



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NUCLEO DE MONAGAS  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION  
CURSOS ESPECIALES DE ÁREAS DE GRADO**

**CREACION DE UNA INSTITUCION EDUCATIVA  
PREESCOLAR PARA LOS PROFESORES DE LA  
UNIVERSIDAD DE ORIENTE NUCLEO MONAGAS  
CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES.  
AÑO 2011**

**TUTOR:**

MSc. Nelsón Montenegro

**AUTORES:**

Br. Hernández Bello, Marisabel  
C.I 18.653.281  
Br. García machado, Rosana del Valle  
C.I 19.257.888

**Trabajo de Grado, Cursos Especiales de Grado, presentado como  
requisito parcial, para optar por el título de Licenciado en  
Administración.**

**Maturín, Noviembre de 2011**

# ACTA DE APROBACIÓN



UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NUCLEO DE MONAGAS  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION  
CURSOS ESPECIALES DE ÁREAS DE GRADO

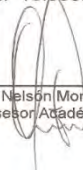
## Acta de aprobación

CREACION DE UNA INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR PARA  
LOS PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE NUCLEO  
MONAGAS CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES. AÑO  
2011.

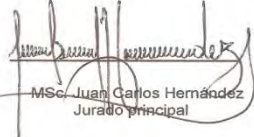
### Autores:

Br. García Machado, Rosana del Valle  
C.I 19.257.888

Br. Hernández Bello, Marisabel  
C.I 18.653.281

  
MSc. Nelson Montenegro  
Asesor Académico

  
Lcda. María Pacheco  
Jurado principal

  
MSc. Juan Carlos Hernández  
Jurado principal

**Trabajo de Grado, Cursos Especiales de Grado, presentado como  
requisito parcial, para optar por el título de Licenciado en  
Administración.**

Maturín, Noviembre de 2011

## RESOLUCIÓN

DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 41 DEL REGLAMENTO DE TRABAJOS DE GRADO: *“LOS TRABAJOS DE GRADO SON DE EXCLUSIVA PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE Y SOLO PODRÁN SER UTILIZADOS A OTROS FINES CON EL CONSENTIMIENTO DEL CONSEJO DE NÚCLEO RESPECTIVO, QUIEN LO PARTICIPARA AL CONSEJO UNIVERSITARIO”*



## AGRADECIMIENTO

En primer lugar a DIOS todo poderoso y a la virgen del valle por darme fuerza, salud, fortaleza y sabiduría para alcanzar este tan anhelado logro....  
¡¡¡Gracias!!!

A mi madre Carmen Bello, por ser mi pilar fundamental, y estar siempre a mi lado apoyándome en todo momento y llevándome por el camino de este logro... TE AMO MAMI... Y siempre será así gracias

A mis hermanas Maricruz y Maricarmen, quienes son un ejemplo de vida y de constancia para mí y por siempre estar apoyándome y formando parte de este logro... gracias las quiero mucho.

A mis tíos y tías, por brindarme su apoyo siempre, pero muy especial agradecimiento a mi tío Aljimiro y tía Elena, porque tu tío fuiste una figura paterna para mí y tu tía más que una tía una gran amiga me brindaron su apoyo incondicionalmente... los adoro.

A Barenis Rivas, tía gracias por ser una segunda madre para mi, siempre me apoyaste en mi carrera a pesar de la distancia que nos separa, TE AMO tía y aquí estoy como tú lo querías convirtiéndome en una profesional... Gracias.....

A Moisés Benavides quien ha estado siempre a mi lado incondicionalmente con amor y paciencia siempre me repetías ¡¡estudia, estudia!! Gracias por eso y muchísimo más siempre te lo agradeceré y lo mantendré presente... TE AMO MI AMOR

A Dayana Velázquez, quien fuiste mi amiga de aulas y un apoyo grande como profesional para desarrollar este proyecto... ¡¡Gracias amiga!!

A nuestro tutor MSc. Nelson Montenegro, por guiarnos en este camino de las áreas de grado y por dedicarnos su tiempo en cualquier momento para nuestras asesorías. Gracias

Al grupo de profesores que estuvieron a mi lado en estos meses con cada seminario profesores María Pacheco, Juan Carlos Hernández Y Nelson Montenegro. Gracias por su apoyo, al igual que el grupo extenso de profesores que me dieron enseñanzas como el Prof. Ramón Castillo, Prof. María Campo, Prof. Mary Figueroa, Prof. Keila Castillo, Prof. Elbita Márquez, gracias por brindarme su amistad y su sabiduría. Siempre los tendré presente

A la universidad de oriente la casa más alta del oriente del país, por albergarme en sus aulas y permitirme realizar mis sueños

*Marisabel Hernández*

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios a mi virgen del valle por darme la oportunidad de alcanzar esta meta y disfrutar tantos momentos.

A mis padres Máximo García y Agustina Machado por el esfuerzo tan grande para brindarme una educación y darme su confianza y apoyo. En especial a ti mamita por enseñarme como enfrentar la vida sin temor alguno, a saborear mis triunfos y derrotas, te agradezco cada palabra de aliento y consejo que me hicieron seguir adelante cuando sentía que no podía más TE AMO.

A mi hermana Ana Cristina García por todo su apoyo y comprensión en los buenos y malos momentos además del inmenso cariño que me ha demostrado.

A toda mi inmensa y especial familia por cada regaño y estar en cada momento de mi vida ya aceptarme tal cual soy. GRACIAS DIOS POR MI FAMILIA.

A mi tía Juana y a mi tío Daniel por ser mis segundos padres, por quererme como su hija, darme su apoyo en cada momento que los he necesitado.

A mis amigos que me acompañaron a lo largo de este camino y no me abandonaron en especial a: Josley Nunciante, Francisco González, Rosana Silva, Isabel Guevara, por su amistad brindada y nunca permitir que cayera y me mantuviera siempre firme. MUCHAS GRACIAS.

A todos los profesores que me acompañaron a lo largo de mi carrera que me enseñaron no solo conocimiento sino también enseñanza de vida.

A mis asesores Prof. Juan Carlos Hernández, Prof. Nelson Montenegro, Profa. María Pacheco por todo su apoyo.

*Rosana García*



## DEDICATORIA

Este logro se lo dedico con mucho amor:

A mi dios y mi virgen del valle que fueron mis seguidores en mi carrera y mi vida esto es para ustedes

A mis padres Carmen y Luis, por apoyarme y estar siempre a mi lado, en especial a ti mami porque eres la mejor madre del mundo TE AMO, y este logro es por ti y para ti...

A mi hijo Moisés David, que eres y serás siempre mi luz de vida y para ti soy lo que soy hijo bello TE AMO MUCHISIMO...

A mis abuelas (Carmen Rosa Y Lola), quienes aunque se fueron un poco pronto de mi lado siempre estuvieron allí a mi lado sobre todo tu mi vieja Carmen siempre te amare y te recordare con mucho amor y sé que las dos están muy felices en el cielo porque alcance otro de mis sueños y este triunfo es para ustedes también LAS AMARE POR SIEMPRE

A mis hermanas Maricruz y Maricarmen este triunfo también es para ustedes

A mis sobrinos Roy, Diana y Ángel los quiero mucho mis angelitos, este logro tan grande también es de ustedes

A Gollo Bello, tío se que donde te encuentres estas orgulloso de este triunfo, esto también es para ti y siempre te extrañare TQM.

*Marisabel Hernández*



## DEDICATORIA

A ti mi dios y a mi adorada virgen del valle por darme la oportunidad de vivir y regalarme una familia tan maravillosa.

Con mucho amor y cariño a mis padres Máximo García y Agustina Machado por haberme dado una carrera para mi futuro y creer en mí; dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes puedo decir y ver alcanzada una de mis metas.

A ti mamita porque a pesar de que hemos pasado momentos difíciles siempre has estado apoyándome y brindándome todo tu amor .TE AMO MAMITA

A mis hermanos Santiago García y Ana Cristina García por estar conmigo apoyándome siempre, ustedes han sido unos de mis mas grandes motores, por darles un ejemplo ya que soy la hermana mayor. LOS ADORO.

A Cinthya Machado por ser la niña de mis ojos, mi princesa te amo hija bella por tus palabras especiales cada vez que lo necesitaba TE AMO.

A mi abuela Luisa Elena Machado porque a pesar de que no está conmigo físicamente guió mis pasos para que llegara a alcanzar esta meta y sé que desde el cielo cuidarás y cada uno de mis pasos. TE AMO VIEJTA.

*Rosana García*

## INDICE GENERAL

ACTA DE APROBACIÓN .....	ii
RESOLUCIÓN .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	viii
INDICE GENERAL .....	xix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxiii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xxiv
RESUMEN .....	xxv
INTRODUCCIÓN .....	1
ETAPA I .....	3
<b>EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES .....</b>	<b>3</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.2.1 Objetivo General .....	5
1.2.2 Objetivos Específicos .....	5
1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA .....	7
1.5 MARCO REFERENCIAL .....	7
1.5.1 Antecedentes .....	8
1.5.2 Bases teóricas .....	9
1.5.3 inteligencias múltiples .....	20
1.6 MARCO METODOLÓGICO .....	22
1.6.1 Tipo de investigación .....	22
1.6.3 Propósito de la Investigación .....	23
1.6.4 Población y muestra .....	23
1.7 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS .....	27
1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	30
<b>ETAPA II .....</b>	<b>28</b>
<b>DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>28</b>
2.1 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	28
2.1.1 Presentación de los datos .....	30
2.1.2 Demanda .....	38
2.1.3 Oferta .....	41
2.2 PLAN DE MARKETING (las 4 p) .....	43
2.2.1 Producto o Servicio .....	44
2.3 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA .....	46
2.3.1 Misión .....	48
2.3.2 Visión .....	48
2.3.3 Valores .....	48
2.3.4 Objetivos de la empresa .....	49

2.3.5 Logo de la institución.....	50
2.3.6 Slogan de la institución .....	51
2.4 TECNOLOGÍA DE PRODUCCIÓN.....	52
2.4.1 Proceso productivo .....	52
2.4.2 Posibilidades de expansión de la capacidad instalada.....	56
2.5 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.....	62
2.5.1 Estructura de la institución .....	63
2.5.2 Cantidad del personal .....	65
2.5.3 Descripción de funciones .....	65
2.5.4 Organigrama de la institución.....	67
2.6 ANÁLISIS FODA .....	67
2.7 ANÁLISIS ECONÓMICOS – FINANCIEROS .....	69
2.7.1 Inversión.....	69
2.7.4 Valor de adquisición y depreciación de los mobiliarios, equipos y herramientas .....	70
2.7.6 Resumen de inversión.....	73
2.8 COSTOS .....	74
2.8.1 Insumos principales.....	75
2.8.6 Capital de trabajo .....	89
2.8.7 Resumen de los costos .....	90
2.8.9 Financiamiento.....	93
2.8.11 Amortización .....	94
2.9 ANÁLISIS DE PRESUPUESTO .....	97
2.9.1 Cálculo del punto de equilibrio .....	97
2.10 PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	98
2.10.1 Estado de ganancias y pérdidas proyectado.....	98
2.10.2 Flujo de efectivo proyectado .....	100
2.11 INDICADORES DE EVALUACIÓN.....	101
2.11.1 Valor actual neto (VAN).....	101
2.11.2 Tasa interna de retorno (TIR).....	103
2.12 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	104
<b>ETAPA III.....</b>	<b>107</b>
<b>CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>107</b>
3.1 CONCLUSIONES.....	107
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>109</b>
<b>HOJAS METADATOS.....</b>	<b>113</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las Variables .....	30
Tabla 2 Distribución absoluta y porcentual del gremio de profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas.....	30
Tabla 3 Distribución absoluta y porcentual de la opinión de Ud. Sobre la creación del preescolar universitario. ....	31
Tabla 4 Distribución absoluta y porcentual del lugar que propusieron los encuestados de la respuesta negativa a la creación del preescolar.....	32
Tabla 5 Distribución absoluta y porcentual de si tienen hijos en edades de preescolar.....	33
Tabla 6 Distribución absoluta y porcentual de la cantidad de niños que tienen en estas edades de preescolar. ....	34
Tabla 7 Distribución absoluta y porcentual del horario recomendado para el funcionamiento del preescolar.....	35
Tabla 8 Distribución absoluta y porcentual de cuanto pagar aproximadamente por este servicio. ....	36
Tabla 9 Distribución absoluta y porcentual de su opinión si debería el gremio aportar recursos financieros para la creación.....	37
Tabla 10 Estimación de la demanda.....	40
Tabla 11 Proyección de la demanda.....	41
Tabla 12 Balance del mercado. ....	43
Tabla 13 Avalúo del Terreno.....	70
Tabla 14 Valor de adquisición y depreciación de mobiliario y equipo .....	71
Tabla 15 Valor de adquisición y depreciación de las herramientas .....	72
Tabla 16 Estudios pre-operacional .....	73
Tabla 17 Resumen de inversión .....	74
Tabla 18 Insumos principales .....	75
Tabla 19 menú semana 1 .....	76
Tabla 20 menú semana 2 .....	77
Tabla 21 menú semana 3 .....	77
Tabla 22 menú semana 4 .....	77
Tabla 23 Servicios y mantenimientos .....	78
Tabla 24 Gastos generales.....	79
Tabla 25 Costo de personal.....	86
Tabla 26 Capital de trabajo.....	89
Tabla 27 Resumen de los costos.....	90
Tabla 28 Calendario o Cronograma de Inversión .....	91
Tabla 29 Calculo de la tasa de inflación .....	92
Tabla 30 Cálculos de la tasa de inflación año 2011.....	92
Tabla 31 Tasas de inflación proyectadas.....	93
Tabla 32 Aporte propio y de terceros.....	94
Tabla 33 Tabla de amortización.....	95

Tabla 34 Estimación de los ingresos .....	96
Tabla 35 Cálculo del punto de equilibrio .....	98
Tabla 36 Estado de ganancias y pérdidas proyectados.....	98
Tabla 37 Flujo de efectivo proyectado. ....	100
Tabla 38 Valor actual neto tasa baja y alta. ....	101
Tabla 39 Tasa interna de retorno.....	103
Tabla 40 Variación de los egresos.....	106
Tabla 41 Variación de los ingresos .....	106



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafica 1 Profesores que pertenecen al gremio.....	31
Grafica 2 Opinión sobre la creación del preescolar universitario. ....	32
Grafica 3 Opinión sobre otros lugares donde se puede situar el preescolar. 33	
Grafica 4 Si los profesores de la universidad de oriente tienen hijos en edades de preescolar. ....	34
Grafica 5 Cantidad de niños por edad de preescolar.....	35
Grafica 6 Del horario recomendado para el funcionamiento del preescolar. 36	
Grafica 7 Opinión de cuanto pagar por este servicio. ....	37
Grafica 8 Opinión sobre si Apudo debería aportar recursos para la creación del preescolar. ....	38
Grafica 9 Proyección de la demanda. Datos tomando del cuadro anterior. ...	41





## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logo de la institución .....	51
Figura 2 Flujograma del proceso productivo .....	54
Figura 3 Flujograma del proceso de la cocina .....	55
Figura 4 Organigrama de la institución .....	67





**UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NUCLEO DE MONAGAS  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION  
CURSOS ESPECIALES DE ÁREAS DE GRADO**

**CREACION DE UNA INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR  
PARA LOS PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE NUCLEO  
MONAGAS CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES. AÑO  
2011**

**TUTOR:**

Prof.: Nelson Montenegro

**AUTORES:**

Br. García Machado, Rosana del Valle  
Br. Hernández Bello, Marisabel

**RESUMEN**

La Universidad de Oriente, Núcleo Monagas carece de una institución educativa preescolar que desarrolle, promueva y potencialice las inteligencias múltiples de los hijos de los profesores, por ende es necesario crear e implementar una institución educativa preescolar enfocada principalmente en promover, potencializar y desarrollar esas cualidades de los hijos de esos miembros de la comunidad universitaria. Es nuestro deber como estudiantes de administración de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas, de proponer la creación de un plan de negocios que esté direccionado a suplir las necesidades de educación en el área de preescolar para la comunidad Universitaria del Núcleo. El plan de negocios incluirá la justificación del proyecto, mostrando los índices claves de población en la edad de preescolar para los próximos 5 años, el marco teórico de los conceptos claves para realizar el curriculum académico, fundamentado por la idea principal del preescolar: Las inteligencias múltiples. Asimismo, necesitará la estructura de plan de negocios desde el punto de vista de la administración de empresas, donde se desarrollan el análisis del sector y del mercado desde la investigación de mercados. Con base en esta información se recolectara en un trabajo de campo que se realizara en la comunidad universitaria (profesores) en el año 2011 por los autores de este trabajo de investigación, la estructura organizacional de la empresa a conformar, junto con su soporte legal y por último su justificación a nivel social con todas las partes interesadas.



## INTRODUCCIÓN

Hoy en día el crecimiento del mercado competitivo que ha venido surgiendo en Venezuela como consecuencia de los cambios constantes que afloran en el ámbito empresarial es necesario determinar si una idea puede llegar a ser un buen negocio, por lo que es necesario la implantación de un instrumento que permita concretar las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros en las entidades. Este instrumento se denomina mundialmente Plan de Negocios, que debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinar la competitividad y diferenciación entre competidores y aliados.

Una vez obtenida la información necesaria proporcionada por un efectivo Plan de Negocios permite conocer si es factible la puesta en marcha del proyecto de empresa. Las ideas buenas convertidas en buenos planes de negocios, generarán mejores negocios, y serán la base para iniciar empresas competitivas, rentables y generadoras de empleo.

Realizaremos la ejecución de un Diseño de un Plan de Negocio para estudiar la factibilidad de la creación de una institución para los hijos de los profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas, dentro del Municipio Maturín, que preste el servicio de la manera más correcta, dando enseñanzas acorde a sus edades y preparándolos hacia un futuro. También se busca que al momento de los profesores realizar su jornada laboral estén tranquilos sabiendo que sus hijos están en buenas manos y en una institución que también pertenece a la universidad. Ya que en la ciudad de

Maturín estado Monagas, no existe una institución que realice este tipo de servicio.

La investigación se halla en el área de las ciencias económicas y administrativa; Esta investigación es de tipo aplicada o proyecto factible, ya que en el desarrollo de la investigación se propondrá una propuesta, y tiene un diseño de investigación de campo, debido a que se realiza en el lugar donde se encuentra el objeto de estudio.

Esta investigación consta de tres (3) etapas las cuales se mencionan a continuación:

**Etapas I. El problema y sus generalidades:** esta etapa describe el problema a ser investigado, la justificación y aportes de la investigación y delimitación. Además se especifican los objetivos que persiguen la investigación y la metodología utilizada entre otros.

**Etapas II. Desarrollo de la investigación:** en ella se analizan la información recolectada y la presentación de los datos obtenidos.

**Etapas III. Consideraciones Finales:** en esta etapa se presentan las conclusiones que resultaron del desarrollo del trabajo, acompañado de la bibliografía que sustentó la investigación y de los anexos correspondientes.

# **ETAPA I**

## **EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La educación preescolar o educación inicial, es el nombre que recibe el ciclo de estudios previos a la educación primaria obligatoria establecida en muchas partes del mundo, en algunas partes del sistema formal de educación y en otros como un centro de cuidado o guardería.

En el ramo de los preescolares, estos cumplen con los términos establecidos mediante las leyes, reglamentos y normas vigentes de educación por las cuales se comprometen a educar con total acato de la ley mencionada.

El preescolar universitario, para el cual se está proponiendo el presente plan de negocio, que será a beneficio de la comunidad universitaria, surge de la necesidad de que la universidad de oriente carece de una institución de educación inicial que desarrolle, promueva y potencialice las inteligencias múltiples de los hijos de los profesores, sabiendo que las inteligencias múltiples es un modelo teórico propuesto por Howard Gardner, en el que la inteligencia no es vista como algo unitario, que agrupa diferentes capacidades específicas con distinto nivel de generalidad, sino como un conjunto de inteligencias múltiples, distintas e independientes. Gardner define la inteligencia como la "capacidad de resolver problemas o elaborar productos que sean valiosos en una o más culturas". Por ende es necesario crear e implementar una institución educativa preescolar enfocada principalmente en promover, potencializar y desarrollar esas cualidades de

los hijos de esos miembros de la comunidad universitaria. Es nuestro deber como estudiantes de administración de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas, de proponer la creación de educativa que esté direccionado a suplir las necesidades de educación en el área de preescolar para la comunidad Universitaria del Núcleo. Con esta propuesta se beneficiara a esta población nombrada con sus hijos con edades comprendidas de 3 a 5 años, en cuanto a brindarle una educación inicial adecuada dentro de los parámetros de la formación. Sabiendo que en esta institución se estudiara el grupo familiar, su composición y el lugar que ocupa el niño en relación a hermanos, logrando de esta manera un acercamiento hacia la comunidad más estrecho y así rompiendo diversos paradigmas establecido y poder plantear nuevas opciones pensando siempre en el bienestar de los niños.

