



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE:

MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS:

English Play & Lean



AUTORES:

**Katia Arias Delgado
Santiago Delgado Campaña**

DIRECTOR:

Antonio Quezada Pavón, MBA

**Guayaquil-Ecuador
Noviembre / 2009**

MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

XI PROMOCIÓN

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los diecisiete días del mes de noviembre de 2009, en el Aula A3 de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **ENGLISH PLAY & LEARN** la Srta. **KATIA VIBIANA ARIAS DELGADO**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final
ARIAS DELGADO, KATIA VIBIANA	97	93	95

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Nayeth Solórzano, Jacqueline Mejía y Antonio Quezada quienes firman a continuación:



NAYETH SOLÓRZANO



JACQUELINE MEJÍA



ANTONIO QUEZADA
TUTOR

Daniela A.

MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

XI PROMOCIÓN

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los diecisiete días del mes de noviembre de 2009, en el Aula A3 de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **ENGLISH PLAY & LEARN** el Sr. **WLADIMIR SANTIAGO DELGADO CAMPANA**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final
DELGADO CAMPANA, WLADIMIR SANTIAGO	97	93	95

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Nayeth Solórzano, Jacqueline Mejía y Antonio Quezada quienes firman a continuación:


NAYETH SOLÓRZANO


JACQUELINE MEJÍA


ANTONIO QUEZADA
TUTOR

Daniela A.

INDICE

1	RESUMEN EJECUTIVO.....	5
2	INTRODUCCIÓN.....	6
2.1	Historia del Proyecto.....	6
2.2	Presentación de la empresa y su producto.....	6
2.2.1	Empresa.....	6
2.2.2	Logotipo.....	7
2.2.2	Visión y Misión.....	7
3	ANÁLISIS DE LA SITUACION.....	8
3.1	Tendencias del sector.....	8
3.2	Análisis de la industria.....	11
3.3	Mercado potencial.....	11
3.4	Investigación de mercado.....	11
3.4.1	Especificaciones del servicio.....	12
3.4.2	Segmento objetivo.....	14
3.4.3	Potencial de mercado.....	14
3.4.4	Investigación de mercado.....	14
3.4.4.1	Objetivo del estudio de preferencias de los clientes.....	14
3.4.4.2	Fuentes de información.....	15
3.4.4.3	Metodología.....	15
3.4.4.4	Determinación de la población.....	16
3.4.4.5	Tamaño de la muestra.....	18
3.4.4.6	Método de muestreo.....	19
3.4.4.7	Selección de la encuesta.....	20
3.4.4.8	Resultados de la encuesta.....	20
3.4.4.9	Conclusiones de la encuesta.....	25
3.4.4.10	Toma de decisión.....	25
3.5.	Competencia.....	25
3.5.1	Competencia directa.....	25
3.5.2	Competencia indirecta.....	27
3.6.	Matriz de competencia de precios.....	28
4	ESTRATEGIA GENERAL DE MERCADEO.....	30
4.1	Posicionamiento.....	30
4.2.	Localización del negocio.....	30
4.2.	Precio y Promoción.....	31
4.3	Publicidad y Comunicación.....	32
4.4	Estrategia de ventas.....	32
4.5	Política de servicio.....	33
5	ANÁLISIS TECNICO.....	34
5.1	El servicio.....	34
5.2.	Metodología de enseñanza.....	35
5.2.1	Metodología aplicada en otros países.....	35
5.2.2	Metodología English Play & Learn.....	36
5.3	Implementación metodología de aprendizaje.....	37
5.3.1	Enseñanza.....	37
5.3.2	Evaluación.....	38
5.4	Pensum académico. Temario.....	38
5.5	Horario de cursos.....	40
5.6.	Equipos.....	40
6	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	41
6.1	Organización.....	41

6.2	Estructura organizacional.....	41
6.3	Estilos de dirección.....	42
6.4	Personal necesario.....	43
6.5	Descripción de cargos y perfiles	43
6.6	Reglamento y procesos administrativos.....	45
6.7	Sueldos y honorarios del personal administrativo y equipo docente.....	45
7	ANÁLISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL.....	47
7.1	Aspectos legales.....	47
7.2	Requisitos para la creación de centros ocupacionales.....	47
7.3	Análisis social y ambiental.....	49
8	ANÁLISIS ECONOMICO.....	51
8.1	Inversión en el proyecto.....	51
8.2	Proyección de Ingresos y gastos.....	52
8.2.1	Proyección de Ventas e Ingresos.....	52
8.2.2	Proyección de Gastos de Administración y Ventas.....	53
8.2.3	Proyección Gastos de Operación.....	55
9	ANÁLISIS FINANCIERO.....	57
9.1	Estado de Resultados Proyectado.....	57
9.2	Balance General Proyectado.....	57
9.3	Flujo de Caja Proyectado.....	59
9.3.1	Flujo de Caja con capital propio.....	59
9.3.2	Flujo de Caja con apalancamiento.....	59
9.4	Rentabilidad de la inversión.....	60
9.3.1	TIR y VAN con capital propio.....	60
9.3.2	TIR y VAN con apalancamiento.....	60
9.5	Punto de equilibrio (PE).....	61
9.6	Análisis de Sensibilidad.....	63
10	OFERTA A INVERSIONISTAS.....	64
10.1	Evaluación del proyecto: Conclusiones.....	64
11	CRONOGRAMA IMPLEMENTACION DE EMPRESA.....	64
12	BIBLIOGRAFIA.....	66
13	ANEXOS	
	Anexo 1: Estratificación / Niveles socio-económicos del Proyecto BAV.	
	Anexo 2: Número de urbanizaciones y viviendas en la vía Samborondón	
	Anexo 3: Formato encuesta aplicada	
	Anexo 4: Metodología. Consejos para mantener el interés de los pequeños en clases, por Shelley Vernon	
	Anexo 5: Actividades en clases	
	Anexo 6: Tabla de amortización de préstamo	
	Anexo 7: Comparación tasas activas promedio - referenciales Banco Central del Ecuador	
	Cuadro 7: Matriz de competencia.	
	Cuadro 8: Desglose de remuneraciones personal administrativo.	
	Cuadro 9: Honorarios profesores, en dólares americanos.	
	Cuadro 10: Inversión Activos Fijos	

- Cuadro 11: Número estimado de alumnos por mes, día, nivel y horario. (Primer año)
- Cuadro 12: Proyección de ventas en dólares americanos.
- Cuadro 13: Gastos Administrativos y de Ventas proyectado por año.
- Cuadro 14: Gastos de Operaciones proyectado por año.
- Cuadro 17: Estado de Resultados Proyectado por año.
- Cuadro 18: Balance General Proyectado por año
- Cuadro 19: Flujo de Caja proyectado
- Cuadro 20: Flujo de Caja Apalancado

1. RESUMEN EJECUTIVO.

English Play & Learn, ofrecerá a los padres de familia una opción de actividad extracurricular diferente para niños entre 4 y 10 años, que refuercen los conocimientos de inglés impartidos en sus colegios a través de metodología que acompaña la diversión y el entretenimiento.

Este proyecto de negocio, segmentará sus posibles clientes por ubicación geográfica y Nivel Socio-Económico, buscando sectores residenciales de segmentos alto, medio alto y medio típico, con el fin de ofrecer un servicio que sea cercano a los clientes.

En un inicio se instalará en los alrededores de la vía Samborondón, cantón Samborondón en la provincia del Guayas. A la fecha existe en el sector un instituto que ofrece clases de inglés para niños y adultos. El mercado potencial es creciente, ya que el crecimiento geográfico del sector es superior al 10%.

El grupo empresarial gestor está integrados por los estudiantes de Administración de Empresa de la ESPAE y futuros socios: Katia Arias y Santiago Delgado, ambos de profesión Ingenieros Comerciales. Actualmente se desempeñan en cargos gerenciales en empresas industrial y comercial. Tienen experiencia en el área comercial y están motivados al inicio de un negocio propio.

El proyecto requiere de una inversión de \$80.000, capital que será aportado por los futuros accionistas. Calculando la tasa interna de retorno con una tasa de interés del 10.21% (Tasa activa efectiva máxima para el segmento productivo empresarial al mes de Octubre / 09 del Banco Central del Ecuador), el TIR en el año 5 es de 72.01% y el VAN \$293.191.16.

Como se podrá apreciar la rentabilidad del proyecto, en un análisis a 5 años, es superior a cualquier opción financiera existente en el mercado financiero.

2 INTRODUCCIÓN.

2.1 HISTORIA DEL PROYECTO.

Es común encontrar a los padres de familia en la actualidad buscando opciones de actividades “extracurriculares” para sus hijos e hijas. Actividades en las que puedan destinar tiempo de los pequeños en desarrollar una habilidad, generalmente deportiva.

También, es normal entre los padres y madres de familia escuchar que el rendimiento de los niños y niñas en idiomas a veces no es lo que se espera y que los niños y niñas suelen tener dificultad para conseguir soltura en un nuevo idioma. Generalmente se busca alternativas para mejorar el rendimiento del segundo idioma pero estas son rígidas y enmarcadas en un contexto demasiado formal, provocando que el niño o niña los vea como una extensión de la escuela.

El concepto parte de lograr un “extracurricular” diferente y divertido en el cual se logre facilitar el manejo del Inglés como segundo idioma y desarrollar habilidades adicionales como la expresión corporal a través del teatro, la expresión plástica a través del dibujo y la pintura, el desarrollo musical al estimular el canto y el manejo de sistemas computacionales a través del uso de herramientas informáticas e internet.

2.2 PRESENTACION DE PRODUCTO Y LA EMPRESA.

2.2.1 EL PRODUCTO Y LA EMPRESA.

El alcance de este proyecto involucra la creación de un centro de inglés para niños, orientados para familias con hijos, de clase de media alta, respaldado jurídicamente y representado a través de la conformación de una compañía anónima “English

Play & Learn”, inicialmente ubicado en los alrededores de la vía Samborondón, cantón Samborondón, en la provincia del Guayas. Su propuesta de valor involucra:

- Ofrecer a los niños un espacio para reforzar los conocimientos de inglés impartidos en sus colegios a través de metodología que acompaña la diversión y el entretenimiento.
- Alcanzar la participación activa del niño, a través de la aplicación del método lúdico, con juegos, interacción visual y entretenida, desarrollando la motivación y asegurar que la experiencia de inglés de los niños sea productiva, duradera y memorable.
- Contar con una atmósfera seria y cálida, amigable y de aprendizaje personal.
- Profesores profesionales y con experiencia en la enseñanza del inglés (de preferencia nativos).
- Clases con grupos reducidos (máximo 12) para proporcionarte un mayor nivel de atención.

2.2.2 LOGOTIPO



2.2.3 VISION Y MISION

Misión: Ofrecer a los niños un espacio para reforzar los conocimientos de inglés impartidos en sus colegios a través de metodología que acompaña la diversión y el entretenimiento. Así como dar a los padres una alternativa diferente de actividad extracurricular para sus hijos.

Visión: Desarrollar un modelo de negocio en que la práctica del idioma inglés sea replicable y constantemente renovada. En máximo 3 años, el objetivo es franquiciar locales con similares características en otros sectores, inicialmente en Guayaquil y posteriormente en otras ciudades de Ecuador: Quito, Cuenca, Ambato y Manta.

Filosofía:

- ✓ Servicio de calidad
- ✓ Profesionalismo en enseñanza

3 ANALISIS DE LA SITUACION

3.1 TENDENCIAS DEL SECTOR

El sector económico del proyecto es la Educación en Ecuador. Para este efecto se analizó el número de alumnos y de escuelas, colegios e institutos particulares de inglés de la provincia del Guayas y específicamente en el cantón Samborondón.

La industria es la educación, segmento capacitación, como es la enseñanza del idioma inglés.

Los institutos educativos en el Ecuador, según el censo del Ministerio de Educación son en total 29.215, atendiendo un total de 3.931.637 alumnos. De el total de escuelas 7.447 son particulares y de esas escuelas particulares hay 2.613 en Guayas.

Estas escuelas particulares de Guayas tienen un total de 352.649 alumnos, de los que 69.950 están inscritos en educación inicial y Educación General Básica (EGB).

En el cantón Samborondón existen 115 escuelas con un total de 17.330 alumnos, de las cuales 32 son particulares, en las que están inscritos un total de 1.515 alumnos en educación inicial y Educación General Básica¹.

De los colegios particulares, la mayoría cuentan con educación Bilingüe, cada colegio presenta una metodología diferente en la aproximación de los niños al idioma. El común denominador es que los niños inician con metodologías de aprendizaje formal, en la que se ven inmersos en clases y materias en inglés desde los 6 años (1° ó 2° de Educación General Básica).

Los niveles de Pre-Kinder y Kinder no cuentan con materias en inglés, pero sí clases específicas de iniciación en el idioma.

Las escuelas/colegios más relevantes del sector son: IPAC, Nuevo Mundo, La Moderna, Monte Tabor, Delta y Torremar. Estos son colegios particulares bilingües de nivel socio económico medio alto y alto del sector en el cantón Samborondón.

Adicionalmente, como parte de las instituciones educativas de influencia, de la ciudad de Guayaquil, están: el colegio Alemán Humbolt, El Americano, el Ecomundo, el Espíritu Santo y el Javier, entre otros.

El proyecto de negocio se iniciará en la vía Samborondón por:

- Accesibilidad y cercanía de nuestro grupo objetivo con el servicio: Al mantener un servicio cerca de los hogares de los padres de familia, permite que el tiempo de desplazamiento de los niños sea mínimo, ofreciendo comodidad y tranquilidad a los padres de familia.

- Factor educacional: En el sector de referencia, se concentran un buen número de los principales colegios de la ciudad de Guayaquil, que abastecen al grupo objetivo: Crecer, Delta, IPAC, La Moderna, Monte Tabor, Nuevo Mundo, Torremar. En

¹ <http://www.http://reportes.educacion.gov.ec>

éstos, se tiene una población de estudiantes de aproximadamente 6.000 alumnos. De los cuales se estima 1.515 alumnos en educación inicial y Educación General Básica.

- Desarrollo inmobiliario del sector: Además del crecimiento demográfico de la zona, el crecimiento inmobiliario ofrece infraestructura adecuada para montar English Play & Learn en un espacio accesible, en un sector comercial que contribuye al tráfico de clientes y servicio a los padres de familia que dejan a sus hijos y deciden esperar.

Si bien, la mayoría de las escuelas/colegios en el que estudian los niños de nuestro grupo objetivo son bilingües, nuestra oferta busca reforzar y apoyar a los niños en su aprendizaje de inglés. Sobre todo en los niños más pequeños (4 a 7 años) en los que la intensidad del inglés del colegio es baja y el enfoque de metodología es muy rígido.

La industria de la educación formal (en escuelas y colegios) se ha visto fortalecida en los últimos años, como se muestra en el cuadro 1:

**Cuadro 1: Promedio año escolaridad en Ecuador
1996 - 2006e**

Año	Promedio escolaridad
1996	6.7
2005	7.5
2006e	8.5

Fuente: Informe 2006, Seguimiento Global de la Educación es para Todos.

Lo anterior, indica un mayor número de alumnos en las escuelas y un mayor número de años de permanencia en las mismas.

Complementariamente, los alumnos inscritos en las escuelas y colegios del Ecuador en el periodo escolar 2008-2009, se incrementaron en un 4% respecto a los del periodo anterior y, los alumnos inscritos en el periodo 2009-2010 se incrementaron

en un 6% respecto del periodo anterior. Esto permite apreciar una industria de educación formal en crecimiento².

En Ecuador, a pesar de que se ha sentido algunos estragos de la crisis mundial, la proyección de crecimiento del PIB esperada para el cierre del 2009 es positiva y en 2008 fue de 6.8%. Otra situación positiva, es la decisión del gobierno de hacer entrega de los fondos de reserva de manera mensual a los empleados asalariados, con lo que la capacidad de gasto de los consumidores se ha visto mejorada.

Según el INEC, a Octubre de 2009, la tasa desocupación promedio del Ecuador fue del 9% y la subocupación o subempleo bordea el 48%. El aumento en el desempleo, afecta negativamente a todos los sectores de la economía y, a pesar de los esfuerzos del gobierno, podría reducir los índices de consumo.

3.2 ANALISIS DE LA INDUSTRIA

La industria de los cursos de inglés tiene una oferta variada, generalmente destinada para clientes jóvenes y adultos. En la actualidad, la mayoría de los colegios privados combinan su oferta educativa con la promesa de ser bilingües.

Los institutos de inglés existentes en Ecuador, están supervisados por el Ministerio de Educación a manera de centros ocupacionales. Sin embargo, para el consumidor la validez de sus títulos se basa en la confianza y la trayectoria del instituto.

3.3 MERCADO POTENCIAL.

El mercado potencial se conformará en un principio por hogares de Nivel Socio Económico medio alto y alto que viven en los alrededores de la vía Samborondón que tengan uno o más niños entre 4 y 10 años de edad que busquen una opción de actividad extracurricular que les permita desarrollar y mejorar las destrezas en el idioma inglés, así como el desarrollo de interpretación, el arte, la lectura y la cultura.

²<http://www.http://reportes.educacion.gov.ec>

En un inicio English Play & Learn se instalará en los alrededores de la vía Samborondón, cantón Samborondón en la provincia del Guayas, según el I.M. de Samborondón, cuenta con 95.000 habitantes.

Como concepto general, la industria de servicio para niños de Nivel Socio Económico medio y alto se encuentra en constante renovación, aunque su potencial de crecimiento es bajo. Sin embargo, el crecimiento dependerá de la zona(s) que se elijan para el montaje del primero y otros centros Play & Learn.

La zona de Samborondón tiene más de 10% de crecimiento demográfico, con nuevas familias que se incorporan a la zona y buscan servicios y productos en sus alrededores.

Con la finalidad de obtener un sistema confiable de selección muestral, se realizó un censo de las urbanizaciones y número de viviendas en el sector de la vía a Samborondón, desde el Km. 0, La Puntilla, hasta el Km. 14.5 del cantón Daule.

3.4 INVESTIGACION DE MERCADO.

3.4.1 ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

El mercado de los cursos de inglés es amplio y variado, desde clases personalizadas a clases específicas con obtención de título (ESL English as a Second Language) por lo que el servicio de English Play & Learn estará focalizado en el refuerzo del idioma inglés a niños entre 4 y 10 años, siendo éste nuestro mercado objetivo.

Nuestro servicio pretende desarrollar programas de Refuerzo de Inglés para Niños (RIN) a través de un ambiente específico para niños (decoración, mobiliario y accesorios en aulas) con una metodología que tiene elementos lúdicos, creativos y didácticos. Se utilizará elementos como la música, el dibujo y la expresión corporal

para que los niños adecuen el aprendizaje con juegos y herramientas que le son agradables y de fácil replicación.

El objetivo es que los niños vean el idioma como una distracción, en donde el aprendizaje es práctico y en grupo. Los niños adquieren destrezas para el Inglés así como en actividades artísticas y sociales.

Se contará con sistemas de información como computadoras y acceso a internet, así como material en audio y video para facilitar la metodología.

Los profesores serán expertos en el idioma de preferencia nativos, que estén dando clases en colegios de la ciudad en etapa pre-escolar.

English Play & Learn tendrá 2 sesiones por semana (lunes - miércoles y martes - jueves) y una duración de 2 meses por cada nivel. Los cursos se dictarán consecutivamente 5 veces al año.

Los programas se desarrollarán en sesiones de 1 hora y 20 minutos por día y el tiempo será repartido de la siguiente manera:

Daily Activities	Duration
Children Arrive	5 min.
Welcome Song	5 min.
Last Day review	5 min
Awaking activity	5 min
New Concepts	15 min.
The environment (depends on the room)	15 min.
Short Stories	5 min.
Exploration games	10 min.
Good bye Song	5 min.

Cuadro 2: Distribución de tiempo clases

Adicionalmente, se ofrecerá un curso especial para niños de 7 años en adelante, los sábados por 2h40 y un curso vacacional en el que se trabajará en un modelo de actividades variadas por 2 meses.

3.4.2 SEGMENTO OBJETIVO

Nuestro grupo objetivo son familias de nivel socio económico A (Alto), B (Medio Alto) y C+, (medio típico), con niños entre los 4 a 10 años, del sector de la vía Samborondón, desde el Km 0, parroquia La Puntilla del cantón Samborondón; hasta el Km 14.5 cantón Daule de la Provincia del Guayas.

