma se realizarán inversiones en activos diferidos, (gastos pagados por anticipado), en el caso de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones”, los gastos diferidos serán los siguientes:

Cuadro N° 23
Activos Diferidos del Proyecto

| Activos Diferidos | Valores |
|--------------------------|----------------|
| Gastos de Constitución | 500,00 |
| Total | 500,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 24
Otros Activos Fijos del Proyecto

| Otros Activos Fijos | Cantidad | Valores |
|----------------------------|-----------------|------------------|
| Infraestructura | 18m x 35 m | 25.000,00 |
| Total | | 25.000,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

5.6. CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL PROYECTO

La capacidad de producción del servicio está definida por la capacidad de trabajo de los profesores tanto de música como de danza quienes podrán atender diariamente hasta 25 personas en cada jornada matutina y vespertina; es decir podrán atender diariamente a 50 personas; la capacidad productiva de la escuela de bellas artes se irá incrementando a medida que la demanda se incremente y demande la contratación de más personal y posiblemente la ampliación de las instalaciones.

Cuadro N° 25
Capacidad Productiva del Proyecto

| Profesores | Jornada 1 | Jornada 2 |
|----------------------|-----------|-----------|
| Profesores de Música | 25 | 25 |
| Profesores de Danza | 25 | 25 |
| Total | 50 | 50 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

En este punto es importante señalar que se impartirán en la semana dos cursos de música y danza, divididos de la siguiente manera:

- Lunes, miércoles, viernes (Primer curso de 8:00 – 12:00 14:00 – 18:00)
- Martes, jueves, sábado (Primer curso de 8:00 – 12:00 14:00 – 18:00)

5.7. LA EMPRESA Y EL RECURSO HUMANO

La administración o el manejo del recurso humano se definen de acuerdo a los requerimientos de personal en cada área; para lo cual se debe realizar una correcta selección del personal que prestará su talento y profesionalismo en cada actividad tanto de educación así como actividades extras realizadas por la institución. **Ver Anexo N° 4.**

Cuadro N° 26
Escuela de Bellas Artes “Expresiones”
Sueldos Área Administrativa

| Descripción del Cargo | Cantidad | Sueldo Mensual | Sueldo Anual |
|-----------------------|----------|----------------|--------------------|
| Director | 1 | 400,00 | 4.969,20 |
| Secretario | 1 | 300,00 | 3.781,40 |
| Total | | | \$ 8.750,60 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 27
Escuela de Bellas Artes “Expresiones”
Sueldos Área Música y Danza

| Descripción del Cargo | Cantidad | Sueldo Mensual | Sueldo Anual |
|-----------------------|----------|----------------|---------------------|
| Profesor A | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Profesor B | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Profesor C | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Profesor D | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Profesor E | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Profesor F | 1 | 250,00 | 3.187,50 |
| Total | | | \$ 19.125,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 28
Escuela de Bellas Artes “Expresiones”
Sueldos Área Conserjería y Servicios Generales

| Descripción del Cargo | Cantidad | Sueldo mensual | Sueldo Anual |
|-----------------------|----------|----------------|--------------------|
| Conserje | 1 | 200,00 | 2.575,60 |
| Total | | | \$ 2.575,60 |

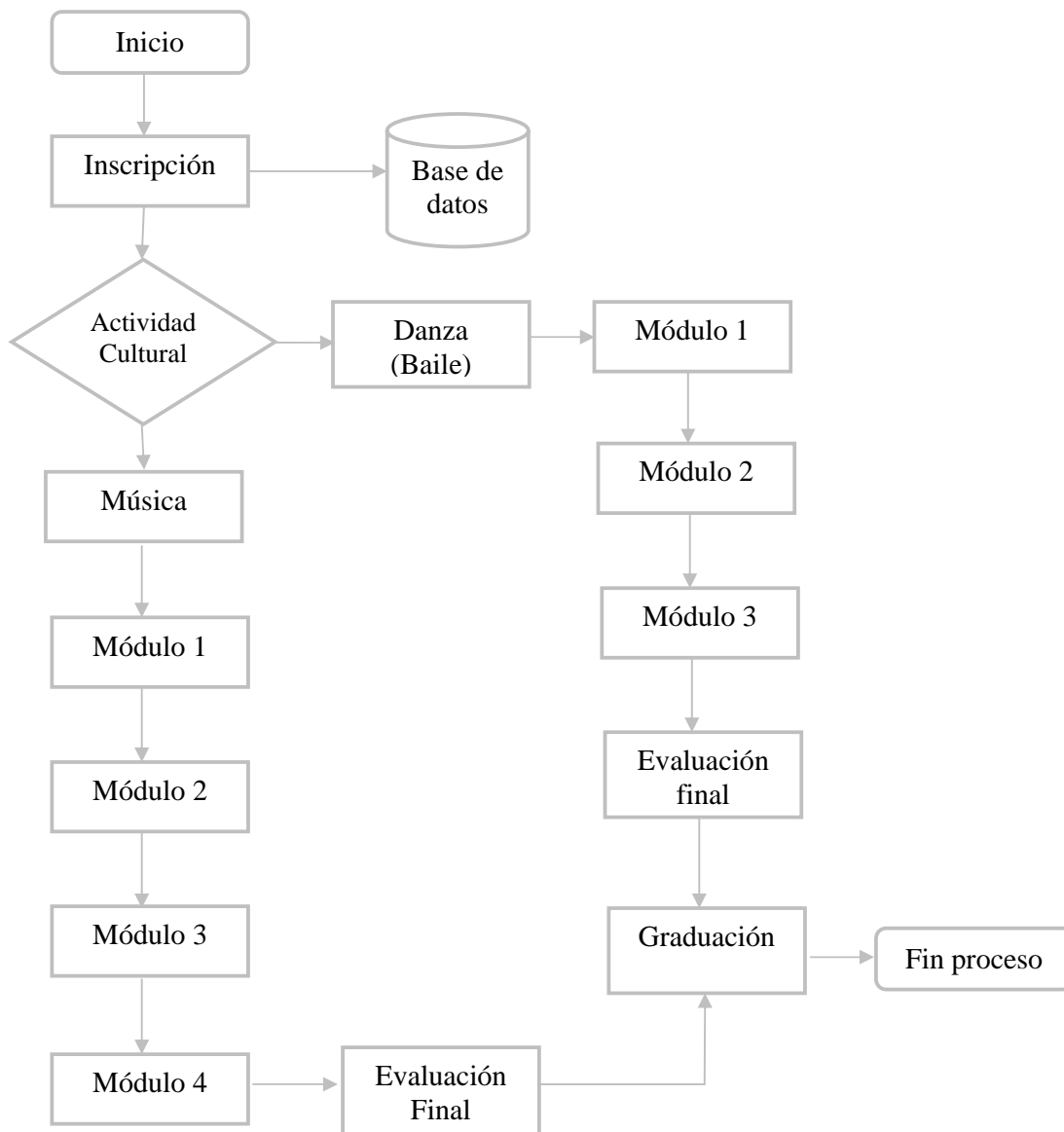
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

5.8. FLUJOGRAMA DEL PROCESO

Cabe señalar que el Flujograma está dividido en dos actividades; que comprende: música y danza.

Gráfico N° 19
Escuela de Bellas Artes “Expresiones”
Flujograma



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

INSCRIPCIÓN

Para el proceso de inscripción los alumnos deberán seguir los siguientes pasos:

- Llenar solicitud de inscripción
- Copia de la cedula de identidad
- 2 fotografías tamaño carnet
- Recibo depósito bancario del curso

BASE DE DATOS

Una vez presentado los documentos los alumnos serán registrados en los cursos de danza y música.

MÚSICA

En este curso se instruirá de acuerdo al instrumento elegido por el alumno el cual constara de cuatro módulos.

DANZA

En este curso que consta de tres módulos se instruirá al alumno en los diferentes tipos de danza y baile que posee el programa.

EVALUACIÓN FINAL

Para la evaluación final se realizara una presentación en grupos con público presente

GRADUACIÓN

Se realiza la entrega de certificados a los alumnos que hayan aprobado los módulos correspondientes.

5.8.1. MALLA CURRICULAR

Cuadro N° 29
Malla Curricular de Música

| Modulo I | Modulo II | Modulo III | Modulo IV |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Historia de la Música | Lectura Musical II | Improvisación | Ambientación y Escenografía |
| Lectura Musical I | Actitud y Expresión Escénica I | Actitud y Expresión Escénica II | Técnicas de Grabación |
| *Instrumento I | *Instrumento II | *Instrumento III | *Instrumento IV |
| Técnica Vocal I | Técnica Vocal II | Acústica y Sonido | Dirección Grupal |
| Practica Conjunto Musical I | Practica Conjunto Musical II | Practica Conjunto Musical III | Pasantía |

- La materia instrumento se dictara la clase de acuerdo al instrumento musical que escoja el alumno.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 30
Malla Curricular de Danza

| Modulo I | Modulo II | Modulo III |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Historia de la Danza | Actitud y Expresión Escénica | Técnicas, Montaje y Presentación |
| Improvisación I (Introducción) | Improvisación II (Creativa) | Improvisación III (Realización) |
| Control Corporal y Movimiento | Composición Coreográfica | Vestuario e Imagen |
| Taller de Nutrición | Técnica y Expresividad I | Técnica y Expresividad II |
| Escenificación Danza Clásica | Escenificación Ritmos Modernos | Escenificación Danzas Populares |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

CAPÍTULO VI

INVERSIONES DEL PROYECTO

Las inversiones del proyecto están constituidas por la compra de activos (muebles o inmuebles) así como la aportación de dinero en efectivo para poder emprender las actividades económicas necesarias para la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

6.1. INVERSIONES DEL PROYECTO

6.1.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los Activos Fijos tangibles así como intangibles de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” están representados:

Cuadro N° 31
Activos Fijos Tangibles del Proyecto

| Activo Fijo | Precio Total |
|----------------------------|---------------------|
| Equipo de Computación | \$ 1.030,00 |
| Equipo de Oficina | \$ 1.773,49 |
| Equipo de Música | \$ 4.148,00 |
| Equipo de Danza (Baile) | \$ 670,00 |
| Infraestructura | \$ 25.000,00 |
| Suministros de Oficina | \$ 80,00 |
| Materiales de limpieza | \$ 30,00 |
| Total Activos Fijos | \$ 32.731,49 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

6.1.2. INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Los gastos diferidos; comprenden los gastos de constitución, adecuaciones, instalaciones y acabados del local donde funcionará el proyecto.

