

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**CONSERVATORIO SUPERIOR DE MUSICA DE  
GUAYAQUIL**

**Previa la obtención del Título de:**

**Ingeniero Comercial Y Empresarial**

**Presentado por**

**Melany De Lourdes Alvear Torretagle**

**Viviana Vanessa Domínguez Rea**

**Alberto Isaac Solis Calle**

**DIRECTOR**

**Ing. Com. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.**

**Guayaquil-Ecuador**

**2012**

## **DEDICATORIA**

A mi madre y a mi Padre, quienes han sido un pilar fundamental en el desarrollo de mi vida profesional y espiritual, porque han sabido estar conmigo en cada momento de estudio y esfuerzo. A mi madre por sus consejos y a mi Padre por su fiel compañía.

**Melany Alvear Torretagle**

Este proyecto de tesis esta dedicado a Dios y a mi familia. Para mi son la razón principal por la que estoy aquí y por la que sigo cada día luchando, son mi apoyo incondicional, y tanto Dios como mi familia mas que guías espirituales y profesionales son mis verdaderos y grandes amigos de toda la vida. A mis hermanos por permitirme todos esos momentos inolvidables que siempre recordaré, a mi tía Ruth que estando lejos me daba fuerzas para seguir, a mi primo Alexis y a mi abuela a quienes quiero mucho.

**Viviana Domínguez Rea**

En primer lugar dedico esta tesis a Dios, quien me llena de sabiduría e inteligencia. A mi padre que siempre ha estado presente para darme un consejo en el momento idóneo, a mi madre que a pesar de su distancia siempre me ha brindado su apoyo, a mi abuela que en ausencia de mi madre se ha portado como si fuera la mujer que me dio la vida, a mis hermanas que son por las que siempre luchare, a mi abuelo que siempre me ha apoyado y por ultimo a mi novia que es la persona que quiero pasar el resto de mi vida y es el motivo por el cual me esfuerzo cada día mas.

**Alberto Solis Calle**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por regalarme el don de la Vida y brindarme la oportunidad de conocer a mis compañeros Viviana y Alberto como verdaderos amigos, y por unir nuestros caminos para la preparación de este proyecto. A mi hermano Miguel Ángel, por sus consejos que han aportado mucho en la formación de mis decisiones. A la Ingeniera Ivonne Moreno Aguí, por su dirección, consejos y apoyo.

**Melany Alvear Torretagle**

Ante todo a Dios, porque si no fuese por su obra y gracia no estaría aquí. A mi madre por haberme aguantado nueve meses en su vientre y seguirme aguantando a mis veinte y tres, A mi padre por sus palabras sabias. A mi hermano Pablo, que con su carisma y su forma de ver la vida me alegra todos los días, a mi hermano Pedro por tu apoyo incondicional. A mis compañeros y amigos de tesis y a cada uno de los que aportaron con un granito e hicieron posible este proyecto.

**Viviana Domínguez Rea**

A mis padres, hermanas y abuelos quienes me han apoyado a lo largo de mi camino estudiantil, a ellos mi gran agradecimiento ya que por ellos soy lo que soy el día de hoy. Un agradecimiento especial Ing.Com. Ivonne Moreno Aguí, M.S. por su guía y ayuda en nuestro proyecto, ya que supo direccionarnos para obtener un trabajo de calidad.

A mis compañeras de tesis con los que hemos pasado momentos inolvidables, a mis amigos y a cada una de las personas que hicieron que este proyecto se pueda elaborar

**Alberto Solis Calle**

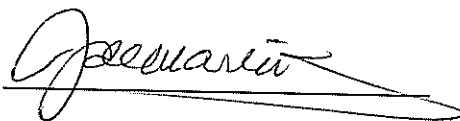
## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



---

**Ing. Patricia Valdiviezo**

**Presidente Tribunal**



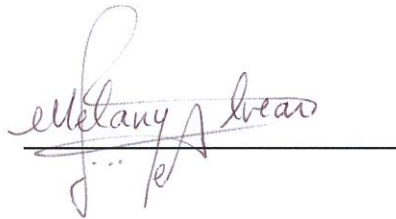
---

**Ing.Com. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.**

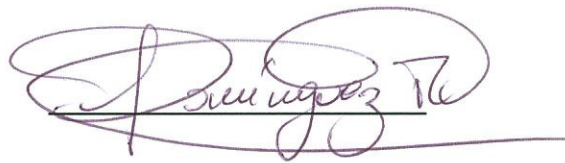
**Director del Proyecto**

## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



**Melany De Lourdes Alvear Torretagle**



**Viviana Vanessa Domínguez Rea**



**Alberto Isaac Solis Calle**



## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	IV
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	IV
DECLARACIÓN EXPRESA.....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	15
1.1 RESUMEN DEL PROYECTO.....	15
1.2 RESEÑA HISTORICA: MUNDIAL, REGIONAL Y LOCAL.....	17
1.3 PROBLEMA Y OPORTUNIDADES.....	24
1.3.1 PROBLEMA.....	24
1.3.2 OPORTUNIDADES.....	25
1.4 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	26
1.5 ALCANCE.....	34
1.6 OBJETIVO GENERAL.....	35
1.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	35
CAPITULO II. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	37
2.1 ANALISIS INSTITUCIONAL.....	37
2.1.1 MISION.....	38
2.1.2 VISIÓN.....	38
2.1.3 LOGO.....	38
2.1.4 COLORES.....	40
2.1.5 SLOGAN.....	41

2.1.6 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	41
2.1.7 ORGANIGRAMA.....	42
2.1.8 ESQUEMA DE LA ORGANIZACIÓN.....	42
2.1.9 FODA DEL PROYECTO.....	48
2.1.10 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	51
2.2. INVESTIGACION DE MERCADO.....	53
2.2.1 PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION.....	53
2.2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	54
2.2.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.....	54
2.2.3.1 OBJETIVOS GENERALES.....	54
2.2.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	54
2.2.4 PLAN DE MUESTREO.....	55
2.2.4.1 DEFINICION DE LA POBLACION OBJETIVO.....	55
2.2.4.2. DEFINICION DE LA MUESTRA.....	57
2.2.5 PRESENTACION DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	58
2.2.5.1 INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	58
2.2.5.2 CONCLUSIONES.....	73
2.3 PLAN DE MARKETING.....	74
2.3.1 ANTECEDENTES.....	74
2.3.2 CICLO DE VIDA.....	76
2.3.3 OBJETIVOS DE PLAN DE MARKETING.....	77
2.3.1.1 OBJETIVOS FINANCIEROS.....	77
2.3.1.2 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA.....	78
2.3.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	78
2.3.4.1 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP.....	78
2.3.5 MERCADO META.....	81
2.3.5.1 MACRO-SEGMENTACIÓN.....	81
2.3.5.2 MICRO-SEGMENTACIÓ.....	84
2.3.6 POSICIONAMIENTO.....	88

2.3.6.1 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO.....	88
2.3.6.2 FUERZAS DE PORTER.....	88
2.3.7. MARKETING MIX.....	92
2.3.7.1 PRODUCTO.....	93
2.3.7.2 PRECIO.....	95
2.3.7.3 PLAZA.....	95
2.3.7.4 PROMOCIÓN.....	96
2.4 ESTUDIO TÉCNICO.....	100
2.4.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	100
2.4.1.1 BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS.....	101
2.4.1.2 BALANCE DE PERSONAL.....	103
2.4.1.3 BALANCE DE OBRA FÍSICA.....	104
2.4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO.....	104
2.4.2.1 TAMAÑO DE LAS INSTALACIONES.....	105
2.4.2.2 CAPACIDAD DE DISEÑO Y MÁXIMA.....	105
2.4.3 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN.....	106
2.4.3.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN.....	107
2.4.3.2 MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS.....	108
2.4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	112
2.5 CONSTITUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA EMPRESA.....	113
2.5.1 CONDICIONES TRIBUTARIAS.....	115
2.5.2 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES.....	115
2.5.3 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS.....	116
2.5.4 PERMISO FUNCIONAL MUNICIPALES.....	117
2.5.5 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LA SALUD.....	118
CAPÍTULO III. ANALISIS FINANCIERO.....	119
3.1 ANTECEDENTES ESTUDIO FINANCIERO.....	119
3.2 INVERSION INICIAL.....	120



<b>3.3 Capital de trabajo.....</b>	<b>123</b>
<b>3.4 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....</b>	<b>127</b>
<b>3.5 PROYECCION DE INGRESOS.....</b>	<b>127</b>
<b>3.6 PROYECCION DE EGRESOS.....</b>	<b>132</b>
<b>3.7 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....</b>	<b>147</b>
<b>3.8 ESTADO DE RESULTADOS.....</b>	<b>150</b>
<b>3.9 TASAS DE DESCUENTOS.....</b>	<b>152</b>
<b>3.9.1 Tasa de Descuento <math>K_d</math>.....</b>	<b>152</b>
<b>3.9.2 Tasa de Descuento <math>K_e</math>.....</b>	<b>152</b>
<b>3.9.3 Tasa de Descuento <math>K_o</math>.....</b>	<b>155</b>
<b>3.9.4 Tasa de descuento TMAR.....</b>	<b>156</b>
<b>3.10 FLUJO DE CAJA.....</b>	<b>157</b>
<b>3.10.1 Flujo de Caja del Proyecto.....</b>	<b>157</b>
<b>3.10.2 Flujo de Caja del Inversionista.....</b>	<b>159</b>
<b>3.11 TASA INTERNA DE RETORNO.....</b>	<b>162</b>
<b>3.12 VALOR NETO.....</b>	<b>163</b>
<b>3.13 PAYBACK.....</b>	<b>163</b>
<b>3.14 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....</b>	<b>165</b>
<b>3.15 PUNTO DE EQUILIBRIO.....</b>	<b>173</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>176</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>178</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>180</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>183</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1.....	52
Tabla 2.2 Tamaño de la Población - INEC.....	55
Tabla 2.3 Tamaño de la Población – INEC.....	56
Tabla 2.4 Tamaño de la Población – INEC.....	56
Tabla 2.5 Preámbulo – Encuesta.....	59
Tabla 2.6 Pregunta 1 – Encuesta.....	61
Tabla 2.7 Pregunta 1 – Encuesta.....	62
Tabla 2.8 Pregunta 2 – Encuesta.....	63
Tabla 2.9 Pregunta 3 – Encuesta.....	64
Tabla 2.10 Pregunta 4 – Encuesta.....	65
Tabla 2.11 Pregunta 5 – Encuesta.....	66
Tabla 2.12 Pregunta 6 – Encuesta.....	67
Tabla 2.13 Pregunta 7 – Encuesta.....	68
Tabla 2.14 Pregunta 8 – Encuesta.....	69
Tabla 2.15 Pregunta 9 – Encuesta.....	70
Tabla 2.16 Pregunta 10 – Encuesta.....	71
Tabla 2.17 Pregunta 11 – Encuesta.....	72
Tabla 2.18 Matriz BGC.....	79
Tabla 2.19 Funcionamiento.....	102
Tabla 2.20 Administrativo.....	102
Tabla 2.21 Balance del Personal.....	103
Tabla 2.22 Edificio del Conservatorio.....	106
Tabla 2.23 Tabla de Localización.....	109
Tabla 3.1 Inversión del Negocio.....	120
Tabla 3.2 Inversión de Obras Físicas.....	121
Tabla 3.3 Inversión de Activos Fijos.....	121
Tabla 3.4 Capital de Trabajo.....	126

<b>Tabla 3.5 Amortización.....</b>	<b>127</b>
<b>Tabla 3.6 Proyección de Ingresos.....</b>	<b>128</b>
<b>Tabla 3.7 Proyección de Ingresos.....</b>	<b>129</b>
<b>Tabla 3.8 Proyección de Ingresos.....</b>	<b>130</b>
<b>Tabla 3.9 Proyección de Egresos.....</b>	<b>133</b>
<b>Tabla 3.10 Sueldos y Salario durante el semestre.....</b>	<b>134</b>
<b>Tabla 3.11 Sueldos y Salario durante curso vacacionales.....</b>	<b>138</b>
<b>Tabla 3.12 Suministro de Oficina.....</b>	<b>139</b>
<b>Tabla 3.13 Suministro de Limpieza.....</b>	<b>140</b>
<b>Tabla 3.14 Servicios Básicos durante el semestre.....</b>	<b>141</b>
<b>Tabla 3.15 Servicios Básicos durante cursos vacacionales.....</b>	<b>142</b>
<b>Tabla 3.16 Gastos de Publicidad.....</b>	<b>143</b>
<b>Tabla 3.17 Gastos de Publicidad detallado mes a mes.....</b>	<b>143</b>
<b>Tabla 3.18 Gasto de Constitución.....</b>	<b>145</b>
<b>Tabla 3.19 Gasto de Legales.....</b>	<b>145</b>
<b>Tabla 3.20 Depreciación.....</b>	<b>146</b>
<b>Tabla 3.21 Estado de Situación Financiera.....</b>	<b>148</b>
<b>Tabla 3.22 Estado de Resultados.....</b>	<b>151</b>
<b>Tabla 3.23 Beta Apalancado.....</b>	<b>154</b>
<b>Tabla 3.24 CAPM.....</b>	<b>155</b>
<b>Tabla 3.25 WACC.....</b>	<b>156</b>
<b>Tabla 3.26 Flujo de Caja del Proyecto.....</b>	<b>158</b>
<b>Tabla 3.27 Flujo de Caja del Inversionista.....</b>	<b>160</b>
<b>Tabla 3.28 PAYBACK Incremental.....</b>	<b>164</b>
<b>Tabla 3.29 Periodo de recuperación.....</b>	<b>164</b>
<b>Tabla 3.30 Matricula Vs. VAN.....</b>	<b>166</b>
<b>Tabla 3.301Mensualidades Vs. VAN.....</b>	<b>167</b>
<b>Tabla 3.32 Residencias Vs. VAN.....</b>	<b>167</b>

<b>Tabla 3.33 Matriculas Vs. TIR.....</b>	<b>168</b>
<b>Tabla 3.34 Mensualidades Vs. TIR.....</b>	<b>169</b>
<b>Tabla 3.35 Residencias Vs. TIR.....</b>	<b>170</b>
<b>Tabla 3.36 Costo de Publicidad Vs. VAN.....</b>	<b>171</b>
<b>Tabla 3.37 Costo de Publicidad Vs. TIR.....</b>	<b>172</b>
<b>Tabla 3.38 Punto de Equilibrio.....</b>	<b>174</b>
<b>Tabla 3.39 Punto de Equilibrio en porcentaje.....</b>	<b>175</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Grafico 2.1 Preámbulo – Encuesta.....</b>	<b>60</b>
<b>Grafico 2.2 Preámbulo – Encuesta.....</b>	<b>61</b>
<b>Grafico 2.3 Pregunta 1 – Encuesta.....</b>	<b>62</b>
<b>Grafico 2.4 Pregunta 2 – Encuesta.....</b>	<b>63</b>
<b>Grafico 2.5 Pregunta 3 – Encuesta.....</b>	<b>64</b>
<b>Grafico 2.6 Pregunta 4 – Encuesta.....</b>	<b>65</b>
<b>Grafico 2.7 Pregunta 5 – Encuesta.....</b>	<b>66</b>
<b>Grafico 2.8 Pregunta 6 – Encuesta.....</b>	<b>67</b>
<b>Grafico 2.9 Pregunta 7 – Encuesta.....</b>	<b>68</b>
<b>Grafico 2.10 Pregunta 8 – Encuesta.....</b>	<b>69</b>
<b>Grafico 2.11 Pregunta 9 – Encuesta.....</b>	<b>70</b>
<b>Grafico 2.12 Pregunta 10 – Encuesta.....</b>	<b>72</b>
<b>Grafico 2.13 Pregunta 11 – Encuesta.....</b>	<b>73</b>
<b>Grafico 3.1 Matricula Vs. VAN.....</b>	<b>166</b>
<b>Grafico 3.2 Mensualidades Vs. VAN.....</b>	<b>167</b>
<b>Grafico 3.3 Residencias Vs. VAN.....</b>	<b>168</b>
<b>Grafico 3.4 Matriculas Vs. TIR.....</b>	<b>169</b>
<b>Grafico 3.5 Mensualidades Vs. TIR.....</b>	<b>170</b>
<b>Grafico 3.6 Residencias Vs. TIR.....</b>	<b>171</b>
<b>Grafico 3.7 Costo de Publicidad Vs. VAN.....</b>	<b>172</b>
<b>Grafico 3.8 Costo de Publicidad Vs. TIR.....</b>	<b>173</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.1: Conservatorios en Convenio.....</b>	<b>16</b>
<b>Figura 1.2: Conservatorio Superior de Paris - Conservatorio Superior de Madrid.....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 1.3: Clara Schumann y Richard Wagner.....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 1.4: Conservatorios de América del Norte.....</b>	<b>20</b>
<b>Figura 1.5: Conservatorios de América del Sur.....</b>	<b>21</b>
<b>Figura 1.6: Conservatorios de América del Sur.....</b>	<b>22</b>
<b>Figura 1.7: Conservatorios Superiores del Ecuador.....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 1.8.....</b>	<b>24</b>
<b>Figura 1.9.....</b>	<b>25</b>
<b>Figura 2.1.....</b>	<b>38</b>
<b>Figura 2.2.....</b>	<b>39</b>
<b>Figura 2.3.....</b>	<b>39</b>
<b>Figura 2.4 Macro-Segmentación.....</b>	<b>81</b>
<b>Figura 2.5 Micro-Segmentación.....</b>	<b>84</b>
<b>Figura 2.6 Fuerzas de PORTER.....</b>	<b>88</b>
<b>Figura 2.7.....</b>	<b>94</b>
<b>Figura 2.8: Ubicación del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil.....</b>	<b>96</b>
<b>Figura 2.9: La Revista – Medios Publicitarios.....</b>	<b>100</b>
<b>Figura 2.10: Tarifario Punto Rojo.....</b>	<b>101</b>
<b>Figura 2.11: Ubicación del Conservatorio.....</b>	<b>112</b>

## **CAPITULO I INTRODUCCIÓN**

### **1.1 RESUMEN DEL PROYECTO**

El Conservatorio Superior de Música Clásica y Contemporánea, en la ciudad de Guayaquil, estará destinado para todas las personas que deseen estudiar música como en los mejores conservatorios del mundo, con títulos reconocidos, con los mejores profesores extranjeros y nacionales, las mejores instalaciones, calidad de estudio, residencias para los alumnos extranjeros, también para los que no sean de la provincia del Guayas, y para todos aquellos que deseen acoplarse más a la vida musical y deseen vivir en dicha residencia.

Además presentará un cronograma de estudio en el cual se dictará a los alumnos clases teóricas y prácticas de todos los instrumentos que se incluyen

en cada tipo de música, de modo que el estudiante no se quede sin aprender el uso de ninguno de ellos. Se brindaran títulos de tercer nivel en: “Licenciatura en Música Clásica” y “Licenciatura en Música Contemporánea”. Contará con un convenio con la mejor universidad privada de Música Contemporánea del mundo Berklee College of Music, situada en Boston, Massachusetts. Consiste en que el estudiante ecuatoriano o extranjero que resida en el Ecuador, pueda obtener un Título certificado por la Universidad de Berklee, que será reconocido en todo el mundo, pero con el beneficio de ahorrarse gastos de viaje y manutención en otro país.

Tendrá profesores enviados de Berklee College of Music, quienes funcionaran como directores, guías de cada área- instrumento, los cuales también funcionaran como capacitadores de los demás profesores quienes serán a su vez reconocidos como los mejores del Ecuador. De esta forma se asegurará la calidad del estudio, y la excelencia artística de cada alumno. Así mismo se tendrá un convenio con el Conservatorio de Música Clásica Tchaikovsky situado en Moscú - Rusia, el cual consiste en que el estudiante ecuatoriano o extranjero que resida en el Ecuador, pueda obtener un título certificado por el Conservatorio Tchaikovsky, se llevará el mismo modo de planificación que con Berklee.

Figura 1.1: Conservatorios en Convenio



Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís



La meta es que se llegue a todo el mercado ecuatoriano y extranjero que resida en el país; sin excepción. Para aquellos que no puedan solventar su carrera, se les brindará la facilidad de becas en convenio con el IECE (Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas).

## 1.2 RESEÑA HISTORICA: MUNDIAL, REGIONAL Y LOCAL

La música ha ido evolucionando con el tiempo y de acuerdo a cada cultura, al igual que los Conservatorios de Música en todo el mundo. El *Conservatorio National Supérieur de Musique*, Conservatorio de París, es una institución de una educación más alta de quien ha desempeñado un papel importante en el desarrollo musical en Francia y Europa occidental desde su fundación adentro 1795.

Figura 1.2: Conservatorio Superior de Paris - Conservatorio Superior de Madrid



Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Ofrece la instrucción en la música y el drama de los mayores niveles, dibujando en las tradiciones de la “escuela francesa.” El Real Conservatorio

Superior de Música de Madrid es la más antigua institución pública de enseñanza musical en España, y se trata de una Escuela de Enseñanza Superior, equivalente a las instituciones universitarias. Su historia de siglo y medio de duración, es representativa de los avatares de la música en la sociedad española.

De sus aulas han salido gran parte de los más importantes intérpretes y compositores españoles de los dos últimos siglos. Encontramos la primera noticia sobre el Conservatorio en la *Gaceta de Madrid* del 23 de junio de 1830, pero su fundación oficial lo fue por Real Decreto del 15 de julio de 1830 (*Gaceta* del 16 de septiembre) con el nombre de Real Conservatorio de Música.

El mejor conservatorio de música clásica, El Conservatorio "Piotr Ilich Tchaikovsky" de Moscú, el primer día de Noviembre de 1866 está registrado en la historia de la música rusa como el del nacimiento del Conservatorio de Moscú. Su fundador, Nikolai Rubinstein, pianista inteligente y conductor, reveló su gran talento como el organizador de la vida musical rusa. Sin embargo, el éxito de sus esfuerzos en muchos aspectos fue debido al hecho de que la apertura de un Conservatorio era una necesidad natural para la vida musical rusa de aquel tiempo.

De hecho, toda la cultura musical europea estaba al pie de la cuna del Conservatorio de Moscú. En los inicios de los años sesenta del siglo XIX, Clara Schumann y Richard Wagner ofrecieron en Moscú conciertos de caridad al pretender conseguir dinero para contar con los recursos necesarios

*Figura 1.3: Clara Schumann  
y Richard Wagner*



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A.*

para la construcción de la futura Escuela Superior de Música.

Héctor Berlioz, quien visitó el Conservatorio de Moscú en su primer año de existencia, se quedó asombrado por sus favorables condiciones artísticas y anunció el nacimiento de un nuevo fenómeno en la Europa del Este; la planta docente del Conservatorio en aquel entonces representaba el orgullo de la cultura musical rusa.

El Berklee College of Music, fundado en 1945, es la universidad privada de música más grande del mundo. Localizada en Boston, Massachusetts. Cuenta con muchas facultades, personal, alumnos y artistas visitantes destacados. Tiene una matrícula de aproximadamente 3.800 estudiantes y una facultad de aproximadamente 650 (hasta el 2011).

El Conservatorio Nacional de Música es una institución de enseñanza superior musical fundada en 1866 en la Ciudad de México. A principios del siglo XIX comenzó el afán de difundir los conocimientos musicales en México, para lo

cual, se fundaron organizaciones tales como la Academia Filarmónica Mexicana, por José Mariano Elízaga.

La Escuela Mexicana de Música, por Joaquín Berinstain y Agustín Caballero, y la Academia de Música de la Gran Sociedad Filarmónica de México, por Antonio Gómez, quien tuvo como modelo el Conservatorio de Madrid. Después estos personajes y muchos otros más fundaron la Sociedad Filarmónica Mexicana, quien más tarde tendría miembros tan reconocidos como Franz Liszt.

Es así, como el 1 de julio de 1866, se hace la solemne inauguración de cursos de esta institución, teniendo como planta docente a solamente 14 maestros. El Real Conservatorio de Música de Canadá (RCMC) es una de las instituciones nacionales más importantes del país; desde su fundación, en 1886.

La clase única de actividades del RCMC ha vinculado estrechamente a más de tres millones de canadienses a partir del cúmulo compartido de experiencias musicales y establecido un lazo inigualable entre los habitantes de la nación. Se trata de una organización educativa independiente, no lucrativa.

Figura 1.4: Conservatorios de América del Norte



Conservatorio Superior de Música Manuel de Falla de Buenos Aires-Argentina su origen se remonta al año 1919 cuando a través del Decreto 2471 se creó la Escuela Municipal de Música Nocturna que, con el correr de los años, devino como consecuencia de su constante crecimiento, en el Conservatorio Superior de Música "Manuel de Falla" que hoy conocemos.

*Figura 1.5: Conservatorios de América del Sur*



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

En su larga trayectoria formadora de célebres músicos, el Conservatorio "Manuel de Falla" se ha transformado en Institución señera en el campo de la formación musical. El Conservatorio Nacional de Música Peruana, se remonta hasta mediados del siglo XIX cuando el héroe y autor del Himno Nacional, José Bernardo Alcedo presentó ante el Congreso de la República el primer proyecto de Conservatorio Nacional para el Perú.

Por razones políticas, este proyecto, así como los posteriores intentos de fundar la primera institución educativa oficial para la formación de músicos, no se concretaron hasta que en 1908 el Presidente Don José Pardo aprueba los mecanismos y el presupuesto para la puesta en marcha de una Academia

Pública gratuita para la enseñanza de la música mediante Resolución Suprema N° 1082 de fecha 09 de mayo de 1908.

El Conservatorio Brasileiro de Música, Rio de Janeiro, fundado en 1936, por un equipo de músicos actuales de la época sobre la dirección de compositor Lorenzo Fernández. Conservatorio de Música del Tolima, se inició con la propuesta del Maestro Alberto Castilla de formar una Escuela de Música en 1906. Esta propuesta tuvo como precedentes la formación musical que se impartía en el Colegio San Simón y los intereses comunes de los habitantes de Ibagué que tenían buena disposición para interpretar los aires musicales de la región.

*Figura 1.6: Conservatorios de América del Sur*



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

El Conservatorio Superior Nacional de Música del Ecuador, con sede en Quito. Esta centenaria Institución fue fundada el 26 de Abril por el General Eloy Alfaro Delgado en el año de 1900 como Conservatorio de Música y



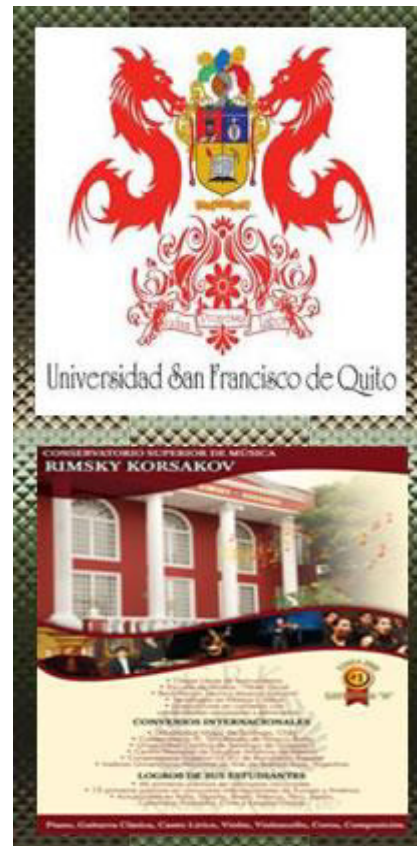
Declamación. Desde 1970 se encuentra bajo la rectoría del Ministerio de Educación de la República del Ecuador.

Cuenta con una estructura académica que abarca niveles preuniversitarios desde la Educación Inicial Básica, Bachillerato Musical y el nivel superior no universitario, en el marco de la Ley de Educación Superior, registro institucional N.17-093, en calidad de nivel superior tecnológico. La Universidad Técnica de Manabí Constituida en su primera sesión el 22 de Abril de 1952 la Junta Pro-Universidad de Manabí, eligió a sus dignatarios y funcionarios, la cual asumió la tarea que le encomendó la Asamblea del 15 de Abril de 1952, con profunda emoción y gran sentido de responsabilidad.

Sus personeros, todos sin excepción, no desmayaron en su labor y sobre todo su fe y optimismo por el éxito de la causa que perseguían. El 1 de septiembre de 1988, la primera universidad completamente autofinanciada del Ecuador, *El Instituto de Música Contemporánea de la Universidad San Francisco de Quito* abrió sus puertas en una mansión residencial situada en la Avenida 12 de Octubre y Salazar.

El Conservatorio Superior de Música Rimsky-Korsakov de Guayaquil, Ecuador, se fundó en 1994, año en que el mundo entero celebraba el 150 aniversario del nacimiento del genial compositor y prolífico pedagogo

Figura 1.7: Conservatorios Superiores del Ecuador



Elaborado por: M. Alvear, V. Dominguez, A. Solis

ruso Nikolai Rimsky-Korsakov en cuya clase de composición del Conservatorio de San Petersburgo, Rusia, se formaron más de 200 compositores, directores y musicólogos entre los que se cuentan cumbres de la música universal como Anatoli Lyadov, Alexander Glazunov, Serguéi Prokófiev e Igor Stravinski, entre otros.

### 1.3 PROBLEMA Y OPORTUNIDADES

#### 1.3.1 PROBLEMA

La ausencia de un conservatorio superior de música clásica y contemporánea que ofrezca a los ciudadanos de Guayaquil la oportunidad de estudiar música, en un edificio con amplias instalaciones, residencias para los estudiantes, un adecuado personal docente y que además permita la obtención de títulos avalados por el Ministerio de Educación. Provoca malestar para aquellas personas que ven la música como una profesión y no como un pasatiempo.

Basándose en la idea de unir en un solo instituto, dos géneros de música muy importantes, se plantea la Creación de un Conservatorio Superior de Música Clásica y Contemporánea, en la ciudad de Guayaquil. Dirigido a formar profesionales altamente calificados, capaces de promover acciones culturales que contribuyan al fortalecimiento de los

*Figura 1.8*



Fuente: es.wikipedia.org – música



procesos de desarrollo educativo, social, económico, político, cultural y ético que requiere el país.

Generando en el estudiante una clara conciencia de su rol social e histórico, permitiendo que se amplíe su visión sobre el desarrollo del mundo clásico – contemporáneo y se estimule su espíritu de liderazgo.

### 1.3.2 OPORTUNIDADES

A través del funcionamiento de este conservatorio se pueden estandarizar el manejo de la música, de acuerdo a las características, gustos, preferencias y necesidades de los estudiantes. Se pronostica que los

músicos que resulten del conservatorio puedan ejercer su profesión como concertistas, en las diferentes áreas de música que se les ofrece.

Además del beneficio que traerá a la región por medio de la generación de empleos directos e indirectos; se desea con este proyecto estimular la vocación cultural y emprendedora de la región, mejorar el nivel de vida y optimizar el don musical que tienen muchas personas.

Figura 1.9



Fuente: es.wikipedia.org – música

## 1.4 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

El Conservatorio se convertirá en la primera y única institución universitaria en Guayaquil, que ofrecerá:

- *Licenciatura en Música Contemporánea*

Se verán los siguientes instrumentos:

Guitarra Eléctrica, Bajo, Batería, Saxofón, Percusiones latinas

- *Licenciatura en Música Clásica*

Se verán los siguientes instrumentos:

Guitarra Acústica, Piano, Violín, Violonchelo, Contrabajo, Flauta Traversa, Oboe, Clarinete, Fagot, Corno, Trompeta, Percusiones de Orquesta.

No será necesaria la especialización en cada tipo de instrumentos, ya que en cada una de las carreras se enseñaran a manejar los instrumentos respectivos. Cada carrera tendrá un Pensum Académico de 8 NIVELES: 2 semestres por año, con una duración de 4 años en total.

### LICENCIATURA EN MUSICA CONTEMPORANEA

Esta carrera estará formada por tres niveles académicos que nuestros estudiantes deberán cumplir, para poder terminar su estudio de tercer nivel en música contemporánea. Y estas son:

### ❖ **Formación Básica**

Dentro de la formación básica, los estudiantes tendrán que adquirir conocimientos acerca de la historia de la música a través de los siglos, conocimientos básicos que todo músico debería tener. Además se incluirán materias como Informática Básica y Aplicada, Producción y Organización de eventos, Prácticas de Dirección Musical, Derechos Humanos y Ética, Expresión Oral y Escrita. Las materias que se encuentran dentro de la Formación Básica tienen un total de 3 créditos por materia.

### ❖ **Formación Profesional**

Dentro del estudio de la Formación Profesional, el promedio de créditos que tiene las materias es de 4 créditos, pues unas materias tienen 2 créditos, otras 3, y el mayor número de créditos es de 4 por materia. Los estudiantes deberán adquirir conocimientos más profundos acerca de la carrera que estudian, el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil busca preparar íntegramente a sus alumnos con los conocimientos que todo músico debe poseer.

Se enfatiza mucho en arraigar los conocimientos de composición musical en el alumno, además todo alumno adquirirá conocimientos básicos y avanzados de cada instrumento que forma parte del estilo de música que se estudia; como el bajo, la batería, la guitarra eléctrica, el Saxofón, Contrabajo, Clarinete, Las percusiones Latinas, también se espera que el alumno complemente todos los conocimientos adquiridos con el estudio de los ritmos de música más conocidos en el estilo Contemporáneo, como lo son el Jazz y el Blues, por lo que recibirán varios niveles de dichos ritmos.

Simultáneamente deberán estudiar tres niveles de inglés para conocimiento general, que todo alumno universitario debe tener.