La estratificación socioeconómica se basó en función del modelo del proyecto BAV 2008, utilizado por Young & Rubicam, Anexo 1.

3.4.3 POTENCIAL DE MERCADO

Para determinar el potencial del sector y del segmento de mercado de la vía Samborondón, se analizó los componentes demográficos y sociales del mismo.

En la actualidad, los datos del INEC y del Municipio de Samborondón no permiten determinar con exactitud el número de familias por nivel A, B y C+ que existen en la zona de Samborondón, por lo que se recurrió a un estudio de la población, de los hábitos y preferencias de los consumidores.

3.4.4 INVESTIGACION DE MERCADO

3.4.4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PREFERENCIAS DE LOS CLIENTES

- Determinar las variables demográficas, sociales y económicas que identifican al grupo objetivo como edad, nivel de ingresos, estado civil y residencia.
- Determinar número de hijos, colegio en el que estudian.

- Importancia y conocimiento del inglés en los niños.
- Conocer las motivaciones al elegir un extra-curricular para los niños.
- Preferencias en metodología y tiempo de duración del curso.
- Establecer el valor promedio que se destina a extra-curriculares.
- Determinar el nivel de interés que causaría el concepto de negocio English Play & Learn.

3.4.4.2 FUENTES DE INFORMACION

Entre las fuentes de información primaria tenemos:

- Visitas a urbanizaciones en el sector (levantamiento de número de hogares).
- Visitas a principales inmobiliarias del sector (Terrabienes, Inmocost, Furoiani, Corporación Samborondón)
- Datos de expansión de población de Mardis Research.
- Encuestas realizadas a las madres de familia que forman parte del grupo objetivo.
- Observación realizada en los locales de la competencia.

3.4.4.3 METODOLOGIA

Para determinar la población (número de familias que viven habitan en la vía Samborondón), se realizó:

1. Censo de las urbanizaciones y viviendas que se encuentran en el sector de la vía a Samborondón (desde el Km. 0, La Puntilla, hasta el Km. 14.5 del cantón Daule), realizando visitas y conteo de las mismas, además de recopilación de datos de las inmobiliarias.
2. Expansión de las familias para el número de habitantes estimados a partir del número de hogares encontrados en el censo. Se utilizó los datos estadísticos actualizados a 2009 a partir del Censo del INEC 2001, proporcionados por Mardis Research, cuadro 3.

Cuadro 3: Distribución de edades para provincia Guayas

Grupos de edad	Proyección 2009 Guayas	%
< 1 año	71.73	2%
1 - 4	280.40	8%
5- 9	348.31	9%
10 - 14	343.28	9%
15 - 19	341.76	9%
20 - 24	359.10	10%
25 - 29	331.23	9%
30 - 34	299.70	8%
35 - 39	267.73	7%
40 - 44	238.99	6%
45 - 49	202.69	5%
50 - 54	166.02	4%
55 - 59	133.03	4%
60 - 64	92.24	2%
65 - 69	75.56	2%
70 - 74	59.61	2%
75 - 79	43.10	1%
80 y más	44.87	1%
Total	3,699.32	100%
Expansión viviendas, # personas por hogar :		4.5

Fuente: Mardis Research
Base: Censo INEC, 2001

La determinación de la muestra se estableció de acuerdo al método de muestras finita al 95% de confianza con un margen de error del 7%

3.4.4.4 DETERMINACION DE LA POBLACION

Para determinar la población del proyecto en estudio, se realizó un censo de las urbanizaciones ubicadas desde el Km 0 de la vía Samborondón hasta el Km 14,5. En este sector se encontró viviendas cuyos precios inician en los US\$40.000 y, son habitadas por familias de Nivel Socio Económico A, B y C+.

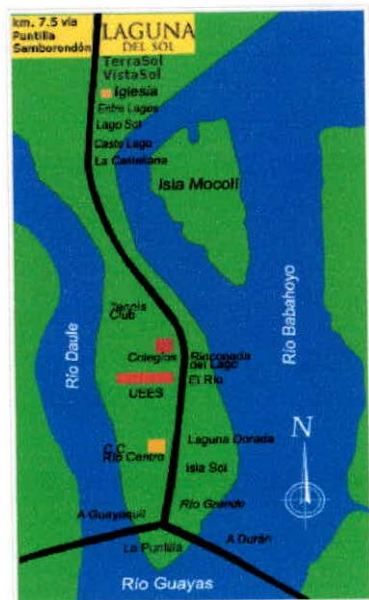


Gráfico 1: Vista panorámica vía samborondón

El número de viviendas que se encontró en el sector se resumen en el cuadro 4:

Cuadro 4: Número de viviendas estimadas ubicadas en la vía Samborondón y cantón Daule

Ubicación	Número de viviendas	# Urbaniz
Desde Km. 0 hasta el Km. 10.5	10,730	153
Desde Km. 10.6 hasta el Km. 14.5	4,299	12
Total	15,029	165

Fuente: Censo a urbanizaciones, visita a inmobiliarias y búsqueda en Google Earth.

Los detalles de número de urbanizaciones y viviendas se detallan en el Anexo 2.

Al realizar la expansión del número de viviendas/familias que existen en el sector, se aplicó el valor de expansión de 4,5 habitantes por familia. Y se aplicó la distribución según los porcentajes del censo de la provincia del Guayas.

Cuadro 5: Expansión edades para cantón Samborondón	
Número de familias	15,029
Expansión viviendas , # personas por hogar	4.5
Número de habitantes	67,631

Grupos de edad	% Proyección (base Guayas/09)	Proyección # habitantes
< 1 año	2%	1,311
1 - 4	8%	5,126
5- 9	9%	6,368
10 - 14	9%	6,276
15 - 19	9%	6,248
20 - 24	10%	6,565
25 - 29	9%	6,055
30 - 34	8%	5,479
35 - 39	7%	4,895
40 - 44	6%	4,369
45 - 49	5%	3,706
50 - 54	4%	3,035
55 - 59	4%	2,432
60 - 64	2%	1,686
65 - 69	2%	1,381
70 - 74	2%	1,090
75 - 79	1%	788
80 y más	1%	820
Total	100%	67,631

Fuente: Estimación en base a proyección Guayas 2009, facilitado Mardis Research

3.4.4.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Según el censo de viviendas que existen en nuestro grupo objetivo, se determina un número de 15.029 familias y un estimado de 6.368 niños en la edad comprendida entre 5 a 9 años, en base a la expansión de viviendas, detallado en el cuadro 5.

Sin embargo, al analizar que algunas de las familias tienen más de un niño en la edad comprendida y que otras familias tienen niños menores o podrían tener a futuro niños que estarían en esa edad, se decidió seleccionar el tamaño de la muestra a partir del universo de nuestro grupo objetivo: 15.029 familias.

Para seleccionar la muestra, se aplicó la metodología de selección de muestras finita con un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 7%.

Cuadro 6: Cálculo del tamaño de una muestra	
INTRODUZCA EL MARGEN DE ERROR EN LA SIGUIENTE CASILLA	7,0%
INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA POBLACION EN LA SIGUIENTE CASILLA	15.000
TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA NC 95%=	193

Fuente: Cuadro de cálculo de nivel de confianza facilitado por Mardis Research

Por lo anterior, se decidió aplicar una encuesta a 200 madres de familia con niños de 1 hasta 10 años. Se considera que las madres con niños menores también son fuente de información como oportunidad a futuro.

3.4.4.6 METODO DE MUESTREO

Para evaluar si el proyecto de negocio tendría aceptación en el mercado, se aplicó el método de investigación a través de encuestas directa al grupo objetivo, para conocer si las madres de familias estarían dispuestos a inscribir a sus hijos en una actividad extracurricular de inglés y el valor que estarían dispuestos a pagar por el servicio.

La población a la que se va a dirigir se encuentra ubicada y frecuentando los distintos servicios públicos de Samborondón: Centros comerciales, supermercados, iglesias, colegios. Por lo tanto, no se puede ubicar estrictamente un segmento de población por su lugar de residencia o por el colegio de sus hijos, por este motivo se decidió que el método de muestreo sea el No Probabilístico Causal.

La aplicación de la encuesta se la realizó a la salida de los principales colegios del sector, en los centros comerciales: Riocentro, Village Plaza, Bocca, La Torre, Las

Terrazas, La Piazza y, en el exterior de las principales iglesias: Santa Teresita, San José María Escribá de Balaguer.

3.4.4.7 SELECCIÓN DE LA ENCUESTA

Se aplicó el modelo de encuesta que se especifica en el Anexo 3. Las 2 primeras preguntas fueron de validación y control de los encuestados:

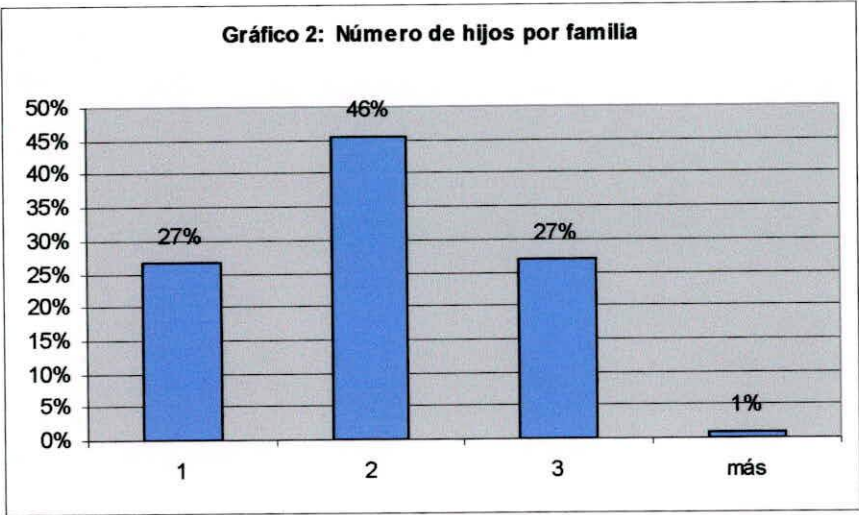
- ✓ Vive usted en la vía Samborondón?
- ✓ Tiene hijos entre 1 – 10 años?

De contestar afirmativamente a las preguntas anteriores, se continuaba con las otras preguntas de la encuesta, caso contrario se agradecía y se elegía otra persona.

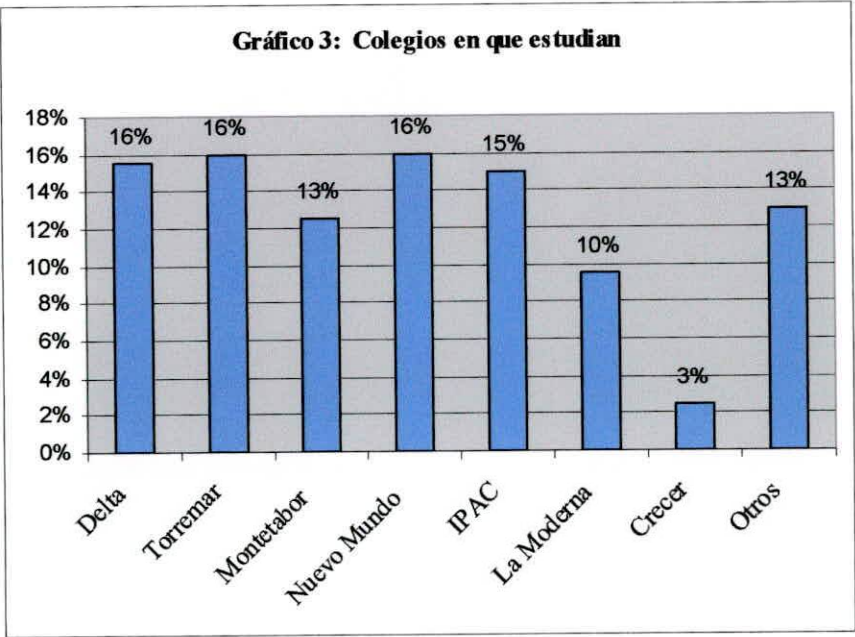
3.4.4.8 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Después de las preguntas de control, los resultados de la encuesta fueron los siguientes:

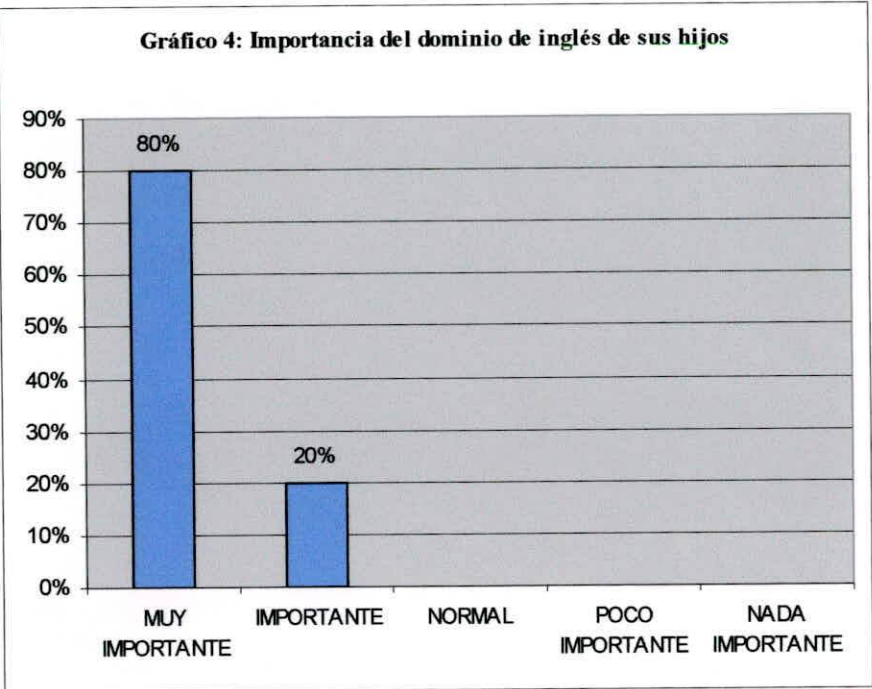
1. ¿Cuántos hijos tiene?



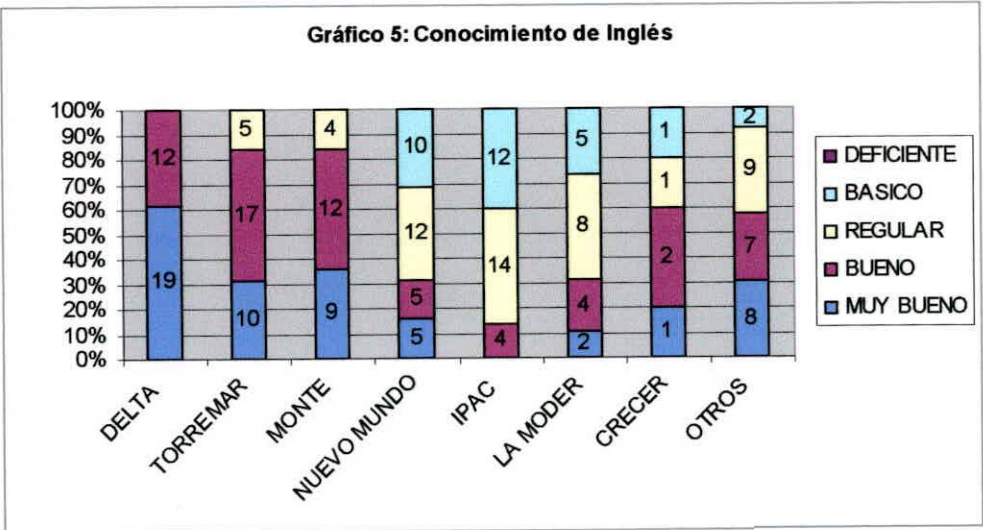
2. ¿En qué colegio estudian?



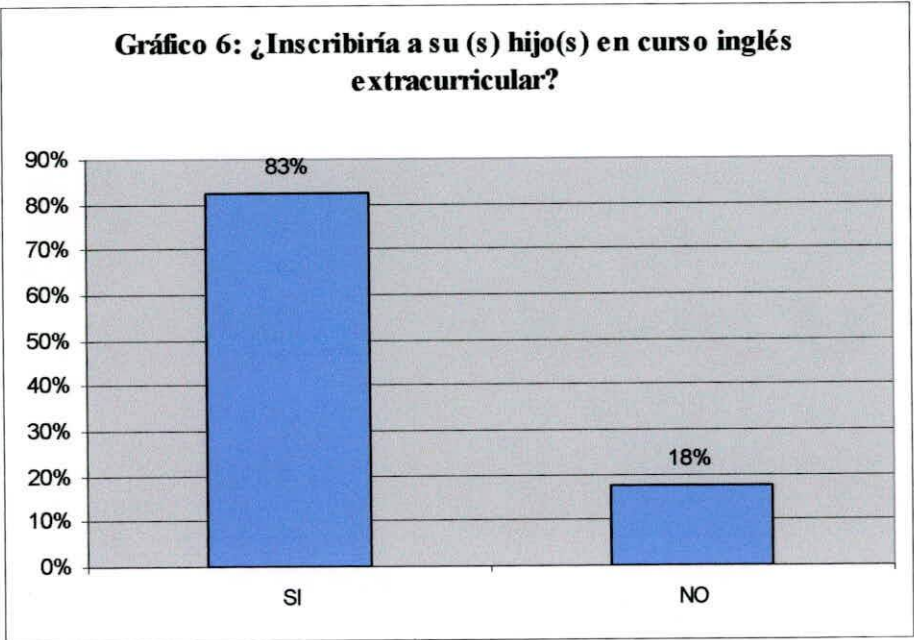
3. ¿Qué tan importante es el idioma inglés en el desarrollo de sus hijos?



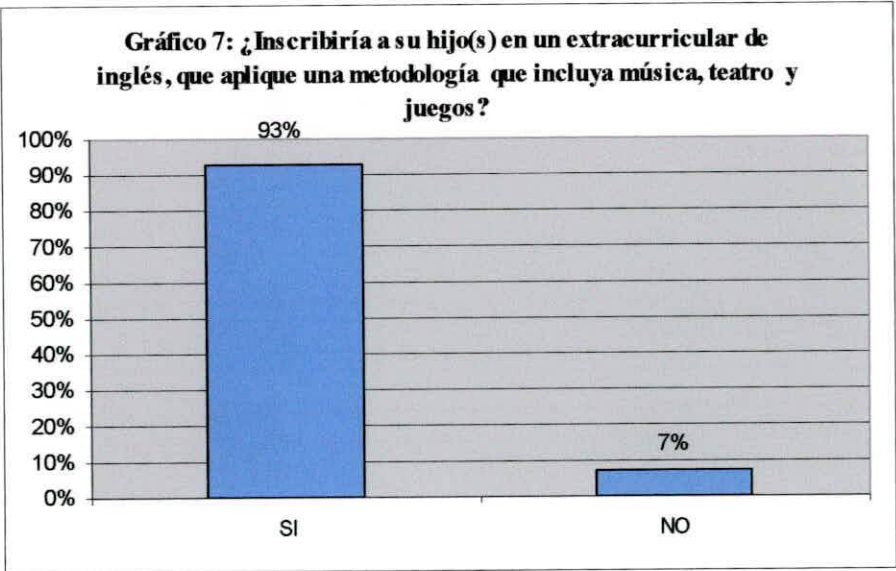
4. ¿Qué nivel de conocimiento de inglés tienen sus hijos?



