

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE DESARROLLO Y APOYO DEL APRENDIZAJE
(CDAP) PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO**

Previa la obtención del Título de:

**DIPLOMA SUPERIOR EN EVALUACIÓN Y DIRECCIÓN
DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**

Presentado por

JENNIFFER MARIA VERA FARFÁN

DIRECTOR

ING. OSCAR MENDOZA MACÍAS

Guayaquil-Ecuador

2011

DEDICATORIA

A mi padre que siempre me ha impulsado a crecer profesionalmente, a mi madre que cada día me recuerda que lo grande de la profesión es ejercerla con responsabilidad y para el servicio de los demás.

A mis hermanas Jesie, Betty y mi pequeña Alexandra.

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi familia que me apoyaron incondicionalmente durante todo este proyecto, a mis amigos y compañeros de trabajo que me impulsaron en cada momento a seguir adelante y cumplir con la meta que me propuse.

DECLARACIÓN EXPRESA

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

A handwritten signature in black ink, written over a horizontal line. The signature is cursive and appears to read 'Jennifer María Vera Farfán'.

Jennifer María Vera Farfán

INDICE GENERAL

Pag.

CAPITULO I

1.1.	Introducción	9
1.2.	Reseña histórica: mundial, regional y local.....	10
1.3.	Problemas y oportunidades.....	13
1.4.	Características del producto o servicio.....	14
1.5.	Alcance.....	15
1.6.	Objetivo general.....	15
1.7.	Objetivos específicos.....	16

CAPITULO II

2.1.	Estudio organizacional.....	17
2.1.1.	Misión.....	17
2.1.2.	Visión.....	17
2.1.3.	Organigrama	18
2.1.3.1.	Funciones del equipo.....	18
2.1.4.	FODA del proyecto	20
2.1.4.1.	Fortalezas	20
2.1.4.2.	Oportunidades	21
2.1.4.3.	Debilidades	21
2.1.4.4.	Amenazas	21
2.2.	Investigación de mercado y su análisis	22
2.2.1.	Encuesta, tabulación y análisis de resultados	22
2.2.1.1.	Método de la encuesta	23
2.2.1.2.	Definición de la muestra	23
2.2.1.3.	Diseño de la encuesta	24
2.2.1.4.	Análisis de resultados	25
2.2.2.	Matriz BCG	36
2.2.3.	Matriz FCB o de implicación	38

2.2.4. Macro y micro segmentación	40
2.2.4.1. Macro segmentación	40
2.2.4.2. Micro segmentación	40
2.2.5. Fuerzas de Porter	41
2.2.6. Marketing MIX	43
2.3. Estudio técnico	
2.3.1. Descripción del proceso	45
2.3.2. Activos requeridos	46
CAPITULO III	
3.1. Análisis financiero	48
3.1.1. Inversiones	48
3.1.2. Financiamiento	52
3.1.2.1. Préstamo	53
3.1.3. Ingresos	54
3.1.3.1. Demanda estimada	54
3.1.3.2. Ingresos por año	56
3.1.4. Costos	58
3.1.4.1. Costo de personal	58
3.1.4.2. Depreciación	60
3.1.4.3. Costo total	61
3.1.5. Capital de trabajo: déficit máximo acumulado	63
3.1.6. Estado de resultados	64
3.1.7. Flujos de caja	65
3.1.8. PAY BACK	67
3.1.9. Analisis de sensibilidad univariable	68
Conclusiones	69
Recomendaciones	70
Bibliografía	71
Anexos	72

INDICE DE CUADROS

	Pag.
Cuadro # 1 - Centros educativos encuestados	23
Cuadro # 2 - Docentes entrevistados	25
Cuadro # 3 - Docentes con alumnos con problemas	26
Cuadro # 4 - Distribución de problemas por area y año básico	27
Cuadro # 5 - Alumnos que recibieron algún tipo de apoyo al problema	30
Cuadro # 6 - Familias con hijos en edad preescolar y/o escolar.....	31
Cuadro # 7 - Hijos con problemas de aprendizaje o lenguaje	32
Cuadro # 8 - Frecuencia de problemas comunes en niños	32
Cuadro # 9 - Personas que han utilizado algún centro para la solución de problemas de aprendizaje o lenguaje.....	33
Cuadro # 10 - Centros que han acudido	34
Cuadro # 11 - Frecuencia de uso de los servicios	35
Cuadro # 12 - Distribución de espacios y horarios de atención	47
Cuadro # 13 - Inversiones en activos tangibles	49
Cuadro # 14 - Distribución de la inversión fija	52
Cuadro # 15 - Inversión total	52
Cuadro # 16 - Distribución del financiamiento	53
Cuadro # 17 - Tabla de amortización de préstamo	53
Cuadro # 18 – Demanda estimada	55
Cuadro # 19 – Ingresos por año	57
Cuadro # 20 – Requerimiento de personal	58
Cuadro # 21 – Gastos de personal	59
Cuadro # 22 – Tabla de depreciación de activos	60
Cuadro # 23 – Costo total anual – año 1	61
Cuadro # 24 - Resumen de costos totales	62
Cuadro # 25 – Capital de trabajo	63
Cuadro # 26 – Estado de resultados	64

Cuadro # 27 – Flujo de caja del proyecto	65
Cuadro # 28 – Flujo de caja del accionista	66
Cuadro # 29 – <i>PAYBACK del proyecto</i>	67
Cuadro # 29 – <i>PAYBACK del inversionista</i>	67

INDICE DE GRÁFICOS

	Pag.
Gráfico # 1 - Organigrama del Centro	18
Gráfico # 2 - Docentes con alumnos con problemas.....	26
Gráfico # 3 - Frecuencia de problemas	27
Gráfico # 4 - Año básico con mayor porcentaje de problemas	28
Gráfico # 5 - Distribución de problemas por año básico	29
Gráfico # 6 - Niños con apoyo a problemas	30
Gráfico # 7 - Familias con hijos en edad preescolar y/o escolar	31
Gráfico # 8 - Problemas comunes en niños	32
Gráfico # 9 - Ha acudido a algún centro	34
Gráfico # 10 - Utilización de centros de apoyo y terapias	35
Gráfico # 11 - Frecuencia de uso del servicio	36
Gráfico # 12 - Matriz BCG	37
Gráfico # 13 - MATRIZ FCB	39
Gráfico # 14 - Modelo de las 5 fuerzas de Porter	41
Gráfico # 15 - <i>Proceso de atención</i>	45

CAPITULO I

1.1. INTRODUCCION

El presente documento analiza la factibilidad de la creación de un Centro de Desarrollo y apoyo del Aprendizaje para niños, en la ciudad de Portoviejo.

Este Centro busca responder a las necesidades cada vez mayores de servicios de acompañamiento en la realización de tareas, apoyo a los niños con dificultades de aprendizaje y terapias para niños con problemas de lenguaje de origen miofacial.

Desde hace un par de años en Portoviejo han nacido un par de Centros con similares servicios a los que deseamos ofertar, pero una limitante de acceso a los mismos son los altos costos, razón por la cual intentamos ofrecer los mismos servicios con un precio un poco más bajo al establecido en el mercado.

El área de mayor fortaleza de este Centro serán las terapias de lenguaje y el apoyo psicopedagógico. El primero al momento es ofertado particularmente por especialistas de lenguaje pero a un costo muy elevado por sesión, por otro lado el INFA ofrece el mismo servicio sin ningún costo, pero la demanda es tan alta que no logra satisfacerla, por lo que los

tratamientos son interrumpidos de acuerdo a un cronograma con el fin de dar espacio a otros usuarios.

Por otro lado el apoyo psicopedagógico es un área casi nueva, apenas desde hace un par de años atrás los docentes empiezan a identificar y preocuparse por los niños que presentan alguna dificultad de aprendizaje; pero muchos no saben evaluar e identificar el problema adecuadamente, por lo que se necesita de profesionales que ofrezcan este servicio. En consideración a esto nuestro mercado potencial serán las instituciones educativas, con quienes se trabajará muy de cerca para crear convenios que nos permitan atender el mayor número posible de demandantes del servicio.

1.2. RESEÑA HISTORICA: MUNDIAL, REGIONAL Y LOCAL

En la actualidad ha quedado claro que el desarrollo adecuado de un niño en los primeros años de vida es lo que permitirá un mejor aprendizaje durante la segunda niñez. Un niño con retrasos en alguna de las áreas de desarrollo seguramente presentará un problema en el momento de ser insertado en la vida escolar o en el mismo desarrollo social pues dependiendo de la gravedad y persistencia del problema puede llegar a provocar rechazo por parte de los demás niños y además agravar el problema.

Si bien la estimulación temprana es posible ser realizada en la misma casa, existen ciertos retrasos que necesitan del apoyo de un profesional y de sesiones de estimulación y apoyo mucho más frecuentes y específicos.

Uno de los problemas más comunes es el retraso en el área de lenguaje, que puede ser identificado por la misma familia desde los primeros meses de edad. Este tipo de retraso puede tener varias causas que van desde un problema auditivo hasta sub utilización de los músculos faciales; en fin, las causas son muchas, pero el primer paso para un diagnóstico de las causas de un retraso grave en el desarrollo del lenguaje es un examen audimétrico y miofuncional.

Por otro lado en la actualidad se ha entendido que los problemas de aprendizaje de los niños de edad escolar en su gran mayoría se debe a disfunciones de aprendizaje que detectados a tiempo y con apoyo tanto del centro educativo, la familia y un especialista permite lograr que el niño pueda seguir el ritmo de aprendizaje establecido para su edad. La sospecha de un problema de aprendizaje por lo general nace de los maestros, pero son los psicopedagogos, psicólogos clínicos y/o en algunos casos el neurólogo quienes identificarán el problema específico que padece el niño. Disfunciones simples de aprendizaje, trastornos psicológicos y neurológicos, necesitan de un proceso de estimulación y ayuda para lograr una adaptación completa del niño al sistema escolar, en la mayoría de los casos, o simplemente mejorar el aprendizaje.

Los nuevos modelos pedagógicos que en las últimas décadas se han ido insertando, justamente para adaptarse a las siempre nuevas exigencias del mundo moderno, buscan encontrar soluciones a los problemas de aprendizaje que se identifican en los niños. De allí que poco a poco han ido surgiendo los centros apoyo del aprendizaje que ofrecen una gama de servicios en estas áreas. Sin embargo muchas veces estos centros solo ofrecen ayuda en una o dos áreas específicas. Existen centros de estimulación del lenguaje, centros de apoyo del aprendizaje escolar, psicopedagogos, pero casi nunca se encuentran centros que reúnan todos estos servicios en un solo lugar.

El educador o responsable del cuidado de un niño que logra identificar un retraso en el lenguaje o en el aprendizaje del niño debe buscar casi siempre por separado el diagnóstico, psicólogo, psicopedagogo, terapeuta de lenguaje, terapias ocupacionales y apoyo en las tareas. Esta diversificación de especialistas conllevan una serie de visitas a varios centros, altos costos y muchas veces incompatibilidad en los horarios y en los diagnósticos que retrasan el proceso de recuperación.

La intervención sobre todo con niños que sufren de problemas de aprendizaje es urgente, pues con el tiempo estos generan una serie de efectos en el autoestima del niño o adolescente, presentando sentimientos de desvalorización personal e inseguridad en sus conocimientos y habilidades.

Cuando un niño empieza a frecuentar la escuela y comienza a tener problemas inesperados al aprender a leer, escribir, escuchar, hablar o estudiar matemáticas, es necesario contar con profesores preparados para llevar a cabo las acciones metodológicas que lo ayuden, pero también es necesario una ayuda especializada y personalizada que nos ayude en poco tiempo a resolver el problema con un tratamiento adecuado a cada niño.