El diagnostico de esta institución se realizara con el objetivo de detectar las debilidades y fortalezas que cumplan con la efectividad del personal entre los trabajadores y los niños para así proporcionar un conjunto de propuestas dentro de la institución para el mejor desenvolvimiento y funcionamiento de esta iniciativa de la creación del preescolar universitario, con el único fin del logro de los objetivos y metas que se establecerán en esta propuesta.

## **1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Orientan las líneas de acción que se han de seguir en el despliegue de la investigación planteada; al precisar lo que se ha de estudiar en el marco del problema objeto de estudio. Sitúan el problema planteado dentro de determinados límites. Mirian Balestrini Acuña. 2006. Pág. 67.

### **1.2.1 Objetivo General**

Creación de una institución educativa preescolar para los profesores de la Universidad de Oriente núcleo Monagas con énfasis en las inteligencias múltiples. Año 2011

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- ◆ Brindar un sistema educacional que facilite el aprendizaje, dirigido a los niños de la comunidad universitaria.
- ◆ Ofrecer una educación socio-cultural con su influencia de cambio dando una formación y preparación para la vida.
- ◆ Examinar el perfil de la comunidad universitaria que se beneficiara con este servicio.
- ◆ Evidenciar la importancia de la educación preescolar en la formación del menor.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

Académicamente este proyecto es de gran importancia porque proporciona un gran conocimiento acerca de un tema tan poco estudiado como es el de la creación de una institución preescolar universitaria dirigido a un sector bien específico como lo son los hijos de los profesores que prestan sus servicios a la universidad de oriente núcleo Monagas. Este trabajo busca proporcionar una base fundamental de conocimientos que les permita a todas aquellas personas incursionar en el negocio de manera provechosa y resulte positiva la puesta en marcha para la creación de esta institución.



La necesidad de ofrecer una educación especializada para la primera infancia mediante estimulación y enseñanza de valores; se crea con el deseo y firme propósito de ofrecer a los niños desde muy pequeños una educación de primera a un bajo costo y así a través de esta institución proporcionarle a la comunidad universitaria en estudio colaboración en el cuidado y atención para su menor manteniéndolo dentro de estas instalaciones. La Metodología se basa en la concepción del niño como un ser autónomo, independiente y constructor de su propio aprendizaje; su eje central son los Centros de Interés a partir de los cuales se fomenta el desarrollo de las diferentes habilidades a nivel individual y grupal. Ofreciéndoles la oportunidad a los padres quieran cambiar el estilo de vida de sus hijos y promoverse socialmente para llevarlos a ser aptos y/o fortalecer valores y habilidades para que tenga un mejor desempeño en nuestra sociedad.

Hay suficientes razones para que el Estado y la sociedad en general presten especial atención y apoyo a la Educación de la Primera Infancia. Porque el éxito escolar se construye desde cuando el niño nace y desarrolla su cerebro en sus primeros años de vida. La formación intelectual y el desarrollo cognitivo, psicomotor, afectivo y social del niño, se construye, principalmente en los primeros años de su existencia y en los primeros de su vida escolar en las aulas de los grados de preescolar.

La empresa se estructura y elabora debido a la diversidad de problemáticas que afronta el país en la actualidad, las cuales se ven reflejadas en el comportamiento constante de las personas como los niveles de agresividad, las crisis familiares, el deterioro del orden público, la drogadicción , el desempleo entre otras.

En nuestra opinión la creación de esta organización va a satisfacer una necesidad bastante visible dentro de nuestra casa de estudios y a pesar de ayudar en cuanto al cuidado y educación de los profesores también aportara ideales de cambio y preparación para la vida.

#### **1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

Este proyecto está delimitado a proponer un plan de negocio para la creación de un preescolar universitario para los profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas con énfasis en las inteligencias múltiples. Maturín estado Monagas.

#### **1.5 MARCO REFERENCIAL**

Es el resultado de la de aquellos aspectos más relacionados del cuerpo teórico epistemológico que se asume, referidos al tema específico elegido para su estudio. De allí pues, que su racionalidad, estructura lógica y consistencia interna, va a permitir el análisis de los hechos conocidos, así como orientar la búsqueda de otros datos relevantes. En consecuencia, cualquier que sea el punto de partida, para la delimitación y el tratamiento del problema se requiere de la definición conceptual y la ubicación del texto teórico que orienta el sentido de la investigación. **Mirian Balestrini Acuña. Como se elabora el proyecto de investigación. 2006. Pág. 91**

### 1.5.1 Antecedentes

- ◆ En el año 2005, se realizó un proyecto titulado proyecto escuela básica Manuelita Sáenz, en la materia de preparación y evaluación de proyectos asesorado por el Prof. Nelson Montenegro, que tendría por misión, Brindar una educación integral al alumnado, basado en la ética, la moral, los valores y las buenas costumbres que permitan obtener un producto de calidad capaz de enfrentar los retos que se le presenten, llegando a la conclusión que es un proyecto rentable después de haber hecho cada uno de los pasos pertinentes,” Debido a que la Tasa Interna De Retorno es mayor al interés que de la tasa pasiva del mercado el proyecto se considera rentable”.
- ◆ En el año 2005 en la universidad de oriente núcleo Monagas se realizó un proyecto económico denominado “guardería mis traviesos” asesorado por el Prof. Nelson Montenegro en la asignatura de evaluación y preparación de proyecto, teniendo como propósito un estudio de tipo factible en donde se obtuvo después de todo los estudios económicos-financieros que era factible la creación de esta guardería ya que al calcular su tasa interna de retorno es mayor a su tasa de rendimiento, esta institución estaría ubicada en el sector los Guaritos.



## 1.5.2 Bases teóricas

### 1.5.2.1 Plan de negocios

◆ **Antonio Borello, en el año 2000, escribe este libro que se titula *EL PLAN DE NEGOCIOS*.**

El plan de negocios, o también plan económico y financiero, es un resumen, “un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz”

El proceso de planificación operativa, asociado de una manera práctica a una actividad de control, se constituye en el fundamento de una sólida concepción gerencial que reacciona a los estímulos del entorno circundante de toda actividad. Serán, entonces, la naturaleza y la estructura del negocio, las que determinen el grado de profundidad y complejidad del análisis requerido de la actividad de planeación o planificación.

El plan de negocios (*business plan*) debe entenderse como un estudio que, de una parte incluye un análisis del mercado, del sector y de la competencia, y de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto / servicio, una estrategia y un tipo de organización, proyectando esta visión de conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permitan determinar el nivel de atractivo

económico del negocio, y la factibilidad financiera de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente.

Las fases de un plan, gracias a los elementos que lo componen, y a su naturaleza de instrumento de análisis y de trabajo, el plan de negocios es una herramienta extremadamente útil bien sea en la determinación de la factibilidad de una inversión o en la gestión de la actividad empresarial.

Se tiende a concebir el plan de negocios como un plan ADHOC, realizado en la fase de análisis de una nueva iniciativa, y antepuesto a la valoración del atractivo y la viabilidad financiera del proyecto. En definitiva retomando esta concepción, el plan de negocio interviene en la fase de desarrollo de la idea y del producto, en donde la fase de crecimiento de una empresa se asocia a la naturaleza del documento generalmente necesario en la fase específica. En realidad, se trata de una concepción restringida del plan de negocios, la cual reduce notablemente el alcance del plan, entendido como instrumento gerencial.

La concepción adoptada en el presente libro es más amplia y retoma los contenidos y las características de los diferentes documentos descritos (desde el plan de factibilidad hasta el plan operativo indispensable en la fase inicial de la empresa), aunque, en función del propósito para el cual haya sido elaborado, el plan toma, en la realidad formas y conceptos diferentes.

En esta concepción ampliada el plan de negocios tiene múltiples finalidades: inicialmente verifica la bondad económica de la idea empresarial, posteriormente se extiende a la evaluación más completa del proyecto incluido también el análisis de la viabilidad financiera. Finalmente, se pasa a

la definición del plan operativo que oriente las decisiones cotidianas del empresario.

◆ ***Pegay Lambing y Charles Kuehl, escribieron un libro que se titula, EMPRESARIOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS. En 1998.***

Un plan de negocios es un documento amplio que ayuda al empresario a analizar el mercado y planear la estrategia del negocio. Frecuentemente es preparado por una compañía existente para asegurarse de que el crecimiento futuro se maneje de forma adecuada; si el plan se prepara para un negocio que se inicia, ayuda al empresario a evitar errores costosos. Además de ser útil como instrumento de planeación, es frecuente que el plan de negocio sea necesario para obtener financiamiento.

Que se incluye en el plan de negocios, en esta sección se bosqueja el formato del plan de negocio y se proporcionan útiles listas de verificación. También se incluye un artículo llamado “los errores más comunes” en relación con algunos temas.

Los inversores sólo estarán dispuestos a respaldar unos proyectos que tengan un Plan de Negocio bien preparado. Consideran que los Planes de Negocio son muy importantes, por razones que resultan obvias para cualquiera que esté montando una nueva empresa. Un plan de negocios incluye las siguientes secciones principales:

- ◆ Resumen ejecutivo.
- ◆ Determinación de la misión.
- ◆ Ambiente del negocio.
- ◆ Plan de ventas.
- ◆ Equipo de administración.

- ◆ Datos financieros.
- ◆ Aspectos legales.
- ◆ Requerimientos de seguros.
- ◆ Otros factores clave
- ◆ Proveedores.
- ◆ Riesgos.
- ◆ Supuestos y conclusiones.

### 1.5.2.2 Mercadotecnia

Se presentan definiciones de mercadotecnia más relevantes:

***American Marketing Association, [www.ama.org](http://www.ama.org)***: la mercadotecnia es el proceso de planeación, ejecución y conceptualización de precios, promoción y distribución de ideas, mercancías y términos para crear intercambios que satisfagan objetivos individuales y organizacionales.

#### **Importancia de la Mercadotecnia**

Las actividades de mercadotecnia contribuyen en forma directa a la venta de los productos de una organización, además de crear oportunidades para realizar innovaciones en ellos. Esto permite satisfacer de manera más completa las cambiantes necesidades de los consumidores y proporciona mayores utilidades a la empresa, lo que ayuda no solo a la supervivencia de los negocios particulares, sino también al bienestar de la economía en general. La falta de utilidades dificultaría adquirir materias primas, nuevas contrataciones de empleados, atraer mayor capital y, por ende, el fabricar

más productos que satisfagan otras necesidades. Según los autores **Laura Fischer y Jorge Espejo, año 2004. (pág. 24).**

### **Estrategia de Mercadotecnia**

Una estrategia describe cómo conseguir un objetivo. La estrategia de marketing es aquella que define las medidas que deberemos emplear para alcanzar las metas que nos hemos fijado en el proyecto de Marketing, y que tendrán como resultado las ventas. En términos generales, estas medidas pueden agruparse en lo que se conoce como las “4 Ps” del Marketing, es decir, Producto, Precio, Posición y Promoción.

- **Producto:** ¿Qué características debe tener nuestro producto para estar a la altura de las principales necesidades del cliente?
- **Precio:** ¿Qué precio podemos pedir por nuestro producto y qué objetivo pretendemos conseguir con nuestra estrategia de fijación de precios?
- **Posición:** ¿Cómo vamos a ser capaz de llegar a los clientes con nuestro producto?
- **Promoción:** ¿A qué medios de comunicación recurriremos para convencer a nuestros clientes de las ventajas de nuestro producto?

### **Segmentación de Mercados**

Es el proceso mediante el que se identifica o se toma a un grupo de compradores homogéneos, es decir, se divide el mercado en varios sub-mercados o segmentos de acuerdo con los diferentes deseos de compra y

requerimientos de los consumidores. Según los autores **Laura Fischer y Jorge Espejo, año 2004, año, (pág. 93).**

### **Estrategias de Segmentación de Mercado**

Cuando se selecciona un segmento de mercado se está renunciando a otros, y es la empresa la única que puede tomar decisiones respecto a cual segmento del mercado servir; para hacerlo existen las siguientes estrategias:

- Mercadotecnia indiferenciada.
- Mercadotecnia diferenciada.
- Mercadotecnia concentrada.

#### **1.5.2.3 Organización Empresarial**

Según el autor **Idalberto Chiavenato en su libro *Introducción a la Teoría General de la Administración, tercera edición, (Pág. 206)***, comenta que una organización empresarial consiste en un conjunto de de encargos funcionales y jerárquicas orientada hacia el objetivo económico de producir bienes y servicios. La estructura orgánica de este conjunto de encargos está condicionada por la naturaleza del ramo de actividad, por lo medios de trabajo, por las circunstancias socio- económicas de la comunidad y por la manera de concebir la actividad empresarial.



Toda organización debe tener una visión hacia el futuro debido a que esta responde a las aspiraciones que la organización tiene para garantizar su existencia, una misión en el presente ya que son expresiones perdurables de los propósitos que tiene una empresa y valores son los pilares más importantes de cualquier organización. Con ellos en realidad se define a sí misma, porque los valores de una organización son los valores de sus miembros, y especialmente los de sus directores.

### **Características de la Organización Empresarial**

Las principales características de la organización empresarial según el autor *Idalberto Chiavenato en la Pág. 206* son:

#### **División del Trabajo**

El objetivo inmediato y fundamental de cualquier tipo de organización es producir algo: es la producción. Para ser eficiente, la producción se debe basar en la división del trabajo, que es nada más que la manera por la cual un proceso complejo puede descomponerse en una serie de pequeñas tareas.

#### **Especialización**

La especialización del trabajo propuesta por la administración científica constituye una manera de incrementar la eficiencia en disminuir los costos de producción. Simplificando las tareas, atribuyéndole a cada puesto de trabajo tareas simples y repetitivas que requieran poca experiencia del ejecutor y escasos conocimientos previos, se reducen los periodos de aprendizaje, se facilitan las sustituciones de unos individuos por otros, permite mejoras en los métodos de incentivación del trabajo y, decididamente, se aumenta el rendimiento de trabajo.

## **Jerarquía**

La misión de la jerarquía es dirigir las operaciones de los niveles que le están subordinados. De allí el principio escalar, o sea, el principio de la jerarquía. En toda organización existe una jerarquía. Esta divide la organización en niveles o escalas de autoridad, teniendo los superiores cierto tipo de autoridad sobre los inferiores. A medida que se sube en la escala jerárquica, aumenta el volumen de autoridad del ocupante del cargo.

### **1.5.2.4 Análisis FODA**

El análisis FODA, es una herramienta analítica apropiada para trabajar, con información limitada sobre la empresa o institución, en las etapas de diagnóstico o análisis situacional con miras a la planeación integral. Es un modelo sencillo y claro que provee dirección y sirve como base para la creación y el control de planes de desarrollo de empresas y de comercialización. Esto se logra evaluando las fuerzas y debilidades de la organización (lo que una organización puede y no puede hacer), además de las oportunidades y amenazas (condiciones externas potenciales favorables o desfavorables). Según el autor **Luis Fernando Díaz. (Pág. 105).**

#### ***Naturaleza del Análisis FODA.***

Según el autor **Díaz De Santos (Pág. 157, 158).**

El nombre de FODA le viene a este práctico y útil mecanismo de análisis de las iniciales de los cuatro conceptos que intervienen en su aplicación. Es decir:

F de Fortaleza.



O de Oportunidades.

D de Debilidades.

A de Amenazas.

#### ◆ **Fortalezas**

Se denominan fortalezas o puntos fuertes aquellas características propias de la empresa que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos.

#### ◆ **Oportunidades**

Son aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos.

#### ◆ **Debilidades**

Se denomina debilidades o puntos débiles aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos.

#### ◆ **Amenazas**

Se denominan amenazas aquellas situaciones que se presentan en el entorno de las empresas y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos.

### **Aplicaciones del Análisis FODA**

Una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que pueden favorecer (Fortalezas y Oportunidades) u obstaculizar

(Debilidades y Amenazas), el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa. Según el autor **Díaz De Santos (Pág. 157)**.

### **Enfoque del Análisis FODA**

El análisis se enfoca solamente en los factores clave para el éxito de la empresa. Una vez completada la fase de levantamiento de la información, sigue el análisis se valora si la información indica algo que ayudara a la organización en el logro de sus objetivos (una fuerza o una oportunidad), así como la identificación de obstáculos que deben ser vencidos o reducidos hasta donde sea posible para alcanzar resultados (una debilidad o una amenaza). Según **Luis Fernando Díaz (pág. 106)**.

#### **1.5.2.5 Estados Financieros**

Los estados financieros son documentos a través de los cuales se presenta la información económica- financiera de la empresa, de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados. Según **Vicente Montesinos (Pág. 480)**.

Los estados financieros están comprendido por:

#### **Balance general**

Es un estado financiero en el que se muestran los bienes, derechos y obligaciones que una empresa tiene para una fecha determinada. Dentro de este estado se presentan los activos, pasivos y patrimonio.

### **Estado de resultado o estado de ganancias y pérdidas.**

Es un estado financiero donde se muestran los ingresos y egresos así como el resultado de las operaciones que realizó una empresa durante un periodo determinado.

### **Estado de movimientos de las cuentas de patrimonio.**

Este refleja el cambio o movimiento ocurrido entre dos fechas, en todas aquellas cuentas que componen el patrimonio tales como el capital social y las cuentas de superávit.

### **Flujo de efectivo**

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

### 1.5.3 inteligencias múltiples

◆ ***Inteligencias múltiples. Robert S. Feldman, título este libro psicología.***

Las inteligencias múltiples de GARDNER, o las diversas formas de manifestar la inteligencia, al considerar la inteligencia, el psicólogo HOWAR GARDNER adopto un modelo muy diferente a las ideas tradicionales sobre el tema. GARDNER sostiene que la pregunta no es “¿Qué tan listos somos?, sino “¿Cómo es que somos listos?” para responder a esta ultima interrogante, GARDNER desarrollo una teoría de inteligencias múltiples que ha ejercido una gran influencia (GARDNER, 2000).

GARDNER afirma que tenemos por lo menos ocho formas de inteligencia, cada una relativamente independiente de las demás: musical, cenestésica, lógico- matemática, lingüística, espacial, interpersonal, intrapersonal y medio ambiental.

El concepto de inteligencias múltiples permitió el diseño de pruebas con preguntas para las que puede ser correcta más de una respuesta, lo que brinda la oportunidad de demostrar un pensamiento creativo. Además, muchos educadores han abrazado el concepto de inteligencias múltiples y diseñan planes de estudios para el aula con la finalidad de sacar provecho a los diferentes aspectos de la inteligencia (ARMSTRONG, 2000, 2003).

Esta concepción de las inteligencias múltiples nos ayudara de gran manera ya que este plan de negocios tiene énfasis en este gran tema para desarrollar el preescolar que les brindara a los hijos de los profesores un sitio donde serán preparados para la vida.

◆ **Las inteligencias múltiples y el desarrollo personal. Por Licda. Sandra Schneider. 2004**

“Las inteligencias múltiples no pueden ser un objetivo. Son un instrumento, una técnica, una estrategia...” GARDNER, H.

La teoría de las inteligencias múltiples introduce la idea de categorías mentales amplias y diferenciadas, al tiempo que desestima la vieja idea de la inteligencia única y monolítica.

Desde esta concepción, se habilita la noción de inteligencia como el conjunto de habilidades, talentos y capacidades mentales que posibilitan el aprendizaje.

Es importante que los alumnos puedan conocer los rasgos más sobresalientes de la teoría de las inteligencias múltiples y así comprender que no todos aprenden de la misma manera, en los mismos tiempos y con los mismos recursos y que, además, cada uno de ellos tiene más desarrolladas unas habilidades que otras.

El presente proyecto es solo una muestra, una posibilidad para que los niños comiencen por comprender el concepto de inteligencias múltiples, relacionarlo con las proclividades, gustos, preferencias, actividades, y por último, para reconocerse y así conocer su propio perfil de aprendizaje.

## 1.6 MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico es la instancia referida a los métodos, las diversas reglas, registros, técnicas y protocolos con los cuales una teoría y su método calculan las magnitudes de lo real. Según **Mirian Balestrini Acuña (Pág. 126)**.

La organización y planeación de cualquier investigación se rige por lineamientos metodológicos, lo que conlleva a realizar una estructura acorde con el tema en cuestión. En este punto se dará a conocer el proceso de investigación utilizado, las técnicas utilizadas en la recolección y análisis de datos y la población a objeto de estudio.

### 1.6.1 Tipo de investigación

De acuerdo al problema planteado referido a la propuesta de un plan de negocios, dirigido a la creación de una institución preescolar dedicada a la atención de los hijos de los profesores de la universidad de oriente, se dice que la investigación es de tipo aplicado o proyecto factible ya que en el desarrollo de la investigación se propondrá una propuesta.

