



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: INGENIERÍA DE EMPRESAS

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación
Previo a la obtención del Título de:

INGENIERA DE EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE DIFUSIÓN Y FORMACIÓN DE ARTE
DANCÍSTICO, RIOBAMBA 2017.

AUTORA:

MARÍA FERNANDA VITERI NAULA

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la Sra. María Fernanda Viteri Naula, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Juan Carlos Pomaquero Yuquilema
DIRECTOR

Ing. María Fernanda Miranda Salazar
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENCIDAD

Yo, María Fernanda Viteri Naula, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba 14 de agosto de 2018

María Fernanda Viteri Naula

C.C. 060333377-4

AGRADECIMIENTO

Dedico este Trabajo de Titulación a DIOS, por haberme dado la fortaleza para seguir con entusiasmo y terminar mi carrera universitaria, a mi Madre, quien inspiró y fue un pilar fundamental durante todo este ciclo de estudios superiores.

A mi esposo quien fue mi apoyo principal para lograr esta meta que fue trazada a su lado y conjuntamente la fuimos alcanzando poco a poco ya que este logro es victoria de los dos.

A mi hija Valentina Velastegui Viteri, que fue el motivo de mi fuerza para permanecer en la lucha y superar todos los retos que me deparó y me deparara la vida, esto es por ti mi princesa hermosa.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería de Empresas, institución de gran reconocimiento, mi sincera gratitud por haber permitido adquirir sabios conocimientos para mi formación profesional a través de los excelentes maestros que posee.

Al Ing. Juan Carlos Pomaquero, Director del Trabajo de Titulación y a la Ing. María Fernanda Miranda, Miembro del Trabajo de Titulación, por su paciencia, atención, amabilidad, dedicación, motivación, criterio y aliento, ha sido un privilegio haber podido contar con su guía y ayuda.

A todos ellos,

Gracias.

María Fernanda Viteri Naula

DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, él me ha dado fortaleza para continuar cuando he estado a punto de caer; por ello, con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios.

De igual forma, dedico este trabajo de titulación a MI AMOR ETERNO mi madre por estar siempre en los momentos importantes de mi vida, por ser el ejemplo para salir adelante y por los consejos que han sido de gran ayuda para mi vida y crecimiento.

Este Trabajo de Titulación es el resultado de lo que me ha enseñado en la vida, ya que siempre ha sido una persona honesta, entregada a su trabajo, y una guerrera, pero más que todo eso, una gran persona que siempre ha podido salir adelante y ser triunfadora.

Es por ello que hoy te dedico este trabajo de titulación, gracias por confiar en mí y darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntas, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí.

María Fernanda Viteri Naula

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del Tribunal	ii
Declaración de Autenticidad	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Índice de Contenido	vi
Índice de Tablas	x
Índice de Gráficos	xi
Índice de Ilustraciones	xii
Índice de Anexos	¡Error! Marcador no definido.
Resumen	xiii
Abstract	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema	3
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General	4
1.3.2 Objetivo específicos	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	6
2.1.1 Antecedentes Históricos	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
2.2.1 Estudio Factible	7
2.2.2 Proyecto	7
2.2.3 Fases del Proyecto	8
2.2.3.1 Diseño o formulación	9
2.2.3.2 Selección	9
2.2.3.3 Ejecución y seguimiento	9

2.2.3.4	Cierre y evaluación Cierre	10
2.2.4	Tipos de proyectos	10
2.2.5	Características de los proyectos	13
2.2.6	Propósito de un proyecto	13
2.2.7	La expresión y el arte.....	14
2.2.8	La expresión por medio de la danza o el baile.....	14
2.2.9	La danza, el baile, el cuerpo y la salud	14
2.2.10	El baile	15
2.2.11	La danza.....	15
2.3	FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	15
2.4	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	17
2.4.1	Constitución de la República	17
2.4.2	Servicio de Rentas Internas.....	17
2.5	IDEA A DEFENDER	18
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		20
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	20
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	20
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	21
3.3.1	Población	21
3.3.2	Muestra	21
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	22
3.4.1	Métodos de Investigación	22
3.4.2	Técnicas de Investigación	23
3.4.3	Instrumentos de Investigación	23
3.5	RESULTADOS	23
3.5.1	Tabulación y Análisis de las encuestas.....	24
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		37
4.1	TÍTULO	37
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	37
4.2.1	Estudio de Mercado	37
4.2.1.1	Identificación del servicio.....	37
4.2.1.2	Estudio de la demanda	38
4.2.1.3	Análisis de la Demanda	38
4.2.1.4	Fijación de la Demanda	39

4.2.1.5	Proyección de la Demanda	39
4.2.1.6	Perfil del Consumidor	43
4.2.1.7	Análisis de la Oferta	45
4.2.1.8	Proyección de la Oferta.....	45
4.2.1.9	Demanda insatisfecha	45
4.2.1.10	Comercialización del servicio.....	46
4.2.2	Estudio Técnico	55
4.2.2.1	Tamaño de proyecto.....	55
4.2.2.2	Localización.....	60
4.2.2.3	Ingeniería de proyecto	63
4.2.3	Estudio Organizacional.....	73
4.2.3.1	Tipo de empresa que desea proyectar	73
4.2.3.2	Nombre o Razón social.....	73
4.2.3.3	Filosofía Organizativa.....	74
4.2.3.4	Estrategia Empresarial	74
4.2.3.5	Estrategia de Competitividad.....	74
4.2.3.6	Estrategia de Crecimiento	75
4.2.3.7	Objetivos Estratégicos	75
4.2.3.8	Principios y Valores.....	76
4.2.3.9	Estructura organizacional de la empresa	77
4.2.3.10	Descripción del personal requerido para la organización.....	78
4.2.3.11	Descripción de los cargos al personal.....	78
4.2.4	Estudio Financiero – Económico	82
4.2.4.1	Inversiones	82
4.2.4.2	Gastos Operativos y de Ventas	85
4.2.4.3	Ingresos	86
4.2.4.4	Punto de Equilibrio	87
4.2.4.5	Fuentes de Financiamiento	89
4.2.4.6	Proyecciones Financieras.....	90
4.2.5	Evaluación Financiera.....	95
4.2.5.1	Valor Actual Neto (VAN).....	95
4.2.5.2	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	97
4.2.5.3	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	98
4.2.5.4	Relación Beneficio Costo	99

4.2.6	Índices o Razones Financieras	100
	CONCLUSIONES	105
	RECOMENDACIONES.....	106
	BIBLIOGRAFÍA	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Proyectos Productivos	11
Tabla 2: Aprobación para la creación de un centro dancístico	24
Tabla 3: Ritmos que les gustaría aprender	25
Tabla 4: Horario preferido de asistencia	27
Tabla 5: Periodicidad de asistencia	28
Tabla 6: Precio por asistencia	29
Tabla 7: Conocimiento sobre los beneficios de la actividad física y la alimentación	31
Tabla 8: Importancia de una vida física y psicológica	32
Tabla 9: Lugar de ubicación de preferencia	34
Tabla 10: Recomendación a familiares	35
Tabla 11: Cuantificación de la Demanda Actual	39
Tabla 12: Demanda proyectada	41
Tabla 13: Asistencia Real – Demanda Actual	41
Tabla 14: Demanda proyectada actual	43
Tabla 15: Demanda Insatisfecha Proyectada	45
Tabla 16: Estrategias Servicio	46
Tabla 17: Precios sugeridos en encuesta	47
Tabla 18: Estrategias Precio	48
Tabla 19: Estrategias Plaza	50
Tabla 20: Estrategias Promoción	54
Tabla 21: Demanda Insatisfecha – Tamaño del Proyecto	56
Tabla 22: Materiales, Activos Fijos e Insumos	56
Tabla 23: Talento Humano	57
Tabla 24: Tamaño del Proyecto	59
Tabla 25: Factores Determinantes de la Macro localización	60
Tabla 26: Inversión – Muebles y Enseres	66
Tabla 27: Equipo de Asesoría Alimentaria	67
Tabla 28: Inversión – Equipos de Computación	68
Tabla 29: Inversión – Muebles de Oficina	68
Tabla 30: Distribución y adecuación de local	70
Tabla 31: Edificación en distribución del local	72

Tabla 32: Costo del personal requerido	78
Tabla 33: Descripción de cargos del personal	78
Tabla 34: Inversión Fija.....	82
Tabla 35: Inversión Diferida.....	83
Tabla 36: Capital de Trabajo	84
Tabla 37: Resumen de la Inversión.....	85
Tabla 38: Gastos Administrativos.....	85
Tabla 39: Gastos de Ventas	86
Tabla 40: Proyección de Ingresos	87
Tabla 41: Punto de Equilibrio.....	88
Tabla 42: Estructura del Financiamiento	90
Tabla 43: Financiamiento	90
Tabla 44: Tabla de amortización del préstamo	90
Tabla 45: Estado de Resultados Proyectado	91
Tabla 46: Estado de Situación Financiera Proyectado.....	92
Tabla 47: Flujo de efectivo de inversión	94
Tabla 48: TMAR Global.....	96
Tabla 49: Cálculo del Valor Actual Neto	96
Tabla 50: Calculo de la Tasa Interna de Retorno.....	97
Tabla 51: Cálculo del PRI.....	98
Tabla 52: Cálculo de la Relación Beneficio Costo	100
Tabla 53: Índices o Razones Financiera	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Preguntas para transformar una idea en un proyecto.....	8
Gráfico 2: Aprobación para la creación de un centro dancístico	24
Gráfico 3: Ritmos que les gustaría aprender.....	25
Gráfico 4: Horario preferido de asistencia.....	27
Gráfico 5: Periodicidad de asistencia.....	28
Gráfico 6: Precio por asistencia	29
Gráfico 7: Conocimiento sobre los beneficios de la actividad física y la alimentación .	31
Gráfico 8: Importancia de una vida física y psicológica.....	32

Gráfico 9: Lugar de ubicación de preferencia.....	34
Gráfico 10: Recomendación a familiares.....	35
Gráfico 11: Distribución del local	71
Gráfico 12: Imagotipo.....	73
Gráfico 13: Organigrama Estructural	77

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Posibles salas del Centro de Danza	49
Ilustración 2: Fachada del Centro de Danza	50
Ilustración 3: Traffic Building	52
Ilustración 4: Marketing Boca-Boca.....	52
Ilustración 5: Merchandising	53
Ilustración 6: Logotipo.....	53
Ilustración 7: Mapa de Ecuador	61
Ilustración 8: Mapa de Chimborazo.....	61
Ilustración 9: Mapa de Riobamba.....	62
Ilustración 10: Parroquia Maldonado	62
Ilustración 11: Ubicación Geográfica del Centro de Danza	63

RESUMEN

El presente Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Difusión y Formación de Arte Dancístico, Riobamba 2017, tiene el propósito de determinar si es factible este proyecto, conociendo el aporte al desarrollo de personas en este arte, las cuales gozarán una vida más saludable. Para el desarrollo del proyecto se realizó una encuesta que permitió identificar y evaluar la necesidad existente en la población respecto a la difusión del arte dancístico y el baile, también por medio de conversaciones empíricas con las personas se conoció expresiones de criterios, lo que accedió al desarrollo del estudio dirigido principalmente a los pobladores de la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba. Como resultado de la investigación se conoció que la demanda total es de 25.456 personas, determinándose una demanda insatisfecha del 100% que requieren el servicio, pero representando en el proyecto solo el 1,63% de la población de la parroquia que accederá para cubrir los costos, gastos. El estudio financiero determinó que para la puesta en marcha del proyecto requiere una inversión de \$51.762,96, la evaluación financiera en lo que relaciona al VAN es de \$121.867,82 siendo un valor mayor que cero, viabilizando que el proyecto es aceptable y el TIR es del 85%, al ser mayor que la tasa de actualización (12,19%), concluyendo que el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero, ya que a partir de 2 años, 3 meses, 26 días, el mismo tendrá una rentabilidad y se llegará a obtener ganancia.