En los últimos años esta urgencia sentida ha ido dando origen a la creación de centros de apoyo y estimulación a niños en edad preescolar y escolar, Quito y Guayaquil ofrecen una diversidad de centros con servicios de ayuda y apoyo a niño con retrasos en el desarrollo y en el aprendizaje. En Manabí estos centros son casi nulos, la oferta se limita a un par de Centros, pero sobre todo a servicios personales privados de profesionales en el área lo que es una limitante para las familias, pues el costo es muy alto y además se vuelve difícil acceder a ellos por falta de

promoción de los mismos. Quienes han logrado acceder a los servicios de estos profesionales lo han hecho mediante la promoción boca a boca, ni siquiera los centros educativos cuentan con una base de datos de profesionales en el área.

De aquí que se vuelve urgente contar en la ciudad de Portoviejo con un Centro que ofrezca servicios de estimulación temprana, logopedia, apoyo psicopedagógico y pedagógico, y que además dirija y acompañe a la familia en la búsqueda de profesionales especialistas en las áreas de neurología, audiometría, psicología y otros.

1.3. PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

- En Portoviejo la ausencia de centros que incluyan diagnósticos y profesionales especializados en el área de desarrollo del lenguaje y de aprendizaje muchas veces provocan un retraso en la solución del problema. Existen apenas dos Centros más o menos reconocidos: Xio y Ludo.
- Los nuevos modelos pedagógicos de aula promueven la solución de los problemas de aprendizaje de los niños y niñas, sin embargo muchos maestros no saben responder a estos problemas por lo que simplemente mantienen su método tradicional de trabajo creando un niño con retrasos de aprendizaje. Por otro lado existen maestros que identifican los problemas pero no saben a dónde direccionarlos para superar los problemas.
- Existen pocos centros que ofrecen terapias de lenguaje, razón por la cual siempre están llenos y los servicios no son muy buenos.

- Las terapias de lenguaje o apoyo psicopedagógico privado y realizado en casa tiene un costo demasiado alto a diferencia de las realizadas en un centro.
- Existen pocos logopedistas en la provincia.

1.4. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

El Centro busca ayudar a las familias y docentes en la respuesta oportuna a problemas de aprendizaje y de lenguaje en niños y adolescentes, para lo cual lo primero es realizar una valoración diagnóstica a partir de la utilización adecuada de instrumentos tales como: entrevista, observación y administración de pruebas formales e informales. El objetivo del trabajo es facilitar la solución de la problemática que manifiesta el estudiante y lograr su integración al medio familiar, social y educativo. Buscamos proporcionar a los niños, niñas y adolescentes atención especializada a problemas de índole académico, que sean generados por el comportamiento y/o por la dinámica escolar o personal.

El Centro ofrece los siguientes servicios:

- Área Pedagógica
 - Estimulación oportuna
 - Valoración Diagnóstica
 - Adecuaciones curriculares.
 - Dificultades del aprendizaje.
 - Técnicas y hábitos de estudio
 - Trastornos de la lectura y escritura (dislexia, disgrafía)
 - Apoyo psicopedagógico para el aprendizaje
 - Programas de atención, concentración y memoria.

- Orientación a padres e instituciones educativas con respecto al manejo de las diferentes problemáticas en cada contexto (hogar-escuela-colegio).
- Nivelación
- Tareas dirigidas.
- Área de salud (Logopedia)
 - Diagnóstico miofuncional

Intervención de patologías que presentan pacientes con problemas de:

- De voz (disfonía, afonía)
- De fluidez del habla (tartamudez)
- En la adquisición del lenguaje (retraso, disfasia).
- De respiración, succión, masticación y deglución.
- En la expresión verbal, la pronunciación (disartria, dislalia, disglosia).
- Terapia miofuncional, tanto en bebés, niños y adolescentes.
- Estimulación temprana a niños menores de 2 años y apoyo prenatal a mujeres embarazadas.

1.5. ALCANCE

Con el presente proyecto se pretende llegar a toda la población de Portoviejo que busca resolver los problemas de retrasos en el desarrollo infantil, sobre todo de lenguaje, y de problemas de aprendizaje de los niños que frecuentan la escuela básica.

1.6. OBJETIVO GENERAL

Implementar un centro de desarrollo y apoyo del aprendizaje, que preste servicios en el área de logopedia y psicopedagogía, para niños en edad preescolar y escolar en la ciudad de Portoviejo.

Con esta investigación se obtendrán datos precisos para la óptima ejecución del proyecto y éxito del mismo.

1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Brindar servicios de diagnósticos miofuncionales y psicoeducativos a niños y niñas con problemas de lenguaje y aprendizaje.
- Direccionar apropiadamente a los pacientes con patologías y problemas en las áreas de lenguaje, desarrollo infantil y pedagógicas, hacia especialistas que permitan un diagnóstico veraz sobre los problemas presentados.
- Ofrecer un servicio oportuno y eficaz de apoyo a niños con dificultades de aprendizaje, involucrando al docente e institución educativa que frecuenta el paciente.

CAPITULO II

2.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El Centro de desarrollo y apoyo de aprendizaje (CDAP) busca ser una empresa líder en servicios en el área de desarrollo infantil y pedagógica, para lo cual contará con un equipo de profesionales de alta calidad que garanticen resultados óptimos y en el menor tiempo posible, para lo cual establece un proceso de diagnóstico, direccionamiento y terapias.

2.1.1. MISIÓN

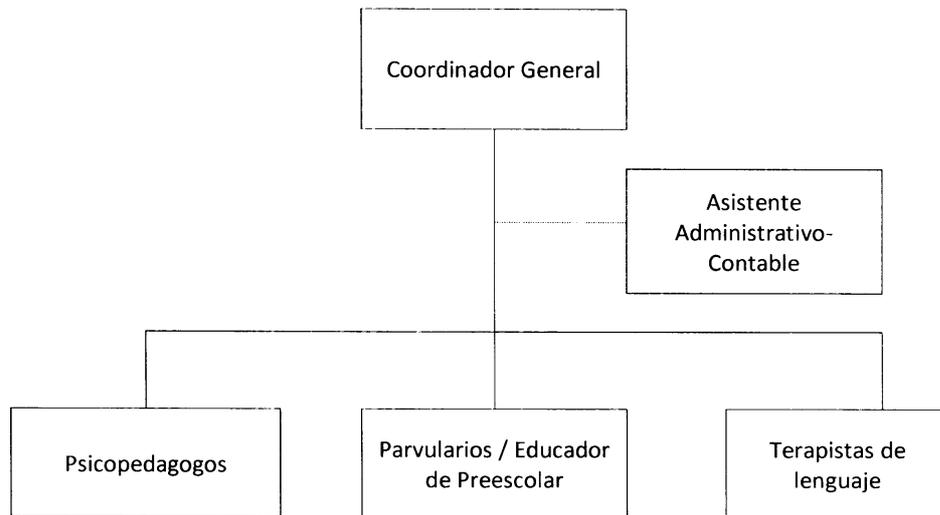
Acompañar y brindar a las familias que tienen niños con problemas de aprendizaje y/o de lenguaje, un servicio integral que incluya, diagnóstico adecuado y terapias eficaces.

2.1.2. VISIÓN

Ser una empresa líder en la provincia en proporcionar diagnósticos y tratamientos completos para niños con problemas de aprendizaje y de lenguaje, involucrando a todos los actores (niño/a, familia, docentes).

2.1.3. ORGANIGRAMA

Gráfico ## 1
Organigrama del Centro



2.1.3.1 FUNCIONES DEL EQUIPO

Entre las principales funciones del equipo del Centro se detallan:

- **Coordinador General**

Es el encargado de coordinar y gestionar eficientemente el Centro, esto incluye manejo del personal, adquisición de insumos, coordinación con instituciones educativas y todas las actividades administrativas que se generen.

Es el responsable también de realizar el diagnóstico inicial para direccionar al paciente.

El coordinador deberá realizar alguna de las tareas del centro, ya sea apoyo en las tareas escolares, apoyo psicopedagógico o estimulación temprana.

- **Asistente Administrativo-Contable**

Es el encargado de las comunicaciones, recepción de los clientes, manejo del archivo y documentación que se genere en el Centro.

Contabiliza los gastos e ingresos del Centro, como también es encargado de mantener al día las obligaciones tributarias y laborales que adquiera el Centro.

Administra la base de datos de instituciones educativas y especialistas como psicólogos clínicos, neurólogos, otorrinos, pediatras y otros.

- **Terapistas Pedagógicos**

- Planificar las terapias individuales de cada niño, según su necesidad específica.
- Ejecutar terapias eficaces y con calidez.
- Acompañar y ayudar a los niños en la realización de las tareas escolares que el niño lleve al Centro. Es responsable de que las mismas sean realizadas correctamente.
- Nivelar en conocimientos a los niños que así lo requieran en las áreas que ellos necesiten.

- **Terapistas de lenguaje**

- Realizar evaluaciones miofuncionales a los niños que presentan problemas de lenguaje.
- Planificar las terapias individuales de cada niño según su necesidad específica.
- Ejecutar terapias eficaces y con calidez.
- Velar por el buen uso de los materiales destinado al apoyo de las terapias.

- **Parvularios / Educador preescolar**

- Son los responsables de las sesiones de estimulación temprana.
- Aplica la escala de evaluación oportuna para determinar el nivel de desarrollo del niño.
- Planifica y ejecuta las sesiones de estimulación de acuerdo a las necesidades del grupo con que trabaja.
- Registra el avance y logro de cada niño.
- Comunica constantemente a los padres de los niños, el avance de los mismos y realiza las recomendaciones de actividades a realizar en casa.

2.1.4. FODA DEL PROYECTO

2.1.4.1. FORTALEZAS

- Se cuenta con profesionales con experiencia en psicopedagogía y logopedia.
- Diagnósticos miofuncionales y psicopedagógicos.
- Direccionamiento a diagnósticos en áreas específicas.

- Atención permanente durante todo el día.
- Conocimiento y acercamiento a instituciones educativas privadas y públicas.
- Infraestructura adecuada a las necesidades de los usuarios.

2.1.4.2. OPORTUNIDADES

- Cercanía de centros escolares con innovadores procesos pedagógicos.
- Existen pocos centros que presten los servicios de apoyos psicopedagógico y de terapias de lenguaje.
- Los centros privados que prestan estos servicios tienen costos relativamente altos.
- Los centros públicos (INFA) no logran satisfacer la demanda.
- Alta incidencia de problemas de aprendizaje.

2.1.4.3. DEBILIDADES

- Desinterés de las familias a solucionar problemas de aprendizaje.
- No existen muchos terapeutas de lenguaje en Portoviejo.
- Situación económica de las familias.

2.1.4.4. AMENAZAS

- Competencia desleal
- Aparición de centros no especializados con iguales servicios a menor costo.
- Aumento de centros de atención gratuitos de carácter público o privado sin fin de lucro.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

Siendo una empresa de servicios nueva es necesario establecer si existe una demanda del servicio y en qué áreas específicamente.

Para esto se realizó inicialmente una investigación exploratoria en búsqueda de empresas similares a la que queremos implementar y conocer las características de sus servicios para lo cual se las visitó simulando ser un cliente. De estas visitas se obtuvo información sobre: tipo de servicios que ofrecen, horarios de atención, costos, profesionales con que cuentan.

Posteriormente se realizó una investigación concluyente pues el objetivo es obtener información precisa del tipo de servicios (en el área que trabajaremos) que mayormente demanda la población y si existe una demanda insatisfecha que podamos abarcar.

2.2.1. ENCUESTA, TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para obtener esta información se aplicaron dos tipos de encuestas durante el mes de marzo del 2011, una encuesta dirigida a docentes de las escuelas de mayor prestigio en la ciudad ubicadas en el casco central y cuyas familias son de clase media alta y alta; y una segunda encuesta aplicada a padres de familias.

2.2.1.1. Método de la encuesta

La encuesta a los docentes se realizó en los mismos centros educativos y la información solicitada se refería al año lectivo anterior.