6.1.3. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

Mediante el capital de trabajo se determinará los recursos financieros necesarios para que la empresa funcione y opere correctamente durante los primeros meses (3 meses) considerando que se necesita de tiempo para generar un flujo en efectivo apropiado, tomando en cuenta que el servicio que se dará a conocer a la ciudadanía a través de los distintos medios de comunicación citados anteriormente, el período pre-operativo incluye: la capacitación a todo el personal en las distintas actividades, compras de equipos, las adecuaciones y acabados del edificio así como los demás gastos que el funcionamiento demanden, hasta que la empresa empiece a percibir ingresos.

6.1.3.1. PERÍODO PRE-OPERACIONAL

El periodo pre-operacional es el tiempo previo al funcionamiento operativo de la escuela de bellas Artes “Expresiones”; comprenden los cursos de capacitación al personal de las distintas áreas, de igual manera se dictará un curso sobre atención al cliente y manejo de comunicación interna y externa dirigido al personal, así como de todos quienes forman parte de la institución

Cuadro N° 32
Capital de Trabajo

| Capital de Trabajo | USD |
|--|--------------------|
| Total Capital de trabajo 1 mes | 2967.08 |
| Total Capital de trabajo 2 meses | 5.934.16 |
| Total Efectivo Capital de Trabajo (2 meses) | \$ 5.934.16 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

El capital de trabajo para los dos primeros meses el cual comprende el período pre-operativo será de \$ 5.934,16; que sumado a los activos fijos y los activos diferidos obtenemos el costo total de la inversión del proyecto.

Cuadro N° 33
Inversión del Proyecto

| Inversión | USD Dólares |
|------------------------------|---------------------|
| 1. Inversión Fija | |
| a) Bienes Tangibles | |
| Equipo de Computación | 1.030,00 |
| Equipo de Oficina | 1.773,49 |
| Equipo de Música | 4.148,00 |
| Equipo de Danza (baile) | 670,00 |
| Infraestructura (edificio) | 25.000,00 |
| Materiales de Oficina | 80,00 |
| Materiales de Limpieza | 30,00 |
| Total: | 32.731,49 |
| b) Bienes Intangibles | |
| Gastos de Constitución | 500,00 |
| Total: | 500,00 |
| 2. Capital de Trabajo | |
| a) Efectivo | \$ 5.934,16 |
| Total de la Inversión | \$ 39.165,65 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

6.2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Todo proyecto necesita una fuente de financiamiento para poner en marcha sus actividades, por lo tanto se indica que existen dos fuentes de financiamiento:

- Financiamiento Interno, y
- Financiamiento Externo.

6.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS

Es el uso de recursos propios o auto generados, así tenemos: el aporte de capital propio.

6.2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS

El financiamiento externo se lo hará a través de un convenio entre la Escuela de Bellas Artes y el Ministerio de Cultura por medio de la Casa de la Cultura Núcleo Santo Domingo a cargo del Artista Luis Carvajal, (Plazo de 5 años a una tasa de interés promedio del 9% anual por tratarse de un proyecto educativo).

6.3. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

El proyecto será financiado con recursos propios que consistirá en \$ 14.165,65 (36.17%) del total de la inversión y \$ 25.000,00 (63.83%) será financiado por el Ministerio de Cultura a través de la Casa de la Cultura Núcleo de Santo Domingo.

Cuadro N° 34
Estructura del Financiamiento

| Fuentes del Financiamiento | USD Dólares | Peso porcentual |
|----------------------------|---------------------|-----------------|
| Capital Propio | 14.165,65 | 36.17% |
| Casa de la Cultura | 25.000,00 | 63.83% |
| Total | \$ 39.165,65 | 100% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

6.4. CUADRO DE FUENTES Y USOS

En este cuadro se presentan los fondos que cuenta la institución, que en este caso corresponde a las aportaciones de los socios que forman el capital propio y los fondos externos que corresponde al préstamo; y por otra parte se presenta el empleo que se prevé para estos recursos.

Cuadro N° 35
Cuadro de Fuentes y Usos
Cuadro de Fuentes y Usos

| Descripción | Valor | Recursos Propios | | Recursos Financiados | |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|----------------------|------------------|
| Infraestructura (edificio) | 25.000,00 | | | 63.83 % | 25.000,00 |
| Equipo de Música | 4.148,00 | 10,59 | 4.148,00 | | |
| Equipo de Computación | 1.030,00 | 2,63 | 1.030,00 | | |
| Equipo de Oficina | 1.773,49 | 4,53 | 1.773,49 | | |
| Equipo de Danza (baile) | 670,00 | 1,71 | 670,00 | | |
| Gastos de Constitución | 500,00 | 1,28 | 500,00 | | |
| Suministros de oficina | 80,00 | 0,20 | 80,00 | | |
| Materiales de Limpieza | 30,00 | 0,08 | 30,00 | | |
| Capital de Trabajo | 5934,16 | 15,15 | 5.934,16 | | |
| Total | 39.165,65 | 36.17% | 14.165,65 | 63.83% | 25.000,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

CAPÍTULO VII

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

7.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

7.1.1. COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Son aquellos costos que están directamente relacionados con la producción del servicio, para el proyecto los costos directos están compuestos de la mano de obra directa.

7.1.1.1. MANO DE OBRA DIRECTA (MOD)

La MOD de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” incluyen aquellos que están directamente vinculados con la producción del servicio, en este caso son los Profesores de Música y Danza. El valor por concepto de MOD representa un costo importante debido a que son generadores de ingresos al trabajar directamente con el cliente.

Cuadro N° 36
Mano de obra directa

| Descripción | Pago mensual | Pago anual |
|--------------|--------------|--------------------|
| Profesor A | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Profesor B | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Profesor C | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Profesor D | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Profesor E | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Profesor F | \$ 250,00 | \$ 3.187,50 |
| Total | | \$ 19125,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.1.2. COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN (CIF)

Los costos indirectos de fabricación corresponden: mano de obra indirecta, materiales indirectos, seguros, imprevistos, depreciaciones, amortizaciones, insumos, etc.

MATERIALES INDIRECTOS.- Son aquellos materiales que están indirectamente relacionados con la producción del servicio; con un costo de \$ 1.228,00 para el primer año.

Cuadro N° 37
Materiales indirectos

| Descripción | Cantidad | Precio Unitario | Precio Total |
|------------------|----------|-----------------|--------------------|
| Micrófonos | 4 | 17,00 | 68,00 |
| Equipo de Sonido | 2 | 250,00 | 500,00 |
| Cajas parlantes | 2 | 120,00 | 240,00 |
| Televisor – DVD | 1 | 420,00 | 420,00 |
| Total | | | \$ 1.228,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Suministros.- Son aquellos materiales que son requeridos para el funcionamiento de la empresa como es la energía eléctrica, agua potable y otros elementos.

Cuadro N° 38
Suministros

| Suministros | Unidad | Cantidad | Costo/Mes | Costo/Año |
|-------------------|-------------|----------------|--------------|---------------|
| Energía Eléctrica | Kw.h | 200Kw.h | 16,85 | 202,20 |
| Agua Potable | 20E | 20E | 6,48 | 77,76 |
| Teléfono | | | 20,00 | 240,00 |
| TOTAL | | | | 519,96 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO.- Corresponde a los rubros que se destinan a las reparaciones y mantenimientos de los activos en este caso del edificio, este valor se considera en el 2% del valor total del edificio.

**Cuadro N° 39
Reparación y Mantenimiento**

| Suministros | Rubro | Porcentaje | Valor |
|--------------|-----------|------------|------------------|
| Edificio | 25.000,00 | 2 % | \$ 500.00 |
| Equipos | 3.951,00 | 2 % | \$ 79,02 |
| TOTAL | | | \$ 579,02 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

SEGUROS.- Es importante mantener un seguro que proteja el edificio donde funcionará la Escuela de Bellas Artes; contra posibles inundaciones, incendios o cualquier otro tipo de desastre natural, el valor del seguro equivale al 3% del valor total del edificio.

**Cuadro N° 40
Seguros**

| Suministros | Valor Asegurado | Seguro | Valor |
|--------------|-----------------|--------|------------------|
| Edificio | \$ 25.000,00 | 3% | \$ 750,00 |
| TOTAL | | | \$ 750,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.2. GASTOS DEL PROYECTO

7.2.1. GASTOS ADMINISTRACIÓN

Los gastos administrativos son reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa. Considerando como gastos administrativos: los sueldos del

Director, la Secretaria y Colector, los demás gastos generales de oficina y las depreciaciones.

Cuadro N° 41
Gastos de Administración

| Cuentas | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Director | 4.969,20 | 5.406,49 | 5.882,26 | 6.399,90 | 6.963,09 |
| Secretario | 3.781,40 | 4.114,16 | 4.476,21 | 4.870,12 | 5.298,69 |
| Conserje | 2.575,60 | 2.802,25 | 3.048,85 | 3.317,15 | 3.609,06 |
| Servicios | 519,96 | 565,72 | 615,50 | 669,66 | 728,59 |
| Suministros de Oficina | 960,00 | 1044,48 | 1136,39 | 1236,40 | 1345,20 |
| Materiales de limpieza | 360,00 | 391,68 | 426,15 | 463,65 | 504,45 |
| TOTAL | 13.166,16 | 14.324,78 | 15.585,36 | 16.956,88 | 18.449,08 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.2.2. GASTOS DE VENTA

Los gastos de ventas o publicidad son aquellos que inciden directamente en la comercialización de los productos o servicios. Los gastos que se utilizarán para la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” será la publicidad en radio, y volantes en general; todos estos gastos permitirán que la empresa se posicione en la mente de los consumidores.

Cuadro N° 42
Gastos de Venta y Publicidad

| Cuentas | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Radio | 380,40 | 413,88 | 450,30 | 489,92 | 533,04 |
| Volantes, Tarjetas | 185,00 | 201,28 | 218,99 | 238,26 | 259,23 |
| TOTAL | 565,40 | 615,16 | 669,29 | 728,18 | 792,27 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Nota: Todos los gastos de venta están proyectados en base a la tasa de inflación del 8.8% aplicada para todos los valores cotizados.

7.2.3. GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros comprenden los intereses que se generan durante el proyecto, por el préstamo otorgado por el Ministerio de Cultura de \$ 25.000,00 obtenidos a una tasa de interés promedio del 9% anual durante cinco años.