Según **el manual de laUPEL (2003)** el proyecto factible, consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales, puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. **(Pág. 16)**.

### 1.6.2 Diseño de la investigación



La presente investigación es un diseño de campo, ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador para que pueda manejar los datos con más relevancias para su respectivo análisis.

Según **Fidias G. Arias, 2006**: “la investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad de donde ocurren los hechos (datos primarios) sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la investigación pero no altera las condiciones existentes”. **(Pág. 31)**.

### **1.6.3 Propósito de la Investigación**

**Según Fidias G. Arias, 2006**. Este proyecto tendrá un propósito de investigación aplicada ya que está encaminada a la solución de problemas prácticos.

Este tipo de investigación se realiza utilizando los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la investigación.

### **1.6.4 Población y muestra**

#### **Población.**

Se entiende por población un conjunto finito o infinito de personas, casos o elementos que presentan características comunes. **Mirian Balestrini Acuña 2006. (Pág. 137)**.

La población donde a quien se le realizara la institución preescolar universitario en ciudad de Maturín del estado Monagas, será a la comunidad universitaria (profesor ordinarios y contratados) de la universidad de oriente núcleo Monagas. Conociendo con precisión el tamaño de dicha población

esta será una población finita, donde se aplico una formula precisa para tal caso.

### **Muestra.**

Una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben reproducirse en ella, lo más exactamente posible.

***Mirian Balestrini Acuña 2006. (Pág. 142.).***

Esta muestra se realizo por medio del muestreo al azar sistemático, ya que se fundamenta en la selección de un elemento en función de una constante para así escoger los elementos necesarios.

#### **1.6.4.1 Criterios para establecer el tamaño de la muestra**

Se utilizan criterios estadísticos mediante formulas para calcular el tamaño de la muestra. La formula a utilizar según el estudio realizado para una población finita será la siguiente:

$$n = \frac{z^2 p * q * N}{N * e^2 + z^2 p * q}$$

#### **Nomenclatura:**

**n:** muestra: es el número representativo del grupo de personas que queremos estudiar (población) y, por tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que debemos encuestar.

**N:** población: es el grupo de personas que vamos a estudiar.

**z:** nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras



mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

**e:** grado de error: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

**p:** probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

**q:** probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de "p" más "q" siempre debe dar 100%.

$$n = \frac{z^2 p * q * N}{N * e^2 + z^2 p * q}$$

Sustituimos con nuestros valores.

$$n = \frac{1.96^2 0,5 * 0,5 * 482}{482 * 0.05^2 + 1,96^2 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{462,9128}{1,205 + 0,9604}$$

$$n = 213,78$$

De acuerdo a los resultados arrojados por la fórmula aplicada nuestra muestra es de 214 profesores de la Universidad de Oriente.

Por la limitante de tiempo solo se encuestaron 60 profesores.

#### 1.6.5 Técnicas e instrumentos de investigación

Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato en (papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información. Según Fideas G. Arias. (Pág. 69).

Cuestionario: Es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Según Fideas G. Arias. (Pág. 74).

Recopilación Bibliográfica: La técnica documental se basa en la revisión de la bibliografía o documentos que permiten recabar información. Al respecto Sampieri (2002) refiere:

La recopilación documental consiste en detectar obtener y consultar la bibliografía y otros materiales que pueden ser útiles para los propósitos del estudio, así como extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe a nuestro problema de investigación. (pág. 23)

La entrevista: es considerada como un proceso de comunicación verbal reciproca, con el fin último de recoger informaciones a partir de una finalidad previamente establecida, esta técnica dentro de la presente investigación, asumirá diversas características, al principio pensando en la fase exploratoria de la misma la entrevista será planeada a través de preguntas abiertas, con un orden preciso y lógico; a partir de la entrevista de preguntas abiertas, y a través del diálogo directo, espontaneo y confidencial, se intentara producir

una gran interacción personal, entre los sujetos investigados y los investigadores en relación al problema estudiado. Miriam Balestrini acuña, 2006. (pág. 154)

## 1.7 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- ◆ Preescolar: La educación preescolar o educación infantil es el nombre que recibe el ciclo de estudios previos a la primaria obligatoria establecida en muchas partes del mundo. En algunos lugares es parte del sistema formal de educación y en otros como un centro de cuidado o guardería.
- ◆ Apudo: La Asociación de Profesores de la Universidad de Oriente (APUDO) es una Asociación Civil de carácter gremial y científico, sin fines de lucro, autónoma, con personalidad jurídica y patrimonio propio y con todos los derechos, obligaciones y atribuciones que le señalan las leyes de la República. Está conformada por una junta directiva cuyos integrantes son: presidente, secretaria general y secretaria de finanzas quienes son la máxima autoridad de este ente gremial; de allí se derivan los delegados por cada escuela (Ingeniería y Ciencias Aplicadas, Ciencias Administrativas, Cursos Básicos y Ciencias de la Salud) quienes se encargan de atender específicamente los problema de cada una ellas, haciendo más sencilla la labor de atender cada problema o inquietud que exista por parte de sus agremiados.

Dentro de APUDO existen también dos organismos que ejercen control sobre la junta directiva: el tribunal disciplinario, quien es el garante del buen comportamiento y del correcto proceder de los

profesores y la contrataría, que se encarga de velar por el buen uso de los recursos que le son asignados a la asociación.

◆ Misión: Es el motivo, propósito razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) él para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas

<http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

◆ Visión: Para Jack Fleitman, en el mundo empresarial, la **visión** se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad

<http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

◆ Organización: "Es la estructura de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados" **Agustín Reyes Ponce.**

[http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/procesoadmvo/tema3\\_1.htm](http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/procesoadmvo/tema3_1.htm)

◆ Plan de negocio: "un plan de negocio, es un documento amplio que ayuda al empresario a realizar el mercado y planear la estrategia del negocio".

## **Pegay Lambing y charles Kuehl**

- ◆ Marketing: "es la actividad humana dirigida a satisfacer necesidades y deseos por medio de un proceso de intercambio".
- ◆ Inteligencias múltiples: La teoría de las inteligencias múltiples es un modelo propuesto por Howard Gardner en el que la inteligencia no es vista como algo unitario, que agrupa diferentes capacidades específicas con distinto nivel de generalidad, sino como un conjunto de inteligencias múltiples, distintas e independientes. Gardner define la inteligencia como la "capacidad de resolver problemas o elaborar productos que sean valiosos en una o más culturas". Considerando la importancia de la psicología de las inteligencias múltiples, ha de ser más racional tener un objeto para todo lo que hacemos, y no solo por medio de estas inteligencias. Puesto que deja de lado la objetividad, que es el orden para captar el mundo.

[http://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3%ADa\\_de\\_las\\_inteligencias\\_m%C3%BAltiples](http://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3%ADa_de_las_inteligencias_m%C3%BAltiples) Lunes 25/07/2011 04:45 pm

## 1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Tabla 1 Operacionalización de las Variables**

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Variables</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
<b>Brindar un sistema educacional que facilite el aprendizaje, dirigido a los niños de la comunidad universitaria</b>	Sistema educacional	Puede ser considerado un subsistema social, integrado en el amplio sistema social, sometido a sus reglas de juego y exigencias y a la vez prestando un amplio e importante servicio a sus ciudadanos.	Profesores, representante	2 5
<b>Ofrecer una educación socio-cultural con su influencia de cambio dando una formación y preparación para la vida</b>	Educación socio-cultural	Es, como consecuencia de estas nuevas realidades, que el desarrollo humano, la ideación, la socialización y la creación de identidades sociales se está viendo condicionada por nuevos factores comunitarios, económicos y culturales	Ley de educación	6
<b>Examinar el perfil de la comunidad universitaria que se beneficiara con este servicio</b>	Comunidad universitaria	Es una organización que lo componen todos los trabajadores de una universidad dedicada a desarrollar soluciones para los Universitarios.	Profesores ordinarios y contratados	1 4
<b>Evidenciar la importancia de la educación preescolar en la formación del menor</b>	Educación preescolar	Es el nombre que recibe el ciclo de estudios previos a la educación primaria obligatoria establecida en muchas partes del mundo. En algunos lugares es parte del sistema formal de educación y en otros como un centro de cuidado o guardería.	Ministerio de educación	3 7 8

Fuente: Elaboración propia



## ETAPA II

### DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Antes de precisar lo que significa la investigación de mercado en el desarrollo del proyecto es importante descomponer cada uno de sus elementos con el fin de comprender a cabalidad su terminología. Unos de los elementos que componen la investigación de mercado es la investigación y la definen de la siguiente manera:

- ◆ "...la investigación es una actividad encaminada a la solución de problemas. Su objetivo consiste en hallar respuestas a preguntas mediante el empleo de procesos científicos. (**Sabino, 2000, pág. 47**)

Se plantea entonces que la investigación es un proceso científico que busca recopilar información real y fidedigna de un tema, hecho, o fenómeno con el objeto de descubrirlo y conocerlo.

Por otra parte el mercado lo definen de la siguiente manera:

- ◆ El **mercado** es la medición de las características de los compradores actuales o posibles de una organización. Si conocen bien el tamaño y la naturaleza del mercado, los expertos en marketing podrán planificar los productos o servicios para atender las necesidades del mismo. (*curso McGraw—hill de marketing 36 horas. Philips Kother .pág. 52*)

El análisis e investigación de Mercado es el diseño sistemático, recolección, análisis y presentación de la información y descubrimientos relevantes acerca de una situación de mercadeo específica a la que se enfrenta la empresa. (***Dirección de mercadotecnia. Philip Kotler. Pág. 130***)

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial. Uno de los factores más críticos de unos proyectos es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos. (***Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain.***)

Un estudio de mercado sirve para obtener, analizar y comunicar información acerca de los clientes, el producto, el precio, el tipo de distribución, las promociones, los competidores y los proveedores. En conclusión, el estudio de mercado constituye una herramienta importante en el desarrollo del proyecto, ya que permite conocer y analizar las variables que intervienen en la oferta y la demanda del producto o servicio a vender, de manera de posibilitar la adopción de decisiones razonables, dentro de un determinado rango de aceptabilidad; asimismo ayuda a visualizar la viabilidad comercial del proyecto, así como evaluar periódicamente los cambios del mercado que se irán a atender. En esencia la elaboración del estudio de mercado es de gran relevancia por cuanto ayuda a definir y

cuantificar el producto a ofrecer, en términos de precio, volumen, espacio y periodo determinado.

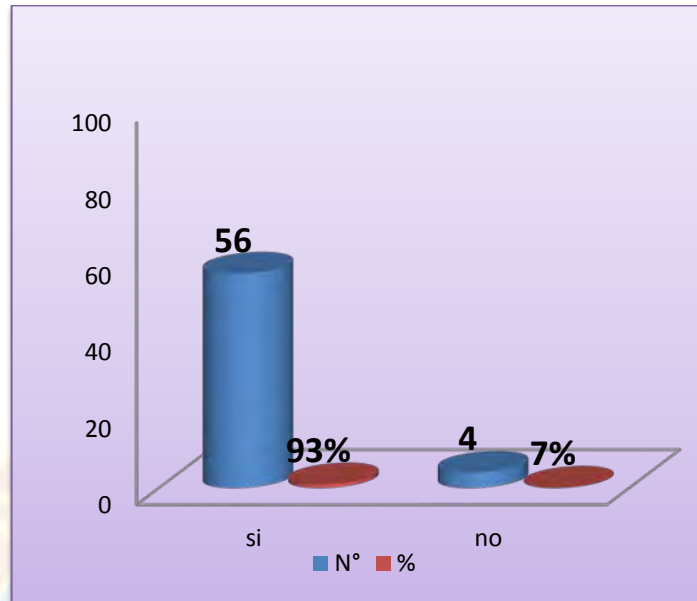
### 2.1.1 Presentación de los datos

La etapa que a continuación se muestra, nos presenta una visión objetiva de los resultados obtenidos de la aplicación de una encuesta a los profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas

**Tabla 2 Distribución absoluta y porcentual del gremio de profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas.**

<b>Pertenece al gremio de profesores</b>		
<b>opciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
si	56	93%
no	4	7%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.



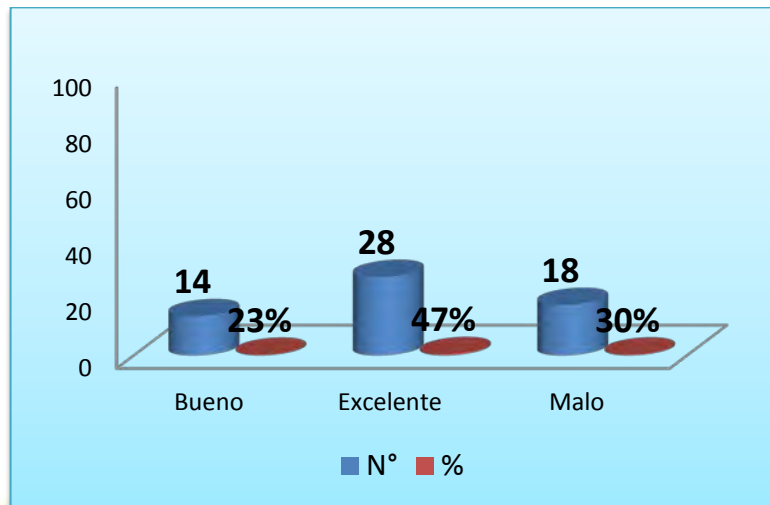
**Grafica 1 Profesores que pertenecen al gremio.**

Los resultados obtenidos demuestran que un 93% de los profesores encuestados pertenecen al gremio de profesores de la universidad de oriente, núcleo Monagas; mientras que un mínimo de 4 profesores representado por un 7% de su total de encuestados no pertenecen al gremio

**Tabla 3 Distribución absoluta y porcentual de la opinión de Ud. Sobre la creación del preescolar universitario.**

<b>Creación del preescolar universitario</b>		
<b>opciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
Bueno	14	23%
Excelente	28	47%
Malo	18	30%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

**Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.**



**Gráfica 2 Opinión sobre la creación del preescolar universitario.**

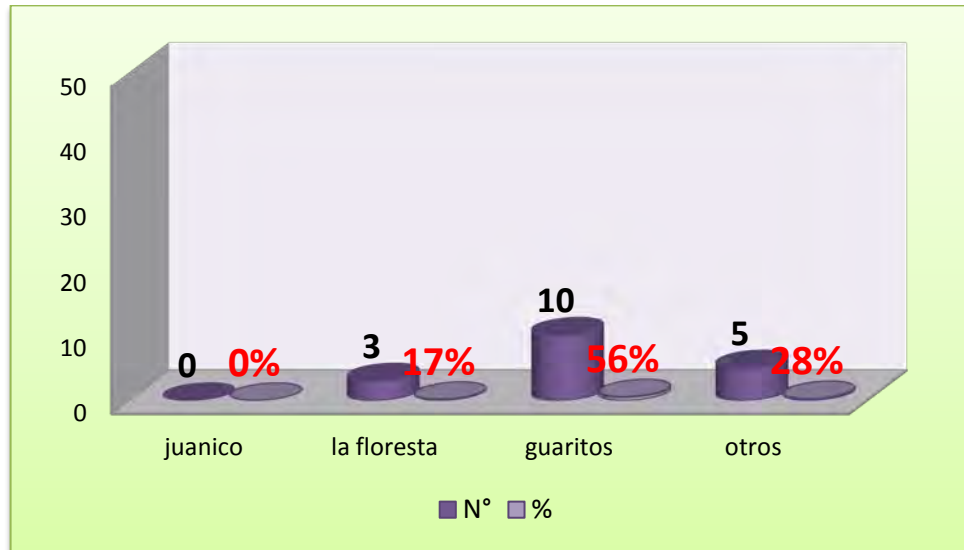
Los resultados obtenidos demuestran que un 47% del mercado potencial considera que la creación del preescolar universitario es excelente, seguida de un 30% que opina, es malo por la ubicación, y un 23% opina que es bueno.

Se puede entonces observar, que un 70% de los profesores de la universidad de oriente núcleo Monagas acepta a este tipo de institución en su propio beneficio, lo cual tendría gran receptividad por el mercado local.

**Tabla 4 Distribución absoluta y porcentual del lugar que propusieron los encuestados de la respuesta negativa a la creación del preescolar.**

Donde más se podrá situar		
Opciones	N°	%
Juanico	0	0%
la floresta	3	17%
Guaritos	10	56%
otros	5	28%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.



**Gráfica 3 Opinión sobre otros lugares donde se puede situar el preescolar.**

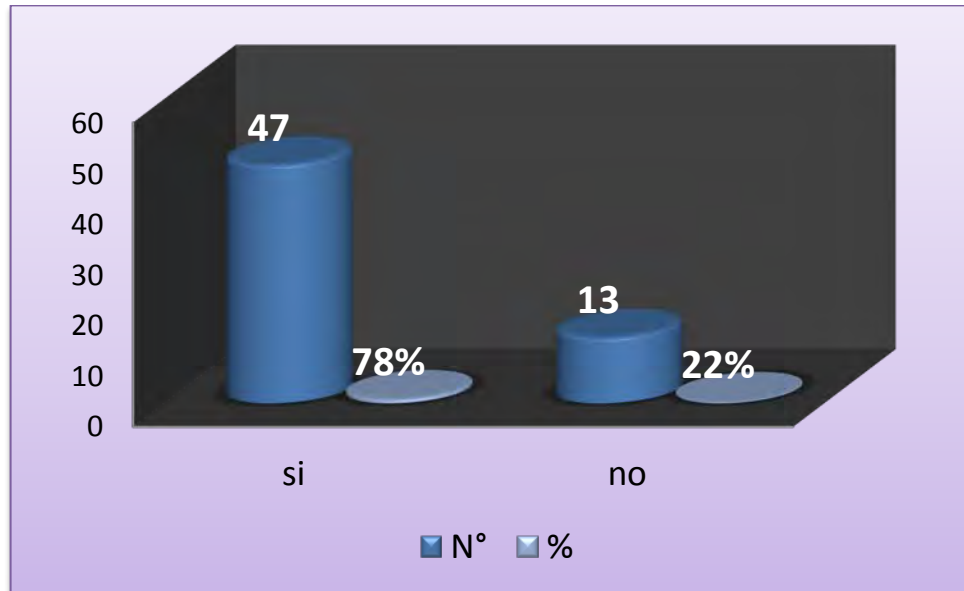
Se pudo observar en el cuadro anterior que las personas que piensan que es mala opción crear el preescolar universitario en Juanico que equivale al 30% de los consumidores potenciales, estos opinan que otro lugar donde sería viable ubicarlo sería en los Guaritos con un 56%, de esos 18 profesores que opinaron de esa manera, seguido de la floresta con un 17% y tomando en cuenta que la opción de otros obtuvo un 28%.

**Tabla 5 Distribución absoluta y porcentual de si tienen hijos en edades de preescolar.**

<b>¿Hijos en edades de preescolar?</b>		
<b>opciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
si	47	78%
no	13	22%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.





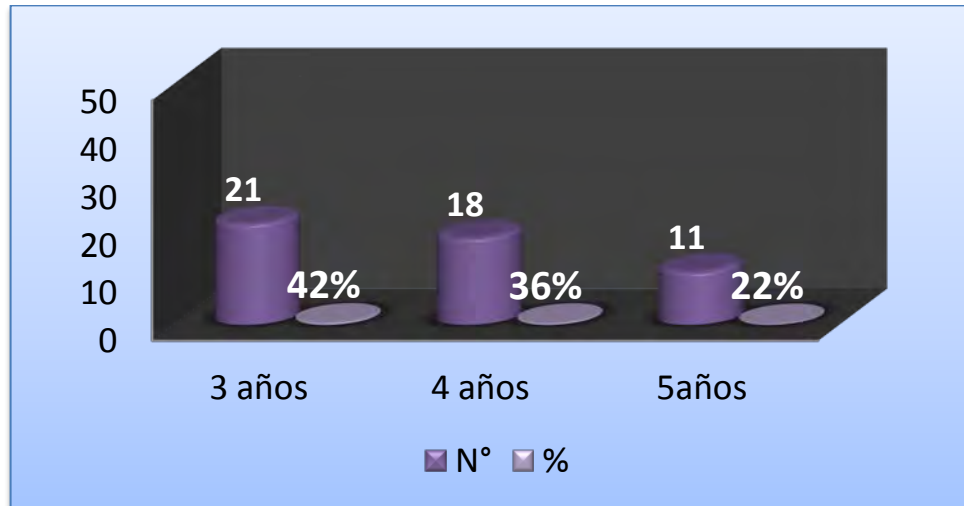
**Grafica 4 Si los profesores de la universidad de oriente tienen hijos en edades de preescolar.**

Se observo que de la comunidad universitaria estudiada (profesores fijos y contratados), que fue encuestada el 78% de estos 60 profesores tienen hijos en edades comprendidas de 3 a 5 años; mientras que un 22% no tienen niños en estas edades

**Tabla 6 Distribución absoluta y porcentual de la cantidad de niños que tienen en estas edades de preescolar.**

cuantos descendientes en estas edades		
opciones	N°	%
3 años	21	42%
4 años	18	36%
5años	11	22%
<b>Totales</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.