La encuesta a padres de familia se realizó de manera directa y personal, utilizando un cuestionario de 5 preguntas básicas que ayudaron a obtener la información necesaria para el proyecto.

Esta encuesta se aplicó en el Centro Parroquial “Espíritu Santo” que congrega a familias con hijos en edad escolar y de estrato económico medio y medio-alto. No se realizó en los centros educativos a razón de que en el momento de esta investigación aún no se encontraban laborando en ninguno por lo que no existía presencia de padres de familia.

2.2.1.2. Definición de la muestra

Para la encuesta dirigida a los docentes se seleccionaron 13 escuelas y el criterio de elección fue: mayor prestigio y que estuvieran en el casco central de Portoviejo. Estas escuelas reunieron alrededor de 2.500 alumnos de preescolar a 7mo ABG, durante el año lectivo 2010-2011.

Cuadro # 1
Centros educativos encuestados

Nº	UNIDAD EDUCATIVA	TIPO DE UNIDAD EDUCATIIVA
1	Cruz del Norte	Unidad Educativa
2	Ternuritas – Jean Piaget	Preescolar – Unidad Educativa

3	Acuarela	Preescolar – Unidad Educativa
4	Ensueños	Preescolar – Unidad Educativa
5	Mercedarias	Unidad Educativa
6	Santa Mariana de Jesús	Unidad Educativa
7	Cristo Rey	Unidad Educativa
8	Arco Iris	Preescolar -Unidad Educativa
9	Alborada	Unidad Educativa
10	California	Unidad Educativa
11	Cristo Redentor	Unidad Educativa
12	Mirón Mirón	Preescolar
13	Rosario	Unidad Educativa

Para la aplicación de la encuesta a padres de familias se utilizó el muestreo irrestricto aleatorio. Este método asigna igual probabilidad de ser seleccionada a cada unidad muestral de la población. En este caso se aplicaron **70 encuestas**.

2.2.1.3. Diseño de la encuesta

La encuesta a los docentes fue realizada con el fin de conocer los problemas típicos que se presentan en las aulas y si estos eran tratados dentro del aula y/o fuera de la misma.

Por otro lado la encuesta a las familias fue diseñada de tal manera que nos permitiera saber si existe una demanda insatisfecha del servicio, cuales son los mayores problemas de aprendizaje en los chicos, frecuencia de uso del servicio.

Las preguntas que se utilizaron fueron dicotómicas y de alternativas múltiples de manera que pudiéramos disminuir el sesgo.

2.2.1.4. ANALISIS DE RESULTADOS

La primera encuesta fue aplicada a 57 docentes de las 13 instituciones educativas seleccionadas y maestros en los distintos Años Básicos de Educación General (ABEG).

Cuadro # 2
Docentes entrevistados

Año Básico	N° Docentes Entrevistados	Alumnos por año básico
1ero	10	169
2do	12	298
3ero	12	287
4to	8	188
5to	9	230
6to	3	80
7mo	3	75
TOTAL	57	1.327

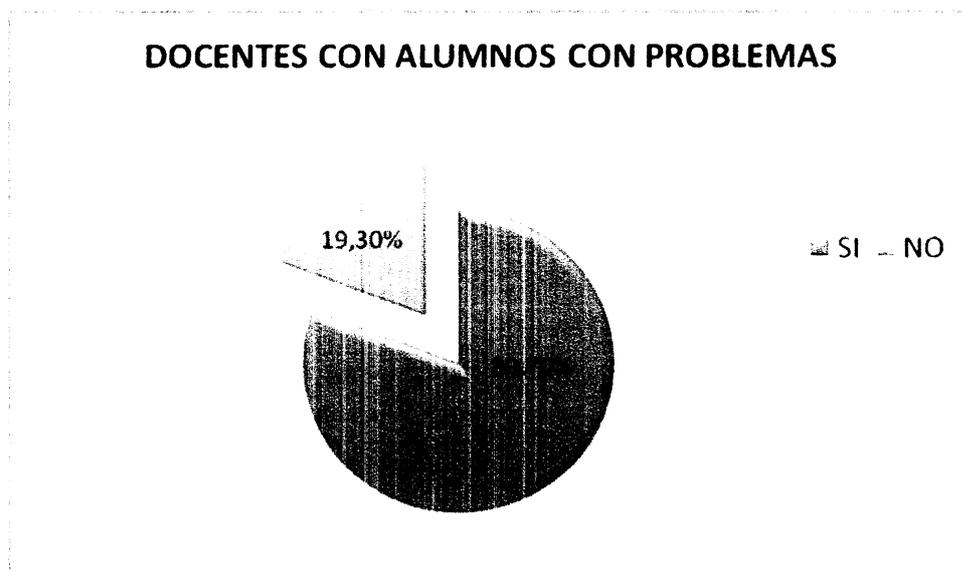
Fuente: encuestas realizadas

Cuadro # 3
Docentes con alumnos con problemas
(%)

	SI	NO
DOCENTES	46	11
%	80,70	19,30

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 2



Elaborado por: Jenniffer Vera

A la pregunta de que si habían tenido en el aula durante el año pasado, alumnos con algún tipo de problemas el 80,7 % respondió que SI, lo que nos demuestra que existe un gran número de niños que presentan algún tipo de problema de aprendizaje o psicológico.

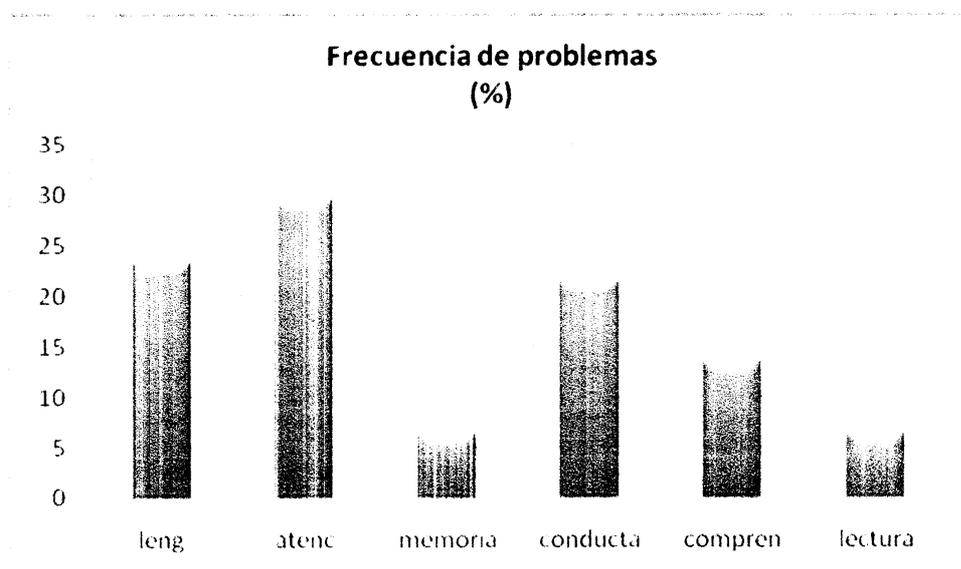
Cuadro # 4
Distribucion de problemas por area y año básico (ABEG)
(%)

ABEG	TOTAL	Leng.	Atenc.	memoria	conducta	compren	lectura
1	12	7	2	-	2	1	-
2	8	4	3	-	-	1	-
3	11	1	5	1	1	2	2
4	7	1	2	-	2	2	1
5	6	-	1	1	3	-	-
6	4	-	-	1	3	-	-
7	9	-	1	1	5	1	-
TOTAL	8	23	29	6	21	13	6

Fuente: encuestas realizadas

El total de docentes encuestados identifico un 8% de alumnos (112), que presentan algún tipo de problema, ya sea a nivel de lenguaje, de conducta o aprendizaje.

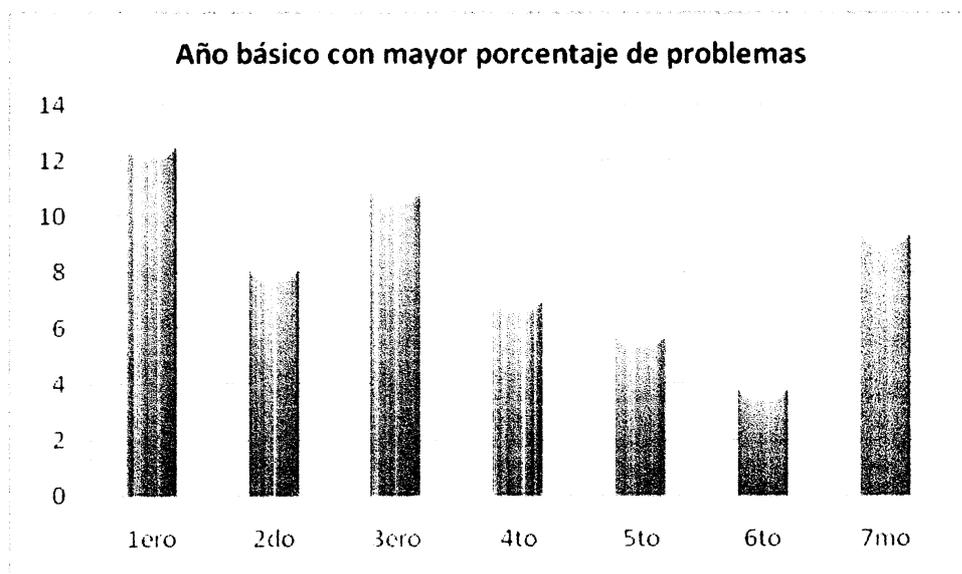
Gráfico # 3



Elaborado por: Jenniffer Vera

Según la encuesta realizada las áreas en las que los niños presentan mayores problemas son: atención (29%), lenguaje (23%), conducta (21%). Estas tres áreas tienen una gran relación entre sí. Los niños con problemas de lenguaje y conducta generan problemas de atención, como también los niños con problemas de lenguaje, si no son tratados en el tiempo, suelen presentar problemas de conducta.

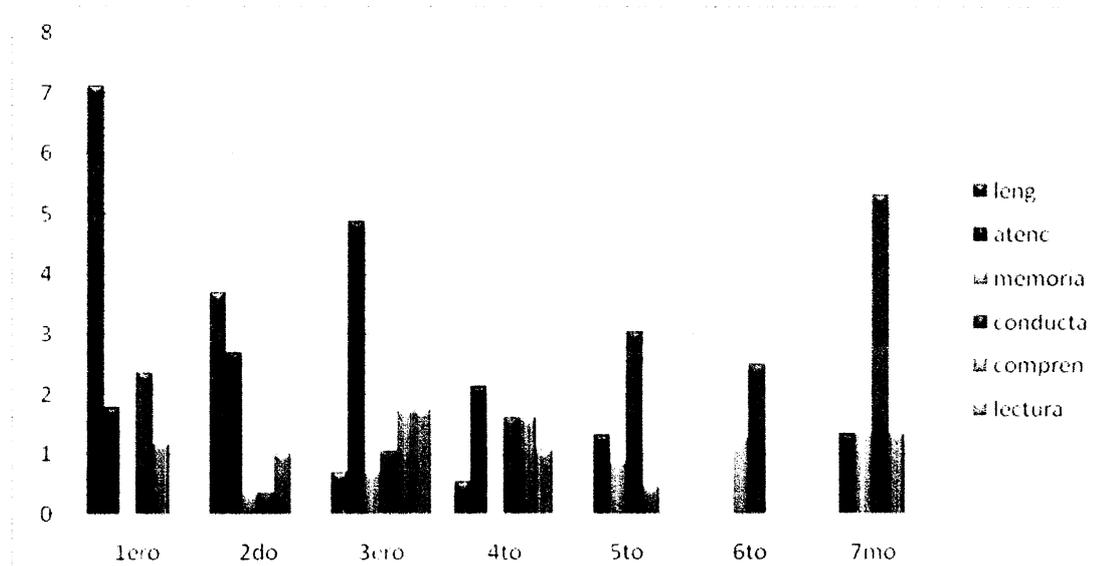
Grafico # 4



Elaborado por: Jenniffer Vera

El mayor porcentaje de niños con algún tipo de problema se concentran en los primeros 3 años de educación básica, pero en el último año (7mo) vuelve a aparecer un porcentaje alto de niños con problemas que más adelante explicaremos por qué.