Cuadro N° 43
Gastos Financieros

| Descripción de los Gastos Financieros | Valor |
|---------------------------------------|--------------------|
| Monto del préstamo | \$ 25.000,00 |
| Plazo (tiempo de pago) | 5 años |
| Tasa de Interés | 9% |
| Pago Anual de Dividendos | \$ 1.667,63 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.3. PROYECCIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS

Para el cálculo de la proyección de los costos que tendrá el proyecto; se tiene como base el primer año, y para los siguientes años se agregarán índices como la inflación, y cualquier cambio en la economía y demás posibles factores.

Cuadro N° 44
Proyección de los Costos y Gastos
Índice de Inflación 8.8%

| Proyección de Costos | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| MOD sueldos | 19.125,00 | 20.808,00 | 22.639,10 | 24.631,35 | 26.798,90 |
| Sub-Total | 19.125,00 | 20.808,00 | 22.639,10 | 24.631,35 | 26.798,90 |
| CIF | | | | | |
| Suministros | 519,96 | 565,72 | 615,50 | 669,66 | 728,59 |
| Rep. Mantenimiento | 579,02 | 629,97 | 685,41 | 745,72 | 811,35 |

| | | | | | |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Materiales Indirectos | 1.228,00 | 1.336,06 | 1.453,64 | 1.581,56 | 1.720,73 |
| Seguros | 1.250,00 | 1.360,00 | 1.479,68 | 1.609,89 | 1.751,56 |
| Subtotal CIF | 3.576,98 | 3.891,75 | 4.234,23 | 4.606,83 | 5.012,23 |
| Total Costo | 22.701,98 | 24.699,75 | 26.873,33 | 29.238,18 | 31.811,13 |
| Gtos. Administrativos | | | | | |
| Director | 4.969,20 | 5.406,49 | 5.882,26 | 6.399,90 | 6.963,09 |
| Secretario(a) | 3.781,40 | 4.114,16 | 4.476,21 | 4.870,12 | 5.298,69 |
| Conserje | 2.575,60 | 2.802,25 | 3.048,85 | 3.317,15 | 3.609,06 |
| Imprevistos | 500,00 | 544,00 | 591,87 | 643,96 | 700,62 |
| Suministros de Oficina | 960,00 | 1.044,48 | 1.136,39 | 1.236,40 | 1.345,20 |
| Materiales de limpieza | 360,00 | 391,68 | 426,15 | 463,65 | 504,45 |
| Total Gtos. De Adm. | 13.146,20 | 14.303,06 | 15.561,73 | 16.931,18 | 18.421,11 |
| Gastos de Ventas | | | | | |
| Radio | 380,40 | 413,88 | 450,30 | 489,92 | 533,04 |
| Volantes, Tarjetas | 185,00 | 201,28 | 218,99 | 238,26 | 259,23 |
| Gastos Financieros | | | | | |
| Cuota de Interés | 1.667,73 | 1.667,73 | 1.667,73 | 1.667,73 | 1.667,73 |
| Total Gasto | 15.379,33 | 16.585,95 | 17.898,75 | 19.327,09 | 20.881,11 |
| Total Costo + Gasto | 38.081,31 | 41.285,70 | 44.772,09 | 48.565,26 | 52.692,24 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos del proyecto hacen referencia a las entradas de dinero producto de la prestación del servicio que la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” oferta, considerando el precio mediano de cada sesión y su incremento de acuerdo al índice de inflación del 8.8%; con los cuales se calculan las proyecciones.

7.4.1. INGRESOS POR VENTAS DEL SERVICIO

Según los resultados de la encuesta el precio aceptado por las personas es de \$ 25,00.

Cuadro N° 45
Ingresos por Alumnos

| Capacidad Proyecto | Precio por Alumno | Total por Modulo | Ingreso Anual |
|--------------------|-------------------|------------------|---------------------|
| 200 | \$ 25,00 | \$ 5.000,00 | \$ 60.000,00 |
| TOTAL | | | \$ 60.000,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Cuadro N° 46
Ingresos Por Presentación

| Asistentes al Evento | Costo por Persona | Total por Modulo | Total Anual |
|----------------------|-------------------|------------------|--------------------|
| 400 | \$ 2,00 | \$ 800,00 | \$ 9.600,00 |
| TOTAL | | | \$ 9.600,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

7.5. INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO

Están dados por la cantidad de alumnos que ingresan y por las presentaciones mensuales que se tendrán, a partir de segundo año se da un incremento del 8.8% basados en la tasa de inflación.

Cuadro N° 47
Proyección de Ingresos del Proyecto

| Descripción | 1 ^r año | 2 ^{do} año | 3 ^r año | 4 ^{to} año | 5 ^{to} año |
|----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Módulos | \$ 60.000,00 | \$ 65.280,00 | \$ 71.024,64 | \$ 77.274,81 | \$ 84.075,00 |
| Presentaciones | \$ 9.600,00 | \$ 10.444,80 | \$ 11.363,94 | \$12.363,97 | \$ 13.452,00 |
| Total | \$ 69.600,00 | \$ 75.724,80 | \$ 82.388,58 | \$ 89.638,78 | \$ 97.527,00 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

CAPITULO VIII

EVALUACION FINANCIERA

8.1. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación económica financiera del proyecto, permite tomar la decisión de ejecutar o no el proyecto de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones”.

Una vez que se determine el nivel de utilidad a obtener, y conocer si es aceptable colocar los recursos económicos en el proyecto.

8.1.1. INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Para determinar los instrumentos necesarios para la evaluación financiera, es necesario contar con los siguientes:

8.1.1.1. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Aquí se reflejarán los activos y pasivos con los que contara la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” para su puesta en marcha.

Cuadro N° 48
Estado de situación inicial

| Activos | | |
|----------------------------------|-----------|------------------|
| Activos corrientes | | 5.934,16 |
| Caja-Bancos | 5.934,16 | |
| Activos Tangibles | | 32.731,49 |
| Construcciones | 25.000,00 | |
| Equipo de música | 4.148,00 | |
| Equipo de danza | 670,00 | |
| Equipos de oficina | 1.773,49 | |
| Equipo de computo | 1.030,00 | |
| Suministros de Oficina | 80,00 | |
| Materiales de Limpieza | 30,00 | |
| Activos Intangibles | | 500,00 |
| Gasto de constitución | 500,00 | |
| Total Activos | | 39.165,65 |
| Pasivos | | |
| Pasivos | | 25.000,00 |
| Préstamo | 25.000,00 | |
| Patrimonio | | 14.165,65 |
| Capital Social | 14.165,65 | |
| Total Pasivo y Patrimonio | | 39.165,65 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

8.1.1.2. ESTADO DE RESULTADOS

En el estado de resultados estarán las ventas, costos y gastos que se originarán en la Escuela de Bella Artes, nos ayudará a determinar la rentabilidad del proyecto.

Cuadro N° 49
Proyección de costos

| Descripción | 1^r año | 2^{do} año | 3^r año | 4^{to} año | 5^{to} año |
|-------------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Ventas netas | 69.600,00 | 75.724,80 | 82.388,58 | 89.638,78 | 97.527,00 |
| Costo de venta | 22701,98 | 24699,75 | 26873,33 | 29238,18 | 31811,13 |
| Utilidad bruta venta | 46.898,02 | 51.025,05 | 55.515,25 | 60.400,60 | 65.715,87 |
| Gasto Administración | 13146,2 | 14303,06 | 15561,73 | 16931,18 | 18421,11 |
| Gasto ventas | 565,4 | 615,16 | 669,29 | 728,18 | 792,27 |
| Utilidad Operacional | 33.186,42 | 36.106,83 | 39.284,23 | 42.741,24 | 46.502,49 |
| Gasto Financiero | 1.667,63 | 1.667,63 | 1.667,63 | 1.667,63 | 1.667,63 |
| Utilidad antes participación | 31.518,79 | 34.439,20 | 37.616,60 | 41.073,61 | 44.834,86 |
| 15% participación utilidades | 4.727,82 | 5.165,88 | 5.642,49 | 6.161,04 | 6.725,23 |
| Utilidad antes impuestos | 26.790,97 | 29.273,32 | 31.974,11 | 34.912,57 | 38.109,63 |
| Impuesto Renta (25%) | 6.697,74 | 7.318,33 | 7.993,53 | 8.728,14 | 9.527,41 |
| Utilidad neta | 20.093,23 | 21.954,99 | 23.980,58 | 26.184,43 | 28.582,22 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

8.1.1.3. FLUJO DE CAJA

El Flujo de Caja permite estimar los ingresos y egresos en efectivo que obtendrá la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” durante un periodo determinado.

Cuadro N° 50
Flujo de Caja

| Descripción | 0 año | 1 ^r año | 2 ^{do} año | 3 ^r año | 4 ^{to} año | 5 ^{to} año |
|--|------------------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| A-Ingresos Operacionales | | 69.600,0 | 75.724,8 | 82.388,6 | 89.638,8 | 97.527,0 |
| Ventas netas | | 69.600,0 | 75.724,8 | 82.388,6 | 89.638,8 | 97.527,0 |
| B-Egresos Operacionales | | 37.641,58 | 40.954,03 | 44.557,99 | 48.479,10 | 52.745,24 |
| M O D | | 19125 | 20808 | 22639,1 | 24631,35 | 26798,9 |
| Materiales indirectos | | 1.228,00 | 1.336,06 | 1.453,64 | 1.581,56 | 1.720,73 |
| Gasto en venta | | 565,4 | 615,16 | 669,29 | 728,18 | 792,27 |
| Gasto administración | | 13146,2 | 14303,06 | 15561,73 | 16931,18 | 18421,11 |
| C I F | | 3.576,98 | 3.891,75 | 4.234,23 | 4.606,83 | 5.012,23 |
| C-Flujo operacional (A-B) VAN – TIR | | 31.958,42 | 34.770,77 | 37.830,59 | 41.159,68 | 44.781,76 |
| D-Ingresos no operacionales | 39.165,65 | | | | | |
| Aporte de capital | 14.165,65 | | | | | |
| Crédito a contratarse a largo plazo | 25.000,00 | | | | | |
| E-Egresos no operacionales | 33.231,49 | 13.093,19 | 14.151,84 | 15.303,65 | 16.556,81 | 17.920,27 |
| Pago de interés | | 1667,63 | 1667,63 | 1667,63 | 1667,63 | 1667,63 |
| Pago participación utilidades | | 4.727,82 | 5.165,88 | 5.642,49 | 6.161,04 | 6.725,23 |
| Pago impuestos | | 6.697,74 | 7.318,33 | 7.993,53 | 8.728,14 | 9.527,41 |
| Activos Fijos | | | | | | |
| Construcciones | 25.000,00 | | | | | |
| Equipo de música | 4.148,00 | | | | | |
| Equipo de danza | 670 | | | | | |
| Equipos de oficina | 1773.49 | | | | | |
| Equipo de computo | 1.030,00 | | | | | |
| Gasto de constitución | 500 | | | | | |
| Suministros de Oficina | 80 | | | | | |
| Materiales de Limpieza | 30 | | | | | |
| F-Flujo No Operacional (D-E) | 5.934,16 | - 13.093,19 | - 14.151,84 | - 15.303,65 | - 16.556,81 | - 17.920,27 |
| G-Flujo Neto Generado (C+F) | 5.934,16 | 18.865,23 | 20.618,93 | 22.526,96 | 24.602,89 | 26.861,49 |
| H-Saldo Inicial de Caja | | 5.934,16 | 24.799,39 | 45.418,32 | 67.945,28 | 92.548 |
| I-Saldo Final de Caja (G+H) | 5.934,16 | 24.799,39 | 45.418,32 | 67.945,28 | 92.548,17 | 119.409,66 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

8.1.2. INDICADORES DE EVALUACIÓN

Los indicadores de evaluación establecen si la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” es rentable económica y financieramente.