### ❖ Libre Opción

Dentro de las materias de libre opción el estudiante tendrá que aprobar una única materia de 4 créditos que se llama Historia del Arte. Cabe recalcar que dentro de cada nivel hay un total de 25 créditos, además en su último semestre cada alumno deberá presentar un proyecto de graduación, que será referente a lo que esté estudiando, de manera que cada estudiante aplique todos sus conocimientos adquiridos durante los cuatro años de carrera universitaria.

Se prevé que con todos los conocimientos adquiridos, el estudiante podrá desarrollarse como un compositor Contemporáneo, además de Licenciado en Música Clásica, título con el cual podrá enseñar en cualquier universidad, conservatorio del País.

## LICENCIATURA EN MUSICA CLASICA

Esta carrera estará formada por tres niveles académicos que nuestros estudiantes deberán cumplir, para poder terminar su estudio de tercer nivel en música clásica. Y estas son:

### ❖ Formación Básica

Dentro de la formación básica, los estudiantes tendrán que adquirir conocimientos acerca de la historia de la música a través de los siglos,

conocimientos básicos que todo músico debería tener. Además se incluirán materias como Informática Básica y Aplicada, Producción y Organización de eventos, Prácticas de Dirección Musical, Derechos Humanos y Ética, Expresión Oral y Escrita, como lo mencionábamos en la carrera de Música Contemporánea. Las materias que se encuentran dentro de la Formación Básica tienen un total de 3 créditos por materia.

### ❖ **Formación Profesional**

Dentro del estudio de la Formación Profesional, el promedio de créditos que tiene las materias es de 4 créditos, pues unas materias tienen 2 créditos, otras 3, y el mayor número de créditos es de 4 por materia.

En esta etapa de la carrera se espera que los alumnos logren adquirir todo conocimiento acerca de la Composición acústica, armonía general, Instrumentación, lectura de formas musicales, Análisis musical además de todos los instrumentos clásicos que se les enseñara; como el violín, violonchelo, flauta travesa, Fagot, Trompeta, Oboe, Corno y las Percusiones de Orquesta.

### ❖ **Libre Opción**

Dentro de las materias de libre opción el estudiante tendrá que aprobar tres materias de 5, 4 y 3 créditos respectivamente, dichas materias son Historia del Arte, Música Afroamericana y Música Nacional.

Cabe recalcar que dentro de cada nivel hay un total de 25 créditos, además en su último semestre cada alumno deberá presentar un proyecto de graduación, que será referente a lo que esté estudiando, de manera que cada

estudiante aplique todos sus conocimientos adquiridos durante los cuatro años de carrera universitaria. Se prevé que con todos los conocimientos adquiridos, el estudiante podrá desarrollarse como un compositor clásico, o concertista, además de Licenciado en Música Clásica, título con el cual podrá enseñar en cualquier universidad, conservatorio del País.

### **ACUERDO DE COOPERACION ENTRE BERKLEE COLLEGE OF MUSIC, EL CONSERVATORIO TCHIAKOVSKY Y EL CONSERVATORIO**



### **SUPERIOR DE MUSICA DE GUAYAQUIL.**

El instituto Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú, en unión del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, con el propósito de establecer una alianza estratégica que les permita ofrecer una mejor preparación profesional integral musical a sus estudiantes y profesores, así como para coordinar actividades académicas de mutuo beneficio, convienen en celebrar el presente acuerdo de cooperación:

**ARTÍCULO PRIMERO:** Los estudiantes del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil con título de Licenciado, podrán cursar sus estudios en

Guayaquil como si estuvieran estudiando en Boston y en Moscú al mismo tiempo, ya que recibirán una titulación válida en ambos países.

**ARTICULO SEGUNDO:** Los estudiantes con título de bachiller Técnico en Música podrán optar por el Título de Licenciado en Música en concordancia con el artículo 82 de la Ley de Educación Superior, literal a).

**ARTÍCULO TERCERO:** El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil recomendará a los profesores de Berklee y del Conservatorio de Moscú, para que laboren como coordinadores de las materias durante los periodos de estudio, se acomodará la carga horaria tanto de los profesores de ambos institutos como de los profesores contratados por el Conservatorio de Guayaquil.

**ARTICULO CUARTO:** Los Tecnólogos en Música podrán convalidar, de ser pertinente, las asignaturas aprobadas en su plan de estudios, sujetándose a las disposiciones legales reglamentarias correspondientes.

**ARTICULO QUINTO:** Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú junto con el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil prestarán todas las facilidades, servicios e infraestructura a los estudiantes y profesores, para que puedan preparar o realizar proyectos en el ámbito de su formación académica o profesional.

**ARTICULO SEXTO:** Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú junto con el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil mantendrán una estrecha cooperación para el intercambio de

docentes, programas académicos, investigaciones y publicaciones, talleres, conferencias, seminarios entre otros.

**ARTICULO SEPTIMO:** Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú a pedido del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, asesorara y capacitara al personal del mismo en las aéreas académicas que consideren de su interés.

**ARTICULO OCTAVO:** Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú junto con el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil pondrán a disposición de los estudiantes y profesores de ambas partes del acervo servicio de documentos de sus archivos.

**ARTICULO NOVENO:** Berklee College of Music y el Conservatorio de Música Tchiakovsky de Moscú junto con el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil trabajarán en la elaboración de proyectos de investigación, pedagogía, capacitación, profesionalización entre otros, para lo cual constaran por escrito actas de compromiso y acuerdos específicos.

**VIGENCIA:** El presente acuerdo tendrá una vigencia de 5 años a partir de su suscripción y podrá modificarse o dársele por terminado previa notificación de cualquiera de las partes, con noventa días de anticipación.

**Proyecto de curso Propedéutico del Nivel Tecnológico Superior del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil- Semestre 2013.**

De conformidad al Reglamento del Nivel Superior del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, El curso propedéutico perteneciente se



presenta como un período de nivelación para estudiantes postulantes a ingresar al nivel superior de estudios en música en la Institución.

El nivel propedéutico tiene una duración de 100 días laborables, enmarcados y distribuidos en un semestre. Su modelo es por créditos los cuales se detallan a continuación:

- 4 créditos de lectura musical y teoría de la música
- 2 créditos de apreciación musical
- 2 créditos de la especialidad: Instrumento o composición.

Podrán ingresar al nivel propedéutico todos aquellos estudiantes que:

- Habiéndose presentado a exámenes de ingreso para el nivel propedéutico, no hubiesen alcanzado el puntaje mínimo establecido.
- Todos los estudiantes que contando con su título de bachiller general, no posean el título de bachiller en música pero posean competencias determinadas en el examen de ingreso conforme al Reglamento del NST-CSNM, las mismas que necesiten actualización y nivelación en las capacidades y conocimientos requeridos para el ingreso al nivel Superior.

Para el ingreso al curso propedéutico del nivel Superior, es necesario rendir una audición previa, en el instrumento de especialidad y en lectura musical y teoría de la música, de la cual deberá obtener una certificación de

estar en condiciones de realizar dicho curso. Las inscripciones para el nivel propedéutico, previo las audiciones correspondientes serán entre los días 13 y 14 de abril del 2013 en el departamento de Coordinación General.

Las audiciones para el ingreso al curso propedéutico serán llevadas a cabo los días 16 y 17 de abril del 2013 en horarios dispuestos por las Coordinadores de área del Conservatorio. Una vez publicado y conocidos los resultados, los estudiantes podrán matricularse en el curso propedéutico los días 22, 23 y 24 de abril del 2013 en el departamento de Secretaría General del Conservatorio.

Las clases en el curso propedéutico del nivel Superior darán inicio el lunes 27 de abril del 2013. Para el ingreso al nivel Tecnológico Superior, el estudiante deberá haber aprobado el curso propedéutico con un puntaje mínimo de 07/10.

## **1.5 ALCANCE**

El Conservatorio Superior de Música Clásica y Contemporánea, en la ciudad de Guayaquil busca atraer a todas las personas que ven la música como arte que ayuda a enriquecer su nivel cultural y que quieren hacer de ella una profesión, en un instituto con instalaciones adecuadas, profesores experimentados en el tema, con todos los instrumentos musicales necesarios y en un ambiente de estudio acogedor.

La ventaja del servicio es que trae la posibilidad de obtener títulos de tercer nivel al estudiar música clásica o contemporánea, lo que es nuevo para los guayaquileños porque así ya o tendrían que salir al extranjero a estudiar

música. El objetivo comercial del proyecto, es el poder lograr una alta demanda, cambiando la percepción que se tiene del estudio profesional de la música. De por si se esta asegurando un nivel académico que satisfaga las necesidades de los clientes potenciales.

Sabemos que será una tarea difícil el posicionamiento, pero se espera que con una adecuada estrategia publicitaria y el marketing de boca en boca, y conforme avanzan los estudiantes con la obtención de las licenciaturas en música, vengan detrás de ellos mas estudiantes es decir que aumente la demanda.

## **1.6 OBJETIVO GENERAL**

Formar integralmente profesionales en música con alto nivel académico y artístico capaces de promover acciones individuales y colectivas, que contribuyan al fortalecimiento de los procesos de desarrollo artístico, cultural y estético que requiere el país.

## **1.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ *Seleccionar rigurosamente a los docentes que ofrecerán las clases en el Conservatorio.*

Es decir contar con todas las herramientas necesarias para la formación y el aprendizaje tanto para Música Clásica como Contemporánea.

- ✓ *Contar con las instalaciones necesarias*

La idea es tratar de abarcar todos los instrumentos que tiene cada género musical. Para esto nos ayudaran los profesores nacionales y extranjeros

con los que contara el conservatorio. A esto se le sumará las aulas, las residencias y también un pequeño anfiteatro y estudio de grabación.

✓ *Organizar actuaciones públicas y participar en actividades musicales*

De esta manera los estudiantes se sentirán mas preparados y perderán el pánico escénico. En cierta forma nos permite hacernos conocer y mostrarnos al público como un conservatorio adecuado para hacer de la música una profesión.

✓ *Elaborar un plan de marketing*

Es necesario entrar al mercado con una adecuada publicidad, ya que en la ciudad de Guayaquil lastimosamente el nivel cultural es bajo. Lo cual nos representa un problema porque debemos saber captar la atención de los futuros clientes potenciales, posicionándonos con la idea de que la música es más que un pasatiempo, una profesión.

## **CAPITULO II**

### **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **2.1 ANALISIS INSTITUCIONAL**

Incorporado a la formación académica constituye un aporte ineludible en la instrumentación necesaria para operar con sentido transformador. La comprensión y análisis de los fenómenos organizacionales – institucionales a través de instrumentación teórica – epistemológica y metodológica adecuada significa generar mejores condiciones de aptitud y capacidad para la intervención.

### 2.1.1 MISION

Formar profesionales de excelencia en música con alto nivel académico y artístico, que puedan desenvolverse tanto en música clásica como contemporánea y que sean capaces de contribuir a una cultura musical no desarrollada en nuestro país. Con los mejores docentes tanto extranjeros como nacionales que ayudaran al crecimiento profesional y espiritual de los estudiantes.

### 2.1.2 VISION

Ser el mejor conservatorio de música en la ciudad de Guayaquil y convertirnos en la única entidad que otorgue título de tercer nivel tanto en música clásica como contemporánea, con la presencia de residencias en el campus para los estudiantes de otros países o de otras provincias.

### 2.1.3 LOGO

*Figura 2.1*



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

Figura 2.2



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

Figura 2.3



*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

#### 2.1.4 COLORES

El logotipo presenta el nombre general del conservatorio y el nombre de cada carrera que hay en el conservatorio:

“Conservatorio Superior de Música de Guayaquil”

“Área de Música Clásica Charlie Parker”

“Área de Música Contemporánea Antonio Vivaldi”

La idea es que cada carrera lleve el nombre de personajes que hicieron historia en cada género musical, además se utilizaron colores que permitan plasmar y obtener un diseño equilibrado y agradable. Por ello usamos los siguientes objetos y colores:

- Las líneas de colores: representan al pentagrama, que se utiliza para crear las mejores composiciones. Posee diversos colores ya que la música permite expresar variedad de sentimientos, es una mezcla de sensaciones que te transportan a las personas a lugares diferentes en un momento determinado.
- Dorado: Produce la sensación de prestigio. Significa sabiduría, claridad de ideas y nos ayuda a representar alta calidad.
- Elementos con colores neutros: Dentro de la gama del negro al blanco, plasmados en el logotipo representamos la elegancia y el poder. Como se puede apreciar aparece en color negro el bosquejo del edificio del conservatorio.



### **2.1.5 SLOGAN**

*“Porque la Música se puede Vivir”*

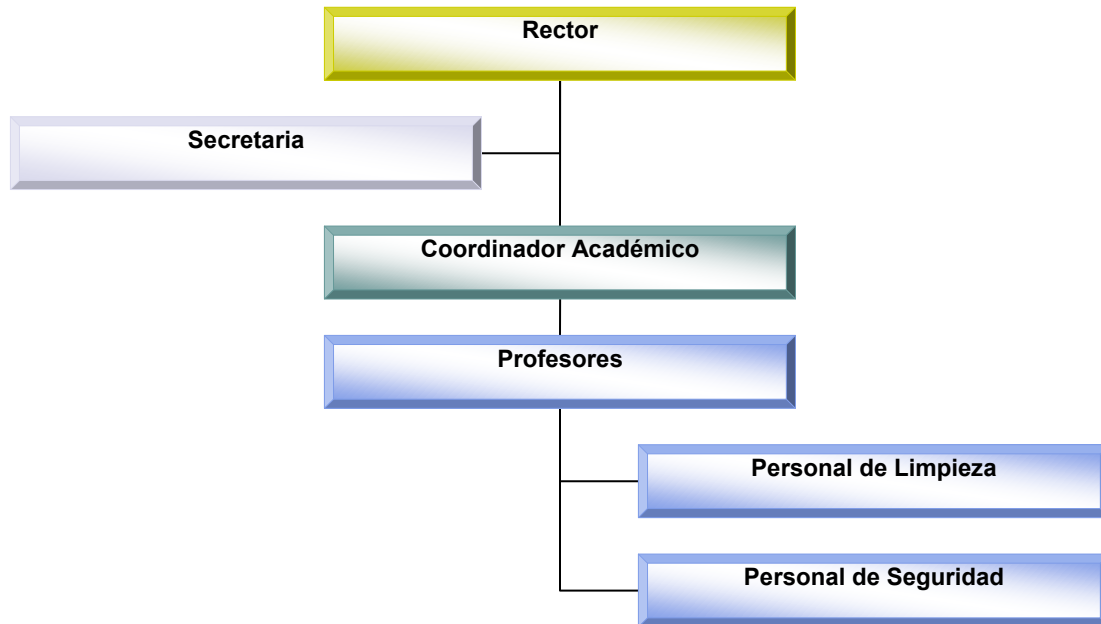
Basándonos en la idea de que mediante la música se pueden expresar diversos sentimientos en un momento determinado.

### **2.1.6 NOMBRE DE LA EMPRESA**

*“Conservatorio Superior de Música de Guayaquil”*

Se trato de buscar un nombre que resuma los objetivos generales y específicos del conservatorio. Además como ya se menciona anteriormente, para cada especialización o carrera se escogió el nombre de personajes destacados en cada género musical.

### 2.1.7 ORGANIGRAMA



### 2.1.8 ESQUEMA DE LA ORGANIZACIÓN

Los puestos estarán distribuidos según nuestro organigrama que se detalló anteriormente:

#### ***RECTOR***

- Dirigir y representar al Conservatorio Superior de Música de Guayaquil.
- Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar las actividades que se llevarán a cabo; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas.

- Velará por la realización de programas y el cumplimiento de los reglamentos impuestos en el conservatorio.

**Perfil:**

- ✓ Estudios musicales en un Conservatorio Superior, donde haya obtenido el título de Bachiller Técnico Instrumental en cualquier instrumento musical. Paralelamente que haya tomado clases de Técnica y Repertorio.
- ✓ Estudiado en Pedagogía Instrumental de la Música.
- ✓ Que posea una gran carrera artística, es decir que haya realizado conciertos, que posea premios obtenidos ya sea durante el estudio de su carrera profesional o como concertistas o participante de algún concurso musical nacional o extranjero.
- ✓ Es necesario que dentro de su carrera profesional se encuentre la creación de obras musicales.
- ✓ Experiencia como miembro de alguna orquesta nacional o extranjera de prestigio.
- ✓ Que tenga experiencia como Coordinador General de festivales musicales.
- ✓ Experiencia en la creación de talleres musicales con la ayuda de profesionales nacionales o extranjeros.

- ✓ Experiencia en docencia y como intérprete de instrumentos musicales.
- ✓ Experiencia como Catedrático y Jefe del Área de Instrumentos musicales, ya sea en un conservatorio nacional o extranjero.
- ✓ Nombramiento por el Ministerio de Educación del Ecuador para integrar la Comisión de Reestructuración del Conservatorio Nacional de Música, en calidad de coordinador académico.

### **SECRETARIA**

- Se encargará de llevar todas las gestiones que el Rector y el Coordinador General realicen, por temas de planificación, registros y demás temas implicados en el funcionamiento del conservatorio.
- Hará las funciones de una recepcionista, se encargará de recibir por primera vez a los estudiantes, podrá darle prioridad a los asuntos que pueda resolver por ella misma, de otro modo deberá darle paso a los casos más importantes al Coordinador Académico.

### **COORDINADOR ACADÉMICO**

Aquellos que ocupen este cargo; serán los profesores extranjeros, traídos de Berklee y de Moscú y realizarán lo siguiente:

- Dictarán capacitaciones a los profesores nacionales en la forma de llevar cada instrumento, libros y materiales didácticos para llevar la materia.

- Enseñarán técnicas de educación en música, y reforzarán los conocimientos que cada profesor deberá tener.
- Controlara las clases prácticas.
- Se encargará de capacitar a los demás profesores en el modo de llevar las clases prácticas.
- Llevará toda la parte administrativa del conservatorio.
- Será el encargado de realizar los flujos de caja de cada término académico, y de esta forma poder determinar la rentabilidad del conservatorio.
- Se encargará de revisar por los pasillos del conservatorio que los alumnos no se encuentren fuera de clase, o que estén utilizando algún instrumento que sea propiedad del conservatorio y no haya sido prestado debidamente con su credencial.
- Vigilará que el personal de limpieza mantenga siempre adecuado el ambiente para los alumnos.

**Perfil:**

- ✓ Tecnólogo Musical, con especialidad en instrumentos musicales.
- ✓ Graduado en conservatorio reconocido por su nivel académico.

✓ Licenciado en artes, especialidad Composición Musical.

✓ Máster en Pedagogía Musical.

## ***PROFESORES***

Se encargarán de llevar las clases teorías y prácticas con los alumnos, serán capacitados por lo Coordinadores Académicos. Deberán ofrecer:

- Clases de calidad en su especialidad, tanto individuales como colectivas.
- Si es posible, clases en mas de una asignatura, (por ejemplo violin y grupo instrumental, piano y formación complementaria).
- Enseñanza para adolescentes y adultos que conjugue la motivación con un rendimiento satisfactorio.
- Orientación, para los alumnos que demuestren especial talento y vocación, hacia las enseñanzas profesionales y preparación de las pruebas de acceso a las mismas.
- Un acercamiento a la música que favorezca el desarrollo y el enriquecimiento personal.
- Una disposición personas ilusionada y generosa para la actuación en conciertos de profesores, profesores y alumnos, y otras actividades fuera del horario lectivo.

- Una comunicación fluida con los alumnos y con sus padres.
- Una autoexigencia constante y un interés en la propia formación como músico y docente.
- Su colaboración con el rector del conservatorio, aceptado las normas que regulen su funcionamiento.

***Contratación:***

- 1) El personal docente deberá estar, al menos, en posesión de la titulación correspondiente al Grado Medio de Música.
- 2) En caso de no existir titulación específica de su especialidad, deberá contar con una acreditación de la cualificación necesaria por parte del Ministerio de Educación.
- 3) La contratación del personal docente podrá realizarse a tiempo completo, a tiempo parcial o en cualquiera de las modalidades previstas por la normativa vigente. En todo caso, es importante garantizar una proporción suficiente de profesorado a tiempo completo para asegurar un funcionamiento correcto de los órganos de coordinación y docentes.
- 4) La enseñanza de los ámbitos de formación musical complementaria y actividades de conjunto podrán estar a cargo de los profesores cuya titulación específica se refiera a una especialidad instrumental.

## **PERSONAL DE LIMPIEZA**

- Se encargarán de la limpieza los pasillos, baños, oficinas, salones del conservatorio y de las residencias.

## **SEGURIDAD**

- Su prioridad será velar por la seguridad del conservatorio, de modo que no se vea en peligro por asaltantes, y delincuentes que atenten a la seguridad del conservatorio y de los que están en él.

### **2.1.9 FODA DEL PROYECTO**

Consiste en estudiar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto, tanto las existentes como las potenciales. Las fortalezas son las capacidades de la empresa y su posición relativa en el mercado, y se basarán en las ventajas comparativas que el proyecto posea respecto a su competencia. Las debilidades representan las limitaciones de la empresa, tanto en sí misma como en su posición en el mercado y estas suelen estar en las fortalezas de las competencias. Las oportunidades suponen ocasiones del entorno que la empresa debe aprovechar. Las amenazas son las fuerzas procedentes del entorno, la competencia o el mercado, que pueden generar dificultades para la realización del proyecto.

A continuación el detalle del FODA:



## **FORTALEZAS**

- ❖ Primer Conservatorio Superior de Música: somos los primeros en el mercado guayaquileño en brindar títulos de tercer nivel en música contemporánea y música clásica.
- ❖ Residencias: somos el único conservatorio en brindar un servicio adicional de residencias, para los cuales pueden aplicar no sólo los estudiantes de provincias sino también los guayaquileños y los extranjeros que residen en el país.
- ❖ Títulos Certificados: se brindará títulos con reconocimiento internacional, ya que por medio de convenios con Berklee College of Music de Boston, Massachusetts y el Conservatorio de Música Clásica Tchaikovsky de Moscú, los alumnos obtendrán sus títulos como si estuvieran estudiando en dichos conservatorios.
- ❖ Facilidad de Pago: para aquellos estudiantes que no se encuentren en posibilidad económica de solventar su carrera, podrán ayudarse mediante un crédito de becas con el IECE.

## **OPORTUNIDADES**

- ❖ Festivales Musicales: se realizarán concursos y festivales en los cuales nuestros alumnos deleitarán a un grupo de músicos seleccionados de entre los mejores del País, los cuales los calificarán, y perfeccionarán cada detalle del manejo del Instrumento.

- ❖ Además el alumno tendrá la oportunidad de hacerse conocer y aspirar a ser reconocido por algún buen músico y adquirir experiencia en los espectáculos.
- ❖ Capacidad de seleccionar a los alumnos de nuestro conservatorio de entre un gran número de aspirantes de múltiples escuelas y conservatorios.

### **DEBILIDADES**

- ❖ Solistas o Concertistas: solo se brindará planes de estudio para músicos solistas y concertistas en cada tipo de música que estudien.
- ❖ Larga duración de las carreras: nuestras carreras tendrán una duración de 2 semestres por año, 4 años en total, de acuerdo a cada especialidad.
- ❖ El nivel cultural de los guayaquileños no se asemeja en nada al nivel cultural que hay en Europa donde se encuentran las grandes escuelas de música, por tal motivo es necesario invertir en una adecuada estrategia de marketing que permita posicionarnos en la mente del consumidor y cumplir con la misión y visión del conservatorio.

### **AMENAZAS**

- ❖ Conservatorios de Música en todo el País; por ejemplo, El Conservatorio Nacional de Música, forman parte de nuestras amenazas directas, así también se tienen amenazas indirectas como: La Universidad de San Francisco de Quito, La Católica, La UESS.

- ❖ Conservatorios de Música en el extranjero, por ejemplo, El Real Conservatorio de Música de Canadá, Conservatorio National Supérieur de Musique et de Danse de París (CNSMDP), La Royal Academy of Music de Londres, entre otros.
  
- ❖ La demanda del conservatorio: puede que la población ecuatoriana no se encuentre muy llamada a tomar la música como su carrera profesional, por lo que esperamos que la demanda de nuestro proyecto sea pequeña, sin embargo podría no suceder utilizando un adecuado plan estratégico.

#### **2.1.10 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA**

##### **Actividad**

Conservatorio dedicado a la enseñanza teórica y práctica del arte de la música clásica y contemporánea, dirigida para toda la población ecuatoriana y extranjera que resida en el país, con la finalidad de romper los paradigmas impuestos por la sociedad acerca de la carrera de un músico, acrecentando la cultura musical en la población ecuatoriana y de esta forma llegar a ser reconocida por el resto del mundo como uno de los mejores países con cultura musical.

##### **Ubicación**

“Conservatorio Superior de Música de Guayaquil” estará ubicado en la Ciudad de Guayaquil.

### **Cantidad de Trabajadores**

El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil contará con un personal docente de 8 trabajadores y a medida que crezca la demanda de estudiantes crecerá la demanda del personal docente; a continuación un detalle:

*Tabla 2.1*

<b>Cargo</b>	<b>Número</b>
Rector	1
Coordinador Académico	1
Secretaria	1
Profesores	3
Personal de Limpieza	1
Seguridad	1

*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

### **Valores Institucionales**

Somos una Institución especializada en desarrollo y motivación de aptitudes y valores musicales, por medio del cual se pueden expresar toda clase de sentimientos y gustos definidos por cada persona. Nuestros valores son:

✓ **Confiabilidad**

El personal docente posee una amplia experiencia en el campo de la música, brindando soluciones a los problemas, miedos o dudas más complejos que enfrentan los futuros músicos.

✓ **Calidad**

Superando las expectativas de todo aspirante en no solo obtener un título que sirva en el mercado ecuatoriano, sino un título certificado válido a nivel mundial.

✓ **Orden**

Contamos con los mejores y últimos instrumentos musicales, con los cuales los alumnos podrán poner en práctica los conocimientos adquiridos.

✓ **Eficiencia**

Para el desempeño de todos los planes impuestos durante cada término académico, y de esta forma poder brindar siempre el mejor servicio al mercado.

## **2.2. INVESTIGACION DE MERCADO**

### **2.2.1 PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION**

En este capítulo se trata de diseñar e implementar una adecuada investigación de mercado que facilite la identificación de las preferencias del consumidor objetivo, lo cual permitirá formarse una idea clara del nivel de salida que tendrá el servicio en el mercado.

Identificadas dichas características, el estudio de mercado ayudará con las herramientas necesarias y suficientes al momento de estimar la demanda, así como la participación de mercado. Datos importantes que permiten la construcción del flujo de caja proyectado para evaluar la factibilidad económica del proyecto y cuyo análisis permitirá delinear estrategias de comercialización para posicionar el servicio en la mente del consumidor.

### **2.2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Pese a que hemos mencionado una y otras vez el objetivo de la creación del Conservatorio Superior de Música Clásica y Contemporánea, en la ciudad de Guayaquil, es necesario determinar la existencia de un nicho de mercado para él mismo, es decir demostrar si hay o no un grupo de personas dispuestas a hacer de la música una profesión.

### **2.2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO**

#### **2.2.3.1. OBJETIVOS GENERALES**

- Determinar la existencia de un nicho de mercado para este conservatorio en la ciudad de Guayaquil.
- Identificar las actuales oportunidades de mercado para la oferta del conservatorio.

#### **2.2.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Determinar las principales características de los clientes potenciales.

- Establecer el grado de conocimiento de la música clásica y contemporánea por parte del cliente objetivo.
- Determinar el nivel de aceptación del conservatorio.
- Conocer la percepción del cliente con respecto al servicio y a los precios respectivos.

## 2.2.4. PLAN DE MUESTREO

### 2.2.4.1. DEFINICION DE LA POBLACION OBJETIVO

La población que se ha considerado para la realización del presente estudio de mercado se concentra en una de las principales ciudades del Ecuador: Guayaquil y cuenta con la mayor concentración de habitantes.

En base al último censo realizado por el INEC en el año 2010 se determino que la población en Guayaquil en ese año fue:

	<b>Año 2010</b>
<b>Guayaquil</b>	2.350.915

*Tabla 2.2*  
*Tamaño de la Población - INEC*

Tomando en cuenta la tasa de crecimiento anual de la población:

	<b>Año 2011</b>
<b>TCA Guayaquil</b>	1,58%

*Tabla 2.3*  
*Tamaño de la Población - INEC*

Se puede proyectar que el número de habitantes para el año en curso (2012) es:

	<b>Año 2012</b>
<b>TCA Guayaquil</b>	2.623.580

*Tabla 2.4*  
*Tamaño de la Población - INEC*

Basándose en el artículo 351 de la Constitución de la República, señala que: “El sistema de educación superior se regirá por los principios de autonomía responsable, gobierno, igualdad de oportunidades, calidad, pertinencia, integralidad, autodeterminación para la producción del pensamiento y conocimiento, en el marco del diálogo de saberes, pensamiento universal y producción científica tecnológica global” . Por tanto, la población objetivo será toda la población de Guayaquil.

Como se puede apreciar los elementos de la población sobre la cual se va a determinar el tamaño de la muestra ascienden a 2'623.580 individuos. El dato estadístico indica que de 13 a 20 años representan el 14,86%; de 21 a 40 años son 34,35%, es decir que la población objetivo será de 901.200 individuos. Es así que un segmento representativo de la población de interés será encuestado en zonas y lugares estratégicos de Guayaquil, para ser más precisos: los conservatorios de Guayaquil.



#### 2.2.4.2. DEFINICION DE LA MUESTRA

Con el fin de establecer el número de encuestas a realizar, se ha decidido trabajar con un nivel de confianza del 95%, y un grado de significancia del 5%.

Se utilizará la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra, para el caso de una población infinita:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Donde:

$n$ : Tamaño de la muestra

$z$ : Porcentaje de datos que se alcanza dado un porcentaje de confianza del 95%

$p$ : Probabilidad de éxito, en este caso “p” representa la probabilidad que el Conservatorio Superior de Música en Guayaquil tenga gran aceptación por parte del cliente meta.

$q : (1 - p)$ : Probabilidad de fracaso

$e^2$ : Máximo error permisible

El valor “Z” asociado a un nivel de confianza del 95% es de 1,96. Al no contar con información previa, es prudente suponer que la probabilidad que los clientes potenciales accedan a los servicios que brinda la Institución de Música

y sea del 50%, mientras que la probabilidad de fracaso “q” será 50%. El margen de error máximo permisible es del 5%.

$$Z= 1,96$$

$$e^2= 0,05$$

$$p= 0,50$$

$$q= 0,50$$

$$n= \frac{1,96^2 \times 0,50 \times 0,50}{0,05}$$

$$n= 384,16$$

$$n \cong 400$$

Se concluye, por tanto que se deben de realizar 400 encuestas en la ciudad de Guayaquil, garantizando que los resultados obtenidos sean representativos de la población.

## **2.2.5 PRESENTACION DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

### **2.2.5.1 INTERPRETACION DE RESULTADOS**

Se realizaron un total de 400 encuestas y los lugares escogidos para llevarlas acabo fueron:

- ✓ Conservatorio Nacional de Música Antonio Neumane, ubicado en Hurtado 506 y Esmeraldas.

- ✓ Conservatorio Superior de Música Rimsky-Korsakov, ubicado en Urdesa Central Cedros #107.
- ✓ Conservatorio Manzano, ubicado en las calles Hurtado 901 y Tungurahua.
- ✓ Conservatorio Niccolo Paganini, ubicado en la La Garzota 1.
- ✓ Conservatorio de Música y arte Segei Rachmaninov, ubicado en la Cdla. Entre Ríos.
- ✓ Conservatorio Particular de Música Federico Chopin, ubicado en Hurtado # 901 - A y Carchi.

**Preámbulo:** Ha considerado hacer de la música su profesión.

Sí \_\_\_ No \_\_\_

*Tabla 2.5  
Fuente: IBM SPSS*

<b>¿Ha considerado hacer de la música su profesión?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	305	76,3	76,3	76,3
	No	95	23,8	23,8	100,0
	Total	400	100,0	100,0	

*Preambulo – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear: V. Domínguez. A. Solís*

Grafico 2.1



*Preambulo – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

Del total de personas encuestadas en los diferentes conservatorios, el 76% afirma haber considerado hacer de la música su profesión, frente a un 24% que sostiene no haber considerado dicha opción.

Para apreciar de mejor manera, las edades promedios de las personas que asistan al conservatorio, se dividió el análisis de los resultados por intervalo de edades como se explica a continuación:

**Edad:** 16-22 años

**Género**

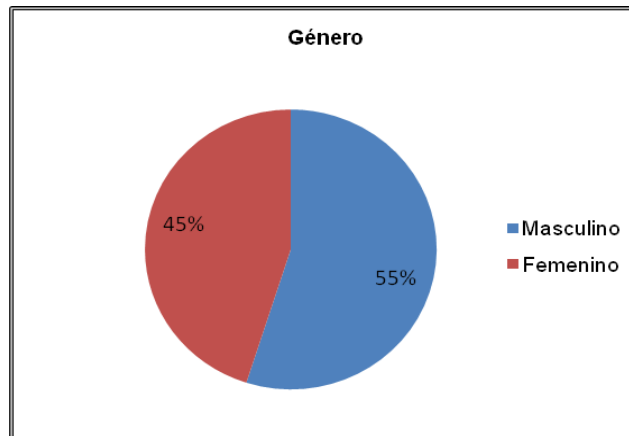
Femenino \_\_\_\_ Masculino \_\_\_\_

Tabla 2.6  
Fuente: IBM SPSS

Género					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Femenino	96	45,1	45,1	45,1
	Masculino	117	54,9	54,9	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

Preambulo – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.2



Preambulo – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Según la encuesta realizada en los diferentes conservatorios de Guayaquil, el 45% de los encuestados y cuyas edades fluctúan entre los 16-22 años son del género femenino y el 55% del género masculino. Esto significa que gran parte de la aceptación del conservatorio recae en la población masculina de esta ciudad.