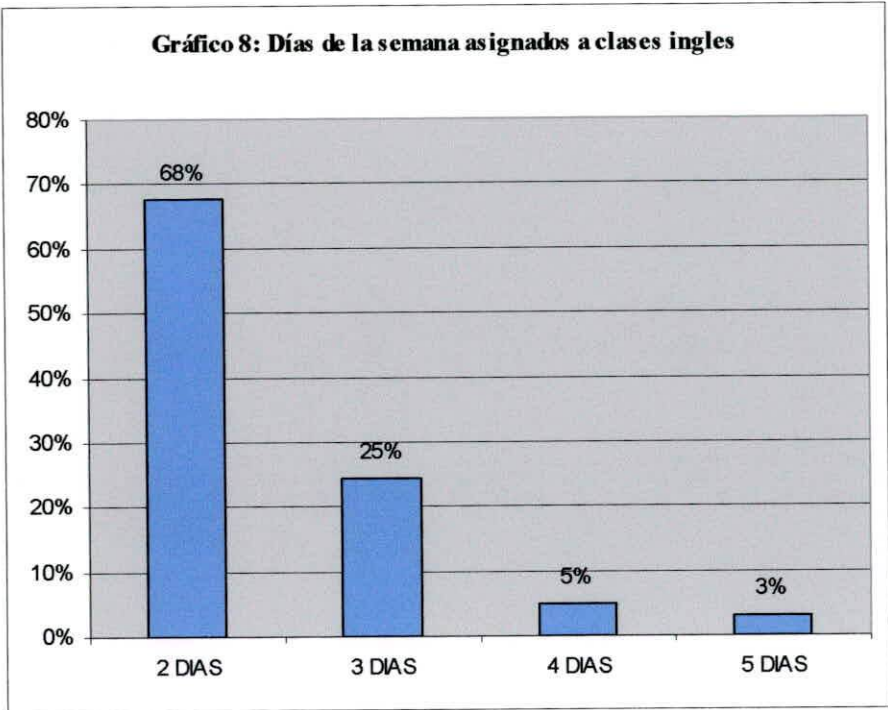
5. Para reforzar y desarrollar las destrezas de inglés, ¿usted inscribiría a su(s) hijo(s) en un curso de inglés extracurricular?



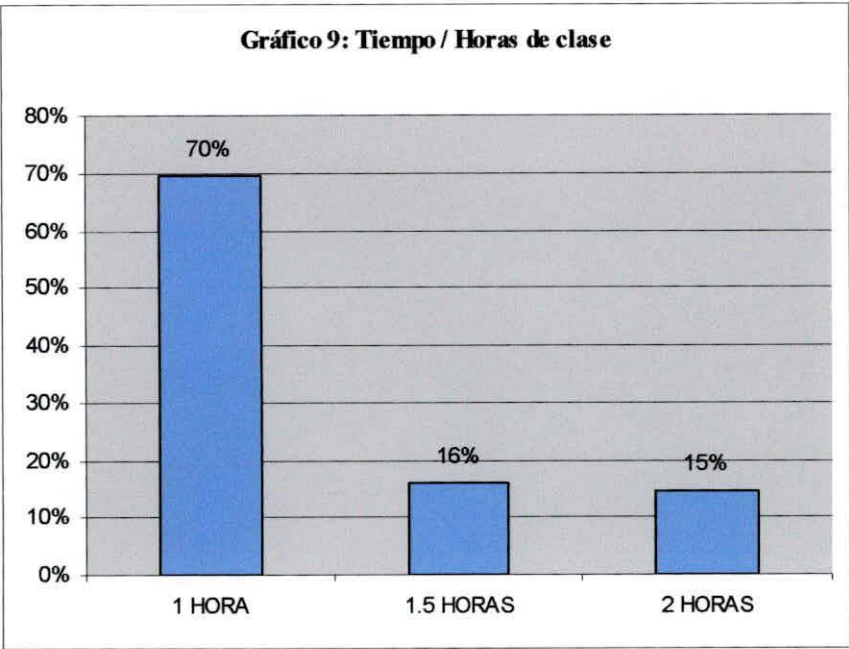
6. ¿Inscribiría a su hijo (s) en un extracurricular de inglés que aplique una metodología que incluya juego, teatro, música y canto?



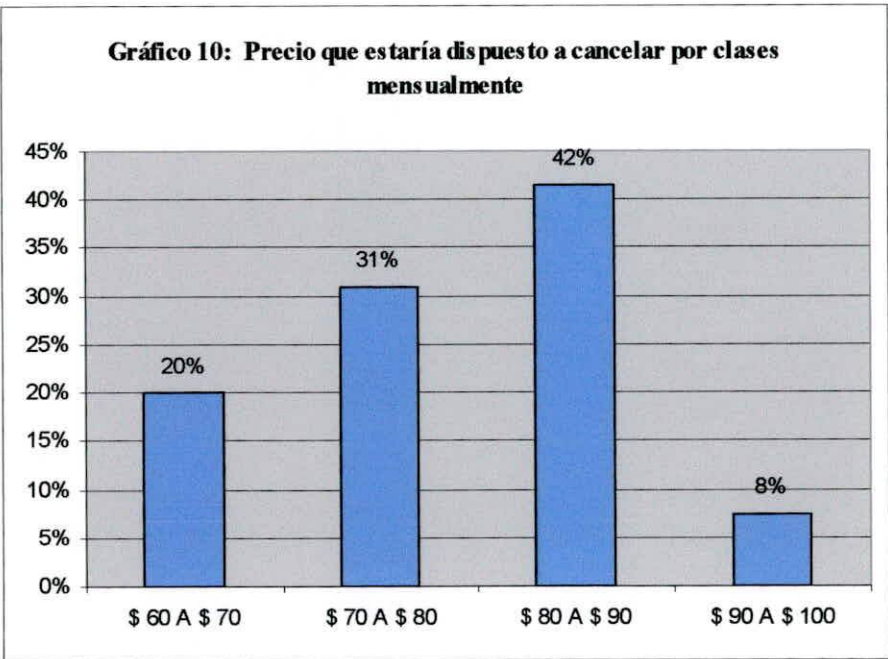
7. ¿Cuántos días a la semana considero óptimo para las clases extracurricular de inglés de sus hijos?



8. ¿Cuántas horas por día le asignaría a las clases de Inglés de su(s) hijo(s)?



9. ¿Cuánto estuviera dispuesta a pagar por las clases extracurricular de inglés al mes (Promedio 2.5 horas por semana)?



3.4.4.9 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

Las conclusiones de los resultados de la encuesta y la aceptación que tendría English Play & Learn son halagadoras. Los datos más relevantes son:

- ✓ El 93% de la muestra estaría dispuesto en inscribir a sus hijos en las clases de refuerzo de inglés que incluya teatro, música y juego.
- ✓ El 43% de la muestra estaría dispuesto a pagar un valor mensual por el servicio entre \$80 y \$90 y, un 31% pagaría entre \$70 y \$80.
- ✓ El 68% considera como óptimo 2 días a la semana para que sus hijas asistan a las clases extracurriculares de inglés.

3.4.4.10 TOMA DE DECISION

Nuestro objetivo es contar con mínimo 200 niños para llenar los cursos. Es decir, se estima iniciar con la preferencia de menos del 3% de la población total de nuestro grupo objetivo.

Adicionalmente, como oportunidad en el sector, el desarrollo inmobiliario muestra un fuerte impulso, en el que se estima un crecimiento de un 10% por año, es decir cerca de 1.500 unidades habitacionales adicionales construidas cada año.

3.5 COMPETENCIA.

3.5.1 DIRECTA.

Entre la competencia directa de influencia, tenemos en Guayaquil:

- ✓ Benedict School of Languages, Guayaquil, es una franquicia, tiene más de 40 años enseñando idiomas y tiene su prestigio ganado. Tiene sucursales en Centro, Sur, Urdesa, Garzota y Entreríos.

Tienen un programa para niños Benedict Kid, desde los 4 años (preescolar), 5 años (beginner) y 6 años (kids), este último con 6 niveles de 60 horas (duración dos meses c/u) a un costo de \$ 195 cada nivel. El alumno recibe un certificado después de aprobar cada nivel. La forma de pago es de contado y con tarjeta de crédito. En la primera modalidad tiene un descuento del 10% de descuento y en crédito diferido 3 meses sin intereses.

- ✓ COPEI, ubicado en la ciudadela naval norte, con instalaciones también en el campus politécnico “Gustavo Galindo”, Kennedy, Sur. Los programas para niños de 6 a 12 años de edad consisten en 10 módulos diseñados para llevar al estudiante desde el nivel principiante hasta el nivel intermedio, después de los cuales los alumnos pueden ingresar al programa de jóvenes.

Cada módulo tiene una duración de 11 semanas (aprox 3 meses). Total 10 módulos. El valor es de \$37 por mes (Lunes a viernes). En fin de semana tiene un recargo de \$4 adicionales. Se cancela una matrícula anual de \$30. El costo de los libros es adicional. Adicional cuentan con servicio de transporte.

- ✓ CEN (Centro Ecuatoriano Norteamericano), con instalaciones únicamente en el centro de Guayaquil, la admisión de los niños es a partir de 8 años.

La metodología de enseñanza en los institutos arriba mencionados es formal y rígida.

En el sector del proyecto de negocio, a la fecha únicamente tiene instalaciones Benedict School (Entreríos). Según sondeo realizado, a este instituto asisten un promedio de 80 niños (al mantener únicamente 6 horarios destinados a niños, no pueden tener capacidad para más), asistiendo desde las 17h00 a las 19h00. Se imparten 5 módulos anuales, con lo que se esperan lograr un nivel aceptable de inglés en un poco más de un año. Sin embargo, el promedio de permanencia es de 3 niveles.

El programa se imparte en las mismas aulas de los adultos y con los mismos profesores.

3.5.2 INDIRECTA.

Como competencia indirecta, se hará referencia a todos los demás extra-curriculares que se ofrecen en la zona. Estos son deportes en todas sus variedades y arte.

La competencia indirecta es la amenaza con mayor intensidad para el desarrollo de nuestro negocio, ya que a pesar de que no se ofrece el mismo servicio ni tampoco satisface la misma necesidad, la intensidad se vuelve alta por 3 factores:

1. Disponibilidad de tiempo: Definitivamente el tiempo de los niños y de sus padres es limitado, esta situación se torna compleja al momento de elegir un extra-curricular. Los niños pueden verse saturados de actividades o en casos demasiado cansados para tomar otras más.

2. Disponibilidad de recursos: El presupuesto de los hogares es limitado, al elegir uno o más extracurriculares para uno o más niños los padres no pueden sobrepasar el presupuesto asignado para cada niño. El número de extracurriculares por niño depende del nivel de ingresos de sus padres y su disposición para destinarlo a estas actividades. En su mayoría no superan los dos extracurriculares por niño.

3. Diversión: Finalmente el niño presionará a sus padres por que lo envíen a lo que es más divertido y con lo que tiene mayor afinidad. Hay niños que tienen mayor afinidad por los deportes, otros por el arte, etc.

Entre los principales lugares de competencia indirecta, se menciona a:

- ✓ Alianza Francesa
- ✓ Club deportivo Diana Quintana Noboa
- ✓ Escuela de Ballet Ana Weisser
- ✓ Escuela de Ballet Clip Clap
- ✓ Escuela de Fútbol Alfaro Moreno

✓ Guayaquil Tennis Club

El costo promedio de las clases extracurriculares es de \$85 aproximadamente.

Hay quienes podría mencionar a Gymboree Play & Music como competencia de nuestro proyecto, sin embargo, sus programas están dirigidos a niños de meses a 5 años y aunque son en inglés, el objetivo de ellos es alentar el crecimiento del niño a su propio ritmo individual “estimulación temprana”. Están ubicados Km 2,5 vía a Samborondón, Centro Comercial Plaza Nova. El costo mensual es de \$50.

3.5.3 MATRIZ DE COMPETENCIA DE PRECIOS

En el cuadro 7 se detallan los precios de los diferentes competidores del sector de samborondón:

CUADRO 7: MATRIZ DE COMPETENCIA. Competencia ubicado en la vía Samborondón								
INSTITUCION	Ubicación	Curso	Niveles	Duración nivel	Matricula anual	Costo \$ por nivel	Costo libros	Número de niños por curso
BENEDICT KIDS	Entreríos	Inglés						
	Preescolar: 4 años	Inglés	2 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12
	Begginner: 5 años	Inglés	2 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12
	Kids: 6 años	Inglés	6 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12
ALIANZA FRANCESA	Vía Samborondón: Km. 3 , Urb El Tornero III. Mz 1 Solar 23. www.afgye.com. Locales en Urdesa, centro	Francés	8 niveles	2 meses (Martes y Jueves), 1 hora	\$ 25.00	\$ 70.00	\$35. Sirven para 4 niveles	Mínimo 5, máximo 10
COPEI	Gye: Cdla. Naval Norte. Sucursales en: Campus politécnico "Gustavo Galindo", Kennedy, Sur.	Inglés	10 niveles	1 hora (15h25 a 16h25)	\$ 30.00	\$ 111.00	Adicional	
CENTRO ARTISTICO YESENEA MENDOZA	Km. vía a Samborondón, instalaciones colegio Naciones Unidas	Modelaje		2,5 meses	\$ 40.00	\$ 76.00		Mínimo 3 años
		Ritmo tropicales						4 a 21 años
GYMBOREE	Km. 2.5 vía a Samborondón CC Plaza Nova, 1er piso	Estimulación temprana	7 niveles (por meses / edades)	12 semanas (3 meses)		\$ 160.00		
CLUB DEPORTIVO DIANA QUINTANA NOBOA	Km. 2.5 vía a Samborondón Urbanización Tornero 3	Natación		20 minutos de clase por día (principiantes). 30 mint	30.00	\$ 85 mensual (2 veces x semana); \$95 mes (3 veces x semana)		
		Artes plásticas		1 hora por clase	30.00	\$ 55 mensual (2 veces x semana); \$65 mes (3 veces x semana)		
		Karate		45 minutos por clase	30.00	\$ 75 mensual (3 veces x semana)		8 a 10 niños

4 ESTRATEGIA GENERAL DE MERCADEO.

4.1 POSICIONAMIENTO

English Play & Learn será el primer centro de refuerzo y apoyo en el aprendizaje del inglés, como segunda lengua para niños. Se ofrecerá un ambiente entretenido en el que el niño explora, crea e interactúa con herramientas propias de su entorno facilitándole el aprendizaje.

ENGLISH PLAY & LEARN “Divertirse y Aprender”

4.2 LOCALIZACION

El local se ubicará en Guayaquil, en las instalaciones del Centro Comercial las Terrazas (Km. 1 Vía Samborondón, detrás de Riocentro Entre Ríos) www.cclasterrazas.com

El local será de 135M2 aproximadamente, los cuales se distribuirán: entrada-recepción; 3 aulas para clases, 1 sala de computación, 1 sala de teatro. 2 baños.

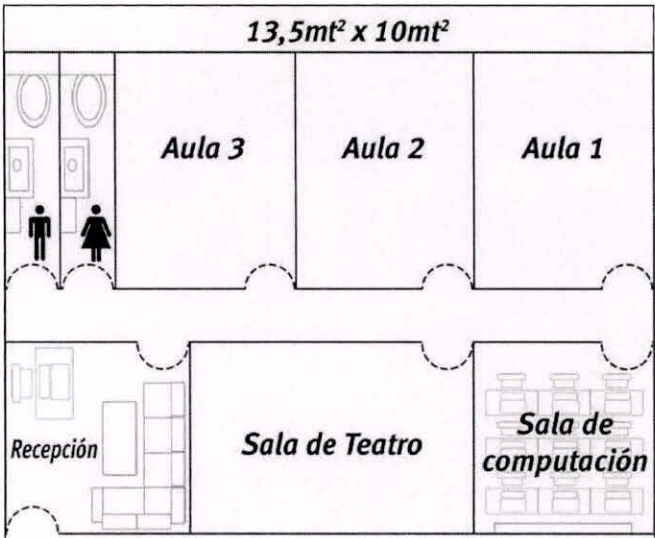


Gráfico 11, boceto distribución del local.

Dicho local contará con todos los servicios básicos como: agua, energía eléctrica, línea telefónica e internet.

Las aulas estarán decoradas de acuerdo a los diferentes ambientes: recepción, aulas: Ambiente de: casa (interacción con la familia), naturaleza (animales domésticos), ciudad (medios de transporte), teatro.

4.3 PRECIO Y PROMOCION.

Para la definición del precio de los cursos, se tomó como referencia los resultados de las encuestas. El valor mensual de cada curso en Play & Learn será de \$85 en el primer año de operación, valor que corresponde a \$75 por mensualidad y \$10 por materiales. Inicialmente no está concebido el cobro de matrícula.

Para los 2 siguientes años está contemplado una mensualidad de \$90 y \$100 respectivamente.

Inicialmente la forma de pago de los cursos será de contado, y con tarjeta de crédito (se evaluará opción diferida a 3 meses sin intereses con Diners y Visa) para los periodos completo.

Como promoción / gancho, los 12 primeros inscritos de 3 clases (las clases fundadoras) tendrán un descuento del 10% y todos los inscritos que presenten un alumno más, tendrán un 10% de descuento por la recomendación (puede ser amigo o hermano). Se considera que esto permitirá generar marketing viral entre los padres y madres de familia.

Se estima que probablemente el pago de contado será del 15% y con tarjeta de crédito 85% (con un costo por comisión del banco emisor de la tarjeta del 8%). El tiempo de recuperación es de 3 días. Los ingresos por ventas, considera esta variable.

4.4 PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN

La comunicación tendrá como finalidad dirigir a los padres y madres de familia, a solicitar información en el local del Centro Comercial Las Terrazas o llamar al número de atención a clientes.

Como estrategia de comunicación, se utilizará los siguientes métodos:

- ✓ Envío de correos electrónicos a bases de datos segmentadas en el sector.
(Inversión estimada \$ 4.000)
- ✓ Trabajo a través de herramientas de Networking: Facebook, entre otros.
(Esto no requiere inversión económica, se maneja a través de grupos, marketing viral)
- ✓ Avisos en revistas dirigidas en el sector y revistas familiares: Sambo.
(Inversión estimada \$ 4.000)
- ✓ Elaboración y entrega de flyers en principales centros comerciales y de tráfico de la zona: Riocentro, CC Village Plaza, La Torre, La Piazza, Bocca, otros (Inversión estimada \$ 4.000)

El presupuesto de publicidad y comunicación está estimado para el primer año, el 8% sobre ventas y los dos siguientes años 6%.

4.5 ESTRATEGIA DE VENTAS

En el local se contará con dos personas (secretaria/recepcionista y coordinador académico/administrador), que se encargarán de ofrecer información telefónica sobre los cursos, mostrar las instalaciones y cerrar la inscripción/ venta de los cursos.

Como algo táctico, se permitirá que las personas que se registren a nuestra página web, reciban un cupón, para tener clases gratis durante una semana (vigencia limitada), para que conozcan la metodología de enseñanza que se utilizará y que

los padres sientan confianza acerca de los logros que se conseguirán en el refuerzo del idioma inglés de sus hijos.

El objetivo de ventas es lograr una participación de mercado del 3% al final del primer año, proyectando un crecimiento anual del 10% de las ventas durante los siguientes años.

4.6 POLITICA DE SERVICIO

English Play & Learn velará para que todos los servicios prestados se realicen de una manera honesta alineada a su oferta de valor.

Contribuirá en los niños, una cultura de valores y responsabilidad, apoyando conceptos de amor por su entorno (país y naturaleza) y respeto por los demás (padres, profesores y amigos.)

5 ANALISIS TECNICO

5.1 SERVICIO.

El objetivo es que los niños practiquen el inglés, motivados, que pierdan el miedo a hacer el ridículo y que se sientan integrados en un grupo. Para conseguir todo esto se hará hincapié en varios detalles:

AMBIENTE: El local contará con 3 aulas temáticas, que asemejan lugares cotidianos del niño: La casa, la ciudad y la naturaleza. En cada aula se generarán ambientes propicios para generar historias y vivencias que permitan al niño desenvolverse libremente, mientras fortalecen el uso del idioma.

APOYO: Adicional a las aulas temáticas, se contará con 2 aulas adicionales: la de computación en la que los niños se apoyarán para descubrir, a través de software interactivo o de Internet, nuevos conceptos y, la de teatro, en donde los niños interpretarán sus propias obras.

ACTIVIDADES EXTRA: Los niños contarán con una visita mensual guiada a lugares de interés en la ciudad para conocer más de la cultura y sitios especiales como museos, zoológicos, teatros, edificios históricos, etc. El costo de la visita es adicional (entrada al lugar y movilización) y, se contratará una furgoneta para trasladar a los niños. Las visitas serán acompañadas del profesor guía junto al coordinador académico.

DOCENTES: Los profesores(a) serán expertos en el idioma inglés, nativos y de preferencia que tengan grado académico de parvularia y/o pedagogía.