8.1.2.1. COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

También conocido como Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) o tasa de descuento, representa el mínimo rendimiento que el proyecto debe generar para tomar la decisión de invertir en el proyecto.

Cuadro N° 51
Tasa Mínima Aceptable requerida

| TMAR = | | Índice Inflacionario + Premio al Riesgo | | |
|-------------------------------------|------------------|---|---------------|---------------|
| TMAR= | | 8,80% | | 10% |
| TMAR = | | | | 18,80% |
| Costo Promedio Ponderado de Capital | | | | |
| Origen | Cantidad | % Aportación | TMAR | Ponderación |
| Capital Propio | 14.165,65 | 36,17% | 18,80% | 6,80% |
| Ministerio de Cultura | 25.000,00 | 63,83% | 11,50% | 7,34% |
| Total | 39.165,65 | 100,00% | 30,30% | 14,14% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del capital total (\$ 39.165,65) es el 14,14% lo que significa que es el rendimiento mínimo que la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” deberá ganar para pagar el 18,80% sobre los \$ 14.165,65 correspondiente al capital propio y el 11,50% de interés por el crédito de los \$ 25.000,00.

8.1.2.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Cuadro N° 52
Valor Actual Neto

$$VAN = \sum \frac{FNCt}{(1+i)^n} - I_0$$

| Elementos de la Fórmula | |
|-------------------------|----------------------------------|
| FNCt | = Flujo Neto operacional de Caja |
| I₀ | = Inversión del Proyecto |
| i | = TMAR |
| n | = Periodos del Proyecto |

Valor Actual Neto

| Periodos | Flujo Neto de Caja | TMAR |
|------------|--------------------|------------------|
| | | 14,14 % |
| 0 | - 39.165,65 | -39.165,65 |
| 1 | 20.532,86 | 17.989,14 |
| 2 | 22.286,56 | 17.106,65 |
| 3 | 24.194,59 | 16.270,51 |
| 4 | 26.270,52 | 15.477,92 |
| 5 | 28.529,12 | 14.726,29 |
| VAN | | 42.404,86 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

8.1.2.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es del 50,87% siendo superior al costo promedio ponderado de capital que es de 14,14%.

Cuadro N° 53
Tasa Interna de Retorno

| Flujo de fondos | Pre Operacional | Años | | | | |
|---------------------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Inversión Fija | -32.731,49 | | | | | |
| Inversión Diferida | -500,00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | -5.934,16 | | | | | |
| Participación Trabajadores | | -4.727,82 | -5.165,88 | -5.642,49 | -6.161,04 | -6.725,23 |
| Impuesto a la Renta | | -6.697,74 | -7.318,33 | -7.993,53 | -8.728,14 | -9.527,41 |
| Flujo Operacional | - | 31.958,42 | 34.770,77 | 37.830,61 | 41.159,70 | 44.781,76 |
| Flujo Neto (\$Constante) | - 39.165,65 | 20.532,86 | 22.286,56 | 24.194,59 | 26.270,52 | 28.529,12 |
| Flujo de Caja Acumulado | - 39.165,65 | -18.632,79 | 3.653,77 | 27.848,36 | 54.118,88 | 82.648,00 |
| Tasa Interna de Retorno | | 50,87 % | | | | |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

8.1.2.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tiene como objetivo determinar el tiempo que sea necesario en el cual se recupera la inversión inicial.

Cuadro N° 54
Periodo de Recuperación de la Inversión

| Periodo de Recuperación de la Inversión | | | |
|--|---------------------------|---------------------|-------------------|
| Inversión = | | 39.165,65 | |
| Años | Flujo Neto de Caja | F.N.C. | F.N.C. |
| | | Actualizados | Acumulados |
| 1 | 20.532,86 | 17.989,14 | 17.989,14 |
| 2 | 22.286,56 | 17.106,65 | 35.095,79 |
| 3 | 24.194,59 | 16.270,51 | 51.366,30 |
| 4 | 26.270,52 | 15.477,92 | 66.844,22 |
| 5 | 28.529,12 | 14.726,29 | 81.570,51 |
| | | P.R.I | 2,12 |
| P.R.I. = años, meses y días | | | |
| Años | 2,12 | 0,12 | 2 |
| Meses | 1,45 | 0,45 | 1 |
| Días | 13,37 | 0,37 | 13 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto Escuela de Bellas Artes “Expresiones” es de 2 Años, 1 mes, 13 días.

El mismo que está dentro de los parámetros admisibles para este tipo de inversión, considerando que entre menor sea el tiempo, mayor viabilidad demuestra el proyecto porque disminuye el tiempo de riesgo de la inversión.

8.1.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro N° 55
Punto de Equilibrio

| Costos Fijos | Valores |
|----------------------------------|------------------|
| Mano de Obra Directa | 19125,00 |
| Reparación y Mantenimiento | 579,02 |
| Seguros | 1.250,00 |
| Gasto Administrativo | 13146,20 |
| Gasto de Venta | 565,40 |
| Gasto Financiero | 1.667,73 |
| Total Costos Fijos | 36.333,35 |
| Costos Variables | Valores |
| Servicios Básicos | 519,96 |
| Materiales Indirectos | 1.228,00 |
| Subtotal costos Variables | 1.747,96 |
| Total Costos | 38.081,31 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

Punto de Equilibrio en función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{Ventas - CV} \times 100$$

$$PE = \frac{36.333,35}{67.852,04} \times 100$$

$$PE = 53,55 \%$$

Punto de Equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Ventas}}$$

$$PE = \frac{36.333,35}{1 - \frac{1.747,96}{69.600,00}}$$

$$PE = \frac{36.333,35}{0,98}$$

$$PE = 37.074,85$$

Si la Escuela Bellas Artes decide trabajar con el 53.55% del total de la capacidad instalada, no se tendrá ni pérdidas ni ganancias, se evidencia el punto de equilibrio.

8.1.4. ÍNDICES FINANCIEROS

8.1.4.1. ÍNDICE DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Este índice permite conocer el activo total de la compañía que es financiado por terceros.

Cuadro N° 56
Índice de endeudamiento
Índice del Nivel de Endeudamiento = (Pasivo total / Activo total) x 100

| Concepto | Año 0 |
|-----------------|----------------|
| Pasivos Totales | 25.000,00 |
| Activos Totales | 39.165,65 |
| Índice | 63,83 % |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

El nivel de endeudamiento al momento de la inversión inicial es del 63,83 % que corresponde al financiamiento de la inversión con el crédito bancario.

8.1.4.2. ÍNDICE DE COBERTURA DE INTERÉS

Este índice mide el grado de capacidad que la utilidad operacional puede cubrir el pago de los intereses de crédito.

Cuadro N° 57
Cobertura de Interés
Índice de Cobertura de Intereses = Utilidad operacional/Gastos financieros
(Interés)

| Concepto | Año 1 |
|----------------------|----------------|
| Utilidad Operacional | 33.186,42 |
| Gastos Financieros | 1.667,63 |
| Índice | 19,90 % |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

La utilidad operacional tiene la capacidad de cubrir en 19,90 veces el interés en el primer año.

8.1.4.3. ÍNDICE DE RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS TOTALES

Este índice muestra el porcentaje de rentabilidad que obtendrá la Escuela de Bellas Artes.

Cuadro N° 58
Rentabilidad sobre ventas totales
Rentabilidad sobre Ventas Totales= (Utilidad Neta/Ventas Totales) x 100

| Concepto | Año |
|----------------|----------------|
| Utilidad Neta | 20.093,23 |
| Ventas Totales | 69.600,00 |
| Índice | 28,87 % |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

El índice de rentabilidad sobre las ventas en el primer año es del 28,87 % siendo un porcentaje aceptable para invertir en la Escuela de Bellas Artes, lo que significa que se obtendrá una utilidad líquida de \$ 28,87 por cada \$ 100,00 que se venda.

8.1.4.4. ÍNDICE DE RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL PROPIO

Este índice determina el porcentaje de rentabilidad que la compañía alcanzará.

Cuadro N° 59
Rentabilidad sobre el capital propio
Rentabilidad sobre capital propio= (Utilidad Neta/Capital Propio) x 100

| Concepto | Año |
|----------------|----------------|
| Utilidad Neta | 20.093,23 |
| Capital Propio | 14.165,65 |
| Índice | 141,85% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Armijos Diana / 2009

En el primer año de aporte se genera un rendimiento del 141,85 % anual, lo que significa que por cada \$100,00 invertidos en la Escuela de Bellas Artes se obtendrá \$ 141.85 de rendimiento.