**Pregunta 1:** ¿Reside actualmente en Guayaquil?

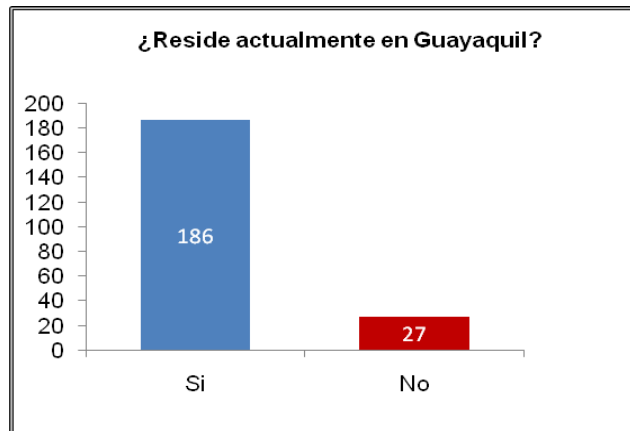
Sí \_\_\_ No \_\_\_

Tabla 2.7  
Fuente: IBM SPSS

¿Reside actualmente en Guayaquil?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	186	87,3	87,3	87,3
	No	27	12,7	12,7	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

Pregunta 1 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.3



Pregunta 1 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

De la población cuyas edades fluctúan entre los 16-22 años, 186 de ellos afirman que residen actualmente en Guayaquil, mientras que 27 de ellos afirman no residir en la ciudad. Los 186 encuestados representan el 87% de la muestra total y los 27 restantes corresponden al 13% de la muestra total.

**Pregunta 2:** ¿Conoce alguna institución que otorgue títulos en música clásica o música contemporánea?

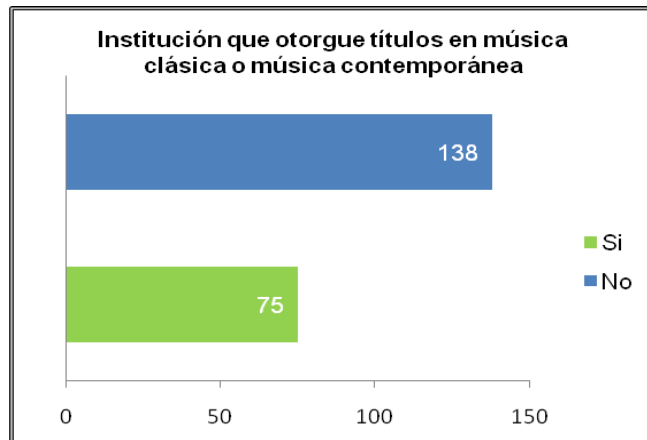
Sí \_\_\_ No\_\_\_

Tabla 2.8  
Fuente: IBM SPSS

¿Conoce alguna institución que otorgue títulos en música clásica o música contemporánea?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	75	35,2	35,2	35,2
	No	138	64,8	64,8	100,0
Total		213	100,0	100,0	

Pregunta 2 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.4



Pregunta 2 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

El 65% de los encuestados dice no conocer alguna institución que otorgue música clásica o música contemporánea, frente un 35% que afirma si conocer a instituciones que otorguen títulos. Esto se debe a la falta de información que tiene la población guayaquileña sobre estas instituciones y también la falta de un adecuado plan de marketing para cada institución.

**Pregunta 3:** ¿Cree necesaria la existencia de un Conservatorio Superior de Música en la ciudad de Guayaquil que brinde títulos de tercer nivel?

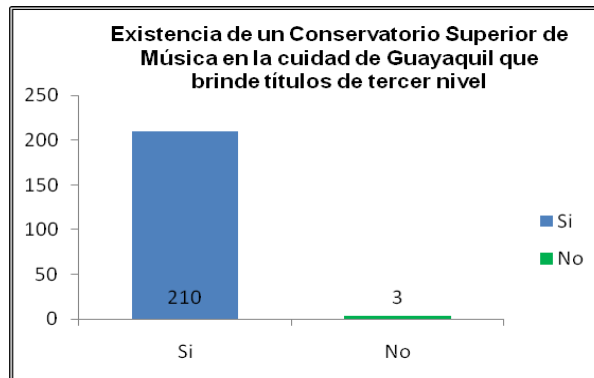
Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Tabla 2.9  
Fuente: IBM SPSS

¿Cree necesaria la existencia de un Instituto Superior de Música en la ciudad de Guayaquil que brinde títulos de tercer nivel?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	210	98,6	98,6	98,6
	No	3	1,4	1,4	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

Pregunta 3 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.5



Pregunta 3 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Se concluye que el 99% de los encuestados afirma que si sería necesario un conservatorio superior en la ciudad de Guayaquil, pero así mismo el 1% sostiene que no sería necesaria la existencia de un conservatorio, de nuevo se puede apreciar la falta de información acerca de la música y aquella idea que solo sirve como pasa tiempo mas no como una carrera.

**Pregunta 4:** ¿Qué clase de profesores desearía que implantaran las clases?

Nacionales \_\_\_\_ Extranjeros \_\_\_\_ Ambos \_\_\_\_

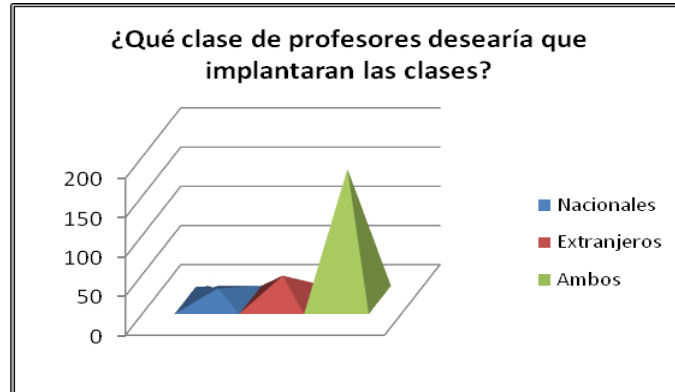


Tabla 2.10  
Fuente: IBM SPSS

¿Qué clase de profesores desearía que implantaran las clases?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nacionales	15	7,0	7,0	7,0
	Extranjeros	31	14,6	14,6	21,6
	Ambos	167	78,4	78,4	100,0
Total		213	100,0	100,0	

Pregunta 4 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.6



Pregunta 4 – Encuesta - Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Notamos que el 7% de las personas desean que el conservatorio cuente tanto con profesores nacionales. El 15% considera que mejor serian los profesores extranjeros. Mientras que el 78% considera adecuada la presencia de profesores nacionales y extranjeros. Así se evitaran problemas tanto con el nivel técnico como práctico de las clases musicales.

**Pregunta 5:** ¿Qué tipo de modalidad usted preferiría al momento de asistir a las clases teóricas de dicho conservatorio?

Presenciales \_\_\_\_

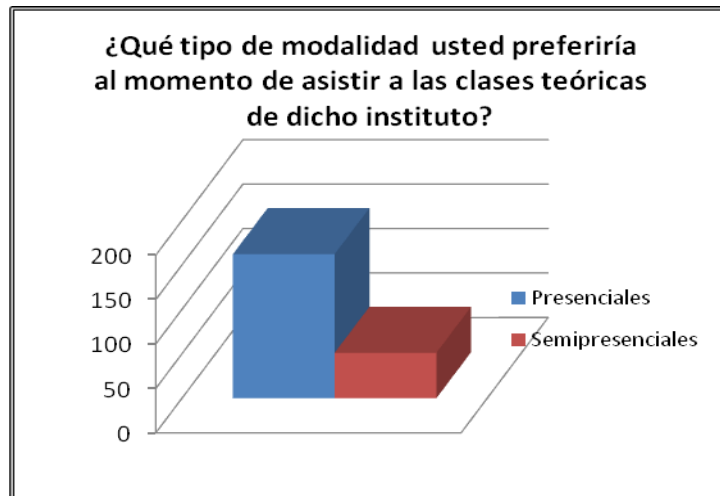
Semipresenciales \_\_\_\_

Tabla 2.11  
Fuente: IBM SPSS

¿Qué tipo de modalidad usted preferiría al momento de asistir a las clases teóricas de dicho instituto?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Presenciales	162	76,1	76,1	76,1
	Semipresenciales	51	23,9	23,9	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

Pregunta 5 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

Gráfico 2.7



Pregunta 5 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

El 76% de los encuestados afirma querer clases presenciales, frente a un 24% que prefiere las clases semipresenciales. Estas variaciones nos permiten detectar cuales son las preferencias de los posibles estudiantes del conservatorio al momento de asistir a clases.

**Pregunta 6:** ¿Le gustaría que este conservatorio cuente con residencias para sus estudiantes?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

*Tabla 2.12*  
*Fuente: IBM SPSS*

¿Le gustaría que este instituto cuente con residencias para sus estudiantes?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	155	72,8	72,8	72,8
	No	58	27,2	27,2	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

*Pregunta 6 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

*Gráfico 2.8*



*Pregunta 6 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

El 73% de los encuestados contestaron que si a la existencia de residencias en el conservatorio, frente un 27% que dijo no. Recordamos que el acceso a las residencias estudiantiles no es obligatorio, el objetivo es brindar comodidad y seguridad para aquellas personas que no residan en la ciudad de Guayaquil.

**Pregunta 7:** ¿Le gustaría que este conservatorio cuente con su propia disquera?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

*Tabla 2.13  
Fuente: IBM SPSS*

¿Le gustaría que este instituto cuente con su propia disquera?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	195	91,5	91,5	91,5
	No	18	8,5	8,5	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

*Pregunta 7 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

*Gráfico 2.9*



*Pregunta 7 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

El 92% de los encuestados si desean la presencia de una disquera en el conservatorio y el 8% no lo considera necesario. Esta es una variante que permite darle valor agregado al conservatorio ya que sería el primero en tener una disquera a disposición de sus estudiantes.

**Pregunta 8:** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por semestre en dicho conservatorio?

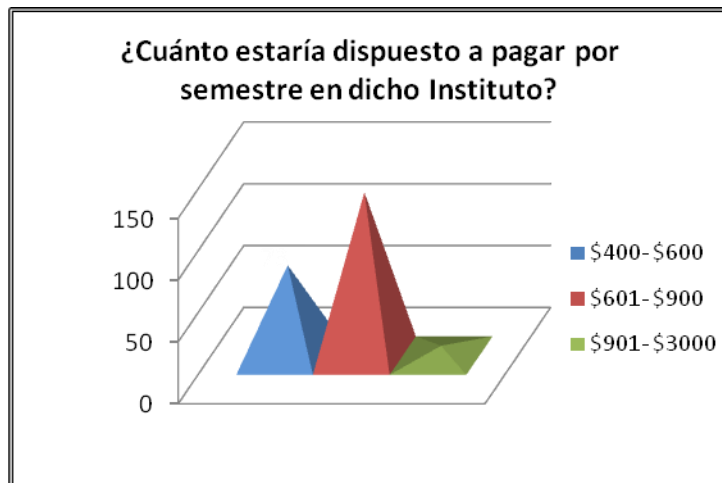
\$400- \$600 \_\_\_\_ \$601- \$900 \_\_\_\_ \$901- \$3000 \_\_\_\_

*Tabla 2.14*  
*Fuente: IBM SPSS*

¿Qué clase de profesores desearía que implantaran las clases?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$400-\$600	73	34,3	34,3	34,3
	\$601-\$900	132	62,0	62,0	96,2
	\$901-\$3000	8	3,8	3,8	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

*Pregunta 8 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

*Gráfico 2.10*



*Pregunta 8 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

Vemos que alrededor del 34% de las personas encuestadas acceden a pagar semestre un valor que oscile entre los \$400-\$600. El 62% prefiere un

costo de \$601-\$900 por semestre. Finalmente el 4% de los encuestados prefiere pagar por semestre un valor que oscile entre los \$901-\$3000.

**Pregunta 9:** ¿Le gustaría la idea de la autofinanciación de su carrera con un Crédito del IECE?

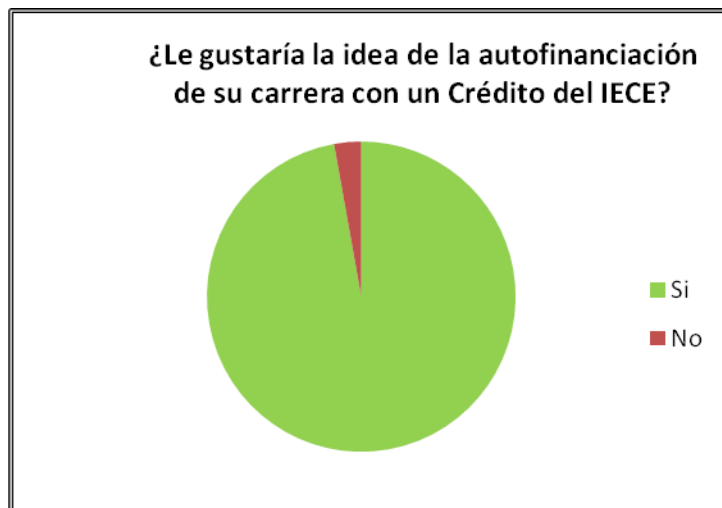
Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

*Tabla 2.15*  
*Fuente: IBM SPSS*

¿Le gustaría la idea de la autofinanciación de su carrera con un Crédito del IECE?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	207	97,2	97,2	97,2
	No	6	2,8	2,8	100,0
	Total	213	100,0	100,0	

*Pregunta 9 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

*Gráfico 2.11*



*Pregunta 9 – Encuesta*  
*Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

Notamos que el 97% de las personas encuestadas les gustaria contar con la autofinanciacion del IECE. El 3% no lo considera necesario. Se decidio realizar esta pregunta, porque muchas veces los estudiantes no cuentan con los recursos necesarios para financiar sus estudios, el conservatorio ofrecera la opcion de solicitar un prestamo al IECE y asi financiar las carreras de estudios.

**Pregunta 10:** Para usted que es lo más importante en una institución educativa. Ordene del 1 al 7, siendo el 1 el más importante.

*Tabla 2.16  
Fuente: IBM SPSS*

<b>¿Qué clase de profesores desearía que implantaran las clases?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Calidad	1090	18,3	18,3	18,3
	Ambiente	869	14,6	14,6	32,9
	Programas	744	12,5	12,5	45,4
	Comodidad	1003	16,9	16,9	62,3
	Seguridad	697	11,7	11,7	74,0
	Instalaciones	537	9,0	9,0	83,0
	Precio	1011	17,0	17,0	100,0
	Total	5951	100,0	100,0	

*Pregunta 10 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

El 18% de las personas encuestadas sostienen que lo mas importante en una institucion es la calidad, el 15% piensa que el ambiente es un factor importante en una institución. El 12,5% los programas; el 16,9% la comodidad que brinda una isntitucion a sus estudiantes; el 11,7% la seguridad; el 9% las instalaciones y finalmente el 17% el precio.

Gráfico 2.12



*Pregunta 10 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*

**Pregunta 11:** Indique cuál es su ingreso promedio familiar.

\$400- \$700 \_\_\_      \$701- \$1000 \_\_\_      \$1001- \$3000 \_\_\_  
\$3001 en adelante \_\_\_

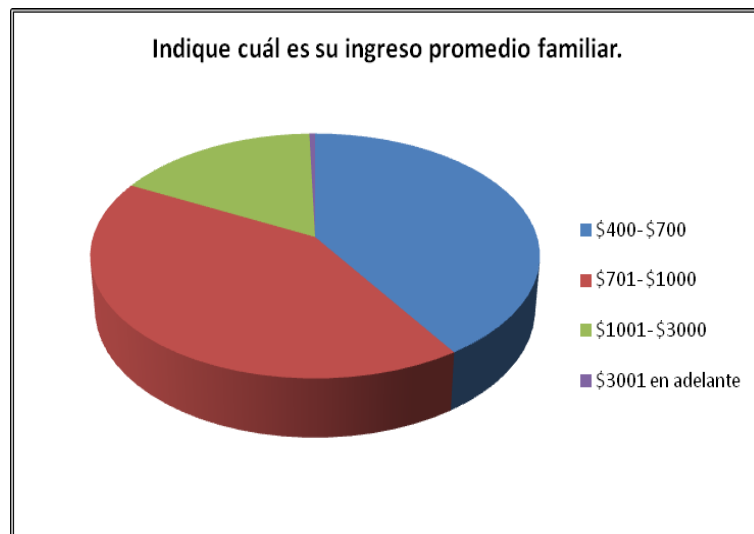
*Tabla 2.17  
Fuente: IBM SPSS*

<b>Indique cuál es su ingreso promedio familiar.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$400-\$700	87	40,8	40,8	40,8
	\$701-\$1000	89	41,8	41,8	82,6
	\$1001-\$3000	36	16,9	16,9	99,5
	\$3001 en adelante	1	0,5	0,5	100,0
	<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Pregunta 11 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís*



Gráfico 2.13



Pregunta 11 – Encuesta  
Elaborado por: M. Alvear; V. Domínguez, A. Solís

El 42% de las personas encuestadas asegura que su ingreso promedio mensual oscila entre los \$701-\$1000; por otra parte, el 41% de los individuos de la muestra sostiene que su ingreso promedio mensual es de \$400-\$700. Mientras que el 17% dice que si ingresos promedio mensual es de \$1001-\$3000. Estos rangos permiten orientarnos para establecer los precios de las carreras por semestres.

### 2.2.5.2 CONCLUSIONES

De la investigación de mercado expuesta en el punto anterior permite determinar lo siguiente:

- ✓ De una muestra de 400 personas encuestadas en los distintos conservatorios de la ciudad de Guayaquil, logramos determinar que la

edad promedio de las personas que desean hacer de la música su profesión oscila entre 16-22 años.

- ✓ En la muestra escogida, el 78% de las personas encuestadas prefiere que las clases prácticas como teóricas sean impartidas por profesores extranjeros y nacionales. Las instalaciones son una de las principales características que determinan la aceptación de un instituto educativo, he ahí la razón del porque el 92% de los encuestados concuerdan con la necesidad de una disquera en el conservatorio y el 73% esta de acuerdo con las residencias para los estudiantes.
  
- ✓ En referencia, a la disponibilidad de pago, alrededor del 62% sostuvo que esta dirían dispuestos a pagar por semestres un valor que oscile entre los \$701-\$1000. Nótese que este resultado reafirma el supuesto de que las personas prefieren la calidad ante todo y por ello están dispuestos a pagar sin importar el valor. Además de que es una de las principales características a analizarse antes de confiar su futuro en una institución educativa.

## **2.3 PLAN DE MARKETING**

### **2.3.1 ANTECEDENTES**

El plan de marketing es la base global a partir de la cual se desencadenan y desarrollan los distintos planes funcionales y operativos de la empresa. Tiene precisamente el objetivo de ser el pensamiento de la empresa a partir de sus clientes actuales y potenciales.

Es un plan que consiste en:

- ✓ Un documento formal de trabajo.
- ✓ Definir un escenario del negocio.
- ✓ Numerar un conjunto de acciones de marketing concretas y específicas.
- ✓ Todas ellas dirigidas sinérgicamente hacia un objetivo general común.
- ✓ Cada una de ellas dirigida hacia un objetivo específico y alcanzable.

Es posible hablar del plan de marketing de la empresa en su conjunto o del plan de marketing para una determinada unidad de negocios. De igual modo, existen planes de marketing enfocados en una línea completa de productos, o por el contrario, para un producto específico, o un mercado en particular.

Como cualquier otro instrumento de gestión que tiene que ser utilizado por distintas personas para producir acciones concretas, el plan de marketing debe cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ Sencillez: debe poder ser rápidamente comprendido tanto por la alta gerencia que debe evaluarlo, como por los distintos operadores, ya sean jefes de producto, de marca o de departamento. Así mismo, y más allá de lo ya dicho acerca de su facilidad para ser entendido, el plan de marketing debe tener -igual que toda teoría científica y toda estrategia- la simplicidad como un valor.

- ✓ Claridad: debe ser suficientemente preciso y detallado para evitar confusiones o errores de interpretación tanto en su análisis como en su ejecución y control posterior.
- ✓ Practicidad: el plan debe ser, por sobre todas las cosas, ejecutable. No debe ser un sueño y debe privilegiar la viabilidad práctica sobre la optimización teórica. Debe ser absolutamente pragmático, aun a riesgo de parecer obvio, ya que su peor destino es convertirse en un adorno más de la biblioteca del gerente de marketing.
- ✓ Integralidad: debe abarcar todas las variables del marketing mix que resulten relevantes. En un plan de marketing, al igual que en todo sistema complejo altamente interrelacionado, la cadena se rompe por su eslabón más débil.
- ✓ Flexibilidad: debe ser adaptable a una realidad de cambio permanente, tanto hacia adentro como hacia afuera de la organización. En un escenario caracterizado por constantes cambios en las preferencias de los consumidores, fuertes transformaciones en los canales de comercialización, la aparición de nuevos ingresantes en todos los mercados y la cada vez más rápida respuesta de los competidores, un plan de marketing sólo tiene sentido si es capaz de convertirse en un plan viviente.

### **2.3.2 CICLO DE VIDA**

Como ya es conocimiento de todos, el ciclo de vida de un producto esta formado por cinco etapas, que son: investigación y desarrollo, introducción,

crecimiento, madurez y declinación. El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil se encuentra en la etapa de *“Investigación y Desarrollo del producto”* porque aun no ha sido lanzado al mercado, en este periodo no se registran ventas y los costos de inversión son los mas altos durante el inicio del proyecto.

El Conservatorio Superior de Guayaquil llegará a toda la población sin excepción alguna, ya que se cuenta con un convenio con el IECE para autofinanciar las carreras. El Conservatorio Superior de Guayaquil, deberá incurrir en gastos de marketing para defender e innovar sus servicios de la poca competencia y evitar que las utilidades sean negativas, si logra pasar el periodo de *“Madurez”*.

Se espera que luego de la introducción el servicio goce de la aceptación del público para que consecuentemente tenga su respectivo crecimiento y llegue a la etapa de madurez esperada; para que luego empiece la etapa de declive.

### **2.3.3 OBJETIVOS DE PLAN DE MARKETING**

#### **2.3.3.1 OBJETIVOS FINANCIEROS**

- Obtener utilidades rentables.
  
- Recuperar el monto de inversión inicial que se dará para la creación del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil.
  
- Obtener flujos de cajas positivos.

### 2.3.3.2 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA

- Posicionar al Conservatorio Superior de Música de Guayaquil en la mente del consumidor como el mejor y único lugar para estudiar música clásica y contemporánea en la ciudad de Guayaquil.
- Mantener ventaja competitiva sobre los demás conservatorios, especialmente en aquellos en lo que si se puede obtener un título de tercer nivel en música clásica y demás instrumentos musicales.
- Ubicar el sitio del establecimiento, que permita la adecuada infraestructura del conservatorio y que además este al alcance de los futuros estudiantes.
- Ejecutar publicidad directa hacia el consumidor.

### 2.3.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

#### 2.3.4.1. MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

	FUERTE	DEBIL
ALTA	ESTRELLAS  	INTERROGANTE  

BAJA	 <p data-bbox="602 537 841 569">VACAS LECHERAS</p>	 <p data-bbox="1114 537 1211 569">PERRO</p>
------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Tabla 2.18  
Matriz BGC*

La Matriz de crecimiento - participación, conocida como Matriz BCG, es un método gráfico de análisis de cartera de negocios desarrollado por The Boston Consulting Group en la década de 1970. Se trata de una sencilla matriz con cuatro cuadrantes, cada uno de los cuales propone una estrategia diferente para una unidad de negocio. Cada cuadrante viene representado entre por una figura o icono.

Su finalidad es ayudar a priorizar recursos entre distintas áreas de negocios o Unidades Estratégicas de Análisis (UEA), es decir, en qué negocios debo invertir, desinvertir o incluso abandonar. El eje vertical de la matriz define el crecimiento en el mercado, y el horizontal la cuota de mercado. A continuación detallaremos cada uno de los productos definidos en la tabla.

- **ESTRELLA.** Gran crecimiento y Gran participación de mercado. Se recomienda potenciar al máximo dicha área de negocio hasta que el mercado se vuelva maduro, y se convierta en vaca lechera.

El producto estrella del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, será el área de Música Contemporánea, ya que la mayoría de los aspirantes preferirán estudiar más acerca de esos ritmos, ya que nuestra

población target se encuentra entre 18-22 años, y siempre querrán estar más identificados con la música de la actualidad.

- **INCÓGNITA.** Gran crecimiento y Poca participación de mercado. Hay que reevaluar la estrategia en dicha área, que eventualmente se puede convertir en una estrella o en un perro.

El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil no contará con productos incógnita., que cause gran crecimiento y poca participación de mercado.

- **VACA.** Poco crecimiento y alta participación de mercado. Se trata de un área de negocio que servirá para generar efectivo necesario para crear nuevas estrellas.

El producto vaca del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, será el área de Música Clásica, ya que la minoría de los aspirantes preferirá estudiar más acerca de esos ritmos. Sin embargo proporcionará una alta participación en el mercado.

- **PERRO.** Poco crecimiento y poca participación de mercado. Áreas de negocio con baja rentabilidad o incluso negativa. Se recomienda deshacerse de ella cuando sea posible. Generalmente son negocios / productos en su última etapa de vida. Raras veces conviene mantenerlos en el portafolio de la empresa.

El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil no contará con productos perro, que cause poco crecimiento y poca participación de mercado. Y que se pueda tomar la posibilidad de cerrarlo o sacarlo del mercado.



### 2.3.5 MERCADO META

El target group o grupo meta es el segmento de la demanda al que está dirigido un bien, ya sea producto o servicio. Inicialmente, se define a partir de criterios demográficos como edad, género y variables socioeconómicas, así como las metas u objetivos, recursos, capacidad de servicio, etc. Para el estudio de nuestro proyecto realizaremos un análisis del Macro-entorno y Micro-entorno que a continuación detallaremos:

#### 2.3.5.1 MACRO-SEGMENTACIÓN

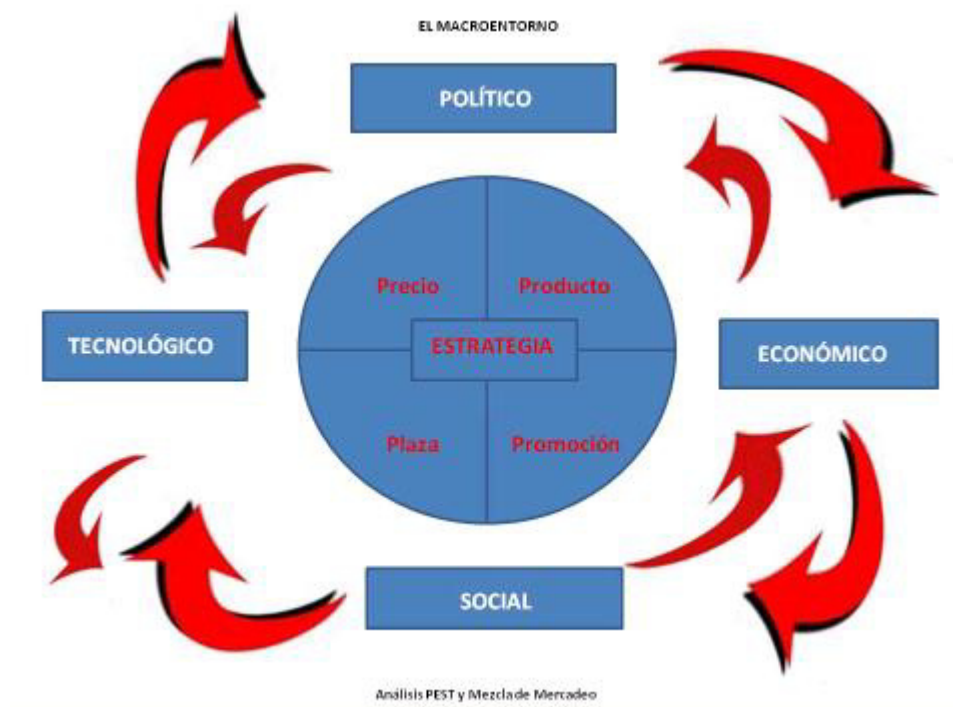


Figura 2.4  
Macro-Segmentación

- **MARCO ECONÓMICO**

El total de la posible demanda del servicio que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil tendrá, dependerá de las condiciones económicas del país; es decir de la magnitud de su crecimiento, las condiciones económicas generales influyen en la capacidad de cualquier empresa para generar utilidades.

Además el segundo aspecto del marco económico es la estructura de la distribución del servicio al Target Market, la disponibilidad de recursos para las promociones y publicidades que fomenten al cliente a confiar en nuestra enseñanza, y de esta manera tener grandes logros en el marco económico de la empresa.

- **MARCO LEGAL Y POLÍTICO**

A largo plazo, muchos de los cambios de los valores de las sociedades se reflejan en nuevas leyes y reglamentos gubernamentales, es decir, que el marco ético, social y cultural se une con el marco legal y político. Es por esto que el cambio de leyes y reglamentos en el gobierno de un país, resulta muchas veces perjudicial para el desarrollo de una empresa.

Para esto, el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, tendrá que acoplarse a los reglamentos impuestos en la Ley Orgánica de Educación Superior, en la que dice que los Institutos de Música deberán llamarse Conservatorio Superior de Música y solo brindarán un título de tercer nivel con un máximo de 3 niveles (semestres).

- **MARCO TECNOLÓGICO**

La tecnología no solo influye en las estrategias de ventas de un producto o servicio, sino que a menudo impulsa la capacidad de la empresa para vender dicho producto o servicio con eficiencia. El impacto más evidente del marco tecnológico en el marketing es que ofrece oportunidades para desarrollar productos o servicios. Los adelantos técnicos se dan cada vez a mayor velocidad y los productos o servicios nuevos representan un creciente porcentaje del total de las ventas de muchas industrias.

El Marco Tecnológico representa uno de los puntos a favor del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, ya que existe la oportunidad de obtener la mayoría de los instrumentos que se dictarán como clase a los estudiante, además contamos con un estudio de grabación con tecnología de punta, y equipos de sonido y amplificación para los eventos, concursos que se realicen durante los periodos académicos.

- **MARCO SOCIOCULTURAL**

Los valores de una sociedad afectan los programas de marketing y ventas de varias maneras. Las empresas elaboran nuevos productos en respuesta a las tendencias de los gustos y preferencias del consumidor. Es por esto que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, encontró la necesidad de implantar un Conservatorio que brinde dos tipos de música al mismo tiempo analizando los gustos y preferencias de una pequeña parte de la población.

### 2.3.5.2 MICRO-SEGMENTACIÓN

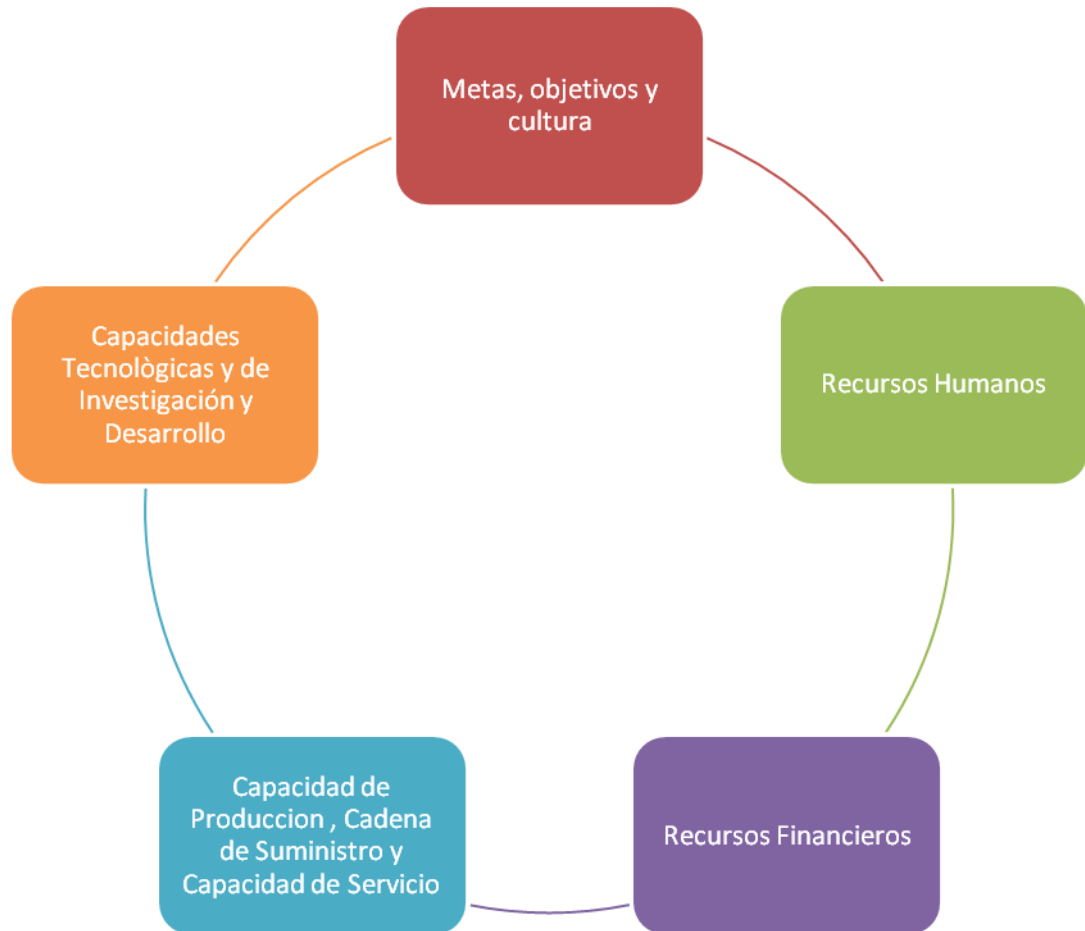


Figura 2.5  
Micro-Segmentación

- **METAS, OBJETIVOS Y CULTURA**

Una administración exitosa de las relaciones con los clientes comienza cuando la alta administración especifica la misión y objetivos de la empresa para crear una organización centrada en el cliente. A medida que la misión y los objetivos de la compañía cambien, se requiere adecuar los programas de marketing y de ventas. Una misión bien definida, un historial de éxitos de la

compañía y los valores y las creencias de los directivos proporcionan el desarrollo de una cultura corporativa muy fuerte. Estas culturas dan forma a las actitudes y los actos de los empleados u contribuyen a determinar los tipos de planes, las políticas y los procedimientos que los administradores instituyen.