**Grafica 5 Cantidad de niños por edad de preescolar.**

Se pudo observar durante la encuesta y por medio de los gráficos que en el grafico N° 4 se muestra que 47 profesores tienen hijos en edades de preescolar, pero sabiendo que tres caso de esos profesores tienen 2 hijo en estas edades dando como total 50 niños. Entonces se observa que 42% de estos niños están en edad de 3 años, seguido de un 36% con 4 años y un 22% con 5 años.

**Tabla 7 Distribución absoluta y porcentual del horario recomendado para el funcionamiento del preescolar.**

<b>horario recomendado</b>		
<b>opciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
07:00 a 01:00 pm	<b>7</b>	<b>12%</b>
7:00 a 03:00 pm	<b>53</b>	<b>88%</b>
<b>Totales</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.



**Grafica 6 Del horario recomendado para el funcionamiento del preescolar.**

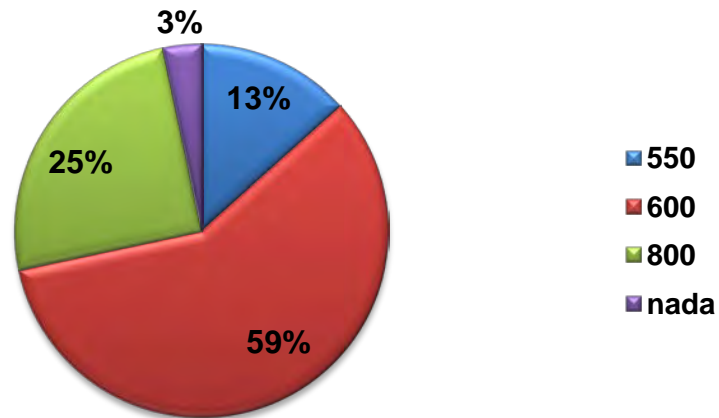
Se pudo observar que de la población encuestada un 88% opinan que el horario más factible para el funcionamiento del preescolar universitario es de 07:00 am a 03:00 pm, ya que los beneficiados serán los hijos de los profesores y los mismos docentes; mientras que un 12% opina que el horario sería de 07:00 am a 01:00 pm.

**Tabla 8 Distribución absoluta y porcentual de cuanto pagar aproximadamente por este servicio.**

<b>Cuanto pagaría por el servicio</b>		
opciones	N°	%
550	8	13%
600	35	58%
800	15	25%
nada	2	3%
<b>Totales</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.

## cuanto pagaria por el servicio



**Grafica 7 Opinión de cuanto pagar por este servicio.**

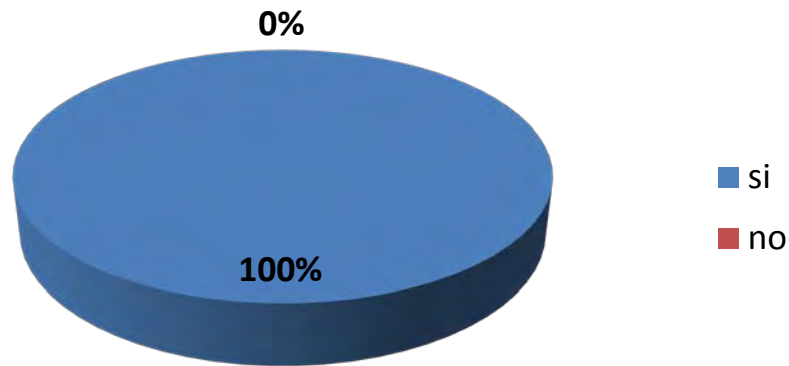
Se pudo observar en los datos obtenidos por los encuestados que el 59% de la población en cuestión está de acuerdo en pagar 600,00 bolívares mensuales por este servicio, seguido de un 25% que dice que pagaría 800,00 bolívares y un 13% que dice que 550,00 pagaría por este servicio y el restante dice que no se debería de pagar nada.

**Tabla 9 Distribución absoluta y porcentual de su opinión si debería el gremio aportar recursos financieros para la creación.**

<b>Estaría de acuerdo que Apudo aporte los recursos</b>		
<b>opciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
si	60	100%
no	0	0%
<b>Totales</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada en Julio de 2011.

## estaria de acuerdo que apudo aporte los recursos N°



**Grafica 8 Opinión sobre si Apudo debería aportar recursos para la creación del preescolar.**

Se puede notar claramente en este grafico que la población encuestada en su totalidad 100% estuvo de acuerdo con que el gremio aportara los recursos para la creación del preescolar universitario.

### 2.1.2 Demanda

Es la cantidad de bienes o servicios que la población está dispuesta a adquirir en un período determinado. Específicamente en este caso sería la cantidad de profesores que utilizan el servicio de preescolar ya que tienen niños en estas edades en la ciudad de Maturín.

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto o servicio resultante del proyecto pueda participar en ese mercado. (**Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain.pag 73**)

En la presente investigación se estudia la cantidad de profesores tanto fijos como contratados que necesitan del servicio de la universidad de oriente núcleo Monagas. Se tomó una muestra aleatoria de 60 profesores de universidad de oriente en el campus los Guaritos y Juanico, Maturín. Este sirvió de base para mostrar la información en los cuadros con el análisis de los mismos.

Estos datos se recolectaron, tabularon y se estudiaron de acuerdo a los objetivos planteados anteriormente, de esta manera los testimonios están representados en distribución absoluta y porcentual.

Nuestra población es bastante alta (428).

### **Análisis de las Encuestas**

Se realizaron 60 cuestionarios a 60 profesores en la universidad de oriente núcleo Monagas en el municipio Maturín, los cuales dieron su opinión en cuanto a las preguntas que se le estaban realizando de acuerdo a su percepción en cuanto a la propuesta. Estas se realizaron en las escuelas de agronomía, zootecnia, petróleo, escuela de ciencias sociales y administrativas, en estas escuelas pertenecientes a la Udo. Los profesores que dijeron que si tenían hijos en edades de preescolar son considerados nuestro mercado potencial.



**Tabla 10 Estimación de la demanda**

<b>Edades</b>	<b>N° de niños</b>	<b>periodo escolar por año</b>	<b>servicio anual</b>	<b>%</b>
3 años	21	2	42	42%
4 años	18	2	36	36%
5 años	11	2	22	22%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

**Fuente: elaboración propia**

Esta tabla nos muestra que de los 60 profesores encuestados 50 son considerados demandantes potenciales, ya que estos tienen niños en edades de preescolar de 3 a 5 años de edad, y como cada año representa 2 periodos escolares obtenemos el servicio anual.

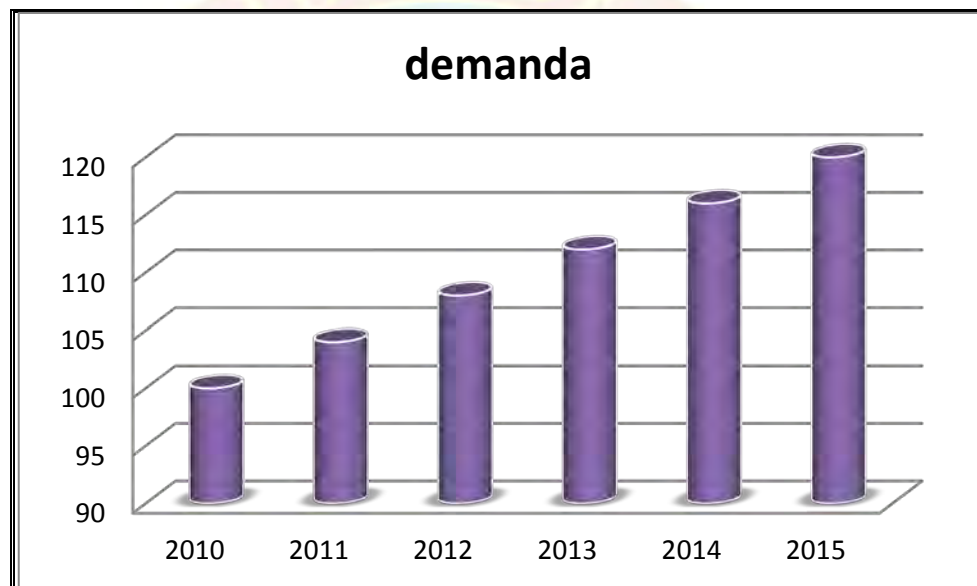
### **Proyección de la demanda**

Para el estudio de la proyección de la demanda del servicio, nos asentaremos en la información obtenida a través de las encuestas aplicadas a nuestra demanda potencial, en este caso se tomo la tasa de crecimiento del estado Monagas (3,8) según presentamos a continuación:

**Tabla 11 Proyección de la demanda**

<b>Años</b>	<b>servicio anual</b>	<b>tasa de crecimiento</b>	<b>incremento anual</b>	<b>total</b>
2010	100	3,8%	-	100
2011	100	3,8%	4	104
2012	104	3,8%	4	108
2013	108	3,8%	4	112
2014	112	3,8%	4	116
2015	116	3,8%	4	120

Fuente: elaboración propia



**Grafica 9 Proyección de la demanda. Datos tomando del cuadro anterior.**

Con esta grafica podemos precisar claramente, que a medida que los años pasan la proyección aumenta. Por lo que podemos incidir que si aumenta la demanda se podrá permanecer en el mercado.

### **2.1.3 Oferta**

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a

determinado precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores. Un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida. ***(Preparación y evaluación de proyecto. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 45).***

En el mercado no existe una institución que sea competencia directa al preescolar universitario, pero si existen muchísimas instituciones que prestan el servicio igual al nuestro, es por esto que se estudiaron 04 preescolares del sector Juanico, a los cuales se les realizó una entrevista, para tomarlos en cuenta al momento de estructurar el preescolar universitario nuestra casita Apudito, estas instituciones fueron: la U.E Los Chiquilines, donde ofrecen el servicio de maternal- preescolar- básica, San Juan Bosco en donde ofrecen el servicio de preescolar, la E.B.I. Yosmannicol ofrecen los tres niveles de preescolar más básica, San Nicolás de Bari, donde ofrecen desde maternal hasta el básico, estas entrevistas ayudaron en un principio a tener la visión de nuestro preescolar, en cuanto a estructura, precio y servicio, entre otras cosas que partieron de esas respuestas, allí fuimos atendidas por personal que laboraba allí como la directora, maestras y administradora. Es decir en nuestro caso las proyecciones de la oferta no serían exactas.

## Balance del mercado

Tabla 12 Balance del mercado.

Año	Oferta	Demanda	Balance de mercado	
2.011	0	104	(104)	Déficit
2.012	0	108	(108)	Déficit
2.013	0	112	(112)	Déficit
2.014	0	116	(116)	Déficit
2.015	0	120	(120)	Déficit
<b>Total</b>			<b>(560)</b>	

Fuente. Elaboración propia

En este cuadro, se expresa visiblemente que el balance de mercado; muestra la diferencia que existe entre la oferta y la demanda. Por lo que se evidencia que en los siguientes años existirá un déficit en el mercado, ya que la demanda prevalece sobre la oferta. Se puede ultimar que para dichos periodos como no existe un preescolar universitario y los que existen no atenderán a un sector específico entonces, no compensará la demanda por lo que será beneficiosa la instalación de la empresa.

### 2.2 PLAN DE MARKETING (LAS 4 P)

Es el proceso de planificar y realizar la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que fatigan los objetivos del individuo y de las organizaciones, en otras palabras el marketing comprende todo lo que se necesita para que un producto llegue a manos del consumidor final después de pasar por todas las etapas. (*Curso McGraw-hill de marketing en 36 horas. Pág. 2*)

### **2.2.1 Producto o Servicio**

Un producto puede definirse como un algo tangible o intangible que se ofrece en venta o en trueque a individuos o instituciones. Los servicios también son actividades, adaptaciones, beneficios y otras acciones semejantes que se ofrecen en venta o en trueque a individuos o instituciones o bien, en algunos casos, como un beneficio adicional del producto. (**Curso McGraw-hill de marketing en 36 horas. Pág. 79**)

El servicio que ofrecerá el preescolar nuestra casita Apudito será una innovación en el mercado ya que va dirigido a un mercado potencial específico como lo son los profesores de la universidad de oriente del núcleo Monagas, donde los niños tendrán su almuerzo con menús distintos por semana evaluados por un nutricionista.

### **2.2.2 Plaza**

Es un término escogido para que encaje en la frase aliterativa” producto, precio, plaza, promoción”, pero en realidad se refiere a la distribución del producto; ósea poner el producto al alcance del público. La distribución es indispensable para hacer llegar el producto a las personas que posiblemente lo adquieran. (**Curso McGraw-hill de marketing en 36 horas. Pág. 123**)

Cuando hablamos de plaza es el término utilizado para denominar el lugar estratégico donde se encontrará ubicada la empresa. En el caso específico de él preescolar Universitario Nuestra casita Apudito, se encontrara ubicado en la Urbanización Juanico. Frente a la antigua sede de

la universidad de oriente El neutow, diagonal al Club Árabe de Maturín  
Estado Monagas

### **2.2.3 Precio**

Es lo que el individuo o la organización paga por un producto o servicio. Es el valor monetario de un producto o servicio que se establece una vez determinado su beneficio. En general se expresa en términos monetarios. **(Curso McGraw-hill de marketing en 36 horas. Pág. 99).**

En cuanto al precio del servicio de la competencia, varían según la empresa y la preferencia de los consumidores oscilando entre un mínimo de 700,00 y 1000,00 Bs.F

Nuestro método para determinar los precios se basa en los costos, la competencia y la demanda, esto para evitar vernos afectados. El objetivo del precio está definido en la captura de una parte específica del mercado potencial como los profesores fijos y contratados de la UDO.

Es conveniente decir que el rango de precio estimado del preescolar universitario **“NUESTRA CASITA APUDITO”** será de 750,00 Bs.F mensual como promedio, con un precio de inscripción de 1400,00 anuales tomando en cuenta los resultados obtenidos en la investigación de mercado.

### **2.2.4 Promoción**

La comunicación (promotion), es uno de los elementos del marketing mix, los otros tres son producto, precio, plaza. La comunicación es el aspecto del mix que consiste en convencer o persuadir a la audiencia de la calidad o



atractivo de los productos o servicios que ofrece una compañía. (**Curso McGraw-hill de marketing en 36 horas. Pág. 156**).

El mercado en donde se desenvuelven los preescolares en la actualidad usa variedades de formas para darse a conocer por medio de la publicidad, como en esta ocasión es una nueva empresa en este mercado pero a diferencia está dirigido a un mercado potencial definido como lo son los profesores de la universidad de oriente, entonces será de gran ayuda que nuestra mayor autoridad "DECANO" sea motor principal para promocionar este servicio. También para abrir un poco mas ese campo para el preescolar universitario NUESTRA CASITA APUDITO se utilizara otros medios como:

- ◆ Publicidad: Consiste en dar mensajes de inauguración y apertura del negocio por una emisora radial de alta sintonía local, colocar anuncios en la prensa o periódico y distribuir volantes con croquis de la ubicación, en sitios estratégicos como por ejemplo: centros comerciales, la Udo campus Juanico y campus los Guaritos, en las instalaciones de Apudo.
- ◆ Mercadotecnia Directa: Consiste en una línea de enlace a través de correos electrónicos y paginas sociales, que aparte de dar a conocer a la empresa, es un medio directo para concretar ventas y promover los diferentes tipos de servicios por la web.

## **2.3 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

Así como nos trazamos metas en nuestra vida personal también debemos hacerlo para nuestra unidad de trabajo, departamento o empresa.... y ¿Cómo lo hacemos? con la Planificación Estratégica.

En teoría, la Planificación Estratégica es una herramienta mediante la cual se define una visión a largo plazo y las estrategias para alcanzarlas basándose en las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades existentes.... es decir nos trazamos una “Gran Meta” y luego nos pautamos pequeñas metas a corto plazo que, al cumplirlas, nos acerca un poco más a la “Gran Meta”.

La “Gran Meta” es lo que se llama “Visión”, pero antes de trazarnos una Visión debemos tener claro “Que Somos”, o que es nuestra empresa en la actualidad para ser acertados en la Gran Meta que queremos alcanzar.

“Que Somos” es lo que llamamos “Misión”. Una vez que sabemos que somos y cuál es la gran meta que queremos alcanzar planificamos los pasos que debemos dar para lograr la visión. A estos pasos le llamamos “Estrategias”.

En conclusión la Planificación Estratégica sirve para determinar que somos (Misión) a donde queremos llegar (Visión) y que debemos que hacer para lograrlo (Estrategias).

Somos una institución dedicada a brindar un sistema educacional que facilite el aprendizaje, dirigido a los niños hijos o nietos de los profesores de nuestra casa de estudios, que requieran de los servicios que prestemos dentro de las instalaciones del preescolar universitario. Esta empresa nace de una necesidad de carencia de un servicio así o similar a este, de la convicción de querer una mejor calidad de vida, y de la afición por la enseñanza a quienes son el futuro de nuestro país es por esto que esta institución está preparada a enseñar bajo los cambios y preparar a estos pequeños para la vida social y futura, otra necesidad fue el desarrollo de un plan de negocio con objetivos académicos, fue lo que termino de darnos el

impulso para proyectar una empresa que cubra estas necesidades dentro de la Universidad de Oriente Núcleo.

### **2.3.1 Misión**

El preescolar universitario “NUESTRA CASITA APUDITO” es una institución Educativa Privada, que Ofrece a Padres y Representantes sus servicios educativos, en los tres niveles de preescolar donde el niño recibirá atención, cuidado y afecto en esa edad tan especial.

### **2.3.2 Visión**

Ser un centro infantil dedicado al aprendizaje y desarrollo integral del niño en sus niveles de la educación preescolar, con el propósito fundamental de prestar atención especializada e individualizada a cada niño inscrito en este centro, de manera que pueda desarrollar sus habilidades en forma continua y evolutiva, lo que permitirá el logro de un aprendizaje efectivo, para un desarrollo feliz dentro del entorno global que lo rodea y con esto ser el centro infantil más reconocido a nivel regional por su cualidades institucionales.

### **2.3.3 Valores**

Son nuestros principios morales, en los que cree nuestra institución, es decir, nuestra ética; caracterizando el comportamiento del personal del preescolar y a la vez la presentación de cara al exterior como imagen de la organización en nuestro producto que serán niños educados y preparados académicamente.

- **Respeto a las personas:** Estar convencidos que un ambiente de trabajo en armonía, y basado en el respeto individual y de opinión define el éxito de la institución sobre todas las demás existentes en el mercado.
- **Responsabilidad:** Garantizar a nuestros clientes los horarios dentro de nuestra institución, así como también ser responsables en el cuidado y atención de los infantes.
- **Puntualidad:** Respetar los horarios tanto de entrada como salida de los menores y los horarios de las actividades diarias de los niños.
- **Disciplina:** Ser un personal disciplinado para enseñar ese mismo valor a nuestros alumnos y así tener un producto final de calidad.
- **Amor al trabajo:** Debemos trabajar con amor, para así alcanzar nuestros objetivos con satisfacción y que demos que nos sentimos a gusto con nuestra institución y nuestro trabajo.
- **Limpieza:** asear nuestra institución para que esta sea el reflejo de nuestras labores y permitirnos desenvolvemos en un ambiente aseado donde siempre estará limpio para que los niños también tengan ese valor en sus hogares y en cualquier otro sitio que no sea la institución.

#### **2.3.4 Objetivos de la empresa**

- El pleno desarrollo de la personalidad contemplando todos los aspectos: afectivo, social e intelectual.
- Fomenta y desarrolla la creatividad.
- Participación en la vida social, aprendiendo de manera lúdica normas de convivencia y cooperación.

- Adquisición de conceptos y hábitos intelectuales a través de una metodología activa.
- El respeto hacia las personas y medio físico que le rodea.
- Guiarles para una buena adquisición de actitudes y valores.
- Que aprendan a ser felices y sobre todo hacer felices a quien les rodea.
- Facilitar las relaciones sociales con sus iguales y con los adultos, desde el punto de vista de la comunicación, colaboración y responsabilidad.
- Identificar y expresar, de forma cada vez más precisa, las necesidades básicas de alimentación, higiene, salud, bienestar, juego y relación, actuando progresivamente de forma autónoma.
- Adecuar progresivamente sus actuaciones a las situaciones de juego y movimiento, utilizándolas para canalizar sus intereses y adquirir conocimientos.