5.2 METODOLOGIA DE ENSEÑANZA.

5.2.1 METODOLOGIA APLICADA EN OTROS PAISES.

La metodología didáctica que se va aplicar en English Play & Learn no es nueva, ya ha sido aplicada en España en colegios públicos en la comunidad de Algete. En la que profesores Irlandeses de la empresa Interacting (www.interacting.info) enseñaron a 1.700 niños inglés a través de obras de teatro.

(<http://www.espinillo.org/barrio/cultura/teatro/20050603-teatro.pdf>).

Otra referencia es la de Helen Doron (www.helendoron.com) quien ha implementado una franquicia de aprendizaje de inglés para niños con una metodología similar. Actualmente se la está aplicando en algunos países de Europa.

Según Doron, al estimular la habilidad natural del niño a través del juego, se puede obtener los siguientes beneficios:

- Cultivar la disposición del niño al aprendizaje.
- Ampliar el conocimiento del niño respecto al mundo.
- Fortalecer la creatividad e imaginación del niño, y
- Mejorar la confianza y auto-estima del niño.

“El aprendizaje se ejecuta en un sistema responsable con conceptos claros que permiten una disposición mental abierta al aprendizaje, estimulando las habilidades intelectuales en cualquier edad. Los niños comienzan aprendiendo y entendiendo inglés, disfrutándolo y viviéndolo de una manera diferente que no se encuentra en un aula tradicional.”

Otra referencia interesante, es una metodología similar aplicada y franquiciada por KIDS & US (www.kidsandus.biz) en el cual proponen clases de inglés para niños a partir de un año de edad. Esta metodología se está usando en España.

En la metodología de KIDS & US, para los niños de más de 3 años, trabajan mediante cuentos adaptándolos y contextualizándolos al desarrollo cognitivo del niño(a).

Los cuentos escenifican de forma colectiva y permiten desarrollar estructura y vocabulario relacionado. Los cuentos tienen personajes propios, con los que los niños (a) se identifican, que son escenificados por los alumnos(a) permitiéndoles ser los (a) protagonistas.

5.2.2 METODOLOGIA ENGLISH PLAY & LEARN.

La enseñanza de inglés americano, se realizará con metodología totalmente integrada y muy pedagógica con un componente de diversión muy importante. Se aprovechará el interés innato de los niños y niñas por el juego.

El objetivo es estimular el deseo de aprender, usando el inglés como vehículo de comunicación, aplicando una combinación de elementos lúdicos y didácticos.

Se integrarán canciones, cuentos y otros estímulos propios y adecuados al entretenimiento de los niños.

Para la metodología áulica se aplicarán los procedimientos de enseñanza de inglés que recomienda Susan House en “An Introduction to Teaching English to Children”, en la que paso a paso describe el modelo para facilitar el manejo de niños en un entorno divertido. Anexo 4.

Propone herramientas, consejos sobre manejo de grupos, técnicas de evaluación, actividades específicas y complementarias que se adaptan con la filosofía que se propone para English Play & Learn.

http://www.zoomrichmond.net/pdf/handbooks/teachingenglish/teach_child_es.pdf

El libro base para la metodología de los profesores es de Susan House, “An Introduction to Teaching English to Children” de Richmond Publishing.

En English play & Learn, se utilizarán los siguientes libros y cuentos en Inglés de Sara Jordan:: “Songs and Activities for early learners” y “Reading Readiness Songs”

Se dispondrá de 161 English Language Games, que es una colección de juegos educativos en inglés, que podrán ser solicitados por los alumnos para continuar practicando en su casa.

Como soporte se incluirá el uso de algunas herramientas adicionales como:

- Software educativo “English for little Children”, que complementará la labor del docente. Esta metodología se hace necesaria para los primeros años, cuando los niños se han iniciado en el proceso de lecto-escritura en su propia lengua y su dominio requerirá años, como para ponerlos a los niños además con una lecto-escritura en otro idioma.
- La finalidad es reducir el tiempo y esfuerzo para aprender y facilitar aprendizajes significativos. La sencillez de su uso y planteamiento didáctico (con una primera fase de aprendizaje y una segunda de práctica-evaluación), hacen que los niños puedan jugar de forma autónoma con el y fuera incluso del ámbito escolar.
(http://web.educastur.princast.es/proyectos/nea/nea_english/GuiaDidactica.swf)

5.3 IMPLEMENTACION DE METODOLOGIA DE APRENDIZAJE.

5.3.1 ENSEÑANZA.

El proyecto construye un modelo tipo de 3 semanas en las que los niños trabajan e interactúan sobre temas diferentes en entornos diferentes. Cada semana se abordará un tema específico en un área específica.

Por ejemplo, iniciarán en el aula con ambiente de casa, revisando las diferentes interacciones de la familia y sus integrantes. La semana siguiente, pasarían al aula de naturaleza y se revisan temas acerca de animales domésticos. La tercera semana pasarían al aula de la ciudad, en donde trabajan los temas de medios de transporte y se realizarán ejercicios respecto a la interacción con los mismos.

Es decir, cada semana, se impartirá una clase en el aula temática y otra en la sala de computación.

La cuarta semana se complementará con una visita a un lugar histórico o de atracción en la ciudad.

Al terminar cada nivel, los niños prepararán una obra de teatro en inglés que se presentarán a padres e invitados. Las obras tendrán un nivel de producción y montaje básico, el objetivo es recurrir a material que se dispone en casa o en el instituto para lograr obras sencillas pero didácticas.

5.3.2 EVALUACION.

A los niños se les realizará un test de evaluación para determinar el nivel de conocimiento del idioma en el que están y así distribuirlos por cada clase, según sus habilidades.

En cada alumno se evaluará: Trabajo individual, a través de:

- a) Test interactivo a manera de juego en computadora,
- b) Trabajo en clase, evaluando el desempeño áulico

5.4 PENSUM ACADEMICO. TEMARIOS

Tomando como referencia varios textos de las escuelas/colegios del sector de Samborondón, se desarrolló el temario para los cursos de English Play & Learn, el cual se detalla a continuación:

LEVEL 1		
SUBJECT		
1	Animals Around	Wild and farm animals
2	Pets	Pets
3	How the leopard Got its spots	A fable
4	Sports	Soccer, Tennis, Baseball
5	Single Present	Grammar Practice
6	Friends	Names / Activities
7	Animals vertebrates	Characteristics
8	Animals Invertebrates	Characteristics

LEVEL 2		
SUBJECT		
1	My House	Things in the house
2	My family	People in families
3	My neighborhood	Where I am
4	Living Things	Characteristics
5	Food / Nutrition	Types of nutrition
6	Healthy Diet	Characteristics
7	Counting things	Introduction to math
8	At home with	Routines

LEVEL 3		
SUBJECT		
1	Animal nutrition	Animal digestive systems
2	How Animals Breath	Animal respiratory System
3	Numbers	Counting
4	The city	Places in town
5	At the fair	Food and Games
6	Freddy Goes Shopping	Tale / Theater representation
7	Food Names	Breath, Butter, Cereal...
8	There is, There are	Grammar Practice

Algunos ejemplos de las actividades que se realizarán según el nivel, se detallan en el Anexo 5.

5.5 HORARIO DE CURSOS.

Se estableció periodos de clase de 1 hora y 20 minutos. Los niños serán repartidos en 3 grupos de máximo 12 niños en función de la edad.

De acuerdo a lo planificado, se tendrán 7 horarios diferentes:

- 1) Lunes y Miércoles de 14h30-15h50
- 2) Lunes y Miércoles de 16h00-17h20
- 3) Lunes y Miércoles de 17h30-18h50
- 4) Martes y Jueves de 14h30-15h50
- 5) Martes y Jueves de 16h00-17h20
- 6) Martes y Jueves de 17h30-18h50
- 7) Sábados de 09h00 a 11h40

5.6 EQUIPOS

Las instalaciones serán acondicionadas con:

- ✓ 4 acondicionadores de aire para las aulas y 1 multi-split para sala teatro;
- ✓ 13 computadores (para aulas y área administrativa), UPS e impresoras láser.
- ✓ Mobiliario de oficina, para personal administrativo y para las aulas en las que se impartirán las clases.
- ✓ 1 Extintor de incendio
- ✓ 1 Botiquín de primeros auxilios

6 ANALISIS ADMINISTRATIVO.

6.1 ORGANIZACIÓN.

El grupo empresarial gestor está integrados por los estudiantes de Administración de Empresa de la ESPAE y futuros socios: Katia Arias Delgado y Santiago Delgado Campaña, ambos de profesión Ingenieros Comerciales. Actualmente se desempeñan en cargos gerenciales en empresas industrial y comercial. Tienen experiencia en el área comercial y están motivados al inicio de un negocio propio.

El negocio se constituirá según el régimen de Sociedad Anónima. La sociedad estará compuesta por 2 accionistas, Katia Arias y Santiago Delgado, en calidad de socios capitalistas.

Cada accionista aportará con el 50% del capital inicial y no tendrán vínculo laboral con la organización.

La Junta directiva estará compuesta por 2 accionistas y un coordinador académico, con experiencia en la metodología de enseñanza.

Como política de distribución de utilidades durante los primeros 5 años, se estima reinvertirlas, sea buscando nuevos locales o ampliando el actual, así incrementar el nivel de patrimonial de la empresa y, para aprovechar las ventajas tributarias, ya que esta constituye una reducción del pago de impuesto a la renta. A partir del quinto año de operación, se evaluará la viabilidad de pago de dividendos.

6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

A continuación el organigrama de English Play & Learn:

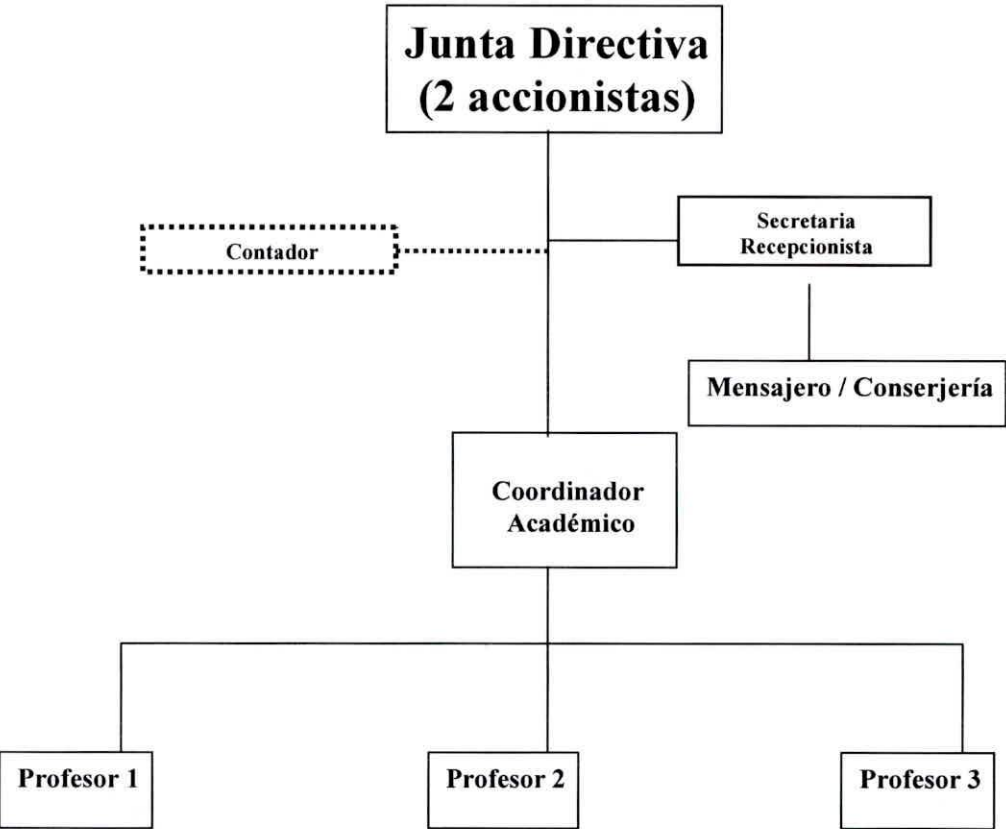


Gráfico 12

6.3 ESTILOS DE DIRECCION

Considerando que es una empresa de servicio, se requerirá del compromiso de cada uno de los miembros de la organización.

Se considera que el estilo más apropiado debe ser el estilo participativo y orientado al logro.

Participativo, de tal manera que los empleados puedan crecer personalmente y profesionalmente ayudando en la toma de decisiones de la compañía.

Orientado al logro, a través del recurso humano disponible y el conocimiento de cada uno de ellos para la obtención de resultados.

6.4 PERSONAL NECESARIO.

Al inicio la empresa contratará como personal administrativo a 3 personas para los siguientes cargos:

- ✓ 1 secretaria-recepcionista
- ✓ 1 Coordinador Académico-Administrador
- ✓ 1 Mensajero / conserjería

Adicionalmente se contratará a:

- ✓ 3 docentes / profesores de Inglés.
- ✓ 1 contador

Al personal administrativo se lo contratará de acuerdo a la política salarial vigente en Ecuador (aportes a la seguridad social, remuneraciones adicionales de ley, etc).

A los profesores y contador, bajo el esquema de honorarios profesionales.

Posteriormente (Aprox. Después de 1 año) y, de acuerdo al crecimiento del negocio, se evaluará contratar un ejecutivo de venta y un mayor número de profesores.

6.5 DESCRIPCION DE CARGOS Y PERFILES

Las funciones de cada uno de los cargos se detallan a continuación:

Coordinador académico/ administrador. Sus funciones principales son: atención directa a clientes (ventas), gestión administrativa del negocio y, supervisión del cumplimiento de la metodología de enseñanza de los profesores. Su horario es de 11h00 a 19h00.

El perfil de este cargo es: formación en administración de negocios o afines, con dominio del idioma inglés, proactivo. Experiencia en el área de educación. Sexo indiferente.

Secretaria-recepcionista, sus funciones son: atención a clientes, manejo de la recepción de los documentos y del teléfono. Su horario es de 11h00 a 19h00.

Perfil: Sexo femenino, que conozca las herramientas utilitarias, orientada al cliente, proactiva, facilidad de palabra, mínimo 1 primer año de universidad.

Mensajero / Conserjería, sus funciones son: realizar las diligencias fuera de oficina: bancos, proveedores y toda la mensajería que tenga el negocio; así también se encarga de limpiar de las oficinas. Su horario es de 11h00 a 19h00.

Perfil: Sexo masculino, honesto, responsable y proactivo. Mínimo Bachiller.

Contador. Sus funciones son: el manejo contable y financiero del negocio y la actualización de políticas tributarias y fiscales. Laborará 1 vez a la semana (4 horas).

Perfil: Sexo indiferente. De profesión Contador, con experiencia en el cargo.

Docentes / Profesores. Su función es elaborar los planes de trabajo para cada curso, de acuerdo a la metodología de enseñanza de la institución; así también la enseñanza del idioma inglés a los niños. El horario de los docentes es de Lunes a Jueves de 14h00 a 19H00 y el sábado de 08h30 a 11H30.

Perfil: Mujeres, expertas en el idioma inglés, preferiblemente nativas y con experiencia pedagógica o parvularia comprobada en instituciones de prestigio.

Los servicios de los profesores también se contratarán bajo el esquema de servicios prestados, considerando que son profesores que generalmente laboran en relación de dependencia en la mañana.

6.6 REGLAMENTO Y PROCESOS ADMINISTRATIVOS

En English Play & Learn, la autoridad en niveles operativos es el coordinador académica / administrador. Este supervisará el cumplimiento de los objetivos de cada uno de las personas a su cargo.

La supervisión y cumplimiento de los horarios se lo hará a través de cuadernos de asistencia.

Los trabajadores de English Play and Learn no usarán uniformes. El trabajo se basará en la confianza con los empleados por lo que no existirá esquema de multas, salvo los delimitados por el código del trabajo, en caso de ser necesario.

6.7 SUELDOS Y HONORARIOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y EQUIPO DOCENTE.

En los cuadros adjuntos se desglosa los valores mensuales por concepto de nómina:

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 8: DESGLOSE DE REMUNERACIONES PERSONAL ADMINISTATIVO, MENSUAL
En dólares americanos

No.	Puesto	Sueldo	Sueldo total	Aporte individu al IESS: 9.35%	Aporte Patronal IESS: 11.15%	Fondo de Reserva (8.33%)	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacacio nes	Total a pagar	Total IESS 20.50%
1	Secretaria- Recepcionista	250.00	250.00	23.38	27.88	20.83	20.83	18.17	10.42	348.12	51.25
1	Coordinador Administrativo	700.00	700.00	65.45	78.05	58.31	58.33	18.17	29.17	942.03	143.50
1	Aseo y limpieza	218.00	218.00	20.38	24.31	18.16	18.17	18.17	9.08	305.88	44.69
3	Gastos personal Administrativo	1,168.00	1,168.00	109.21	130.23	97.29	97.33	54.50	48.67	1,596.03	239.44

Honorarios											
1	Contador	300.00	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300.00	0.00

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 9: HONORARIOS PROFESORES (3)
En dólares americanos

DIA	Horario trabajo Profesor	Horario clases niños	Tiempo clases	Costo por Hora \$	TOTAL \$
Lunes / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Lunes / Profesor 2		16H00-17H20			
Lunes / Profesor 3		17H30-18H50			
Miércoles / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Miércoles / Profesor 2		16H00-17H20			
Miércoles / Profesor 3		17H30-18H50			
Martes / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Martes / Profesor 2		16H00-17H20			
Martes / Profesor 3		17H30-18H50			
Jueves / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Jueves / Profesor 2		16H00-17H20			
Jueves / Profesor 3		17H30-18H50			
Sábado / Profesor 1	08H30-12H00	09H00-11H40	3:30 HRS	6.44	21.24
Sábado / Profesor 2		09H00-11H40			
Sábado / Profesor 3		09H00-11H40			
# Hrs Semana			23.30 HRS	32.19	150.00
# Hrs Mes			93.20	128.76	600.00

TOTAL
PROFESORES: 3

600.00

1,800.00

7 ANALISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL

English Play & Learn no tiene dificultades en aspectos legales, sociales o de valores personales.

7.1 ASPECTOS LEGALES

El negocio se establecerá como Sociedad Anónima, para esto se requiere como mínimo de 2 accionistas y el capital mínimo a su constitución es de USD 800,00.

La sociedad se registrará ante el Sistema de Rentas Internas (SRI), y Cámara de Comercio de Guayaquil y cumplirá con todas las obligaciones derivadas de ella. Se solicitará el permiso de suelo que otorga el Municipio de Samborondón y el permiso de bomberos y tasa de prevención de incendios (compra o recarga de extintores).

Todos los procesos de contratación y operación se implementarán según la normativa legal. En las proyecciones financieras se prevee el cumplimiento de todas las obligaciones tributarias: impuesta a la renta, entre otros.

De manera similar, todas las obligaciones laborales (prestaciones y aportes fiscales) están previstas aplicarlas en las condiciones exigidas por la ley.

El software que se utilicen en los computadores tendrán su respectiva licencia.

7.2 REQUISITOS PARA LA CREACION DE CENTROS OCUPACIONALES.

La Dirección Regional de educación popular permanente de la subsecretaria regional de educación (DIREPP) concede permisos de funcionamiento de 1 hasta 3 años; empezando el trámite en las jefaturas de la DINEPP de cada provincia, debiendo remitir las carpetas con oficio dirigido a la Subsecretaría Regional de

Educación y el informe del supervisor de la zona previo al cumplimiento de lo siguiente:

- Solicitud dirigida a la Subsecretaría Regional de Educación.
- Solicitud dirigida al Jefe de la DINEPP Provincial
- Solicitud dirigida al Jefe de la DIREPP (Dirección Regional de Educación Popular permanente)
- Solicitud dirigida al (a) Presidente (a) de la Comisión de Costos no escolarizada requerimiento se aprueban los costos propuestos (matrícula, pensión y costos totales del curso)
- Pensum Académico de cada uno de los cursos a dictarse.
- Programa analítico de cada uno de los cursos.
- Estudio Socio Económico del lugar donde funciona el Centro Ocupacional
- Croquis de la ubicación del Centro Ocupacional
- Horario de clases.
- Reparto de Trabajo de los Docentes de cada curso
- Presupuesto indicando ingresos y egresos, además del costo de pensiones, inscripción y el valor total del curso por niveles.
- Inventario de bienes, si poseen máquinas o equipos de computación, se deberá anexar cartas compra venta de los mismos debidamente notariadas y a nombre del dueño o del centro.
- Copias de las escrituras si es propio el local, o contrato de arrendamiento.
- Copias de Títulos de los Docentes debidamente certificados. Si son de Educación Superior deben tener la certificación del CONESUP.
- Contratos de trabajo del personal docente y administrativo.
- Certificado de no haber sido sancionado del director del centro concedido por asesoría jurídica de las direcciones de educación de cada provincia.
- Bibliografía o textos que se van a utilizar para los cursos.
- Informe del Supervisor de la zona

Una vez que la Subsecretaría concede el Acuerdo de Creación el interesado deberá cancelar por concepto de creación y/o renovación el valor en especies \$100,00; y por cada especialidad solicitada \$20,00.