- **RECURSOS HUMANOS**

Debido a que es muy difícil reclutar a personas muy calificadas para que trabajen en una empresa, y los programas de capacitación necesarios para enseñar a los nuevos representantes de ventas las habilidades requeridas suelen ser muy largos, durante mucho tiempo se quiere lograr tener a un empleado nuevo totalmente calificado para un puesto.

Por lo que es muy importante que cada departamento de Recursos Humanos determine programas de capacitaciones rápidas y eficaces en una empresa, que permita a los empleados sentirse seguros de sí mismo y de lo que están aprendiendo. De igual forma se deben establecer parámetros para el reclutamiento de los nuevos empleados, se deberá escoger los más calificados e idóneos para el puesto.

El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, escogerá a los mejores profesores de todo el Ecuador a través de distintas pruebas de conocimientos teóricos y prácticos de cada estilo de música. El departamento de Recursos Humanos trabajará en conjunto con los Coordinadores Académicos que serán los profesores representantes de las dos Instituciones con que se tendrá convenio, y se encargarán de la capacitación y refuerzo de conocimientos previos a cada profesor previamente reclutado.

- **RECURSOS FINANCIEROS**

La fortaleza financiera de una compañía influye en muchos aspectos de sus programas de marketing ya que muchas veces llega a limitar tanto la capacidad de la empresa para desarrollar productos nuevos como el monto de su presupuesto para promociones y la fuerza de ventas. En ocasiones, las compañías deben tomar medidas drásticas, como fusionarse con una empresa más grande, a fin de obtener los recursos financieros que necesiten para realizar todo su potencial en los mercados.

- **CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN, CADENA DE SUMINISTRO Y CAPACIDAD DE SERVICIO**

La capacidad productiva de la organización, la tecnología y el equipo disponible en sus plantas e incluso la ubicación de sus instalaciones fabriles, influyen en los programas de marketing de la empresa. Una compañía quizá no tenga la posibilidad de ampliar su línea de productos ni de abarcar más zonas geográficas porque no cuenta con capacidad para atender una demanda de mayor o porque los costos de transporte hacen que el precio del producto no sea competitivo.

Además se deberá tener en cuenta la capacidad de almacenamiento, para asegurar una distribución y servicio de venta ágil evitando problemas de inventario. El servicio que se brinda al cliente debe ser de un alto nivel, las empresas que ofrecen un gran servicio por lo general gozan de una solida ventaja competitiva en el mercado y hacen difícil que otras empresas compitan por los mismos clientes y que los clientes se vayan a las organizaciones de

ventas competidoras, con frecuencia a pesar de las ventas de precio que estas llegan a ofrecer.

Conforme a todo lo mencionado anteriormente, el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil brindará un servicio exclusivo para el cliente, con profesores extranjeros, las mejores instalaciones, residencias, becas. Fomentando en el cliente optar por nuestro negocio, como el único con esos beneficios en el mercado.

- **CAPACIDAD DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y TECNOLÓGICA**

La experiencia técnica y en ingeniería de una organización es un factor fundamental para determinar si será líder de la industria o seguidora en el desarrollo de productos o servicios. La excelencia en la ingeniería y el diseño también sirven como atractivo importante para las promociones de marketing de la empresa y los programas de ventas. Pues los clientes se sienten atraídos hacia lo innovadores y líderes de la industria.

Algunas empresas invierten mucho en tecnología, este es el caso del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, con la adquisición de un gran número de instrumentos musicales, equipos de sonido, audio y grabación para todo las presentaciones que se realicen, también se brindará materiales de estudio, libros, CD'S, todo lo que el estudiante necesite para su aprendizaje.

## 2.3.6. POSICIONAMIENTO

### 2.3.6.1 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

La estrategia de Marketing que utilizaremos será posicionarnos en el hueco de los conservatorios que brinden títulos de tercer nivel certificados en el exterior y que además brinden servicios de residencias. En estrategias de Marketing podemos utilizar los Huecos de la necesidad que se encuentra, y que no ha sido abarcada por ninguno. Es una estrategia ser los primeros en el mercado, de esta forma es más fácil que nuestra marca entre en la mente del consumidor y se posicione como la primera y la única.

### 2.3.6.2 FUERZAS DE PORTER

Según el análisis de las Fuerzas de Porter, se podrá determinar de mejor manera las estrategias que influyen en la factibilidad del negocio.



Figura 2.6  
Fuerzas de PORTER



## **FUERZA 1: Poder de negociación de los Compradores o Clientes**

- Concentración de los aspirantes con respecto a la concentración del Conservatorio.
- Posibilidad de negociación de pensiones con los aspirantes, becas.
- Buen Volumen comprador, alto nivel de personas que decidan estudiar música.
- Disponibilidad de información para el aspirante, trípticos de información básica de las carreras, información sobre las oficinas del IECE situado en nuestro campus, información sobre las residencias.
- Capacidad de integrarse hacia atrás, el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, deberá tomar experiencia todo lo que suceda en el primer año de flote del negocio para así utilizarlo a favor de los próximos años que vengan, para beneficio del país y del Conservatorio.
- Existencia de materias sustitutas que satisfagan los deseos del aspirante, es decir, que el estudiante pueda escoger una materia por otra que la complemente por ejemplo; estudiar el violín por el violonchelo.
- Sensibilidad del aspirante al precio, según lo del análisis estadístico realizado a penas el 9% considera que el precio es importante, por lo tanto un 91% afirma que no importa cuánto deberá pagar, puesto que consideran que lo más importante en el conservatorio es la calidad de estudio que brinde.

## **FUERZA 2: Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores**

- Comprador tendencia a sustituir, posible comparación de los aspirantes con otros conservatorios del Ecuador y decidir por su mejor opción. Este es un punto a favor nuestro ya que ningún otro conservatorio brinda títulos de tercer nivel en música Clásica y Contemporánea certificados por dos de las mejores escuelas de música en el mundo, brindando también servicios de residencias para sus estudiantes.
- Evolución de los precios de los instrumentos, equipos relativos de sustitución.
- Percepción del nivel de diferenciación de servicio de enseñanza, este es otro punto a nuestro favor, ya que el estudiante gozará de las mejores clases que se pueden dictar en el Ecuador, con la mejor calidad de profesores, con excelencia de métodos de enseñanza y experiencia musical.

## **FUERZA 3: Amenaza de nuevos entrantes**

- Ventajas en la curva de aprendizaje, este será el método estadístico con el cual el Conservatorio de Música de Guayaquil se guiará para su mejora, con el transcurso del tiempo se cometen errores se obtienen éxitos, con lo cual se puede tomar experiencia y aprender de ellos. Además es posible analizar las curvas de aprendizaje de los Negocios Sustitutos.

- Represalias esperadas de los negocios sustitutos, viendo nuestro éxito medido en la curva de aprendizaje, puedan tomar experiencia y generen una mayor probabilidad de éxito que la nuestra.
- Mejoras en la tecnología, los negocios sustitutos pueden alcanzar un alto nivel de tecnología, con el cual el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil quedará en segundo plano, por lo que se le pide al Estado que se encargue del financiamiento de toda la tecnología que el Conservatorio necesita.
- Mejoras en el servicio, es la mayor amenaza que el Conservatorio pueda tener ya que la calidad de estudio es lo que todo aspirante desea tener. Por lo que nos encargaremos de brindar el mejor servicio de enseñanza musical con ayuda de la tecnología.

#### **FUERZA 4: Amenaza de productos sustitutivos**

- Propensión del cliente aspirante a sustituir, dejarse llevar por otros Conservatorios situados en el Ecuador.
- Precios relativos de los servicio de enseñanza musical sustitutos, en casi la mayoría de ellos.
- Nivel percibido de diferenciación de servicio, con lo que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil podría sentirse con un nivel superior a los demás conservatorios ya que ninguno de ellos brinda títulos de tercer nivel certificados en el exterior y servicio de residencias.

- Disponibilidad de sustitutos cercanos, que son todos los Conservatorios existentes en Guayaquil, como El Conservatorio Nacional de Música Antonio Neumane, el Conservatorio Manzano, el Conservatorio Niccolò Paganini, el Conservatorio de Música y arte Sergei Rachmaninov, y el Conservatorio Particular de Música Federico Chopin.

### **FUERZA 5: Rivalidad entre los competidores**

- Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro fuerzas nombradas anteriormente. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector, cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.
- Por lo que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, se encontrará en una firme batalla con sus competidores más cercanos, aunque podría augurarse una venidera victoria, sin dejar de tener en cuenta que constantemente se deben revisar el comportamiento y situación de los competidores, para no caer en segundo plano creyendo que somos dueños del mercado.

### **2.3.7. MARKETING MIX**

Dentro de un Proyecto de Análisis se deben tomar en cuenta las variables del Marketing Mix, que afecten directa o indirectamente a la factibilidad del mismo, y los estudiosos nombran a esta estrategia el análisis de las 4 P's; Precio, Producto, Plaza y Promoción. Mas sin embargo en los avances que el Marketing ha tenido respecto a las relaciones con los clientes,

en la actualidad se pueden tomar en cuenta dos variables más; Personas (People) y Paquetería ( Package).

Para el estudio de este proyecto; el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, realizara el análisis de las 4 P's en los que se incluirán los dos mencionadas en el párrafo anterior.

### **2.3.7.1 PRODUCTO**

**Descripción:** El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil ofrecerá la enseñanza personalizada de dos tipos distintos de música para sus estudiantes; La música Clásica, y la Música Contemporánea. En cada tipo de música se verá el estudio de diferentes instrumentos que el género de música incluya, de manera que se pueda dar un conocimiento completo de acerca de lo que se estudia.

**Diferenciación:** A manera de diferenciarnos se ha implantado un modalidad que no ha sido utilizada en ningún otro Conservatorio, o Universidad del País, el cual es la implementación de residencias para los estudiantes extranjeros o de provincias que deseen venir a estudiar a Guayaquil, y también para aquellos estudiantes de Guayaquil que deseen vivir en la residencia y compartir esa increíble experiencia con otros compañeros y poderse acoplar más al estudio de la música.

**Logo, slogan:** El Logo de nuestro Conservatorio es la etiqueta del servicio que brindamos y nuestro slogan impulsa el descubrimiento de nuestros objetivos, los cuales deberían hacerse propios de cada nuevo músico.



Figura 2.7

*“Porque la Música se puede Vivir”*

**Servicios relacionados:** El conservatorio Superior de Música de Guayaquil brindará los siguientes servicios:

- Instrucción de clases teóricas y prácticas por profesores nacionales y extranjeros.
- Convenio con la Universidad de Música contemporánea “Berklee College of Music” de Boston, con el cual los estudiantes sin necesidad de viajar a Boston-EEUU recibirán clases por profesores de la misma Universidad, y obtendrán el Título de “Licenciatura en Música Contemporánea” certificado por la misma.
- Convenio con el Conservatorio de Música clásica “Piotr Ilich Tchaikovsky” de Moscú, con el cual los estudiantes sin necesidad de viajar a Moscú-Rusia recibirán clases por profesores del mismo

Conservatorio, y obtendrán el Título de “Licenciatura en Música Clásica” certificado por el mismo.

### **2.3.7.2 PRECIO**

De acuerdo a la Investigación de Mercado realizada, se determinó que el precio del servicio que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil brindará, oscilará entre el intervalo de \$700 a \$900. Con el cual el Mercado Target ha estado de acuerdo pagar por el mismo, sin embargo, aquella parte del mercado que no pueda solventar por si sola dicho precio, tendrá la oportunidad de acceder a los convenios con Créditos en el IECE.

### **2.3.7.3 PLAZA**

**Estrategia de distribución:** Nuestro lugar de distribución del servicio será la Ciudad de Guayaquil, en el que la enseñanza que se brinde a nuestros estudiantes, será transmitido a otros estudiantes o aspirantes al Conservatorio, recalcando que nuestro servicio está dirigido para todos los habitantes del Ecuador, nacionales o extranjeros que residan en él, esta variable se denomina PEOPLE.

**Marca blanca:** Se podría reconocer una semejanza entre marca blanca y el resultado de nuestros estudiantes; es decir, lo que ellos han logrado aprender, teniendo específicamente para este análisis a los mejores estudiantes en cada estilo de música de todo el Conservatorio. Ellos son nuestra marca Blanca, Nuestro Producto estrella.

Figura 2.8: Ubicación del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil



Fuente: <http://maps.google.com/>

#### 2.3.7.4 PROMOCIÓN

Esta variable es la más cara para cualquier Proyecto de Factibilidad, ya que los medios de comunicación resultan extremadamente caros en el momento de transmitir una propaganda. Pero también se puede determinar que aquellas empresas que no invierten considerablemente en medios de comunicación para transmitir sus publicidades, son aquellas que han captado menos cota de mercado.

Tomando en cuenta este aspecto El Conservatorio Superior de Guayaquil, invertirá en:



## PRENSA ESCRITA:

Se procurará captar la atención de la población objetivo. Es por eso que durante los primeros meses, nos anunciaremos todos los domingos y haremos notoria nuestra llegada a Guayaquil con anuncios en La Revista del diario El Universo.

La Revista tiene como lectores un total de 704.353 personas, de las cuales el 44% corresponden a las edades de 25 – 44 años. Además existe una mínima diferencia entre el nivel socioeconómico Bajo y Medio.



Formatos tradicionales	Pag 3	Pag 5	Pag 7	Pag 9	Derecha	Indeterminada	Dentro del especial	Medida
<u>Página completa</u>	\$ 4.210	\$ 4.060	\$ 3.940	\$ 3.900	\$ 3.860	\$ 3.410	\$ 3.880	21,89 cm x 26 cm
<u>Media página horizontal</u>	n/a	n/a	\$ 2.530	\$ 2.510	\$ 2.470	\$ 2.190	\$ 2.490	19,26 cm x 11,22 cm
<u>Media página vertical</u>	n/a	n/a	\$ 2.530	\$ 2.510	\$ 2.470	\$ 2.190	\$ 2.490	9,42 cm x 22,80 cm
<u>Tercio de página horizontal</u>	n/a	n/a	n/a	n/a	\$ 1.530	\$ 1.350	\$ 1.560	19,26 cm x 7,24 cm
<u>Tercio de página vertical</u>	n/a	n/a	n/a	n/a	\$ 1.530	\$ 1.350	\$ 1.560	6,16 cm x 22,80 cm
<u>Cuarto de página horizontal</u>	n/a	n/a	n/a	n/a	\$ 1.060	\$ 940	\$ 1.070	19,26 cm x 5,43 cm
<u>Cuarto de página vertical</u>	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	\$ 940	n/a	9,42 cm x 11,22 cm

Figura 2.9: La Revista – Medios Publicitarios

Elegiremos cuarto de pagina vertical, ya que consideramos un tamaño adecuado, que pasará desapercibido. En enero – mayo – julio y octubre.



## CUÑAS RADIALES

Somos una escuela de música y que mejor que promocionarnos en las frecuencias de radios mas escuchadas por nuestra población objetivo. Durante el primer se escogió a Radio Punto Rojo, se estima para el segundo año establecer un convenio con Radio Disney en Guayaquil y Radio La Bruja en Quito.

HORARIOS		10"	20"	30"	40"	50"	60"
AAA	08:00 - 20:00	\$ 8.00	\$14.00	\$19.00	\$25.00	\$30.00	\$38.00
AA	20:00 - 07:00	\$ 5.00	\$8.00	\$14.00	\$17.00	\$21.00	\$30.00
HORARIOS		10"	20"	30"	40"	50"	60"
AAA	08:00 - 20:00	\$ 12.80	\$ 22.40	\$ 30.40	\$40.00	\$48.00	\$60.80
AA	20:00 - 07:00	\$ 8.00	\$ 12.80	\$ 22.40	\$27.20	\$33.60	\$48.00

Figura 2.10: Tarifario Punto Rojo

Se escogerán 20" de promoción durante 30 días, tres veces al día de 08:00 am a 20:00 pm. De enero – abril y de octubre – diciembre.

## REDES SOCIALES

- ✓ Página Oficial de Facebook y Twitter, en la cual se mantendrá al tanto de todos los por menores en las clases, eventos, conciertos, etc.

## VOLANTES

La repartición de volantes en las afueras de lo que son centros educativos, universidades y también, centros comerciales ya que se pueden

realizar miles de volantes y llegar a cada uno de las personas que se encuentren alrededor de dicho sector.

## **PUBLICIDAD A FUTURO:**

La idea es utilizar la estrategia de marketing de la Universidad de Palermo, es decir ampliar nuestras fronteras y llegar al mercado extranjero ubicado en América del Sur. La universidad de Palermo utiliza la televisión por cable auspiciando a la serie estadounidense de comedia Los Simpson, en la cadena FOX. Pero también utiliza en *inzearch.FOX* una herramienta conocida como SEO.

### ✓ SEO

- Search Engine Optimization (SEO): Su traducción al español es Optimización para Motores de Búsqueda.
- El servicio de consultoría de SEO consiste en un profundo análisis de su página web para luego modificarla y conseguir un mejor posicionamiento en los resultados de búsqueda de los principales buscadores como Google, Yahoo y MSN.
- Realizando un trabajo de SEO su sitio se vuelve “amigable” y visible a los buscadores, lo que le generará grandes beneficios para su negocio.
- Beneficios
  - Aumento de las visitas a su sitio
  - Tráfico de alta calidad

- Mayor ROI (Return on investment)
- Mínimo costo por visita
- Aumento de la presencia de la marca en Internet

## **2.4. Estudio Técnico**

### **2.4.1 Antecedentes del Estudio Técnico**

En el estudio técnico de nuestro proyecto analizaremos elementos que tienen que ver con la ingeniería básica para implementar el Conservatorio de Música Clásica y Contemporánea, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo viable.

Aquí analizaremos minuciosamente todos los costos de infraestructura tales como el costo del terreno, permisos municipales y construcción de cada uno de los edificios tanto para dar las clases como para los estudiantes que residirán en dicho instituto. Además de todos los instrumentos que serán necesarios para impartir las clases en el instituto. Así como todo lo necesario para dar una excelente clase y que los alumnos se sientan cómodos y de esta forma pueda aprender de mejor manera.

Asimismo analizaremos todos los utensilios de oficina que serán necesarios tanto para el Rector, coordinadores académicos y profesores. Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

### 2.4.1.1 BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Aquí analizaremos detalladamente cada uno de los utensilios que tendrá el instituto que permitirá la administración y funcionamiento del mismo como son muebles de oficina, equipo de oficina, materiales de oficina, centrales telefónicas, computadoras, impresoras, software administrativo, operativo y contable, y materiales de limpieza, esto con lo que se refiere a la parte administrativa.

Para la parte de funcionamiento serán los pupitres para los estudiantes, los diferentes instrumentos que estarán en cada uno de los paralelos, las pizarras, borradores etc. Así mismo para la parte de la residencia detallaremos todo lo necesario para que los alumnos se sientan como en su casa y de esta manera se acoplen mejor tanto en lo académico como en lo personal.

DETALLE/COMPRA	COSTOS	CANTIDAD	TOTAL
SILLA LITE PUPITRE DERECHA	\$ 157,00	140	\$ 21.980,00
Pizarra acrilica 120x80 cm	39,99	16	639,84
Piano	1.195,53	4	4.782,12
Guitarra Electrica	136,00	10	1.360,00
Bajo	276,78	5	1.383,90
Bateria	335,66	5	1.678,30
Saxofon	343,75	5	1.718,75
Guitarra Acustica	41,07	10	410,70
Violin	61,60	10	616,00
Violonchelo	185,40	5	927,00
Flauta Traversa	135,18	5	675,90

Clarinete	156,25	5	781,25
Trompeta	125,00	5	625,00
Atril	17,47	65	1.135,55
<b>TOTAL MATERIAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 38.714,31</b>

Tabla 2.19  
Funcionamiento

DETALLE/COMPRA	COSTOS	CANTIDAD	TOTAL
<b><u>EQUIPOS DE COMPUTACION</u></b>			
Computadora	\$ 599,00	3	\$ 1.797,00
Impresoras	80,01	2	160,03
Fax	119,00	1	119,00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>2.076,03</b>
<b><u>MUEBLES Y ENSERES</u></b>			
ESCRITORIO PEDESTAL CURVO EN L.	913,00	1	913,00
SILLA EJECUTIVA DE CUERO NEGRA TIPO GERENTE OMEGA	109,00	1	109,00
ARCHIVADOR VERTICAL DE 4 GAVETAS AN.	653,00	3	1.959,00
SILLA GRIS CON BRAZOS OMEGA ERGONOMICA	49,00	2	98,00
ESCRITORIO PEDESTAL DIAGONAL EN L	817,00	2	1.634,00
Teléfono	29,99	4	119,96
SPLIT SMC DE 24000 BTU	450,00	10	4.500,00
Literas	400,00	5	2.000,00
Colchones	70,00	10	700,00
Velador	100,00	10	1.000,00
Juegos de Mesa con sillas	250,00	5	1.250,00
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 14.282,96</b>

Tabla 2.20  
Administrativo

### 2.4.1.2 BALANCE DE PERSONAL

El balance de personal forma parte de una herramienta fundamental para poder estimar los costos que incurriremos al implantar el Instituto de Música Clásica y Contemporánea, dado este motivo nos vemos en la necesidad de detallar minuciosamente cada una de las personas que laboraran en nuestro instituto sin q se no escape alguno porque estaríamos cometiendo un gran error al no estimar correctamente los cotos.

Al momento de empezar con dicho instituto como va hacer el primer semestre no necesitaremos tantos profesores, pero una vez ya estando tres anos y medios en el mercado ya necesitaremos 8 profesores para que puedan impartir las clases en nuestro instituto, ya que habrá un profesor por cada instrumento como ya fue mencionado anteriormente. A continuación un detalle del Balance de Personal.

Cargo	Número de Puestos	Monto Mensual por puesto	Monto Mensual total
Rector	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Secretaria	1	292,00	292,00
Coordinador Academico	1	500,00	500,00
Profesores	3	450,00	1.350,00
Personal de Limpieza	1	292,00	292,00
Personal de Seguridad	1	292,00	292,00
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>8</b>	<b>\$ 2.426,00</b>	<b>\$ 3.326,00</b>

Tabla 2.21  
Balance del Personal

### **2.4.1.3 BALANCE DE OBRA FÍSICA**

Es adecuado determinar todos los espacios que serán necesario tanto para dictar las clases como para que los estudiantes puedan residir en dicho instituto. Por lo que es sumamente necesario realizar el estudio de obras físicas, aquí incluiremos todo a lo que a infraestructura se refiere, a continuación un pequeño detalle de la infraestructura del instituto de música clásica y contemporánea. El instituto de música clásica y contemporánea constara de:

- ✓ Con un edificio en una construcción total de 700 m<sup>2</sup>, con capacidad para 20 aulas y cada una tiene un cupo máximo de 15 alumnos. Además se contara con el área administrativa, los comedores, las residencias, una sala para profesores y un cuarto para guardar todos los utensilios de limpieza.
- ✓ Asimismo contara con dos anfiteatros en donde se harán todo tipo de presentaciones de los estudiantes para que se hagan conocer en el ámbito musical y también de esta forma pierdan el pánico escénico.
- ✓ También como ya se ha mencionado anteriormente el instituto constara con residencias para los estudiantes extranjeros, de otras provincias o estudiantes que quieran acoplarse mas al instituto, existirán 5 habitaciones dobles amobladas para los estudiantes.

### **2.4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO**

Es sumamente importante definir el tamaño que tendrá nuestro conservatorio para brindar comodidad a nuestros estudiantes y de esta forma



se sientan a gustos de recibir las clases, además de las inversiones y de los costos que incurriremos al poner en práctica dicho proyecto para estimar la rentabilidad que podría generar su implementación.

#### **2.4.2.1 TAMAÑO DE LAS INSTALACIONES**

Nuestro conservatorio de música clásica y contemporánea estará ubicado en la Kennedy Norte en las calles Manuel Eduardo Castillo y Pablo A. Vela, en un edificio de 700 m<sup>2</sup>, con capacidad para aulas, áreas administrativas, zonas de esparcimiento, patio de comida y residencias.

#### **2.4.2.2 CAPACIDAD DE DISEÑO Y MÁXIMA**

En las siguientes fotos se puede apreciar el edificio donde estará el Conservatorio Superior de Guayaquil:





*Tabla 2.22*  
*Edificio del Conservatorio*

### **2.4.3 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN**

La localización tiene un efecto condicionado sobre la tecnología utilizada en el proyecto, tanto por las restricciones físicas que importa como por la variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible.

El objetivo principal de este estudio es identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario. Para este análisis haremos el método cualitativo por puntos para ver en donde conviene ubicar nuestro instituto.

### **2.4.3.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

A continuación procederemos a determinar los factores más idóneos para determinar qué sector se ajusta más a nuestras necesidades y en el cual incurriremos en menos costos tanto de inversión como fijos:

- Costo y disponibilidad del terreno: Este factor es de suma importancia ya que podríamos estar incurriendo en costos de inversión muy elevados por lo que hay que analizarlo cuidadosamente.
- Accesibilidad: Es fundamental que el lugar elegido sea de fácil acceso para los estudiantes a través del transporte público o privado.
- Disponibilidad de servicios básicos: Es importante que el lugar que se va a elegir cuente ya con todo los servicios básicos, ya que esto será indispensable para nuestro conservatorio. Cuando hablamos de servicios básicos nos referimos a luz, agua, teléfono, internet, alcantarillado etc.
- Visibilidad del conservatorio: Es importante situarse en zonas de alto poder de atracción para el cliente o en lugares estratégicos que resultan más visibles a nuestros futuros clientes.

Hemos considerado que estos factores antes mencionados son los más importantes para determinar la localización idónea de nuestro conservatorio. Las zonas que evaluaremos son las siguientes:

- Norte
- Sur
- Centro

### **2.4.3.2 MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS**

Antes de explicar el método cualitativo por puntos haremos una breve explicación de los otros dos métodos para determinar la localización de nuestro conservatorio.

#### **Método de evaluación por factores no cuantificables**

Las principales técnicas subjetivas utilizadas para emplazar el conservatorio solo tienen en cuenta factores cualitativos no cuantificados, que tienen mayor validez en la selección de la macrozona que en la ubicación específica. Este método tiene limitaciones, porque realiza un análisis estático cuando en lugar de este se debe realizar un análisis dinámico para aprovechar las oportunidades optativas entre las localidades posibles de elegir.

#### **Método de Brown y Gibson**

Este método combina factores posibles de cuantificar con factores subjetivos a los que asignan valores ponderados de peso relativo. El método consta de cuatro etapas:

1. Asignar un Valor relativo a cada Factor Objetivo  $FO_i$  para cada Localización optativa viable.
2. Estimar un Valor relativo de cada Factor Subjetivo  $FS_i$  para cada Localización optativa viable.

3. Combinar los Factores Objetivos y Subjetivos, asignándoles una ponderación relativa, para obtener una medida de preferencia de Localización MPL.

Para analizar la localización de nuestro conservatorio de música hemos decido utilizar el método cualitativo por puntos, ya que es el más idóneo para proyectos de inversión, este es un método el cual consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye.

La suma de calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje y de esta forma sabremos cual será la zona que más nos conviene de acuerdo a nuestras necesidades.

Tabla 2.23

Factores	Peso	Norte		Sur		Centro	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Costo y disponibilidad del terreno	35%	8	2,8	9	3,15	7	2,45
Accesibilidad	30%	8	2,4	6	1,8	9	2,7
Disponibilidad de servicios básicos	15%	9	1,35	8	1,2	9	1,35
Visibilidad del conservatorio	20%	9	1,8	7	1,4	9	1,8
<b>Totales</b>	<b>100%</b>	<b>34</b>	<b>8,35</b>	<b>30</b>	<b>7,55</b>	<b>34</b>	<b>8,30</b>

Tabla de Localización

Ahora procederemos a explicar el porqué de los pesos y calificaciones designados a cada uno de los factores.

### **Peso**

- Costo y disponibilidad del terreno: Hemos considerado darle el 35% al costo y disponibilidad del terreno ya que no queremos incurrir en una gran inversión de terreno, porque también tendremos que invertir en los instrumentos para el conservatorio debido a que es indispensable para impartir las clases.
- Accesibilidad: Decidimos darle un peso de 30% a la accesibilidad debido a que consideramos importante que tan accesible va hacer el conservatorio para los estudiantes que no residirán en el mismo.
- Disponibilidad de servicios básicos: Este factor fue uno de los que creímos no tan importante dentro de los demás factores, por ese motivo fue que le dimos solamente un porcentaje del 15%.
- Visibilidad del conservatorio: Este factor fue otro que consideramos poco importante, pero que de igual forma creímos significativo para la localización del conservatorio, por eso decidimos darle un peso del 10%.

### **Calificación**

- Costo y disponibilidad del terreno: Con respecto a costo y disponibilidad le dimos al norte una calificación de 8, al sur 9 y al

centro 7 ya que averiguamos el metro cuadrado en cada uno de estos sectores y ese es el motivo de la calificación designada.

- **Accesibilidad:** Averiguamos la cantidad de líneas que van a cada uno de estos sectores y por tal motivo le dimos esa calificación al norte, sur y centro, siendo el centro uno de los sectores que más líneas van.
- **Disponibilidad de servicios básicos:** En base a nuestra experiencia pudimos determinar que el norte y el centro son donde mejor disponibilidad de servicios básicos hay, por eso la calificación dada.
- **Visibilidad del conservatorio:** Consultamos a expertos y en base a la experiencia de ellos determinamos darle una calificación de 9 al norte, 7 al sur y 9 al centro.

Después de haber realizado el estudio del método cualitativo por puntos podemos observar que la zona que más nos conviene es la Norte, ya que cuenta una ponderación más alta con respecto a la de las zonas Centro y Sur. Por lo tanto nuestro conservatorio de música clásica y contemporánea estará ubicado en el norte de la ciudad de Guayaquil.

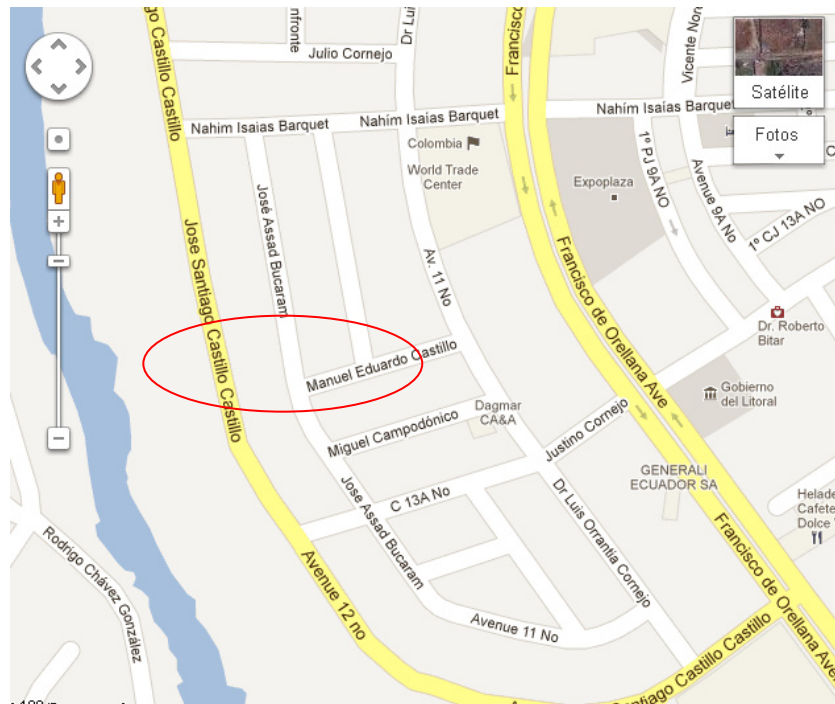


Figura 2.11: Ubicación del Conservatorio  
Fuente: <http://maps.google.es/>

#### 2.4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo de este estudio técnico fue determinar los costos en los cuales incurriremos al implementar nuestro conservatorio de música clásica y contemporánea, ya sea tanto los costos de infraestructura, así como los costos por la compra de los instrumentos tanto de música clásica como contemporánea que serán indispensables al momento de impartir las clases.