### **2.3.5 Logo de la institución**

Es el perfil gráfico de una empresa, diseñado para un vertiginoso reconocimiento por parte del mercado. (Véase a continuación):



**Figura 1 Logo de la institución**

La casita hecha con figuras geométricas significa la enseñanza que recibirán los niños en la institución y la casita porque allí en esas instalaciones pasaran gran parte del día y se convertirá en un segundo hogar para ellos y los dos logos a sus lados es porque se inicia una propuesta de que sea financiado por la asociación de profesores de la universidad de oriente (Apudo), ya que es la organización que representa a los profesores.

### **2.3.6 Slogan de la institución**



# Hacia la excelencia educativa

## 2.4 TECNOLOGÍA DE PRODUCCIÓN

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.

De la selección del proceso productivo óptimo se derivaran las necesidades de equipos y maquinarias. De la determinación de su disposición en planta y del estudio de los requerimientos del personal que los operen, así como de su movilidad, podrían definirse las necesidades de espacio y obras físicas. (***Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 133***)

### 2.4.1 Proceso productivo

El proceso de producción se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etcétera)

Los distintos tipos de procesos productivos pueden clasificarse en función de su flujo productivo o del tipo de producto, teniendo cada caso efectos distintos sobre el flujo de caja del proyecto. (***Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 134***)

El proceso productivo diario de Nuestra Casita Apudito será:

- ◆ 7:00 am a 7:30 am: recibimiento de los niños en el portón principal del preescolar.
- ◆ 7:30 am a 8:00 am: formación en el patio central para entonar el himno nacional.
- ◆ 8:30 am a 9:00 am: canto de bienvenida y juegos recreativos.
- ◆ 9:00 am a 10:00 am: desayuno y salida al parque
- ◆ 10:00 am a 11:00 am: clases de proyecto (depende el día y el nivel)  
I nivel, aprendizaje por medio de juegos didácticos.  
II Y III nivel, ingles, música o computación
- ◆ 11:00 am a 11:30 am: ordenar
- ◆ 11:30 am a 12:30 m: almuerzo
- ◆ 12:30 m a 2:00 pm: descanso
- ◆ 2:00 pm a 2:30 pm: tiempo libre en aula
- ◆ 2:30 pm a 3:00 pm: despedida de los niños en portón principal

### Flujograma del proceso

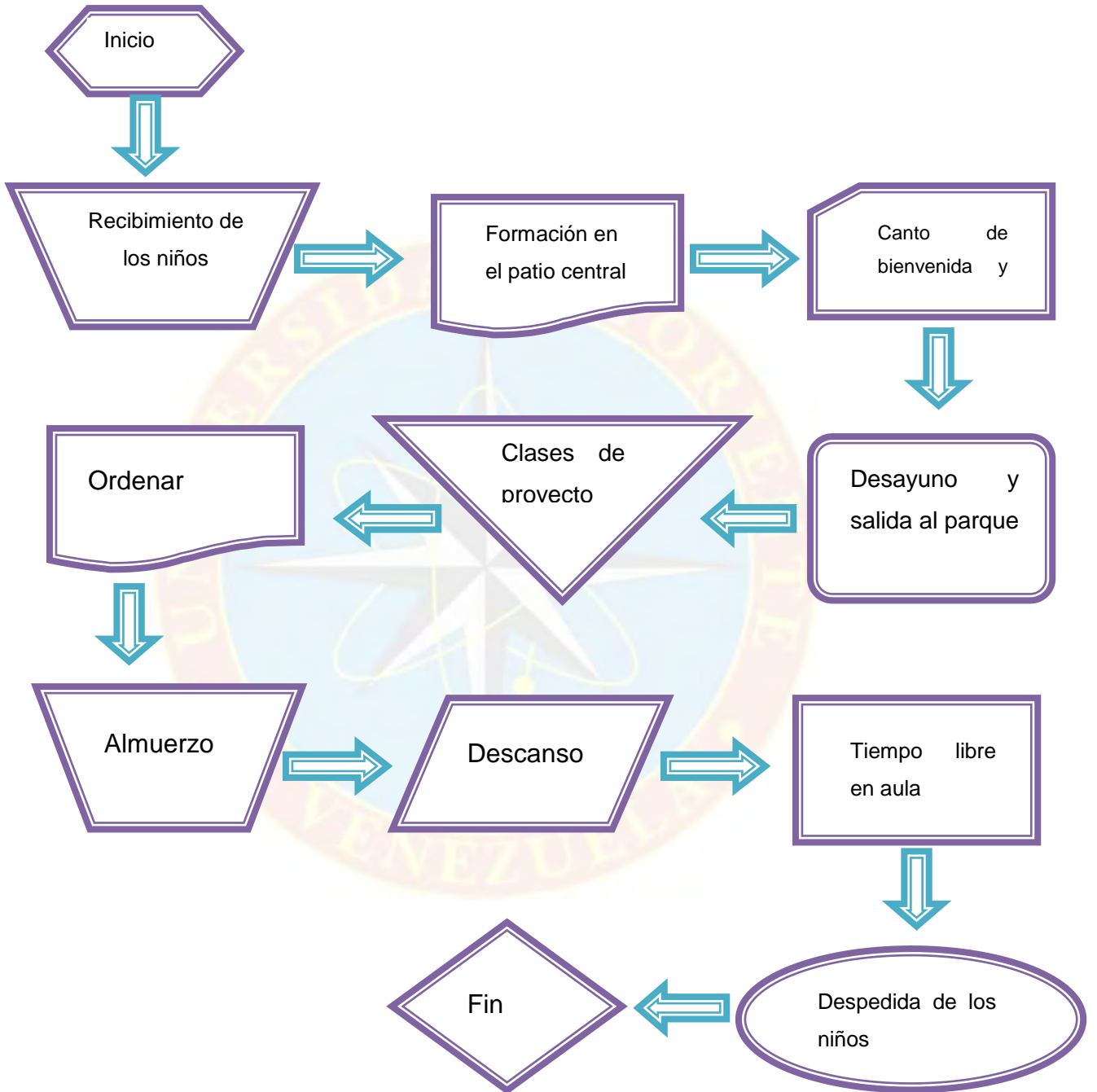


Figura 1 Flujograma del proceso productivo

## Flujograma del proceso de la cocina

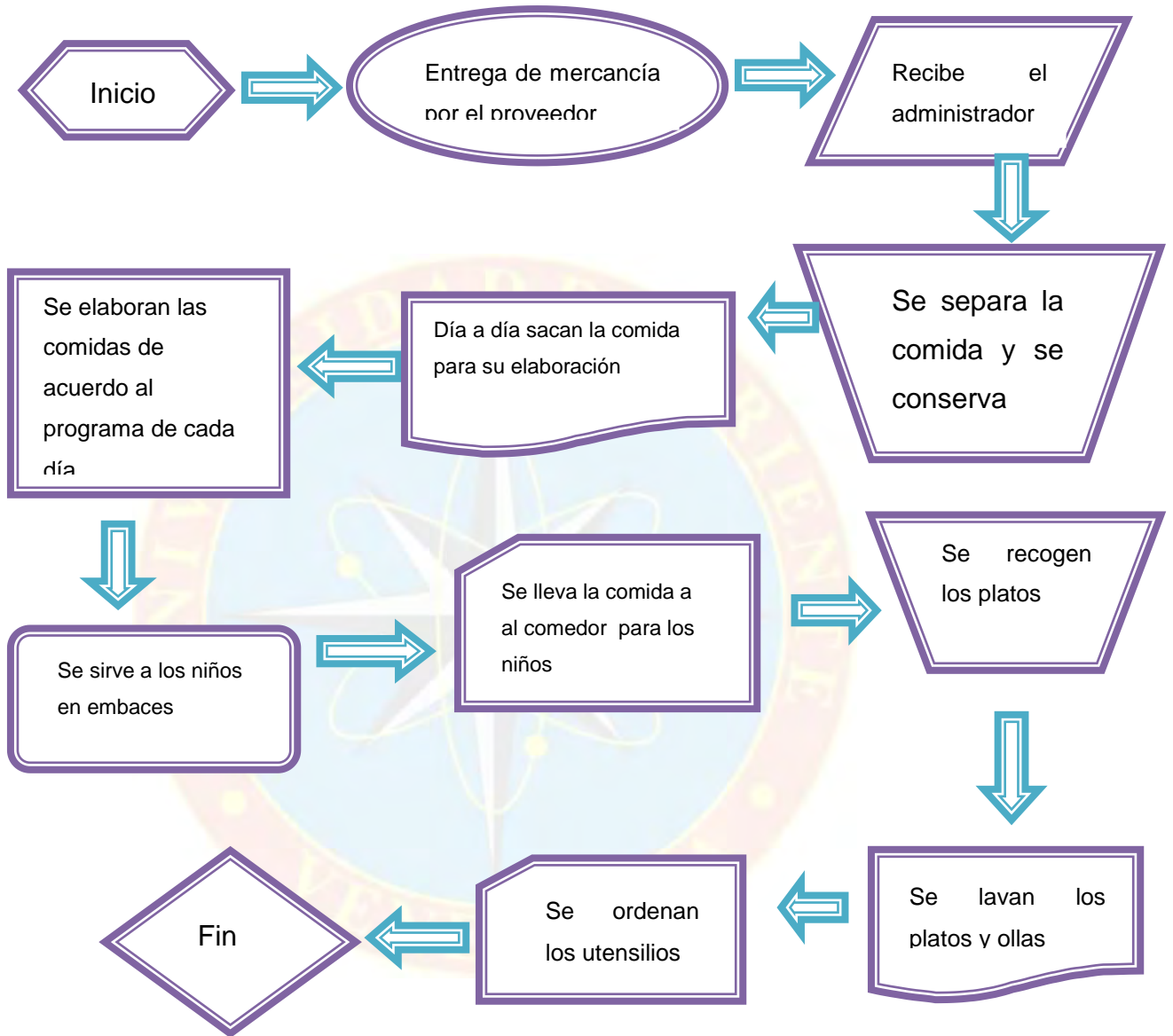


Figura 2 Flujograma del proceso de la cocina

## 2.4.2 Posibilidades de expansión de la capacidad instalada

### Capacidad instalada

La capacidad instalada se refiere al volumen de producción de bienes que le son posibles generar a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible y el conjunto de bienes de capital que la industria posee.

Para nosotros saber en realidad qué cantidad de niños puede atender en realidad un auxiliar de preescolar y una docente titular nos ayudo la docente titular Esperanza Salazar y la auxiliar Beatriz Silvio ambas trabajadoras del preescolar Vicente Salías ubicado en el centro de la ciudad, estas personas nos guiaron en cuanto a la capacidad instalada de un docentes por aulas.

Utilizando los datos obtenidos por los preescolares que fueron visitados los cuales nos aportaron su capacidad instalada con sus medidas por aula, entonces partimos de esa base y lo comparamos con las medidas con las cuales contara este preescolar y poniendo en funcionamiento todos los factores de producción se obtendrá lo siguiente.

42 mts <sup>2</sup> por aula	—————>	15 niños
81 mts <sup>2</sup> por aula	—————>	X
X= 28,93	—————>	29 niños por aula

Se va a trabajar con el 70% de la capacidad instalada debido a que es una nueva institución que se pretende introducir en el mercado y su primera etapa de introducción debe basarse en la captación de demandantes de nuestro servicio.

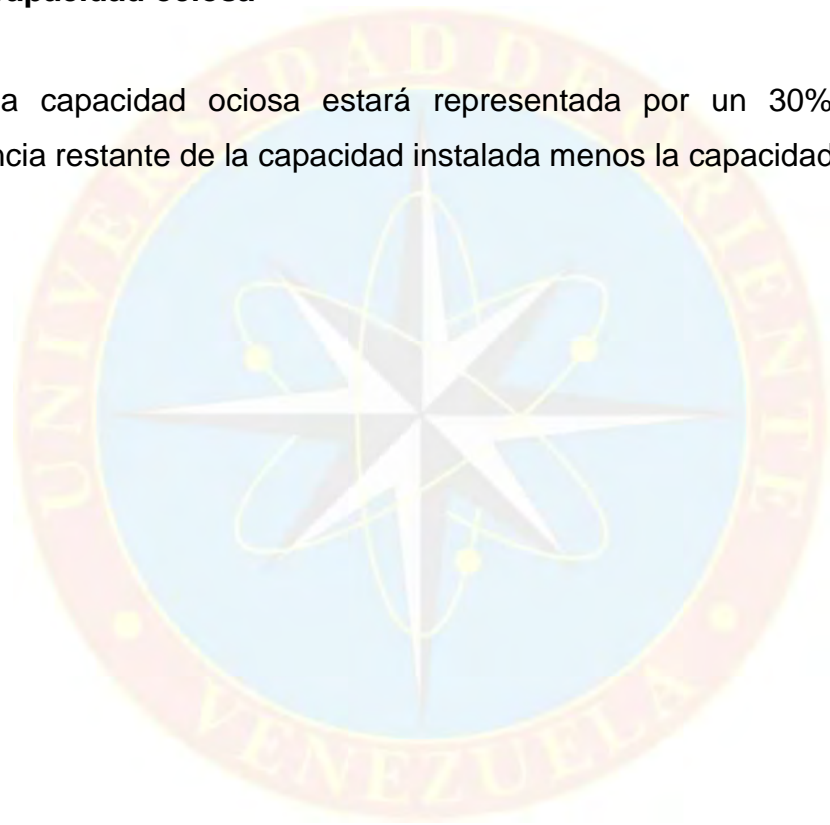
100% —————> 29 niños

70% —————> X

X= 20,30 niños————> 20 niños por aula

### **Capacidad ociosa**

La capacidad ociosa estará representada por un 30% que es la diferencia restante de la capacidad instalada menos la capacidad utilizada.





### **Herramientas a utilizar**

- ◆ **Juego de ollas grandes**
- ◆ **Utensilios de cocina**
- ◆ **Cuchillos**
- ◆ **Potes de cocina**
- ◆ **Tablas para picar**
- ◆ **Rastrillos**
- ◆ **Mangueras**

### **Instalaciones**

Las instalaciones corresponden a las diferentes áreas colocadas en condiciones de funcionamiento para el negocio. En este punto, se especifica cómo está distribuida cada área para el arranque de las funciones y operaciones de la empresa.

#### **Área administrativa:**

Dentro de esta sección de las instalaciones se desarrollara todo lo relacionado con el aspecto administrativo de la institución. Contara con la instalación de parte del mobiliario necesario para la realización de las tareas administrativas como lo son el control del servicio, personal y contabilidad de la misma. Esta área cuenta con 8\*8 mts <sup>2</sup> donde estarán 5 oficinas.

#### **Área recreativa.**

Dentro de esta área en las instalaciones contara con juguetes con toboganes para que los niños se diviertan en los recesos dados en su momento, esta contara con una explanada donde se entonara el himno y sirve para realizar juegos.

### Área de cocina

Este estará dotado con todos los equipos necesarios para que funciones al 100% esta área ya que es de gran importancia la alimentación de los niños y esta contara con una sala de comedor para servir el almuerzo y postre a los niños. La cocina será de 5\*6 mts <sup>2</sup>

### Área académica

Esta al igual que las demás también estará dotada con todos los mobiliarios y equipos adecuados para realizar las clases a diario en el preescolar, este está estructurado en 03 salones de clases de 9\*9 mts<sup>2</sup> en donde se desenvolverán los niños día a día

### Área de descanso

Esta área es como su nombre lo indica donde los niños estarán al momento de dormir la siesta después del almuerzo, y contara con las camas para cada uno de los niños y los televisores para su distracción. Este es un salón múltiple donde estarán camas destinadas para los niños y su descanso este consta de 8 \*6 mts

### **Puestos de trabajo (perfiles)**

#### ◆ **Director(a):**

- ◆ Licenciada en educación
- ◆ Mayor de 35 años
- ◆ Experiencia en aula mínimo de 10 años y como sub director de mínimo 4 años
- ◆ Postgrados, foros y diplomados en gerencia

✦ Manejo de office e internet

◆ **Secretaria:**

✦ Bachiller

✦ Mayor de 21 años.

✦ Sexo femenino.

✦ Manejo de Word y Excel.

✦ Facilidad en atención al público.

◆ **Administradora:**

✦ Licenciado de administración.

✦ Mayor de 21 años.

✦ 0Sexo masculino o femenino.

✦ Accesible.

✦ Amable.

✦ Experiencia mínima de 2 años.

✦ Conocimiento en Windows, Excel y Saint administrativo.

✦ Ordenado.

✦ Dispuesto a trabajar bajo presión.

✦ Capacidad para trabajar en equipo

◆ **Docentes:**

✦ Licda. En educación inicial

✦ Ordenado

✦ Conocimientos en planificación

✦ Experiencia de 2 años

- ✦ En edades de 25 en adelante
- ✦ Capacidad para trabajar en equipo
- ✦ Cursos, foros y diplomados con soportes
- ✦ Certificado de salud vigente
- ✦ Prueba psiquiátrica y foniatra

◆ **Obreros:**

- ✦ Bachiller.
- ✦ Proactivo.
- ✦ Gusto y actitud para trabajar con público.
- ✦ Accesible.
- ✦ Motivados al logro.
- ✦ Dispuesto a trabajar bajo presión.
- ✦ Capacidad para trabajar en equipo.

◆ **Auxiliares de preescolar:**

- ✦ Curso de auxiliar de preescolar o licenciadas
- ✦ Mayor de 23 años
- ✦ Certificado de salud vigente
- ✦ Prueba psiquiátrica y foniatra
- ✦ Dispuesta a trabajar en equipo

◆ **Ayudante de cocina**

- ✦ Bachiller
- ✦ Curso de manipulación de alimentos vigentes
- ✦ Certificado de salud vigente
- ✦ Entre 25 y 35 años
- ✦ Dispuesto a trabajar bajo presión

◆ **Cocineras**

- ✦ Curso de manipulación de alimentos vigentes
- ✦ Certificado de salud vigente

- ◆ Bachiller
- ◆ Entre 35 a 45 años
- ◆ Experiencia comprobable de 3 años
- ◆ Dispuesto a trabajar bajo presión
- ◆ Disponibilidad inmediata

◆ **Profesor de ingles**

- ◆ Profesor de ingles graduado
- ◆ Experiencia con niños
- ◆ Experiencia de 2 años como mínimo
- ◆ Edad entre 25 y 30 años
- ◆ Dispuesto a trabajar bajo presión
- ◆ Disponibilidad inmediata

◆ **Profesor de computación**

- ◆ Profesor de sistema o carrera a fin
- ◆ Dispuesto a trabajar con niños
- ◆ Experiencia mínima de 2 años
- ◆ Edad entre 25 y 30 años
- ◆ Disponibilidad inmediata

## **2.5 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN**

Uno de los aspectos que menos se tienen en cuenta en el estudio de proyectos es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procesos administrativos y aspectos legales.

Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta

estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 24)***

### **2.5.1 Estructura de la institución**

Uno de los estudios con mayor importancia es el estudio legal, aunque no responde a decisiones internas del proyecto, como la organización y procedimientos administrativos, influye en forma indirecta en ellos y, en consecuencia, sobre la cuantificación de sus desembolsos. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 25)***

#### Organización Legal

En el artículo 201 habla de las especies de las compañías, mencionando entre ellas la de las compañías anónimas:

#### ARTICULO 201

La compañía anónima, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de sus acciones.

La compañía se regirá bajo los parámetros establecidos en el artículo 202 del Código de Comercio y los artículos 112 y 118 de la Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela.

En el articulo 202; Determina que la compañía anónima y la compañía de responsabilidad limitada deben girar bajo una denominación social, la cual



puede referirse a su objeto o bien formarse con cualquier nombre de fantasía o de persona, pero deberá necesariamente agregarse la mención de “Compañía Anónima” o “Compañía de Responsabilidad Limitada”, escritas con todas sus letras o en la forma que usualmente se abrevian, legibles sin dificultad.

En cuanto a los Artículos 112 y 118 de la Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela, estos establecen:

Articulo 112; Las personas tienen libertad a la actividad económica de su preferencia siempre y cuando se rija por la constitución y las leyes por razones de desarrollo humano, sanidad, seguridad u otros. El estado garantizara la justa distribución del enriquecimiento, la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa etc.

Sin embargo de su facultad para dictar medidas para la planificación, racionalización y regularización de la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

Articulo 118, establece que se reconoce el derecho de los trabajadores y de la comunidad para el desarrollo de asociaciones de carácter económico conforme a la ley la cual reconocería las especificidades de dichas organizaciones en especial las relativas al acto cooperativo, al trabajo asociado y su carácter generador de beneficios colectivo

## **2.5.2 Cantidad del personal**

Para el exitoso desarrollo de las operaciones y actividades laborales dentro de la institución, se requiere el personal adecuado y calificado de acuerdo a las exigencias y especificaciones de cada puesto o cargo. Por tanto, se hace imprescindible contar con una eficiente gestión y asignación del recurso humano, lo cual puede lograrse si dicha gestión va acompañada del seguimiento de las políticas de contratación que la empresa posea para tal proceso. Por tal razón para que la empresa empiece sus operaciones contara con 14 empleados. Dependiendo de la aceptación y expansión de la empresa se contratara el personal necesario para dichos cargos y puestos de trabajo.