Palabras claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD> <ARTE DANCISTICO> <VALOR ACTUAL NETO (VAN)> <TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

Ing. Juan Carlos Pomaquero Yuquilema
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The present Feasibility Study for the Creation of a Diffusion Center and Formation of Artistic Dance, Riobamba 2017, has the purpose of determining if this project is feasible, by knowing the contribution to the development of people in this art, who will enjoy a healthier life. For the project development, a survey was carried out, to identify and evaluate the existing need in the population regarding the diffusion of artistic dance and the dance, also through empirical conversations with people was known criteria expressions, the inhabitants of Maldonado parish acceded to the development study, directed mainly to them in Riobamba city. As a result of the investigation was known that the total demand of people is 25.456 an unsatisfied demand was determined by 100% who require the service, but the project is only representing the population of the parish in 1,63%, that will accede to cover the costs and expenses. The financial study determines that for the implementation of the project is required an investment of \$ 51.762,96, the financial evaluation in relation to the Net Present Value (VAN) is \$ 121.867,82 which is a value greater than zero, making feasible that the project is acceptable. The Internal Rate of return (TIR) is of 85%, higher than the updating rate (12, 19%). The research paper concluded that the project is attractive from the financial point of view, since from 2 years, 3 months, 26 days, the same will have a profitability and, it will make profits.

Key words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> < FEASIBILITY STUDY > < ARTISTIC DANCE> < RIOBAMBA (CANTON).>

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se lo realizó para determinar la viabilidad y factibilidad para la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, misma que ayudará a la salud y a superar el estrés por medio de la actividad dinámica propuesta por medio del baile o danza.

También realizar este proyecto como actividad económica, radicando en su contribución al desarrollo local a través de la generación de nuevas fuentes de trabajo ayudará a determinar que se mejorará la calidad y estilo de vida de la población, tanto en la parroquia Maldonado como en la ciudad de Riobamba en general.

Para la presente investigación se detalla a continuación los siguientes capítulos en donde se encuentra reflejada toda la información:

CAPÍTULO I.- Se encuentra conformado por el problema de investigación, delimitación, justificación y objetivos.

CAPÍTULO II.- Se sustentan el marco teórico en base en base a las variables de estudio para fundamentar teóricamente el problema.

CAPÍTULO III.- Está determinado por la metodología, el tipo de investigación, población y muestra, los métodos de recolección de la información y de la investigación.

CAPÍTULO IV.- Está estructurado, por el desarrollo de la propuesta marco propositivo, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero – económico, evaluación financiera y las razones financieras de en donde parte la propuesta.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador se viven tiempos llenos de inestabilidad política, económica y desempleo, razones por las cuales se está heredando ciertos hábitos culturales y alimenticios que el modus vivendo a ocasionado. Determinando aquello y la problemática que esto implica en la salud y como mantener una vida saludable, se plantea crear un centro de difusión y formación de arte dancístico en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, para de esta manera ayudar a instituir personas un hábito saludable por medio de este arte, los cuales gozarán una vida más saludable por medio de dietas y el baile, hablando físicamente como psicológica y mentalmente, además de ver al baile como su fuente de trabajo.

Además, como es de conocimiento general, la falta de empleo a nivel nacional, genera iniciativas para la implementación de nuevas fuentes de trabajo gracias a los conocimientos adquiridos en la rama administrativa, la misma que siendo fusionada con el arte ha dado pie para realizar este estudio.

El cantón Riobamba, capital de la provincia de Chimborazo, tiene una población de más de 225.741 habitantes entre sus parroquias rurales y urbanas, pero la ciudad de Riobamba que está conformada por 5 parroquias urbanas, cuenta con una población de 156.723 habitantes, donde existe un margen de desempleo del 6.7%, por esta razón el proyecto se realizará en la parroquia Maldonado que cuenta con 25.976 habitantes representando el 0.17% de la población general, aquí no existen establecimientos de difusión y preparación cultural que permitan la formación desde una temprana edad en este arte, siendo beneficiados niños y jóvenes del sector entre 5 y 18 años de edad.

La ciudad de Riobamba al no contar con estos establecimientos permanentes de cultura en base a la danza y/o baile, y al no existir una adecuada capacitación, ha hecho que los estudiantes no se puedan formar en este arte, una profesión que abra puertas en el ámbito nacional e internacional a quienes participen, de ello es que se desea que cada uno de los participantes aprenda y conozca no solo los bailes o danza actuales, sino

también culturales y contemporáneos, siendo ese nuestro compromiso, brindar un servicio de calidad con personal calificado.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo aportará la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico, en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, al desarrollo de personas en este arte, los cuales gozarán una vida más saludable tanto física, psicológica y mentalmente en el presente estudio de factibilidad?.

1.1.2 Delimitación del problema

Campo:	Arte y Cultura
Área:	Danza o Baile
Aspecto:	Estudio de factibilidad para la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico
Delimitación Temporal:	Año 2017
Delimitación Espacial:	El centro de difusión y formación de arte dancístico se creará en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Ante tantos problemas que hoy en día se viven en la población, las personas buscan simplemente descansar pero sus convulsionadas vidas no lo permiten, a ellos se suma enfermedades que coadyuva el estrés, el cual la OMS lo define como “el conjunto de reacciones fisiológicas que prepara al organismo para la acción”, es decir, que el estrés es la contestación de un organismo frente a un cambio en el mundo exterior que le rodea, agrediendo física y psicológicamente, afectando y reduciendo nuestra calidad de vida, además la malnutrición que incluye la desnutrición y la alimentación excesiva, según la misma OMS.

La OMS menciona que el estrés causa de forma negativa la manera de ser, sentir, pensar y actuar de las personas, y por consiguiente se deriva un comportamiento no tan

adecuado en nuestras relaciones sociales y personales, por esto en el presente trabajo de titulación abordará a la danza y/o baile en tres ámbitos: arte, salud y actividad productiva.

La danza y/o baile como arte ayuda a expresar los sentimientos, como salud ayuda a superar el estrés y a mejorar la actividad dinámica, ya que el baile y/o danza, además de ser un arte es también una forma de mantenerse saludable físicamente, y como actividad productiva, aparte de ser un arte y mantener sana a la persona, se puede realizar como actividad económica y aquí la importancia de la implementación de este centro de difusión y formación de arte dancístico en esta ciudad, radicando en su contribución al desarrollo local a través de la generación de nuevas fuentes de trabajo.

Así también, contribuyendo con nuestra responsabilidad social y tributaria entregaremos un servicio de excelente calidad, ya que nuestros colaboradores serán capacitados periódicamente para brindar esta enseñanza cultural.

Riobamba es un lugar estratégico para implementar este centro de arte, ya que al desarrollar las actividades con profesionalismo impecable, es motivo suficiente para incentivar el turismo, la oferta de nuevas expresiones artística generando fuentes de trabajo, ayudando al crecimiento del PIB y mejorando la calidad de vida de esta ciudad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico, en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, en año 2017.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar un análisis socio-económico en la parroquia Maldonado de la ciudad de Riobamba, para determinar las características que deben cumplir los servicios a ofrecer del centro de difusión y formación de arte dancístico.

- Desarrollar un estudio de mercado con la finalidad de determinar el grado de aceptación que tiene la creación del centro de difusión y formación de arte dancístico.
- Determinar las inversiones y el financiamiento a realizarse en el proyecto identificando costos e ingresos, efectuando a su vez la evaluación financiera en la creación del centro de difusión y formación de arte dancístico.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

Al realizar la presente investigación se determinó que en la ESPOCH no se encuentran temas similares con respecto a estudios de factibilidad que hagan referencia a centro de arte, danza o cultura, pero si existen estudios y proyecto para creación de otros centros.

Investigación Titulada “Estudio de factibilidad para la implementación de un centro recreacional turístico en el cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi”.

Autora: Jesenia Carolina Porras Tenorio

La investigación estaba enfocada al “diseñar un producto turístico en el cantón Bucay, provincia del Guayas”; el estudio estaba conformado por cinco etapas 1.- evaluación del potencial turístico, 2.- delineación técnica del producto y su comercialización, 3.- análisis de la viabilidad ambiental, 4.- aplicación normativas legales administrativa, 5.- factibilidad financiera y económica del negocio. Bajo esa perspectiva, se puede conocer que en el Cantón Bucay está conformado actualmente por trece atractivos turísticos, estos pueden ser naturales y culturales con la finalidad de agregar valor para el turista a nivel local, nacional e internacional.

Investigación Titulada “Proyecto de Factibilidad para la creación de un Centro de Capacitación Ocupacional con Certificación Internacional en la Empresa SEDICOM – Riobamba”.

Autora: Gabriela Fernanda Monar Luna

La investigación fue realizada, para solventar las necesidades de superación profesional, de personas que buscan alternativas prácticas, funcionales y accesibles para alcanzar el éxito profesional deseado.

El estudio de mercado busca conocer la demanda potencial insatisfecha en referencia a la capacitación, mediante programas de certificaciones para conocer la viabilidad de la empresa. Existen varios estudios o proyectos de factibilidad en los repositorios institucionales, mismo que hacen referencia a algunas áreas y creaciones de empresas de otras índoles. Por estas razones es un trabajo completamente nuevo y todos los estudios que la presente investigación enfoca serán completamente diferentes.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Estudio Factible

(Jiménez, 2000) Menciona que el proyecto de factibilidad busca desarrollar un modelo operativo enfocado a dar solución a un problema, ya que analiza los requerimientos necesarios para que sea viable. Además, se refiere a formular políticas, tecnologías, programas, métodos y procesos. Otro aspecto importante es que el tipo de investigación debe ser documentado y de campo (pp. 5-6).

(Velasquí , 2015) Dice que el término proyecto se deriva del latín “*Proiectum*”, “*Proicere*” y “*Proiectare*” que significa lanzar algo hacia delante. La investigación del proyecto busca planear y organizar las actividades, acción y tareas para dar solución a un problema y para enfocarse a crear una empresa.

- Una idea o intención de una persona.
- Proyección o deseo de trascender.
- Hacer o ejecutar algo.
- Relacionado con un propósito, idea, intención o un intento.
- Esbozo, bosquejo o diseño. (p. 9)

2.2.2 Proyecto

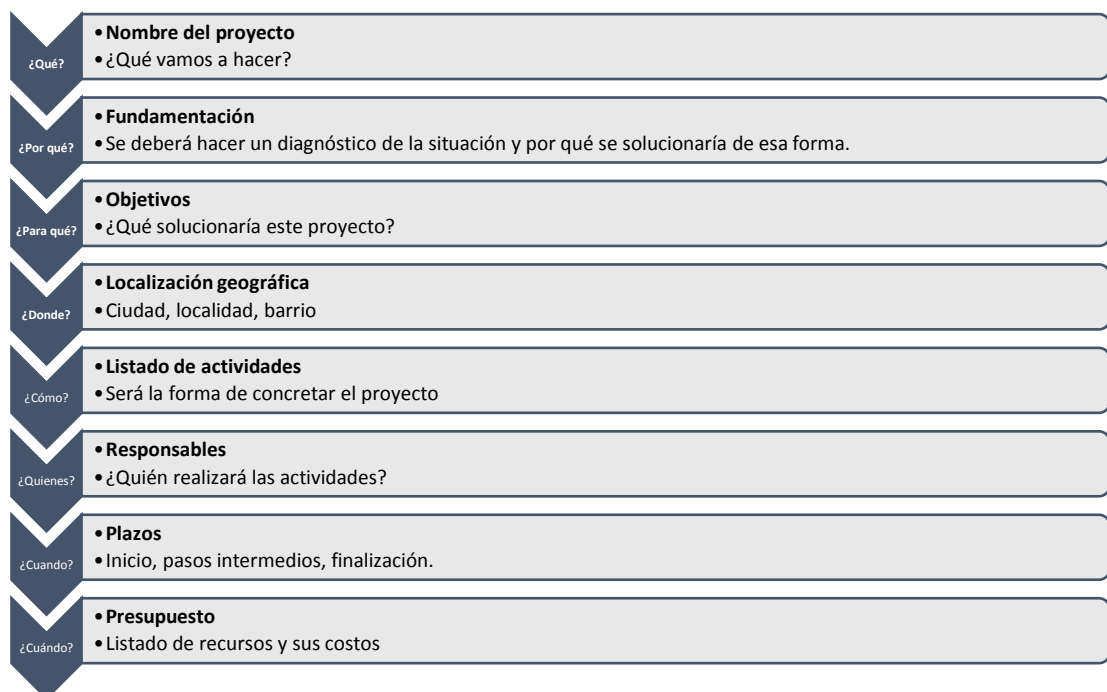
(Jiménez, 2000) Menciona que un proyecto es la búsqueda de una alternativa de solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