Además estimamos los costos fijos de salarios que incurriremos, también pudimos conocer todos los utensilios de oficina que necesitaremos para la parte administrativa del conservatorio, igualmente determinamos todos los costos que deberemos invertir para poder construir las residencias para los estudiantes que quieran residir en el instituto.



También gracias a este estudio logramos determinar el tamaño de las instalaciones que constara el conservatorio para que los estudiantes se sientan cómodos y como si estuvieran en su casa para asegurar de esta forma un mejor aprendizaje. Este estudio determino que el tamaño idóneo para nuestro conservatorio es 700 m<sup>2</sup>. Asimismo pudimos bosquejar de una mejor manera y gracias a un arquitecto como va a estar diseñado el instituto con todas las instalaciones ya antes mencionadas.

Igualmente obtuvimos gracias al estudio de localización la zona en donde se construirá el instituto ya que hicimos el estudio de método cualitativo por puntos el cual determino que la zona idónea para implementar nuestro conservatorio es el norte ya que tuvo mejor ponderaciones que las zonas del centro y del sur.

## **2.5 CONSTITUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA EMPRESA**

Para poder realizar la constitución legal de la empresa se tiene que realizar una serie de trámite los cuales son:

### *1) Identificación de la Razón Social*

Seleccionar un nombre, al cual debemos de identificarlo en las oficinas de Registro Públicos, previo pago de derechos.

El tramite de identificación dura de dos a tres días, la oficina nos entrega una constancia de búsqueda y lo que esperamos es una respuesta negativa, es decir que nadie tiene el nombre que hemos elegido. Si existiera el nombre debemos cambiar por otro.

## 2) *Elaboración de la minuta*

Requisito para la Elaboración de la Minuta de constitución

- Fotocopia de cédulas de cada socio que va a integrar la empresa
- Certificado de búsqueda mercantil y solicitud de Reserva de Nombre o Razón Social de la empresa, emitida por la oficina Nacional de Registro Publico, para verificar la no existencia de otra empresa con la misma razón social
- Definir el objeto o la actividad a desarrollar por la empresa.
- Indicar el capital del titular o de cada socio
- Definir el nombre de los gerentes de la empresa

## 3) *Testimonio De Constitución Notarial*

Es un documento legal que el notario nos otorga para dar fe de la conformación de la empresa, para tener este testimonio es necesario contar previamente con lo siguiente:

- Realizar un depósito bancario en la cuenta corriente a nombre de la empresa con el 25% del capital declarado en la minuta o dependiendo si son bienes con la declaración jurada formada por un contador o economista sobre la tasación de bienes.
- Pagar la tasa de fondo del abogado en la misma notaria quien nos cobra una cantidad d uno por mil del capital registrado
- Llevar a la notaria la minuta así como las fotocopias de los representantes legales de la empresa, este proceso dura 2 días

#### *4) Inscripción en Registros Públicos*

La oficina de Registros Públicos revisa el testimonio de constitución, si todo está de acuerdo a la ley pasa a registrarlo en el libro de Sociedades Mercantiles, y pasa a entregarnos un testimonio con una FICHA REGISTRAL, con ésta podemos iniciar todos los tramites en SUNAT para la legalidad de nuestra empresa a nivel comercial.

#### **2.5.1 CONDICIONES TRIBUTARIAS**

Para el funcionamiento del conservatorio se tiene que apegar a ciertas obligaciones tributarias que son exigidas en la ciudad de Guayaquil y cumplir con entidades como son: el Servicio de Rentas Internas, el Benemérito Cuerpo De Bomberos, Muy Ilustre de Guayaquil.

#### **2.5.2 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Como principal requisito, es la obtención del RUC dirigida y establecida para personas jurídicas, documento que se le debe obtener en las respectivas oficinas del Servicio de Rentas Internas, cabe recalcar que este trámite a proceder no tiene ningún costo.

- El R.U.C es un documento que es necesario hacer la actualización una vez al año
- Nuestro negocio se basará como sociedad anónima.

- El R.U.C es un documento que es necesario hacer la actualización una vez al año

Según datos proporcionados por el S.R.I. para la obtención del R.U.C. se debe seguir unos pasos los cuales son:

- Llenar el Formulario 01A 01 B
- Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación correspondiente; ley de creación o Acuerdo Ministerial de creación.
- Nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal
- Copia de un documento que certifique la dirección en donde se desarrolla la actividad económica. (Factura de Agua, luz o teléfono).

### **2.5.3 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS**

El permiso del funcionamiento de bomberos también es un documento primordial para el buen funcionamiento de las condiciones que debe cumplir el conservatorio.

Se debe acercar a la Oficina Técnica de Prevención Contra Incendios y presentar en la misma los siguientes documentos:

- Original y Copia del R.U.C actualizado

- Copia de las escrituras de la constitución de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa.
- Factura original con su respectiva copia de la adquisición del extintor contra incendios a realizar una inspección que en la misma se debe cumplir a la obtención del extintor para prevención de incendios, la Oficina Técnica de Prevención contra Incendios otorga la tasa respectiva del pago que se efectuará únicamente en el Banco Guayaquil, luego proceda a la inspección del local donde dan un visto bueno para luego otorgar el permiso.

#### **2.5.4 PERMISO FUNCIONAL MUNICIPALES**

El permiso funcional Municipal es un documento que se debe actualizar cada año en las ventanillas de Vía Pública del Municipio De Guayaquil. Los documentos necesarios para obtener el permiso funcional Municipal son:

- Original y Copia del R.U.C actualizado
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa

- Tasa Única de trámite para vía pública
- Formulario para vía pública

### **2.5.5 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LA SALUD**

La Dirección de Salud del Guayas, formula un llamado a los propietarios de los establecimientos de atención al público, para que se acerquen a obtener el permiso de funcionamiento sanitario de cada año.

Los requisitos para los locales de atención al público son:

- Planilla de Inspección
- Solicitud Valorada De Permiso De Funcionamiento
- Copia del Certificado otorgado por el Cuerpo De Bomberos
- Copia del RUC del establecimiento
- Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa.

## **CAPÍTULO III**

### **ANALISIS FINANCIERO**

#### **3.1 ANTECEDENTES ESTUDIO FINANCIERO**

El siguiente capítulo tiene como objetivo, ordenar y sistematizar la información de carácter financiero que se detalló anteriormente y mediante la elaboración de tablas y gráficos analíticos poder determinar si el proyecto es factible.

Para el análisis de la situación financiera del proyecto determinaremos los siguientes rubros: Inversiones, Financiamiento, Proyección de Ingresos y Gastos que permitan determinar los antecedentes que midan la rentabilidad del proyecto.

### 3.2 INVERSION INICIAL

La inversión inicial es el monto que indica la cuantía y la forma en que se estructura el capital para la puesta en marcha del negocio que permitirá realizar la actividad a la cual se dedicará el proyecto.

Las inversiones que se realizan antes de la puesta en marcha se agruparon en: Edificio (Alquiler y Costos por remodelación), Activos Fijos, y Capital de Trabajo.

*Tabla 3.1  
Fuente: Excel*

<b>Edificio</b>	\$	6.000,00
<b>Inversión de Activos Fijos</b>		55.073,29
<b>Inversión de Obras Físicas</b>		8.400,00
<b>Inversión Capital de Trabajo</b>		2.762,32
<b>INVERSION TOTAL DEL NEGOCIO</b>	<b>\$</b>	<b>72.235,61</b>

*Inversión del Negocio  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

A continuación detallaremos cada uno de los rubros.

- **EDIFICIO:** Para el funcionamiento del conservatorio se alquilará una casa a un precio de \$3000, con la cual también incurriremos en gastos de remodelación para crear el ambiente del Conservatorio.



Tabla 3.2  
Fuente: Excel

<b>INVERSION DE OBRAS FISICAS</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>m2</b>	<b>Valor U.</b>	<b>C. TOTAL</b>
Decoración y Distribución del edificio	700	\$ 12,00	\$ 8.400,00
<b>TOTAL DE INVERSION DE OBRAS FISICAS</b>			\$ 8.400,00

*Inversión de Obras Físicas*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

El valor total por la Inversión en Edificio será la suma de la Inversión Total en Obras Físicas más el Alquiler del Edificio que dan un total de \$9300.

- **Inversión en Activos Fijos:** Para el funcionamiento del Conservatorio se necesitará de un listado de materiales e instrumentos que servirán para el desarrollo de las materias que los alumnos verán durante cada semestre. Detallamos los Activos Fijos que se necesitarán:

Tabla 3.3  
Fuente: Excel

<b>INVERSION DE ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>DETALLE/COMPRA</b>	<b>COSTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
<b><u>EQUIPOS DE COMPUTACION</u></b>			
Computadora	\$ 599,00	3	\$ 1.797,00
Impresoras	80,01	2	160,03
Fax	119,00	1	119,00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			2.076,03
<b><u>MUEBLES Y ENSERES</u></b>			
ESCRITORIO PEDESTAL CURVO EN L.	913,00	1	913,00
SILLA EJECUTIVA DE CUERO NEGRA TIPO GERENTE OMEGA	109,00	1	109,00

ARCHIVADOR VERTICAL DE 4 GAVETAS AN.	653,00	3	1.959,00
SILLA GRIS CON BRAZOS OMEGA ERGONOMICA	49,00	2	98,00
ESCRITORIO PEDESTAL DIAGONAL EN L	817,00	2	1.634,00
Teléfono	29,99	4	119,96
SPLIT SMC DE 24000 BTU	450,00	10	4.500,00
Literas	400,00	5	2.000,00
Colchones	70,00	10	700,00
Velador	100,00	10	1.000,00
Juegos de Mesa con sillas	250,00	5	1.250,00
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			14.282,96
<b>MATERIAL DE TRABAJO</b>			
SILLA LITE PUPITRE DERECHA	157,00	140	\$ 21.980,00
Pizarra acrílica 120x80 cm	39,99	16	639,84
Piano	1.195,53	4	4.782,12
Guitarra Eléctrica	136,00	10	1.360,00
Bajo	276,78	5	\$ 1.383,90
Batería	335,66	5	1.678,30
Saxofón	343,75	5	1.718,75
Guitarra Acústica	41,07	10	410,70
Violín	61,60	10	\$ 616,00
Violonchelo	185,40	5	927,00
Flauta Traversa	135,18	5	675,90
Clarinete	156,25	5	781,25
Trompeta	125,00	5	625,00
Atril	17,47	65	1.135,55
<b>TOTAL MATERIAL DE TRABAJO</b>			38.714,31
<b>TOTAL DE INVERSION DE ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$ 55.073,29</b>

*Inversión de Activos Fijos*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

### 3.3 Capital de trabajo

La importancia de la inversión en el capital de trabajo se manifiesta en que, es la que garantiza el funcionamiento de los recursos durante un ciclo productivo. Para el cálculo de esta Inversión existen tres métodos que normalmente difieren en sus resultados, pero que nos ayudan a calcular dicho monto.

**El Método Contable**, considera la inversión como el equivalente para financiar los niveles óptimos de las inversiones particulares en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, menos el financiamiento de terceros a través de créditos de proveedores y préstamos de corto plazo.

**El método de período de desfase**, por su parte, define la cantidad de recursos necesarios para financiar la totalidad de los costos de operación durante el lapso comprendido desde que se inician los desembolsos hasta que se recuperan los fondos a través de la cobranza de los ingresos generados por la venta.

**El criterio del déficit acumulado máximo** intenta ser menos conservador que el anterior e incorpora el efecto de los ingresos y egresos conjuntamente para determinar la cuantía del déficit que necesitará financiar el capital de trabajo.

Para el estudio de nuestro proyecto utilizaremos el **Método del Déficit Acumulado Máximo**, en donde pudimos determinar que el monto mínimo que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil necesitará \$ 2762.32 para empezar sus actividades.

Para la formación de la tabla del Capital de Trabajo se consideró los meses de enero a Diciembre. Teniendo como Ingresos los siguientes rubros:

- Matrícula: Por el rubro de matrícula se cobrará \$100 al inicio de cada semestre, que serán en Mayo y Octubre.
- Mensualidades: Las mensualidades tendrán un valor de \$150 para cada mes, lo que hará un valor total por semestre de \$600.
- Propedéutico: Por el propedéutico se cobrará un valor de \$150, los cuales serán en el mes de febrero y julio.
- Residencias: El valor que se cobrará por residencias será de \$200 mensualmente.
- Alquiler de Comedor: Durante el primer año debido a que no habrán muchos estudiantes se alquilará solo un comedor, pero a medida que transcurran los años la demanda de estudiantes aumentará y se necesitará alquilar más comedores, siendo este incremento en un comedor por año. El valor que se cobrará por comedor es de \$400 mensuales.
- Curso Vacacional: El valor a cobrar por curso vacacional es de \$150 mensuales, por tipo de instrumento.

Mientras que los Egresos serán los siguientes:

- Sueldos
- Alquiler
- Suministros de Oficina
- Suministros de Limpieza
- Gastos de Servicios Básicos
- Gasto de Publicidad

La tabla que muestra los resultados mensuales que se calculó de Capital de Trabajo se muestra a continuación.

Tabla 3.4  
Fuente: Excel

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ingresos por servicios</b>												
Matrículas					\$ 3.000,00					\$ 4.000,00		
Mensualidades					4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00		6.000,00	6.000,00	6.000,00
Propedéutico		4.800,00					4.800,00					
<b>Otros Ingresos</b>												
Residencia					2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Alquiler de Comedor		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Curso Vacacional		4.500,00	4.500,00	4.500,00					4.500,00			
<b>Total Ingresos</b>		<b>9.700,00</b>	<b>4.900,00</b>	<b>4.900,00</b>	<b>9.900,00</b>	<b>6.900,00</b>	<b>11.700,00</b>	<b>6.900,00</b>	<b>6.900,00</b>	<b>12.400,00</b>	<b>8.400,00</b>	<b>8.400,00</b>
Sueldos		1.702,31	1.702,31	1.702,31	3.980,88	3.980,88	3.980,88	3.980,88	1.702,31	3.980,88	3.980,88	3.980,88
Alquiler		3.000,00	\$ 3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Suministros de Oficina	512,62											
Suministros de Limpieza	49,70											
<b>Gastos por servicios Básicos</b>		211,67	211,67	211,67	391,67	391,67	391,67	391,67	211,67	391,67	391,67	391,67
<b>Gastos de Publicidad</b>	2.200,00	420,00	420,00	420,00	940,00		1.880,00	0,00	0,00	4.423,60	630,00	630,00
<b>Total de Egresos</b>	<b>2.762,32</b>	<b>5.333,98</b>	<b>5.333,98</b>	<b>5.333,98</b>	<b>8.312,54</b>	<b>7.372,54</b>	<b>9.252,54</b>	<b>7.372,54</b>	<b>4.913,98</b>	<b>11.796,14</b>	<b>8.002,54</b>	<b>8.002,54</b>
<b>Saldos</b>	- 2.762,32	4.366,02	- 433,98	- 433,98	1.587,46	- 472,54	2.447,46	- 472,54	1.986,02	603,86	397,46	397,46
<b>Saldo Acum.</b>	<b>-\$ 2.762,32</b>	<b>\$ 1.603,70</b>	<b>\$ 1.169,72</b>	<b>\$ 735,74</b>	<b>\$ 2.323,20</b>	<b>\$ 1.850,65</b>	<b>\$ 4.298,11</b>	<b>\$ 3.825,56</b>	<b>\$ 5.811,58</b>	<b>\$ 6.415,44</b>	<b>\$ 6.812,89</b>	<b>\$ 7.210,35</b>

Capital de Trabajo  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.4 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Nuestro proyecto, se financiará a través de un préstamo con el Banco del Pacífico, el monto a adeudarse es de USD \$28894,25 que corresponde al 40% de la Inversión Total para la puesta en marcha del negocio que será a 5 años plazo con una tasa de interés del 11,83% capitalizado anualmente. Los pagos se efectuarán de manera anual. Detallamos la tabla de amortización que muestra los gastos por intereses en que se ve incurrido nuestro proyecto.

*Tabla 3.5  
Fuente: Excel*

<b>Nper</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>
0	\$ 28.894,25	-	-	-
1	24.330,62	\$ 4.563,63	\$ 3.418,19	\$ 7.981,82
2	19.227,12	5.103,50	2.878,31	7.981,82
3	13.519,87	5.707,25	2.274,57	7.981,82
4	7.137,45	6.382,41	1.599,40	7.981,82
5	\$ 0,00	7.137,45	844,36	7.981,82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 93.109,31</b>	<b>\$ 28.894,25</b>	<b>\$ 11.014,83</b>	<b>\$ 39.909,08</b>

*Amortización  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Mientras que el otro 60% que se necesita para el funcionamiento del proyecto será capital propio de los inversionistas, quienes libremente expondrán todos sus bienes monetarios para la puesta en marcha.

### 3.5 PROYECCION DE INGRESOS

El número de alumnos por materia en cada nivel ascenderán de esta manera lo detallamos en la tabla de proyección de ingresos.

Tabla 3.6  
Fuente: Excel

<b>Periodos Anuales Cantidades</b>										
<b>Periodos Semestrales:</b>	<b>1 semestre</b>	<b>2 semestre</b>	<b>3 semestre</b>	<b>4 semestre</b>	<b>5 semestre</b>	<b>6 semestre</b>	<b>7 semestre</b>	<b>8 semestre</b>	<b>9 semestre</b>	<b>10 semestre</b>
Matrículas	30	40	49	58	69	79	87	94	100	105
Mensualidades	30	40	49	58	69	79	87	94	100	105
Residencia	10		10		10		10		10	
Alquiler de Comedor	1		2		3		4		4	
Curso Vacacional	30		30		30		30		30	
Propedéutico	32	32	16	16	21	21	21	21	21	21

*Proyección de Ingresos*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*



El precio unitario por cada ingreso es el siguiente:

*Tabla 3.7*  
*Fuente: Excel*

<b>PRECIOS UNITARIOS DE LOS INGRESOS</b>										
<b>Periodos Anuales:</b>	<b>Año 1</b>		<b>Año 2</b>		<b>Año 3</b>		<b>Año 4</b>		<b>Año 5</b>	
<b>Periodos Semestrales:</b>	<b>1 semestre</b>	<b>2 semestre</b>	<b>3 semestre</b>	<b>4 semestre</b>	<b>5 semestre</b>	<b>6 semestre</b>	<b>7 semestre</b>	<b>8 semestre</b>	<b>9 semestre</b>	<b>10 semestre</b>
Matrículas	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Mensualidades	600,00	450,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Ingreso por Residencia	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Alquiler de Comedor	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Curso Vacacional	150,00		150,00		150,00		150,00		150,00	
Propedéutico	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00

*Proyección de Ingresos*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Mediante la ecuación  $P*Q = \text{Ingresos}$ , obtuvimos lo siguiente:

*Tabla 3.8*  
*Fuente: Excel*

<b>Periodos Anuales:</b>										
<b>Periodos Semestrales:</b>	<b>1 semestre</b>	<b>2 semestre</b>	<b>3 semestre</b>	<b>4 semestre</b>	<b>5 semestre</b>	<b>6 semestre</b>	<b>7 semestre</b>	<b>8 semestre</b>	<b>9 semestre</b>	<b>10 semestre</b>
Matrículas	\$ 3.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.900,00	\$ 5.800,00	\$ 6.930,00	\$ 7.890,50	\$ 8.706,93	\$ 9.400,89	\$ 9.990,75	\$ 10.492,14
Mensualidades	18.000,00	18.000,00	29.400,00	34.800,00	41.580,00	47.343,00	52.241,55	56.405,32	59.944,52	62.952,84
Ingreso por Residencia	8.000,00	8.000,00	10.000,00	8.000,00	10.000,00	8.000,00	10.000,00	8.000,00	10.000,00	8.000,00
Alquiler de Comedor	2.000,00	2.400,00	4.800,00	4.800,00	7.200,00	7.200,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Curso Vacacional	18.000,00		18.000,00		18.000,00		18.000,00		18.000,00	
Propedéutico	4.800,00	4.800,00	2.400,00	2.400,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00

*Proyección de Ingresos*

*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Según el estudio de mercado se determinó que la demanda será de 30 estudiantes para el primer semestre, incrementándose en un 33% para el segundo semestre, mientras que para el tercer y cuarto semestre aumentará en un 37.5%, y durante los demás semestres incrementará en un 34.48%.

Mediante datos históricos podemos determinar la probabilidad de alumnos que reprueban sus materias a partir del tercer semestre en adelante siendo este un porcentaje del 15%, el mismo que nos indica el número de estudiantes por semestre que se van quedando en cada carrera.

Según el estudio de mercado el 73% de los encuestados indicaron que Si estarían de acuerdo con las residencias dentro del Conservatorio, pero en base a la capacidad que tenemos solo podemos admitir a 10 estudiantes por semestre.

Durante el primer año debido a que no habrán muchos estudiantes se alquilará solo un comedor, pero a medida que transcurran los años la demanda de estudiantes aumentará y se necesitará alquilar más comedores, siendo este incremento en un comedor por año. El valor que se cobrará por comedor es de \$400 mensuales.

Mediante datos históricos y según la capacidad de infraestructura del Conservatorio, se puede acoger a sólo 30 estudiantes por vacacional, que estudiarán guitarra o piano, estos vacacionales se dictarán cuatro veces durante el año que serán en los meses de febrero, marzo, abril y septiembre que son los meses en que los estudiantes del conservatorio están de vacaciones. Esto es otra fuente de ingresos para nuestro proyecto.

El Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, podrá acoger a una cantidad máxima de 40 alumnos por semestre, de los cuales se prevé que el 20% ingresarán al conservatorio mediante el examen de ingreso, mientras que el 80% restante ingresará al Curso Propedéutico, de los cuales solo el 70% aprobarán dicho curso, esto durante el primer año.

En cambio en el segundo año solo entrarán 16 alumnos al Propedéutico por la capacidad de la infraestructura del conservatorio y por la demanda de estudiantes, mientras que a partir del tercer año dicha demanda se ve incrementada en 21 alumnos.

### **3.6 PROYECCION DE EGRESOS**

Son todos los pagos que se incurren para el correcto funcionamiento del proyecto. El análisis de los costos y gastos del proyecto servirá para determinar en todo lo que se va a incurrir a medida que se efectúe el proyecto. Para determinar los egresos se tomaron en cuenta los siguientes factores:

- Sueldos
  
- Alquiler
  
- Suministros de Oficina
  
- Suministro de Limpieza
  
- Gastos por Servicios Básicos
  
- Gasto de Publicidad

Y cada uno determinado para cada mes ya que como el conservatorio funcionará con la modalidad de una Universidad se dictarán por semestres las materias y en los meses vacíos se dictarán cursos vacacionales para atraer de esta forma a más clientes.

Los meses que se dictarán los cursos vacacionales serán los meses de Febrero, Marzo, Abril y Septiembre, los cuales incurriremos en menos costos debido a que en esos meses no necesitaremos tantos docentes para que impartan las clases. De la misma forma no se necesitarán tanto personal de limpieza y seguridad.

A continuación la proyección de egresos para el primer año de trabajo.

*Tabla 3.9*  
*Fuente: Excel*

EGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Sueldos		\$ 1.702,31	\$ 1.702,31	\$ 1.702,31	\$ 3.980,88	\$ 3.980,88	\$ 3.980,88	\$ 3.980,88	\$ 1.702,31	\$ 3.980,88	\$ 3.980,88	\$ 3.980,88	\$ 34.675,38
Alquiler		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	33.000,00
Suministros de Oficina	512,62												512,62
Suministros de Limpieza	49,70												49,70
Gastos por servicios Básicos		211,67	211,67	211,67	391,67	391,67	391,67	391,67	211,67	391,67	391,67	391,67	3.588,35
Gastos de Publicidad	2.200,00	420,00	420,00	420,00	940,00	0,00	1.880,00	0,00	\$ 0,00	4.423,60	630,00	630,00	11.963,60
<b>Total de Egresos</b>	<b>\$ 2.762,32</b>	<b>\$ 5.333,98</b>	<b>\$ 5.333,98</b>	<b>\$ 5.333,98</b>	<b>\$ 8.312,54</b>	<b>\$ 7.372,54</b>	<b>\$ 9.252,54</b>	<b>\$ 7.372,54</b>	<b>\$ 4.913,98</b>	<b>\$ 11.796,14</b>	<b>\$ 8.002,54</b>	<b>\$ 8.002,54</b>	<b>\$ 83.789,65</b>

*Proyección de Egresos*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

A continuación se procede a detallar cada uno de los rubros que conforman la Proyección de Egresos:

➤ **Sueldos**

Como se mencionó anteriormente los Sueldos no serán los mismos en todos los meses del año, ya que durante los cursos vacacionales solo habrá un profesor encargado de enseñar los dos tipos de instrumentos que se dictarán, Piano y Guitarra.

Se presenta el detalle de los Sueldos durante los años de Estudio, ya que este dependerá del número de estudiantes que ingresen y de las materias que se dicten a través de los años.

*Tablas 3.10  
Fuente: Excel*

**Año 1**

<b>Cargo</b>	<b>Número de Puestos</b>	<b>Monto Mensual por puesto</b>	<b>Monto Mensual total</b>	<b>Aporte Patronal 11,15%</b>	<b>Decimo tercero</b>	<b>Decimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>IECE y Secap</b>	<b>iess 9,35%</b>	<b>Total</b>
Rector	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 24,33	\$ 25,00	\$ 6,00	\$ 56,10	\$ 716,13
Secretaria Coord. Académico	1	292,00	292,00	32,56	24,33	24,33	12,17	2,92	27,30	361,01
Profesores	3	450,00	1.350,00	150,53	112,50	24,33	56,25	13,50	126,23	1.580,88
Personal de Limp.	1	292,00	292,00	32,56	24,33	24,33	12,17	2,92	27,30	361,01
Personal de Segurid.	1	292,00	292,00	32,56	24,33	24,33	12,17	2,92	27,30	361,01
<b>Total Gastos Personal</b>	<b>8</b>	<b>\$ 2.426,00</b>	<b>\$ 3.326,00</b>	<b>\$ 370,85</b>	<b>\$ 277,17</b>	<b>\$ 146,00</b>	<b>\$ 138,58</b>	<b>\$ 33,26</b>	<b>\$ 310,98</b>	<b>\$ 3.980,88</b>

**Año 2**

Cargo	Número de Puestos	Monto Mensual por puesto	Monto Mensual total	Aporte Patronal 11,15%	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	IECE y Secap	ies 9,35%	Total
Rector	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 33,33	\$ 8,00	\$ 74,80	\$ 946,73
Secretaria Coord. Académico	1	350,00	350,00	39,03	29,17	24,33	14,58	3,50	32,73	427,88
Profesores	6	450,00	2.700,00	301,05	225,00	24,33	112,50	27,00	252,45	3.137,43
Personal de Limp.	2	292,00	584,00	65,12	48,67	24,33	24,33	5,84	54,60	697,69
Personal de Segurid.	1	300,00	300,00	33,45	25,00	24,33	12,50	3,00	28,05	370,23
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>12</b>	<b>\$ 2.642,00</b>	<b>\$ 5.184,00</b>	<b>\$ 578,02</b>	<b>\$ 432,00</b>	<b>\$ 146,00</b>	<b>\$ 216,00</b>	<b>\$ 51,84</b>	<b>\$ 484,70</b>	<b>\$ 6.123,15</b>

**Año 3**

Cargo	Número de Puestos	Monto Mensual por puesto	Monto Mensual total	Aporte Patronal 11,15%	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	IECE y Secap	ies 9,35%	Total
Rector	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 33,33	\$ 8,00	\$ 74,80	\$ 946,73
Secretaria Coordinador Académico	2	450,00	900,00	100,35	75,00	24,33	37,50	9,00	84,15	1.062,03
Profesores	8	450,00	3.600,00	401,40	300,00	24,33	150,00	36,00	336,60	4.175,13
Personal de Limpieza	3	292,00	876,00	97,67	73,00	24,33	36,50	8,76	81,91	1.034,36
Personal de Seguridad	2	300,00	600,00	66,90	50,00	24,33	25,00	6,00	56,10	716,13
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>17</b>	<b>\$ 2.642,00</b>	<b>\$ 7.126,00</b>	<b>\$ 794,55</b>	<b>\$ 593,83</b>	<b>\$ 146,00</b>	<b>\$ 296,92</b>	<b>\$ 71,26</b>	<b>\$ 666,28</b>	<b>\$ 8.362,28</b>

**Año 4**

<b>Cargo</b>	<b>Número de Puestos</b>	<b>Monto Mensual por puesto</b>	<b>Monto Mensual total</b>	<b>Aporte Patronal 11,15%</b>	<b>Decimo tercero</b>	<b>Decimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>IECE y Secap</b>	<b>iess 9,35%</b>	<b>Total</b>
<b>Rector</b>	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 33,33	\$ 8,00	\$ 74,80	\$ 946,73
<b>Secretaria</b>	1	350,00	350,00	39,03	29,17	24,33	14,58	3,50	32,73	427,88
<b>Coordinador Académico</b>	2	450,00	900,00	100,35	75,00	24,33	37,50	9,00	84,15	1.062,03
<b>Inspector</b>	2	400,00	800,00	89,20	66,67	24,33	33,33	8,00	74,80	946,73
<b>Profesores</b>	10	450,00	4.500,00	501,75	375,00	24,33	187,50	45,00	420,75	5.212,83
<b>Personal de Limp.</b>	3	292,00	876,00	97,67	73,00	24,33	36,50	8,76	81,91	1.034,36
<b>Personal de Segurid.</b>	2	300,00	600,00	66,90	50,00	24,33	25,00	6,00	56,10	716,13
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>21</b>	<b>\$ 3.042,00</b>	<b>\$ 8.826,00</b>	<b>\$ 984,10</b>	<b>\$ 735,50</b>	<b>\$ 170,33</b>	<b>\$ 367,75</b>	<b>\$ 88,26</b>	<b>\$ 825,23</b>	<b>\$ 10.346,71</b>

A partir del cuarto año, como la demanda de estudiantes ha incrementado se considerará necesario contratar dos Inspectores para el control y funcionamiento del Conservatorio.



**Año 5**

Cargo	Número de Puestos	Monto Mensual por puesto	Monto Mensual total	Aporte Patronal 11,15%	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	IECE y Secap	ies 9,35%	Total
Rector	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 33,33	\$ 8,00	\$ 74,80	\$ 946,73
Secretaria	1	350,00	350,00	39,03	29,17	24,33	14,58	3,50	32,73	427,88
Coordinador Académico	2	450,00	900,00	100,35	75,00	24,33	37,50	9,00	84,15	1.062,03
Inspector	2	400,00	800,00	89,20	66,67	24,33	33,33	8,00	74,80	946,73
Profesores	10	450,00	4.500,00	501,75	375,00	24,33	187,50	45,00	420,75	5.212,83
Personal de Limp.	3	292,00	876,00	97,67	73,00	24,33	36,50	8,76	81,91	1.034,36
Personal de Segurid.	2	300,00	600,00	66,90	50,00	24,33	25,00	6,00	56,10	716,13
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>21</b>	<b>\$ 3.042,00</b>	<b>\$ 8.826,00</b>	<b>\$ 984,10</b>	<b>\$ 735,50</b>	<b>\$ 170,33</b>	<b>\$ 367,75</b>	<b>\$ 88,26</b>	<b>\$ 825,23</b>	<b>\$ 10.346,71</b>

*Sueldos y Salario durante el semestre  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

En estas tablas se desglosa cada uno de los rubros que por ley se debe cancelar al personal del Conservatorio, como los son el Aporte Patronal (11.15), Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones, IECE y Secap y el IESS (9.35%), siendo estos valores cancelados mensualmente para cada empleado de manera correspondiente. Cabe recalcar que estos valores son los que se pagarán durante los semestres de estudio.

A continuación el detalle de los Sueldos que se pagarán durante los Cursos Vacacionales.

Tabla 3.11  
Fuente: Excel

Cargo	Número de Puestos	Monto Mensual por puesto	Monto Mensual total	Aporte Patronal 11,15%	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	IECE y Secap	iess 9,35%	Total
Rector	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 5,00	\$ 46,75	\$ 600,83
Profesores	1	300,00	300,00	33,45	25,00	24,33	12,50	3,00	28,05	370,23
Personal de Limpieza	1	292,00	292,00	32,56	24,33	24,33	12,17	2,92	27,30	361,01
Personal de Seguridad	1	300,00	300,00	33,45	25,00	24,33	12,50	3,00	28,05	370,23
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.392,00</b>	<b>\$ 1.392,00</b>	<b>\$ 155,21</b>	<b>\$ 116,00</b>	<b>\$ 97,33</b>	<b>\$ 58,00</b>	<b>\$ 13,92</b>	<b>\$ 130,15</b>	<b>\$ 1.702,31</b>

*Sueldos y Salario durante curso vacacionales  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Durante este período, tendremos menos personal, ya que los cursos estarán dirigidos para menos alumnos y solo se enseñará a entonar guitarra y piano, por lo tanto no es necesario contratar muchos empleados, tanto administrativos, académicos, personal de Limpieza y Seguridad. Además todos los empleados contarán con todos los beneficios que por ley merecen para el pago de su Sueldo. Cabe recalcar que estos valores son mensuales.

➤ **Alquiler**

Según el estudio técnico realizado anteriormente se determinó que el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil deberá estar ubicado en el norte de la Ciudad, y mediante negociación con la Inmobiliaria Inmoplanet se llegó al acuerdo del alquiler de un condominio de 1000 m<sup>2</sup> con una construcción de 700 m<sup>2</sup> esquinera, con la cual se determinó un alquiler de \$3000 por los dos primeros años y \$3500 por los tres últimos años, con un depósito de garantía de dos meses de adelanto, es decir \$6000.