Gráfico # 5
Distribución de problemas por año básico



Elaborado por: Jenniffer Vera

Con este gráfico podemos explicar mejor por qué razón existe un porcentaje alto de niños de 7mo año básico con problemas. El problema en realidad es un problema de conducta muy común en los chicos de esa edad, lo que nos demuestra lo importante que sería incluir el servicio de psicólogos en el centro, para los chicos, que las escuelas deriven.

En los primeros años de educación básica el problema que con mayor frecuencia se repite es el de lenguaje, que no deja de aparecer en los siguientes años, sino que simplemente disminuye la frecuencia, para dar paso a problemas de atención.

El problema con mayor frecuencia promedio es el de lectura, que desaparece en los años superiores, lo que puede señalar que sea más un problema de metodología de enseñanza del docente a cargo.

Cuadro # 5

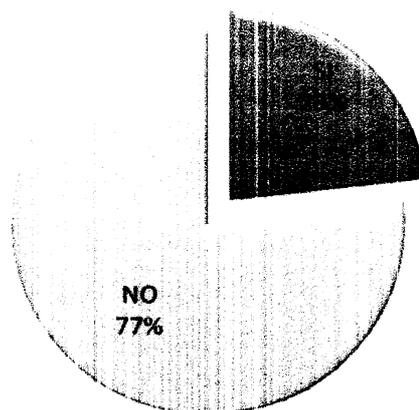
Alumnos que recibieron algún tipo de apoyo al problema

OPCION	%
SI	23
NO	77
TOTAL	100

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 6

Niños con apoyo a problemas



Elaborado por: Jenniffer Vera

Del 8% de alumnos que los docentes señalaron que tenían algún tipo de problemas sólo el 23% recibía hasta el año pasado algún tipo de apoyo especializado fuera del aula de clases.

Encuesta a familias

Cuadro # 6

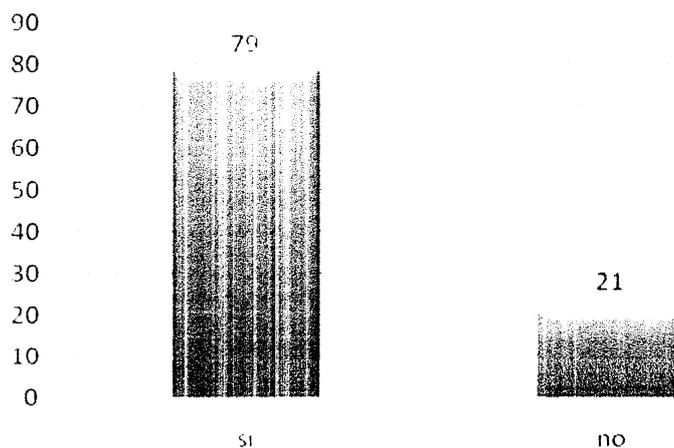
Familias con hijos en edad preescolar y/o escolar

	SI	NO
FAMILIAS	55	15
%	79%	21%

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 7

Familias con hijos en edad preescolar y/o escolar



Elaborado por: Jenniffer Vera

El 79% de las familias encuestadas tienen hijos en edad preescolar y/o escolar. Lo que es un buen número considerando que la encuesta se aplicó de manera aleatoria a personas que asisten al Centro Parroquial.

Cuadro # 7

Hijos con problemas de aprendizaje o lenguaje

	N°	%
SI	37	67
NO	18	33
TOTAL	55	100

Fuente: encuestas realizadas

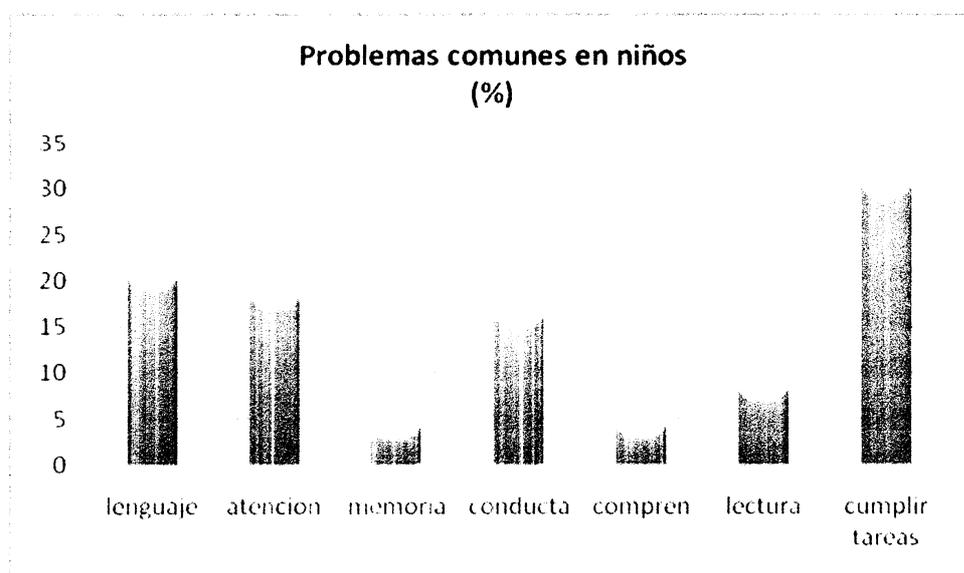
Cuadro # 8

Frecuencia de problemas comunes en niños

	lenguaje	atención	memoria	conduct	compren	lectura	cumplir tareas	TOTAL
N	10	9	2	8	2	4	15	50
%	20	18	4	16	4	8	30	100

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 8



Elaborado por: Jennifer Vera

El 67% de las personas encuestadas respondieron que afirmativamente a que tienen hijos que padecen algún problema de aprendizaje o desarrollo del habla.

En los datos obtenidos existen padres de familia que señalaron que uno de sus hijos tiene más de un problema, lo que justifica el número de casos señalados en la tabla.

Entre los problemas más comunes se encuentra en 1er lugar el cumplimiento de las tareas escolares, que puede depender de muchos factores que hay que verificar independientemente con cada niño. En 2do lugar se encuentran los problemas de lenguaje (20%), seguido por los problemas de atención y conducta.

Los problemas de atención por lo general están relacionados con los problemas de conducta, por lo que podrían considerarse juntos en el momento de definir el personal del Centro.

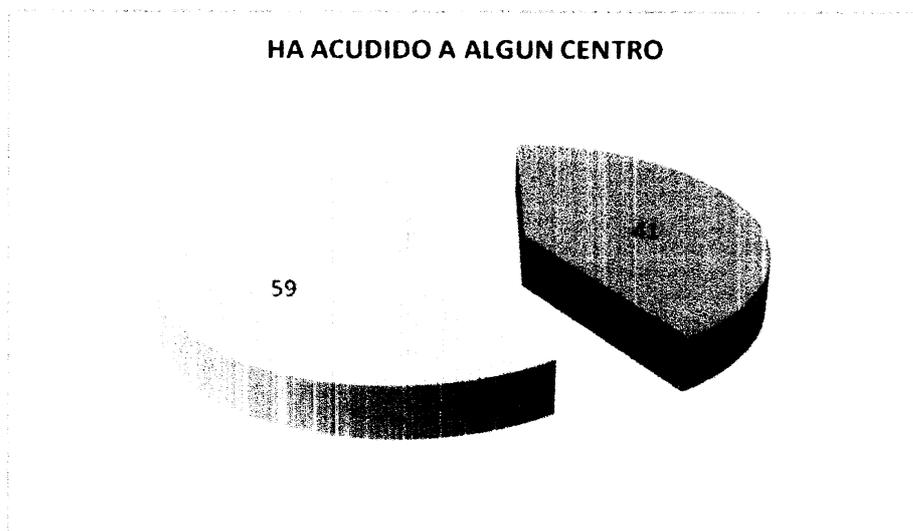
Cuadro # 9

Personas que han utilizado algún centro para la solución de problemas de aprendizaje o lenguaje

	N	%
SI	15	41
NO	22	59
TOTAL	37	100

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 9



Elaborado por: Jenniffer Vera

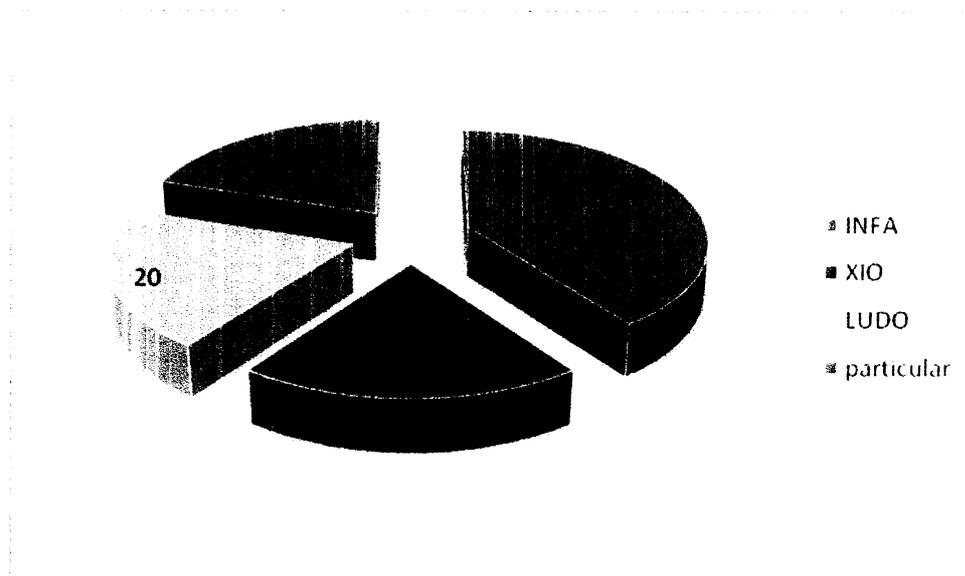
Cuadro # 10

Centros que han acudido

	INFA	XIO	LUDO	PARTICULAR	TOTAL
N	6	3	3	3	15
%	40	20	20	20	100

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 10
Utilización de centros de apoyo y terapias
(%)



Elaborado por: Jenniffer Vera

Sólo un 41% de los padres de familia entrevistados han buscado una solución a los problemas de sus hijos. Tomando en cuenta que los problemas de lenguaje son los de mayor incidencia las personas utilizan los servicios del INFA que son gratuitos. El otro 60% de los casos están distribuidos de manera igualmente proporcional en los 2 centros de apoyo que existen en la ciudad y las ayudas privadas en casa.