Es un conjunto de egresos que vienen a ser las inversiones o costos, y beneficios que ocurren en distinto periodos de tiempo. (p. 9)

(Velasteguí , 2015) Dice que también se puede decir que proyecto es una propuesta organizada y sistemática de acciones que siguiendo un ciclo lógico de gestión, son desarrolladas por una organización o comunidad para producir bienes colectivos y satisfacer necesidades, que debe cumplirse en un tiempo determinado, para lo cual se plantean objetivos y plazos. (p. 9)

Un Proyecto es un plan de trabajo. Por ejemplo en el presente caso se piensa crear un centro de difusión y formación de arte dancístico, se tiene una idea que se debe trabajar. Una forma sencilla de transformar esa idea en un proyecto es pensar en contestar las siguientes preguntas:

Gráfico 1: Preguntas para transformar una idea en un proyecto



2.2.3 Fases del Proyecto

(Quintero, 1998) Menciona que los proyectos de factibilidad están compuestos por un ciclo de vida, que empieza desde la idea hasta evaluar sus logros y conocer sus impactos una vez que se haya ejecutado. Bajo esa perspectiva para un proyecto de factibilidad se identifica cuatro fases:

2.2.3.1 Diseño o formulación

Es la fase en la que se consolida de manera organizada y coherente toda la información relacionada con el proyecto. Consiste en identificar a talento humano que conoce la situación actual y los problemas existentes, por tanto, se debe apoyar con personal que conozcan sobre la actividad y los recursos necesarios para alcanzar los objetivos, esta compuesto por dos fases:

- Perfil del proyecto.
- Formulación detallada.

2.2.3.2 Selección

Los proyectos formulados deben ser seleccionados para conocer el tiempo de ejecución, por tanto, existe la necesidad de seleccionar las necesidades, oportunidades y los recursos para llevar a cabo la ejecución del proyecto de factibilidad. Los de la alta dirección serán los responsables realizar la selección para la investigación.

El proceso de selección evalúa tres dimensiones:

- Viabilidad: Consiste en valorar y conseguir una coherencia interna del proyecto desde el punto de vista administrativa, financiera, operativa y evaluación para conocer la competencia, para emitir un criterio.
- Elegibilidad: Se busca evaluar desde la perspectiva organizacional de la empresa y sociocultural.
- Prioridad: Se establece en conformidad a las estrategias, el valor e importancia institucional para dotarse de materialización del proyecto. Es necesario seleccionar los recursos necesarios e información para que un proyecto sea factible según el “Banco de Proyectos de la Institución”.

2.2.3.3 Ejecución y seguimiento

La ejecución del proyecto empieza con el directivo y con los recursos materiales necesarios, con el propósito de dar un cumplimiento eficiente y eficaz de los

objetivos que se desea alcanzar. Las actividades del proyecto deben ser evaluadas y hacer un seguimiento para dar cumplimiento eficiente en cada una de las áreas financieras.

El monitoreo y el seguimiento del proyecto permite determinar y evaluar la situación actual de un proyecto, para de esta manera tomar decisiones y aplicar acciones correctivas y preventivas a lo largo de su ejecución.

2.2.3.4 Cierre y evaluación Cierre

En la finalización del proyecto se puede presentar por los motivos que se detallan a continuación:

- finalización del proyecto
- Reingeniería del proyecto
- Recomendaciones por los hallazgos y evidencias

Evaluación: Al finalizar el proyecto se debe evaluar la eficacia a través de la evaluación y los objetivos alcanzados, el mismo que debe reflejar los avances de los procesos operativos y el aspecto financiero (pp. 17-19).

2.2.4 Tipos de proyectos

Según (Vasquez, 2016) los diferentes tipos de proyectos son los siguientes:

- **Proyectos Productivos:** los proyectos productivos impulsan el desarrollo de actividades que generan bienes y servicios de gran utilidad para la comunidad, son de vital importancia para el desarrollo de la economía solidaria. Tiene un fin socialista puesto que su finalidad es garantizar la producción de bienes y servicios sin que exista explotación a sus actores directos.

Campos en los cuales se pueden realizar los proyectos productivos:

Tabla 1: Proyectos Productivos

Agroindustriales	Medioambiente
Servicios	Industria y tecnología

Fuente: (Vasquez, 2016)

Elaborado por: La autora

- **Proyectos de Infraestructura:** Se emplean fondos del gobierno, auspicios y donaciones de la empresa privada. Sirven de apoyo al desarrollar actividades productivas que generan efectos sociales y económicos en diferentes grupos poblacionales.
 - ✓ Electrificación
 - ✓ Puente
 - ✓ Cárcel
 - ✓ Desarrollo viales
 - ✓ Agua potable
 - ✓ Sistema de riego
 - ✓ Mercado de Mayoristas
- **Proyectos Sociales:** Su objetivo principal es mejorar otros aspectos que no sean los económicos. Pretenden llegar al cambio positivo de la calidad de vida de los integrantes de una comunidad.

Mejoran de manera directa la forma de vida de las personas:

- ✓ Educación
 - ✓ Salud
 - ✓ Recreación
 - ✓ Saneamiento
- **Proyecto De Estudios Básicos:** Permiten identificar futuros proyectos más no generan beneficios directos.

- **Proyectos De Carácter Integral:** estos trabajos reúnen a varios o a todos los tipos de proyectos con el único fin, producir ciertos elementos en un área determinada. Buscan la participación de todos los agentes de la comunidad y esta actividad se convierte en una de las herramientas fundamentales para la recuperación de los escenarios y contextos envueltos en la vulnerabilidad socioeconómica y en la exclusión social. (pp. 9-10)

2.2.5 Características de los proyectos

(Vasquez, 2016) Menciona las siguientes características:

- Es un conjunto de antecedentes que presenta la organización de recursos que serán transformados en bienes y servicios.
- Es un plan prospectivo de una unidad de acción que se propone producir algún bien o prestar un servicio.
- Permite conocer las ventajas y desventajas de la empresa y sus recursos.
- Se presenta actividades y acciones que pueden servir en la actualidad y en el futuro, deben ayudar a su adecuada ejecución y funcionamiento.
- Es una unidad de actividad que requiere de recursos limitados para obtener beneficios.
- Se debe establecer un periodo de tiempo para su culminación mediante la ejecución de acciones concretas y claras.
- Es la suma de esfuerzos racionalizados y la utilización o consumo de recursos escasos y disponibles. (p. 10)

2.2.6 Propósito de un proyecto

Para (Vasquez, 2016) “Todos los proyectos tratan de satisfacer demandas sociales y económicas.

La demanda es una necesidad no satisfecha o lo que la sociedad pide con vehemencia, pero solamente se pide cuanto se tiene cierta información y conciencia de lo que hace falta”. (p. 11)

2.2.7 La expresión y el arte

(Fast, 1990) Expone que “hay expresiones que todo ser humano hace y que de algún modo comunica una imagen y un significado a todos los otros seres humanos, cualquiera sea su raza, sexo, credo o cultura” (p. 20)

El autor expresa que por medio de la danza o el baile una persona comunica sus pensamientos, sentimientos, deseos y emociones; sin embargo, lo que realmente motiva a una persona a bailar es simplemente el satisfacer alguna necesidad.

2.2.8 La expresión por medio de la danza o el baile

Deduciendo entonces que la danza o el baile es una forma de comunicarse entre personas de todo el mundo a través de movimientos rítmicos; sin el uso objetivo de palabras sino más bien de expresiones propias de cada una; por esta razón el baile es un arte que se fundamenta en la comunicación, ya que permite por medio de una idea, transmitir sentimientos o pensamiento y se lo hace con expresiones consideradas (Le Boulch, 1998, pág. 130).

2.2.9 La danza, el baile, el cuerpo y la salud

La danza es la naturaleza que engloba y forma parte del baile en sí, como se dijo expresa sentimientos y emociones culturales los cuales dan un significado a la vida de quien hace uso de movimientos rítmicos sincronizados, ya que en la danza se unen el espíritu y el cuerpo, dando como resultado la belleza.

Entiéndase como belleza la tonificación y modelación del cuerpo, la salud y bienestar del mismo, tanto física e intelectual, inteligencia y conocimiento que se transmite a través del baile o danza, y aunque estas dos palabras se diferencian entre sí ambas son íntimamente relacionados porque los dos se complementan, en el sentido que la danza comprende los sentimientos y pensamientos, mientras que el baile es el medio por el cual se los expresa.

2.2.10 El baile

(Cajas, 2013) Dice que “el baile es un movimiento que implica al cuerpo entero, manos, piernas, brazos y pies, al compás y siguiendo el ritmo de una música determinada”, es decir, que los movimientos del cuerpo acompañan al compás de la música que está sonando detrás y que moviliza el baile en cuestión.

2.2.11 La danza

(Cajas, 2013) Dice que “la danza pertenece a la expresión corporal manifestando el vivir y sentir del cuerpo, en cuanto el baile es el medio para realizar la expresión corporal”.

(Lifar, 1968) Dicen que la danza puede ser adaptada como una actividad ejecutada por una persona como una forma de vida, por tanto, la danza es un arte (p. 168).

2.3 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

Arte: Es la actividad o producto ejecutado por un ser humano, con la finalidad de comunicar originalidad, estética, es una manera de difundir emociones y nuevas ideas, mediante la utilización de recursos.

Salud: Es cuando un ser humano está en un estado de bienestar y equilibrio, es decir, que no está enfermo, es la ausencia de factores que pueden hacer que el ser humano no presente un buen aspecto.

Música: Es el arte de emitir sonidos y melodías, la armonía y el ritmo en donde intervienen los “procesos psico-anímicos”.

Belleza: Fomenta un sentido de satisfacción y presenta una cesación de placer mediante una experiencia sensorial.

Cuerpo: Es materia humana y la estructura física de todos los seres vivos del planeta.

Sentimiento: “Es un estado de ánimo como también a una emoción conceptualizada que determina el estado de ánimo”. (Fundación Wikimedia, 2015)

Demanda: Contribuye a la voluntad y capacidad económica para presentar un producto y/o servicio en el mercado con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente.

Estudio de Mercado.- Es una interrelación entre la oferta y la demanda de productos y/o servicios del proyecto (Kotler & Armstrong, 2008)

Financiamiento: El término financiamiento se caracteriza por estar conformado por recursos monetarios para ejecutar actividades en un proyecto económico.

Globalización. Es la expansión y profundización de relaciones sociales a través de un tiempo para que las actividades contribuyan a los hechos y a la correcta toma de decisiones y acciones y una adecuada comunicación (Machado, 2011).

Investigación: Es una actividad que se orienta a informar y sistematizar conocimientos aplicada a la solución de problemas (Ron, 2012)

2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.4.1 Constitución de la República

La presente investigación se fundamentará en los artículos contemplados en la Constitución de la República del Ecuador 2008 aprobada por referéndum.

En el “Título I. De los Principios Fundamentales.

Artículo 3. Menciona que son deberes del Estado en el Numeral 4 dice que es necesario que exista el crecimiento sustentables para la economía y para el beneficio de una sociedad” así como también indica claramente en el Numeral 5 que es un deber primordial “Erradicar la pobreza y promover el progreso económico, social y cultural de sus habitantes.”

El Artículo 23, de la Constitución de la República del Ecuador en el “Capítulo 2. De los derechos Civiles, manifiesta: La libertad de empresa con sujeción a la ley”, es decir las personas tenemos derecho a formar empresas siempre y cuando se sujeten a los reglamentos establecidos por ley.