➤ **Suministros de Oficina**

Para el funcionamiento del Conservatorio se utilizarán los siguientes Materiales de Oficina que se muestran en la tabla:

*Tabla 3.12*  
*Fuente: Excel*

<b>Suministros de Oficinas</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>total</b>
Carpetas manilas	10	\$ 0,10	\$ 1,00
Bolígrafos Bic Pto Fina (caja)	1	6,72	6,72
Clip estándar (cajas)	10	0,25	2,50
Hojas A4 (resma) 75 grms	10	3,90	39,00
Grapadora	5	5,50	27,50
Perforadora	5	5,90	29,50
Correctores Bic (caja)	1	15,60	15,60
Toners de impresora	4	35,00	140,00
Resaltadores (caja)	5	3,90	19,50
Marcadores pizarra acrílica (caja)	10	0,40	4,00
Borrador pizarra acrílica	5	0,70	3,50

Vinchas de carpetas (caja)	5	1,45	7,25
Sobres Manila F2	10	0,06	0,60
Sobres Manila F3	10	0,08	0,80
Sobres Manila F4	10	0,10	1,00
Sobres Manila F5	10	0,12	1,20
Lápices HB (caja)	5	2,40	12,00
Grapas (cajas)	5	0,89	4,45
Saca grapas	5	0,30	1,50
Reglas	5	0,20	1,00
Botellones de agua	5	1,80	9,00
Papel higiénico (Jumbo)	50	3,70	185,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 512,62</b>

*Suministro de Oficina  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Los suministros de oficina se los comprará al inicio de cada año, teniendo este un incremento de 2.5% durante los siguientes años, debido a que aumenta la demanda de estudiantes.

➤ **Suministros de Limpieza**

Para el funcionamiento del Conservatorio se utilizarán los siguientes Materiales de Limpieza que se muestran en la tabla

*Tabla 3.13  
Fuente: Excel*

<b>Suministros de Limpieza</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>total</b>
Escobas	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Valdés	5	2,50	12,50
Desinfectantes( galones)	1	2,00	2,00
Jabón liquido (galones)	1	2,00	2,00
Trapeadores tipo escoba	3	2,65	7,95
Cloro (galones)	1	1,25	1,25

Franela	3	1,00	3,00
Fundas de basura (paquete de 100)	1	0,50	0,50
Tachos de basura 80x40x60 cm para exteriores, de plástico reforzado, con ruedas	5	2,50	12,50
Detergente (kilo)	1	2,00	2,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 49,70</b>

*Suministro de Limpieza  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Los suministros de limpieza se los comprará al inicio de cada año, teniendo este un incremento de 2.5% durante los siguientes años, debido a que aumenta la demanda de estudiantes.

➤ **Gastos de Servicios Básicos**

Los gastos por servicios básicos se tomarán en cuenta para los dos períodos que se realizarán en el conservatorio, ya sea durante los semestres de clases o los meses previos a cada semestre y también en los meses que se realizarán los vacacionales. El detalle de servicios básicos durante el semestre de clases:

*Tabla 3.14  
Fuente: Excel*

<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Agua	\$ 100,00	\$ 700,00
Energía Eléctrica	200,00	1.400,00
Servicio Telefónico	50,00	350,00
Internet	41,67	291,67
<b>Total Servicios Básicos</b>	<b>\$ 391,67</b>	<b>\$ 2.741,67</b>

*Servicios Básicos durante el semestre  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Mientras que en los meses en que se dictarán los vacacionales se incurrirá en menos costos por servicios básicos, el detalle se presenta a continuación:

*Tabla 3.15  
Fuente: Excel*

<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>
Agua	\$ 50,00
Energía Eléctrica	100,00
Servicio Telefónico	20,00
Internet	41,67
<b>Gastos SERVICIOS BASICOS</b>	<b>\$ 211,67</b>

*Servicios Básicos durante cursos vacacionales  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Cabe recalcar que para los años siguientes el insumo por gastos de servicios básicos se incrementará en un 2.5% debido a que se incrementará el número de estudiantes.

### ➤ **Gastos de Publicidad**

Los gastos de Publicidad es aquel en que incurrirá el negocio para llamar la atención del cliente y segmentar de mejor manera el mercado, aplicando también la estrategia de Promoción del Análisis de las 4 P's. En el siguiente cuadro detallamos los medios de comunicación que se utilizaron de manera mensual y anual para realizar la estrategia de publicidad.

Tabla 3.16  
Fuente: Excel

<b>Gasto de Publicidad</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
La revista (El Universo)	\$ 6.580,00	\$ 78.960,00
Volantes (4000 uni)	343,60	4.123,20
Anuncios Radiales	5.040,00	60.480,00
Facebook	-	-
Twitter	-	-
<b>Total</b>	<b>\$ 11.963,60</b>	

*Gastos de Publicidad*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Detalle de la estrategia de Publicidad de los meses de enero a diciembre.

Tabla 3.17  
Fuente: Excel

<b>PUBLICIDAD Y PROMOCION ( 2013)</b>												
<b>PRENSA - VOLANTES - CUÑA RADIAL</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
La revista (El Universo)	\$ 940,00				\$ 940,00		\$ 1.880,00			\$ 2.820,00		
Volantes (4000 uni)										343,60		
Anuncios Radiales	1.260,00	420,00	420,00	420,00						1.260,00	630,00	630,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.200,00</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 940,00</b>		<b>\$ 1.880,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 4.423,60</b>	<b>\$ 630,00</b>	<b>\$ 630,00</b>
<b>Gasto anual de publicidad</b>	<b>\$11.963,60</b>											

*Gastos de Publicidad detallado mes a mes*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Hemos decidido utilizar cinco medios de publicidad que son, La revista (El Universo), Volantes, Anuncios Radiales, Facebook y Twitter, que creímos importante para nuestro intervalo de edad de demanda objetivo.

En el mes de enero, por ser antes de abrir por primera vez las puertas del Conservatorio decidimos que era de suma importancia, aplicar una Publicidad agresiva y por eso escogimos los dos medios más escuchados y vistos por nuestra demanda objetivo, que son La revista (El Universo) y Anuncios Radiales.

Los demás meses se ha invertido en publicidad dependiendo de los ingresos que se obtengan en dichos períodos, por tal motivo escogimos los meses de mayo y octubre que es cuando se matriculan los estudiantes y existe un mayor ingreso. Así mismo el mes de Julio se invirtió \$1880 en La revista (El Universo) porque es el mes cuando los estudiantes ingresan al Propedéutico.

La publicidad se incrementará en un 2.5% cada año, para aumentar la posición en el mercado y acrecentar nuestra demanda.

➤ **Gasto de Mantenimiento**

El conservatorio a partir del año 2 incurrirá en un gasto de mantenimiento de los instrumentos musicales con los cuales se imparten las clases, este gasto de mantenimiento incrementará según consulta a expertos en un 4% en los otros años.



➤ **Gastos de Constitución y Gastos Legales**

En este rubro se consideran todos los requisitos exigidos por las autoridades para el funcionamiento del local. Detallamos los gastos en los que el proyecto debió invertir para el funcionamiento de sus actividades.

*Tabla 3.18  
Fuente: Excel*

<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>
Trámites	\$ 250,00
<b>TOTAL DE GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>\$ 250,00</b>

*Gasto de Constitución  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

*Tabla 3.19  
Fuente: Excel*

<b>GASTOS LEGALES</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
IMPUESTO PREDIAL	\$ 39,66	\$ 39,66
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	60,00	60,00
PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS	45,00	45,00
PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD	70,00	70,00
PERMISOS MUNICIPALES	60,00	60,00
<b>TOTAL DE GASTOS LEGALES</b>		<b>\$ 274,66</b>

*Gasto de Legales  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

➤ **Gastos de Depreciación**

Como todo proyecto de inversión se deben incurrir en costos de depreciación por la adquisición de Activos Fijos, el Conservatorio Superior de

Música de Guayaquil detalla los gastos que obtuvo por depreciación de todos sus activos fijos. Se depreciarán los Activos Fijos de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

*Tabla 3.20*  
*Fuente: Excel*

<b>DEPRECIACION LINEAL DE ACTIVOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Vida Contable</b>	<b>Depreciación Anual</b>
Computadora	\$ 1.797,00	5	\$ 359,40
Impresoras	160,03	5	32,01
Fax	119,00	5	23,80
ESCRITORIO PEDESTAL CURVO EN L.	913,00	5	182,60
SILLON GERENTE SWING REGULACION GAS	109,00	5	21,80
ARCHIVADOR VERTICAL DE 4 GAVETAS AN.	1.959,00	5	391,80
SILLON OPERATIVO SWING REGULACION GAS	98,00	5	19,60
ESCRITORIO PEDESTAL DIAGONAL EN L	1.634,00	5	326,80
Teléfono	119,96	5	23,99
SPLIT SMC DE 24000 BTU	4.500,00	5	900,00
Literas	2.000,00	5	400,00
Colchones	700,00	5	140,00
Velador	1.000,00	5	200,00
Juegos de Mesa con sillas	1.250,00	5	250,00
SILLA LITE PUPITRE DERECHA	21.980,00	5	4.396,00
Pizarra acrílica 120x80 cm	639,84	5	127,97
Piano	4.782,12	5	956,42
Guitarra Eléctrica	1.360,00	5	272,00
Bajo	1.383,90	5	276,78
Batería	1.678,30	5	335,66
Saxofón	1.718,75	5	343,75

Guitarra Acústica	410,70	5	82,14
Violín	616,00	5	123,20
Violonchelo	927,00	5	185,40
Flauta Traversa	675,90	5	135,18
Clarinete	781,25	5	156,25
Trompeta	625,00	5	125,00
Atril	1.135,55	5	227,11
<b>Suman</b>	<b>\$ 55.073,29</b>		<b>\$ 11.014,66</b>

*Depreciación*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.7 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El estado de situación financiera ahora así llamado de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar el efecto acumulado de las operaciones que se han efectuado. Nos muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos con los que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos y que aparecen bajo el nombre de pasivos y capital contable.

Presentamos el Estado de Situación Financiera de nuestro proyecto:

Tabla 3.21  
Fuente: Excel

<b>CONSERVATORIO SUPERIOR DE MUSICA DE GUAYAQUIL</b>			
<b>ESTADO DE SITUACION INICIAL</b>			
<b>Al 01 de Enero del 2013</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTE</b>	
Efectivo	\$ 2,762.32	Préstamo a largo plazo	\$ 28,894.25
		<b>Total Pasivos No Corriente</b>	<b>28,894.25</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>2,762.32</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>28,894.25</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Activos Fijos</b>		Capital Social	\$ 70093.2
Edificio	\$ 14,400.00		
Equipo de computación	2,076.03		
Muebles y enseres	14,282.96		
Instrumentos Musicales	38,714.31		
<b>Total Activos Fijo</b>	<b>69,473.29</b>	<b>Total Capital Social</b>	<b>70,093.20</b>
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>69,473.29</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>43,341.37</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 72,235.61</b>	<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ 72,235.61</b>

*Estado de Situación Financiera*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

- Activo Corriente: En activo corriente solo vamos a tener la cuenta de efectivo que vamos a necesitar por si en algún momento no contamos con dinero disponible para cubrir algún gasto que se presente, este valor es el de capital de trabajo que ya se analizó anteriormente.
  
- Activo No Corriente: Dentro de activos no corrientes vamos a tener los activos fijos que son edificio, equipo de computación, muebles y enseres e instrumentos musicales.
  
- Total de Activos: Es la suma de los activos corrientes con los activos no corrientes.
  
- Pasivo No Corriente: Dentro de pasivo no corriente tenemos la cuenta de préstamos a largo plazo que es el 40% de la inversión total que se prestó al Banco del Pacífico a una tasa del 11.83% a 5 años plazo.
  
- Patrimonio: Aquí tenemos la cuenta de capital social que es el 60% de la inversión total que cada uno de los socios aportará para la formación del Conservatorio.

Dentro del Balance de Situación Financiera se debe cumplir la ecuación contable.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$$

Remplazando los valores en la ecuación obtenemos lo siguiente:

$$\text{\$ } 72.235,61 = 28.894,25 + 43.341,37$$

$$\text{\$ } 72.235,61 = \text{\$ } 72.235,61$$

### 3.8 ESTADO DE RESULTADOS

En este estado financiero, se presenta el nivel de utilidad neta que el proyecto obtendrá durante los 5 primeros años de funcionamiento. Para hallar la utilidad bruta se realizó la suma entre los ingresos por servicios que son las matrículas, pensiones y el rubro de los otros ingresos que son residencias, el alquiler del comedor, el Curso Vacacional y Propedéutico.

Luego se restan los Sueldos, Alquiler, Suministros de Oficina, Suministro de Limpieza, Gastos por Servicios Básicos, Gasto de Publicidad, Gastos de Depreciación, Gastos de Mantenimiento, Gastos de Constitución y Gastos Legales, esto nos da la utilidad operacional, pero al restarle los Gastos No Operacionales que son los Gastos Financieros, tenemos la utilidad antes de impuestos e intereses restándole luego el 15% de participación de los trabajadores y el 22 % de impuesto a la renta, de esta forma obtenemos nuestra Utilidad Neta para cada uno de los períodos.

Tabla 3.22  
Fuente: Excel

**CONSERVATORIO SUPERIOR DE MUSICA DE GUAYAQUIL**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL AÑO 2013 AL AÑO 2017**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Ingresos por Servicios	\$ 58,600.00	\$ 79,700.00	\$ 110,143.50	\$ 133,154.68	\$ 149,780.26
Otros Ingresos	38,400.00	45,600.00	50,400.00	55,200.00	55,200.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 125,300.00</b>	<b>\$ 160,543.50</b>	<b>\$ 188,354.68</b>	<b>\$ 204,980.26</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
Gastos de Publicidad	\$ 11,963.60	\$ 13,159.96	\$ 14,475.96	\$ 15,923.55	\$ 17,515.91
Sueldos	34,675.38	55,794.45	73,707.46	89,582.93	89,582.93
Alquiler	33,000.00	36,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
Suministros de Oficina	512.62	525.44	538.57	552.04	565.84
Suministros de Limpieza	49.70	50.94	52.22	53.52	54.86
Gastos de Servicios Básicos	3,588.35	3,678.06	3,770.01	3,864.26	3,960.86
Gastos de Depreciación	11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66
Gasto de Mantenimiento		3,200.00	3,328.00	3,461.12	3,599.56
Gastos de Constitución	250.00				
Gastos Legales	274.66				
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 95,328.97</b>	<b>\$ 123,423.51</b>	<b>\$ 148,886.87</b>	<b>\$ 166,452.07</b>	<b>\$ 168,294.62</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 1,671.03</b>	<b>\$ 1,876.49</b>	<b>\$ 11,656.63</b>	<b>\$ 21,902.61</b>	<b>\$ 36,685.64</b>
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>					
Gastos Financieros	3,418.19	2,878.31	2,274.57	1,599.40	844.36
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ 3,418.19</b>	<b>\$ 2,878.31</b>	<b>\$ 2,274.57</b>	<b>\$ 1,599.40</b>	<b>\$ 844.36</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>	<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 9,382.06</b>	<b>\$ 20,303.21</b>	<b>\$ 35,841.28</b>
15% participación de trabajadores			1,407.31	3,045.48	5,376.19
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 7,974.75</b>	<b>\$ 17,257.72</b>	<b>\$ 30,465.09</b>
Impuesto a la Renta 22%			1,754.45	3,796.70	6,702.32
<b>UTILIDAD NETA DEL PERIODO</b>	<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 6,220.31</b>	<b>\$ 13,461.03</b>	<b>\$ 23,762.77</b>

Estado de Resultados  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.9 TASAS DE DESCUENTOS

La tasa de descuento empleada en la actualización de los flujos de caja de un proyecto es una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación del mismo. Esta tasa sirve para actualizar los flujos de Caja de los próximos 5 años, representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo.

#### 3.9.1 Tasa de Descuento Kd

La tasa de descuento Kd es la tasa de endeudamiento del préstamo que se obtuvo para el financiamiento del proyecto, esta tasa depende del préstamo que se vaya hacer, entre mayor sea el préstamo menor será la tasa de endeudamiento; para nuestro caso la Tasa de Endeudamiento (Kd) es del 11.83%, ya que el monto de la deuda asciende a \$28,894.25 que relativamente es una deuda baja.

#### 3.9.2 Tasa de Descuento Ke

La Tasa de Descuento Ke es el costo de capital propio, es lo que un inversionista espera ganar en un futuro sacrificando un consumo en el presente. Para el cálculo de la Ke nos comparamos con la empresa Berklee, después obtuvimos todo los datos de la empresa tales como su Beta, Pasivo, Patrimonio, y el porcentaje de impuesto a la renta que paga. Luego procedimos a desapalancar su beta aplicando la siguiente formula.

$$\beta^s_d = \beta^e_d / (1 + (1 - T) * D/P)$$



Donde:

$\beta^s/d$  = Beta desapalancada o sin deuda

$\beta^c/d$  = Beta apalancada o con deuda

T= Tasa de impuestos a las utilidades generadas por la empresa comparada

D= Componente de deuda de la empresa comparada

P= Componente de patrimonio de la empresa comparada

Así mismo procedimos a apalancar la Beta para aplicarla a nuestra empresa y poder obtener el Ke, para apalancar la Beta utilizamos la siguiente fórmula:

$$\beta^c/d = \beta^s/d + (1 - T) * (D/P) * \beta^s/d$$

Donde:

$\beta^s/d$  = Beta desapalancada o sin deuda

$\beta^c/d$  = Beta apalancada o con deuda

T= Tasa de impuestos a las utilidades generadas por la empresa comparada

D= Componente de deuda de la empresa comparada

P= Componente de patrimonio de la empresa comparada

A continuación se muestra todos los valores y datos calculados a través del programa Excel:

Tabla 3.23  
Fuente: Excel

<b>BETA</b>	
<b>Beta (Apollo Group Inc.)</b>	0.57
<b>Pasivo</b>	\$ 155,000,000
<b>Patrimonio</b>	\$ 163,000,000
<b>Impuestos USA</b>	30.80%
<b>Beta desap.</b>	0.34
<b>Activo</b>	\$ 72,235.61
<b>Pasivo</b>	\$ 28,894.25
<b>Patrimonio</b>	\$ 43,341.37
<b>% Pasivo</b>	40.0%
<b>% Patrimonio</b>	60.0%
<b>Impuestos Ecuador</b>	23.00%
<b>Beta apalancado</b>	0.52

*Beta Apalancado*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Una vez obtenida la Beta Apalancada procedimos a aplicar la fórmula de la Ke que se muestra a continuación:

$$K_e = CAPM = ( R_f + B_i * [ E(R_m) - R_f ] ) + \text{Riesgo país}$$

Donde:

R<sub>f</sub>= Tasa libre de riesgo

$\beta$ = Beta desapalancada

E(Rm)= Retorno esperado del mercado

Riesgo país= Es el riesgo que tiene nuestro país

Enseguida se muestran estos cálculos en la siguiente tabla elaborada en Excel:

Tabla 3.24  
Fuente: Excel

<b>Ke=CAPM = ( Rf + Bi*[ E(Rm) -Rf ] ) + Riesgo país</b>	
RIESGO PAIS (PUNTOS BASICOS)	807.73
RIESGO PAIS %	8.08%
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	0.90%
Beta apalancado	0.52
Riesgo Max, Mercado (Rm)	9.30%
CAPM = TMAR = Ke	13.35%

CAPM  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.9.3 Tasa de Descuento Ko

La tasa de descuento Ko o también llamada WACC que sus siglas en español significan Costo Promedio Ponderado no es más que una tasa que los inversionistas esperan ganar por renunciar a un uso alternativo.

La fórmula para calcular el Ko se muestra a continuación:

$$K_o = r_{wacc} = K_d * \frac{D}{A} + K_e * \frac{P}{A}$$

Donde:

Kd= Tasa de endeudamiento

D/A= Relación Deuda/Activo

P/A= Relación Patrimonio/Activo

Seguidamente se muestra los cálculos realizados del Ko en la siguiente tabla elaborada en el programa Excel:

Tabla 3.25  
Fuente: Excel

<b>WACC = Ko</b>	
<b>Kd</b>	11.83%
<b>Ke</b>	13.35%
<b>Activo</b>	\$ 72,235.61
<b>Pasivo</b>	\$ 28,894.25
<b>Patrimonio</b>	\$ 43,341.37
<b>Impuestos Ecuador</b>	23.00%
<b>WACC = CPPC = Ko</b>	11.65%

WACC

Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.9.4 Tasa de descuento TMAR

La TMAR es la tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de descuento que se hace referencia con la tasa máxima esperada de un banco, la cual servirá para ser comparada con la TIR y determinar cuan rentable es nuestro proyecto con respecto a la rentabilidad del mercado.

La tasa calculada en la TIR se compara con la TMAR exigida por los inversionistas, cumpliendo las siguientes reglas:

- $TR > TMAR$  Se acepta el proyecto.
  
- $TIR < TMAR$  Se rechaza el proyecto.

### **3.10 FLUJO DE CAJA**

El flujo de Caja sistematiza la información de las inversiones previas a la puesta en marcha, las inversiones durante la operación, los egresos e ingresos de operación, y el valor de salvamento del proyecto. Además es un estado financiero que nos ayuda a determinar el movimiento de los ingresos y egresos de efectivo durante un período determinado.

#### **3.10.1 Flujo de Caja del Proyecto**

A continuación se presenta el flujo de caja del proyecto, donde se detalla período a período cada uno de los ingresos y egresos que se va a tener en el conservatorio, además del 15% de participación de los trabajadores y el 22% de impuesto a la renta. Así como la inversión inicial y capital de trabajo que se la coloca en el año cero, así mismo como el valor de desecho que se lo situó al final del año 5 por ser el valor que tendrá el proyecto al final del mismo.

Tabla 3.26  
Fuente: Excel

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

INGRESOS OPERACIONALES	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por Servicios		\$ 58,600.00	\$ 79,700.00	\$ 110,143.50	\$ 133,154.68	\$ 149,780.26
Otros Ingresos		38400.00	45600.00	50400.00	55200.00	55200.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 125,300.00</b>	<b>\$ 160,543.50</b>	<b>\$ 188,354.68</b>	<b>\$ 204,980.26</b>
GASTOS OPERACIONALES						
Gastos de Publicidad		\$ 11,963.60	\$ 13,159.96	\$ 14,475.96	\$ 15,923.55	\$ 17,515.91
Sueldos		34675.38	55794.45	73707.46	89582.93	89582.93
Alquiler		33000.00	36000.00	42000.00	42000.00	42000.00
Suministros de Oficina		512.62	525.44	538.57	552.04	565.84
Suministros de Limpieza		49.70	50.94	52.22	53.52	54.86
Gastos de Servicios Básicos		3588.35	3678.06	3770.01	3864.26	3960.86
Gastos de Depreciación		11014.66	11014.66	11014.66	11014.66	11014.66
Gasto de Mantenimiento			3200.00	3328.00	3461.12	3599.56
Gastos de Constitución		250.00				
Gastos Legales		274.66				
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 95,328.97</b>	<b>\$ 123,423.51</b>	<b>\$ 148,886.87</b>	<b>\$ 166,452.07</b>	<b>\$ 168,294.62</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>1,671.03</b>	<b>1,876.49</b>	<b>11,656.63</b>	<b>21,902.61</b>	<b>36,685.64</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>		<b>\$ 1,671.03</b>	<b>\$ 1,876.49</b>	<b>\$ 11,656.63</b>	<b>\$ 21,902.61</b>	<b>\$ 36,685.64</b>
15% participación de trabajadores		250.65	281.47	1,748.49	3,285.39	5,502.85

<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 1,420.38</b>	<b>\$ 1,595.02</b>	<b>\$ 9,908.14</b>	<b>\$ 18,617.22</b>	<b>\$ 31,182.79</b>
Impuesto a la Renta 22%		312.48	350.90	2,179.79	4,095.79	6,860.21
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 1,107.89</b>	<b>\$ 1,244.12</b>	<b>\$ 7,728.35</b>	<b>\$ 14,521.43</b>	<b>\$ 24,322.58</b>
Gastos de Depreciación		11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66
Inversión Inicial	(69473.29)					
Capital de Trabajo	(2762.32)					
Valor de Desecho						<b>53033.37</b>
<b>Flujo de Caja del Proyecto</b>	<b>\$ (72,235.61)</b>	<b>\$ 12,122.55</b>	<b>\$ 12,258.77</b>	<b>\$ 18,743.00</b>	<b>\$ 25,536.09</b>	<b>\$ 88,370.61</b>

*Flujo de Caja del Proyecto*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.10.2 Flujo de Caja del Inversionista

En seguida se presenta el flujo de caja del inversionista, donde se detalla período a período cada uno de los ingresos y egresos que se va a tener en el conservatorio, además del 15% de participación de los trabajadores, el 22% de impuesto a la renta, así como también los gastos financieros que incurrimos por el préstamo.

Además la inversión inicial, capital de trabajo y el préstamo con signo positivo se la coloca en el año cero, así mismo como el valor de desecho que se lo situó al final del año 5 por ser el valor que tendrá el proyecto al final del mismo. Cabe recalcar que la diferencia entre el flujo de caja del proyecto con el

inversionista es que en el del inversionista se colocan los gastos financieros, la amortización del capital del préstamo, el valor del préstamo.

Tabla 3.27  
Fuente: Excel

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

INGRESOS OPERACIONALES	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por Servicios		\$ 58,600.00	\$ 79,700.00	\$ 110,143.50	\$ 133,154.68	\$ 149,780.26
Otros Ingresos		38400.00	45600.00	50400.00	55200.00	55200.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 125,300.00</b>	<b>\$ 160,543.50</b>	<b>\$ 188,354.68</b>	<b>\$ 204,980.26</b>
GASTOS OPERACIONALES						
Gastos de Publicidad		\$ 11,963.60	\$ 13,159.96	\$ 14,475.96	\$ 15,923.55	\$ 17,515.91
Sueldos		34675.38	55794.45	73707.46	89582.93	89582.93
Alquiler		33000.00	36000.00	42000.00	42000.00	42000.00
Suministros de Oficina		512.62	525.44	538.57	552.04	565.84
Suministros de Limpieza		49.70	50.94	52.22	53.52	54.86
Gastos de Servicios Básicos		3588.35	3678.06	3770.01	3864.26	3960.86
Gastos de Depreciación		11014.66	11014.66	11014.66	11014.66	11014.66
Gasto de Mantenimiento			3200.00	3328.00	3461.12	3599.56
Gastos de Constitución		250.00				
Gastos Legales		274.66				
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 95,328.97</b>	<b>\$ 123,423.51</b>	<b>\$ 148,886.87</b>	<b>\$ 166,452.07</b>	<b>\$ 168,294.62</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 1,671.03</b>	<b>\$ 1,876.49</b>	<b>\$ 11,656.63</b>	<b>\$ 21,902.61</b>	<b>\$ 36,685.64</b>



EGRESOS NO OPERATIVOS						
Gastos Financieros		3,418.19	2,878.31	2,274.57	1,599.40	844.36
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>		<b>\$ 3,418.19</b>	<b>\$ 2,878.31</b>	<b>\$ 2,274.57</b>	<b>\$ 1,599.40</b>	<b>\$ 844.36</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>		<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 9,382.06</b>	<b>\$ 20,303.21</b>	<b>\$ 35,841.28</b>
15% participación de trabajadores				1,407.31	3,045.48	5,376.19
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 7,974.75</b>	<b>\$ 17,257.72</b>	<b>\$ 30,465.09</b>
Impuesto a la Renta 22%				1,754.45	3,796.70	6,702.32
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ (1,747.16)</b>	<b>\$ (1,001.82)</b>	<b>\$ 6,220.31</b>	<b>\$ 13,461.03</b>	<b>\$ 23,762.77</b>
Gastos de Depreciación		11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66	11,014.66
Inversión Inicial	(69473.29)					
Préstamo	28894.25					
Amortización del Capital del Préstamo		(4563.63)	(5103.50)	(5707.25)	(6382.41)	(7137.45)
Capital de Trabajo	(2762.32)					
Valor de Desecho						<b>53033.37</b>
<b>Flujo de Caja del Inversionista</b>	<b>\$ (43,341.37)</b>	<b>\$ 4,703.87</b>	<b>\$ 4,909.34</b>	<b>\$ 11,527.72</b>	<b>\$ 18,093.27</b>	<b>\$ 80,673.34</b>

*Flujo de Caja del Inversionista*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

### 3.11 TASA INTERNA DE RETORNO

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Como señalan Biernam y Smidt la TIR, representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo (principal interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo.

Para nuestro proyecto de implantación del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil, tenemos una TIR de:

TIR	27,29%
-----	--------

Por lo que se puede decir que nuestro proyecto es económicamente rentable, ya que la Tir del Flujo de Caja Puro es del 27,29% que supera a la Tmar de 13.35%, y también a su vez supera a la Tir del flujo de caja sin financiamiento del 22.22%.

### 3.12 VALOR NETO

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

Para el análisis de nuestro proyecto hemos podido calcular un VAN de:

VAN	\$ 26.626,55
-----	--------------

El cual nos indica que el proyecto si debe aceptarse, ya que se obtiene un valor mayor a cero, y además es fiable invertir en él. Los inversionistas pueden prever que si conviene invertir todo su poder adquisitivo en el proyecto, ya que en un futuro les traerá ganancias y es económicamente atractivo.

### 3.13 PAYBACK

El Payback o "plazo de recuperación" es un criterio estático de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Resulta muy útil cuando se quiere realizar una inversión de elevada incertidumbre y de esta forma tenemos una idea del tiempo que tendrá que pasar para recuperar el dinero que se ha invertido.

La forma de calcularlo es mediante la suma acumulada de los flujos de caja descontados más el flujo de descuento acumulado anterior. Se hará una breve explicación de cada uno de los rubros:

- El Flujo de Caja, son cada uno de los valores que se tienen en el Flujo de Caja del Inversionista.
- El Flujo de Caja Descontado, para el año cero es el mismo del Flujo de Caja, pero a partir del segundo año es el Valor Actual del Flujo de Caja con deuda, utilizando como tasa de interés la Ke.
- Y el flujo de Descuento Acumulado, es la suma acumulada del flujo descontado anterior más el flujo de descuento acumulado actual.

Tabla 3.28  
Fuente: Excel

**PAYBACK (INCREMENTAL)**

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ (43.341,37)	\$ 4.703,87	\$ 4.909,34	\$ 11.527,72	\$ 18.093,27	\$ 80.673,34
<b>FLUJO DESCONTADO</b>	(43.341,37)	4.149,96	3.821,20	7.916,04	10.961,50	43.119,23
<b>FLUJO DESC. ACUM.</b>	\$ (43.341,37)	\$ (39.191,41)	\$ (35.370,21)	\$ (27.454,17)	\$ (16.492,68)	\$ 26.626,55

*PAYBACK Incremental*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Tabla 3.29  
Fuente: Excel

	<b>Años</b>	<b>Meses</b>
<b>Periodo de recuperación</b>		
	4,38	
	4	5

*Periodo de recuperación*  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Y mediante el cálculo del período de recuperación, Payback, se puede determinar que en 4 años 5 meses se recuperará el valor inicial de Inversión.

Lo cual resulta un dato fiable para los inversionistas que a largo plazo colocan a disposición de la empresa su poder adquisitivo para el comienzo de la misma.

### **3.14 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja. La importancia de este análisis se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.

La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros sí, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. El análisis de sensibilidad, por medio de los diferentes modelos que se definirán posteriormente, revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes.

Para el análisis de sensibilidad aplicado en nuestro proyecto hemos tomado como variables al precio de las Matrículas, Mensualidades y Residencias, todos estos Vs el Van y la Tir, de igual forma tomamos al Costo de Publicidad Vs el Van y la Tir. Siendo para nosotros estos valores los más influyentes en la rentabilidad del proyecto. A continuación haremos un análisis de sensibilidad de cada valor:

Nuestra primera variable es el precio de Matrícula vs Van, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el

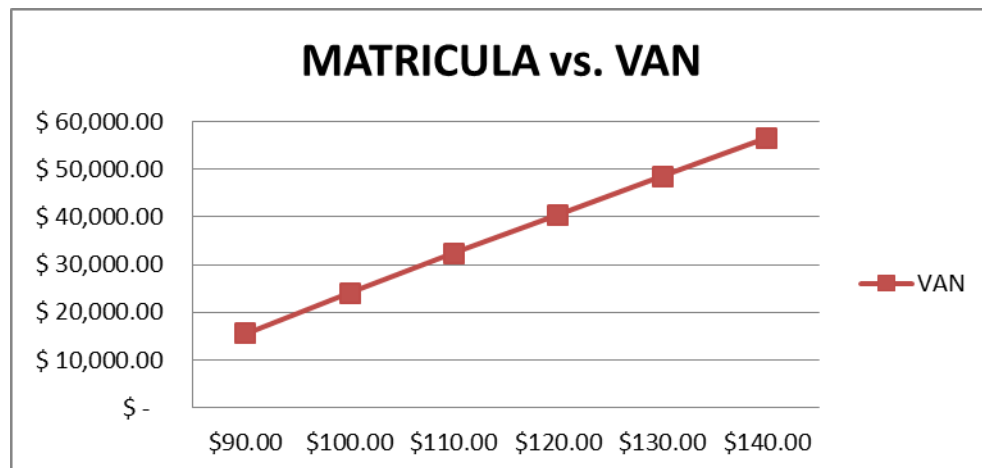
precio de \$90 no es rentable, ya que obtiene el menor VAN, y de esta forma cada uno, llegando hasta el mayor precio de Matricula \$140 en donde se tienen los mayores ingresos con un VAN de \$56663.37.