El acuerdo se lo tramita en la división de educación popular permanente de la dirección de educación de la provincia, (por una sola vez)

7.3 ANALISIS SOCIAL Y AMBIENTAL

Es importante considerar que la educación a niños tiene un impacto social directo. El pensamiento de Responsabilidad Social de English Play and Learn se va a manifestar dentro del enfoque de la metodología de enseñanza.

El esquema de valores se regirá por los siguientes preceptos:

- Amor a los padres y familia.
- Amor al prójimo.
- Amor al entorno y conciencia de pertenencia (país / ciudad).
- Amor por la naturaleza.
- Creatividad y libre pensamiento.

La empresa no tiene mayor impacto sobre el ambiente ya que nuestros procesos no implican transformación de materiales. Sin embargo, los conceptos de medio ambiente se van a tener en cuenta mediante las siguientes actividades:

- Utilización de recursos: Nuestros materiales de apoyo son digitales (computadores, audio y video) por lo que en general los medios impresos se utilizarán en poca cantidad.
- Reciclaje: Se ubicarán distintos recipientes adecuados para cada tipo de materiales.
- Manejo de conciencia: Dentro de nuestra metodología se manejará el tema de amor por la naturaleza y cuidado del medio ambiente.

Además, la tecnología que se utilizará requerirá energía en forma racional; las instalaciones de la oficina contarán con todas las comodidades y cumplirán los reglamentos necesarios a fin de brindar un ambiente adecuado para protección de los clientes y colaboradores.

8 ANALISIS ECONOMICO

8.1 INVERSION EN EL PROYECTO

La inversión total del negocio asciende a US\$80.000,00, el mismo que está conformado de la siguiente manera:

Inversión en activos fijos	US\$ 64.584,00
Capital de trabajo	<u>15.416,00</u>
Total	<u>80.000,00</u>

La inversión en activos fijos por US\$64.584,00 y el capital de trabajo por US\$15.416,00 serán financiados con aporte directo de los accionistas.

Los requerimientos de inversión de activos (equipos, software, mobiliario de oficina y aulas, etc), se adquirirán de contado. En el cuadro 10 se detallan la categoría tributaria y el periodo de depreciación.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 10: PRESUPUESTO INVERSION ACTIVOS
En dólares americanos

ACTIVOS	Unid	Valor total año 0	Categoría	Periodo	Valor año 1
Mobiliario oficina	1	5,000.00	Depreciable	10	500.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		5,000.00			500.00
Computadores	13	8,064.00	Depreciable	3	2,688.00
Impresoras láser	4	672.00	Depreciable	3	224.00
Ups	4	448.00	Depreciable	3	149.33
Acondicionadores de aire	6	4,200.00	Depreciable	10	420.00
TOTAL EQUIPOS		13,384.00			3,481.33
Diseño plano y adecuación local	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00
Montaje y adquisición accesorios decoración	1	5,000.00	Depreciable	20	250.00
Adecuación aulas	3	10,000.00	Depreciable	20	500.00
Adecuación sala teatro	1	9,000.00	Depreciable	20	450.00
Instalación equipos audio visuales	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00
Revisión, diseño y adecuación instalaciones eléctricas	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00
Software especializados idioma inglés	12	4,200.00	Depreciable	5	840.00
INSTALACIONES Y ADECUACIONES		46,200.00			2,940.00
TOTAL INVERSION FIJA		64,584.00			6,921.33
DEPRECIACION MENSUAL					576.78

8.2 PROYECCIONES DE INGRESOS Y GASTOS

8.2.1 PROYECCIONES DE VENTAS E INGRESOS.

Se tiene previsto iniciar a promocionar los cursos a partir de Febrero / 2010, para iniciar el programa en Abril del mismo año.

El objetivo de venta para el primer año es lograr mínimo una ocupación de 130-140 alumnos promedio, por mes, durante los 10 primeros meses, a un costo de \$85 por alumno.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

	TOTAL AÑO 1												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
TOTAL ALUMNOS	134	134	134	134	166	166	168	168	168	168	36	36	1,612

En el cuadro 11 de la sección Anexos, se incluye el detalle del número estimado de alumnos por nivel y horario.

La Proyección de ventas estimada por año, en base al número de alumno y valor mensual del curso, es la siguiente:

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 12: PROYECCION DE VENTAS POR AÑO

Año	Niños inscritos (e) por año	Costo mensual US\$ americanos	Ingresos anuales (e)
Año 1	1,612	85.00	145,300
Año 2	2,172	90.00	204,840
Año 3	2,382	100.00	247,560
Año 4	2,592	110.00	294,480
Año 5	2,592	120.00	320,400

(e) = Estimado

En el cuadro 12, de la sección Anexos, se presenta la Proyección de ventas en dólares, en forma mensual para el 2010 y en forma anual para los siguientes años, en base al número estimado de alumnos por mes, día, nivel y horario.

8.2.2 PROYECCION DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Los gastos generales - administrativos y de ventas están compuestos por arriendo, alícuota, servicios públicos, entre otros y, sueldos del personal administrativo: secretaria-recepcionista, coordinador / administrador académico, persona de aseo y limpieza.

Las compras a proveedores se realizarán planificadamente, para no afectar los saldos de efectivo. Se negociarán créditos mínimo de una semana, aunque por ser una empresa nueva se ha contemplado pago a proveedores de contado.

El cuadro 13 presenta estos datos, incluyendo los incrementos estimados por costos e inflación y por volumen de actividad. Por mes durante el primer año y proyectado para los siguientes años.

ENGLISH PLAY & LEARN					
CUADRO 13: GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS POR MES Y AÑO					
EN DOLARES AMERICANOS					
Incremento anual estimado	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
GASTOS GENERALES					
ALQUILER	31,200.00	34,320.00	37,752.00	41,527.20	45,679.92
ALICUOTA	4,800.00	5,280.00	5,808.00	6,388.80	7,027.68
SERVICIOS PUBLICO:					
AGUA	480.00	528.00	580.80	638.88	702.77
LUZ	2,280.00	2,508.00	2,758.80	3,034.68	3,338.15
TELEFONO	960.00	1,056.00	1,161.60	1,277.76	1,405.54
INTERNET	720.00	792.00	871.20	958.32	1,054.15
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORES	300.00	330.00	363.00	399.30	439.23
MANTENIMIENTO A/C	360.00	396.00	435.60	479.16	527.08
REPARACIONES GENERALES	360.00	396.00	435.60	479.16	527.08
TOTAL GASTOS GENERALES	41,460.00	45,606.00	50,166.60	55,183.26	60,701.59
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SUELDOS:					
SECRETARIA / RECEPCIONISTA	4,177.40	4,595.14	5,054.65	5,560.12	6,116.13
ASEO Y LIMPIEZA	3,670.60	4,037.66	4,441.42	4,885.56	5,374.12
COORDINADOR / ADMINISTRADOR	11,304.32	12,434.75	13,678.23	15,046.05	16,550.65
CONTADOR	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
SUMINISTROS	600.00	660.00	726.00	798.60	878.46
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	23,352.32	25,687.55	28,256.30	31,081.93	34,190.13
GASTOS PROMOCION Y PUBLICIDAD					
TOTAL GASTOS PROMOCION Y PUBLICIDAD	12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20
% presupuesto ventas y promoción	8%	6%	6%	5%	5%
GASTOS INICIALES					
Gastos legales de constitución	400.00				
TOTAL GASTOS INICIALES	400.00	-	-	-	-
OTROS GASTOS					
SEGUROS LOCAL (INCENDIO Y ROBO)	1,500.00	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15
PERMISOS BOMBEROS	80.00	88.00	96.80	106.48	117.13
PERMISOS MUNICIPALES, OCUPACIONALES	250.00	275.00	302.50	332.75	366.03
TOTAL OTROS	1,830.00	2,013.00	2,214.30	2,435.73	2,679.30
TOTAL GASTOS DE ADM Y VENTA	79,042.32	86,506.55	95,157.20	104,672.92	115,140.22

8.2.3 PROYECCION GASTOS DE OPERACION

Los gastos de operación están compuestos por los sueldos de los profesores, materiales educativos y seguro contra accidentes de los niños.

El cuadro 14 presenta los gastos operacionales, incluyendo los incrementos por costos, inflación y por volumen de actividad. Por mes durante el primer año y proyectado para los años siguientes.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 14: GASTOS DE OPERACION PROYECTADOS POR AÑO
EN DOLARES AMERICANOS

Incremento anual estimado 10.00% 10.00% 10.00% 10.00%

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
GASTOS DE OPERACIÓN	-				
HONORARIOS PROFESORES:					
PROFESORA 1	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
PROFESORA 2	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
PROFESORA 3	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
TOTAL HONORARIOS PROFESORES	21,600	23,760	26,136	28,750	31,625
MATERIALES EDUCATIVOS	16,120	23,892	28,822	34,500	37,949
SEGURO CONTRA ACCIDENTES NIÑOS	8,060	11,946	14,411	17,250	18,975
TOTAL MATERIALES Y SEGURO	24,180	35,838	43,233	51,749	56,924
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	45,780	59,598	69,369	80,499	88,549
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	21,600.00	23,760.00	26,136.00	28,749.60	31,624.56
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	24,180.00	35,838.00	43,233.30	51,749.28	56,924.21

El desglose de los materiales educativos y seguro contra accidentes, se detallan a continuación:

Cuadro 15:
Materiales educativos: CD, crayones, material impreso.

Año	Costo Unitario materiales US\$ americanos	Niños(e) por año	Costo Total materiales US\$ americanos
Año 1	10.00	1,612	16,120.00
Año 2	11.00	2,172	23,892.00
Año 3	12.10	2,382	28,822.20
Año 4	13.31	2,592	34,499.52
Año 5	14.64	2,592	37,949.47

(e) = Estimado

Cuadro 16:
Seguro contra accidente niños

Año	Costo Unitario seguro US\$ americanos	Niños(e) por año	Costo Total seguro US\$ americanos
Año 1	5.00	1,612	8,060.00
Año 2	5.50	2,172	11,946.00
Año 3	6.05	2,382	14,411.10
Año 4	6.66	2,592	17,249.76
Año 5	7.32	2,592	18,974.74

(e) = Estimado

9 ANALISIS FINANCIERO.

9.1 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.

El cuadro 17 presenta el estado de resultados de English Play & Learn, durante 5 años. Como se puede apreciar, se proyecta que el negocio genere utilidades a partir del segundo año.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 17: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO POR AÑO (1 AL 5)
EN DOLARES AMERICANOS

ITEM	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS:					
Ventas brutas	145,300.00	204,840.00	247,560.00	294,480.00	320,400.00
Descuento por pago de contado	2,179.50	3,072.60	3,713.40	4,417.20	4,806.00
Total ingresos netos	143,120.50	201,767.40	243,846.60	290,062.80	315,594.00
GASTOS:					
Gastos de Operación	45,780.00	59,598.00	69,369.30	80,498.88	88,548.77
Gastos de administración y ventas	79,042.32	86,506.55	95,157.20	104,672.92	115,140.22
Gastos financieros (comisión tarjeta)	9,880.40	13,929.12	16,834.08	20,024.64	21,787.20
Depreciación de activos	6,921.33	6,921.33	6,921.33	3,860.00	3,860.00
Pago capital					
Pago por amortización préstamo					
Total gastos:	141,624.05	166,955.00	188,281.92	209,056.44	229,336.18
Utilidad gravable (antes de impuestos)	1,496.45	34,812.40	55,564.68	81,006.36	86,257.82
15% Participación de trabajadores	224.47	5,221.86	8,334.70	12,150.95	12,938.67
Utilidad antes de impuestos a la renta	1,271.98	29,590.54	47,229.98	68,855.40	73,319.14
(-) 25% Impuesto Renta	318.00	7,397.63	11,807.50	17,213.85	18,329.79
Utilidad neta	953.99	22,192.90	35,422.49	51,641.55	54,989.36
(-) 10% Reserva Legal	95.40	2,219.29	3,542.25	5,164.16	5,498.94
Utilidad del periodo	858.59	19,973.61	31,880.24	46,477.40	49,490.42
% utilidad sobre ingresos = Rentabilidad sobre ventas	1%	10%	13%	16%	16%
ROI: Utilidad sobre la inversión	1%	25%	40%	58%	62%

9.2 BALANCE GENERAL PROYECTADO.

El cuadro 18 muestra el Balance General estimado del proyecto para 5 años.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 18: BALANCE GENERAL PROYECTADO POR AÑO (1 - 5)
EN DOLARES AMERICANOS

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos						
Activo corriente						
Caja y Bancos	15,416.00	23,833.78	64,929.65	112,576.88	173,758.79	229,347.65
Cuentas por cobrar clientes						
Total activo corriente	15,416.00	23,833.78	64,929.65	112,576.88	173,758.79	229,347.65
Activos fijo						
Equipo de oficina	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00
Computadores	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00
Impresora láser	672.00	672.00	672.00	672.00	672.00	672.00
UPS	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00
Muebles y Enseres	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00
Mobiliario de oficina	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Adquisición e instalación de acondicionadores de aire	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Software especializados idioma inglés	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Adecuaciones e instalaciones	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
Diseño plano y adecuación local	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Montaje y adquisición accesorios decoración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Adecuación aulas	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Adecuación sala teatro	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Instalación equipos audio visuales	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Revisión, diseño y adecuación instalaciones eléctricas	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Depreciación acum activos fijos		6,921.33	13,842.67	20,764.00	24,624.00	28,484.00
Total activos fijos	64,584.00	57,662.67	50,741.33	43,820.00	39,960.00	36,100.00
Total activos	80,000.00	81,496.45	115,670.99	156,396.88	213,718.79	265,447.65

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pasivo						
Pasivo corriente						
Pagar: 15% utilidades por pagar		224.47	5,221.86	8,334.70	12,150.95	12,938.67
Cuentas por pagar proveedores						
Impuesto a la Renta por pagar		318.00	7,397.63	11,807.50	17,213.85	18,329.79
Obligaciones financieras						
Total pasivo corriente	-	542.46	12,619.49	20,142.20	29,364.80	31,268.46
Total Pasivo	-	542.46	12,619.49	20,142.20	29,364.80	31,268.46
Patrimonio						
Capital	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
10% Reserva legal		95.40	2,219.29	3,542.25	5,164.16	5,498.94
Resultados de ejercicios anteriores			858.59	20,832.20	52,712.44	99,189.84
Utilidades neta o pérdida del ejercicio		858.59	19,973.61	31,880.24	46,477.40	49,490.42
Total Patrimonio	80,000	80,953.99	103,051.49	136,254.69	184,353.99	234,179.19
Total Pasivo y Patrimonio	80,000	81,496.45	115,670.99	156,396.88	213,718.79	265,447.65

9.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.

9.3.1 FLUJO CAJA PROYECTADO CON CAPITAL PROPIO

En el cuadro 19, se presenta el flujo de caja del negocio proyectado para 5 años.
Incluye una inversión de \$80.000,00 de los accionistas.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 19: FLUJO NETO DEL PROYECTO
EN DOLARES AMERICANOS

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
CAJA INICIAL		\$ 15,416.00	\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84
Aporte de socios	80,000.00					
Préstamo bancario						
INGRESOS	80,000.00	\$ 143,120.50	\$ 201,767.40	\$ 243,846.60	\$ 290,062.80	\$ 315,594.00
GASTOS: Administrativos, operaciones y financieros		\$ 141,624.05	\$ 166,955.00	\$ 188,281.92	\$ 209,056.44	\$ 229,336.18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 1,496.45	\$ 34,812.40	\$ 55,564.68	\$ 81,006.36	\$ 86,257.82
IMPUESTOS+ RESERVAS LEGALES		\$ 637.86	\$ 14,838.78	\$ 23,684.45	\$ 34,528.96	\$ 36,767.39
UTILIDAD NETA		\$ 858.59	\$ 19,973.61	\$ 31,880.24	\$ 46,477.40	\$ 49,490.42
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 3,860.00	\$ 3,860.00
FLUJO OPERACIONAL		\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84	\$ 192,580.26
INVERSIONES						
INVERSIONES EN ACTIVO FIJO AÑO 0	\$ (64,584.00)					
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (15,416.00)					
VALOR DE DESECHO / RESIDUAL						
VALOR DE DESECHO DE ACTIVOS FIJOS						\$ 36,100.00
RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						\$ 15,416.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	\$ (80,000.00)	\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84	\$ 244,096.26

9.3.2 FLUJO PROYECTADO CON APALANCAMIENTO.

Para efectos de análisis, se calculó el flujo de caja proyectado, considerando un apalancamiento de \$40.000,00 con una tasa del 18% anual, a 3 años plazo. El flujo de caja proyectado con apalancamiento se detalla en el cuadro 20.

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 20: FLUJO NETO (con apalancamiento)
EN DOLARES AMERICANOS

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
CAJA INICIAL		\$ 15,416.00	\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65
Aporte de socios	40,000.00					
Préstamo bancario	40,000.00					
INGRESOS	80,000.00	\$ 143,120.50	\$ 201,767.40	\$ 243,846.60	\$ 290,062.80	\$ 315,594.00
GASTOS		\$ 158,976.15	\$ 184,308.00	\$ 205,612.92	\$ 209,056.44	\$ 229,336.18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ (15,855.65)	\$ 17,459.40	\$ 38,233.68	\$ 81,006.36	\$ 86,257.82
IMPUESTOS+ RESERVAS		\$ -	\$ 7,442.07	\$ 16,297.11	\$ 34,528.96	\$ 36,767.39
UTILIDAD NETA		\$ (15,855.65)	\$ 10,017.33	\$ 21,936.58	\$ 46,477.40	\$ 49,490.42
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 3,860.00	\$ 3,860.00
FLUJO OPERACIONAL		\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65	\$ 155,966.07
INVERSIONES						
INVERSIONES EN ACTIVO FIJO AÑO 0	\$ 64,584.00					
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (15,416.00)					
VALOR DE DESECHO / RESIDUAL						
VALOR DE DESECHO DE ACTIVOS FIJOS						\$ 36,100.00
RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						\$ 15,416.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	\$ (80,000.00)	\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65	\$ 207,482.07

El cálculo del préstamo se incluye en el Anexo 6.

9.4 RENTABILIDAD DE LA INVERSION

El margen de rentabilidad esperado por los accionistas es mínimo 20%.