También en el Artículo 320, de La Constitución de la República del Ecuador en el “TÍTULO VI. Régimen de Desarrollo, Capítulo Sexto. Trabajo y Producción, Sección Primera. Formas de Organización de la producción y su gestión, manifiesta en las diversas formas de organización... se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

2.4.2 Servicio de Rentas Internas

La construcción, promoción y el cumplimiento de las obligaciones tributarias contribuye a alcanzar valores y principios de la Constitución y La Ley con el propósito de cohesión social (Servicio de Rentas Interna, 2014)

Artículo 1°.- CONCEPTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

La obligación tributaria, es un aspecto del derecho público, en el cual existe un vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, que tiene como finalidad el cumplimiento de la prestación tributaria.

Artículo 2°.- NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

“La obligación tributaria es un hecho previsto en la ley, como generador de una obligación”.

Artículo 8°.- CONTRIBUYENTE

“Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria”.

Artículo 9°.- RESPONSABLE

“Responsable es aquél que, sin tener la condición de contribuyente, debe cumplir la obligación atribuida a éste”.

Artículo 10°.- AGENTES DE RETENCIÓN O PERCEPCIÓN

La Ley es un Decreto Supremo, que está conformado por agentes de retención de acuerdo a la actividad, funciones y posición de la empresa, por tanto la entidad tiene la posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario. También, es necesario mencionar que la administración tributaria es la que tiene la disposición legal para aplicar una retención tributaria.

2.5 IDEA A DEFENDER

El presente estudio de factibilidad para la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico, en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, permitirá el desarrollo de personas en el arte de la danza, los cuales gozarán una existencia más

saludable tanto física, psicológica y mentalmente para sus vidas, además de realizarse como actividad económica radicando en su contribución al desarrollo local a través de la generación de nuevas fuentes de trabajo.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación cualitativa y cuantitativa permite evaluar, procesar y realizar un análisis de la aceptación de la población para conocer las expectativas, necesidades y requerimientos de los clientes turistas.

Con la investigación cuantitativa aplicada, mediante los resultados que se obtendrá de la encuesta realizada a una muestra representativa de los ciudadanos de la parroquia Maldonado en la ciudad de Riobamba, y la investigación cualitativa de sus respuestas, se cumplen estas dos premisas de cómo piensa y cómo reacciona la población ante nuestras inquietudes sobre participación ciudadana.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación Exploratoria

El objetivo de la investigación exploratoria es para que el investigador comprenda más el sistema de la problemática presente y pueda dar solución a través del proyecto. Es factibles aplica porque es un tema poco analizado.

Investigación Descriptiva

Es aquella que describe las situaciones, los fenómenos o los eventos que nos interesan, midiéndolos, y evidenciando sus características.

Investigación Documental

En el proyecto se aplicó una investigación documental por que se recopiló la información apoyándose de libros bibliográficos de la biblioteca de la institución académica y se seleccionó sitios web con artículos científicos que sustentan el tema estudiado.

Investigación de campo

Se presenta mediante la manipulación de una variable en un lugar o espacio determinado en donde se va a realizar o expresar la investigación, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

El universo de los elementos que componen el sujeto de la investigación, la ciudad de Riobamba está conformada por 5 parroquias rurales, con una población de 156.723 habitantes, donde existe un margen de desempleo del 6.7%, por esta razón el proyecto se realizará en la parroquia Maldonado que cuenta con 25.976 habitantes representando el 17% de la población general.

3.3.2 Muestra

En la muestras se toma como población a los habitantes de la parroquia Maldonado de la ciudad de Riobamba, siendo 25.976 habitantes.

Este número de habitantes, de acuerdo a los datos que arroja el último Censo del año 2010; será sujeto al cálculo del tamaño de la muestra, mediante la aplicación de la formula a continuación expuesta:

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \left(\frac{E}{K}\right)^2 + p * q}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

p= Probabilidad de ocurrencia

q= Probabilidad de no ocurrencia

E: Error de muestreo

K= Confianza

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{25.976 * 0,5 * 0,5}{(25.976 - 1) \left(\frac{0,05}{1,96}\right)^2 + 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{6494}{(25.975)(0,0006507) + 0,25}$$

$$n = \frac{6494}{17,1519325}$$

$$n = 379$$

3.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1 Métodos de Investigación

Deductivo: La investigación tiene un carácter deductivo porque se recopiló información y datos desde la perspectiva general para llegar a una conclusión particular. Por tanto, es caracterizada principalmente por un estudio universal a través de la utilización de técnicas e instrumentos de investigación para tener enunciados particulares.

Analítico: “Su objetivo es la de identificar algunas características de una situación, en la creación del centro dancístico, su estudio en general”.

Sintético: “Mediante este método se puede analizar la trayectoria de la teoría, así como revisiones de información relacionada”.

3.4.2 Técnicas de Investigación

Encuesta: “Es una técnica de recopilación de la información escrita que se realiza a las personas acerca del tema de investigación”.

Observación: “La aplicación de esta técnica ayudará a captar información relevante y significativa de las actividades que realiza la empresa, recogiendo datos que posteriormente se analizar e interpretará y permita llegar a las conclusiones y recomendaciones”.

3.4.3 Instrumentos de Investigación

Hojas de anotaciones

Documentos electrónicos y físicos

Hoja de encuesta

3.5 RESULTADOS

Los resultados que se analizarán son los emitidos por los habitantes de la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba por medio de las encuestas, para lo que se deberá realizar un proceso de tabulación y análisis de resultados, los mismos que nos permitirán determinar el estudio de factibilidad para la creación de un centro de difusión y formación de arte dancístico.

La realización de las encuestas fue realizada a personas individuales y hecha personalmente, a fin de conocer el criterio personal de cada uno, misma que deben ser personas que cuenten con dependencia económica o a jóvenes en consideración de apoyo por parte de sus padres o un representante de familia. Es importante mencionar que el proceso de la realización de las encuestas a los habitantes de la parroquia Maldonado ha sido un trabajo que ha merecido la utilización de recursos, aunque por lo general se tomó un gran esfuerzo para que ciertas personas nos otorguen un tiempo para realizarles una explicación de lo que se trata la presente investigación y que será de gran beneficio que conlleva el centro de danza.

El formato de la encuesta se encuentra formando parte de los anexos de la presente investigación. (Ver Anexo 1)

3.5.1 Tabulación y Análisis de las encuestas

Pregunta 1.- ¿Si se creara un centro de difusión y formación de arte dancístico (Centro de danza), usted estaría dispuesto a asistir?

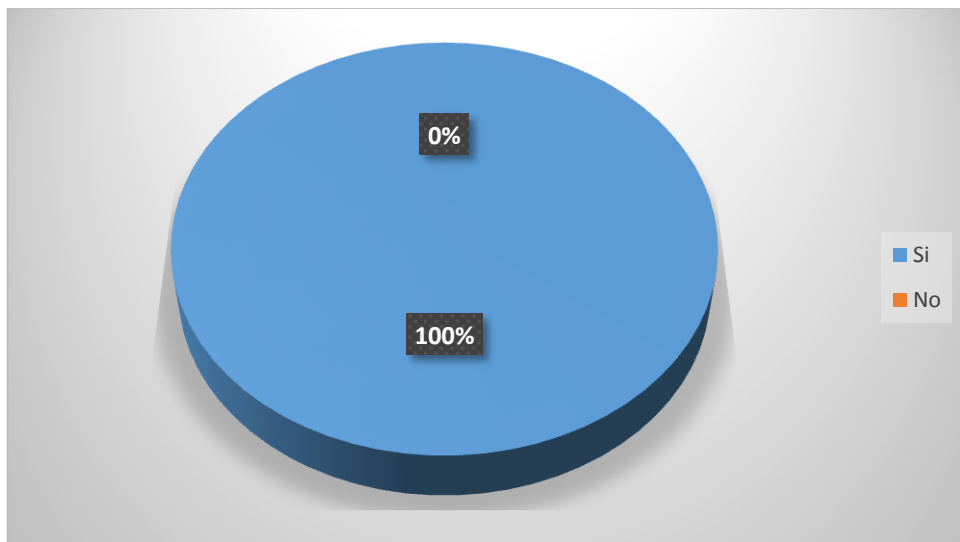
Tabla 2: Aprobación para la creación de un centro dancístico

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	379	100
No	0	0
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 2: Aprobación para la creación de un centro dancístico



Fuente: Tabla N° 2

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Del total de la encuesta, el 100% de los encuestados dijo que si se debería crear esta empresa, la cual sería de mucha ayuda y salud para la población.

Pregunta 2.- ¿Qué ritmos le gustaría a usted que el centro de danza enseñara?

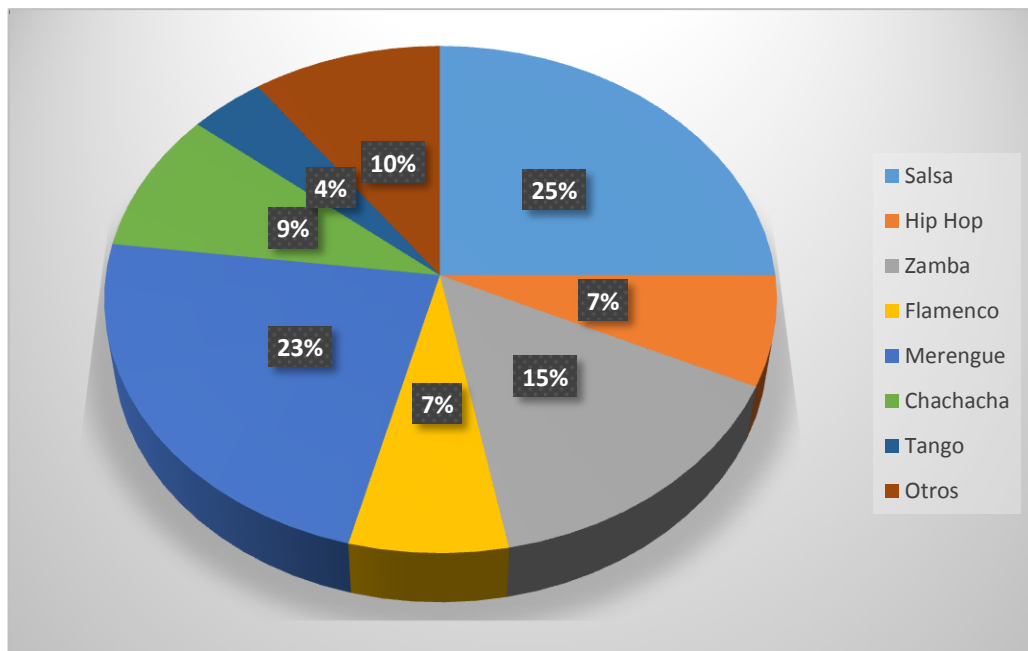
Tabla 3: Ritmos que les gustaría aprender

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Salsa	95	25
Hip Hop	27	7
Zamba	57	15
Flamenco	27	7
Merengue	87	23
Chachachá	34	9
Tango	15	4
Otros	37	10
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 3: Ritmos que les gustaría aprender



Fuente: Tabla N° 3

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

De todos los ritmos mencionados, se puede recalcar los 3 más importantes con aprobación de gusto por parte de los ciudadanos de la parroquia Maldonado. El ritmo de la salsa es el más opcionado con un 25% de aceptación, le sigue el ritmo del merengue con un 23% de aceptación y por último el ritmo de la zamba con un 15% de aceptación. Dentro de otros ritmos se mencionaron: hip hop 7%, flamenco 7%, chachachá 9%, tango 4%.

En la respuesta de otros verbalmente se consultaron que otros tipos de ritmos le gustaría que se enseñen en el centro de danza, y estos respondieron: cumbia, pop, lambada, bachata entre los más nombrados, siendo en 10% de los encuestados quienes mencionaron que otros ritmos deberían ofrecer.

Cabe señalar que en las encuesta, algunos encuestados escogieron más de una respuesta, por esa razón en la tabla no muestra la totalidad de encuestados, sino la totalidad de ritmos que más deseaban aprender.

Pregunta 3.- ¿En qué horario de preferencia asistiría usted al centro de danza?