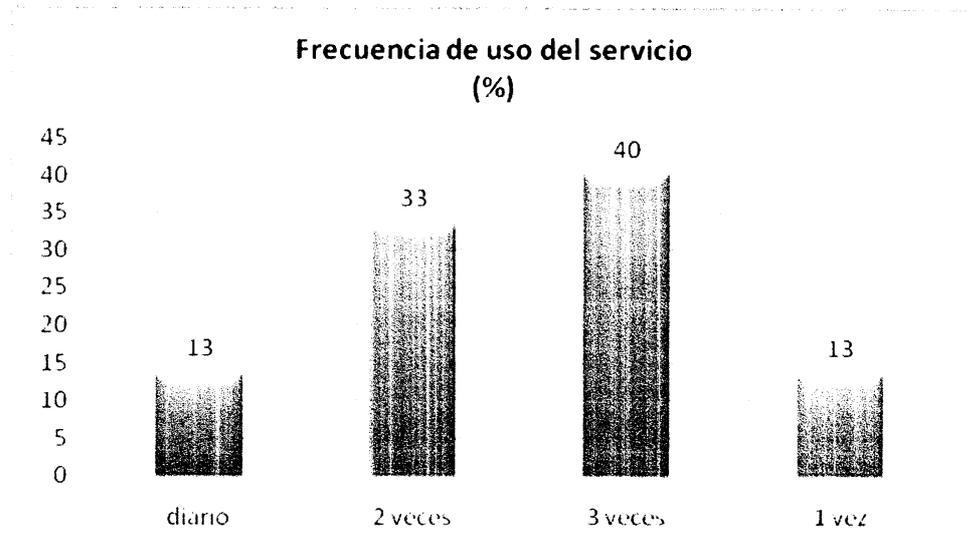
Cuadro # 11

Frecuencia de uso de los servicios

	diario	2 veces	3 veces	1 vez	TOTAL
N	2	5	6	2	15
%	13	33	40	13	100

Fuente: encuestas realizadas

Gráfico # 11



Elaborado por: Jenniffer Vera

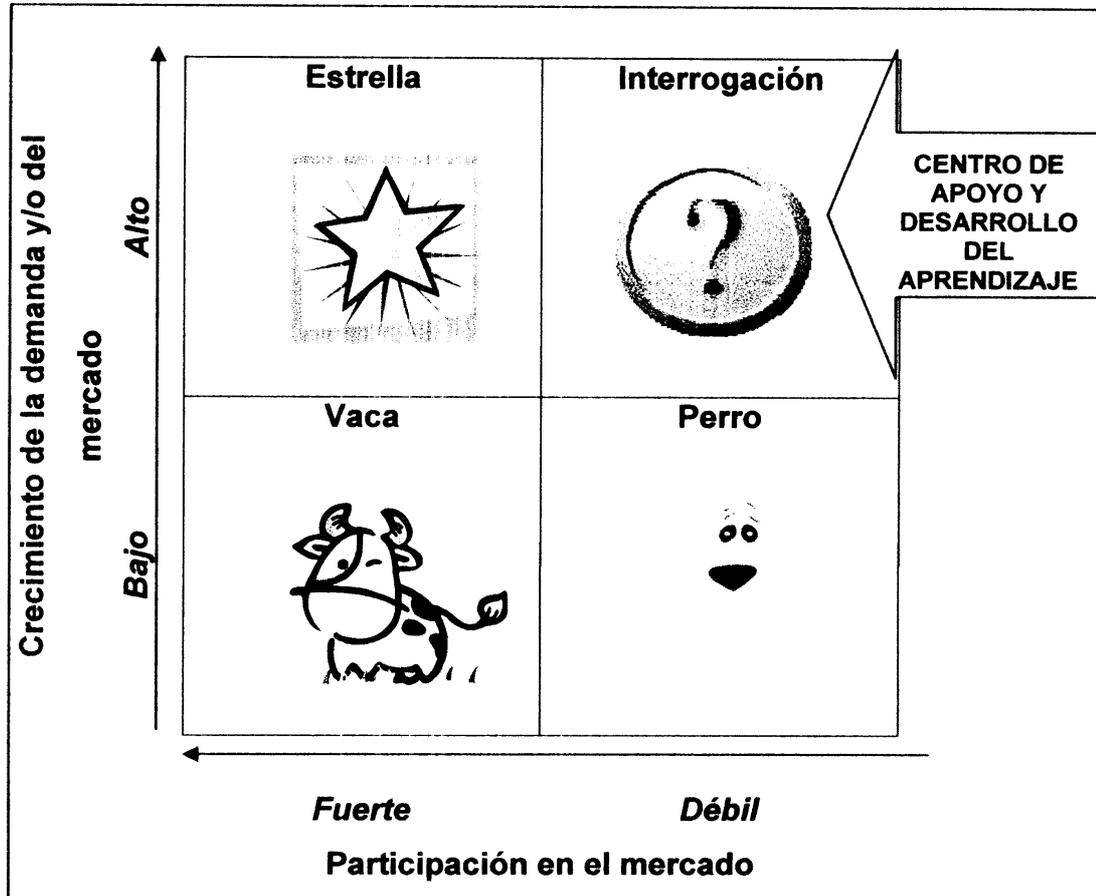
Los niños que reciben apoyo a los problemas de aprendizaje o de lenguaje asisten a los centros de apoyo o reciben a los profesionales en su casa, con una mayor frecuencia de **3 o 2 veces** a la semana que es la forma óptima de poder lograr resultados favorables con los niños.

2.2.2. MATRIZ BCG

Como parte de nuestro análisis de mercado, analizaremos la presente idea de negocio a través de una matriz de crecimiento/participación.

Gráfico # 12

Matriz BCG



Elaborado por: Jenniffer Vera

A pesar de que en Portoviejo las empresas de servicios en terapias de lenguaje y apoyo a problemas de aprendizaje son muy pocas, consideramos que nuestra empresa tendrá inicialmente una **baja participación** en el mercado pues es una empresa nueva y además no es hace mucho que se propone con mucho interés la solución oportuna e inmediata a problemas de aprendizaje, de lenguaje y desarrollo. Esto hace también que consideremos que la competencia no es mucha ni tampoco se prevé un aumento de la oferta de estos servicios.

Por otro, como ya hemos dicho anteriormente, existe un interés desde los centros educativos y la sociedad misma por buscar que los niños se desarrollen adecuadamente según su edad y además se solucionen prontamente los problemas que se presenten en el aprendizaje, esto hace que cada día **aumente la demanda** por los servicios que nosotros ofreceremos.

Para concluir, considerando la baja participación inicial en el mercado y el rápido crecimiento de la demanda, ubicamos a nuestra empresa en el cuadrante superior derecho que corresponde a la “**interrogante**”.

Ese resultado nos obliga a crear una estrategia fuerte de promoción inicial de la empresa y sus servicios.

2.2.3. MATRIZ FCB O DE IMPLICACIÓN

A través de la Matriz FCB analizaremos el comportamiento de elección de compra de los consumidores al momento de elegir por un centro de apoyo y desarrollo de aprendizaje.

- **Modo intelectual**, los consumidores se basan en la razón, lógica y hechos.
- **Modo emocional**, los consumidores se basan en emociones, sentidos e intuición.
- **Implicación débil**, representa para los consumidores una decisión fácil de compra.

- **Implicación fuerte**, representa para los consumidores una decisión complicada de compra.

Gráfico # 13
MATRIZ FCB

		APREHENSION	
		INTELLECTUAL	EMOCIONAL
IMPLICACION	FUERTE	<i>Aprendizaje</i> <i>(i – e – a)</i> CENTRO DE APOYO Y DESARROLLO DEL APRENDIZAJE	<i>Afectividad</i> <i>(e – i – a)</i>
	DEBIL	<i>Rutina</i> <i>(a – i – e)</i>	<i>Hedonismo</i> <i>(a – e – i)</i>

i = investiga

e = evalúa

a = actúa

Elaborado por: Jenniffer Vera

En base a la Matriz podemos concluir que la elección del servicio del Centro de Apoyo y Desarrollo del aprendizaje, es de ***Aprendizaje***.

El nivel de aprehensión es ***intelectual*** pues siendo un producto que busca mejorar la condición de vida de un niño, en la mayoría de los casos un hijo, el cliente se mueve en base a las referencias que le lleguen del Centro, primero investiga y luego decide.

El nivel de implicación del cliente con el servicio es ***fuerte*** pues estando el servicio relacionado con el bienestar de un ser querido es siempre difícil la toma de decisión de compra del servicio.

Con estos datos nos queda claro que la promoción del servicio debe estar dirigida a garantizar el éxito del trabajo que se realice en el Centro y de cómo su dinero estará bien invertido. El pago de los servicios no es un gasto sino una inversión, que busca el beneficio de un niño, su hijo.

2.2.4. MACRO Y MICRO SEGMENTACION

El objetivo de este análisis es determinar nuestro mercado meta.

2.2.4.1. Macro segmentación

Para la macro segmentación del mercado se tomarán en cuenta tres variables:

- *Necesidades*, nuestros servicios responden al deseo de bienestar de los hijos.
- *Tecnología*, inserta al niño en los nuevos modelos de aprendizaje y desarrollo,
- *Grupos de compradores*, si bien los servicios están dirigidos a niños con problemas de lenguaje, desarrollo o aprendizaje, nuestros compradores son los padres de esos niños, en su mayoría jóvenes adultos de entre 30 y 40 años, que poseen un nivel económico medio, medi-alto.

2.2.4.2. Micro segmentación

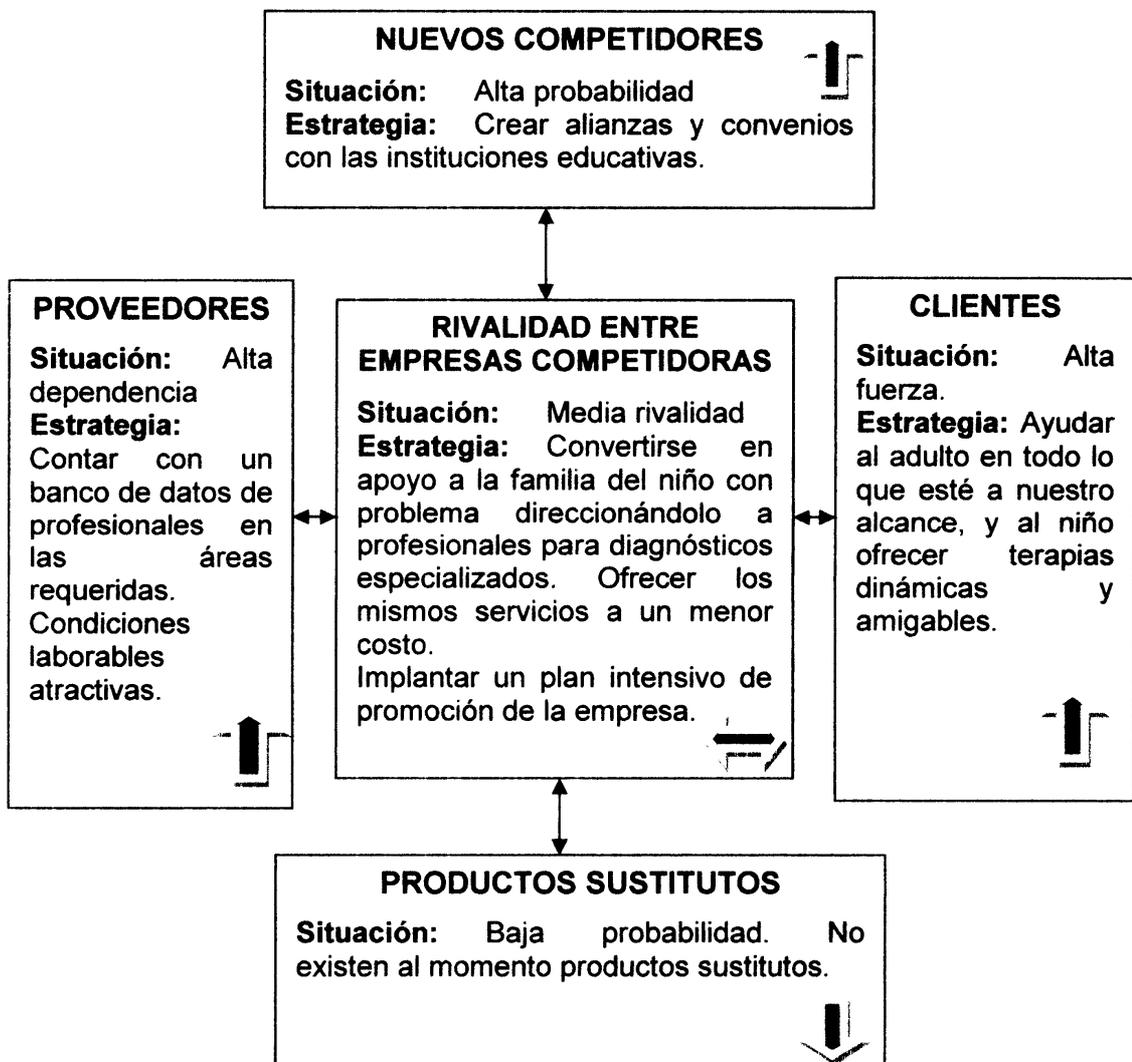
Los grupos de mercado dentro del mercado meta que se identifican son:

- *Ubicación*, sectores y unidades educativas de clase media y media – alta.
- *Tipo*, familias

- *Edad*, padres jóvenes de entre 30 -40 años.
- *Estilo de vida*, padres que buscan lo mejor para sus hijos y ante la mínima señal de problema buscan ayuda.