9.4.1 TIR Y VAN CON CAPITAL PROPIO

A partir de los flujos netos del proyecto (Cuadro 19), que incluye una inversión de \$80.000, de capital aportado por los accionistas, a una tasa de interés del 10.21% (Tasa activa efectiva máxima para el segmento productivo empresarial al mes de Octubre / 09 del Banco Central del Ecuador, Anexo 7), se obtiene el siguiente el TIR y VAN a 5 años:

TIR (a 5 años)	72.01%
VAN (a 5 años)	\$ 293,191.16

9.4.2 TIR Y VAN CON CAPITAL PROPIO Y APALANCAMIENTO

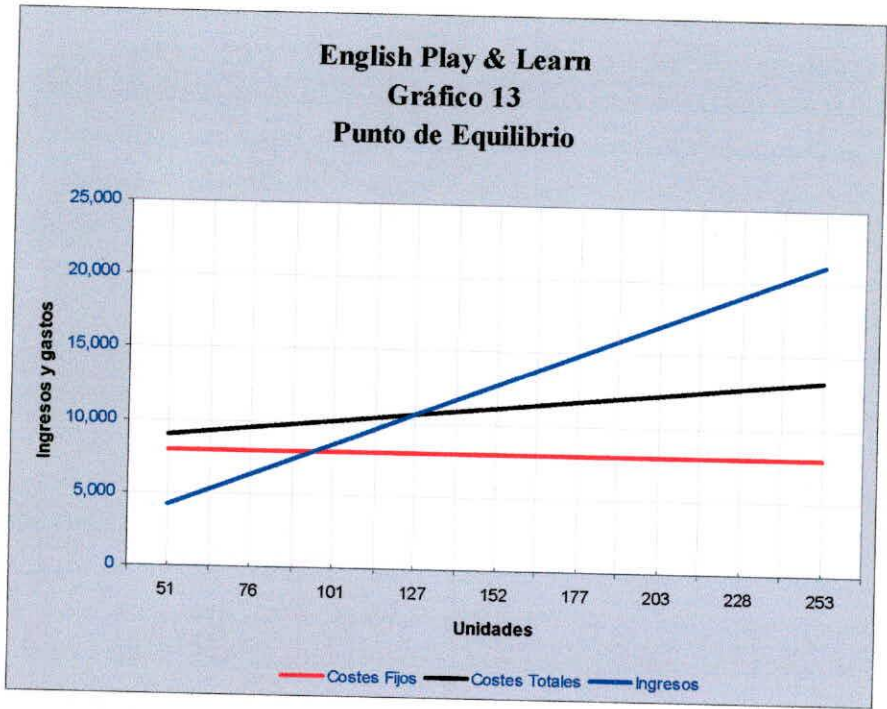
A partir de los flujos netos del proyecto (Cuadro 20), que incluye una inversión de los accionistas de \$40.000,00 y un apalancamiento de \$40.000, a una tasa de interés del 10.21% (Tasa activa efectiva máxima para el segmento productivo empresarial

al mes de Octubre / 09 del Banco Central del Ecuador, Anexo 7), se obtiene el siguiente el TIR y VAN a 5 años:

TIR (a 5 años)	48.89%
VAN (a 5 años)	\$ 181,379.02

9.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El número de alumnos necesarios para lograr el PE es de 127 alumnos (\$10.612) por mes.



El cálculo del PE por mes, se lo detalla en el cuadro 21.

CUADRO 21
CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO POR MES

	Por mes
Precio venta Unitario	85.00
Desc. contado	1.28
Precio neto	83.73
<u>Costos variables</u>	
Materiales	10.00
Seguro	5.00
Costo financiamiento	5.78
Costo variable unitario Unit (CVU)	20.78
<u>Costos fijos</u>	
Gastos Generales	3,255.00
Gastos de administración	1,946.03
Honorarios profesores	1,800.00
Publicidad y promoción	400.00
Depreciación activos fijos	576.78
Total Costos Fijos	7,977.80
<u>Punto de equilibrio</u>	
Precio de venta (a)	83.73
Costo variable unitario (b)	20.78
Contribución marginal (a - b)	62.95
Costos fijos total	7,977.80
 Punto de equilibrio (U) mes = $\frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Contribución Marginal}}$	
Punto de equilibrio (U) mes =	$\frac{7,977.80}{62.95}$
Punto de equilibrio (U) mes =	127

9.6 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad con las variaciones porcentuales en los ingresos y gastos se muestran en el cuadro 22 y 23, respectivamente.

CUADRO 22
ANALISIS SENSIBILIDAD INGRESOS

% +/-INGRESOS	TIR
-3%	61.12%
-4%	57.27%
-5%	53.28%
-10%	30.55%
-15%	-1.86%
15%	117.59%
10%	103.55%
5%	88.49%
4%	85.33%
3%	82.10%

CUADRO 23
ANALISIS SENSIBILIDAD GASTOS

% +/- GASTOS	TIR
-3%	80.80%
-4%	83.64%
-5%	86.44%
-10%	99.91%
-15%	112.68%
15%	16.51%
10%	38.27%
5%	56.21%
4%	59.51%
3%	62.73%

10 OFERTA A INVERSIONISTAS.

10.1 EVALUACION DEL PROYECTO: CONCLUSIONES

El horizonte de evaluación del proyecto es de 5 años.

Al realizar el análisis, se logra una tasa de retorno para el proyecto del 72.01% al quinto año, es decir, los flujos generados por el proyecto son capaces de recuperar la inversión de \$80.000 a los 2 años y 1 mes. Esta rentabilidad es superior a la del mercado financiero local (10.21% es la tasa activa efectiva máxima para el segmento productivo empresarial al mes de Octubre / 09 del Banco Central del Ecuador) y está acorde con lo que los inversionistas han determinado como mínimo (20%).

English Play & Learn es un negocio que por su naturaleza es fácilmente replicable y su nivel de recuperación de la inversión permitirá abrir otros locales similares, sea vía franquicia o por inversión propia de los actuales accionistas.

11 CRONOGRAMA IMPLEMENTACION EMPRESA.

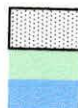
English Play & Learn planea aperturar sus actividades en Abril / 2010. El cronograma de implementación se detalla a continuación:

CRONOGRAMA IMPLEMENTACION PLAN DE NEGOCIO
ENGLISH PLAY & LEARN

	nov-09				Dic-09				Ene-10				feb-09				mar-09					Abr-10			
Etapas / Mes	Sem.2-6	Sem.9-13	Sem.16-21	Sem.23-27	Sem.14-18	Sem.7-11	Sem.21-25	Sem.28-31	Sem.4-8	Sem.11-15	Sem.18-22	Sem.25-29	Sem.15-19	Sem.8-12	Sem.15-19	Sem.22-26	Sem.12-16	Sem.8-12	Sem.15-19	Sem.22-26	Sem.29-2	Sem.5-9	Sem.12-16	Sem.19-23	Sem.26-30
Semana			47	48	49	50	51	52	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Creación de la compañía																									
Coordinador Académico / Administrador																									
Obtención Permisos de funcionamiento (todos)																									
Alquiler de oficina																									
Diseño y adecuaciones																									
Selección y contratación docentes																									
Selección y contratación Personal administrativo																									
Adquisición mobiliario y activos																									
Elaboración Flyer																									
Distribución Flyer																									
Apertura local																									
Inicio curso																									

GEG
KAD
SD

Todos
Katia Arias
Santiago Delgado



12 BIBLIOGRAFIA

- Ministerio de Educación
<http://reportes.educación.gov.ec>
- Informe 2006 de Seguimiento global de la Educación para todos
Promedio años de escolaridad
- English for little Children
http://web.educastur.princast.es/proyectos/nea/nea_english/GuiaDidactica.swf
- An Introduction to Teaching English to Children
Susan House
Richmond Handbooks for teachers. Series Editor: Paul Seligson
http://www.zoomrichmond.net/pdf/handbooks/teachingenglish/teach_child_es.pdf
- Innovación Empresarial.
Rodrigo Varela.
Tercera edición
- Wikipedia, la enciclopedia libre
- Banco Central del Ecuador.
Comparativo tasas interés activas, Octubre / 09

ANEXOS

ANEXO 1

ESTRATIFICACION / NIVELES SOCIOECONOMICOS DEL PROYECTO BAV

NIVEL A: UIO 1%, GYE 0.7% de los hogares.

Hogares con 3 vehículos en adelante, vehículos importados, de lujo ó 4x4, vehículos de recreación (motos, jet sky, botes), carros nuevos (2006 en adelante), productos de marca, casa propia amplia y lujosa, propiedades fuera de la ciudad (playa o hacienda), hijos en colegios privados internacionales, servicio de cable premium, computador personal, conexión de Internet en casa, todos los electrodomésticos, salen de vacaciones con regularidad, compran en supermercados y centros comerciales, ninguna restricción de alimentos o bebidas importadas o nacionales, 2 o más celulares, planes corporativos o tarifarios de celulares, ropa de marca, van a restaurantes con frecuencia, 2 o más empleadas domésticas, pocas madres trabajando, van con frecuencia al cine y espectáculos. Ingreso familiar sobre: US\$7.500.

NIVEL B: UIO 5%, GYE 4% de los hogares.

Hogares con 2 vehículos o más, combinan vehículos de fabricación nacionales o importados, vehículos en buenas condiciones (2003 en adelante), casa o departamento propio o arrendado con acabados de primera, hijos en colegios privados, productos de marca, servicio de cable premium, computador personal, conexión de Internet en casa, la mayoría de electrodomésticos, salen de vacaciones dentro del país, ocasionalmente las vacaciones pueden ser en el extranjero, compran en supermercados y centros comerciales, ninguna restricción de alimentos o bebidas, por lo general 2 celulares, presencia de planes tarifarios, ropa de marca, van a restaurantes de moda con menos frecuencia y mas a menudo a franquicias internacionales de fast foods, 1 o 2 empleadas domésticas, algunas madres trabajan, van con frecuencia al cine y espectáculos. Ingreso familiar con un promedio de \$UDS4.000.

NIVEL C+: UIO 9%, GYE 6% de los hogares

Hogares con por lo menos 1 vehículo, vehículos por lo menos 1 en buen estado (2002 en adelante) y/u otro de años anteriores, casa o departamento multifamiliar, propia o alquilada con acabados lujo, hijos van a colegios privados. Consumen productos nacionales de marca y algunos extranjeros, tienen servicio de cable intermedio, tienen una computadora, algunos con conexión Internet en casa, los electrodomésticos completos. Salen de vacaciones dentro del país y esporádicamente al extranjero, combinan sus compras entre el supermercado, y centros comerciales, no tienen restricción de alimentos o bebidas, pueden tener 2 o más celulares, presencia de planes tarifarios y pre-pagos, ropa nacional y en menor grado importada, alguna frecuencia a restaurantes fast food nacionales e internacionales, tienen la mayoría una empleada doméstica, o personal de limpieza, madres trabajan en forma formal o informal en muchos casos. Ingreso familiar promedio de USD\$3.000

NUMERO DE URBANIZACIONES Y HABITANTES VIA SAMBORONDON

	Urbanización	Ubicación	# Viviendas
	Vía Samborondón		
1	La Puntilla	Km. 1.0 vía a Samborondón	290
2	Entreríos	Km. 1.0 vía a Samborondón	1,722
3	Parques del Río	Km. 1.0 vía a Samborondón	158
4	Río Grande	Km. 1.0 vía a Samborondón	173
5	Isla Sol	Km. 1.0 vía a Samborondón	102
8	Torre la Esmerada	Km. 1.0 vía a Samborondón	24
9	Camino Real	Km. 1.5 vía a Samborondón	20
10	Plaza Real	Km. 1.5 vía a Samborondón	210
11	Bosques de Castilla	Km. 1.5 vía a Samborondón	240
13	Aquamarina	Km. 2.0 vía a Samborondón	171
14	Los Lagos	Km. 2.0 vía a Samborondón	77
15	Las Riberas	Km. 2.0 vía a Samborondón	492
17	Laguna Dorada	Km. 2.0 vía a Samborondón	81
18	Rinconada del Lago	Km. 2.0 vía a Samborondón	179
19	Biblos	Km. 2.0 vía a Samborondón	230
21	El Río	Km. 2.0 vía a Samborondón	123
22	Santa Fe	Km. 2.5 vía a Samborondón	32
23	El Alamo	Km. 2.5 vía a Samborondón	70
25	Terranova	Km. 2.5 vía a Samborondón	36
26	Hanai	Km. 2.5 vía a Samborondón	6
27	Arrayanes	Km. 2.5 vía a Samborondón	14
29	Villa Real	Km. 2.5 vía a Samborondón	12
30	San José	Km. 2.5 vía a Samborondón	16
31	Residencia Liz	Km. 2.5 vía a Samborondón	9
33	Los Cedros	Km. 2.5 vía a Samborondón	6
34	Verona I	Km. 2,5 vía a Samborondón	10
35	Verona II	Km. 2,5 vía a Samborondón	4
37	Kanopus II	Km. 2.5 vía a Samborondón	6
38	Villa capela	Km. 2.5 vía a Samborondón	15
39	Capela	Km. 2.5 vía a Samborondón	9
41	Capella II	Km. 2.5 vía a Samborondón	18
42	Aranda del Río	Km. 2.5 vía a Samborondón	11
43	Ibiza	Km. 2,5 vía a Samborondón	36
45	Tornero del Río	Km. 2.5 vía a Samborondón	23
46	Vista al Río	Km. 2.5 vía a Samborondón	10
47	La Mirage	Km. 2.5 vía a Samborondón	16
49	Santa María 2	Km. 2.5 vía a Samborondón	6
50	Santa María 3	Km. 2.5 vía a Samborondón	30
51	Santa María 4	Km. 2.5 vía a Samborondón	18
53	Central Park Club. Lote # 1	Km. 2,5 vía a Samborondón	360
54	Bougaville	Km. 2,5 vía a Samborondón	110
55	Villa Nueva	Km. 2,5 vía a Samborondón	45
57	La Fontana	Km. 2,5 vía a Samborondón	65
58	Paseo de la Alameda	Km. 2,5 vía a Samborondón	14
59	La Giralda	Km. 2.5 vía a Samborondón	18
61	Entre Olivos	Km. 2.5 vía a Samborondón	12
62	Villa del Sol	Km. 2.5 vía a Samborondón	10
63	Los Cedros	Km. 2.5 vía a Samborondón	6
65	Santana 3	Km. 2,5 vía a Samborondón	6
66	Triana	Km. 2,5 vía a Samborondón	8
67	Ventura	Km. 2.5 vía a Samborondón	12
69	Acrópolis	Km. 2.5 vía a Samborondón	8
70	Capri	Km. 2.5 vía a Samborondón	64
71	Casas independientes (Km. 2.5)	Km. 2.5 vía a Samborondón	35
73	Jade	Km. 3.0 vía a Samborondón	72
74	Porto Acqua	Km. 3.0 vía a Samborondón	84

	Urbanización	Ubicación	# Viviendas
75	Parque Magno	Km. 3.0 vía a Samborondón	132
77	Paseo del Sol	Km. 3.5 vía a Samborondón	32
78	Boreal	Km. 3.5 vía a Samborondón	30
79	Portal del Río	Km. 3.5 vía a Samborondón	28
81	Palmar del Río	Km. 3.5 vía a Samborondón	136
82	Camino del Río	Km. 3.5 vía a Samborondón	162
83	San Andrés	Km. 5.5 vía a Samborondón	54
85	Riverside	Km. 3.5 vía a Samborondón	23
86	Sector AEA	Km. 3.5 vía a Samborondón	7
87	Torres del Río	Km. 3.5 vía a Samborondón	24
89	Torre del Sol	Km. 3.5 vía a Samborondón	30
90	Las Pirámides	Km. 4 Vía Samborondón	44
91	San Isidro	Km. 4 Vía Samborondón	26
93	Paseo del Río	Km. 4 Vía Samborondón	32
94	Grandhlers	Km. 5.0 vía a Samborondón	8
95	Bellagio	Km. 5.0 vía a Samborondón	60
97	Palma de Mayorca	Km. 5.5 vía a Samborondón	42
98	Pórtico del Río	Km. 5.5 vía a Samborondón	24
99	Guayaquil Tennis Club (Torre Zafiro)	Km. 5 vía a Samborondón	16
101	Guayaquil Tenis (Torre Houston)	Km. 5 vía a Samborondón	19
102	Conjunto Residencial Monterrey	Km. 5 vía a Samborondón	30
103	Urbanización Guayaquil Tennis Club	Km. 5 vía a Samborondón	260
105	Rosa Delia	Km. 5 vía a Samborondón	18
106	Madeira	Km. 5 vía a Samborondón	12
107	Alameda del Río	Km. 5 vía a Samborondón	28
109	Manglera	Km. 5 vía a Samborondón	4
110	Casas independientes (Km. 5)	Km. 5 vía a Samborondón	22
111	Topacio	Km. 5 vía a Samborondón	6
113	Toscana	Km. 5 vía a Samborondón	36
114	Riviera Club	Km. 5 vía a Samborondón	36
115	Almería	Km. 5 vía a Samborondón	38
117	Casa Blanca	Km. 5 vía a Samborondón	4
118	La Cascada	Km. 5 vía a Samborondón	16
119	El Dorado	Km. 5 vía a Samborondón	14
121	Lugano	Km. 5 vía a Samborondón	14
122	Manresa	Km. 5 vía a Samborondón	6
123	Rio Lindo	Km. 5 vía a Samborondón	8
125	Mirasol	Km. 5,5 vía a Samborondón	22
126	San Fernando	Km. 5,5 vía a Samborondón	6
127	Fiume	Km. 5,5 vía a Samborondón	4
129	Malaga	Km. 5,5 vía a Samborondón	14
130	Jardines de Alcalá	Km. 5,5 vía a Samborondón	16
131	Bonaire	Km. 5,8 vía a Samborondón	42
133	Castelago	Km. 6 vía a Samborondón	28
134	La Castellana	Km. 6 vía a Samborondón	12
135	Entre Lagos	Km. 7 vía a Samborondón	148
137	Terrasol	Km. 7.5 vía a Samborondón	248
138	Vista Sol	Km. 7.5 vía a Samborondón	280
139	Lago Sol	Km. 7 vía a Samborondón	204
141	Laguna del Sol	Km. 7.5 vía a Samborondón	34
142	La Rivera del Batán	km. 8 Vía Samborondón	38
143	Vista al Parque	Km. 9 vía a Samborondón	108
145	La Laguna	Km. 9.5 vía a Samborondón	85
146	Ciudad Celeste	Km. 9 entrada vía al Cortijo	1,045
147	El Buijo	Km. 9.5 vía a Samborondón	208
149	Estancias del Río	Km. 10 vía a Samborondón	78
150	Fuente del Río	Km. 10.5 vía a Samborondón	370
151	El Cortijo	Km. 10.5 vía a Samborondón	65
153	Matices	Km. 10.5 vía a Samborondón	560
	TOTAL		10,730

Fuente: Censo a urbanizaciones, visita a inmobiliarias y Google Earth.

	Parroquia La Aurora	Ubicación	# Viviendas
1	San Antonio	Km. 11.5 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	185
2	Santa María de Casa Grande	Km. 12 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	350
3	Cataluña	Km. 12.5 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	430
4	Urbanización Milann	Km. 12.5 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	493
5	Villa Club	Km. 12.5 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	970
6	Urbanización Castilla	Km. 13 vía a Samborondón (Parroquia La Aurora, cantón Daule)	320
7	Altos del Río	Km. 14 vía a Samborondón (Cantón Daule)	80
8	La Joya	Km. 14.5 vía a Samborondón (cantón Daule)	730
9	Urbanización Volare	Km. 14,5 vía a Samborondón (Cantón Daule)	345
10	Volare (dpto)	Km. 14,5 vía a Samborondón (Cantón Daule)	43
11	Sambo City	Km. 12 vía a Samborondón (Cantón Daule)	230
12	Plaza Madeira	Km. 15.5 vía (cantón Daule)	123
	TOTAL		4,299

Fuente: Censo a urbanizaciones, visita a inmobiliarias y búsqueda en Google Earth.

Cuadro 4: Número de viviendas estimadas ubicadas en la vía Samborondón y cantón Daule

Ubicación	Número de viviendas	# Urbaniz
Desde Km. 0 hasta el Km. 10.5	10,730	153
Desde Km. 10.6 hasta el Km. 14.5	4,299	12
Total	15,029	165

Fuente: Censo a urbanizaciones, visita a inmobiliarias y búsqueda en Google Earth.

ENCUESTA DE FACTIBILIDAD

Estimada/o Sr/a, solicitamos su colaboración con unos minutos de su tiempo respondiendo las preguntas que se realizan a continuación.
Esta encuesta será utilizada para la ejecución de una tesis de grado de un programa de maestría de Administración de Empresas. Muchas gracias.