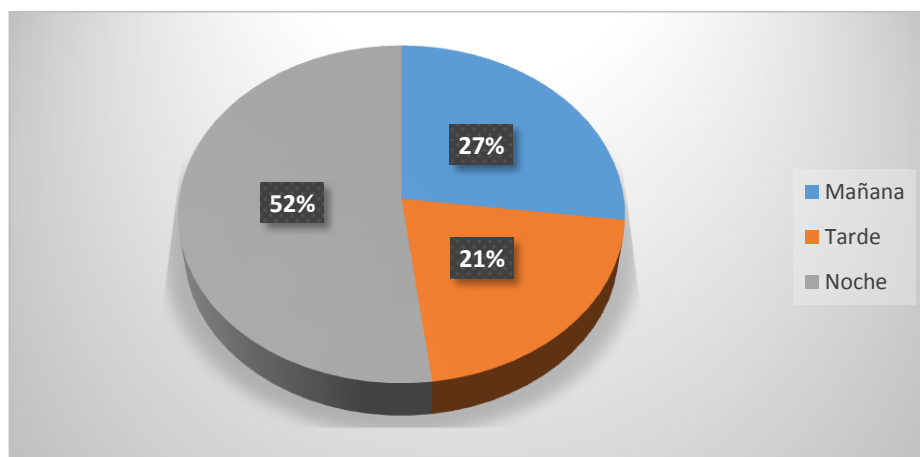
Tabla 4: Horario preferido de asistencia

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	106	28
Tarde	83	22
Noche	190	50
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 4: Horario preferido de asistencia



Fuente: Tabla N° 4

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

En la encuesta, un 52% menciona que asistiría en horas de la noche, un 21% menciona que asistiría en horas de la tarde y un 27% menciona que asistiría en horas de la mañana.

En el proceso de la realización de las encuestas las personas emitieron sus razones del porque el horario que eligieron, por lo tanto las personas que escogieron el horario nocturno se debe a que la mayoría de ellas trabajan y es el único horario accesible para ellos, mientras que el horario de la mañana y tarde fue aceptado por algunos jóvenes

que todavía siguen estudiando tanto en horarios matutinos y horarios vespertinos relativamente. Cabe señalar que algunos encuestados escogieron más de una respuesta.

Pregunta 4.- ¿Con qué periodicidad asistiría usted al centro de danza?

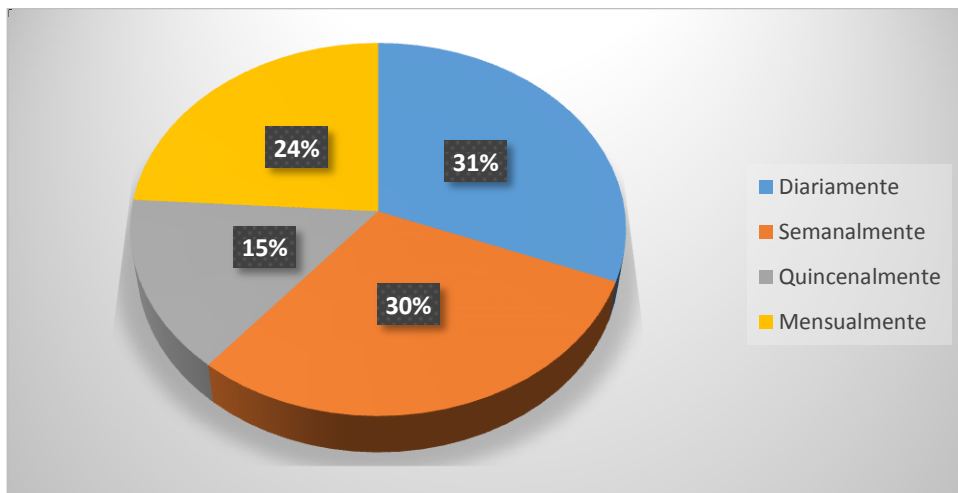
Tabla 5: Periodicidad de asistencia

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	119	31
Semanalmente	112	30
Quincenalmente	56	15
Mensualmente	92	24
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 5: Periodicidad de asistencia



Fuente: Tabla N° 5

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Del total de encuestados, el 31% asistiría diariamente al centro de danza, un 30% cada semana, un 15% cada quince días y un 24% lo haría mensualmente.

Aunque la asistencia semanal de clientes es buena, lo óptimo sería que estos acudan diariamente al centro de danza, y que no decir de quienes desean hacerlo quincenal o

mensualmente. El gozar de buena salud debe de ser algo permanente, pero a gustos y preferencia siempre variaran.

Pregunta 5.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por asistir al centro de danza?

Tabla 6: Precio por asistencia

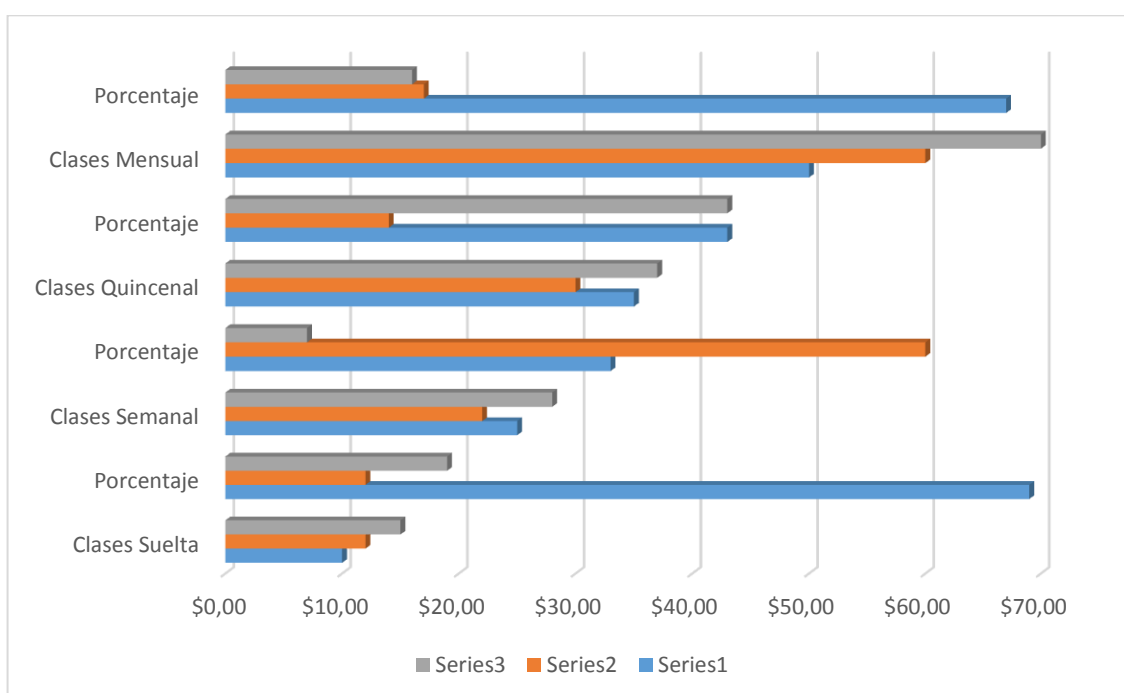
Clases Suelta	Frecuencia	Porcentaje	Clases Semanal	Frecuencia	Porcentaje
\$10,00	82	69	\$25,00	37	33
\$12,00	14	12	\$22,00	67	60
\$15,00	23	19	\$28,00	8	7
Total	119	100	Total	112	100

Clases Quincenal	Frecuencia	Porcentaje	Clases Mensual	Frecuencia	Porcentaje
\$35,00	24	43	\$50,00	62	67
\$30,00	8	14	\$60,00	16	17
\$37,00	24	43	\$70,00	14	16
Total	56	100	Total	92	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 6: Precio por asistencia



Fuente: Tabla N° 6

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Ésta tabla y gráfico se analizará en base a la periodicidad de asistencia que recurría cada encuestado según la pregunta número 4, y los valores que se arrojan son los siguientes: a clase suelta el precio más ocionado es \$10,00 con un 69%, clase semanal el precio más ocionado es \$22,00 con un 60%, clase quincenal el precio más ocionado variaría entre \$37,00 y \$35,00 con un 43%, y, clase mensual el precio más ocionado \$50,00 con un 67%.

Para muchos el asistir diariamente mejoraría la salud, de paso aprender estos pasos o ritmos les ayudaría a mejorar los mismos, para otros cada semana es óptimo, pues las actividades diarias causan a veces un chance de estrés, de ahí que participar cada semana, cada quince días y veces por meses, los desestresaría siempre y cuando lo puedan acomodar e incluir en sus actividades diarias.

El gráfico muestra que a clase suelta la empresa tendría proporcionalmente un valor útil de ingresos como también lo haría si las personas acceden mensualmente a ellos. Aunque para muchos pareciesen precios exagerados, no lo son pues son más accesible para quienes si poseen un ingreso bruto alto o son de clase media y alta de la sociedad en la parroquia Maldonado.

Pregunta 6.- ¿Conoce usted los beneficios que le otorga realizar actividad física, complementándola con una buena alimentación?

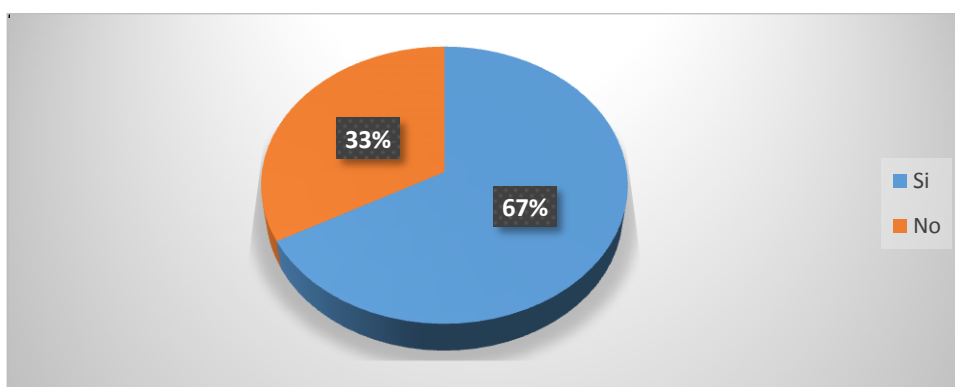
Tabla 7: Conocimiento sobre los beneficios de la actividad física y la alimentación

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	253	67
No	126	33
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 7: Conocimiento sobre los beneficios de la actividad física y la alimentación



Fuente: Tabla N° 7

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Para el total de encuestados, un 67% dice que conoce los beneficios de realizar actividad física complementándola con una buena alimentación, argumentando que el centro de danza ayudará en la mejora de la salud física y que es necesario además que después se complemente con un centro de asesoría nutricional, mientras que un 33% desconoce sobre la buena alimentación aunque conocen que deben mantener una buena salud física.

Entre las personas que se consultó, encontramos desde jóvenes, jóvenes adultos y personas mayores que ven favorable centros como estos, aunque como se mencionó

anterior mente mucho lo hacen además para el desestrés de las actividades diarias de cada semana.

Pregunta 7.- ¿Qué tan importante es para usted gozar de una vida más saludable tanto física, psicológica?

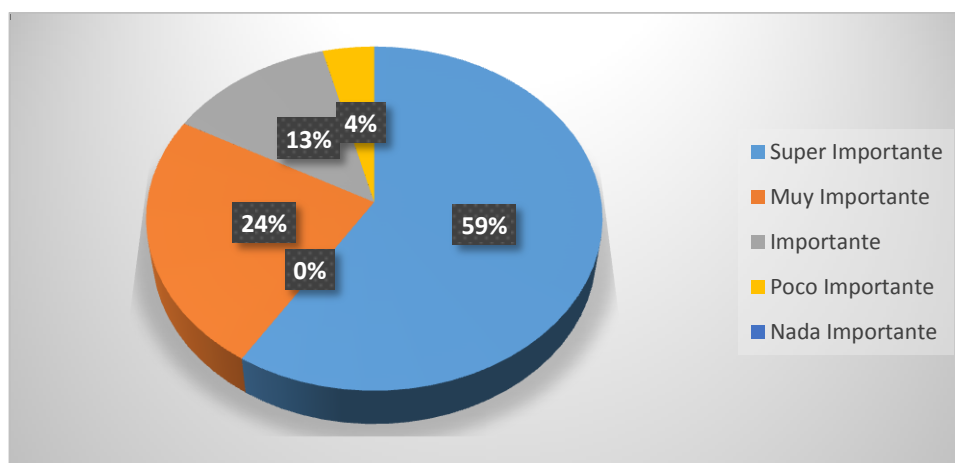
Tabla 8: Importancia de una vida física y psicológica

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Altamente Importante	224	59
Muy Importante	91	24
Importante	49	13
Poco Importante	14	4
Nada Importante	1	0
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 8: Importancia de una vida física y psicológica



Fuente: Tabla N° 8

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Para el 59% de los encuestados que sí asistirían al centro de danza, el gozar de una vida más saludable tanto física como psicológica es súper importante, de menor porcentaje a un 24% muy importante, 13% importante y el 4% indica que es poco o nada importante.