Tabla 3.30  
Fuente: Excel

PRECIO	\$ 90,00	\$ 100,00	\$ 110,00	\$ 120,00	\$ 130,00	\$ 140,00
VAN	\$ 15.593,96	\$ 23.979,82	\$ 32.347,80	\$ 40.452,99	\$ 48.558,18	\$ 56.663,37

Matricula Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.1  
Fuente: Excel



Matricula Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

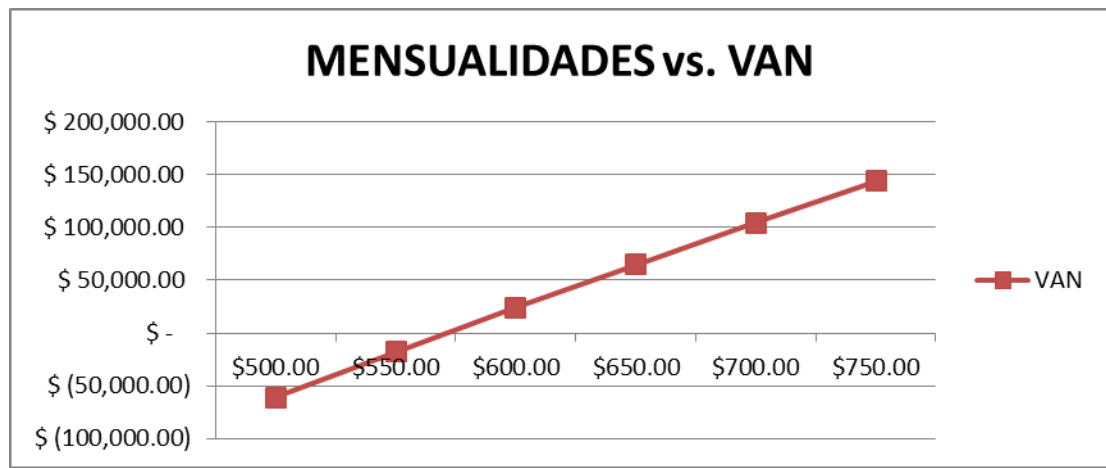
Nuestra segunda variable es el precio de la Mensualidad vs Van, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el precio de \$500 y \$550 no son rentables, ya que se obtienen VAN negativo, mientras que el precio de \$750 es el más favorable ya que se obtiene un VAN positivo de \$144110,09.

Tabla 3.31  
Fuente: Excel

<b>PRECIO</b>	\$ 500,00	\$ 550,00	\$ 600,00	\$ 650,00	\$ 700,00	\$ 750,00
<b>VAN</b>	\$ (61.137,32)	\$ (17.949,48)	\$ 23.979,82	\$ 64.768,57	\$ 104.624,73	\$ 144.110,09

Mensualidades Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.2  
Fuente: Excel



Mensualidades Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

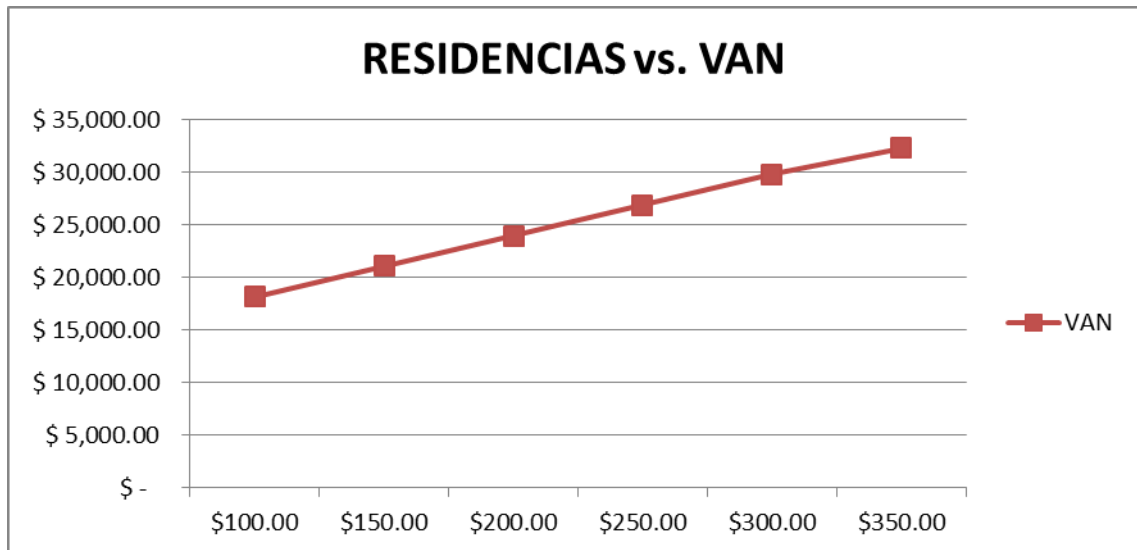
Nuestra tercera variable es el precio de la Residencia vs Van, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el precio de \$100 no es rentable, ya que es el menor VAN que se obtuvo, mientras que el precio de \$350 es el más favorable ya que se obtiene un VAN positivo de \$32315.38.

Tabla 3.32  
Fuente: Excel

<b>PRECIO</b>	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 300,00	\$ 350,00
<b>VAN</b>	\$ 18.174,45	\$ 21.077,14	\$ 23.979,82	\$ 26.882,50	\$ 29.785,19	\$ 32.315,38

Residencias Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.3  
Fuente: Excel



Residencias Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Nuestra cuarta variable es el precio de la Matrícula vs TIR, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el precio de \$90 no es rentable, ya que nos da una Tir de 21.68%, mientras que el precio de \$140 es el más favorable ya que se obtiene una Tir de 38.60%.

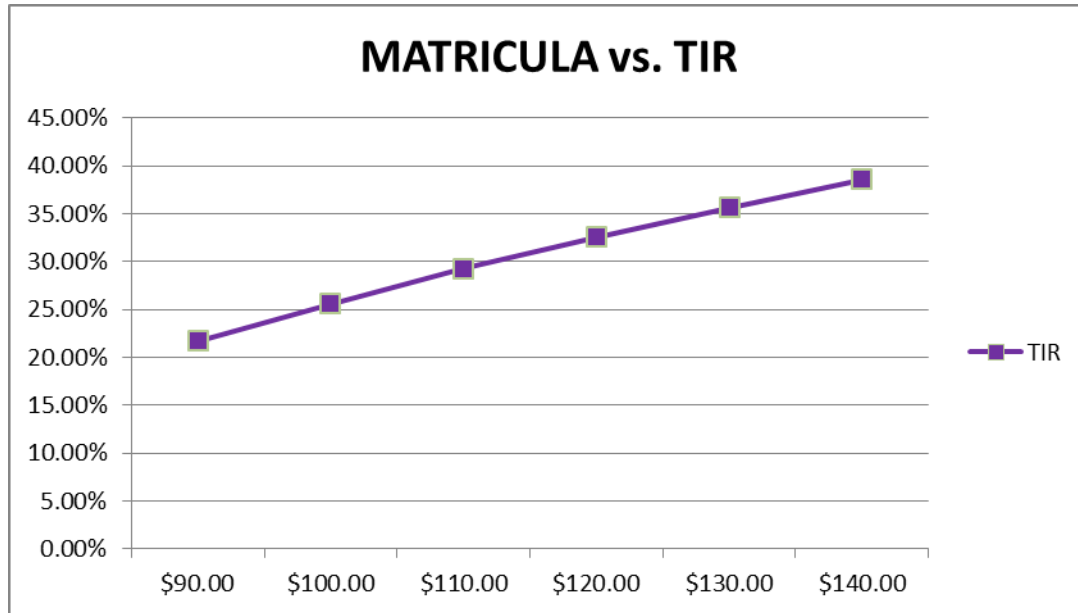
Tabla 3.33  
Fuente: Excel

PRECIO	\$ 90,00	\$ 100,00	\$ 110,00	\$ 120,00	\$ 130,00	\$ 140,00
TIR	21,68%	25,62%	29,27%	32,55%	35,65%	38,60%

Matriculas Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis



Grafico 3.4  
Fuente: Excel



Matriculas Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

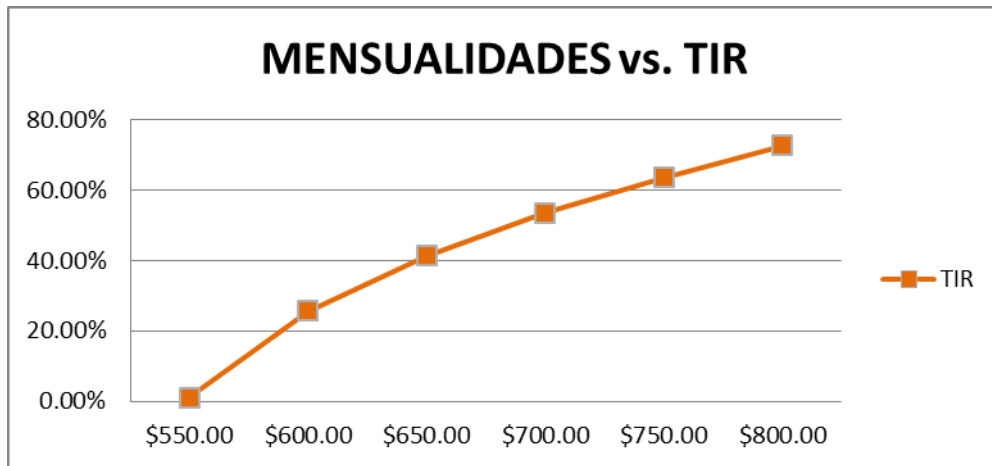
Nuestra quinta variable es el precio de la Mensualidad vs TIR, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el precio de \$550 no es rentable, ya que nos da una Tir de 1.00%, mientras que el precio de \$800 es el más favorable ya que se obtiene una Tir de 72.68%.

Tabla 3.34  
Fuente: Excel

PRECIO	\$ 550,00	\$ 600,00	\$ 650,00	\$ 700,00	\$ 750,00	\$ 800,00
TIR	1,00%	25,62%	41,41%	53,51%	63,64%	72,68%

Mensualidades Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.5  
Fuente: Excel



Mensualidades Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

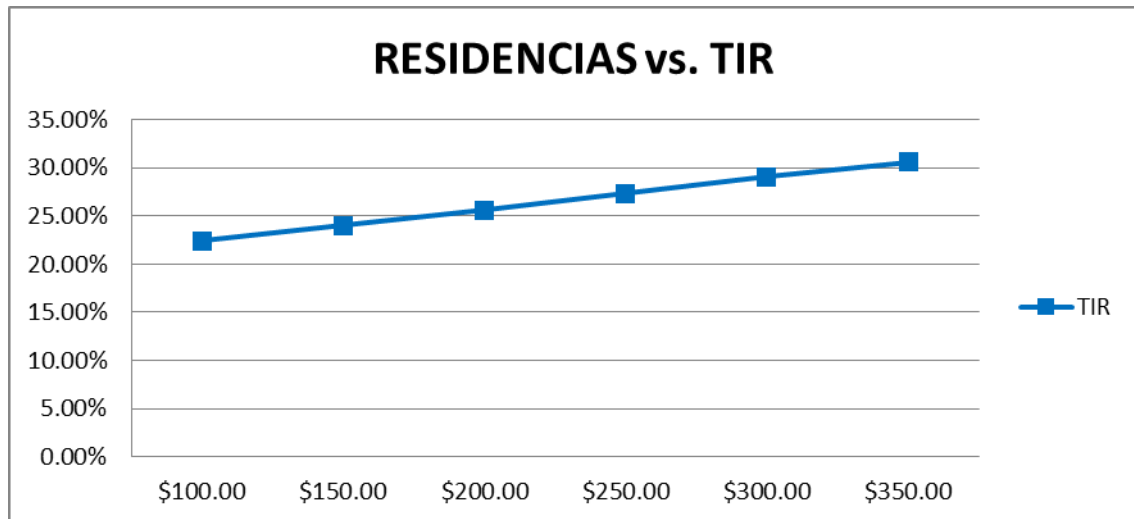
Nuestra sexta variable es el precio de la Mensualidad vs TIR, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones de los precios, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el precio de \$100 no es rentable, ya que nos da una Tir de 22.38%, mientras que el precio de \$350 es el más favorable ya que se obtiene una Tir de 30.58%.

Tabla 3.35  
Fuente: Excel

PRECIO	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 300,00	\$ 350,00
TIR	22,38%	23,97%	25,62%	27,31%	29,05%	30,58%

Residencias Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.6  
Fuente: Excel



Residencias Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

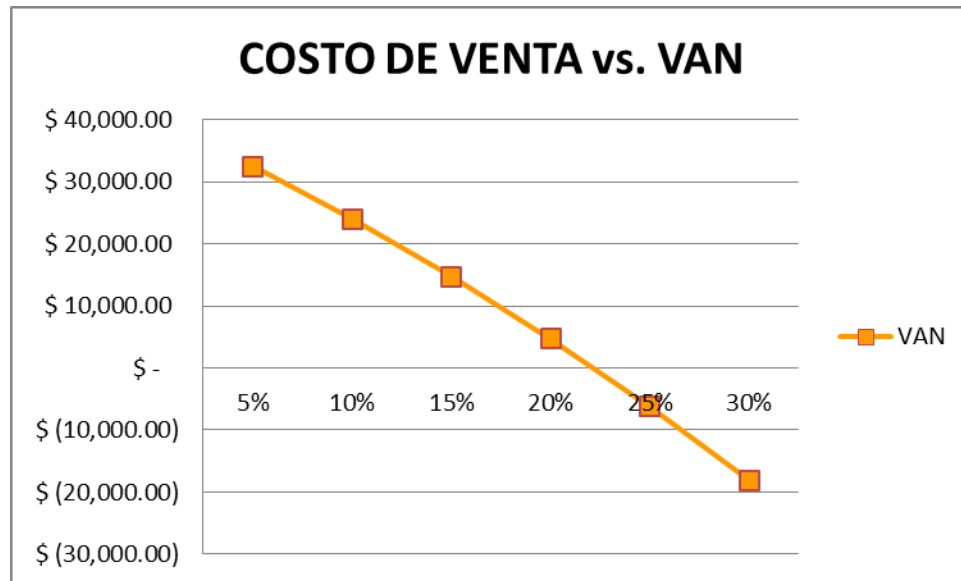
Nuestra séptima variable es el Costo de la Venta vs VAN, en el cual podemos notar que respecto a las variaciones del costo, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el costo de 30% no es rentable, ya que nos da un Van de negativo de \$18066.39 mientras que el costo de 5% es el más favorable ya que se obtiene un Van del \$32424.85.

Tabla 3.36  
Fuente: Excel

% COSTO DE VENTA	5%	10%	15%	20%	25%	30%
VAN	\$ 32.424,85	\$ 23.979,82	\$ 14.750,23	\$ 4.694,35	\$ (6.230,19)	\$ (18.066,39)

Costo de Venta Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.7  
Fuente: Excel



Costo de Venta Vs. VAN  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

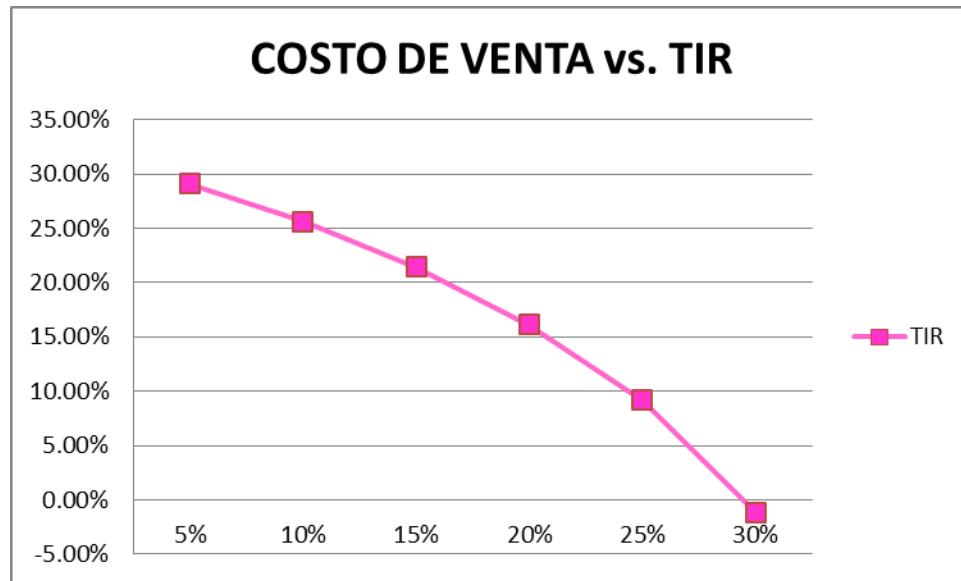
Y finalmente nuestra octava variable es el Costo de Venta vs Tir, en la cual podemos notar que respecto a las variaciones del costo, se pueden determinar los valores que son más favorables y los que no, por ejemplo el costo de 30% no es rentable, ya que nos da una Tir negativa de 1.17% mientras que el costo de 5% es el más favorable ya que se obtiene una Tir del 29.07%.

Tabla 3.37  
Fuente: Excel

% COSTO DE VENTA	5%	10%	15%	20%	25%	30%
TIR	29,07%	25,62%	21,42%	16,15%	9,17%	-1,17%

Costo de Venta Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

Grafico 3.8  
Fuente: Excel



Costo de Venta Vs. TIR  
Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis

### 3.15 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de Equilibrio o también llamado punto muerto es una técnica que estudia la relación entre costos e ingresos a diferentes niveles de producción o rendimiento. Además de ser una herramienta útil para proveer información valiosa para la toma de decisiones cuando se consideran variaciones en los precios de los productos, en los costos, en los volúmenes de producción y de ventas, también en el pronóstico de egresos e ingresos.

El análisis del punto de equilibrio sirve también para determinar si una empresa, negocio o proyecto puede producir y vender suficientes productos y servicios para cubrir sus costos fijos y variables y continuar operando. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos en Fijos y Variables. En el

presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de las ventas.

Por lo tanto, para calcular un punto de equilibrio en dólares para la producción se utiliza la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{Ventas - CV}$$

A continuación mostramos el detalle del análisis del Punto de Equilibrio para el estudio de nuestro proyecto, que será dado en cinco años:

*Tabla 3.38*  
*Fuente: Excel*

	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	\$ 88.000,00	\$125.300,00	\$160.543,50	\$ 188.354,68	\$ 204.980,26
<b>COSTOS DE VENTAS</b>	34.675,38	55.794,45	73.707,46	89.582,93	89.582,93
<b>CF</b>	64.071,77	70.507,36	77.453,98	78.468,54	79.556,05
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ (10.747,16)</b>	<b>\$ (1.001,82)</b>	<b>\$ 9.382,06</b>	<b>\$ 20.303,21</b>	<b>\$ 35.841,28</b>

*Punto de Equilibrio*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Tabla 3.39  
Fuente: Excel

	1	2	3	4	5
<b>Punto de Equilibrio (%)</b>	120,15%	101,44%	89,20%	79,44%	68,94%
<b>Punto de Equilibrio (\$)</b>	\$ 105.735,71	\$127.106,01	\$143.197,83	\$ 149.637,09	\$ 141.315,40

*Punto de Equilibrio en porcentaje*  
*Elaborado por: M.Alvear, V.Dominguez, A.Solis*

Para lo cual asumimos que nuestro Costo de Venta es el Gasto de Sueldos y Salarios, ya que estos dependen de la demanda de los estudiantes, de cómo esta vaya variando.

## CONCLUSIONES

- Según datos históricos, y mediante el estudio de mercado realizado se puede concluir que existe un nicho de mercado entre la población Guayaquileña de 16-22 años que desea ingresar en un Conservatorio de Música que brinde títulos de tercer nivel. Y que además la gran parte de aceptación del Conservatorio recae sobre la población masculina que tiene un 55% de aceptación frente a un 45% de aceptación por parte de la población femenina.
- Basándonos en los resultados de las encuestas y el Valor de Promedio de Ingresos familiar concluimos que el precio a cobrar a nuestros clientes será de \$100 la matrícula y \$600 por pensiones mensuales, precio que se vio acomodado de acuerdo a la futura demanda del Conservatorio.
- En base al estudio financiero realizado, podemos concluir que la Inversión necesaria para poner en marcha el Conservatorio es de \$ 72.235,61, dentro de la cual esta la Inversión en Capital de Trabajo de \$ 2.762,32 que nos explica el valor mínimo con el cual se debe poner en marcha el negocio, teniendo en cuenta todos los ingresos y egresos proyectados durante el primer año.
- Además mediante la proyección de ingresos y egresos para cinco años en el Estado de Resultados y Flujo de Caja del Inversionista se pudo obtener una rentabilidad del 27.29% lo cual comparado con la TMAR del Flujo de caja del Inversionista del 13.35% y con la TIR del Flujo de caja del proyecto del 22.22% podemos decir que la implantación de un



Conservatorio de Música, resulta económicamente rentable, obteniendo una VAN del \$ 26.626,55.

- Según los índices financieros aplicados para el estudio de nuestro proyecto, obtuvimos la respuesta de uno que es muy importante para la toma de decisiones de los inversionistas, y éste es el Payback, que es el período de recuperación de la Inversión del Proyecto, para nuestro caso es un período de 4 años 5 meses, lo cual nos indica que el proyecto es económicamente fiable para los inversionistas.

## RECOMENDACIONES

- Debido al ciclo de vida del proyecto, como éste es un tema de educación, se recomienda que todo el personal del Conservatorio este en constante actualización de los métodos y materia de enseñanza ya que se puede caer en el error de la desactualización perdiendo así credibilidad y estima frente a la sociedad.
- Es necesario mantener un estándar del perfil de los profesores que se reclutarán en los siguientes años de vida del Conservatorio, ya que se espera poder mantener el nivel de calidad de estudio que lo caracteriza.
- Se recomienda realizar encuestas y entrevistas al término de cada semestre para medir el grado de satisfacción de los alumnos y la calidad de estudio que se les está brindando y poder tomar medidas de corrección en el caso de que se las necesitare.
- Para mantener y mejorar la calidad de estudio de nuestro Conservatorio se tomó la decisión de realizar convenios con Escuelas de música internacionales, para lo cual se espera seguir manteniendo la misma relación de fraternidad profesional entre las Escuelas y el Conservatorio Superior de Música de Guayaquil que sostenga el prestigio académico que se tiene y tendrá.

- También se recomienda realizar un estudio de factibilidad para la ampliación del Conservatorio, después del tiempo de estudio del proyecto inicial que son los 5 años, para poder determinar si resulta factible realizar una inversión un poco más alta, en la cual se pueda determinar mayor ingresos y gastos y podamos adquirir nuestro propio terreno para la construcción de nuestro edificio, con el cual puede aumentar la capacidad de alumnos que se podrá recibir en el futuro.

## BIBLIOGRAFIA

### Textos Consultados:

- Libro "Preparación y Evaluación de Proyectos", Autores: Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain, 5ta Edición, Año 2009, Editorial Mc Graw Hill.
- Libro "Fundamentos del Marketing", Autores Philip Kotler & Gary Armstrong, 8va Edición, Año 2008 (o actualizada), Editorial Pearson-Prentice Hall.
- Libro "Contabilidad de Costos - Un Enfoque Gerencial", Autores: Charles Horngren, Srikant M. Datar y George Foster, 12da edición, Año 2006, Editorial Pearson-Prentice Hall.
- Libro "Administración de Recursos Humanos", Autor: Idalberto Chiavento, 5ta edición, Año 2007, Editorial: Mc Graw Hill.
- Libro "Fundamentos de Administración Financiera", Autores: Douglas R. Emery, John D. Finnerty y John D. Stowe, 1era edición, Año 2000, Editorial Pearson-Prentice Hall.

### Páginas Web:

- **Universidad del Valle:**  
<http://escuelademusica.univalle.edu.co/pregrado%20en%20musica.html>
- **Escuelas Superiores de Música:**  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Escuelas superiores de m%C3%BAsi  
ca](http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Escuelas superiores de m%C3%BAsi<br/>ca)

- **Conservatorio Superior de Música Rimsky Korsakov:**  
<http://www.rimsky-korsakov.org/videos.php>
- **INEC:** <http://www.inec.gov.ec>
- **Posicionamiento de Buscadores:** <http://posicionamiento-buscadores.inzearch.com/casos-de-exito-universidad-de-palermo.php>
- **Universidad de Palermo:** <http://www.palermo.edu>
- **Cursos y Servicios para Incrementar la captación de alumnos:**  
<http://www.dazu.com.mx/escuelas-instituciones-educativas-educacion/captacion-de-alumnos/mercadotecnia-marketing-para-colegios-escuelas-educativo.html>
- **Branding:** <http://www.foxonestop.com/branding>
- **Conservatorio Nacional de Música:** <http://www.conamusi.edu.ec/>
- **Conservatorio Brasileiro de Música:** <http://www.cbm-musica.org.br/>
- **Berklee College of Music:** <http://www.berklee.edu/>
- **Fundamentos de Marketing:**  
[http://html.rincondelvago.com/fundamentos-del-marketing\\_2.html](http://html.rincondelvago.com/fundamentos-del-marketing_2.html)
- **Conservatorio Tchaikovsky de Moscú (Rusia):**  
<http://guialomejordelmundo.com/es/educacion-y-formacion/ensenanza-de-musica-clasica/560/conservatorio-tchaikovsky-de-moscu-rusia-insuperable.html>
- **Moscow Conservatory:** <http://www.mosconsv.ru/en/default.aspx>
- **Mejores Escuelas de Música en el mundo:**  
<http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20100320162045AA1Ae7s>
- **Conservatorio Superior de Música Manuel de Falla:**  
[http://www.buenosaires.gov.ar/areas/cultura/dg\\_ens\\_art/cons\\_de\\_falla.php](http://www.buenosaires.gov.ar/areas/cultura/dg_ens_art/cons_de_falla.php)

- [http://carlosforrea.files.wordpress.com/2010/10/estudio tecnico en la formulacion de proyectos.pdf](http://carlosforrea.files.wordpress.com/2010/10/estudio_tecnico_en_la_formulacion_de_proyectos.pdf)
  - <http://www.slideshare.net/luppiabdon/estudio-tecnico-presentation>
  - <http://www.scribd.com/doc/12953522/Capitulo-3-Estudio-de-Localizacion>
  - <http://www.eumed.net/libros/2007b/299/50.htm>
  - [http://www.laserena.cl/proyectos\\_destacados/teatro\\_regional/documentos/estudio de localizacion teatro 2007.pdf](http://www.laserena.cl/proyectos_destacados/teatro_regional/documentos/estudio_de_localizacion_teatro_2007.pdf)
  - <http://www.ecobachillerato.com/eoearagon/tema4.pdf>
  - <http://www.slideshare.net/joseo/localizacin-de-las-instalaciones>
  - <http://www.scribd.com/doc/18136748/Localizacion-de-Plantas-y-Empresas>
  - <http://www.scribd.com/doc/56750785/8/LOCALIZACION-OPTIMA-DEL-PROYECTO-%E2%80%93-METODO-CUALITATIVO-POR-PUNTOS>
  - <http://engineerdesistemas.blogspot.com/2012/01/metodo-cualitativo-por-puntos.html>
  - <http://www.euroresidentes.com/horoscopos/colores/significado-color-dorado.htm>
  - <http://www.reuters.com/finance/stocks/financialHighlights?symbol=BER.A>
- X

## **ANEXOS**

### **Condiciones y reglamentos para la creación de un conservatorio superior de música**

#### **Conservatorio superior de música de Guayaquil**

La Comisión Académica Pedagógica del Conservatorio Superior de Música de Guayaquil.

#### **CONSIDERANDO:**

Que la Constitución Política de la República del Ecuador establece:

Título II, Capítulo Segundo, Sección Cuarta Cultura y Ciencia, Artículo 21: “Las personas tienen derecho a construir y mantener su propia identidad cultural, a la libertad estética, a conocer la memoria histórica de sus culturas, y a acceder a su patrimonio cultural, a difundir sus propias expresiones culturales y tener acceso a expresiones culturales diversas”.

Artículo 22.- “Las personas tienen derecho a desarrollar su capacidad creativa, al ejercicio digno y sostenido de las actividades culturales y artísticas,...”

Que la Ley Orgánica de Educación Superior establece en el Título I, Capítulo 2, Artículo 5: “Derechos de las y los estudiantes.- Son Derechos de las y los estudiantes los siguientes: a.- Acceder, movilizarse, permanecer, egresar y titularse sin discriminación conforme sus méritos académicos.

c.- Contar y acceder a los medios y recursos adecuados para su formación superior; garantizados por la Constitución.

g.- El derecho a recibir una educación superior laica, intercultural, democrática, incluyente y diversa, que impulse la equidad de género, la justicia y la paz.

Artículo 6.- Derechos de los profesores o profesora e investigadores o investigadoras.- Son derechos de los profesores y profesoras, investigadores e investigadoras, de conformidad con la Constitución y esta Ley los siguientes:

a.- Ejercer la Cátedra y la investigación bajo la más amplia libertad sin ningún tipo de imposición o restricción religiosa, política, partidista o de cualquier otra índole.

b.- Contar con las condiciones necesarias para el ejercicio de su actividad.

c.- Acceder a la carrera de profesor e investigador y a cargos directivos, que garantice estabilidad, promoción, movilidad y retiro, basados en el mérito académico, en la calidad de la enseñanza impartida, en la producción investigativa, en el perfeccionamiento permanente, sin admitir discriminación de género ni de ningún otro tipo.

Artículo 9: “La Educación Superior y el buen vivir: La educación superior es condición indispensable para la construcción del derecho del buen vivir, en el marco de la interculturalidad, del respeto a la diversidad y la convivencia armónica con la naturaleza”.



## **PROYECTO DE MANUAL DE CONVIVENCIA**

### **MARCO CONCEPTUAL**

La sociedad, a lo largo de la historia, no se ha librado de contar con individuos que con uno u otro pretexto han generado malestar, dolor, sufrimiento, pesar en sus congéneres. En todas las latitudes y épocas, estos sujetos con finalidades oscuras y sectarias pero muy bien planificadas sugestionaron a la comunidad, pusieron en su mente ideas de superioridad y odio racial o de clase, de privilegios religiosos o de expansión territorial a cualquier precio, y desataron cruentas guerras, matanzas, genocidio.

Y el análisis histórico tradicionalista nos enseñó a denominarlos exploradores, conquistadores, emperadores, triunfadores. Una mirada a través del lente de la evolución integral, nos hace comprender claramente que estos individuos y sus ingenuos seguidores, habían alcanzado la cúspide de la evolución filogenética en su componente material. Nada más.

Sin embargo, en forma paralela a este nefasto estilo de manejar las relaciones humanas, nunca ha faltado el planteamiento según el cual el desarrollo humano no se mide por la extensión territorial de una nación, o por el brillo que busquemos cada uno de nosotros ante la sociedad, etc. La única manera de convivir con tranquilidad en un sociedad próspera y saludable, es darnos cuenta plenamente que la evolución humana no termina con la adquisición de un cerebro altamente desarrollado que le permita realizar viajes espaciales, o manejar la tele transportación a su antojo.

Que la evolución humana continúa en otro plano en el cual ya no cuentan las medidas del perímetro craneal, o del volumen de la masa encefálica, o peor aún, de la cantidad de dígitos que tenga la cuenta. Hemos perdido la capacidad de darnos cuenta que en el lugar de estudio y de trabajo pasamos muchas horas al día y dejamos gran parte de nuestra vida, sin embargo en dichos lugares la convivencia se ha convertido en algo muy nocivo y hasta patógena, cuesta reconocerlo, por el irrespeto, prepotencia, arrogancia, etc., etc., etc. con que mutuamente nos tratamos.

La evolución de la conciencia no es obligatoria. Quien quiera mantenerse dentro de su caparazón tiene el derecho a seguir ahí. Sin embargo, los modelos de convivencia y que son un reflejo de la más alta evolución de la conciencia, nunca han sido secretos, están a la vista. Los principios cristianos, el Óctuple Noble Sendero del Budismo, etc. han guiado por siglos a quienes buscaban una respuesta para el convivir humano.

Por razones legales y reglamentarias como ya está expuesto arriba, hay que redactar el presente Manual de Convivencia dentro de una concepción vertical de las relaciones interpersonales dentro del CSNM. No nos dan alternativa. Maravilloso sería – si las circunstancias legales lo permitieran y tuviéramos el arte necesario - hacerlo desde una perspectiva horizontal, en un estilo reflexivo a la manera de Aurobindo, o en parábola siguiendo a Kahlil Gibran. El tema se presta para ello.

Es posible que el Marco Conceptual que guía esta propuesta de Manual de Convivencia, sea anacrónico, incoherente con la realidad institucional, impracticable, etc., y que tenga que ser sometido a una revisión completa. En

fin, es una visión de lo que podría ser la convivencia entre los que hacemos la comunidad del CSNM.

### **Qué es el Manual de Convivencia del CSMG. ?**

Es un instrumento administrativo y con base legal destinado a poner en práctica el compromiso que debemos tener todos quienes integramos la comunidad educativa del CSNM en la construcción de un ambiente más sano para lograr nuestro desarrollo. El Manual de Convivencia del CSMG es el conjunto de valores, deberes y derechos que guían y regulan el comportamiento de autoridades, personal administrativo, docente, de servicio, estudiantes y padres de familia.