1. VIVE EN LA VIA SAMBORONDON

SI

NO

200

2. TIENE NIÑOS ENTRE 1 - 10 AÑOS?

SI

NO

200

2 CUANTOS?

NUMERO DE HIJOS			
1	2	3	más
53	91	54	2
200			

3 EN QUE COLEGIO ESTUDIAN

Delta	16%	31
Torremar	16%	32
Montetabor	13%	25
Nuevo Mundo	16%	32
IPAC	15%	30
La Moderna	10%	19
Creceer	3%	5
Otros	13%	26
		200

Alemán(6) Cruz del Sur (6) Cristobal Colón (2) Americano (8) Javier (4)

4 PARA USTED EL DOMINIO DEL INGLES EN SUS HIJOS ES

MUY IMPORTANTE

80%

160

IMPORTANTE

20%

40

NORMAL

POCO IMPORTANTE

NADA IMPORTANTE

5 EL CONOCIMIENTO DE INGLES DE SUS HIJOS ES

	31	32	25	32	30	19	5	26
	DELTA	TORREMAR	MONTE	NUEVO MUNDO	IPAC	LA MODERNA	CRECER	OTROS
MUY BUENO	54	19	10	9	5	2	1	8
BUENO	63	12	17	12	5	4	2	7
REGULAR	53		5	4	12	14	8	1
BASICO	30				10	12	5	1
DEFICIENTE	0							2
	200	31	32	25	32	30	19	5
								26

6 PARA REFORZAR Y DESARROLLAR LAS DESTREZAS DEL INGLES, USTED INSCRIBIRIA A SU(S) HIJO (S) EN CLASES DE INGLES EXTRACURRICULARES?

SI

83%

165

NO

18%

35

200

7 CONOCE INSTITUTOS DE INGLES PARTICULARES?

SI

163

NO

37

CUAL

Benedict, Wall Street

8 INSCRIBIRIA A SU HIJO (S) EN UN EXTRACURRICULAR DE INGLES QUE APLIQUE UNA METODOLOGIA QUE INCLUYA TEATRO, MUSICA Y JUEGO, CON EL FIN DE QUE EL NIÑO TENGA UNA MAYOR PREDISPOSICION AL APRENDIZAJE?

SI

93%

186

NO

7%

14

9 CUANTOS DIAS A LA SEMANA CONSIDERA OPTIMO PARA LAS CLASES EXTRACURRICULARES DE INGLES DE SU(S) HIJO(S)?

2 DIAS

68%

135

3 DIAS

25%

49

4 DIAS

5%

10

5 DIAS

3%

6

200

10 CUANTAS HORAS POR DIA ASIGNARIA PARA LAS CLASE DE INGLES DE SU HIJO (S)?

1 HORA

70%

139

1.5 HORAS

16%

32

2 HORAS

15%

29

11 CUAL ES EL VALOR QUE ESTARIA DISPUESTA A PAGAR POR LA CLASE EXTRACURRICULAR DE INGLES POR MES (PROMEDIO 2.5 HORAS X SEMANA)

RANGO	
\$ 60 A \$ 70	40
\$ 70 A \$ 80	62
\$ 80 A \$ 90	83
\$ 90 A \$ 100	15
200	

20%
31%
42%
8%

METODOLOGIA DE ENSEÑANZA

CONSEJOS PARA MANTENER EL INTERES DE LOS PEQUEÑOS EN CLASES, POR SHELLEY VERNON

Los niños pequeños son generalmente impacientes. El problema fundamental radica en que quieren hacer otras cosas mientras se trata de enseñarles.

Según Shelley Vernon (www.teachingenglishgames.com) en su artículo “Why Children Learn Faster With English Language Games” propone 6 consejos para mantener el interés de los pequeños en las clases:

1. El instructor debe mantenerse motivado: Se debe pensar en cuando fuimos pequeños.... Si nuestros profesores tenían poco o ningún entusiasmo en las clases ¿cómo nos sentíamos al respecto?, Lo mismo sucede con los niños en la actualidad. Los profesores deben pensar en su rol como modelo para los niños en todo sentido.

2. Coraje: Los niños crecen por el reconocimiento positivo y la atención que los adultos les dedicamos en la vida. Si queremos que estén motivados en clase, debemos dedicarles mucha atención positiva.

3. Jugar: Los niños aprenden a través del juego. Mientras juegan ellos no se dan cuenta que están aprendiendo algo o generando alguna destreza, ellos sólo están jugando. ¿Qué es mejor? Sentarlos a llenar hojas de trabajos o jugar un juego en inglés por el cual aprenden los mismos conceptos. Cuando se habla de juegos, se hace referencia a juegos diseñados específicamente para enseñar. Por ejemplo, se puede usar vocabulario referente a vehículos de transporte a través de la elección de cartas con diferentes figuras entregando al/la niña/o las correctas. Además, se puede motivar la competencia entre los niños de más de seis años a través de puntos.

4. Hay que ensuciarse las manos: Literalmente y figurativamente. A los niños les gusta trabajar con sus manos, todas las cosas que se puedan entregar para que

aprendan a través de sus manos serán útiles y divertidas. Se puede enseñar acerca de lugares como: la playa, poniendo arena en sus manos. Se puede poner en las manos de los niños frutas y hablar acerca de texturas y sabores. Siempre, a través de las manos se puede provocar que los niños se levanten y hagan cosas en vez de usar procesos en los que están sentados y escuchando generalmente de manera pasiva.

5. Hay que hacer que los niños entren en movimiento. El movimiento es un componente vital para motivar a los niños. La manera de evitar que pierdan la concentración en lo que están haciendo es que al menos una vez en cada periodo de clases el/la profesor/a los haga pararse de sus asientos. El movimiento provoca que los niños salgan del trance que algunas veces los niños pueden tener después de largo tiempo sentado. Mover las sillas alrededor de la clase o hacerlos sentar en el piso es otra manera que puede ayudar. Muchos juegos implican movimiento sin que los niños dejen sus sillas, como hacer mímica, mover partes del cuerpo o pasar objetos a través de sus manos de un sitio a otro de la clase a manera de carrera o juego.

6. Variar el ritmo. Alternar entre actividades calmadas y juegos muy dinámicos permite mantener a los niños alerta y motivados. Se debe cuidar en no permitir que la clase se salga de control. Una buena disciplina es esencial para un aprendizaje efectivo.

EJEMPLO DE ACTIVIDADES A REALIZARSE EN CLASES

ACTIVIDAD 1:	REVUELTA DE LETRAS
Nivel:	Beginners / elementary
Objetivo:	Reconocimiento de palabras
Dinámica de grupo	Parejas / grupos pequeños
Lenguaje:	Instrucciones para la clase: write, cut and make words; grupo léxico de su elección
Materiales:	Tiras de cartulina de colores (tantos colores como palabras claves), de 2 cms de ancho y largas para escribir palabras en ellas

ACTIVIDAD 2:	DISTINTIVOS CON LOS NOMBRES
Nivel:	Beginners / elementary
Objetivo:	Cooperación entre los alumnos
Dinámica de grupo	Toda la clase
Lenguaje:	Instrucciones para la clase. My name is...I am + edad
Materiales:	Una cartulina de 10 x 5 cms para cada alumno, fotos de los alumnos de tamaño pasaporte, goma, lápices de colores, impermeable

ACTIVIDAD 3:	WHOSE FEET?
Nivel:	Beginners / elementary
Objetivo:	Conocer mejor a la clase
Dinámica de grupo	Toda la clase
Lenguaje:	Instrucciones para la clase. This is + nombre
Materiales:	Una cuerda de tender la ropa (lo suficientemente larga como para colgarla de un extremos a otro de la clase), una sábana, pinzas

ACTIVIDAD 4:	GRAFICOS DE INFORMACION
Nivel:	Beginners / elementary
Objetivo:	Conocer mejor a la clase
Dinámica de grupo	Grupos pequeños / parejas
Lenguaje:	Instrucciones para la clase, diverso
Materiales:	Cartulina, lápices de colores, una balanza de baño, cinta métrica

ACTIVIDAD 5:	PONER ETIQUETAS EN LA CLASE
Nivel:	Beginners / elementary
Objetivo:	Correspondencia entre palabras y objetos
Dinámica de grupo	Toda la clase
Lenguaje:	Instrucciones para la clase, vocabulario de clase
Materiales:	Cartulina de 12 x 8 cms, pinchos y cinta adhesiva transparente

ACTIVIDAD 6:	PIRAMIDE DEL ALFABETO
Nivel:	Beginners
Objetivo:	Distinguir los diferentes sonidos de las letras en inglés
Dinámica de grupo	Toda la clase / en parejas / individualmente
Lenguaje:	Instrucciones para la clase, el alfabeto
Materiales:	Una cartulina de 12 x 12 cms para cada alumno

ACTIVIDAD 7:	NUMERO DE TELEFONOS
Nivel:	Beginners
Objetivo:	Practicar el reconocimiento de letras y número
Dinámica de grupo	Toda la clase
Lenguaje:	El alfabeto, los números del 1 al 10, instrucciones para la clase
Materiales:	Lista de números de teléfonos de los alumnos

Calculadora de préstamos

Escriba los valores	
Importe del préstamo	40,000.00 €
Interés anual	18.00 %
Periodo del préstamo en años	3
Número de pagos anuales	12
Fecha inicial del préstamo	11/1/2009
Pagos extra opcionales	

Resumen del préstamo	
Pago programado	1,446.10 €
Número de pagos programados	36
Número real de pagos	36
Total de adelantos	0.00 €
Interés total	12,059.45 €

Entidad financiera:

Pago N°	Fecha del pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago extra	Pago total	Capital	Intereses	Saldo final
1	12/1/2009	40,000.00 €	1,446.10 €	0.00 €	1,446.10 €	846.10 €	600.00 €	39,153.90 €
2	1/1/2010	39,154	1,446	-	1,446	859	587	38,295
3	2/1/2010	38,295	1,446	-	1,446	872	574	37,423
4	3/1/2010	37,423	1,446	-	1,446	885	561	36,539
5	4/1/2010	36,539	1,446	-	1,446	898	548	35,641
6	5/1/2010	35,641	1,446	-	1,446	911	535	34,729
7	6/1/2010	34,729	1,446	-	1,446	925	521	33,804
8	7/1/2010	33,804	1,446	-	1,446	939	507	32,865
9	8/1/2010	32,865	1,446	-	1,446	953	493	31,912
10	9/1/2010	31,912	1,446	-	1,446	967	479	30,944
11	10/1/2010	30,944	1,446	-	1,446	982	464	29,963
12	11/1/2010	29,963	1,446	-	1,446	997	449	28,966
13	12/1/2010	28,966	1,446	-	1,446	1,012	434	27,954
14	1/1/2011	27,954	1,446	-	1,446	1,027	419	26,927
15	2/1/2011	26,927	1,446	-	1,446	1,042	404	25,885
16	3/1/2011	25,885	1,446	-	1,446	1,058	388	24,827
17	4/1/2011	24,827	1,446	-	1,446	1,074	372	23,754
18	5/1/2011	23,754	1,446	-	1,446	1,090	356	22,664
19	6/1/2011	22,664	1,446	-	1,446	1,106	340	21,558
20	7/1/2011	21,558	1,446	-	1,446	1,123	323	20,435
21	8/1/2011	20,435	1,446	-	1,446	1,140	307	19,296
22	9/1/2011	19,296	1,446	-	1,446	1,157	289	18,139
23	10/1/2011	18,139	1,446	-	1,446	1,174	272	16,965
24	11/1/2011	16,965	1,446	-	1,446	1,192	254	15,773
25	12/1/2011	15,773	1,446	-	1,446	1,209	237	14,564
26	1/1/2012	14,564	1,446	-	1,446	1,228	218	13,336
27	2/1/2012	13,336	1,446	-	1,446	1,246	200	12,090
28	3/1/2012	12,090	1,446	-	1,446	1,265	181	10,825
29	4/1/2012	10,825	1,446	-	1,446	1,284	162	9,542
30	5/1/2012	9,542	1,446	-	1,446	1,303	143	8,239
31	6/1/2012	8,239	1,446	-	1,446	1,323	124	6,916
32	7/1/2012	6,916	1,446	-	1,446	1,342	104	5,574
33	8/1/2012	5,574	1,446	-	1,446	1,362	84	4,211
34	9/1/2012	4,211	1,446	-	1,446	1,383	63	2,828
35	10/1/2012	2,828	1,446	-	1,446	1,404	42	1,425
36	11/1/2012	1,425	1,446	-	1,425	1,403	21	0

TASAS DE INTERES

Tasas de Interés			
COMPARACION TASAS ACTIVAS PROMEDIO - REFERENCIALES BCE			
OCTUBRE 2009			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.19	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.84	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.32	Productivo PYMES	11.83
Consumo	18.03	Consumo	18.92
Vivienda	11.13	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.74	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.56	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito Minorista	30.83	Microcrédito Minorista	33.90
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.44	Depósitos de Ahorro	1.31
Depósitos monetarios	1.71	Depósitos de Tarjetahabientes	1.31
Operaciones de Reporto	1.40		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.80	Plazo 121-180	6.13
Plazo 61-90	5.19	Plazo 181-360	6.67
Plazo 91-120	5.80	Plazo 361 y más	7.45
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 197-2009)			% anual
De las instituciones financieras públicas en el sistema financiero privado			4.00
De las entidades del sector público no financiero en las instituciones financieras públicas (excepto las entidades públicas del sistema de seguridad social)			3.50
De las entidades públicas del sistema de seguridad social en las instituciones financieras sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros			3.50
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			

Tasa Pasiva Referencial	5.44	Tasa Legal	9.19
Tasa Activa Referencial	9.19	Tasa Máxima Convencional	9.33
7. Tasa Interbancaria			
8. Boletín de Tasas de Interés			
8.1. <u>Boletín Semanal de Tasas de Interés</u>			
9. Información Histórica de Tasas de Interés			
9.1. <u>Tasas de Interés Efectivas</u>			
9.2. <u>Resumen Tasas de Interés</u>			
9.3. <u>Tasas de Interés por Tipo de Crédito (Vigente hasta Julio de 2007)</u>			
9.4. <u>Boletines Semanales de Tasas de Interés</u>			
10. Material de Apoyo:			
10.1. <u>Instructivo de Tasas de Interés – Incluye ejemplos</u>			
11. Informes de Tasas de Interés:			
11.1. <u>Evolución del Crédito y Tasas de Interés (Vigente hasta Julio de 2007)</u>			
12. Base legal:			
12.1. <u>Base Legal: Regulación No. 153 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.2. <u>Base Legal: Regulación No. 154 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.3. <u>Base Legal: Regulación No. 161 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.4. <u>Base Legal: Regulación No. 184 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.5. <u>Base Legal: Regulación No. 190 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.6. <u>Base Legal: Regulación No. 197 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			
12.5. <u>Base Legal: Regulación No. 198 del Directorio del Banco Central del Ecuador</u>			

CUADRO 7: MATRIZ DE COMPETENCIA. Competencia ubicado en la vía Samborondón

INSTITUCION	Ubicación	Teléfono #	Curso	Niveles	Duración nivel	Matrícula anual	Costo \$ por nivel	Costo libros	Número de niños por curso	Exámen de ubicación	Vacacional
BENEDICT KIDS	Entrerios	2832296	Inglés								
	Preescolar: 4 años		Inglés	2 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12	NA	Igual programa
	Begginner: 5 años		Inglés	2 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12	NA	Igual programa
	Kids: 6 años		Inglés	6 niveles	2 meses (60 horas)	0	195.00	22	Mínimo 8, máximo 12	Sin costo	Igual programa
ALIANZA FRANCESA	Vía Samborondón: Km. 3 , Urb El Tornero III. Mz 1 Solar 23. www.afgye.com. Locales en Urdesa, centro	6010161	Francés	8 niveles	2 meses (Martes y Jueves), 1 hora	\$ 25.00	\$ 70.00	\$35. Sirven para 4 niveles	Mínimo 5, máximo 10	NA	A partir de Ene-Mar. /10: Talleres de pintura, piano, guitarra
COPEI	Gye: Cdla. Naval Norte. Sucursales en: Campus politécnico "Gustavo Galindo", Kennedy, Sur.		Inglés	10 niveles	1 hora (15h25 a 16h25)	\$ 30.00	\$ 111.00	Adicional			
CENTRO ARTISTICO YESENEA MENDOZA	Km. vía a Samborondón, instalaciones colegio Naciones Unidas	2831863	Modelaje		2,5 meses	\$ 40.00	\$ 76.00		Mínimo 3 años		
			Ritmo tropicales						4 a 21 años		
GYMBOREE	Km. 2.5 vía a Samborondón CC Plaza Nova, 1er piso	2832721	Estimulación temprana	7 niveles (por meses / edades)	12 semanas (3 meses)		\$ 160.00				
CLUB DEPORTIVO DIANA QUINTANA NOBOA	Km. 2.5 vía a Samborondón Urbanización Tornero 3	2832785 / 2832661	Natación		20 minutos de clase por día (principiantes). 30 mint	30.00	\$ 85 mensual (2 veces x semana); \$95 mes (3 veces x semana)				Natación, Karate, Pintura, Baile moderno
			Artes plásticas		1 hora por clase	30.00	\$ 55 mensual (2 veces x semana); \$65 mes (3 veces x semana)				Natación, Karate, Pintura, Baile moderno
			Karate		45 minutos por clase	30.00	\$ 75 mensual (3 veces x semana)		8 a 10 niños		Natación, Karate, Pintura, Baile moderno

CUADRO 8: DESGLOSE DE REMUNERACIONES PERSONAL ADMINISTRATIVO, MENSUAL

En dólares americanos

No.	Puesto	Sueldo	Sueldo total	Aporte individuo al IESS: 9.35%	Aporte Patronal IESS: 11.15%	Fondo de Reserva (8.33%)	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacacio nes	Total a pagar	Total IESS 20.50%
1	Secretaria-Recepcionista	250.00	250.00	23.38	27.88	20.83	20.83	18.17	10.42	348.12	51.25
1	Coordinador Administrativo	700.00	700.00	65.45	78.05	58.31	58.33	18.17	29.17	942.03	143.50
1	Aseo y limpieza	218.00	218.00	20.38	24.31	18.16	18.17	18.17	9.08	305.88	44.69
3	Gastos personal Administrativo	1,168.00	1,168.00	109.21	130.23	97.29	97.33	54.50	48.67	1,596.03	239.44

Honorarios

[illegible]

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 9: HONORARIOS PROFESORES (3)

En dólares americanos

DIA	Horario trabajo Profesor	Horario clases niños	Tiempo clases	Costo por Hora \$	TOTAL \$
Lunes / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Lunes / Profesor 2		16H00-17H20			
Lunes / Profesor 3		17H30-18H50			
Miércoles / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Miércoles / Profesor 2		16H00-17H20			
Miércoles / Profesor 3		17H30-18H50			
Martes / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Martes / Profesor 2		16H00-17H20			
Martes / Profesor 3		17H30-18H50			
Jueves / Profesor 1	14H00-19H00	14H30-15H50	5 HRS	6.44	32.19
Jueves / Profesor 2		16H00-17H20			
Jueves / Profesor 3		17H30-18H50			
Sábado / Profesor 1	08H30-12H00	09H00-11H40	3:30 HRS	6.44	21.24
Sábado / Profesor 2		09H00-11H40			
Sábado / Profesor 3		09H00-11H40			
# Hrs Semana			23.30 HRS	32.19	150.00
# Hrs Mes			93.20	128.76	600.00

**TOTAL
PROFESORES: 3**

600.00	1,800.00
--------	----------

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 10: PRESUPUESTO INVERSION ACTIVOS

En dólares americanos

ACTIVOS	Unid	Valor total año 0	Categoría	Periodo	Valor año 1	Valor año 2	Valor año 3	Valor año 4	Valor año 5	Total 5 años	Desecho / Valor residual
Mobiliario oficina	1	5,000.00	Depreciable	10	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	2,500.00	2,500.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		5,000.00			500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	2,500.00	2,500.00
Computadores	13	8,064.00	Depreciable	3	2,688.00	2,688.00	2,688.00			8,064.00	-
Impresoras láser	4	672.00	Depreciable	3	224.00	224.00	224.00			672.00	-
Ups	4	448.00	Depreciable	3	149.33	149.33	149.33			448.00	-
Acondicionadores de aire	6	4,200.00	Depreciable	10	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	2,100.00	2,100.00
TOTAL EQUIPOS		13,384.00			3,481.33	3,481.33	3,481.33	420.00	420.00	11,284.00	2,100.00
Diseño plano y adecuación local	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	1,500.00	4,500.00
Montaje y adquisición accesorios decoración	1	5,000.00	Depreciable	20	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	1,250.00	3,750.00
Adecuación aulas	3	10,000.00	Depreciable	20	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	2,500.00	7,500.00
Adecuación sala teatro	1	9,000.00	Depreciable	20	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	2,250.00	6,750.00
Instalación equipos audio visuales	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	1,500.00	4,500.00
Revisión, diseño y adecuación instalaciones eléctricas	1	6,000.00	Depreciable	20	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	1,500.00	4,500.00
Software especializados idioma inglés	12	4,200.00	Depreciable	5	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	4,200.00	-
INSTALACIONES Y ADECUACIONES		46,200.00			2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00	14,700.00	31,500.00
TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS		64,584.00			6,921.33	6,921.33	6,921.33	3,860.00	3,860.00	28,484.00	36,100.00
DEPRECIACION MENSUAL					576.78						

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	TOTAL AÑO 1												TOTAL
			MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8			72
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3					8	8	8	8	8	8			48
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8			72
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8			72
Martes y Jueves	14H30-15H50	3					6	6	8	8	8	8			44
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8			72
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	6	6	6	6	8	8	8	8	8	8			72
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Sábado	09H00-11H40	1	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Sábado	09H00-11H40	2	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			80
Sábado	09H00-11H40	3					8	8	8	8	8	8			48
	VACACIONAL	1											12	12	24
	VACACIONAL	2											12	12	24
	VACACIONAL	3											12	12	24
TOTAL ALUMNOS			134	134	134	134	166	166	168	168	168	168	36	36	1,612

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

			TOTAL AÑO 2												
DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	14H30-15H50	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Sábado	09H00-11H40	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Sábado	09H00-11H40	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
Sábado	09H00-11H40	3	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			100
	VACACIONAL	1											12	12	24
	VACACIONAL	2											12	12	24
	VACACIONAL	3											12	12	24
TOTAL ALUMNOS			210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	36	36	2,172

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

			TOTAL AÑO 3												
DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	14H30-15H50	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Sábado	09H00-11H40	1	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Sábado	09H00-11H40	2	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
Sábado	09H00-11H40	3	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			110
	VACACIONAL	1											12	12	24
	VACACIONAL	2											12	12	24
	VACACIONAL	3											12	12	24
TOTAL ALUMNOS			231	231	231	231	231	231	231	231	231	231	36	36	2,382

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

			TOTAL AÑO 4												
DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
	VACACIONAL	1											12	12	24
	VACACIONAL	2											12	12	24
	VACACIONAL	3											12	12	24
TOTAL ALUMNOS			252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	36	36	2,592

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 11: NUMERO PROYECTADO DE ALUMNOS POR MES, DIA, NIVEL Y HORARIO.