## **2.5.3 Descripción de funciones**

### **Administrador:**

Es aquella persona encargada de las actividades de origen administrativo, como lo son: la planificación de las actividades, la asignación de gastos, control del cumplimiento de las normas dentro de la empresa, desembolsos de los pagos por concepto de sueldos y salarios, reclutamiento de personal. Además de esto, se prevé que el administrador sea el encargado total del negocio y la supervisión del mismo, inmerso en esto.

### **Secretaria:**

Realiza la labor de apoyo al administrador de la empresa, tipeo en computadora, realiza cotizaciones, ordenamiento de documentos y realiza las llamadas concernientes.

**Docentes:**

Son las encargadas de enseñar y guiar a los niños en todos los momentos del día y planificar las actividades académicas del periodo

**Auxiliares:**

Realiza la labor de apoyar a la docente en el aula de clase y ayudar en cuanto a la hora de alimentación de los niños.

**Obreros:**

Cumplen labores de limpieza en toda la institución en cuanto a infraestructura y en cuanto a áreas verdes y todo lo concerniente al mantenimiento.

**Ayudante de cocina:**

Cumple la función de ayudar a picar los alimentos a servir las comidas y llevarlas a cada niño es decir es la mano derecha de la cocinera.

**Directora:**

Esta cumple la función de gerenciar todo el preescolar desde instalaciones contabilidad cobranzas, es decir, este supervisa que todo este marchando acorde y rinde memoria y cuenta al resto del personal

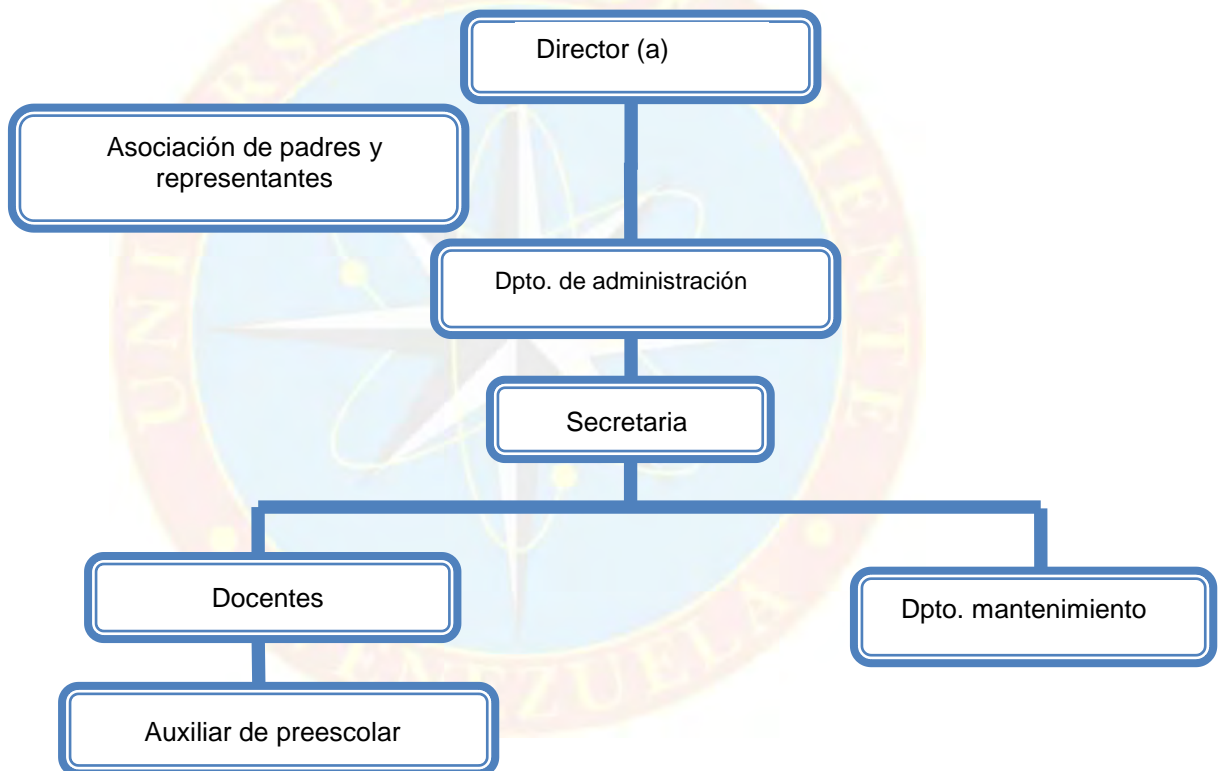
**Profesores:**

Tanto de ingles o de computación están encargados de enseñarles a los niños estas importantes materias desde tempranas edades como los es la edad de preescolar, para que salgan de aquí con buenas bases académicas y preparados para la vida.

### **Cocineras:**

Este cargo es ocupado por personal calificado el cual está encargado de la preparación diaria del almuerzo y postre para los niños debe ser higiénica esta área por sobre todo.

### **2.5.4 Organigrama de la institución**



**Figura 3 Organigrama de la institución**

### **2.6 ANÁLISIS FODA**

Antes de tomar cualquier decisión estratégica, es imprescindible realizar un diagnóstico de nuestra organización. El análisis DAFO es el método más sencillo y eficaz para decidir sobre el futuro. Nos ayudará a plantear las

acciones que deberíamos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y a preparar a nuestra organización contra las amenazas teniendo conciencia de nuestras debilidades y fortalezas.

Es el análisis de variables controlables como las debilidades y fortalezas que son internas de la organización y por lo tanto se puede actuar sobre ellas con mayor facilidad, y de variables no controlables como las oportunidades y amenazas que son externas, las presenta el contexto y la mayor acción que podemos tomar con respecto a ellas es preverlas y actuar a nuestra conveniencia.

**Fortalezas:** Son todos aquellos elementos positivos que me diferencian de la competencia.

- ✓ Calidad en el servicio prestado
- ✓ Personal capacitado para la prestación de todos los servicios ofrecidos

**Oportunidades:** Son situaciones positivas que se generan en el medio y que están disponibles para todas las empresas, que se convertirán en oportunidades de mercado para la empresa cuando ésta las identifique y las aproveche en función de sus fortalezas.

- ✓ La demanda creciente del mercado potencial
- ✓ Tecnología e innovaciones

**Debilidades:** Son los problemas presentes que una vez identificado y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

- ✓ Promociones de la competencia

- ✓ Deficiencia en la publicidad

**Amenazas:** Son situaciones o hechos externos a la empresa o institución y que pueden llegar a ser negativos para la misma.

- ✓ Problemas externos no controlables como: la inflación, inestabilidad política y económica.
- ✓ Entrada de nuevas empresas al mercado

## 2.7 ANÁLISIS ECONÓMICOS – FINANCIEROS

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 26)***

### 2.7.1 Inversión

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según corresponda, en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros. Puesto que durante la vida de operación del proyecto puede ser necesario incurrir en inversiones para ampliaciones de las edificaciones, reposición del equipamiento o adiciones del capital de trabajo, será preciso presentar un calendario de inversión. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 26)***



## 2.7.2 Avalúo del Terreno

En el siguiente cuadro se especifican las medidas que posee el terreno que será utilizado para tal proyecto

**Tabla 13 Avalúo del Terreno**

Cantidad	Descripción	Costo x mts <sup>2</sup>	Costo Total
1	Terreno 900 mts <sup>2</sup>	400,00	360.000,00

Fuente: elaboración propia

Se calculo el terreno en estas medidas ya que se necesitan 23 mts de largo y 39 mts de ancho para fabricar el preescolar universitario.

## 2.7.3 Valor de las obras civiles

En el Municipio Maturín los metros de construcción de una empresa según un maestro de obra de nombre José Cabello es de 2.000 Bs. Por metro cuadrado

## 2.7.4 Valor de adquisición y depreciación de los mobiliarios, equipos y herramientas

El cuadro sobre mobiliarios y equipos representan el valor del conjunto de mobiliarios y equipos de producción, estas forman parte directamente de uno de los procesos productivos de la institución.

**Tabla 14 Valor de adquisición y depreciación de mobiliario y equipo**

<b>COSTOS DE ADQUISICIÓN Y DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS</b>					
<b>(MOBILIARIOS S Y EQUIPOS)</b>					
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario (Bs.F)</b>	<b>Total</b>	<b>Vida Útil (Años)</b>	<b>Monto Anual Depreciación Unitaria</b>
13	Computadoras	2.500,00	32.500,00	5	6.500,00
1	Impresora multifuncional	1.000,00	1.000,00	5	200,00
5	Escritorios	700,00	3.500,00	7	500,00
1	Aire 36.000 Btu	6.000,00	6.000,00	8	750,00
5	Sillas de oficina	400,00	2.000,00	5	400,00
3	Archivos	500,00	1.500,00	7	214,29
3	Teléfonos	700,00	2.100,00	5	420,00
5	Sillas ejecutivas	280,00	1.400,00	5	280,00
3	Filtros de agua	600,00	1.800,00	5	360,00
4	Escaparates	900,00	3.600,00	6	600,00
3	Televisores	450,00	1.350,00	6	225,00
1	Aire 5 toneladas	11.000,00	11.000,00	8	1.375,00
1	Cocina	5.000,00	5.000,00	8	625,00
1	Cafetera	800,00	800,00	3	266,67
1	Nevera	2.500,00	2.500,00	6	416,67
1	Congelador	2.700,00	2.700,00	6	450,00
2	Licadoras	800,00	1.600,00	3	533,33
60	Camas cunas	350,00	21.000,00	8	2.625,00
60	Colchonetas	120,00	7.200,00	4	1.800,00
60	Pupitres	200,00	12.000,00	7	1.714,29
3	Pizarras	150,00	450,00	7	64,29
4	Extintores	300,00	1.200,00	6	200,00
	<b>Totales</b>		<b>122.200,00</b>		<b>20.519,52</b>

Fuente: elaboración propia

**Tabla 15 Valor de adquisición y depreciación de las herramientas**

<b>(HERRAMIENTAS)</b>					
<b>NUESTRA CASITA APUDITO</b>					
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario (Bs.F)</b>	<b>Total</b>	<b>vida útil</b>	<b>Monto Anual. Depreciación Total</b>
<b>2</b>	Juegos de ollas	900,00	1.800,00	4	450,00
<b>1</b>	Utensilios de cocina	250,00	250,00	2	125,00
<b>2</b>	Juegos de cuchillos	200,00	400,00	2	200,00
<b>1</b>	Potes de cocina	300,00	300,00	4	75,00
<b>3</b>	Tablas de picar	120,00	360,00	3	120,00
<b>2</b>	Rastrillos de hierro	80,00	160,00	2	80,00
<b>2</b>	Mangueras	120,00	240,00	4	60,00
	<b>Totales</b>		<b>3.510,00</b>		<b>1.110,00</b>

Fuente: elaboración propia

Los cuadros anteriores representan las depreciaciones anuales, calculado a través del método de línea recta. Es decir dividiendo el total de cada equipo, mobiliario y herramientas entre la vida útil de cada uno de ellos.

### 2.7.5 Estudios pre-operacional

En este estudio pre-operacional se incluyen los gastos a realizar para la constitución y registro de la institución. Donde interviene los: Honorarios Profesionales de abogados, gasto por el registro del comercio, cancelación de la patente de industria y comercio del Municipio de Maturín estado Monagas. Estos montos de los gasto se consiguieron en asesorías con el Dr. Carlos Solé.

**Tabla 16 Estudios pre-operacional**  
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.

Descripción	Monto
Honorarios profesionales	2.000,00
Gasto de registro de la compañía	7.200,00
Patente industria y comercio	1.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.000,00</b>

Fuente: elaboración propia

### 2.7.6 Resumen de inversión

En el siguiente cuadro se muestra el resumen de plan de inversión donde los costos para el capital de trabajo están estimados a 3 meses.

Los cálculos fueron los siguientes para el capital de trabajo:

Mano de obra=  $379.813,33/12*3 = 94.953,33$

Insumos=  $30.960,00 / 12*3 = 7.740,00$

Gasto de servicio=  $12.220 / 12*3= 3.055,00$

**Tabla 17 Resumen de inversión**

<b>RESUMEN DEL PLAN DE INVERSIÓN</b>			
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Aporte Propio</b>	<b>Financiamiento</b>	<b>Total Bs.</b>
<b>Mobiliario y Equipo</b>	122.200,00		122.200,00
<b>Terreno</b>	360.000,00		360.000,00
<b>Herramientas</b>	3.510,00		3.510,00
<b>Gastos pre-operacionales</b>	11.000,00		11.000,00
<b>Gastos generales</b>	3.948,00		3.948,00
<b>Capital de Trabajo</b>			<b>105.748,33</b>
<b>Insumos</b>		7.740,00	
<b>Gastos de Servicios</b>		3.055,00	
<b>Costo de Personal</b>		94.953,33	
<b>Totales</b>	<b>500.658,00</b>	<b>105.748,33</b>	<b>606.406,33</b>
<b>Imprevistos 5%</b>			30.320,32
<b>Total</b>			<b>636.726,65</b>

Fuente: elaboración propia

## **2.8 COSTOS**

Los costos son indispensables para abrir el negocio. La mayor parte de tales costos ocurrirán antes del momento en que la compañía abra sus puertas, los costos de los negocios varían de industria a industria, sus categorías pueden ser: inventario gastos pagados por anticipado entre

otros.(Pegay Lambing y charles Kuehl, empresarios pequeños y medianos.1998. pág. 204

### 2.8.1 Insumos principales

Tabla 18 Insumos principales

<b>( INSUMOS)</b>				
<b>NUESTRA CASITA APUDITO</b>				
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>				
<b>cantidad mensual kg</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario (Bs.F)</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
10	Arroz blanco	4,50	45,00	360,00
10	Auyama	6,00	60,00	480,00
11	Carne molida	28,00	308,00	2.464,00
15	Gelatinas	10,00	150,00	1.200,00
14	Pollos	15,50	217,00	1.736,00
23	Plátanos	8,00	184,00	1.472,00
12	Pudin	10,00	120,00	960,00
6	Carne mechar	25,00	150,00	1.200,00
4	Caraotas	10,00	40,00	320,00
5	Espinacas	15,00	75,00	600,00
11	Papas	12,00	132,00	1.056,00
15	Flan	10,00	150,00	1.200,00
2	Fideos	10,00	20,00	160,00
8	Milanesa de pollo	24,00	192,00	1.536,00
6	Tomates	12,00	72,00	576,00
6	Calabacines	11,00	66,00	528,00
6	Milanesa de carne	28,00	168,00	1.344,00
6	Zanahorias	12,00	72,00	576,00
3	Arvejas	10,00	30,00	240,00
4	Pasta de Pasticho	12,00	48,00	384,00
3	Jamón	40,00	120,00	960,00
3	Queso	48,00	144,00	1.152,00
5	Cebolla	14,00	70,00	560,00
4	Mantequilla	12,00	48,00	384,00
5	Carne de guisar	30,00	150,00	1.200,00



4	Apio	20,00	80,00	640,00
8	Espagueti	8,00	64,00	512,00
2	Sal	8,00	16,00	128,00
12	Azúcar	6,00	72,00	576,00
1	Ajo	45,00	45,00	360,00
1,5	Monte surtido	12,00	18,00	144,00
10	Guayaba	12,00	120,00	960,00
10	Lechoza	12,00	120,00	960,00
10	Melón	12,00	120,00	960,00
4	Fresa	40,00	160,00	1.280,00
6	Durazno	12,00	72,00	576,00
4	Melocotón	14,00	56,00	448,00
12	Cambur	8,00	96,00	768,00
<b>Total</b>				30.960,00

Fuente: Elaboración propia

El cálculo de estos insumos en cuanto a cantidad mensual se hizo a través de un estudio realizado en la Escuela Básica José Ángel Meza verde, donde se presta el servicio de comedor a los niños.

### 2.8.2 Menú mensual dividido por semana

Este menú fue aportado por el médico nutricionista Cromartin Ramírez.

Tabla 19 menú semana 1

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<u>Almuerzo</u> o Crema de ayuyama Albóndigas / carne Arroz blanco Jugo de frutas Postre: Gelatina	<u>Almuerzo</u> o Sopa de vegetales Guiso de pollo Plátano Jugo de frutas Postre: Pudín	<u>Almuerzo</u> Pabellón criollo Jugo de frutas Postre: Gelatina	<u>Almuerzo</u> Crema de espinacas Albóndigas Papas asadas Jugo de frutas Postre: Flan	<u>Almuerzo</u> o Crema de pollo con fideos Milanesa de pollo Puré de papas Postre: Frutas

**Tabla 20 menú semana 2**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de vegetales</b> <b>Guiso de pollo</b> <b>Puré de papas</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Gelatina</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Carne molida con tomate</b> <b>Plátano</b> <b>Postre: Frutas</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de Pollo</b> <b>Tortilla de Papas</b> <b>Vegetales</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Pudín</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de Calabacín</b> <b>Milanesa de carne</b> <b>Vegetales</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Gelatina</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Nuggets de pollo</b> <b>Papas fritas</b> <b>Plátano horneado</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Flan</b>

**Tabla 21 menú semana 3**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Asado Negro</b> <b>Puré de papas y zanahoria</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Gelatina</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Sopa de arvejas</b> <b>Pollo guisado</b> <b>Arroz</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Flan</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Pasticho</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Gelatina</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de auyama y apio</b> <b>Carne guisada</b> <b>Pasta al filetto</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Pudín</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de vegetales</b> <b>Albóndigas</b> <b>Arroz</b> <b>Postre: Frutas</b>

**Tabla 22 menú semana 4**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de espinaca, papa y zanahoria</b> <b>Milanesa de pollo a la napolitana</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Flan</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Pabellón criollo</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Pudín</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Crema de vegetales</b> <b>Nuggets de pollo</b> <b>Papa frita</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Gelatina</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Arroz con Pollo</b> <b>Plátano</b> <b>Jugo de frutas</b> <b>Postre: Flan</b>	<u>Almuerz</u> <u>o</u> <b>Pasta con tomate</b> <b>Carne</b> <b>Plátano</b> <b>Postre: Frutas</b>

### 2.8.3 Servicio y mantenimiento

El siguiente cuadro muestra los gastos de servicios básicos y el monto del mantenimiento a equipos que tendrá la institución “nuestra casita Apudito” para su completo y normal funcionamiento. En los cálculos que se realizaron se multiplico en algunos casos por 12 el monto total mensual para poder obtener el valor de cada gasto anual; mientras que los mantenimientos a equipos se realizaran 1 vez al año.

**Tabla 23 Servicios y mantenimientos**

<b>SERVICIOS Y MANTENIMIENTOS DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Monto bs. Anual</b>
<b>Mantenimiento de consola</b>	1	400,00	400,00
<b>Mantenimiento aire 5 toneladas</b>	1	800,00	800,00
<b>Mantenimiento a las computadoras</b>	13	100,00	1.300,00
<b>Luz</b>	-	250,00 mensual	3.000,00
<b>Agua</b>	-	110,00 mensual	1.320,00
<b>Teléfono</b>	-	450,00 mensual	5.400,00
<b>Total</b>			<b>12.220,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Estos cálculos de los gastos de servicio y mantenimiento son en los que incurrirá anualmente la institución de ser constituida.