Personas mayores con experiencia advierten que el sedentarismo y la rutina de los mas adultos está acabando con la sociedad que cada vez en estática y no hace por hacer deporte, bailar, hacer actividad física entre otras cosas más, mientras que jóvenes y adolescente hablando con esto de la tecnología, a algunos les afecta porque son introvertidos, es decir, no hacen nada más que estar al frente de un ordenador o televisor. Pocos son los jóvenes extrovertidos que prefieren estar en movimiento que estar sin hacer nada, y eso es lo que se debe impulsar.

Un 59% de encuestados menciona que era necesario asistir a este centro de danza, y aunque en bajo porcentaje se debería trabajar con el 41% que aunque ve que importante mantener una vida física y psicológica, se podrían estar excusando su asistencia por la continuidad de la actividades diarias.

Pregunta 8.- ¿Cuál de estos lugares te gustaría que estese ubicado el centro de danza?

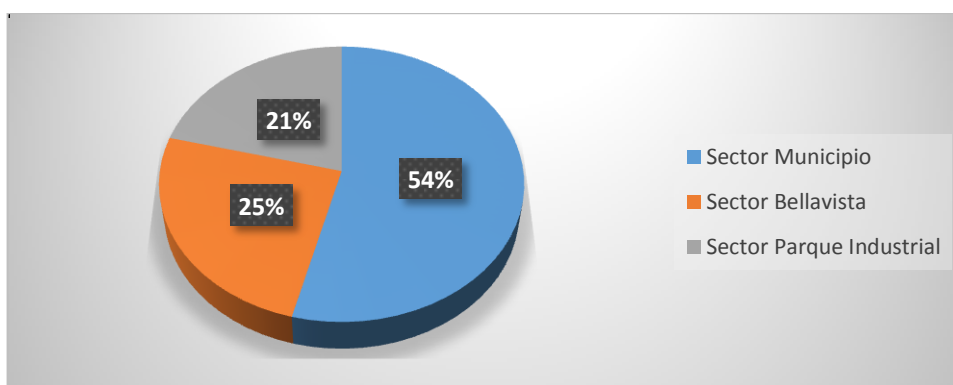
Tabla 9: Lugar de ubicación de preferencia

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sector Municipio	205	54
Sector Bellavista	94	25
Sector Parque Industrial	80	21
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 9: Lugar de ubicación de preferencia



Fuente: Tabla N° 9

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Al 54% de los encuestados que sí asistirían al centro de danza, le gustaría que esta se ubique en el sector de Municipio de Riobamba; un 25% quisiera que esté en el sector del barrio bellavista; y por último un 21% quisiera que esté en el sector del Parque Industrial de Riobamba, todos ellos dentro del perímetro de la parroquia Maldonado.

La ubicación con el puntaje más alto fue el sector de Municipio de Riobamba, su ubicación sería estratégica y con gran acogida, ya que mencionan que sea por la zona centro de la ciudad de Riobamba, además el sector beneficia tanto al cliente como al servicio porque en este lugar no ha sido tan explotado este tipo de lugares; obviamente, el centro de danza se diferenciará por el servicio estando en un buen lugar y a vista de todos.

Pregunta 9.- ¿Recomendaría a sus familiares o amigos el centro de danza a fin de que ellos también gocen de una vida más saludable?

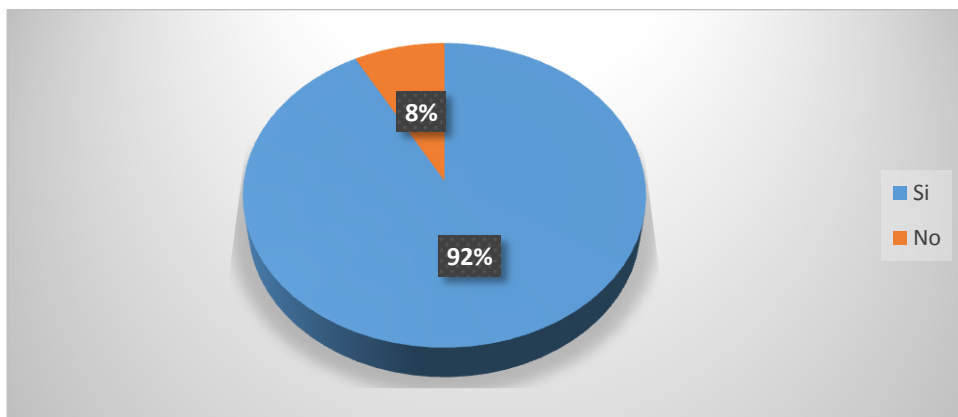
Tabla 10: Recomendación a familiares

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	350	92
No	29	8
Total	379	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Gráfico 10: Recomendación a familiares



Fuente: Tabla N° 10

Elaborado por: Fernanda Viteri

Análisis:

Del total de encuestados, un 92% recomendaría al centro de danza a sus familiares, y muchos de ellos mencionaron además que no solo a ellos sino a sus amigos, mientras que un 8% no recomendaría, consultándoles mencionaron que solo no lo harían, a menos que ellos se sientan muy a gusto en el lugar y sintieran que es lo máximo, eso al momento que se cree o ya exista el centro de danza.

Al igual que en preguntas anteriores proyectos como estos mencionan que son necesarios para que el ser humanos no se vuelva estático y se mantenga siempre en movimiento en palabras de algunas personas.

Conclusión:

De acuerdo al estudio realizado se concluye que el servicio que se va a prestar mediante el centro de difusión y formación de arte dancístico, en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba obtiene un 100% de aceptación por parte de la población que vive en dicha parroquia, en tanto que el ritmo que será más acogido y tendrá una gran concurrencia de gente será la salsa con el 25%.

Es necesario dar a conocer que las personas prefieren más en un horario nocturno, aunque es necesario proponer un horario que se ajuste a las necesidades de los clientes, y tener presente que por medio de otros servicios tal vez más después se puede brindar una actividad más completa a los clientes. Igualmente menciona que un elemento clave es ubicar estratégicamente al centro de danza para que esté cerca del mercado meta, siendo este el preferido por muchos el sector alrededor del Municipio de Riobamba.

A medida que este proyecto surja, es también importante conocer que la gente se interesa por otros servicios, por lo tanto, este actual proyecto sobre el servicio que se va a brindar es beneficioso para todos, y representa para muchos un mejor estilo de vida.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO

Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Difusión y Formación de Arte Dancístico, en la parroquia Maldonado, ciudad de Riobamba, año 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Estudio de Mercado

Se define cual será el mercado local, el precio el cual los clientes están dispuestos a pagar por nuestro servicio, a su vez la oferta y la demanda, sus canales de comercialización, determinando las necesidades de los clientes potenciales usando variables para determinar el comportamiento de los distintos agentes económicos.

4.2.1.1 Identificación del servicio

Como ya se dijo en la fundamentación teórica la danza o el baile es un arte donde se utiliza el movimiento del cuerpo usualmente con música, como una forma de expresión, de interacción social, con fines de entretenimiento y artísticos; y en los últimos años, estos han evolucionado, ya no es solo el movimiento en el espacio que se realiza con una parte o todo el cuerpo del ejecutante, ahora además se incluye con cierto compás o ritmo como expresión de sentimientos individuales, o de símbolos de la cultura y la sociedad, es decir, la danza y el baile es un lenguaje no verbal presentado por las personas, donde el bailarín o bailarina expresa sentimientos y emociones a través de sus movimientos y gestos, y por eso este trabajo presenta este servicio o producto como un instrumento en la que cualquier persona (niño, joven adulto y adulto mayor de ser el caso) exprese su forma de pensar, de sentir de vivir, en especial de forma diferente y saludable, alejando por un momento los problemas de la vida que a muchos insensibilizan o paralizan la vida.

Hoy en día existen muchas y varias academias de bailes en diferente ciudades donde el baile es una demanda que sin estar en la agenda personal de uno el cuerpo lo necesita, haciendo referencia obviamente inclusive a los salones de bailes, karaokes y discotecas, en donde llegan centenares de personas a poner en movimiento al cuerpo. La gran variedad de servicios que estos dan en muchos de los casos no pretende los que el centro dancintico quiere ofertar, y es a este punto que se debe llegar, muchos desean aprender, conocer y participar en bailes y danzas que ayuden a contemplar paz y salud.

4.2.1.2 Estudio de la demanda

a) Identificación de la población objetivo

Los clientes potenciales son del cantón Riobamba, parroquia Maldonado para realizar el estudio de mercado se realizaron encuestas, siendo elaboradas en base a parámetros necesarios, obteniendo de esta manera resultados reales sobre el mercado y sus preferencias.

b) Muestreo

Se definió una muestra de 379 personas siendo los portadores de la información necesaria para realizar el trabajo de la mejor manera.

4.2.1.3 Análisis de la Demanda

En cuanto a la demanda actual para la creación del centro de formación y arte dancístico en el mercado se determinó en base al análisis e interpretación de datos, observando los resultados de las encuestadas efectuadas a la población general de la ciudad de Riobamba, siendo como resultado el porcentaje de aceptación del centro de danza 100% del total de la población general.

4.2.1.4 Fijación de la Demanda

Para definir la demanda actual se tomó en cuenta la pregunta de la encuesta, la cual hace referencia a la aceptación de crear un centro de difusión y formación de arte dancístico (Centro de danza) por parte de la población de la parroquia Maldonado del cantón Riobamba.

Tabla 11: Cuantificación de la Demanda Actual

Total población de la parroquia Maldonado	Porcentaje total de personas que están dispuestos a asistir al centro de danza	Demanda Actual
25.976	100%	25.976

Fuente: Estudio de Campo realizado en la parroquia Maldonado

Elaborado por: Fernanda Viteri

En cuanto al valor de la demanda actual es de 25.976, obtenido de las encuestas realizadas bajo el muestreo total de la población de la parroquia Maldonado en la ciudad de Riobamba siendo el porcentaje total de personas que están dispuestos a asistir al centro de danza.

4.2.1.5 Proyección de la Demanda

Para calcular la proyección de la demanda se utilizó la fórmula del Crecimiento poblacional, el dato de la tasa de crecimiento de la población se la obtuvo del INEC (1,63%).

La fórmula empleada para el cálculo correspondiente se muestra a continuación:

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

Dónde:

P_n = Población en el año n

P_0 = Población base 25.976

i = Tasa de crecimiento poblacional es del 1,63% anual.

n = Año al que se desea proyectar (del 1 al 5)

Cálculo de la Demanda Proyectada a 5 años

Año 2018

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D1 = 25.976 (1+0,0163)^1$$

$$D1 = 26.399,41$$

$$D1 = 26.399$$

Año 2019

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D2 = 25.976 (1+0,0163)^2$$

$$D2 = 26.829,72$$

$$D2 = 26.830$$

Año 2020

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D3 = 25.976 (1+0,0163)^3$$

$$D3 = 27.267,04$$

$$D3 = 27.267$$

Año 2021

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D4 = 25.976 (1+0,0163)^4$$

$$D4 = 27.711,50$$

$$D4 = 27.712$$

Año 2022

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D5 = 25.976 (1+0,0163)^5$$

$$D5 = 28.163,19$$

$$D5 = 28.163$$

Los resultados se los representa en la siguiente tabla:

Tabla 12: Demanda proyectada

Año	Total de personas que están dispuestos a asistir al centro de danza
0	25.976
1	26.399
2	26.830
3	27.267
4	27.712
5	28.163

Fuente: Estudio de Campo realizado en la parroquia Maldonado

Elaborado por: Fernanda Viteri

Para determinar la demanda actual en la investigación del centro de danza es menester que se haya analizado la demanda potencial tomando en cuenta los valores anuales de las preguntas dadas por frecuencia.