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

- En base al estudio de mercado realizado se puede determinar que la proyección de la demanda del presente estudio es muy favorable, ya que el índice de aceptación del servicio es del 75% y los valores y proyectos culturales en el futuro con los que cuenta hace que su tendencia sea muy beneficiosa.
- Sin embargo en la ciudad de Santo Domingo existen lugares dedicados a ofertar servicios como el del presente proyecto, pero estos lugares no cubren el total de la demanda además que no cuentan con un pensum de estudios que ofrecer a las personas interesadas ni el apoyo de ninguna entidad y es justamente ahí donde debemos aprovechar para ofrecer nuestro portafolio de servicios.
- La escuela de Bellas Artes contará con el respaldo del Ministerio de Cultura en lo económico y pasantías para los alumnos, lo cual se convierte en una ventaja para la aceptación del servicio.
- Las instalaciones de la Escuela de Bellas Artes “Expresiones” estarán ubicadas en el sector del Anillo Vial y Rio Toachi junto al cuartel de la policía Municipal.
- En lo referente a la evaluación financiera en los resultados de la proyección esta dentro de los parámetros aceptables con una Tasa Interna de Retorno 50,87 %, y un valor actual neto \$ 42.404,86 y periodo de recuperación de la inversión de 2 años, 1 mes, 13 días, se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de

vista financiero y totalmente viable y se encuentra dentro de los parámetros aceptables.

9.2 RECOMENDACIONES

- Es conveniente implementar alianzas estratégicas con entidades educativas y establecer mecanismo para la fomentación de la cultura en Santo Domingo.
- Cumplir con el pensum académico propuesto para darle un enfoque más profesional a nuestro servicio.
- Aprovechar la alianza estratégica ofrecida por parte de la Casa de la Cultura Ecuatoriana para ofrecer a la juventud de la provincia nuevas alternativas. Organizar eventos conjuntamente con la Casa de la Cultura Santo Domingo la cual nos permitirá posicionarnos en la mente del consumidor.
- La Escuela de Bellas Artes debe contar con la suficiente publicidad visual en la parte exterior del edificio que permita dar a conocer la actividad del negocio, además de realizar el volanteo para dar a conocer la Escuela de Bellas Artes y su exacta ubicación.
- Se recomienda ejecutar el proyecto ya que el mismo es viable sustentándonos en lo positivo de la evaluación financiera además de dar un aporte a la juventud de una manera positiva y rescatando valores culturales.

BIBLIOGRAFIA

- BARRENO, Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito, 2005.
- EUGENIA, E. Brighman, Administración Financiera, Decima Edición, Thompson, 2007.
- PRIDE, Filian M., Marketing Decisiones y Conceptos Básicos, Segunda edición, México, 2004.
- GUERRA, Juan Manuel, Estudio de Mercado para la Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, 2002.
- ARIAS, Carvajal Juan, Elementos Básicos de un Proyecto de Inversión, Tercera edición, 2004.
- MENESES, Alvares Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, 2004.
- JIMENES Alfredo, Teoría, Métodos y Técnicas de Investigación, Segunda Edición.
- REYES, Agustín, Administración de Empresas, Primera Edición, México, 2002.
- GUERRA, Juan Manuel, Estudio de Mercado para la Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, 2002.

- VARELA, Rodrigo, Evaluación Económica de Alternativas Operacionales y Proyectos de Inversión. Editorial Norma.

- CESTO, Manuel, Administración Moderna, Octava Edición, Colombia, 2001.

- CERDA, Hugo, Como Elaborar Proyectos, Tercera Edición, Editorial Magisterio. Colombia, 2005.

- BACA, Urbina Gabriel, (2001), Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, Mc Graw Hill, México.

- ENCARTA, Enciclopedia de Consulta Encarta, Edición 2007.

- PAEZ, N., Evaluación y Diseño de Proyectos, Primera Edición, CODEU, Quito, 2000.

- SORIANO, Suriano Claudio, Nuevas Orientaciones en el Marketing de Servicios, Editorial Díaz de Santos, España, 1999.

- FIERRO, Martínez Ángel María, Planeación y Evaluación Financiera, Segunda Edición, Bogotá-Colombia, 2004.

- SANTESMASES, Mestre Miguel, Marketing: Conceptos y Estrategias, Tercera Edición, Editorial Pirámide, España.

- GARCIA M. Alberto, Evaluación de Proyectos, Programa Educativos S.A., Primera Edición, México, 2002.

- CIENLAND David Treland, Manual Portátil de Administración de Proyectos, 2003.
- CARDENAS, Cabares Fabio, Comercialización de Turismo, Determinación y Análisis de Mercados, Editorial Trilla, México, 1990.

SITIOS WEB.

- <http://www.santodomingo.gov.ec/>
- <http://www.monografias.com/bellasartes>
- <http://www.google.com/cuadros>
- <http://ministeriodecultura.gov.ec>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Bellas_Artes

APENDICE

BELLAS ARTES

Se denomina a aquellas que tienen por finalidad expresar la belleza; históricamente las principales son: la arquitectura, la escultura, la pintura, la literatura, la danza y la música.

MÚSICA

Según la definición tradicional del término, el arte de organizar sensible y lógicamente una combinación coherente de sonidos y silencios utilizando los principios fundamentales de la melodía, la armonía y el ritmo, mediante la intervención de complejos procesos psico-anímicos.

DANZA

La danza o el baile es la ejecución de movimientos utilizando la música con el cuerpo, los brazos y las piernas, con carácter lúdico, religioso o artístico. La danza ha formado parte de la historia de la Humanidad desde tiempo inmemorial.

IMPROVISACIÓN

Improvisar significa realizar algo sin haberlo preparado con anterioridad; sin embargo, en la actuación es un recurso que permite desarrollar la capacidad interpretativa en los diálogos y movimientos. No es falta de preparación; más bien consiste en la habilidad para hacer una tarea escénica pronto y sin previa preparación.

EXPRESIÓN ESCÉNICA

La expresión escénica, pone en juego la voz, el cuerpo y la palabra. La oratoria, el baile, la escenificación de un poema, una comedia o un drama, son los motores que abren las puertas a la aventura de la expresión individual o colectiva.

ESCENOGRAFÍA

Son todos los elementos visuales que conforman una escenificación, sean corpóreos (decorado, accesorios), la iluminación o la caracterización de los personajes (vestuario, maquillaje, peluquería); ya sea la escenificación destinada a representación en vivo (teatro, danza), cinematográfica, audiovisual, expositiva o destinada a otros acontecimientos.

COREOGRAFÍA

Es el arte de crear estructuras en las que suceden movimientos; el término composición también puede referirse a la navegación o conexión de estas estructuras de movimientos. La estructura de movimientos resultante también puede ser considerada como la *Coreografía*. Las personas que realizan la coreografía son llamados *coreógrafos*.

ACÚSTICA

Es una rama de la física interdisciplinaria que estudia el sonido, infrasonido y ultrasonido, es decir ondas mecánicas que se propagan a través de la materia (tanto sólida como líquida o gaseosa) (no se propagan en el vacío). A efectos prácticos, la acústica estudia la producción, transmisión, almacenamiento, percepción o reproducción del sonido.

ANEXO N^o 1

ENCUESTA APLICADA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Campus Arturo Ruíz Mora
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
ESCUELA INGENIERÍA EN EMPRESAS

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA DEL SERVICIO CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE BELLAS ARTES

Cuestionario

1. ¿Conoces que es una Escuela o Academia de Bellas Artes?

SI _____

NO _____ Explicar qué es una Escuela de Bellas Artes

2. ¿Te gustaría inscribirte en una Escuela de Bellas Artes?

SI _____

NO _____ Si la respuesta es NO, fin de la encuesta

3. ¿Qué tipo de música te gustaría aprender?

Nacional _____

Rock _____

Tropical _____

Romántica _____

Clásica _____

4. ¿Qué instrumento te gustaría aprender?

Guitarra (acústica o eléctrica) _____
 Bajo _____
 Piano _____
 Violín _____
 Batería _____
 Canto _____
 Otros _____ Indique cual.....

5. ¿Consideras que la Escuela de Bellas Artes es un aporte importante en la cultura de Santo Domingo?

SI _____
 NO _____

6. Indica ¿por qué te gustaría estudiar en la Escuela de Bellas Artes?

Hobby _____
 Obligación _____
 Profesión _____

7. ¿Te gustaría que la Escuela de Bellas Artes te entregue un certificado?

SI _____
 NO _____

8. ¿En dónde te gustaría que esté ubicada la Escuela de Bellas Artes?

Zona Central _____
 Zona Residencial _____

Zona Rural _____

9. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el servicio (indicando que el pago es por módulos o mensual)?

\$ 25 - \$ 30 _____

\$ 30 - \$ 35 _____

\$ 35 - \$ 40 _____

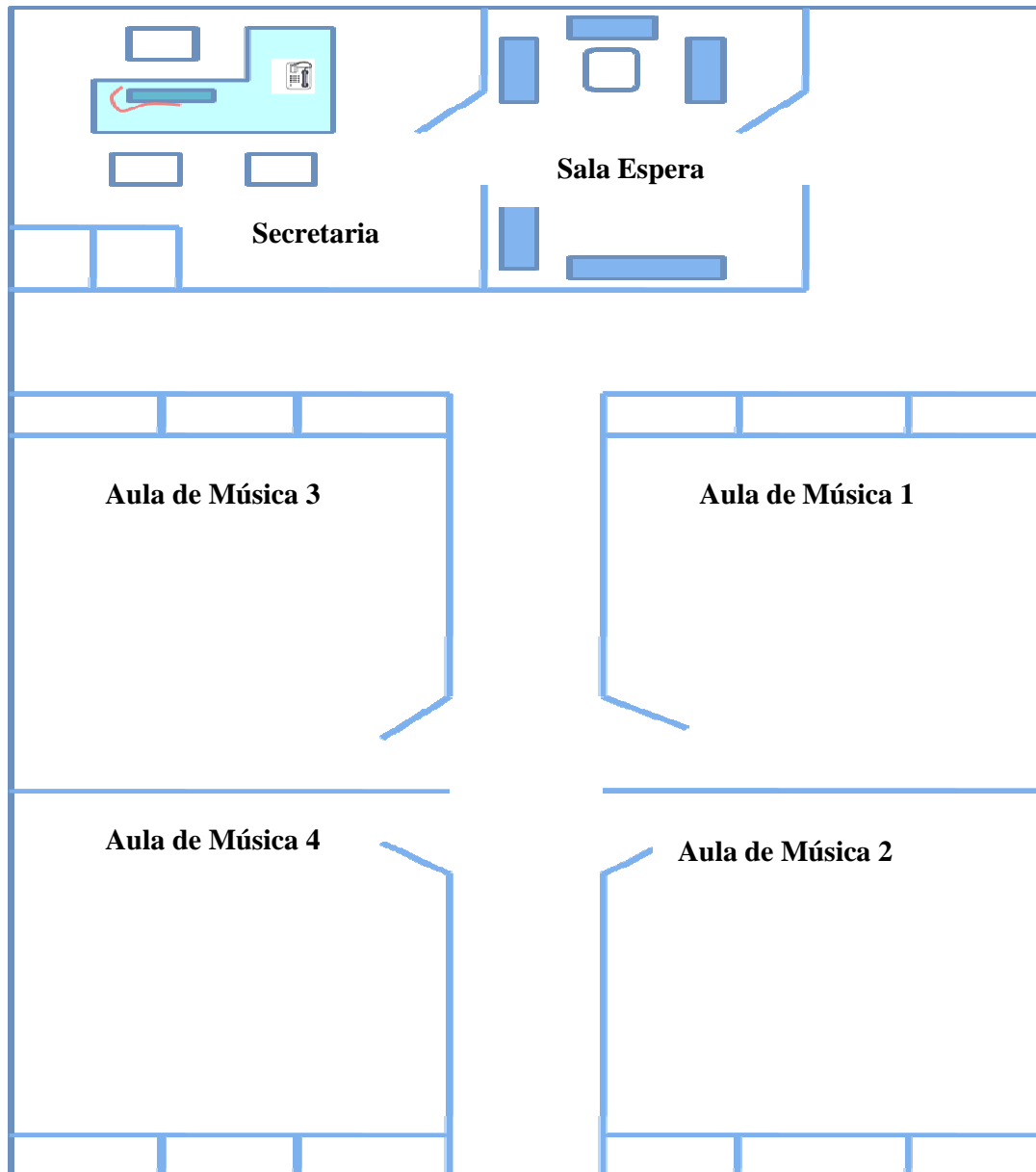
10. ¿Qué otras actividades te gustaría encontrar en la Escuela de Bellas Artes?