2.2.5. FUERZAS DE PORTER

Gráfico # 14
Modelo de las 5 fuerzas de Porter



Elaborado por: Jenniffer Vera

Entrada potencial de nuevos competidores

Considerando las nuevas tendencias pedagógicas y de desarrollo infantil, la probabilidad de que aparezcan nuevos competidores es alta. El mayor riesgo está en que las mismas instituciones educativas empiecen a ofrecer los mismos servicios como un plus a su oferta educativa.

Para disminuir esta fuerza se propondrá el servicio a los centros educativos, creando alianzas y convenios que nos permitan a nosotros satisfacer la demanda que ellos mismos generan.

Desarrollo potencial de productos sustitutos

La aparición de productos sustitutos hasta ahora es nula. Los modelos pedagógicos y de estimulación están estandarizados.

Poder de negociación de los proveedores

Existe un alto poder de los proveedores para nuestra empresa, pues se requiere de buenos profesionales que en nuestro mercado no son abundantes. Ellos tienen todo el poder de negociar. Así que procuraremos ofrecer a los mismos condiciones laborales atractivas que nos garanticen estabilidad de los mismos.

Poder de negociación de los consumidores

Los clientes tienen un alto poder de negociación, pues los servicios que ofrecemos con respecto a otros centros son muy similares, simplemente añadimos algunos servicios plus que hacen más atractivo nuestro centro con respecto a los otros.

Una estrategia para ganar y mantener a los clientes es ofrecer un precio más bajo que el que ofrece la competencia.

2.2.6. MARKETING MIX

Producto / Servicios

Para diferenciarnos de los demás proveedores de los mismos servicios que nosotros ofreceremos se añadirá el servicio de direccionamiento que consiste en ayudar a la familia en la búsqueda de profesionales adecuados para que realicen los análisis y diagnósticos específicos que determinen el tipo y severidad del problema del niño.

Para esto contaremos con una base de datos de profesionales de todas las áreas necesarias.

Otra estrategia será el ofrecer un ambiente totalmente alegre y cálido que provoquen en el niño el deseo de frecuentar el Centro, de manera que no se caiga en el hastío, consecuencia muy común en los niños que son sometidos a terapias y sesiones de apoyo.

Precio

Considerando que el funcionamiento del Centro genera una alta inversión, pero que sin embargo existen ya precios estándares en los servicios tanto psicopedagógicos como de desarrollo infantil, se establecerán precios un poco por debajo del promedio actual, lo que nos permitirá acaparar un mayor segmento del mercado.

Promoción

Lo más importante en cuanto a la promoción sería concentrar nuestros esfuerzos iniciales en la promoción dentro de los centros educativos, donde se encuentra nuestro mayor segmento de mercado. Se podrían establecer acuerdos de descuentos con algunos centros educativos.

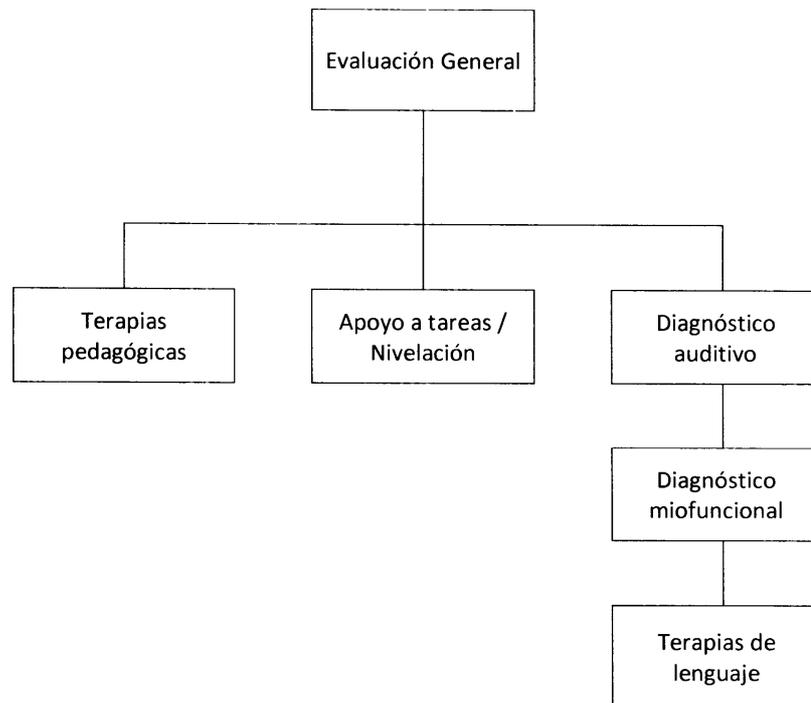
Además inicialmente se hará una fuerte campaña publicitaria en la prensa escrita local.

Posicionamiento

Una ventaja importante es que no existen muchos centros que ofrezcan los mismos servicios que nosotros así que se vuelve más fácil el lograr ser el número 1 en servicios de este tipo.

2.3. ESTUDIO TÉCNICO

Gráfico # 15
Proceso de atención



2.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Todo paciente que llega al Centro debe ser primeramente evaluado. Esta evaluación se realiza utilizando dos tipos de instrumentos: una entrevista al responsable del niño y otra al niño, en el primer caso para conocer cual es el problema que lo ha acercado al centro, y en el segundo caso para conocer la madurez emocional del niño.

Luego se realiza una segunda evaluación de acuerdo al área en la que tiene problema. Si los resultados revelan una sospecha de

problema a nivel auditivo, rinológico, psicológico y/o neurológico, se derivara al niño al especialista que requiera. Hasta tener el diagnóstico del médico especialista se propondrá al responsable del niño un programa de apoyo y/o terapias generales, lo que buscamos es no perder más tiempo en la búsqueda de una solución al problema del niño.

A cada niño se le levantará una ficha personal en la que se incluirá toda la información relacionada con el niño.

De acuerdo al programa establecido para cada niño, este será sometido a evaluaciones periódicas cuyo resultado será comunicado al responsable del niño, con el objetivo de ir monitoreando el progreso, y/o modificar el programa establecido para él en caso que no esté logrando los resultados esperados.

2.3.2. ACTIVOS REQUERIDOS

- Local, con mínimo 4 espacios para las distintas áreas de trabajo.
- Muebles de oficina para área administrativa y de atención al cliente.
- Mesas y sillas para niños
- Estanterías
- Material de lectura y consulta.
- Material didáctico (ensartados, cubos de letras y números, dominó, tarjetas de relación y estimulación, rompecabezas, seriación, laberintos de complejidad, juegos de concentración, juegos de construcción, esquema corporal, juego de abecedario, plantillas de pre-escritura, cajas de letras y palabras, ábacos, caja de matemáticas, juego de regletas, lotería de asociación y otros)
- Material fungible para trabajo con niños
- Alfombra para trabajo con niños

- TV
- DVD
- Radio

Cuadro # 12
Distribución de espacios y horarios de atención

AULA N° 1

	INICIO	FIN	ACTIVIDAD	PERSONAL
MAÑANA	08h30	09h15	TERAPIAS DE LENGUAJE	1 persona tiempo completo
	09h15	10h00		
	10h00	10h45		
	10h45	11h30		
	11h30	12h15		
	12h15	13h00		
TARDE	14h00	14h45		
	14h45	15h30		
	15h30	16h15		
	16h15	17h00		

AULA N° 2

	INICIO	FIN	ACTIVIDAD	PERSONAL
MAÑANA	08h30	09h15	TERAPIAS DE LENGUAJE	1 persona 1/2 tiempo
	09h15	10h00		
	10h00	10h45		
	10h45	11h30		
	11h30	12h15		
	12h15	13h00		
TARDE	14h30	16h00	APOYO PSICOPEDAGÓGICO (2 a 3 niños x periodo)	1 persona 1/2 tiempo
	16h00	17h30		

AULA N° 3

	INICIO	FIN	ACTIVIDAD	PERSONAL
MAÑANA	08h30	09h30	ESTIMULACIÓN TEMPRANA (0 a 24 meses)	1 persona 1/2 tiempo
	09h30	10h30		
	10h30	11h30		
	11h30	12h30		
TARDE	14h30	16h00	APOYO PSICOPEDAGÓGICO (2 a 3 niños x periodo)	1 persona 1/2 tiempo
	16h00	17h30		

AULA N° 4

	INICIO	FIN	ACTIVIDAD	PERSONAL
MAÑANA	08h30	09h15	ESTIMULACION TEMPRANA Y APOYO PRENATAL	
	09h15	10h00		
	10h00	10h45		
	10h45	11h30		
	11h30	12h15		
	12h15	13h00		
TARDE	15h00	17h30	APOYO TAREAS ESCOLARES (8 a 10 niños)	1 persona 1/2 tiempo

CAPITULO III

3.1. ANALISIS FINANCIERO

3.1.1. INVERSIONES

A continuación se detallan las inversiones iniciales necesarias a realizarse para la puesta en marcha del “Centro de desarrollo y apoyo del aprendizaje para niños”.

La inversión en activos fijos iniciales está compuesta por: mejoramiento de infraestructura, considerando que se arrendará un local o casa en buenas condiciones, donde el único mejoramiento que haya que realizar sea la pintura del lugar.

Los otros rubros que conforman la inversión inicial son: equipo de oficina y de entretenimiento, mobiliario de oficina y de salones de trabajo, y juguetes, para actividades con los niños.

Aunque son menos bienes a adquirir, el mayor porcentaje del presupuesto de inversión está concentrado en los equipos de oficina y de entretenimiento.

Es necesario señalar que aunque los juguetes y materiales lúdicos son sólo el 11,36% de la inversión, estos representan una

parte muy importante en los resultados económicos de todo el proyecto, pues estos se deprecian rápidamente, teniendo estimado que habría que reinvertir en los mismos dentro de dos años.