Si en la parroquia Maldonado, en las encuestas realizadas el 100% admitió que estaría dispuesto a asistir al Centro de Danza, la cuantificación de la demanda actual nos daba un valor de 25.976 personas hablando ahora del universo general.

Tabla 13: Asistencia Real – Demanda Actual

Respuestas	Afirmación	Porcentaje	% Real de Asistencia
Altamente Importante	Si	59	96
Muy Importante	Si	24	
Importante	Si	13	
Poco Importante	No	4	4
Nada Importante	No	0	

Fuente: Estudio de Campo realizado en la parroquia Maldonado

Elaborado por: Fernanda Viteri

Pero para el 96% de la población de la parroquia Maldonado es altamente y medianamente importante gozar de una vida más saludable tanto física y psicológica, entonces son 25.456 personas de acuerdo al universo que se obtuvo, quienes se presume realmente que asistirán al Centro de danza, descartando las respuestas negativas, que realmente no estarían dispuestas a asistir al mismo.

Para calcular la nueva proyección de la demanda actual se utilizó la fórmula del Crecimiento poblacional, el dato de la tasa de crecimiento de la población se la obtuvo de del INEC (1,63%).

La fórmula empleada para el cálculo correspondiente se muestra a continuación:

$$P_n = P_0(1 + i)^n$$

Dónde:

P_n = Población en el año n

P_0 = Población base 25.456

i = Tasa de crecimiento poblacional es del 1,63% anual.

n = Año al que se desea proyectar

Cálculo de la Oferta Proyectada a 5 años

Año 2018

$$P_n = P_0(1 + i)^n$$

$$D1 = 25.456 (1+0,0163)^1$$

$$D1 = 25.870,93$$

$$D1 = 25.871$$

Año 2019

$$P_n = P_0(1 + i)^n$$

$$D2 = 25.456 (1+0,0163)^2$$

$$D2 = 26.292,63$$

$$D2 = 26.293$$

Año 2020

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D3 = 25.456 (1+0,0163)^3$$

$$D3 = 26.721,20$$

$$D3 = 26.721$$

Año 2021

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D4 = 25.456 (1+0,0163)^4$$

$$D4 = 27.156,75$$

$$D4 = 27.157$$

Año 2022

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

$$D5 = 25.456 (1+0,0163)^5$$

$$D5 = 27.599,41$$

$$D5 = 27.599$$

Los resultados se los representa en la siguiente tabla:

Tabla 14: Demanda proyectada actual

Año	Total de personas que están dispuestos a asistir al centro de danza
0	25.456
1	25.871
2	26.293
3	26.721
4	27.157
5	27.599

Fuente: Estudio de Campo realizado en la parroquia Maldonado

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.1.6 Perfil del Consumidor

El presentar al Centro de Arte Dancístico a la población en general de la parroquia Maldonado va destinado para un segmento que involucre a toda la población de la ciudad de Riobamba, tomando en cuenta las siguientes variables:

a) Variables Geográficas

Población general perteneciente a la parroquia Maldonado

Variables Demográficas: Es un punto fundamental aquí tomaremos a los padres de familia como entes principales, dando un rango de edad desde los 18 a los 60 años.

Nivel de Ingresos: En esta variable se considerará a toda la población que posea ingresos no menores al salario básico unificado el cual es \$375.00 dólares Americanos.

Nivel Económico: En cuanto al nivel económico el proyecto está destinado a la población media y alta de la ciudad de la parroquia.

b) Variable Conductual

En cuanto a la frecuencia de uso podemos representarla de manera general ya que las personas jóvenes, jóvenes adultos y adultos en general pueden acceder al servicio a fin de hacer ejercicio, movilidad, salud y dar fin a la monotonía y vivir una vida más plena.

c) Beneficios Buscados

Los principales beneficios es la calidad del servicio, personal apto para brindarlo y funcionalidad del mismo, los precios a elegir para así satisfacer su demanda, aunque eso se determinará en este estudio.

d) Mercado Meta

El proyecto tiene como finalidad mercado meta a la población de la parroquia Maldonado ciudad de Riobamba existiendo un alto índice de población económicamente activa, los cuales deseen desmonotonizar su vida por medio del baile y danza.

4.2.1.7 Análisis de la Oferta

Por cuanto en el sector no existen oferentes con el mismo servicio que ofrecerá Centro de Danza a crearse, se consideró que la oferta directa o competencia es nula o cero en la parroquia.

4.2.1.8 Proyección de la Oferta

La oferta no se puede proyectar ya que en esta parroquia no existen centros de danzas o bailes que cubran la demanda actual de 25.456 personas que residen en la parroquia Maldonado, considerando entonces que no hay como calcular la proyección de la oferta.

4.2.1.9 Demanda insatisfecha

Para la obtención de la demanda insatisfecha proyectada, se debe tomar en cuenta los datos de la demanda proyectada y oferta proyectada anteriormente obtenidos, esto nos permitirá saber si existirá demanda por satisfacer a futuro y será el punto de inicio para determinar el tamaño del proyecto.

Tabla 15: Demanda Insatisfecha Proyectada

AÑO	D	O	DI
2018	26.293	0	26.293
2019	26.721	0	26.721
2020	27.267	0	27.267
2021	27.157	0	27.157
2022	27.599	0	27.599

Fuente: Resultado de la Demanda y Oferta proyectada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Se puede determinar que la demanda insatisfecha va creciendo, y eso es porque no existen oferentes a este servicio en la parroquia, entonces de aquí el brindar un excelente servicio en el Centro de Danza siendo el punto de partida para el tamaño del proyecto.

4.2.1.10 Comercialización del servicio

Al momento de segmentar el mercado procederemos con las estrategias de comercialización. Se realizará un plan de acción, para esto se utiliza el mix de marketing a través de la matriz de marketing.

4.2.1.10.1 Servicio

La creación de la empresa “Centro de Difusión y Formación de Arte Dancístico KasaFer” ubicada en la ciudad de Riobamba, parroquia Maldonado se caracterizará por poseer diferentes fortalezas, las cuales ayudarán a tener un nivel de confianza tanto como a nuestros colaboradores y nuestros servicios a ofrecer.

Tabla 16: Estrategias Servicio

OBJETIVO	ESTRATÉGIA	TÁCTICA	INDICADOR
Lograr el posicionamiento en la mente de los clientes en un corto plazo	Ofrecer un servicio diferente y de alta calidad satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes potenciales.	Aplicando controles diarios de satisfacción	Índice de Servicio al cliente se observará el porcentaje de productos entregados completos y a tiempo los cuales deben ser sobre el 90%.
		Verificar que necesidades no han sido cubiertas	
		Generando un nivel de confianza tanto con el cliente interno y externo	
Brindar a los clientes una experiencia única al estar en el Centro de Danza	Contratar a instructores profesionales en cada área tanto baile como la alimentación con metodología de enseñanza.	Innovando las técnicas existentes de tener una buena salud por medio de la asesoría en la alimentación.	Controlar las actividades de los instructores por medio de índices de satisfacción del cliente verificar si las expectativas del día hayan sido cumplidas.
		Creando un ambiente acogedor y activo a través de clases dinámicas por medio de los instructores.	
		Capacitando e incentivando a los colaboradores.	

Potencializar un servicio de asesoría alimenticia ofreciendo productos propios.	Cubrir cada una de las necesidades físicas de salud en los clientes, por medio de la creación de lonches nutritivos.	Creando alianzas estratégicas con empresas de productos naturales y nutricionales.	Índice de satisfacción del cliente, verificando que los productos que ofreceremos sean apropiados para cada cliente potencial y así poder llegar a la demanda deseada.
		Realizando un estudio de la salud del cliente antes y después de asistir a la academia de baile con asesoría nutricional por medio convenios con laboratorios médicos.	
		Aplicando el Benchmarking con la competencia indirecta.	

Fuente: (Cajas, 2013)

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.1.10.2 Precio

El precio lo fijaremos por medio de las encuestas realizadas, teniendo como resultado:

Tabla 17: Precios sugeridos en encuesta

Clase Suelta	
\$10,00	69%
Clases Semanales	
\$22,00	60%
Clases Quincenales	
\$35,00	43%
Clases Mensuales	
\$50,00	67%

Fuente: Resultado de las encuestas

Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 18: Estrategias Precio

OBJETIVO	ESTRATÉGIA	TÁCTICA	INDICADOR
Fijar el precio de los servicios que nos produzca ingresos a corto plazo	Realizar un estudio de la competencia en la ciudad para ver cómo perciben el precio y adaptándolo de acuerdo a lo que ofrecemos	<p>Investigar a la competencia indirecta y mejorarlos</p> <p>Realizar un análisis FODA con respecto a la competencia</p> <p>Analizar la relación costo/beneficio, dependiendo el caso aumentar las porciones de mercado</p>	Controlar por medio del índice de satisfacción del cliente en el cual nos dará los resultados de la percepción de valor en cuanto al precio que tienen nuestros clientes potenciales y prospectos.
Crear una participación en el mercado con un precio competitivo ante el entorno (competencia).	Hacer percibir “VALOR” en los ojos de los consumidores, dando una ventaja competitiva y que el precio sea irrelevante.	<p>Analizar por medio de un estudio de mercado el precio preferencial de los clientes, tomando en cuenta todos los gastos e inversión realizada.</p> <p>Poner a prueba el servicio ante otros similares pero con la diferencia del plus que le daremos.</p> <p>Ofrecer al mercado algo que tenga un valor superior al precio, es decir una experiencia que cubra y supere las expectativas del cliente.</p>	Controlar mediante los índices de rentabilidad del servicio, para saber si hemos llegado a fidelizar clientes donde sea irrelevante el precio sino pasen a ser los otros beneficios que guíen al cliente a adquirir el servicio.
Crear una flexibilidad en la fijación del precio para que en cada periodo el costo se adapte al cliente y no al contrario.	Conseguir la optimización de recursos tanto tecnológicos y físicos.	<p>Adquiriendo equipos de calidad y alto funcionamiento.</p> <p>Realizar mantenimiento para la prolongación de tiempo de los equipos, instrumentos, accesorios a utilizar.</p>	Verificar por medio de los índices de rotación de inventarios (trimestralmente), índices de desperdicios (trimestralmente), índice de ventas sobre el 30%.