.....

.....

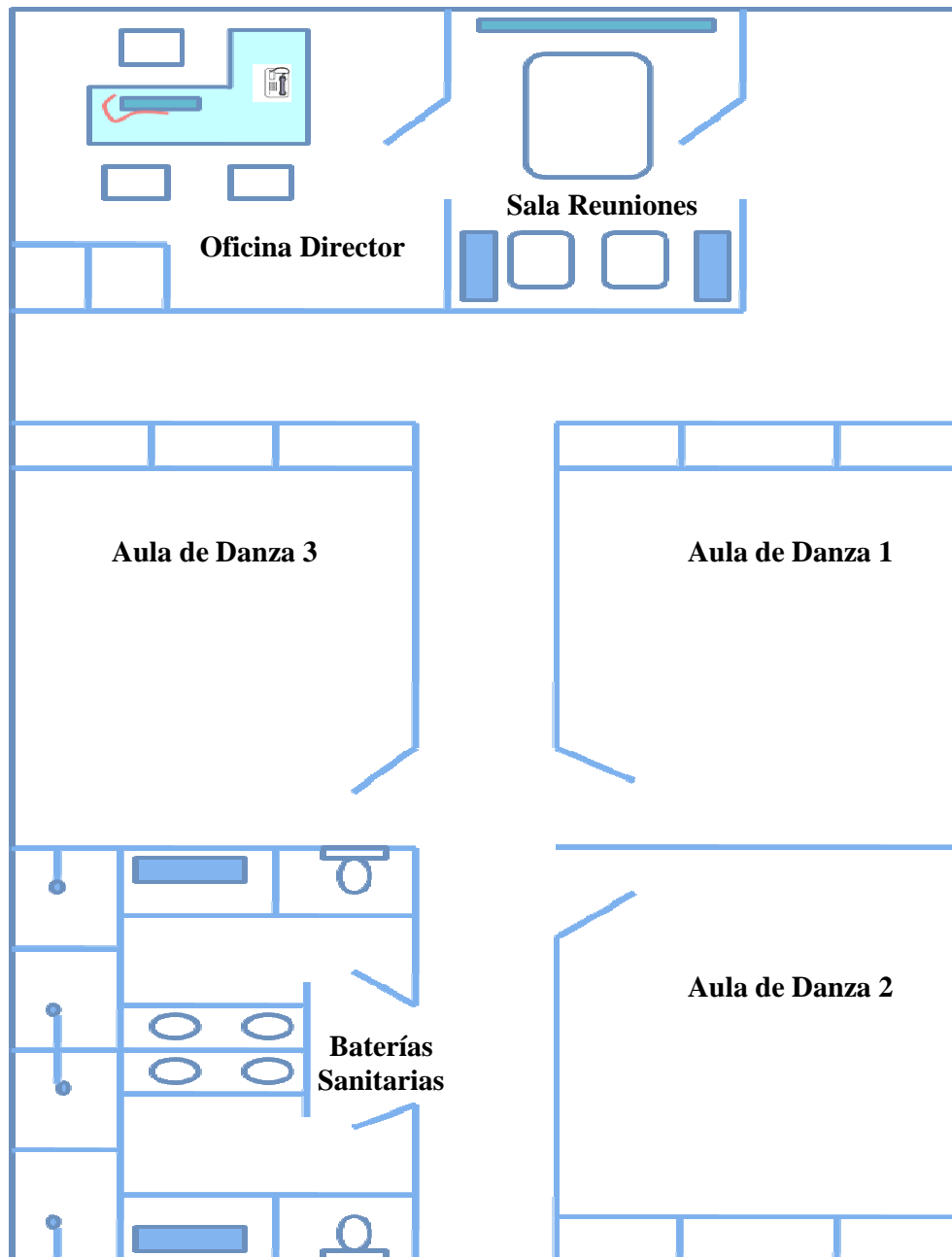
ANEXO N° 2

PLANTA BAJA



ANEXO N° 3

PRIMER PISO



ANEXO N° 4

ROL DE PAGOS

| Cargo | Sueldo | 13^{ro} | 14^{to} | IESS | Liquido Recibir |
|--------------|---------------|------------------------|------------------------|-------------|------------------------|
| Director | 400 | 400 | 218 | 37,40 | 4.969,20 |
| Secretario | 300 | 300 | 218 | 28,05 | 3781,40 |
| Profesor A | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Profesor B | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Profesor C | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Profesor D | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Profesor E | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Profesor F | 250 | 250 | 218 | 23,38 | 3187,50 |
| Conserje | 200 | 200 | 200 | 18,70 | 2575,60 |
| Total | | | | | 30.451,20 |

ANEXO N° 5

BATERÍA

mercado Libre

Baterías Nuevas Al Menor Precio

Precio: **US\$ 305⁹⁹** (Artículo nuevo)

Ubicación: Azuay (En Todo El Ecuador)

Comprar

Vendedor: **FADIANCABRERAHERAS**
 Calificación del vendedor: -1 puntos (23%) (87%)
 Ventas de este artículo: 1
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #5692934 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

PEACE DRUMS (TALLA ADULTOS)

5 PIEZAS ES DECIR:

- REDOBLANTE 14"
- BOMBO 22"
- TOM FLOTANTE UNO 13"
- TOM FLOTANTE DOS 14"
- TOM DE PISO 16"
- PLATILLOS DE RITMO HIHAT 14"
- PLATILLO DE REMATE CRASH 16".

TODO EL HARDWARE (PEDESTALES DE PLATILLOS Y PEDESTALES DE TOMS) COLOR NEGRO.

- INCLUYE ASIENTO DE CUERO, PALILLOS Y LLAVE AFINADORA.

DISPONIBLES EN LOS COLORES:

NEGRO, VINO, AZUL, BLANCO.

GARANTÍA DE 3 AÑOS.

Garantía: Tres años

Preferencias de pago y envío

Pago

- A convenir

Envío

- A convenir con el vendedor

Baterías Nuevas Al Menor Precio

Precio: **US\$ 305⁹⁹** c/u (Artículo nuevo)

Comprar

[Enviar a un amigo](#) | [Señalar esta publicación](#)

Internet | Modo protegido: activado

100%

12:13

ANEXO N° 6

GUITARRA ELÉCTRICA

mercado Libre

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5728384-JM

mercado Libre: GUITARRAS IBANEZ SERIES GRG, Rg, S, CONSULTE MODELO, NUEVAS - US\$ 230.00

Publicación #5728384 | Denunciar publicación

Guitarras Ibanez Series Grg, Rg, S, Consulte Modelo, Nuevas

Precio: **US\$ 230.00** (Artículo nuevo)

Ubicación: Guayas (Guayaquil)


Comprar

Vendedor: ANVA82
Calificación del vendedor: 76 puntos (98%) (2%)
Ventas de este artículo: 1
[Hacer una pregunta al vendedor](#)


Publicación #5728384 | Denunciar publicación

Descripción

**CONSULTE EL MODELO
DE SU PREFERENCIA**



RG360DX



RRD

Guitarra electrica ibanez rg (tremolo) series | Cuerpo: Basswood | Mastil: 3pc Maple | Punte: Wizard II | Trastes: 24/Jumbo | Diapasón: Rosewood | Inlays: Sharktooth | Punte: Edge III | Pastillas: 1BZ INF 3 (H) 1BZ INF 53 (S) 1BZ INF 4 (H) | Estuche: M100C (Opcional, no incluido)

Garantía: 6 meses por defectos de origen, no humedad o maltrato

Preferencias de pago y envío

Pago

- Efectivo
- Depósito Bancario

Envío

- Costos a cargo del comprador

Guitarras Ibanez Series Grg, Rg, S, Consulte Modelo, Nuevas

Precio: **US\$ 230.00** c/u (Artículo nuevo)

Comprar

[Enviar a un amigo](#) | [Guardar esta publicación](#)

Internet | Modo protegido: activado

ANEXO N^o 7

GUITARRA ACÚSTICA

Windows Internet Explorer
 http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5677057-navidad-guitarras-acusticas-freedom-nuevas JM
 MercadoLibre: NAVIDAD: GUITARRAS ACUSTICA...