Cuadro # 13
Inversiones en activos tangibles

ACTIVO / INVERSION	UM	CANTIDAD	P.U	COSTO TOTAL
MEJORAMIENTO INFRAESTRUCTURA				960,00
pintura	mts2	192	5,00	960,00
EQUIPOS				4.048,00
TV 32"	global	1	672,00	672,00
DVD	global	1	100,00	100,00
grabadora	global	1	100,00	100,00
computador	global	1	800,00	800,00
impresora	global	1	100,00	190,00
aire acondicionado	global	4	519,00	2.076,00
fax	global	1	110,00	110,00
				-
MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO				2.349,04
Administración				
escritorio	global	2	189,00	378,00
silla tipo secretaria	global	2	33,65	67,30
mesa para TV	global	1	155,00	155,00
archivador	global	1	290,00	290,00
sillas para sala de espera	global	4	17,00	

				68,00
Salones de trabajo				
armarios para salones	global	4	67,56	270,24
mesas pequeñas para lenguaje	global	4	9,59	38,36
mesas para tareas - tablero	global	1	190,00	190,00
sillas grandes	global	12	7,56	90,72
sillas pequeñas	global	8	7,34	58,72
pizarra	global	4	60,00	240,00
alfombra	global	2	42,50	85,00
rompecabezas de fomix	global	2	15,85	31,70
gimnasio tipo ludoteca	global	1	350,00	350,00
tachos de basura	global	6	6,00	36,00
JUGUETES Y MATERIALES LÚDICOS				1.067,80
cajas de letras y palabras	global	3	15,00	45,00
cuentas para ensartar	global	3	6,60	19,80
cuentos	global	1	200,00	200,00
domino de colores en madera	global	3	8,00	24,00
domino de numeros	global	3	7,00	21,00
domino de vocales	global	3	7,00	21,00
juego de regletas	global	3	11,00	33,00
juego de fracciones	global	3	8,00	24,00
juego de vocales y letras	global	3	8,00	24,00
juegos de concentración	global	3	8,00	24,00
laberinto de complejidad o	global	4	13,00	

circuito				52,00
numeros encajables	global	2	4,70	9,40
plantillas de pres escritura	global	4	10,00	40,00
rompecabezas de 10 piezas	global	3	4,25	12,75
rompecabezas de 24 piezas	global	3	12,00	36,00
rompecabezas de 5 piezas	global	3	8,00	24,00
rompecabezas de 7 piezas	global	3	4,25	12,75
rompezabezas de 12 piezas	global	3	4,25	12,75
set de animales para juegos	global	3	3,71	11,13
tableros de seriacion	global	3	12,00	36,00
tarjetas de secuencias	global	3	12,00	36,00
títeres	global	4	4,50	18,00
torre de circulos ensartables	global	3	24,14	72,42
banco de golpear	global	1	8,50	8,50
balanceador	global	1	15,00	15,00
solidos de construcción	global	1	13,30	13,30
bloques de construcción	global	2	45,00	90,00
Instrumentos musicales				-
xilofono	global	3	10,00	30,00
maracas de totumo	global	3	10,00	30,00
tambor	global	3	14,00	42,00
guacharaca en madera	global	3	10,00	30,00

TOTAL..... 8.424,84

Cuadro # 14
Distribución de la inversión fija

TIPO DE INVERSION	%
Mejoramiento infraestructura	11,39
Equipos	48,05
Mobiliario y equipamiento	27,88
Juguetes y materiales lúdicos	12,67
TOTAL	100,00

Cuadro # 15
Inversión total

TIPO INVERSIÓN	USD
Activos fijos	8.424,84
Gastos de constitución	1.000,00
Capital de Trabajo	1.667,16
TOTAL.....	11.092,00

3.1.2. FINANCIAMIENTO

Los recursos necesarios para la puesta en marcha del Centro de desarrollo y apoyo, provienen de una inversión propia y un préstamo bancario cuyo detalle se muestra a continuación:

Cuadro # 16

Distribución del financiamiento

FINANCIAMIENTO	%	USD
Capital propio	36%	3.993,12
Préstamo	64%	7.098,88
TOTAL	100%	11.092,00

3.1.2.1 PRESTAMO

Valor prestado	=	7.098,88
Tasa de interés	=	15%
# periodos	=	5
Cuota anual	=	2.117,71

Cuadro # 17

Tabla de amortización de préstamo

PERIODO	CUOTA	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
0				7.098,88
1	2.117,71	1.052,87	1.064,83	6.046,00
2	2.117,71	1.210,81	906,90	4.835,20
3	2.117,71	1.392,43	725,28	3.442,77
4	2.117,71	1.601,29	516,42	1.841,48
5	2.117,71	1.841,48	276,22	(0,00)

3.1.3. INGRESOS

3.1.3.1. DEMANDA ESTIMADA

Para el cálculo de la demanda, una vez que el estudio de mercado ha determinado que existe un mercado demandante de los servicios que ofrecería nuestro Centro de desarrollo y apoyo del aprendizaje, se ha establecido que se durante los primeros meses del año no se utilizaría en su total capacidad el centro, hasta el 2do trimestre en que entre a funcionar todas las áreas y todos los horarios.

Para el 2do año se ha estimado que el Centro ofertará el 100% de sus servicios en todos sus horarios. Para el calculo de los ingresos se ha establecido que la demanda es constante.

Cuadro # 18
Demanda estimada

AÑO 1

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TERAPIAS DE LENGUAJE	10	10	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	180
APOYO PSICOPEdagogico	8	8	8	12	12	12	12	12	12	12	12	12	132
APOYO TAREAS Y NIVELACION				10	10	10	10	10	10	10	10	10	90
ESTIMULACION TEMPRANA			8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	80
													482

AÑO 2 y en adelante

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TERAPIAS DE LENGUAJE	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
APOYO PSICOPEdagogico	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
APOYO TAREAS Y NIVELACION	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
ESTIMULACION TEMPRANA	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
													552

3.1.3.2. INGRESOS POR AÑO

Para el cálculo de los ingresos se ha realizado una proyección considerando un aumento en el precio unitario de los servicios, proporcional al aumento en los costos unitarios.

Es necesario aclarar que aún con este incremento bianual de los precios de los servicios, estamos por debajo del costo actual de los mismos, según se ofrecen en nuestro mercado.

El producto con mayor participación en los ingresos son las terapias de lenguaje y el apoyo psicopedagógico que son actividades que son constantes en los meses.

Cuadro # 19
Ingresos por año

AÑO 1

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TERAPIAS DE LENGUAJE	80,00	800,00	800,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	14.480,00
APOYO PSICOPEDAGOGICO	80,00	640,00	640,00	640,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	10.640,00
APOYO TAREAS Y NIVELACION	60,00	-	-	-	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	5.460,00
ESTIMULACION TEMPRANA	50,00	-	-	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.050,00
TOTAL		1.440,00	1.440,00	2.320,00	3.240,00	34.360,00								

AÑO 2 Y 3

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TERAPIAS DE LENGUAJE	90,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	17.280,00
APOYO PSICOPEDAGOGICO	90,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	12.960,00
APOYO TAREAS Y NIVELACION	60,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00
ESTIMULACION TEMPRANA	55,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	6.600,00
TOTAL		3.550,00	42.600,00											

AÑO 4 Y 5

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TERAPIAS DE LENGUAJE	100,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	19.200,00
APOYO PSICOPEDAGOGICO	90,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	17.280,00
APOYO TAREAS Y NIVELACION	70,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	13.440,00
ESTIMULACION TEMPRANA	60,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	11.520,00
TOTAL		5.120,00	61.440,00											

3.1.4. COSTOS

3.1.4.1. COSTO DE PERSONAL

Estudio técnico del proyecto estableció para un correcto funcionamiento del Centro, el siguiente personal:

Cuadro # 20
Requerimiento de personal

Cant.	FUNCION	HORAS DIARIAS
1	TERAPISTA LENGUAJE	8
1	TERAPISTA LENGUAJE	6
2	APOYO PSICOPEDAGÓGICO	4
1	APOYO TAREAS ESCOLARES	8
1	ESTIMULACION TEMPRANA	4

Para el cálculo del costo anual del personal se utilizó en el 1er año el sueldo básico vigente a la fecha y para los años posteriores se estableció un incremento del 13% sobre el sueldo básico, tomando en cuenta las proyecciones de aumento.

Se establece que todo el personal será contratado bajo la modalidad de dependiente por lo que se le reconocerá todos los beneficios que establece la Ley. Se incluye también una provisión por concepto de desahucio.

Cuadro # 21
Gasto de personal

1ER AÑO

Cant.	PERSONAL	HORAS DIARIAS	SUELDO UNIFICADO	APORTE PATRONAL 12,15%	13ER SUELDO	14TO SUELDO	VACACIONES	DESHAUSIO	TOTAL	TOTAL MENSUAL
1	TERAPISTA LENGUAJE	8	264,00	32,08	22,00	22,00	11,00	5,50	356,58	356,58
1	TERAPISTA LENGUAJE	6	198,00	24,06	16,50	22,00	8,25	4,13	272,93	272,93
2	APOYO PSICOPEDAGÓGICO	4	132,00	16,04	11,00	22,00	5,50	2,75	189,29	378,58
1	APOYO TAREAS ESCOLARES	8	264,00	32,08	22,00	23,00	11,00	5,50	357,58	357,58
1	ESTIMULACION TEMPRANA	4	132,00	16,04	11,00	22,00	5,50	2,75	189,29	189,29
										1.554,95

2DO AÑO

Cant.	NOMBRES Y APELLIDOS	HORAS	SUELDO UNIFICADO	APORTE PATRONAL 12,15%	13ER SUELDO	14TO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	DESHAUSIO	TOTAL GASTOS	TOTAL MENSUAL
1	TERAPISTA LENGUAJE	8	291,20	35,38	24,27	24,27	12,13	24,27	6,07	417,58	417,58
1	TERAPISTA LENGUAJE	6	218,40	26,54	18,20	18,20	9,10	18,20	4,55	313,19	313,19
2	APOYO PSICOPEDAGÓGICO	4	145,60	17,69	12,13	12,13	6,07	12,13	3,03	208,79	417,58
1	APOYO TAREAS ESCOLARES	8	291,20	35,38	24,27	24,27	12,13	24,27	6,07	417,58	417,58
1	ESTIMULACION TEMPRANA	4	145,60	17,69	12,13	12,13	6,07	12,13	3,03	208,79	208,79
											1.774,72

3.1.4.2. DEPRECIACIÓN

Cuadro # 22
Tabla de depreciación de activos

<i>cant.</i>	<i>ACTIVO</i>	1	2	3	4	5
1	TV 32"	84,40	84,40	84,40	84,40	84,40
1	DVD	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1	grabadora	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1	computador	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
1	impresora	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
4	aire acondicionado	315,20	315,20	315,20	315,20	315,20
1	fax	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
1	muebles de oficina	261,27	261,27	261,27	261,27	261,27
1	juguets lúdicos	289,27	289,27	289,27	289,27	289,27
1	gimnasio tipo ludoteca	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13

3.1.4.3. COSTO TOTAL

Cuadro # 23

Costo Total annual - año 1

AÑO 1

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
COSTOS OPERATIVOS													18.202,94
Terapista de lenguaje 1	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58
Terapista de lenguaje -2			272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93	272,93
Apoyo psicopedagógico	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58	378,58
Apoyo a tareas escolares	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58
Estimulación temprana			189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29	189,29
Material fungible para actividades	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES													10.617,92
Administrativo Contable	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58
Servicios de limpieza	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58	356,58
Publicidad	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Materiales y Suministros de oficina	100,00	20,00	20,00	120,00	20,00	20,00	120,00	20,00	20,00	120,00	20,00	20,00	20,00
GASTOS DE SERVICIOS													5.280,00
Luz	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Agua	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Teléfono	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Internet	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
Arriendo	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
	2.544,89	2.464,89	2.927,11	3.027,11	2.927,11	2.927,11	2.947,11	2.847,11	2.847,11	2.947,11	2.847,11	2.847,11	34.100,86

Cuadro # 24
Resumen de costos totales

	0	1	2	3	4	5
COSTOS OPERATIVOS		18.202,94	20.569,32	23.243,33	26.264,96	29.679,41
GASTOS ADM. Y GENERALES		10.617,92	11.998,25	13.558,02	15.320,56	17.312,24
GASTOS DE SERVICIOS		5.280,00	5.544,00	5.821,20	6.112,26	6.417,87
TOTAL		34.101,86	38.113,57	42.625,55	47.701,79	53.414,52

Para el cálculo de los costos anuales se tomo de referencia los costos del 1er año, los costos de los años siguientes tienen un incremento anual del 13% para los costos operativos y los gastos administrativos y de generales, mientras que para los gastos de servicio se consideró un 5% anual de incremento.

El mayor porcentaje de incremento en los costos operativos y gastos administrativos se debe a que se considera un aumento de igual porcentaje en el sueldo del personal.