			TOTAL AÑO 5												
DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	14H30-15H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
Sábado	09H00-11H40	3	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			120
	VACACIONAL	1											12	12	24
	VACACIONAL	2											12	12	24
	VACACIONAL	3											12	12	24
TOTAL ALUMNOS			252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	36	36	2,592

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 12: PROYECCION DE VENTAS EN DOLARES AMERICANOS, POR MES Y AÑO

DIAS	HORARIOS	TIEMPO	PROFESOR	Nivel / curso	PRECIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total Año 1
						Apr-10	May-10	Jun-10	Jul-10	Aug-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dec-10	Jan-11	Feb-11	Mar-11	
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	510	510	510	510	680	680	680	680	680	680	0	0	6,120
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	0	0	0	0	680	680	680	680	680	680	0	0	4,080
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	510	510	510	510	680	680	680	680	680	680	0	0	6,120
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Martes y Jueves	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Martes y Jueves	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	510	510	510	510	680	680	680	680	680	680	0	0	6,120
Martes y Jueves	14H30-15H50	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	0	0	0	0	510	510	680	680	680	680	0	0	3,740
Martes y Jueves	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Martes y Jueves	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Martes y Jueves	16H00-17H20	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	510	510	510	510	680	680	680	680	680	680	0	0	6,120
Martes y Jueves	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 1	1	85.00	510	510	510	510	680	680	680	680	680	680	0	0	6,120
Martes y Jueves	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 2	2	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Martes y Jueves	17H30-18H50	1H20 MIN	Profesor 3	3	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Sábado	9H00-11H40	2H40 MIN	Profesor 1	1	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Sábado	9H00-11H40	2H40 MIN	Profesor 2	2	85.00	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	0	0	6,800
Sábado	9H00-11H40	2H40 MIN	Profesor 3	3	85.00	0	0	0	0	680	680	680	680	680	680	0	0	4,080
	VACACIONAL			1	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,400	2,400	4,800
	VACACIONAL			2	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,400	2,400	4,800
	VACACIONAL			3	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,400	2,400	4,800
TOTAL INGRESOS					85.00	11,390	11,390	11,390	11,390	14,110	14,110	14,280	14,280	14,280	14,280	7,200	7,200	145,300

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 12: PROYECCION DE VENTAS EN DOLARES AMERICANOS, POR MES Y AÑO

DIAS	HORARIOS	Nivel / curso	AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
			PRECIO	Total Año	PRECIO	Total Año	PRECIO	Total Año	PRECIO	Total Año
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	14H30-15H50	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	16H00-17H20	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Lunes y Miércoles	17H30-18H50	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	14H30-15H50	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	14H30-15H50	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	14H30-15H50	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	16H00-17H20	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	16H00-17H20	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	16H00-17H20	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	17H30-18H50	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	17H30-18H50	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Martes y Jueves	17H30-18H50	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Sábado	9H00-11H40	1	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Sábado	9H00-11H40	2	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
Sábado	9H00-11H40	3	90.00	9,000.00	100.00	11,000.00	110.00	13,200.00	120.00	14,400.00
	VACACIONAL	1	220.00	5,280.00	230.00	5,520.00	240.00	5,760.00	250.00	6,000.00
	VACACIONAL	2	220.00	5,280.00	230.00	5,520.00	240.00	5,760.00	250.00	6,000.00
	VACACIONAL	3	220.00	5,280.00	230.00	5,520.00	240.00	5,760.00	250.00	6,000.00
TOTAL INGRESOS				204,840.00		247,560.00		294,480.00		320,400.00

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 13: GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS POR AÑO

EN DOLARES AMERICANOS

Incremento anual estimado 10.00% 10.00% 10.00% 10.00%

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
GASTOS GENERALES					
ALQUILER	31,200.00	34,320.00	37,752.00	41,527.20	45,679.92
ALICUOTA	4,800.00	5,280.00	5,808.00	6,388.80	7,027.68
SERVICIOS PUBLICO:					
AGUA	480.00	528.00	580.80	638.88	702.77
LUZ	2,280.00	2,508.00	2,758.80	3,034.68	3,338.15
TELEFONO	960.00	1,056.00	1,161.60	1,277.76	1,405.54
INTERNET	720.00	792.00	871.20	958.32	1,054.15
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORES	300.00	330.00	363.00	399.30	439.23
MANTENIMIENTO A/C	360.00	396.00	435.60	479.16	527.08
REPARACIONES GENERALES	360.00	396.00	435.60	479.16	527.08
TOTAL GASTOS GENERALES	41,460.00	45,606.00	50,166.60	55,183.26	60,701.59
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SUELDOS:					
SECRETARIA / RECEPCIONISTA	4,177.40	4,595.14	5,054.65	5,560.12	6,116.13
ASEO Y LIMPIEZA	3,670.60	4,037.66	4,441.42	4,885.56	5,374.12
COORDINADOR / ADMINISTRADOR	11,304.32	12,434.75	13,678.23	15,046.05	16,550.65
CONTADOR	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
SUMINISTROS	600.00	660.00	726.00	798.60	878.46
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	23,352.32	25,687.55	28,256.30	31,081.93	34,190.13
GASTOS PROMOCION Y PUBLICIDAD	12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20
TOTAL GASTOS PROMOCION Y PUBLICIDAD	12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20
% presupuesto ventas y promoción	8%	6%	6%	5%	5%
GASTOS INICIALES					
Gastos legales de constitución	400.00				
TOTAL GASTOS INICIALES	400.00	-	-	-	-
OTROS GASTOS					
SEGUROS LOCAL (INCENDIO Y ROBO)	1,500.00	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15
PERMISOS BOMBEROS	80.00	88.00	96.80	106.48	117.13
PERMISOS MUNICIPALES, OCUPACIONALES	250.00	275.00	302.50	332.75	366.03
TOTAL OTROS	1,830.00	2,013.00	2,214.30	2,435.73	2,679.30
TOTAL GASTOS DE ADM Y VENTA	79,042.32	86,506.55	95,157.20	104,672.92	115,140.22

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 14: GASTOS DE OPERACION PROYECTADOS POR AÑO
EN DOLARES AMERICANOS

Incremento anual estimado 10.00% 10.00% 10.00% 10.00%

	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
GASTOS DE OPERACIÓN	-				
HONORARIOS PROFESORES:					
PROFESORA 1	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
PROFESORA 2	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
PROFESORA 3	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
TOTAL HONORARIOS PROFESORES	21,600	23,760	26,136	28,750	31,625
MATERIALES EDUCATIVOS	16,120	23,892	28,822	34,500	37,949
SEGURO CONTRA ACCIDENTES NIÑOS	8,060	11,946	14,411	17,250	18,975
TOTAL MATERIALES Y SEGURO	24,180	35,838	43,233	51,749	56,924
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	45,780	59,598	69,369	80,499	88,549
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	21,600.00	23,760.00	26,136.00	28,749.60	31,624.56
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	24,180.00	35,838.00	43,233.30	51,749.28	56,924.21

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 17: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO POR AÑO (1 AL 5)
EN DOLARES AMERICANOS

ITEM	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS:					
Ventas brutas	145,300.00	204,840.00	247,560.00	294,480.00	320,400.00
Descuento por pago de contado	2,179.50	3,072.60	3,713.40	4,417.20	4,806.00
Total ingresos netos	143,120.50	201,767.40	243,846.60	290,062.80	315,594.00
GASTOS:					
Gastos de Operación	45,780.00	59,598.00	69,369.30	80,498.88	88,548.77
Gastos de administración y ventas	79,042.32	86,506.55	95,157.20	104,672.92	115,140.22
Gastos financieros (comisión tarjeta)	9,880.40	13,929.12	16,834.08	20,024.64	21,787.20
Depreciación de activos	6,921.33	6,921.33	6,921.33	3,860.00	3,860.00
Pago capital					
Pago por amortización préstamo					
Total gastos:	141,624.05	166,955.00	188,281.92	209,056.44	229,336.18
Utilidad gravable (antes de impuestos)	1,496.45	34,812.40	55,564.68	81,006.36	86,257.82
15% Participación de trabajadores	224.47	5,221.86	8,334.70	12,150.95	12,938.67
Utilidad antes de impuestos a la renta	1,271.98	29,590.54	47,229.98	68,855.40	73,319.14
(-) 25% Impuesto Renta	318.00	7,397.63	11,807.50	17,213.85	18,329.79
Utilidad neta	953.99	22,192.90	35,422.49	51,641.55	54,989.36
(-) 10% Reserva Legal	95.40	2,219.29	3,542.25	5,164.16	5,498.94
Utilidad del periodo	858.59	19,973.61	31,880.24	46,477.40	49,490.42
% utilidad sobre ingresos = Rentabilidad sobre ventas	1%	10%	13%	16%	16%
ROI: Utilidad sobre la inversión	1%	25%	40%	58%	62%
Rentabilidad sobre ventas:					
Utilidad neta / Venta Neta	1%	10%	13%	16%	16%
Ingresos	143,120.50	201,767.40	243,846.60	290,062.80	315,594.00
Egresos	134,702.72	160,033.67	181,360.58	205,196.44	225,476.18
Saldo	8,417.78	41,733.73	62,486.02	84,866.36	90,117.82

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 17B: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO POR AÑO (1 AL 5)
EN DOLARES AMERICANOS

**b) CON CAPITAL PROPIO Y
 PRESTAMO \$40.000 a 3 años**

ITEM	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS:					
Ventas brutas	145,300.00	204,840.00	247,560.00	294,480.00	320,400.00
Descuento por pago de contado	2,179.50	3,072.60	3,713.40	4,417.20	4,806.00
Total ingresos netos	143,120.50	201,767.40	243,846.60	290,062.80	315,594.00
GASTOS:					
Gastos de Operación	45,780.00	59,598.00	69,369.30	80,498.88	88,548.77
Gastos de administración y ventas	79,042.32	86,506.55	95,157.20	104,672.92	115,140.22
Gastos financieros (comisión tarjeta)	9,880.40	13,929.12	16,834.08	20,024.64	21,787.20
Depreciación de activos	6,921.33	6,921.33	6,921.33	3,860.00	3,860.00
Pago capital	11,034.10	13,195.00	15,752.00	-	-
Pago por amortización préstamo	6,318.00	4,158.00	1,579.00	-	-
Total gastos:	158,976.15	184,308.00	205,612.92	209,056.44	229,336.18
Utilidad gravable (antes de impuestos)	-15,855.65	17,459.40	38,233.68	81,006.36	86,257.82
15% Participación de trabajadores		2,618.91	5,735.05	12,150.95	12,938.67
Utilidad antes de impuestos a la renta	-15,855.65	14,840.49	32,498.63	68,855.40	73,319.14
(-) 25% Impuesto Renta		3,710.12	8,124.66	17,213.85	18,329.79
Utilidad neta	-15,855.65	11,130.37	24,373.97	51,641.55	54,989.36
(-) 10% Reserva Legal		1,113.04	2,437.40	5,164.16	5,498.94
Utilidad del periodo	-15,855.65	10,017.33	21,936.58	46,477.40	49,490.42
% utilidad sobre ingresos	-11.1%	5.0%	9.0%	16.0%	15.7%
Ingresos	143,120.50	201,767.40	243,846.60	290,062.80	315,594.00
Egresos	152,054.82	177,386.67	198,691.58	205,196.44	225,476.18
Saldo	-8,934.32	24,380.73	45,155.02	84,866.36	90,117.82

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 18: BALANCE GENERAL PROYECTADO POR AÑO (1 - 5)
EN DOLARES AMERICANOS

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos						
Activo corriente						
Caja y Bancos	15,416.00	23,833.78	64,929.65	112,576.88	173,758.79	229,347.65
Cuentas por cobrar clientes						
Total activo corriente	15,416.00	23,833.78	64,929.65	112,576.88	173,758.79	229,347.65
Activos fijo						
Equipo de oficina	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00	9,184.00
Computadores	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00	8,064.00
Impresora láser	672.00	672.00	672.00	672.00	672.00	672.00
UPS	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00
Muebles y Enseres	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00	13,400.00
Mobiliario de oficina	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Adquisición e instalación de acondicionadores de aire	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Software especializados idioma inglés	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Adecuaciones e instalaciones	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
Diseño plano y adecuación local	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Montaje y adquisición accesorios decoración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Adecuación aulas	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Adecuación sala teatro	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Instalación equipos audio visuales	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Revisión, diseño y adecuación instalaciones eléctricas	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Depreciación acum activos fijos		6,921.33	13,842.67	20,764.00	24,624.00	28,484.00
Total activos fijos	64,584.00	57,662.67	50,741.33	43,820.00	39,960.00	36,100.00
Total activos	80,000.00	81,496.45	115,670.99	156,396.88	213,718.79	265,447.65

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pasivo						
Pasivo corriente						
Pagar: 15% utilidades por pagar		224.47	5,221.86	8,334.70	12,150.95	12,938.67
Cuentas por pagar proveedores						
Impuesto a la Renta por pagar		318.00	7,397.63	11,807.50	17,213.85	18,329.79
Obligaciones financieras						
Total pasivo corriente	-	542.46	12,619.49	20,142.20	29,364.80	31,268.46
Total Pasivo	-	542.46	12,619.49	20,142.20	29,364.80	31,268.46
Patrimonio						
Capital	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
10% Reserva legal		95.40	2,219.29	3,542.25	5,164.16	5,498.94
Resultados de ejercicios anteriores			858.59	20,832.20	52,712.44	99,189.84
Utilidades neta o pérdida del ejercicio		858.59	19,973.61	31,880.24	46,477.40	49,490.42
Total Patrimonio	80,000	80,953.99	103,051.49	136,254.69	184,353.99	234,179.19
Total Pasivo y Patrimonio	80,000	81,496.45	115,670.99	156,396.88	213,718.79	265,447.65

ENGLISH PLAY & LEARN
CUADRO 19: FLUJO NETO, TIR, VAN
EN DOLARES AMERICANOS

		AÑOS				
	0	1	2	3	4	5
CAJA INICIAL		\$ 15,416.00	\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84
Aporte de socios	80,000.00					
Préstamo bancario						
INGRESOS	80,000.00	\$ 143,120.50	\$ 201,767.40	\$ 243,846.60	\$ 290,062.80	\$ 315,594.00
GASTOS: Administrativos, operaciones y financieros		\$ 141,624.05	\$ 166,955.00	\$ 188,281.92	\$ 209,056.44	\$ 229,336.18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 1,496.45	\$ 34,812.40	\$ 55,564.68	\$ 81,006.36	\$ 86,257.82
IMPUESTOS+ RESERVAS LEGALES		\$ 637.86	\$ 14,838.78	\$ 23,684.45	\$ 34,528.96	\$ 36,767.39
UTILIDAD NETA		\$ 858.59	\$ 19,973.61	\$ 31,880.24	\$ 46,477.40	\$ 49,490.42
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 3,860.00	\$ 3,860.00
FLUJO OPERACIONAL		\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84	\$ 192,580.26
INVERSIONES						
INVERSIONES EN ACTIVO FIJO AÑO 0	\$ (64,584.00)					
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (15,416.00)					
VALOR DE DESECHO / RESIDUAL						
VALOR DE DESECHO DE ACTIVOS FIJOS						\$ 36,100.00
RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						\$ 15,416.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	\$ (80,000.00)	\$ 23,195.92	\$ 50,090.87	\$ 88,892.44	\$ 139,229.84	\$ 244,096.26

RENTABILIDAD DE LA INVERSION:

TIR (a 5 años)	72.01%	= Valor superior a la tasa, inversión en principio factible
VAN (a 5 años)	\$ 293,191.16	= Valor positivo, inversión (en principio factible)
TASA DE INTERES (Bco Central, Oct / 09)	10.21%	
PUNTO DE EQUILIBRIO (# alumnos). 1er. Año	127	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares). 1er Año	10,612	
PERIODO DE RECUPERACION (Pay - Back): años	2.1	

ENGLISH PLAY & LEARN

CUADRO 20: FLUJO NETO (con apalancamiento)

EN DOLARES AMERICANOS

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
CAJA INICIAL		\$ 15,416.00	\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65
Aporte de socios	40,000.00					
Préstamo bancario	40,000.00					
INGRESOS	80,000.00	\$ 143,120.50	\$ 201,767.40	\$ 243,846.60	\$ 290,062.80	\$ 315,594.00
GASTOS		\$ 158,976.15	\$ 184,308.00	\$ 205,612.92	\$ 209,056.44	\$ 229,336.18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ (15,855.65)	\$ 17,459.40	\$ 38,233.68	\$ 81,006.36	\$ 86,257.82
IMPUESTOS+ RESERVAS		\$ -	\$ 7,442.07	\$ 16,297.11	\$ 34,528.96	\$ 36,767.39
UTILIDAD NETA		\$ (15,855.65)	\$ 10,017.33	\$ 21,936.58	\$ 46,477.40	\$ 49,490.42
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 6,921.33	\$ 3,860.00	\$ 3,860.00
FLUJO OPERACIONAL		\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65	\$ 155,966.07
INVERSIONES						
INVERSIONES EN ACTIVO FIJO AÑO 0	\$ 64,584.00					
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (15,416.00)					
VALOR DE DESECHO / RESIDUAL						
VALOR DE DESECHO DE ACTIVOS FIJOS						\$ 36,100.00
RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						\$ 15,416.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	\$ (80,000.00)	\$ 6,481.68	\$ 23,420.35	\$ 52,278.26	\$ 102,615.65	\$ 207,482.07

RENTABILIDAD DE LA INVERSION: CAPITAL PROPIO + PRESTAMO

TIR (a 5 años)	48.89%
VAN (a 5 años)	\$ 181,379.02
TASA DE INTERES (Bco Central, Oct / 09)	10.21%
PUNTO DE EQUILIBRIO (# alumnos)	127
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)	10,612
PERIODO DE RECUPERACION (Pay - Back)	3.0