[Inicio](#) [Registrarse](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)

mercadoLibre

[Volver al listado](#) [Instrumentos Musicales > Guitarras](#)


Navidad: Guitarras Acusticas Freedom Nuevas

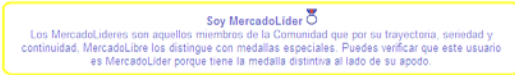
Precio: **US\$ 60⁰⁰** (Artículo nuevo)
 Ubicación: Pichincha (Quito)


Vendedor: **CASA-MUSICAL-ROJAS**
 Calificación del vendedor: 110 puntos (100%) (0%) (0%)
 Ventas de este artículo: 5 ¿Que dijeron sus compradores?
[Hacer una pregunta al vendedor](#)


Publicación #5677057 | [Denunciar publicación](#)

Descripción


FELIZ NAVIDAD Y PROSPERO AÑO 2010 SON LOS DESEOS DE "CASA MUSICAL ROJAS"


Soy MercadoLider
 Los MercadoLideres son aquellos miembros de la Comunidad que por su trayectoria, seriedad y continuidad, MercadoLibre los distingue con medallas especiales. Puedes verificar que este usuario es MercadoLider porque tiene la medalla distintiva al lado de su apodo.


GUITARRAS ACÚSTICAS FREEDOM NUEVAS
 - LA MEJOR OPCIÓN PARA COMENZAR A TOCAR CON UN EXCELENTE INSTRUMENTO.



Garantía: Sí

Preferencias de pago y envío

Pago

- Cheque de Gerencia
- Cheque
- Efectivo
- Depósito Bancario

Envío

- Gratis

Navidad: Guitarras Acusticas Freedom Nuevas
 Precio: **US\$ 60⁰⁰** (Artículo nuevo)

Internet | Modo protegido: activado | 100% | 13:41

ANEXO N° 8

BAJO

mercado Libre

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5723558...JM

Libre Search

mercado Libre BAJO PALMER ECLIPSE 4, ARCE Y ...

Buscar

Volver al listado

Instrumentos Musicales → Guitarras

Bajo Palmer Eclipse 4, Arce Y Palorosa, Herrajes Cromados

Precio: **US\$ 138⁹⁹** (Artículo nuevo)

Ubicación: Guayas (Guayaquil)

Comprar

Vendedor: **AINVA82**
 Calificación del vendedor: 76 puntos (98%) (2N)
 Ventas de este artículo: 0
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #5723558 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

**INSTRUMENTO NUEVO
no trueques, gracias
el publicado es nuestro mejor precio**

Construction

| | |
|-------------|-------------------------------|
| Body | Bolt-On |
| Neck | Solid |
| Scale | Maple |
| Fingerboard | 34 |
| Frets | Rosewood |
| Inlays | 24 |
| Pick-ups | Dot |
| Electronics | Std Eclipse Pick Ups |
| Bridge | Vol. / Tone / Pick-Up Balance |
| Tuners | Std Bridge |
| Hardware | Die Cast Machine Heads |
| | Chrome |

Available colors:
Solid Pack:
2 Black - 1 Red - 1 Blue

Transparent Amber - Transparent Black - Transparent Blue - Transparent Red

Trans Pack:
Transparent Amber - Transparent Black - Transparent Blue - Transparent Red

Garantía: 6 meses por defectos de origen, no humedad, sobrevoltaje o maltrato

Preferencias de pago y envío

Pago

- Electivo
- Depósito Bancario

Envío

- A convenir con el vendedor

Bajo Palmer Eclipse 4, Arce Y Palorosa, Herrajes Cromados
 Precio: **US\$ 138⁹⁹** c/u

Comprar

Internet | Modo protegido: activado

100%

13:46

ANEXO N° 9

MICRÓFONO

MercadoLibre: MICROFONO INALAMBRIKO PARA KARAOKE, COMPUTADOR, ETC - US\$ 17,00 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5732216-microfono-inalambriko-para-karaoke-computador-etc-_JM

Inicio Registrarse Vender Mi MercadoLibre Ayuda

Volver al listado [Electrónica](#) [Audio v. Video](#) [Audio](#) [Otros](#)

Microfono Inalambriko Para Karaoke, Computador, Etc

Precio: **US\$ 17,00** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)


Comprar

Vendedor: **CECOMIN**
 Calificación del vendedor: 24 puntos (96%) (4%)
 Ventas de este artículo: 5 ¿Que dijeron sus compradores?
[Hacer una pregunta al vendedor](#)


Publicación #5732216 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

MICROFONO INALAMBRIKO



INCLUYE GRATIS CONECTOR PARA PODER CONECTAR A LA COMPUTADORA.



INCLUYE:
 - PILAS

Garantía: Garantía de funcionamiento

Preferencias de pago y envío

Pago

- Tarjeta de Crédito
- Efectivo
- Depósito Bancario

Envío

- A convenir con el vendedor.

Microfono Inalambriko Para Karaoke, Computador, Etc
 Precio: **US\$ 17,00** c/u

Comprar

Lista MercadoLibre: MIC... Voto USB - Tema de... Tema de... Anuncios Web - Micro... Internet | Modo protegido: activado 100% 13:58

ANEXO N° 10

COMPUTADORA

mercadoLibre: PC INTEL SLIM MEM 2GB DISCO320 LCD 17 DVD, REVISE REGALOS - US\$ 439.00 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5931657_JM

Inicio [Películas en DVD](#) [Celulares en Oferta](#) [Ropa Femenina](#) [Playstation 3](#) [Relojes para Todos](#) [Cámaras Digitales](#) [Figuras de Acción](#) [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)

mercadoLibre

[Volver al listado](#) [Computación](#) > [Computadoras x Servidores](#) > [Otros](#)

Pc Intel Slim Mem 2gb Disco320 Lcd 17 Dvd, Revise Regalos

Precio: **US\$ 439.00** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Vendedor: **NETSOFTCONSULTING**
Calificación del vendedor: 54 puntos (100%) (0%)
Ventas de este artículo: 0
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #5931657 | [Detallar publicación](#)

Descripción

PROMOCIÓN PC INTEL SLIM 2GB MEMORIA

Este equipo es ideal para la casa u oficina debido a su elegante diseño, y tamaño, aproveche por solo 35 Usd puede incluir televisión y radio Fm con control remoto.



| DESCRIPCION | CARACTERISTICAS |
|---------------|---|
| MAINBOARD | Mainboard con Chip set INTEL |
| PROCESADOR | INTEL ATOM 1.6 Ghz |
| DISCO DURO | 320 GB Serial ATA |
| MEMORIA | 2 GB DDR2 PC-800 |
| MULTIMEDIA | DVD+RW super-multi Teclado Multimedia |
| ACCESORIOS | Mouse Optico PS/2 Netscroll Parlantes Multimedia |
| PANTALLA | Monitor 17" LCD Wide |
| CONECTIVIDAD | USB 2.0 X 6, Ethernet, PS/2, AudF, Mic, |
| COMPATIBLE | Win XP / Win Vista |
| DIMENSION CPU | 283 X 282 X 95 mm (W/M/D) |
| GARANTIA | 1 Año |

OPCIONALES

Monitor Lcd 18.5" por \$12 Adicionales
Disco Duro de 500 Gb por \$15 Adicionales
Tarjeta de Tv Radio Fm(con control remoto) por \$35 Adicionales
Impresora Canon Mp 190 por \$65
Impresora Canon IP 1900 por \$44
Mesa Computador por \$30
Tarjeta Sonido para DJ 5 en 1 \$25

GARANTIA 1 AÑO

CONTAMOS CON OFICINAS SOMOS UNA EMPRESA CON MAS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA

Internet | Modo protegido: activado 100%

Windows Live Mess... Amor <flowerker... CAPITULO V | Modo... Amoro Web | Modo... MercadoLibre: PC L...

ANEXO N° 11

FAX / IMPRESORA

MercadoLibre: VENDO Multifuncion Lexmark X4270, Impresora, Scanner, Fax - U\$S 80.00 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5897640-JM


MercadoLibre: VENDO Multifuncion Lexmark X42...

Las ventas más **RARAS** en MercadoLibre **¡Conocélas!**

Inicio Registrarse Vender Mi MercadoLibre Ayuda

mercado Libre Buscar

Volver al listado [Compartido](#) → [Impresoras](#) → [Lexmark Multifuncion](#)



Vendo Multifuncion Lexmark X4270, Impresora, Scanner, Fax

Precio: **U\$S 74⁰⁰**

Ubicación: Guayas (Duran)

Finaliza en: 3d 14h (21/02/2010 07:41)

[Comprar](#)

Vendedor: SILVIAMIFRA
Calificación del vendedor: 1 puntos (100%) (0%) (0%)
Ventas de este artículo: 0
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Descripción

Especificaciones Lexmark X4270

| | |
|--|---|
| Tecnología de Impresión | Inyección de Tinta Térmica |
| Tecnología de Color | Inyección de Tinta de 4 Colores - cian, magenta, amarillo, negro |
| Código UNSPSC | 43.21.21.10 |
| Tecnología de Digitalización (escaneado) | CIS (Contact Image System) |
| Función | Copiado a color Faxeado a color Impresión en Color Escaneo a color |

Preferencias de pago y envío

Pago

- Efectivo
- A cambio

Envío

- Costos a cargo del comprador

Vendo Multifuncion Lexmark X4270. Impresora, Scanner, Fax

Precio: **U\$S 74⁰⁰**

[Comprar](#)

[Enviar a un amigo](#) [Seguir esta publicación](#)

Preguntas al vendedor

Hacer una pregunta al vendedor

Aprende sobre MercadoLibre

- Cómo Comprar
- Consejos para una transacción exitosa
- Por qué MercadoLibre es seguro
- Cómo pago mi compra

Más publicaciones del vendedor

Lista

Windows Live Messenger MercadoLibre VTN... Yarn Primer Anillado par... Hojas Preliminares ... Internet | Modo protegido: activado 100% 11:34

ANEXO N° 12

ARCHIVADOR

MercadoLibre: Archivador de 2 cajones metal - USS 55.00 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MC-593529-archivador-de-2-cajones-metal-...M

MercadoLibre: Archivador de 2 cajones metal - U...