#### 2.8.4 Gastos generales

Los gastos generales son considerados como aquellos que se deterioran en un tiempo menor a un año, y es necesaria su compra antes de ese tiempo, nuestra casita Apudito tendrá los siguientes gastos:

**Tabla 24 Gastos generales**

<b>GASTOS GENERALES</b>			
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo anual</b>
<b>Lapiceros de tinta</b>	180	2,00	360,00
<b>Resmas de hojas</b>	10	28,00	280,00
<b>Delantales</b>	6	30,00	180,00
<b>Guantes</b>	12	34,00	408,00
<b>Escobas</b>	8	28,00	224,00
<b>Haragán</b>	4	45,00	180,00
<b>Coletos</b>	8	40,00	320,00
<b>Palas</b>	4	25,00	100,00
<b>Marcadores</b>	60	3,00	180,00
<b>Borradores</b>	60	7,00	420,00
<b>Detergente</b>	27	18,00	486,00
<b>Cloro</b>	15	14,00	210,00
<b>Desinfectante</b>	40	15,00	600,00
<b>Total</b>			<b>3.948,00</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 2.8.5 Personal

El personal con el cual contara el preescolar universitario, será un personal capacitado para ejercer sus funciones, el mismo contara con 14 empleados en sus diferentes áreas

**Tabla 25 Costo de personal**

<b>COSTOS DE PERSONAL</b>										
<b>NUESTRA CASITA APUDITO</b>										
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.										
<b>Cant idad</b>	<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Total del Mes</b>	<b>Cesta ticket monto anual</b>	<b>Sueldo Anual</b>	<b>Utilidades Anuales y bono vacacional (52 días)</b>	<b>Vacacione s Anuales (15 días)</b>	<b>Pasivo Laboral (45 días)</b>	<b>Aporte Patronal Anual</b>	<b>Total Erogaciones Anuales</b>
<b>3</b>	Auxiliares	1.000,00	3.000,00	20.520,00	36.000,00	5.200,00	1.500,00	4.500,00	3.600,00	71.320,00
<b>2</b>	Obreros	1.000,00	2.000,00	13.680,00	24.000,00	3.466,67	1.000,00	3.000,00	3.600,00	48.746,67
<b>1</b>	Cocinera	1.200,00	1.200,00	6.840,00	14.400,00	2.080,00	600,00	1.800,00	1.440,00	27.160,00
<b>1</b>	Ayudante de cocina	1.000,00	1.000,00	6.840,00	12.000,00	1.733,33	500,00	1.500,00	1.200,00	23.773,33
<b>3</b>	Maestras	1.100,00	3.300,00	20.520,00	39.600,00	5.720,00	1.650,00	4.950,00	3.960,00	76.400,00
<b>1</b>	Directora	1.500,00	1.500,00	6.840,00	18.000,00	2.600,00	750,00	2.250,00	1.800,00	32.240,00
<b>1</b>	Administrador	2.300,00	2.300,00	13.680,00	27.600,00	3.986,67	1.150,00	3.450,00	2.760,00	52.626,67
<b>1</b>	Secretaria	1.000,00	1.000,00	6.840,00	12.000,00	1.733,33	500,00	1.500,00	1.200,00	23.773,33
<b>1</b>	Prof. Computación	1.000,00	1.000,00	6.840,00	12.000,00	1.733,33	500,00	1.500,00	1.200,00	23.773,33
<b>14</b>	<b>Total</b>	<b>15.400,00</b>	<b>22.300,00</b>	<b>102.600,00</b>	<b>267.600,00</b>	<b>38.373,33</b>	<b>11.150,00</b>	<b>33.450,00</b>	<b>26.760,00</b>	<b>379.813,33</b>

Fuente: Elaboración propia

Los datos presentados en el cuadro anterior, por una parte, proviene de la estimación de sueldos y salarios realizada en base a el sueldo mínimo establecido por el ejecutivo nacional que es de 1.544 Bs mensual y mas subjetivamente por los sueldos que se le pagan a personas que laboran en otros preescolares. De igual manera, los cálculos en cuanto a los beneficios laborales del trabajador como lo son: 45 días de utilidades, 15 días de vacaciones, 7 días de bono vacacional, 45 días de pasivo laboral y el aporte patronal SSO 4%, INCES 2%, RPE 2%, FAOV 2%, y el bono de alimentación (cesta ticket), fueron efectuados en base a lo establecido en la Ley Orgánica del Trabajo (LOT) y la ley de alimentación de Venezuela.

Considerando que en febrero de 2011, la Unidad Tributaria quedó establecida en 76 bolívares fuertes, a partir del preciso momento en que fue publicado en Gaceta Oficial (25/02/2011), el rango de los Cesta Tickets queda de la siguiente forma:

Monto mínimo del Cesta Ticket: Bs.F 19,00 (25%)

Monto máximo del Cesta Ticket: Bs.F 38,00 (50%)

- ◆ Los Bonos o Ticket de Alimentación son beneficios otorgados por la ley de alimentación en empresas con 01 o más trabajadores, que son calculados en base a la Unidad Tributaria.



- ◆ Los Cesta Tickets o Bonos de Alimentación son medios de pago originalmente promovidos como un beneficio de alimentación para los trabajadores, sin que tenga efectos al momento de calcular los beneficios de Ley que les corresponden. De esta manera los Cesta Tickets le permiten adquirir bienes de consumo pero no se toman en cuenta al momento de calcular las liquidaciones, las utilidades, las vacaciones, sobre el salario normal, el salario promedio, el salario integral y la incidencia sobre los días domingos y feriados trabajados.
- ◆ La Ley de Alimentación estipula que aquellos "empleadores del sector público y del sector privado que tengan a su cargo uno **(01) o más trabajadores**, otorgarán el beneficio de una comida balanceada durante la jornada de trabajo" con la condición que estos trabajadores no lleguen a devengar un salario que exceda de **tres salarios mínimos** urbanos decretados por el gobierno nacional.
- ◆ Según la misma Ley Los beneficios de alimentación pueden otorgarse mediante comedores, contratación del servicios de comida elaborada o a través de "cupones, tickets o tarjetas electrónicas de alimentación, emitidas por empresas especializadas en la administración y gestión de beneficios sociales, con los que el trabajador podrá obtener comidas o alimentos en restaurantes o establecimientos de expendio de alimentos o comidas elaboradas", de esta forma llegamos a los **Cesta Tickets**.

En el caso del monto a pagar al Administrador establecido, se obtuvo de una consulta hecha a uno de estos profesionales y cuyo honorario profesional lo fijo en un estimado próximo al monto estable.

### 2.8.6 Capital de trabajo

En la mayoría de los negocios, se requieren por lo menos varios meses para desarrollar una buena base de clientes. El capital de trabajo es una reserva de efectivo para cubrir gastos mensuales, hasta que el dinero que ingresa cada mes a la compañía sea igual o mayor que el importe de las cuentas que deben pagarse. En general, el monto de capital de trabajo debe cubrir por lo menos los gastos de tres meses. (*Pegay Lambing y charles Kuehl, empresarios pequeño y medianos, 1998. Pag.205*)

Tabla 26 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.	
Concepto	Monto Bs
<b>Mano de obra</b>	94.953,33
<b>Insumos</b>	7.740,00
<b>Gasto de servicio</b>	3.055,00
<b>TOTAL</b>	<b>105.748,33</b>

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del capital de trabajo, los costos se estimaron para un plazo de 3 meses y cubrir así los gastos que se prevén se origine en ese lapso de tiempo, además de cubrir los gastos en los que se incurre para la puesta en marcha del negocio. Este capital de trabajo es el que será financiado por el Banco Banesco, entidad bancaria ubicada en Maturín.

Mano de obra=  $379.813,33/12*3 = 94.953,33$

Insumos= $30.960,00/ 12*3 = 7.740,00$

Gasto de servicio=  $12.220 / 12*3= 3.055,00$

### 2.8.7 Resumen de los costos

En el siguiente cuadro, se reflejan los costos estimados en los que incurrirá la empresa anualmente, si se desea poner en funcionamiento dicho negocio; estos costos como pudo apreciarse abarcan tanto los sueldos y salarios de empleados y obreros, los costos en los que se incurre por la depreciación de los equipos, mobiliarios y herramientas, así como también, costos por los servicios públicos y lo más importante, los costos por la adquisición de la materia prima indispensable para la prestación del servicio.

**Tabla 27 Resumen de los costos**

<b>CUADRO RESUMEN DE LOS COSTOS</b>			
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Mano de obra Directa</b>		244.013,33	244.013,33
<b>Sueldos y Salarios Gerencial</b>	0,00		0,00
<b>Mano de obra Indirecta</b>	135.800,00		135.800,00
<b>Gastos de Servicios</b>		12.220,00	12.220,00
<b>Gastos generales</b>		3.948,00	3.948,00
<b>Depreciación de Mobiliario y equipo</b>	20.519,52		20.519,52
<b>Depreciación de Herramientas</b>	1.110,00		1.110,00
<b>Insumos</b>		30.960,00	30.960,00
<b>Total</b>	<b>157.429,52</b>	<b>291.141,33</b>	<b>448.570,86</b>

Fuente: Elaboración propia

### 2.8.8 Calendario o cronograma de inversión

Este cuadro de inflación se realizó con el propósito de proyectar las tasas de inflación para los próximos cinco (5) años. Esto para poder obtener la proyección del valor de los activos para el año de su depreciación en el calendario de inversión.

**Tabla 28 Calendario o Cronograma de Inversión**

Años	Monto bs.
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>	
0	633.550,05
1	0
2	327,00
3	920,00
4	2.385,00
5	7.600,00
<b>TOTALES</b>	<b>644.782,05</b>

Fuente: Elaboración propia

Esta tasa de inflación proyectada se calculó en base al método promedio ponderado teniendo como cálculos los siguientes:

**Tabla 29 Calculo de la tasa de inflación**

CALCULO DE LA TASA DE INFLACION		
*	27,15%	2011
	27,20%	2010
	25,10%	2009
	30,90%	2008
	22,50%	2007
	17,00%	2006
<b>Total</b>	<b>149,85%</b>	
		<b>24,975</b>
	<b>24,98%</b>	

Fuente: Elaboración propia

\* Los cálculos para la tasa de inflación del año 2011 acumulado hasta el mes de agosto fueron:

**Tabla 30 Cálculos de la tasa de inflación año 2011.**

<b>Enero</b>	<b>2,7</b>
<b>Febrero</b>	2,7
<b>Marzo</b>	1,4
<b>Abril</b>	1,4
<b>Mayo</b>	2,5
<b>Junio</b>	2,5
<b>Julio</b>	2,7
<b>Agosto</b>	2,2
<b>Total</b>	<b>18,1</b>

Fuente: Elaboración propia

18,1 es el monto acumulado hasta el mes de agosto, este será dividido entre 8 que es el número de meses transcurridos y luego se multiplicara por los 12 meses del año arrojando como resultado 27,15 que será nuestra tasa de inflación para el año 2011.

**Tabla 31 Tasas de inflación proyectadas**

Años	Tasa de inflación
2011	<b>24,98 %</b>
2012	<b>24,98 %</b>
2013	<b>24,98 %</b>
2014	<b>24,98 %</b>
2015	<b>24,98 %</b>

Fuente: Elaboración propia

### **2.8.9 Financiamiento**

El plan de negocios también debe expresar en qué forma se pagara el financiamiento vía deuda y que es lo que se cederá a cambio del financiamiento vía capital. En el caso de la deuda, el plan debe expresar el número de años en que se pagara y la tasa de interés que se aplicara. En el caso del capital, el porcentaje de propiedad debe expresarse junto con otros pagos. Es usual compensar a los inversionistas con los dividendos, que son pagos periódicos basados en las utilidades netas de la compañía. En consecuencia el plan de negocios debe expresar tanto el porcentaje de propiedad de los inversionistas como los dividendos que se pagaran. (***Pegay Lambing y charles Kuehl, empresarios pequeño y medianos, 1998. Pag.210-211***)

### **2.8.10 Aporte propio y de terceros**

Para el desarrollo normal de las actividades comerciales de la empresa se contara con un financiamiento del Banco Banesco y aportes propios de los accionistas de la compañía.



Tabla 32 Aporte propio y de terceros

<b>RESUMEN DEL PLAN DE INVERSIÓN</b>			
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.			
Descripción	Aporte Propio	Financiamiento	Total Bs.
Mobiliario y Equipo	122.200,00		122.200,00
Terreno	360.000,00		360.000,00
Herramientas	3.510,00		3.510,00
Gastos pre-operacionales	11.000,00		11.000,00
Gastos generales	3.948,00		3.948,00
Capital de Trabajo			<b>105.748,33</b>
Insumos		7.740,00	
Gastos de Servicios		3.055,00	
Costo de Personal		94.953,33	
<b>Totales</b>	<b>500.658,00</b>	<b>105.748,33</b>	<b>606.406,33</b>
Imprevistos 5%			30.320,32
<b>Total</b>			<b>636.726,65</b>

Fuente: Elaboración propia

### 2.8.11 Amortización

Las amortizaciones que se refieren a los activos propiedad, planta y equipo se calculan, sobre el valor neto del bien, es decir, se obtienen mediante la diferencia entre el valor corriente de la adquisición y el valor definido al momento de la restitución o salvamento del bien mismo, al término de su vida útil. *(El plan de negocios. Antonio Borello.2000, pág. 169)*

Préstamo: **105.748,33**

Nº de cuotas: 4 cuotas anuales Banco Banesco

Tasa anual de interés: 0,24

$$A = P \cdot i \cdot (1 + i)^n$$

$$(1 + i)^n - 1$$

$$A = \frac{105.748,33 * 0,24 (1+0,24)^4}{(1+0,24)^4 - 1}$$

$$A = \frac{105.748,33 * 0,567411302}{1,36421376}$$

$$A = 43.983,43$$

Tabla de amortización.

Préstamo: **105.748,33** Banco Banesco

Nº de cuotas: 4 cuotas anuales

Tasa anual de interés: 0,24

Cuota a pagar: 43.983,43

**Tabla 33** Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN  
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.

Periodo	Saldo al Inicio del Periodo	Cuota	Interés del Periodo	Amortización del Periodo	Saldo Final del Periodo	Amortización Acumulada
1	105.748,33	43.983,43	25.379,60	18.603,83	87.144,50	18.603,83
2	87.144,50	43.983,43	20.914,68	23.068,75	64.075,76	41.672,58
3	64.075,76	43.983,43	15.378,18	28.605,25	35.470,51	70.277,83
4	35.470,51	43.983,43	8.512,92	35.470,51	0,00	105.748,33

Fuente: Elaboración propia

### 2.8.12 Proyecciones de los Estados Financieros

Los estados financieros proyectados incluyen un balance el día de apertura, estados financieros proyectados para 5 años como mínimo y una proyección del flujo de efectivo, el estado de resultado proyectado estima las ventas, los costos de los bienes vendidos, los gastos y las ganancias, el balance compara los bienes de una compañía y la deuda que tiene en un día específico, una estimación del flujo de efectivo estima el dinero que ingresa y sale del negocio; los negocios que dejan utilidades de todas formas suelen tener restricciones del efectivo por razones estacionales y las cantidades que deben los clientes y que todavía no se cobran. (*Pegay Lambing y Charles Kuehl, empresarios pequeño y medianos, 1998. Pag.213*)

### 2.8.13 Estimación de los ingresos

La siguiente tabla nos muestra la estimación de los ingresos anuales que obtendrá en base a los costos actuales, la institución por la prestación del servicio de preescolar.

**Tabla 34 Estimación de los ingresos**  
**DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.**

Descripción	Cantidad de niños	Precio mensual	Ingresos del mes	Ingresos anuales
Servicio de preescolar	60 niños	750,00 c/u	45.000,00	540.000,00
Inscripción	60 niños	1.400,00 c/u	-	84.000,00
<b>Total</b>				<b>624.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Para que nuestra propuesta sea más atractiva ante los ojos de nuestros consumidores potenciales pues el precio mensual por niño puede descender hasta 550 Bs.F, aunque al efectuar este nuevo precio sería aumentar nuestro punto de equilibrio pues este todavía será rentable económicamente puesto seguirá cubriendo sus costos y generando beneficios.

## **2.9 ANÁLISIS DE PRESUPUESTO**

### **2.9.1 Cálculo del punto de equilibrio**

Es útil que el empresario calcule el punto de equilibrio, que es la cantidad mínima de ingresos que se necesita para la supervivencia de la institución. Cuando se calcula el punto de equilibrio a menudo resulta evidente que el negocio no es factible, cuando ese punto de equilibrio es excesivamente alto. (***Pegay Lambing y Charles Kuehl, empresarios pequeño y medianos, 1998. Pag.227***)

**Tabla 35 Cálculo del punto de equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO DEL AÑO 0</b>		
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Fijo</b>
<b>Insumos</b>	30.960,00	
<b>Costo de Personal</b>	244.013,33	135.800,00
<b>Gastos generales</b>	3.948,00	
<b>Gasto de Servicios</b>	12.220,00	
<b>Depreciación Equipos, Mobiliarios y Herramientas</b>		20.519,52
<b>Intereses</b>		
<b>Total</b>	<b>291.141,33</b>	<b>156.319,52</b>
<b>Ingresos</b>	624.000,00	
<b>P.E=Punto de Equilibrio</b>		
<b>C.V=Costo Variable</b>		
<b>C.F=Costo Fijo</b>		
<b><math>P.E=C.F/(1-C.V/V)</math></b>	293.047,45	
<b><math>P.E(\%)=P.E(Bs.)/Ventas</math></b>	46,96	

Fuente: Elaboración propia

## 2.10 PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

### 2.10.1 Estado de ganancias y pérdidas proyectado

El estado de resultado se prepara periódicamente y en él se registran ventas, costo de ventas, gastos y utilidades o pérdidas.

**Tabla 36 Estado de ganancias y pérdidas proyectados**

<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO</b>						
<b>DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.</b>						
		24,98%	24,98%	24,98%	24,98%	24,98%
<b>Descripción</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>						
<b>Ingresos por servicios</b>	624.000,00	779.844,00	974.610,04	1.218.018,90	1.522.219,12	1.902.393,34
<b>TOTAL INGRESOS</b>	624.000,00	779.844,00	974.610,04	1.218.018,90	1.522.219,12	1.902.393,34
<b>Egresos</b>						
<b>Costos de Personal</b>	379.813,33	474.671,71	593.220,97	741.377,91	926.537,05	1.157.939,67
<b>Gastos generales</b>	3.948,00	4.934,01	6.166,28	7.706,31	9.630,96	12.036,30
<b>Gasto de Servicios</b>	12.220,00	15.271,95	19.086,11	23.852,87	29.810,12	37.255,20
<b>Insumos</b>	30.960,00	38.692,26	48.355,65	60.432,48	75.525,49	94.387,98
<b>Depreciación de herramientas</b>	1.110,00	1.387,22	1.733,68	2.166,67	2.707,79	3.384,07
<b>Depreciación de Mobiliario, Equipo</b>	20.519,52	25.644,27	32.048,93	40.053,15	50.056,43	62.558,02
<b>Intereses</b>	0,00	25.379,60	20.914,68	15.378,18	8.512,92	0,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	448.570,86	585.981,03	721.526,32	890.967,57	1.102.780,76	1.367.561,24
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	175.429,14	193.862,97	253.083,72	327.051,32	419.438,35	534.832,10
<b>I.S.L.R 15%</b>	26.314,37	29.079,45	37.962,56	49.057,70	62.915,75	80.224,82
<b>UTILIDAD NETA</b>	149.114,77	164.783,53	215.121,16	277.993,62	356.522,60	454.607,29
<b>Dividendos (95%)</b>	141.659,03	156.544,35	204.365,11	264.093,94	338.696,47	431.876,92
<b>Reserva Legal (5%)</b>	7.455,74	8.239,18	10.756,06	13.899,68	17.826,13	22.730,36
<b>Flujos positivos y negativos</b>	-636.726,65	191.815,02	248.903,78	320.213,45	409.286,82	520.549,38

**Fuente: Elaboración propia**

En el cuadro anterior se muestran los ingresos y egresos y utilidades proyectados a 5 años utilizando el método de promedio ponderado, y calculando los flujos positivos de la siguiente manera: la utilidad neta + las depreciaciones de mobiliario, equipo y herramientas, y el flujo negativo es el valor del resumen de inversión y se asume como valor negativo ya que es el desembolso de dinero que se aportara para poner en marcha a la institución.



## 2.10.2 Flujo de efectivo proyectado

Una proyección de flujos de efectivo estima el dinero que ingresa y que sale del negocio; los negocios que dejan utilidades de todas formas suelen tener restricciones de efectivo por razones estacionales y las cantidades que deben los clientes y que todavía no se cobran.

**Tabla 37 Flujo de efectivo proyectado.**

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
DATOS EXPRESADOS EN CIFRAS DE MIL.						
		24,98%	24,98%	24,98%	24,98%	24,98%
DESCRIPCIÓN	AÑOS					
N	0	1	2	3	4	5
<b>Saldo inicial</b>		9.852,93	10.443,35	13.546,50	17.540,56	22.537,82
<b>Ingresos</b>						
<b>Ingresos por servicio</b>	624.000,00	779.844,00	974.610,04	1.218.018,90	1.522.219,12	1.902.393,34
<b>Total ingresos</b>	624.000,00	789.696,93	985.053,39	1.231.565,40	1.539.759,68	1.924.931,16
<b>Egresos</b>						
<b>Costos de personal</b>	379.813,33	474.671,71	593.220,97	741.377,91	926.537,05	1.157.939,67
<b>Gastos generales</b>	3.948,00	3.948,00	3.948,00	3.948,00	3.948,00	3.948,00
<b>Gasto de servicios</b>	12.220,00	15.271,95	19.086,11	23.852,87	29.810,12	37.255,20
<b>Insumos</b>	30.960,00	38.692,26	48.355,65	60.432,48	75.525,49	94.387,98
<b>Cuota</b>	0,00	43.983,43	43.983,43	43.983,43	43.983,43	0,00
<b>Total egresos</b>	426.941,33	576.567,35	708.594,17	873.594,69	1.079.804,09	1.293.530,85
<b>Utilidad en operación</b>	197.058,67	213.129,59	276.459,22	357.970,71	459.955,59	631.400,31
<b>Impuestos 2%</b>		4.262,59	5.529,18	7.159,41	9.199,11	12.628,01
<b>Utilidad neta</b>	197.058,67	208.866,99	270.930,04	350.811,30	450.756,48	618.772,30

<b>Dividendos</b>	187.205,73	198.423,64	257.383,53	333.270,73	428.218,66	587.833,69
<b>Saldo final</b>	9.852,93	10.443,35	13.546,50	17.540,56	22.537,82	30.938,62

Fuente: Elaboración propia

## 2.11 INDICADORES DE EVALUACIÓN

### 2.11.1 Valor actual neto (VAN)

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) más baja es superior a cero y su valor actual neto (VAN) más alta se menor a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. *(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 301)*

Tabla 38 Valor actual neto tasa baja y alta.