3.1.6. ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro # 26

Estado de Resultados

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		34.360,00	42.600,00	42.600,00	61.440,00	61.440,00
Venta de activos				440,00		
(-) Costo de Venta		18.202,94	20.569,32	23.243,33	26.264,96	29.679,41
(=) Utilidad Bruta		16.157,06	22.030,68	19.796,67	35.175,04	31.760,59
(-) Gastos Operacionales		17.402,05	19.046,38	20.883,36	22.936,96	25.234,25
Gastos de Servicios		5.280,00	5.544,00	5.821,20	6.112,26	6.417,87
Gastos Administrativos		10.617,92	11.998,25	13.558,02	15.320,56	17.312,24
Amortización (de intangibles)		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Depreciación (de activos fijos)		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13
Valor en libros				440,00		
(=) Utilidad Operacional		1.244,99	2.984,30	1.086,69	12.238,08	6.526,35
(-) Gastos No Operacionales		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
Intereses sobre préstamo		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
(=) Utilidad antes Part. Trab. E Impuestos		2.412,52	1.989,93	1.881,91	11.671,86	6.223,49
(-) 15% Participación de Trabajadores		361,88	298,49	282,29	1.750,78	933,52
(=) Utilidad antes de Impuestos		2.050,64	1.691,44	1.599,63	9.921,08	5.289,96
(-) 25% Impuesto a la Renta		512,66	422,86	399,91	2.480,27	1.322,49
(=) UTILIDAD NETA		1.537,98	1.268,58	1.199,72	7.440,81	3.967,47

3.1.7. FLUJOS DE CAJA

Cuadro # 27

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		34.360,00	42.600,00	42.600,00	61.440,00	61.440,00
Venta activos fijos		-	-	440,00	-	-
(-) Costo de Venta		18.202,94	20.569,32	23.243,33	26.264,96	29.679,41
(=) Utilidad Bruta		16.157,06	22.030,68	19.796,67	35.175,04	31.760,59
(-) Gastos Operacionales		17.402,05	19.046,38	20.883,36	22.936,96	25.234,25
Gastos de Servicios		5.280,00	5.544,00	5.821,20	6.112,26	6.417,87
Gastos Administrativos		10.617,92	11.998,25	13.558,02	15.320,56	17.312,24
Amortización (de intangibles)		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Depreciación (de activos fijos)		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13
Valor en libros		-	-	440,00	-	-
(=) Utilidad Operacional		1.244,99	2.984,30	1.086,69	12.238,08	6.526,35
(-) Gastos No Operacionales		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
Intereses sobre préstamo		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
(=) Utilidad antes Part. Trab. E Impuestos		2.412,52	1.989,93	1.881,91	11.671,86	6.223,49
(-) 15% Participación de Trabajadores		361,88	298,49	282,29	1.750,78	933,52
(=) Utilidad antes de Impuestos		2.050,64	1.691,44	1.599,63	9.921,08	5.289,96
(-) 25% Impuesto a la Renta		512,66	422,86	399,91	2.480,27	1.322,49
(=) UTILIDAD NETA		1.537,98	1.268,58	1.199,72	7.440,81	3.967,47
(+) Amortización (de Intangibles)		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
(+) Depreciación (de activos fijos)		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13
(+) Valor en libros		-	-	440,00	-	-
(-) Inversión		9.424,84	-	2.057,80	-	-
(-) Capital de Trabajo		-	-	-	-	-
(+) Recuperación Capital de Trabj.		-	-	-	-	2.736,88
(+) Valor de Desecho		-	-	-	-	1.930,00
(=) Flujo Neto Efectivo		- 12.161,72	- 2.772,72	- 1.313,38	8.944,94	10.138,49

TMAR 10%
 VAN (\$ 10.782,66)
 TIR 13%

Cuadro # 28

FLUJO DE CAJA DEL ACCIONISTA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		34.360,00	42.600,00	42.600,00	61.440,00	61.440,00
Venta activos fijos		-	-	440,00	-	-
(-) Costo de Venta		18.202,94	20.569,32	23.243,33	26.264,96	29.679,41
(=) Utilidad Bruta		16.157,06	22.030,68	19.796,67	35.175,04	31.760,59
(-) Gastos Operacionales		17.402,05	19.046,38	20.883,36	22.936,96	25.234,25
Gastos de Servicios		5.280,00	5.544,00	5.821,20	6.112,26	6.417,87
Gastos Administrativos		10.617,92	11.998,25	13.558,02	15.320,56	17.312,24
Amortización (de intangibles)		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Depreciación (de activos fijos)		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13
Valor en libros		-	-	440,00	-	-
(=) Utilidad Operacional		1.244,99	2.984,30	1.086,69	12.238,08	6.526,35
(-) Gastos No Operacionales		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
Gastos Financieros (intereses sobre prest.)		1.167,53	994,36	795,23	566,22	302,86
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos		2.412,52	1.989,93	1.881,91	11.671,86	6.223,49
(-) 15% Participación de Trabajadores		361,88	298,49	282,29	1.750,78	933,52
(=) Utilidad antes de Impuestos		2.050,64	1.691,44	1.599,63	9.921,08	5.289,96
(-) 25% Impuesto a la Renta		512,66	422,86	399,91	2.480,27	1.322,49
(=) UTILIDAD NETA		1.537,98	1.268,58	1.199,72	7.440,81	3.967,47
(+) Amortización (de intangibles)		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
(+) Depreciación (de activos fijos)		1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13	1.304,13
(+) Valor en libros		-	-	440,00	-	-
(-) Inversión		9.424,84	-	2.057,80	-	-
(-) Amortización Capital del Prestamo		1.154,41	1.327,58	1.526,71	1.755,72	2.019,08
(-) Capital de Trabajo		2.736,88	-	-	-	2.736,88
(+) Recuperación Capital de Trabj.		-	-	-	-	1.930,00
(=) Flujo Neto Efectivo		4.378,22	1.445,14	2.840,10	7.189,22	8.119,41

TMAR 10%

VAN (\$ 1.147,38)

TIR 24%

3.1.8. PAY BACK

Cuadro # 29
PAYBACK
Flujo de Caja del proyecto

PERIODO AÑOS	SALDO INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENT. EXIGIDA	RECUP. INV.
1	12.161,72	(33,84)	1.216,17	(1.250,02)
2	10.911,71	2.772,72	1.091,17	1.681,55
3	12.593,25	(1.313,38)	1.259,33	(2.572,71)
4	10.020,54	8.944,94	1.002,05	7.942,89
5	17.963,43	10.138,49	1.796,34	8.342,15

Cuadro # 30
PAYBACK
Flujo de caja del inversionista

PERIODO AÑOS	SALDO INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENT. EXIGIDA	RECUP. INV.
1	9.424,84	(1.188,26)	942,48	(2.130,74)
2	7.294,10	1.445,14	729,41	715,73
3	8.009,83	(2.840,10)	800,98	(3.641,08)
4	4.368,75	7.189,22	436,87	6.752,35
5	11.121,10	8.119,41	1.112,11	7.007,30

3.1.9. ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIABLE

Cuadro # 30

Análisis de sensibilidad respecto a ingresos

VARIACION		VAN	TIR	RESULTADO
	5%	4.026,88	45%	FACTIBLE
	0	(1.147,38)	24%	NO FACTIBLE
	-5%	(6.321,64)	2%	NO FACTIBLE
	-10%	(11.495,91)	#¡NUM!	NO FACTIBLE

Cuadro # 31

Análisis de sensibilidad respecto a costos

VARIACION		VAN	TIR	RESULTADO
	20%	- 11.275,35	#¡NUM!	NO FACTIBLE
	15%	- 8.743,36	-8%	NO FACTIBLE
	10%	- 6.211,37	2%	NO FACTIBLE
	5%	- 3.679,37	13%	NO FACTIBLE
	0	- 1.147,38	24%	FACTIBLE
	-5%	1.384,61	34%	FACTIBLE

El proyecto es muy sensible al aumento de los costos de producción, pero hay que considerar que ya en el presupuesto está contemplado un porcentaje alto de aumento por lo que el impacto real sería un poco menor, sin embargo hay que cuidar mucho no aumentar en otros gastos.

CONCLUSIONES

- Al hacer una evaluación general de los resultados obtenidos en el presente estudio, podemos concluir que el *Centro de Desarrollo y Apoyo del aprendizaje (CDAP)*, tiene altas posibilidades de ser aceptado en el mercado y de lograr una importante participación en el mismo, pues existe una alta demanda de estos servicios y muy poca oferta.
- Sin embargo los estudios económicos reflejan que como está planteado el proyecto no es rentable a corto plazo, su TMAR es negativa (-3%) para lograr un escenario neutro.
- La inversión se recupera al 4to año, se muestra en el 2do año una pequeña recuperación que luego vuelve a ser negativa debido a la reinversión en equipos y materiales lúdicos que se debe hacer.
- El proyecto es muy sensible a los cambios en los costos de producción, y no es posible disminuirlos puesto que está conformado por los sueldos de los especialistas. Si se desea mejorar el proyecto habría que pensar en un aumento de los precios unitario de los servicios o en un aumento de los clientes lo que significa adecuar un espacio más para el trabajo con más niños.

RECOMENDACIONES

En caso se desee poner en marcha el presente proyecto es necesario tener en cuenta:

- Aplicar las estrategia de introducción en el mercado que se han señalado en el presente trabajo, es decir, crear nexos con las instituciones educativas que asegurarían una permanente demanda de los servicios.
- Si el mercado lo permite intentar aumentar los precios de los servicios, o aumentar los servicios de terapias de lenguaje que son los que mayor ganancia dan.
- Procurar disminuir el costo de inversión de los materiales lúdicos pues es un rubro muy importante en el costo del proyecto.

BIBLIOGRAFIA

BRAVO VALDIVIEZO, L. (1993). **Psicología de las dificultades de aprendizaje escolar**. Ed. Universidad, Chile.

UNIVERSIDAD CATÓLICA SEDES SAPIENTIAE (2008). **Guía de actividades para el aprendizaje significativo**. Centro de Servicios Educativos, Perú.

GUERRERO GUSTAVO, (2007). **Proyectos de Inversión**. Escuela Politécnica del Litoral, Ecuador.

SAPAG CHAIN, NASIR. **Preparación y evaluación de proyectos**. Mc. Graw Hill, Chile.

http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/matrizboston_consultinggroup/

ANEXOS

CUESTIONARIO PARA DOCENTES

Agradecemos su ayuda contestando el siguiente cuestionario cuyos resultados nos permitirán ofrecer una nueva propuesta de servicios de apoyo psicopedagógicos y desarrollo infantil en la ciudad de Portoviejo.

1. Escuela en que trabaja

.....

2. Año básico en que enseñó:

.....

3. N° de alumnos que tuvo a su cargo.

.....

4. Tuvo alumnos con alguno de estos problemas. Señale cuántos?

Atención

Comprensión

Conducta

Lenguaje

Memorización

Lectura

5. Tuvo alumnos que recibieran algún tipo de apoyo o terapia fuera del aula para los problemas identificados anteriormente?

SI NO Dónde?.....

CUESTIONARIO PARA PADRES DE FAMILIA

Agradecemos su ayuda contestando el siguiente cuestionario cuyos resultados nos permitirán ofrecer una nueva propuesta de servicios de apoyo psicopedagógicos y desarrollo infantil en la ciudad de Portoviejo.

1. ¿Tiene hijos en edad preescolar o escolar?

SI NO.....

De ser positiva su respuesta le agradezco continuar

2. ¿Alguno de sus hijos presenta bajo rendimiento escolar?

SI..... NO.....

3. Su hijo presenta alguno de los siguientes problemas?

- Lenguaje
- Atención
- Memorización
- Conducta
- Comprensión
- Lectura
- Realización tareas
- Ninguno

4. ¿Ha utilizado los servicios de apoyo al estudio o de terapias de lenguaje de algún centro? ¿Cuál?

- INFA
- XIO
- LUDO
- TERAPIAS EN CASA
- OTRO CUAL?

5. Si tiene hijos que asisten o reciben algún tipo de apoyo pedagógico, psicológico o al lenguaje, señale con una X según corresponde la frecuencia.

- Diariamente
- 2 veces a la semana
- 3 veces a la semana
- 1 vez a la semana