CONOCE LO MÁS VENDIDO
Clic aquí

Videos En Tu Auto Pantalla Led US\$44.99

Proveedor Epson 58+ 2000 Lume US\$648.00

Apple iPod Touch 32GB New Gen. US\$399.99

Inicio Registrarse Vender Mi MercadoLibre Ayuda

mercado Libre

Buscar

Volver al listado [Otras categorías](#) → [Industria y Oficinas](#) → [Para oficinas](#)



Archivador De 2 Cajones Metal

Precio: **USS 50⁰⁰**

Ubicación: Guayas (Guayaquil)

Comprar

Vendedor: **PATROQ**
Calificación del vendedor: 13 puntos (100%) (0%)
Ventas de este artículo: 0
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #593529 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

ARCHIVADOR DE METAL 2 CAJONES DE REMATE



POR FAVOR CUALQUIER INQUIETUD HAGANMELA SABER, SALUDOS

Preferencias de pago y envío

Pago

- Efectivo

Envío

- A convenir con el vendedor

Internet | Modo protegido: activado 100%

Windows Live Mess... CAPITULO V | Modo... Documental - Micr... MercadoLibre Archi... Diana Almjor

16:40

ANEXO N° 13


ESCRITORIO

MercadoLibre: ESCRITORIO ESTACION DE TRABAJO EN L OFICINA 3 AÑOS GARANTIA - US\$ 169.00 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5765951-escritorio-estacion-de-trabajo-en-l-oficina-3-anos-garantia-JM

Encuentra las mejores oportunidades de mercado [Aprende cómo](#)

[Inicio](#) [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Volver al listado](#) [Hogar y Muebles](#) [Muebles](#)


Escritorio Estacion De Trabajo En L Oficina 3 Años Garantía

Precio: **US\$ 169.99** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Finaliza en: 1d 19h (19/02/2010 13:08)

Vendedor: **SOMOS COMPUMEGA**
 Calificación del vendedor: 13 puntos (100%) (0%)
 Ventas de este artículo: 0
[Hacer una pregunta al vendedor](#)





Publicación #5765951 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

SOMOS COMPUMEGA

MÁS QUE SOLO MUEBLES





GARANTÍA 3 años

RECUERDE QUE TODOS NUESTROS PRECIOS YA INCLUYEN IVA, Y LA FACTURA ES EL COMPROBANTE DE SU GARANTÍA

ELEGANTE Y ECONÓMICA

Estación de Trabajo Escritorio tipo "L", tamaño STANDARD
 Medidas: 1,5 m ancho, 1,6 m largo, 0,7 m alto
 Base, en estructura metálica, recubierta con pintura metálica electrostática texturizada
 TABLON GRUESO DE MDP (colores a escoger)

Cajonera metálica, con 3 cajones con llaves

El precio es solo por el escritorio, no incluye sillas ni accesorios

RECUERDE QUE TRABAJAMOS TAMBIÉN SOBRE MEDIDA. LAS FOTOS PUBLICADAS SON MUESTRAS STANDARES. NUESTROS ASESORES PUEDEN AYUDARLE A CONSEGUIR LA MEJOR OPCIÓN PARA SU OFICINA

PARA VER LA GAMA COMPLETA DE NUESTROS PRODUCTOS (SILLAS, SILLONES, ESTACIONES DE TRABAJO, ORGANIZADORES, ARCHIVADORES) VISITE NUESTRO **E-SHOP**

Entregas a todas las provincias

Internet | Modo protegido: activado

Windows Live Mess... Altair - Flowerkey... CAPITULO V (Modo... Anexos Web (Modo... MercadoLibre: ESCR...

ANEXO N° 14

SILLA EJECUTIVA

MercadoLibre: Silla Gerencial Moderna Ejecutiva ECONOMICA BARATA ELEGANTE - US\$ 99.99 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5861383-silla-gerencial-moderna-ejecutiva-economica-barata-elegante-JM

MercadoLibre: Silla Gerencial Moderna Ejecutiva ...

CONOCE LO MÁS VENDIDO [Clic aquí](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Volver al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)



Silla Gerencial Moderna Ejecutiva Economica Barata Elegante

Precio: **US\$ 88⁹⁰**

Ubicación: Pichincha (Quito)

Vendedor: **SOMOS COMPUMEGA**
 Calificación del vendedor: 13 puntos (100%  0% 
 Ventas de este artículo: 1 ¿Qué dijeron sus compradores?
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #5861383 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

SOMOS COMPUMEGA
MÁS QUE SOLO MUEBLES



Silla Gerencial Ejecutiva. LINEA DE DISEÑO MODERNO. Espaldar tipo Malla
 Base hidráulica ajustable: la altura a su comodidad.
 Inclinable. COMODO, MODERNO Y ELEGANTE

PARA VER LA GAMA COMPLETA DE NUESTROS PRODUCTOS (SILLAS, SILLONES, ESTACIONES DE TRABAJO, ORGANIZADORES, ARCHIVADORES) VISITE NUESTRO **E-SHOP**

Entregas a todas las provincias

Internet | Modo protegido: activado | 100% | 17:44

ANEXO N° 15

SILLA SECRETARIA

Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-5765953-silla-secretaria-o-estudianter-con-brazos-tela-_JM

Inicio | Registrarse | Vender | Mi MercadoLibre | Ayuda

¡Subastas desde US\$1! [Clic Aquí](#)

mercadoLibre

Buscar

[Volver al listado](#) | [Buscar v. nuevas](#) | [Nuevas](#)



Silla Secretaria o Estudianter Con Brazos Tela

Precio: **US\$ 29.99** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Finaliza en: 1d 19h (19/02/2010 13:09)

[Comprar](#)

Vendedor: **SOMOS COMPUMEGA**
 Calificación del vendedor: 13 puntos (100%) (0%)
 Ventas de este artículo: 16 ¿Qué dijeron sus compradores?
[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Publicación #5765953 | [Denunciar publicación](#)

Descripción

SILLA GIRATORIA

HIDRAULICA CON BRAZOS TELA PROMOCION

ANFACADAS

ENTREGAS A DOMICILIO

ENTREGAS A TODO EL PAIS

NO INCLUYE NINGUN TIPO DE TRANSPORTE

Garantía: SI

Preferencias de pago y envío

Pago

- Tarjeta de Crédito
- Cheque de Gerencia
- Cheque
- Efectivo
- Depósito Bancario
- A convenir

Envío

Internet | Modo protegido: activado | 100%

Windows Live Mess... PAUL + palomega@... CAPITULO V (Modo... Anuncios Web (Modo... MercadoLibre Silla ...

ANEXO N° 16

SILLA PARA ESPERA BI Y TRI PERSONAL

mercadoLibre: SILLA PARA ESPERA BI Y TRI PERSONAL TIPO TANDEM TAPIZADA - US\$ 77.22 - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-3895488-silla-para-espera-bi-y-tri-personal-tipo-tandem-tapizada-JM

mercadoLibre: SILLA PARA ESPERA BI Y TRI PERS...

¡Encuentra tu vehículo!

Merca: Todas las marcas - Usado - Nuevo
 Modelo: - Precio: De - Hast -
 Año: De - Hast - Buscar

Publica ahora

Inicio Registrarse Vender Mi MercadoLibre Ayuda

mercadoLibre

Volver al listado

Silla Para Espera Bi Y Tri Personal Tipo Tandem Tapizada

Precio: **US\$ 77.22** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Comprar

Vendedor: ELECTRONA

Calificación del vendedor: 118 puntos (98%) (2%)
 Ventas de este artículo: 2
 Hacer una pregunta al vendedor

Descripción

SILLA PARA ESPERA BI Y TRI PERSONAL TIPO TANDEM TAPIZADA

Espera bipersonal con estructura metálica en tubo estructural redondo de 1" acabado en pintura electrostática, color a elegir, asiento y espaldar de triplex tapizado en tela o cuerina y esponja de alta densidad, apoya brazos y niveladores de polipropileno.

Espera bipersonal \$ 85.00 - 10% en pagos de contado \$ 77.22

Entrega a domicilio sin recargo en el sector norte de Quito
 Costo del envío a convenir en los valles, sector centro-sur de Quito y a nivel nacional.

Espera tripersonal con estructura metálica en tubo estructural redondo de 1" acabado en pintura electrostática, color a elegir, asiento y espaldar de triplex tapizado en tela o cuerina y esponja de alta densidad, apoya brazos y niveladores de polipropileno.

Espera tripersonal \$ 107.00 - 10% en pagos de contado \$ 97.02

Internet | Modo protegido: activado

Windows Live Mess... PAUL - palemogab... CAPITULO V (Modo... Anexos Web (Modo... MercadoLibre SILL...

ANEXO N° 17

PIZARRA TIZA LIQUIDA

Pizarrón blanco para marcadores de tiza líquida 120 x 80 cm. - US\$ 39.99 en MercadoLibre - Windows Internet Explorer

http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-6056658-pizarron-blanco-para-marcadores-de-tiza-liquida-120-x-80-cm-_JM

Pizarrón blanco para marcadores de tiza líquida 1...

Anuncios Google

muebles
Muebles: sofá, salón, todo lo que necesitas ¡lo te lo perdás!
www.Antag.es.Muebles

¿importa madera de china?
Contrachapado, Parquet, muebles cientos de proveedores
www.forzas.com

Inicio Registrarse Vender Mi MercadoLibre Ayuda

mercadoLibre

Buscar

Volver al listado [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)

Pizarrón Blanco Para Marcadores De Tiza Liquida 120 X 80 Cm.

Precio: **US\$ 39.99**

Ubicación: Pichincha (Quito)

Vendidos: 3

Comprar

Conoce al vendedor

Reputación:  [Mas Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #0000000 - [Denunciar](#)

MercadoLibre no vende este artículo y no participa en ninguna negociación, venta o perfeccionamiento de operaciones. Sólo se limita a la publicación de anuncios de sus usuarios.

Descripción

Pizarrón blanco de 120 cm. de largo x 80 cm. de ancho, con soportes para colocar en la pared. Puede ser pizarrón totalmente blanco o con cuadrículas. El marco puede ser en color negro, plata o de colores con esquineros plásticos.

⚠ Este espacio fue editado por MercadoLibre. Al aceptar los [Términos y Condiciones de MercadoLibre](#), los usuarios se comprometen a no utilizar ninguna de las técnicas prohibidas detalladas en sus políticas.

Incluye juego de 4 marcadores y borrador.
Entrega en todo el país a domicilio por Unitransa, Transportes Ortiz o el transporte de su preferencia. En Quito, entrega sin costo a domicilio.
Solamente por el mes de Mayo entrega e instalación sin costo. Aceptamos Dineros a 3 sin intereses dependiendo del monto.

Garantía: Dos años de garantía contra cualquier defecto de fabricación.

Preferencias de pago y envío

Pago

Internet | Modo protegido: activado 100%

Listo

Inicio Pizarrón blanco par... Diana Almig... Anuncios Web - Micro...

16:07