V.A.N A UNA TASA RENDIMIENTO DEL 25%						
TASA RED. MAS BAJA						
	1,25	0,25				
AÑOS	FLUJOS POSITIVOS	FLUJOS NEGATIVOS	FLUJOS NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN %	VALOR ACTUAL NETO	
0	0	636.726,65	-636.726,65	1	-636.726,65	1
1	191.815,02		191.815,02	0,80	153.452,02	0,8000
2	248.903,78	327,00	248.576,78	0,64	159.089,14	0,6400
3	320.213,45	920,00	319.293,45	0,51	163.478,24	0,5120
4	409.286,82	2.385,00	406.901,82	0,41	166.666,99	0,4096
5	520.549,38	8.160,00	512.389,38	0,33	167.899,75	0,3277
<b>TOTAL</b>					<b>173.859,49</b>	

Fuente: Elaboración propia

V.A.N A UNA TASA RENDIMIENTO MAS ALTA 35,7%						
TASA RED. MAS ALTA						
	1,357	0,357				

AÑOS	FLUJOS POSITIVOS	FLUJOS NEGATIVOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN %	VALOR ACTUAL NETO	
0	0	636.726,65	-636.726,65	1	-636.726,65	1
1	191.815,02		191.815,02	0,74	141.352,26	0,7369
2	248.903,78	327,00	248.576,78	0,54	134.989,77	0,5431
3	320.213,45	920,00	319.293,45	0,40	127.776,35	0,4002
4	409.286,82	2.385,00	406.901,82	0,29	119.996,96	0,2949
5	520.549,38	8.160,00	512.389,38	0,22	111.352,73	0,2173
<b>TOTAL</b>					<b>-1.258,58</b>	

Fuente: Elaboración propia

Al aplicar este criterio, el VAN puede tener un resultado igual a cero, indicando que el proyecto renta justo lo que el inversionista exige a la inversión; si el resultado fuese, por ejemplo, 100 positivos, indicaría que el proyecto proporciona esa cantidad de remanente por sobre lo exigido. Si el resultado fuese 10 negativos, debe interpretarse como la cantidad que le falta para que el proyecto rente lo exigido por el inversionista. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 301)***

#### **Interpretación de los resultados del VAN.**

Evaluando este proyecto por las variables financieras del VAN, podemos apreciar el Valor Actual Neto (V.A.N) aplicado con la Tasa mínima del 25% , ya que esta tasa nos arroja un valor positivo en el valor actual neto y está fijada también teniendo en cuenta que la tasa inflacionaria es de 24,98% y la máxima 35,7% nos arroja como resultado que la tasa mínima es mayor a cero y la tasa máxima es menor a cero y está en la escala de 0 A - 1000, lo que nos indica que la inversión no es riesgosa y a su vez es rentable, como se explicaba anteriormente esto nos indica que el inversionista recibirá **173.859,49** más de lo exigido por el proyecto.

### 2.11.2 Tasa interna de retorno (TIR)

El criterio de la tasa interna de retorno TIR, evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Como señalan Bierman y Smidt, La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero.

La tasa así calculada se compara con la tasa de descuento de la empresa. Si la TIR es igual o mayor que esta, el proyecto debe aceptarse y si es menor, debe rechazarse. *(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 302)*

**Tabla 39 Tasa interna de retorno**

TASA INTERNA DE RETORNO			
<b>Tenemos que:</b>			
<b>im=</b>	<b>Es</b>	<b>la tasa más baja</b>	<b>0,25</b>
<b>iM=</b>	<b>Es</b>	<b>la tasa más alta</b>	<b>0,357</b>
<b>VAN (im)=</b>	<b>Es</b>	<b>el van de la tasa más baja</b>	<b>173.859,49</b>
<b>VAN (iM)=</b>	<b>Es</b>	<b>el van de la tasa más alta</b>	<b>-1.258,58</b>
<b>TIR=</b>	<b>Tasa interna de retorno</b>		
<b>TIR=</b>	<b>im +</b>	<b><math>\frac{VAN}{(im)}</math></b>	<b>x (iM - im)</b>

		VAN(im) + I VAN(Im) I	
TIR=	0,25	<u>173.859,49</u>	0,11
		175.118,07	
TIR=	0,25	<u>18.602,97</u>	
		175.118	
TIR=	0,3562	Aceptamos el proyecto	
Porque 35% es mayor que 25% que es la tasa de rendimiento del proyecto.			

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación de los resultados

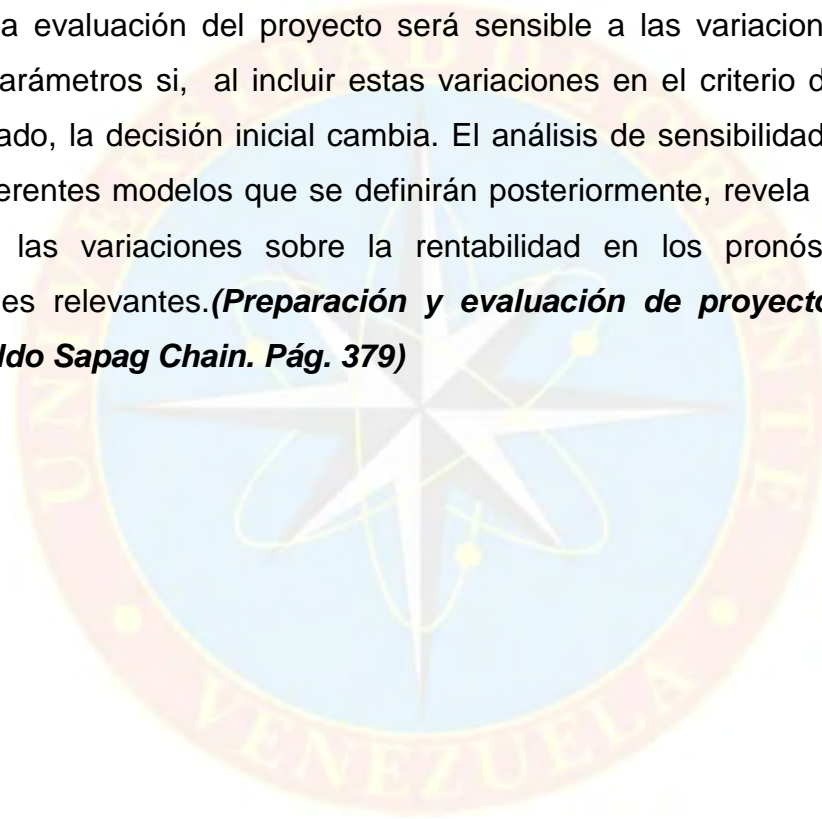
La Tasa Interna de Retorno (35%) es mayor a la Tasa del Costo de Capital considerando a través de estos resultados que el proyecto de un preescolar universitario en la ciudad de Maturín es viable, y puede ser aceptado económicamente para ser posteriormente implantado.

El costo de capital es la tasa de rendimiento mínima que una empresa debe obtener sobre sus inversiones en proyectos para mantener el valor de sus acciones en el mercado, por tal razón nuestra tasa de rendimiento mínima es igual al 25%.

## 2.12 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

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

La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros si, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. El análisis de sensibilidad, a través de los diferentes modelos que se definirán posteriormente, revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes. ***(Preparación y evaluación de proyectos. Nassir y Reinaldo Sapag Chain. Pág. 379)***



### 2.12.1 Variación de los Egresos

**Tabla 40 Variación de los egresos**

% CAMBIO	MDO
+ 3	7%

### 2.12.2 Variación de los ingresos

**Tabla 41 Variación de los ingresos**

% CAMBIO	Ingresos
-8	21%

En lo que respecta a la variación de los ingresos con variable financiera del TIR podemos denotar que cuando hay una disminución del 8% en las ventas disminuirá el TIR a un 21%; que es menor a la tasa de rendimiento originada del proyecto (25%), por lo que se concluye que el proyecto deja de ser rentable y es sensible a esta variación

En lo que respecta a la variación de los egresos con variable financiera del TIR se puede notar que cuando hay un aumento del 3% de la mano de obra el TIR es de 7%, menor a la tasa de rendimiento originada del proyecto (25%), cuando se les aumenta a las demás variables de los egresos como lo son los insumos los mismos así se les aumente un 100% nunca estos harán que nuestro proyecto deje de ser factibles.



## **ETAPA III**

### **CONSIDERACIONES FINALES**

#### **3.1 CONCLUSIONES**

Una vez culminada la investigación y en base a la información recopilada durante el desarrollo de la misma se obtuvieron las siguientes conclusiones:

Después de elaborar el estudio de mercado en la ciudad de Maturín, se pudo constatar que el plan de negocio planteado anteriormente es factible ya que existe una gran demanda insatisfecha de consumidores potenciales para este proyecto, lo que daría cabida a colocar una institución preescolar universitario que este dirigido a los profesores de la Universidad de Oriente .

En el estado Monagas no hay una institución similar que esté dirigida a un segmento del mercado en particular como en este caso el preescolar Universitario Nuestra Casita Apudito.

Existen diversas estrategias de marketing que pueden ser utilizadas para la institución preescolar universitaria en la que destacan: el servicio que se va ofrecer y la publicidad con la que se va a dar a conocer.

Considerando el punto de equilibrio calculado se conoce que la institución cubriría perfectamente sus costos y obtendría un considerable margen de utilidades. Es por ello que se procedió a realizar un estudio técnico, y de análisis financiero que nos permitió estimar el comportamiento operativo de la institución y diagnosticar la situación actual y proyecciones a 5 años con el fin de obtener la viabilidad del mismo. Se pudo constatar que los estados financieros plantean una posición financiera positiva y a su vez es rentable durante ese tiempo por lo que le permitirá a los inversionistas recibir el retorno de su inversión y generar utilidades en los mismos.

Asimismo con la evaluación económica de este proyecto por medio de las herramientas financieras del VAN y TIR, se obtuvo primeramente como resultado que el valor actual neto aplicado con la tasa mínima es mayor a cero por lo tanto se acepta el proyecto ya que se está cumpliendo con el criterio de decisión del mismo. Por su parte la tasa interna de retorno obtenida es mayor al costo de capital, cumpliéndose también de esta manera con el criterio de decisión de esta herramienta, lo que indica que la inversión presenta poco riesgo y es rentable para el inversionista.

Asimismo los resultados obtenidos en el VAN y TIR indican que el proyecto es factible y no solo permite cubrir los egresos sino que se pueden obtener beneficios a corto plazo



## BIBLIOGRAFÍA

Balestrini Acuña, Mirian (2006) *Como se elabora el proyecto de investigación*. Caracas; BL Consultores Asociados. Servicio Editorial, séptima edición.

Arias, F. (2006) *El proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteme, C.A. 5<sup>ta</sup> edición.

Lambing Peggy, Kvehl Charles (1998) *Empresarios pequeños y medianos*. Editorial Pearson Educacion.

Chiavenato Idalberto *Introducción a la teoría general de la administración*. Editorial Mc GRAW HILL. Tercera edición.

Montesinos Julve, Vicente (2007) *Introducción a la contabilidad financiera*. Editorial Ariel S.A. 5<sup>ta</sup> edición.

Díaz, Luis Fernando (2005) *Análisis y planteamiento del FODA*. Editorial EUNED. 1<sup>era</sup> edición.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2007). *Fundamentos de Metodología de la Investigación*. Madrid. Ediciones Mc´ Graw Hill.

Ley de educación.

Nassir y Reinaldo Sapag Chain. *Preparación y evaluación de proyectos*. Cuarta edición. Mc Graw Hill.

Antonio Borello. (2000). *El plan de negocios*. Colombia. Ediciones Mc´ Graw Hill.



# SOXEN A



UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NÚCLEO MONAGAS  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN  
**CUESTIONARIO**

El siguiente cuestionario cumple con el fin de recolectar información para la investigación que se está llevando a cabo, con el fin de proponer la creación de un preescolar universitario ubicado en el municipio Maturín estado Monagas.

Se Garantiza absoluta confidencialidad de la información que va a suministrar.

Recomendaciones para contestar:

1. Leer cuidadosamente cada una de las preguntas.
2. Ser sincero y lo más objetivo posible.
3. Responder todas las preguntas formuladas.
4. Escribir en el espacio en blanco destinado para tal fin su respuesta a las preguntas que así lo ameriten.

**GRACIAS POR SU AMABLE COLABORACION**

**Julio 2011**



1) ¿Pertenece usted al gremio de profesores de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas?

SI      NO

2) ¿Qué opinión tiene usted de la creación de un preescolar en las instalaciones del campus Juanico?

a) Bueno                      b) Excelente                      c) Malo

3) ¿si usted contesto la opción "C" en que sitio de la ciudad se podría instalar?

Juanico                      La Floresta                      Guaritos                      otros

4) ¿usted tiene hijos o nietos en edades comprendidas de 3 a 5 años?

SI                      NO

5) ¿cuántos descendientes tiene en estas edades de preescolar?

3años                      4 años                      5años

6) ¿Qué horario recomendaría usted para la permanencia de los infantes en el preescolar?

7am a 1pm                      7am a 3pm

7) ¿cuánto estaría dispuesto a cancelar por el servicio del preescolar?

8) ¿estaría de acuerdo que el gremio al que usted está afiliado aporte recursos financieros para la creación de esta preescolar?

## HOJAS METADATOS

### Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 1/6

<b>Título</b>	<b>CREACION DE UNA INSTITUCION EDUCATIVA PREESCOLAR PARA LOS PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE NUCLEO MONAGAS CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES. AÑO 2011</b>
<b>Subtitulo</b>	

El Título es requerido. El subtítulo o título alternativo es opcional.

Autor(es)

<b>Apellidos y Nombres</b>	<b>Código CVLAC / e-mail</b>	
<b>Hernández Bello, Marisabel</b>	<b>CVLAC</b>	<b>C.I. 18.653.281</b>
	<b>e-mail</b>	Mary_bello6@hotmail.com
	<b>e-mail</b>	
<b>García Machado, Rosana Del Valle</b>	<b>CVLAC</b>	<b>C.I. 19.257.888</b>
	<b>e-mail</b>	Gmrosana_888_@hotmail.com
	<b>e-mail</b>	

Se requiere por lo menos los apellidos y nombres de un autor. El formato para escribir los apellidos y nombres es: "Apellido1 InicialApellido2., Nombre1 InicialNombre2". Si el autor esta registrado en el sistema CVLAC, se anota el código respectivo (para ciudadanos venezolanos dicho código coincide con el numero de la Cedula de Identidad). El campo e-mail es completamente opcional y depende de la voluntad de los autores.

Palabras o frases claves:

Factibilidad
Plan de negocios
Propuesta
Preescolar

El representante de la subcomisión de tesis solicitará a los miembros del jurado la lista de las palabras claves. Deben indicarse por lo menos cuatro (4) palabras clave.



**Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 2/6**  
**Líneas y sublíneas de investigación:**

<b>Área</b>	<b>Sub-área</b>
Ciencias Sociales y Administrativas	Administración

Debe indicarse por lo menos una línea o área de investigación y por cada área por lo menos un subárea. El representante de la subcomisión solicitará esta información a los miembros del jurado.

**Resumen (Abstracto):**

La Universidad de Oriente, Núcleo Monagas carece de una institución educativa preescolar que desarrolle, promueva y potencialice las inteligencias múltiples de los hijos de los profesores, por ende es necesario crear e implementar una institución educativa preescolar enfocada principalmente en promover, potencializar y desarrollar esas cualidades de los hijos de esos miembros de la comunidad universitaria. Es nuestro deber como estudiantes de administración de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas, de proponer la creación de un plan de negocios que esté direccionado a suplir las necesidades de educación en el área de preescolar para la comunidad Universitaria del Núcleo. El plan de negocios incluirá la justificación del proyecto, mostrando los índices claves de población en la edad de preescolar para los próximos 5 años, el marco teórico de los conceptos claves para realizar el curriculum académico, fundamentado por la idea principal del preescolar: Las inteligencias múltiples. Asimismo, necesitará la estructura de plan de negocios desde el punto de vista de la administración de empresas, donde se desarrollan el análisis del sector y del mercado desde la investigación de mercados. Con base en esta información se recolectara en un trabajo de campo que se realizara en la comunidad universitaria (profesores) en el año 2011 por los autores de este trabajo de investigación, la estructura organizacional de la empresa a conformar, junto con su soporte legal y por último su justificación a nivel social con todas las partes interesadas.

## Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 3/6

### Contribuidores:

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
MSc. Juan Carlos Hernandez	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	8.364.789
	e-mail	Laboraludo@hotmail.com
	e-mail	
MSc. Nelson Montenegro	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input checked="" type="checkbox"/> JU <input type="checkbox"/>
	CVLAC	5.330.189
	e-mail	Montenelson12@hotmail.com
	e-mail	
MSc. Maria Pacheco	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	E-82.037.319
	e-mail	Pachecom1974@gmail.com
	e-mail	

Se requiere por lo menos los apellidos y nombres del tutor y los otros dos (2) jurados. El formato para escribir los apellidos y nombres es: "Apellido1 InicialApellido2., Nombre1 InicialNombre2". Si el autor esta registrado en el sistema CVLAC, se anota el código respectivo (para ciudadanos venezolanos dicho código coincide con el numero de la Cedula de Identidad). El campo e-mail es completamente opcional y depende de la voluntad de los autores. La codificación del Rol es: CA = Coautor, AS = Asesor, TU = Tutor, JU = Jurado.

### Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2011	11	04

Fecha en formato ISO (AAAA-MM-DD). Ej: 2005-03-18. El dato fecha es requerido.

**Lenguaje:** spa      Requerido. Lenguaje del texto discutido y aprobado, codificado usando ISO 639-2. El código para español o castellano es spa. El código para ingles en. Si el lenguaje se especifica, se asume que es el inglés (en).

## Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 4/6

### Archivo(s):

<b>Nombre de archivo</b>
<b>Hernández Marisabel</b>
<b>García Rosana</b>

Caracteres permitidos en los nombres de los archivos: **A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 \_ - .**

### Alcance:

Espacial: \_\_\_\_\_ (opcional)

Temporal: \_\_\_\_\_ (opcional)

### Título o Grado asociado con el trabajo:

Licenciado en Administración

---

Dato requerido. Ejemplo: Licenciado en Matemáticas, Magister Scientiarum en Biología Pesquera, Profesor Asociado, Administrativo III, etc

### Nivel Asociado con el trabajo:

Licenciatura

---

Dato requerido. Ejs: Licenciatura, Magister, Doctorado, Post-doctorado, etc.

### Área de Estudio:

Ciencias Sociales y Administrativas

---

Usualmente es el nombre del programa o departamento.

### Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

Universidad de Oriente Núcleo Monagas

---

Si como producto de convenciones, otras instituciones además de la Universidad de Oriente, avalan el título o grado obtenido, el nombre de estas instituciones debe incluirse aquí.

# Hoja de metadatos para tesis y trabajos de Ascenso- 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
CONSEJO UNIVERSITARIO  
RECTORADO

CU N° 0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano  
**Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ**  
Vicerrector Académico  
Universidad de Oriente  
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda "SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009".

Leído el oficio SIBI - 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.

UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
SISTEMA DE BIBLIOTECA  
RECIBIDO POR *[Firma]*  
FECHA 5/8/09 HORA 5:30

Comunicación que hago, a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

**JUAN A. BOLAÑOS CUAJELA**  
Secretario

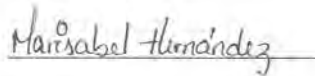


C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 6/6  
Derechos:

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicado CU-034-2009): "Los Trabajos de Grado son de exclusiva propiedad de la Universidad, y sólo podrán ser utilizados a otros fines, con el consentimiento del Consejo de Núcleo Respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario, para su autorización."



Hernández Bello, Marisabel

**AUTOR**



García machado, Rosana del Valle

**AUTOR**



MSc. Nelson Montenegro

**TUTOR**