### **OBJETIVOS DEL MANUAL DE CONVIVENCIA**

#### **OBJETIVO GENERAL.**

- 1.- Cumplir con las disposiciones de la Constitución de la República del Ecuador, en lo concerniente a los Derechos del Buen Vivir, Medios alternativos de la solución de conflictos.
- 2.- Dejar a las generaciones venideras un punto de partida para mejorar la convivencia dentro de la institución.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1.- Tomar conciencia de la manera en que nos relacionamos, cómo nos consideramos cada uno de nosotros con respecto al prójimo, dónde estamos yendo como institución y fundamentalmente como personas.

2.- Dar el primer paso, pequeño pero muy importante hacia una mirada interna, en cada uno de nosotros, como mecanismo para mejorar las relaciones interpersonales entre la comunidad del CSMG.

3.-Promover y practicar los derechos humanos fundamentales.

4.- Adquirir – por parte de toda la comunidad del CSMG - un compromiso responsable con las normas establecidas en el presente Manual de Convivencia.

5.- Valorar la infraestructura del CSMG como un “Edificio Libre de Humo”.

6.- Orientar al estudiante para que valore con criterio propio cualquier situación en la que se encuentre, medite previamente sus acciones y evalúe las consecuencias.

7.- Lograr que el alumno tomen conciencia de sus deberes y derechos con relación a sí mismo, a la familia, a la institución en la que estudia, y a la comunidad.

8.- Concientizar a los padres de familia, representantes y alumnos, del compromiso que adquieren con el Manual de Convivencia, al firmar la matrícula.

9.- Sensibilizar a la comunidad del CSMG en la responsabilidad que todos tenemos en la construcción de un ambiente saludable en el cual los conflictos se resuelvan mediante el diálogo.

## **OBSERVACIONES AL MANUAL DE CONVIVENCIA.**

El Manual de convivencia podrá ser revaluado parcial o totalmente en cualquiera de los siguientes casos:

1.- Cuando sea violatorio de la Constitución Política del Ecuador o cualquiera de las Leyes en vigencia dentro del país.

2.- Cuando contravenga Acuerdos o normas establecidas por la SENESCYT.

3.- Cuando el cambio de las circunstancias legales y socioculturales así lo exija.

5.- Cada año si fuese necesario, y de acuerdo a lo dispuesto por las autoridades del CSMG.

## **DEBERES Y DERECHOS DE LOS ASPIRANTES A INGRESAR AL CSMG.**

### **DERECHOS DE LOS ASPIRANTES**

1.- Ningún aspirante a inscribirse o matricularse como alumno regular al Tercer Nivel Superior puede ser rechazado por cuestión de raza, color de piel, tendencia política, creencia religiosa, nacionalidad, procedencia étnica, discapacidad sensorial o motora siempre que la misma no sea un obstáculo

para el aprendizaje musical, u otra causa que no interfiera en el normal desenvolvimiento de las actividades académicas.

Para poder superar todas las dificultades que presenta el aprendizaje musical, se consideran aspirantes con capacidades especiales los que presentan disfunción visual, disfunción motora de sus extremidades inferiores,

### **DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LOS ASPIRANTES:**

- 1.- Sujetarse al cronograma de inscripciones para los distintos niveles.
- 2.-Cumplir con la documentación necesaria para su inscripción y matrícula:
  - a) Título de Bachiller.
  - b) Título otorgado por una institución de educación musical que no tenga el reconocimiento legal de Nivel Superior.
  - c) Los demás documentos necesarios de trámite administrativo.
- 3.- Atenerse al dictamen del Tribunal calificador para los casos señalados en el numeral anterior.
- 4.- Los aspirantes que no aprueben el Examen de Suficiencia serán inscritos en el Nivel Propedéutico.
- 5.- Todos los aspirantes se sujetarán a la normativa interna del CSMG.
- 6.- En caso de encontrarse lleno el cupo para matriculas, el aspirante será ubicado en lista de espera.

## **DERECHOS, DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LOS ESTUDIANTES.**

### **DERECHOS GENERALES:**

Los estudiantes tienen derecho a que se les respete los derechos a la vida, la integridad física, la educación, su cultura, nombre, nacionalidad, libre expresión de su pensamiento, y los demás establecidos en la Constitución Política de la República del Ecuador, Ley Orgánica de Educación Superior, Ley de Discapacidades, Declaración Universal de los Derechos Humanos, Código de la Niñez y Adolescencia, acuerdos internacionales de los que el Ecuador es signatario, además de los que determine el presente Manual de Convivencia.

### **DERECHOS ESPECÍFICOS.**

- 1.- Derecho a no recibir ningún tipo de maltrato físico, psicológico o de cualquier otra índole.
- 2.- Derecho a gozar de las oportunidades, libertades, opciones de elegir su instrumento musical preferido sin ninguna discriminación por raza, género, discapacidad motora o sensorial, origen nacionalidad, familia, lengua, religión u opinión.
- 3.- Derecho a recibir un trato respetuoso, afable, sincero, de diálogo por parte de los directivos, profesores, trabajadores, empleados y compañeros del CSMG.
- 4.- Derecho a su intimidad personal y familiar, así como a su buen nombre y honra.

5.- Derecho al libre desarrollo de su personalidad, respetando los derechos que tienen las demás personas a desarrollar su propia personalidad.

6.- Derecho a educarse en una institución musical sana desde todo punto de vista, sin egoísmo o negligencias del sector docente o administrativo.

7.- Derecho a expresar y difundir su pensamiento. Esta expresión debe realizarse ateniéndose al máximo respeto, cuidando no atentar contra los derechos que tienen las demás personas y el CSMG.

8.-. Derecho a que se le garantice el debido proceso y su legítima defensa, en caso de haber cometido una falta, tal como consta en el Manual de Convivencia.

9.- Derecho a presentar peticiones respetuosas a los directivos y profesores y recibir respuestas por parte de ellos ya sea personalmente o a través de sus delegados.

10.- Derecho a participar en las diferentes actividades del CSMG, como son: grupos culturales, ensambles, orquestas, conciertos, certámenes, recitales, giras artísticas de acuerdo a los requisitos que exige cada actividad.

11.- Derecho a solicitar con el mayor respeto, información en cualquier dependencia del CSMG, siempre que ésta sea pertinente para su desempeño estudiantil.

12.- Derecho a denunciar los atropellos, injusticias violaciones de los derechos consagrados en la Constitución Política del Ecuador y en este Manual de



Convivencia por parte de cualquier directivo, profesor, funcionario o compañero, sin que por ello se tomen acciones en su contra.

13.- Los demás derechos de las estudiantes y los estudiantes, contemplados en la Constitución, leyes de la República, y convenios internacionales sobre derechos fundamentales del ser humano.

### **DERECHOS ACADÉMICOS DE LOS ESTUDIANTES.**

1.- Derecho a una educación académica que tienda a lograr su formación integral, lo cual implica desarrollo en las áreas cognitiva, estética, comunicativa, ética, técnica instrumental, afectiva y espiritual del alumnado.

2.- Derecho a una educación teórica e instrumental de alta calidad, con maestros que tengan una formación idónea profesional y personal.

3.- Derecho a acceder a la legislación educativa del país y reglamentos que rigen el funcionamiento del CSMG, los cuales constan en la Biblioteca o en la página WEB de la institución.

4.- Derecho a conocer el Pensum de estudios del CSMG, y los programas académicos de cada área que podrán ser consultados en la página WEB de la institución y deberán ser explicados por el profesor a sus alumnos al inicio del año lectivo.

5.- Derecho a hacer un buen uso de los servicios que brinda la Biblioteca, Audiovisuales, teatros, aulas de clase, aulas especializadas, material didáctico,

instrumentos musicales solicitando para ello la correspondiente autorización cuando sea necesario.

6.- Derecho a conocer los criterios de evaluación del Tribunal Calificador en los exámenes fundamentalmente de instrumento.

7.- Derecho a conocer oportunamente los resultados de las evaluaciones académicas, y de objetarlos en forma respetuosa antes de que estos sean reportados a la Secretaría.

8.- Derecho a presentar las excusas justificadas por inasistencia, firmadas por un profesional de la salud, por su padre, madre o representante.

9.- Derecho aplazar las responsabilidades académicas como presentaciones, certámenes, exámenes durante el tiempo que dure la incapacidad por razones de causa mayor, debidamente justificada.

10.- Los demás derechos contemplados en la Constitución, Ley de Educación Superior, y demás leyes de la República.

### **DERECHOS SOCIALES DE LOS ESTUDIANTES.**

1.- Derecho a conocer el contenido del Manual de Convivencia, y a realizar cualquier observación para mejorar el mismo y el desenvolvimiento de la comunidad educativa.

- 2.- Derecho a recibir en el CSMG información sobre todos los temas que la Ley de Educación Superior establece en el Artículo 86, entre ellos, sobre los efectos del consumo de drogas y alcohol, abuso sexual, violencia familiar, etc.
- 3.- Derecho al descanso y recreación en las áreas dispuestas para ello.
- 4.- Derecho a recibir reconocimiento público cuando sea merecedor de ello, de acuerdo a lo establecido en es Manual de Convivencia.
- 5.- Derecho a presentar proyectos o promover actividades que serán de beneficio a la comunidad en general o del bienestar del estudiantado.
- 6.- Derecho a solicitar ayuda y orientación a los profesores, directivos y fundamentalmente al personal de la Unidad de Bienestar Estudiantil en el área de su competencia.
- 7.- Derecho a que todos los espacios del CSMG, fundamentalmente los servicios higiénicos, lavabos, se encuentren en óptimas condiciones de salubridad.
- 8.- Derecho a formar asociaciones estudiantiles sin fines de lucro y que tengan por finalidad la realización de actividades que vayan en beneficio del alumnado y de la Institución.
- 9.- Derecho a elegir y a ser elegido como miembro del Gobierno Estudiantil

10.- Derecho a ser notificado de sus faltas cometidas, y también de los estímulos a los que se ha hecho acreedor, con la respectiva firma de responsabilidad.

11.- Todos los demás derechos contemplados en la Constitución, leyes de la República y convenios internacionales.

## **DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LOS ESTUDIANTES.**

### **DEBERES GENERALES.**

Todo estudiante del nivel Licenciado del CSMG tiene el deber de cumplir la Constitución de la República del Ecuador, La ley orgánica de Educación Superior, y disposiciones obligatorias que constan en este Manual de Convivencia

### **DEBERES ESPECÍFICOS DE LOS ESTUDIANTES:**

1.- Conocer, leer y cumplir el presente Manual de Convivencia, que consta en la página WEB oficial de la institución.

2.- Respetar los principios, valores y derechos ajenos de toda la comunidad que integra el CSMG, sin distinción de raza, género, edad, tendencia política, religión.

3.- Respetar los símbolos patrios y los de la institución.

4.- Respetar su propia integridad física y la de la comunidad, evitando conductas que pongan en peligro su vida o la de sus compañeros como por ejemplo corretear en escaleras y pasillos, subirse en los pasamanos, jugar carnaval con agua dentro de la institución.

5.- No consumir alimentos en el salón de clase y en lugares donde se realice actividad académica como biblioteca, teatros, etc.

6.-No consumir bebidas alcohólicas, no fumar dentro de los predios de la institución ni durante un acto al cual sean invitados como representantes de la institución.

7.- Contribuir a la construcción de un ambiente de respeto mutuo y de tolerancia en el cual la solución de conflictos se realice a través del diálogo.

8.- No abusar de los propios derechos, ni utilizar los mismos como un escudo para realizar cualquier conducta irregular.

9.- Cumplir con calidad y en el tiempo previsto las tareas, exámenes, trabajos, y demás actividades individuales y grupales establecidas por las autoridades del CSMG.

10.- Asistir puntualmente al horario de clase, y no interrumpir la misma ingresando atrasado.

11.- Presentar al profesor los trabajos, lecciones, tareas, exámenes atrasados lo más pronto posible, cuando éstos no hayan sido presentados a tiempo por causa mayor debidamente justificada.

12.- Mantener un buen comportamiento, buenos modales y usar el vocabulario apropiado en todos los lugares públicos del CSMG como teatros, biblioteca, aulas, corredores, servicios higiénicos, comedor, etc.

13.- Escuchar con respeto las observaciones sobre su rendimiento y conducta que realizan los profesores, autoridades y compañeros.

14.- Evitar actitudes que causen división, altercado, rivalidad o irrespeto de sus compañeros.

15.- Evitar recoger dinero para rifas, ventas o comercialización de productos sin haber sido autorizado para ello.

16.-Respetar y valorar el trabajo realizado por todos los funcionarios administrativos y docentes de CSMG en beneficio de la institución y de los educandos.

17.- Si es necesario, criticar de manera respetuosa y con los debidos argumentos el trabajo realizado por personal administrativo y docente.

18.- Entregar en la Oficina de la Inspección General todo objeto que se encuentre y que no le pertenezca, para que el dueño pueda reclamarlo en ese lugar.

19.- No usar el teléfono celular mientras está en clase.

20.- No traer al CSMG objetos bélicos que generen violencia o induzcan a ella.

21.- No traer a la institución, distribuir, comercializar o usar material pornográfico, en medios impresos o informáticos

22.- No traer, distribuir, comercializar o usar sustancias psicoactivas y/o bebidas alcohólicas.

23.- Participar respetuosamente en todas las presentaciones, giras, a las cuales sean invitados como parte de la institución.

24.- Respetar y valorar el ritmo de trabajo de los compañeros.

25.- Participar respetuosamente en la confrontación de criterios sin romper la buena convivencia.

26.- Aprender y desarrollar la capacidad de consensuar, dialogar, y dar solución pacífica a los conflictos interpersonales, con el objetivo de fomentar la cultura por la paz.

27.- Respetar el tiempo y el trabajo académico que se realizan en clase.

28.- Llegar puntualmente a clase y a las distintas actividades académicas.

29.- Contribuir a mantener el aseo, no arrojando desperdicios ni basura en el suelo.

30.- Presentar las excusas debidamente justificadas por inasistencia a cualquier actividad académica.

31.- Proceder honradamente en todos sus actos como elaboración de tareas, exámenes, trabajos personales evitando caer en el plagio.

32.- Responder con honradez y veracidad a las preguntas que le hagan las autoridades, referentes a la supuesta responsabilidad en el daño de un bien de la institución.

33.- Actuar con responsabilidad y asumir las consecuencias de sus actos.

34.- Seguir el debido procedimiento regular para la resolución de un conflicto cuando éste se presente.

35.- Velar por su salud física y mental; rechazar cualquier propuesta para consumir drogas o alcohol, y denunciar a las autoridades si tuviere conocimiento que alguien lo está haciendo dentro de la institución.

36.- Sujetarse a la designación de las autoridades para recibir clase con un profesor específico, o ser evaluado en los exámenes por el tribunal correspondiente.

### **DEBERES Y RESPONSABILIDADES SOBRE LA UTILIZACIÓN Y CONSERVACIÓN DE LOS BIENES DE USO COLECTIVO.**

1.- Respetar y cuidar las instalaciones del CSMG. Hacer uso adecuado de baños, lavabos, tomacorrientes, pasamanos, llaves de agua, seca manos y demás bienes materiales que brinda la institución para su bienestar.



2.- Contribuir a mantener el aseo, no arrojando desperdicios ni basura en el suelo.

3.- No escribir grafitis en las paredes internas ni externas de la institución.

4.- No masticar chicle en el aula. Cuando lo haga en los pasillos, debe depositar el residuo en el recipiente correspondiente.

5.- Responder con honradez y veracidad a las preguntas que le hagan las autoridades, referentes a la supuesta responsabilidad en el daño de un bien de la institución.

6.- Reparar los daños ocasionados a los bienes de la institución cuando se compruebe su responsabilidad.

7.- Utilizar adecuadamente los servicios de biblioteca, audiovisuales dentro del horario establecido, cumpliendo las normas establecidas para su uso.

8.- Depositar los desechos o basura en los recipientes destinados para el efecto.

9.- El estudiante se hace responsable del uso y cuidado de sus pertenencias.

### **DE LA EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO.**

La Comisión Académica Pedagógica convocará a Sesión Ordinaria con los Jefes de Área y Jefe de la UBE para designar a los Alumnos merecedores de un reconocimiento, o de una sanción.

- 1.- Representación decorosa en nombre de la Institución.
- 2.- Excelencia académica.
- 3.- Presentación ante las autoridades de proyectos y ejecución de los mismos en coordinación con el Gobierno Estudiantil, que vayan en beneficio del alumnado y la institución.
- 4.- Cualquier otro comportamiento que fomente los valores, la construcción del buen vivir, la armonía social, etc.

### **DE LOS ESTÍMULOS A LOS ALUMNOS.**

Son estímulos los reconocimientos que realizan las autoridades al o los alumnos por su desempeño en beneficio del resto de los estudiantes, o buen rendimiento académico. Se realizan una vez al año.

Los estímulos estudiantiles son de tres tipos:

- 1.- Proclamación de la Comisión Académica Pedagógica al Mejor Egresado, a realizarse en la Sesión Solemne de la institución.
- 2.- Felicitación en forma personal o pública, verbal o escrita por su desempeño académico sobresaliente, o actuación decorosa en nombre de la institución.
- 3.- Felicitación en forma personal o pública, verbal o escrita por su ejemplar aporte al convivir institucional, al fomento de los valores, o cualquier comportamiento digno de destacarse.

## **DE LAS FALTAS.**

### **1.- FALTAS LEVES:**

Son aquellos actos que por descuido o desconocimiento del contenido del presente Manual de Convivencia, generan malestar en la comunidad educativa por alterar la disciplina, pero por su naturaleza no presentan gravedad.

Se consideran Faltas leves:

- Presentación personal inadecuada en certámenes, conciertos, giras, en contra de las disposiciones de las autoridades.
  
- Llegada tarde a clase de manera reiterada e injustificada.
  
- Llegada tarde o Inasistencia a las presentaciones obligatorias del Coro, ensamble, orquesta, etc., dentro o fuera de la institución.
  
- Incumplimiento a una citación realizada por una autoridad, profesor o Unidad de Bienestar Estudiantil.
  
- Recolección de dinero de los compañeros para rifas o ventas no autorizadas
  
- Retención de libros o material de la biblioteca por fuera del tiempo autorizado.
  
- Consumo de alimentos, chicle, etc. durante la clase.

- Manifestaciones excesivas de afecto, besos, abrazos, que se conviertan en motivo de atención de otras personas.

## **2.- FALTAS GRAVES:**

Aquellos actos que por su naturaleza conmocionan la buena convivencia interna de la institución y están en contra del ordenamiento jurídico o alteran el orden constitucional.

Se consideran faltas graves al presente Manual de Convivencia:

- Ejecución repetida más de dos veces de una falta leve establecida en el presente Manual de Convivencia, siendo este comportamiento una muestra de desacato a las disposiciones de las autoridades del CSMG.
- Incumplimiento de la medida correctiva establecida por las autoridades del CSMG para enmendar la falta leve cometida.
- Copia o plagio de trabajos, deberes, tareas de otros compañeros o del Internet cuando deban ser individuales.
- Consumo de cigarrillo o alcohol dentro de la institución.
- Participación en desórdenes, actos de irrespeto, rebeldía o sabotaje a profesores o autoridades, dentro o fuera de la institución.
- Comportamiento inadecuado dentro de la institución, y fuera de ella cuando se la está representando.

- Uso inadecuado, irrespeto de las pertenencias de cualquier persona de la comunidad del CSMG.

- Incurrir en actos de fraude, suplantación o engaño.

-Dañar y/o destruir la infraestructura, los bienes materiales de propiedad de la institución.

- Realizar comentarios infundados o actos que atenten contra la imagen de la institución, o de su personal.

### **3.- FALTAS MUY GRAVES**

Se consideran Faltas muy graves:

-Toda reincidencia por dos veces de una falta Grave.

- La ejecución simultánea de dos faltas graves se considera como falta muy grave.

- Incumplimiento del compromiso adquirido por haber realizado previamente una falta grave.

- Irrespeto a los símbolos patrios. Considerado como infracción en el Código Penal. (Art. 128).

- Publicación de pasquines o letreros que atenten la dignidad de profesoras, profesores, autoridades, compañeros de la institución. Considerado como infracción en el Código penal (Título VII De los delitos contra la Honra).
  
- Vocabulario soez, insultos, agresión física o verbal, apodosos ofensivos, burlas, mofa, dirigidos a cualquier persona de la comunidad del CSMG. Considerado como infracción en el Código Penal. (Art. 490).
  
- Falsificación de documento público o privado o falsificación de firma. Considerado como infracción en el Código Penal (Art. 339)
  
- Pertenecer a una pandilla, banda antisocial que atente contra los derechos fundamentales de cualquier ser humano, dentro o fuera de la institución. Considerado como infracción en el Código penal.
  
- Acoso sexual a compañeras y compañeros estudiantes de la institución.
  
- Tenencia, uso o comercio de armas de fuego o corto punzantes dentro de la institución.
  
- Apropiación indebida, sustracción, hurto, robo o participación en él, de pertenencias de los compañeros, profesores, o resto del personal. Considerado como infracción en el Código Penal. (Arts. 547 y 550).
  
- Tenencia, consumo o comercio de alcohol, drogas o sustancias psicotrópicas dentro de la institución.
  
- Comercio de sustancias psicotrópicas fuera de la institución.

## **PROCEDIMIENTO ALTERNATIVO PARA RESOLVER CONFLICTOS CON LOS ESTUDIANTES.**

En caso de presentarse un conflicto entre un estudiante o un grupo de estudiantes y el CSMG – por una falta leve o grave - podrán utilizarse preferentemente los siguientes procedimientos alternativos para solucionarlo:

- 1.- Resolución cooperativa de conflictos: Reunión voluntaria y participación activa en la misma, de las partes en conflicto.
- 2.- Mediación: Las normas generales previstas para este procedimiento alternativo serán las establecidas en la Ley de Arbitraje y Mediación.
- 3.- Arbitraje: En caso de faltas muy graves cometidas por los alumnos, no se aplicarán los procedimientos señalados en este documento. En este caso se aplicarán las leyes de la República.

## **PROCEDIMIENTO PARA APLICAR UNA SANCIÓN.**

Para las Faltas leves:

- 1.- La profesora, profesor, o persona concedora de la falta deberá poner en conocimiento de la Unidad de Bienestar Estudiantil, para su correspondiente atención.
- 2.- De acuerdo a la gravedad del caso, el Jefe de la Unidad de Bienestar Estudiantil, convocará a los estudiantes en caso de ser mayores de edad, o a

los padres de familia o representante para encontrar la solución más favorable para las partes en conflicto.

3.- En caso de no encontrar una solución al conflicto, la Unidad de Bienestar Estudiantil, pondrá en conocimiento a las autoridades del CSMG, para que los mismos determinen la correspondiente sanción.

4.- Las autoridades del CSMG podrán convocar a la Comisión Académica Pedagógica, si así lo consideran necesario, para la resolución del conflicto y su dictamen será comunicado a través de la Unidad de Bienestar Estudiantil.

5.- Dependiendo del caso se podrá omitir algún numeral anterior

### **SANCIONES A APLICARSE A ESTUDIANTES QUE INCURREN EN UNA FALTA.**

Sanciones para la falta leve.

a.- Amonestación verbal.

b.- Orientación en la Unidad de Bienestar Estudiantil.

Sanciones para la falta grave.

a.- Amonestación escrita.

b.- Reposición del material dañado.



c.- Suspensión temporal en sus actividades académicas.

d.- Matrícula de compromiso.

Sanciones para la falta muy grave.

a.- Retiro inmediato y definitivo de la institución.

b.- Inicio del expediente legal correspondiente.

### **SON DERECHOS DE LOS PADRES DE FAMILIA O REPRESENTANTE DEL ESTUDIANTE**

1.- Ser atendidos con respeto por los directivos, docentes, personal administrativo en el horario establecido para ello.

2.- Realizar reclamos, observaciones, propuestas, sugerencias, que vayan en beneficio de la institución.

3.- Acudir cuando ellos deseen a la Unidad de Bienestar Estudiantil a recibir orientación que éste departamento brinda.

4.- Acudir a los actos pedagógicos como conciertos, recitales, que la institución organice.

5.- Participar en la revisión, corrección del Manual de Convivencia.

6.- Representar a su hijo en todas las audiencias en que se le evalúe por haber cometido una falta dentro de la institución.

## **SON DEBERES Y RESPONSABILIDADES DEL PADRE/MADRE DE FAMILIA:**

- 1.- Leer y cumplir el presente Manual de Convivencia.
- 2.- Sujetarse a las disposiciones impartidas por las autoridades cuando éstas busquen el mejor desenvolvimiento académico en el conservatorio.
- 3.- Ubicarse en los espacios establecidos para el efecto cuando esperen a sus hijos o representados al salir de clase.
- 4.- No ingresar al aula cuando el profesor está impartiendo su cátedra.
5. Fomentar en el hogar un ambiente adecuado para el desarrollo integral de los hijos.
- 6.- Asistir puntualmente a los programas, certámenes, recitales, conciertos, en los que participen sus hijos y que sean preparados por el conservatorio.
- 7.- Controlar la asistencia de sus hijos o representados al conservatorio.
- 8.- Acudir al llamado de las autoridades, profesores, Unidad de Bienestar estudiantil, administrativos, en plazo no mayor a 48 horas.
- 9.- Tratar con respeto a profesores, directivos, administrativos y personal de servicio del CSMG.

10.- Inculcar a los hijos o representados las normas de respeto a toda la comunidad del CSMG, y cuidado del edificio, mobiliario, etc.

## **DIRECTIVOS.**

Son los derechos de los Directivos:

1.- A ser respetados, a la honra.

2.- A la opinión y expresión del pensamiento en todas las formas.

3.- Los demás derechos que constan en la LOSEP y en las leyes de la República.

Son deberes y responsabilidades de los directivos respecto a este manual:

1.- Poner atención a los factores que inciden y nos llevan a un deterioro mayor en la convivencia diaria.

2.- Observar que los integrantes de los Tribunales de Evaluación a profesores tenga la debida solvencia académica y moral, para que no se cometan actos de injusticia que atenten a la buena convivencia institucional.

3.- Poner en consideración de la Comisión Académica Pedagógica las propuestas de reforma que convenga introducir en el Manual de Convivencia para su mejor difusión y práctica.

4.- Respetar y hacer respetar los derechos de los estudiantes y del resto del personal, dando a todos un trato digno sin discriminación de ninguna naturaleza.

5.- Atender los casos de faltas graves o muy graves, buscar por mediación la correspondiente medida correctiva, y realizar el respectivo seguimiento.

6.- Poner en conocimiento de la Comisión Académica Pedagógica alguna falta grave o muy grave de un alumno, para que este Cuerpo Directivo tome la medida correctiva pertinente.

7.- Escuchar con respeto y atención las quejas, insatisfacciones, opiniones del personal, estudiantes y padres de familia, para crear con el ejemplo la cultura por la paz y la tolerancia.

8.- Dar promoción al Manual de Convivencia para que llegue a conocerse por el personal, estudiantes, padres de familia.

9.- Los demás deberes que constan en la LOSEP y en las leyes de la República.

## **DOCENTES**

### **SON DERECHOS DE LOS DOCENTES RESPECTO A ESTE MANUAL:**

1.- A ser tratados con respeto por todos los integrantes de la comunidad del CSMG: autoridades, otros profesores, administrativos alumnos, padres de familia y personal de servicio.

- 2.- A las garantías profesionales y personales establecidas en la ley.
- 3.- A una evaluación imparcial, competente, justas, honesta cuando las autoridades lo dispongan.
- 4.- A solicitar con los argumentos debidos y con respeto, una revisión de la evaluación hecha a su actividad profesional cuando considere la existencia de alguna irregularidad.

### **SON DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LOS DOCENTES RESPECTO AL PRESENTE MANUAL**

- 1.- Aplicar las sugerencias y recomendaciones técnicas y pedagógicas debidamente argumentadas que hicieran las autoridades.
- 2.- Presentar a las autoridades cualquier iniciativa pedagógica que vaya en beneficio del mejor desenvolvimiento de su actividad docente.
- 3.- Entregar oportunamente en Secretaría las calificaciones de los estudiantes.
- 4.- Comunicar oportunamente a las autoridades su inasistencia a clases por alguna causa debidamente justificada.
- 5.- Mantener el respeto con los estudiantes, padres de familia, autoridades.
- 6.- No dar maltrato físico a los alumnos.

7.- No realizar críticas, comentarios, comparaciones, burlas, respecto al rendimiento musical del alumno que pueda resultar ofensivo, humillante, despreciativo, discriminatorio para éste.

8.- Receptar trabajos y evaluaciones atrasados de los estudiantes previa autorización superior.

9.- Los demás deberes que constan en la LOSEP y leyes de la República.

#### **SON DERECHOS DE LOS ADMINISTRATIVOS:**

1.- Ser tratados con respeto por todos los miembros de la comunidad del CSMG.

2.- Participar en los actos realizados por la institución.

3.- Participar de los correctivos que se tengan que realizar al presente documento.

4.- Los demás establecidos en la LOSEP y leyes de la República.

#### **SON DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LOS ADMINISTRATIVOS:**

1.- Conocer, leer, el contenido del presente Manual de Convivencia, y aplicarlo en la actividad cotidiana.

2.- Atender con respeto a estudiantes, padres de familia, profesores en cualquier consulta que ellos realizaren.

3.- Los demás deberes establecidos en la LOSEP y leyes de la República.

## MALLA DE LICENCIATURA EN MÚSICA CONTEMPORÁNEA

NIVELES	1er Nivel	C	2do Nivel	C	3er Nivel	C	4to Nivel	C	5to Nivel	C	6to Nivel	C	7mo Nivel	C	8vo Nivel	C
Formación Básica	Historia de la Música Universal I	3	Historia de la Música Universal II	3	Historia de la Música Universal III	3	Historia de la Música Universal IV	3	Historia de la Música Ecuatoriana I	3	Historia de la Música Ecuatoriana II	3	Expresión Oral Y Escrita	3	Derechos Humanos y Ética	3
	Historia de la Música Contemporánea I	3	Historia de la Música Contemporánea II	3	Taller de Rítmica y Lenguaje Contemporáneo	3	Producción y organización de eventos artísticos	3	Introducción a la Dirección Musical	3	Prácticas de Dirección Musical	3	Informática General	3	Informática Aplicada	3
Formación Profesional	Composición Contemporánea I	3	Composición Contemporánea II	3	Composición Contemporánea III	3	Composición Contemporánea IV	3	Composición Contemporánea V	3	Composición Contemporánea VI	3	Composición Contemporánea VII	3		
	Análisis musical	2	Lectura Musical y audiciones I	2	Lectura Musical y audiciones II	2					Técnicas de Grabación	1	Prácticas de Grabación	6	Proyecto de Grabación	4
	Jazz I	3	Jazz II	3	Jazz III	3	Jazz IV	3	Blues I	3	Blues II	3	Blues III	4	Blues IV	3
	Formas Musicales I	3	Formas Musicales II	3	Formas Musicales III	3	Contrapunto I	4	Contrapunto II	4	Contrapunto III	4			Percusiones Latinas	6
	Guitarra Eléctrica	4	Guitarra Eléctrica	4	Bajo	4	Bajo	4	Batería	4	Batería	4	Saxofón	6	Proyecto de graduación	6
	Idioma Inglés Básico	4	Idioma Inglés Intermedio	4	Idioma Inglés Avanzado	4	Contrabajo	5	Clarinete	5						
Optativas y Libre Elección											Historia del arte	4	Música Afroamericana	4	Música Nacional	3



## MALLA DE LICENCIATURA EN MUSICA CLÁSICA

NIVELES	1er Nivel	C	2do Nivel	C	3er Nivel	C	4to Nivel	C	5to Nivel	C	6to Nivel	C	7mo Nivel	C	8vo Nivel	C
Formación Básica	Historia de la Música Universal I	3	Historia de la Música Universal II	3	Historia de la Música Universal III	3	Historia de la Música Universal IV	3	Historia de la Música Ecuatoriana I	3	Historia de la Música Ecuatoriana II	3	Expresión Oral Y Escrita	3	Derechos Humanos y Etica	3
	Historia de la Música Clásica	3	Música popular urbana, folclore y jazz	3	Taller de Rítmica y Lenguaje Contemporáneo	2			Producción y organización de eventos artísticos	2			Informática General	3	Informática Aplicada	3
Formación Profesional	Composición Acústica I	3	Composición Acústica II	3	Composición Acústica III	3	Composición Acústica IV	3	Composición Acústica V	3	Composición Acústica VI	3	Instrumentación I	3	Instrumentación II	3
					Composición Electroacústica I	1	Composición Electroacústica II	1	Composición Electroacústica III	1	Análisis musical III	1	Lectura Musical y audiciones I	4	Lectura Musical y audiciones II	4
	Armonía General I	4	Armonía General II	4	Armonía General III	4	Armonía General IV	4	Armonía de los siglos XX y XXI	4	Oboe	4	Corno	4	Percusiones de Orquesta	4
	Formas Musicales I	4	Formas Musicales II	4	Contrapunto I	4	Contrapunto II	5	Orquestación Y Estilos de Orquestación	4	Prácticas de Dirección Orquestal	4	Trompeta	4		
	Guitarra Acústica	4	Piano	4	Violín	4	Violonchelo	5	Flauta Traversa	4	Fagot	5			Proyecto de graduación	5
	Idioma Ingles Básico	4	Idioma Ingles Intermedio	4	Idioma Ingles Avanzado	4	Contrabajo	4	Clarinete	4						
Optativas y Libre Elección											Historia del arte	5	Música Afroamericana	4	Música Nacional	3