		Contratando instructores con un perfil positivo que transmita al cliente confianza y de esta manera ambos son recompensados.	
--	--	--	--

Fuente: (Cajas, 2013)

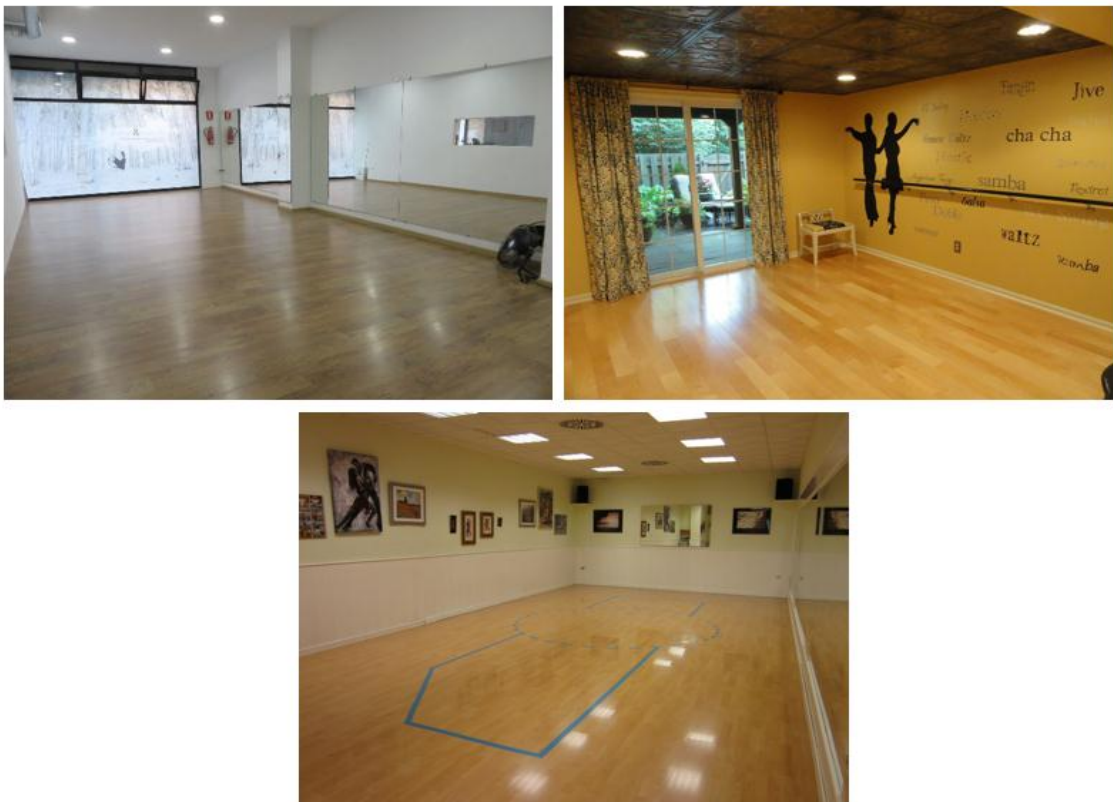
Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.1.10.3 Plaza

En cuanto al canal de distribución del servicio se empleará un lugar determinado para el establecimiento en donde se daría las clases de baile o danza y se prestaran servicios adicionales a fin de que el cliente se sienta a gusto con lo que se le brinda.

El lugar en donde se ubique en centro de danza debe de ser espacioso y con un ambiente ideal que permita al cliente disfrutar de los servicios que se prestaran.

Ilustración 1: Posibles salas del Centro de Danza



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 2: Fachada del Centro de Danza



Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 19: Estrategias Plaza

OBJETIVO	ESTRATÉGIA	TÁCTICA	INDICADOR
Determinar el lugar estratégico donde vamos estar ubicados	Realizar una investigación de mercado para determinar nuestra demanda potencial y partir de ahí para la ubicación.	Si existiere competencia observar las características de ellos y las del centro de danza	De acuerdo al estudio realizado un 54% de encuestados decidieron la ubicación en el sector del municipio, para verificar se realizara el índice de satisfacción especificando la dirección del Centro de Danza
		Realizando integración de canales de distribución	
		Conseguir un espacio propicio para la prestación de este servicio y que satisfaga las expectativas del Cliente	

<p>Cuantificar el número de locales similares (competencia indirecta) se encontrara en el sector.</p>	<p>Establecer el servicio como único dentro de la ubicación seleccionada.</p>	<p>Medir la percepción de cada cliente con respecto a la asesoría alimentaria</p>	<p>Verificar por medio de los índices de satisfacción del cliente donde se calificara la calidad, atención, seguridad, ambiente en general.</p>
		<p>Creando alianzas con servicios similares complementando la satisfacción del cliente</p>	
		<p>Ubicándonos en un lugar o nicho virgen, es decir por explotar</p>	
<p>Generar negocio consiguiendo que el canal de distribución se ponga de nuestro lado y colabore conjuntamente en beneficio mutuo, es decir, haciendo que el servicio sea atractivo para el canal</p>	<p>Poner en práctica el trade marketing, es decir planificar y coordinar las promociones</p>	<p>Desarrollar Merchandising del servicio, es decir saber cómo lo mostramos ante los clientes</p>	<p>Se realizara el control mediante índices o resultados que obtendremos con cada táctica aplicada es decir de acuerdo a la información obtenida por las diferentes estrategias de marketing, donde tendremos índices de mejoramiento continuo (RI)</p>
		<p>Generar Traffic Building, crear interés y deseo del servicio en los clientes</p>	
		<p>Optimizar el lugar de ubicación, creando un ambiente diferente en donde el cliente prefiera tener acceso al servicio del baile y salud</p>	

Fuente: (Cajas, 2013)

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.1.10.4 Promoción

Para que la empresa a crearse se dé a conocer es necesario poseer medio digital como la página web, o redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, Snapchapp, YouTube, Yahoo o Google y genere un traffic building entre otras acciones de marketing en los cuales se muestre el servicio e instalaciones que se ofrece.

Ilustración 3: Traffic Building



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 4: Marketing Boca-Boca



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 5: Merchandising



Elaborado por: Fernanda Viteri

Ilustración 6: Logotipo



Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 20: Estrategias Promoción

OBJETIVO	ESTRATÉGIA	TÁCTICA	INDICADOR
Planificar estrategias para incentivar el poder de adquisición del servicio en los clientes	Realizar alianzas estratégicas que beneficien al cliente y servicio	Crear convenios con laboratorios clínicos para los exámenes de salud con un 30% descuento y poder brindar mejores resultados	Verificar por medio del índice de clientes, reconocimiento del servicio y posicionamiento en la mente del cliente, de acuerdo a porcentajes de los resultados del estudio de mercado
		Realizar controles de peso basándonos en metas propuestas por el cliente con recomendación medica	
		Posicionar en la mente del cliente que el baile y la buena alimentación te dan agilidad, tonificación y una salud en general buena	
Lograr el posicionamiento en la mente del cliente por medio del marketing experiencial	Dar al cliente esta opción como un estilo de vida a largo plazo	Teniendo como pruebas fehacientes la reducción de peso, sentirse mejor	Medir mediante el índice de calidad total y satisfacción del cliente
		Brindando un ambiente social, donde no solo obtendrá salud, sino creara amistad con personas con mismos intereses	
		Mejorando su forma de vivir, demostrar con una opción diferente los excelentes resultados tanto físicos y psicológicos	
Ir más allá de ser un Centro de danza o baile con el plus de asesorarle alimentariamente	Demostrar que a través del baile y la buena alimentación se puede cubrir varios aspectos	Incentivar al cliente por medio de concursos de baile, donde se darán premios o reconocimientos	Controlar a través de la captación del mercado y resultados o expectativas cumplidas por parte

		Promocionando de manera directa cliente-cliente o también llamado marketing boca-boca.	del cliente.
		Incentivando al cliente por medio de la promoción, donde si habla de nosotros y atrae clientes obtendrá beneficios.	

Fuente: (Cajas, 2013)

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.2 Estudio Técnico

Se define la viabilidad del proyecto, justificando la selección de la alternativa para abastecer al mercado, determinando la factibilidad y rentabilidad del mismo y analizando y determinando el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para ofrecer el servicio.

4.2.2.1 Tamaño de proyecto

4.2.2.1.1 Factores que determinan el tamaño de proyecto

En el tamaño del proyecto se determinará al número de personas que accederan al servicio a ofrecer basandonos en cinco aspectos de suma importancia para la determinación los cuales son: Demanda insatisfecha, disponibilidad de equipos, tecnología, financiamiento y organización.

a) Demanda insatisfecha

Se determinó que la demanda del servicio del centro de danza para el año 2017 fue de 25.456 personas, y realizando la proyección de la oferta y de la demanda pudimos observar que para los años posteriores también existirá demanda insatisfecha, por lo tanto se producirá un porcentaje basándonos en los resultados que determinen el

tamaño, de esta manera se podrá realizar alternativas que estén dentro de nuestras capacidades.

A continuación el cálculo de la demanda Insatisfecha para la parroquia Maldonado será:

Tabla 21: Demanda Insatisfecha – Tamaño del Proyecto

AÑO	DI
2018	26.293
2019	26.721
2020	27.267
2021	27.157
2022	27.599

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

b) Disponibilidad de Materiales, Activos Fijos e Insumos

El Centro de Danza necesita para su normal funcionamiento de los siguientes materiales directos los cuales ayudarán a brindar el servicio propuesto.

Tabla 22: Materiales, Activos Fijos e Insumos

Cantidad	Materia Prima
200 m ²	Local e Instalaciones
2	Equipos de Sonidos
Varias	Músicas
Varias	Recetas Nutricionales
1	Equipo para Asesoría Alimentaria

Cantidad	Activos Fijos
1	Distribución y Adecuación
6	Equipos de Computación
37	Muebles de Oficina
61	Muebles y Enseres

Cantidad	Insumos
150 kw/h	Energía Eléctrica
Necesaria	Suministros y Materiales
1	Espacio o Lugar

1	Línea telefónica
Necesaria	Agua
Necesaria	Internet

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Los insumos que se presentan en la tabla 22 no son limitantes para la realización del proyecto, ya que estos materiales son de fácil adquisición dentro del país, de igual manera los equipos que se utilizarán para el funcionamiento del Centro de Danza son de fácil adquisición, y ninguno será limitante para la ejecución del proyecto.

c) Disponibilidad de talento humano especializado

El funcionamiento del centro de danza depende en gran medida del personal, el cual es altamente capacitado y profesional para que lleve a cabo los propósitos del servicio hacia el cliente. El centro de danza requiere contratar profesionales con aptitudes y actitudes mismas que cumplan con los siguientes perfiles detallados más adelante, es decir, que tengan conocimientos actualizados, metodología y experiencia en el área del baile y alimentación correcta.

Tabla 23: Talento Humano

Cantidad	Cargo
1	Gerente / Administrador
4	Profesores/as
1	Nutricionista
1	Asistente de Nutrición
1	Contador
1	Recepcionista / Secretaria
1	Personal de Limpieza

Elaborado por: Fernanda Viteri

El talento humano que se requiere para la prestación del servicio y que se ha detallado en la tabla 23, no limitará al proyecto, para esto se realizará una selección de acuerdo a las aptitudes y conocimientos de los postulantes.

d) Financiamiento

El proyecto se financiará por medio de préstamos bancarios, opción que podría ser al aplicar algún préstamo de emprendimiento, ya que actualmente se está dando oportunidad a proyectos innovadores y que su inversión no sea elevada tales como en BanEcuador o la CFN.

e) Organización

En cuanto a la organización del proyecto existen personas aptas que están dispuestas a ser parte del mismo, de esta manera la selección de personal tanto operativo como administrativo se conformará por:

- Un/a gerente quien administrará, controlará, vigilará y estará al frente del Centro de Danza.
- Un/a secretaria/o quien llevará registros de clientes, docentes y demás personal, cobros de efectivos y recepción y atención al cliente, información y otros designados por el gerente.
- Un/a contador/a quien llevará la contabilidad, pagos a terceros, declaración y pago de impuestos y trámites legales pertinentes al centro de danza.
- Un/a nutricionista quien se encargará del área alimentaria y de salud de los clientes, asesoría y nutrición.
- Un/a asistente de nutrición quien ayudará y colaborará en lo que corresponda por parte del área de asesoría alimentaria.
- Cinco profesores/as de baile quien enseñará de forma profesional la danza o los diferentes ritmos de baile impartidos en el centro de danza.
- Una persona (hombre o mujer) dedicada al aseo, cuidado y buena presentación del Centro de danza en general.

4.2.2.1.2 Cuantificación del tamaño del proyecto

La cuantificación del tamaño propuesto para el proyecto, se justifica en la medida que la demanda existente sea superior a dicho tamaño. Por lo general el proyecto solo tiene que cubrir una pequeña parte de esa demanda.

Según los aspectos detallados anteriormente se determinó que, en cuanto a la demanda insatisfecha, disponibilidad de materiales, activos fijos e insumos, disponibilidad de talento humano especializado, financiamiento y organización nos da a conocer la cantidad de que debemos producir con el porcentaje del 3%, teniendo el cálculo realizado en el siguiente cuadro:

Tabla 24: Tamaño del Proyecto

AÑO	Demanda Insatisfecha Proyectada	Porcentaje a cubrir	Población a cubrir mensual	Población a cubrir anual
2018	25.871	1,63%	422	5.064
2019	26.293	1,63%	429	5.148
2020	26.721	1,63%	436	5.232
2021	27.157	1,63%	443	5.316
2022	27.599	1,63%	450	5.400

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Para el cálculo del tamaño de proyecto se multiplicó la demanda insatisfecha proyectada de cada año por el 1,63% siendo el porcentaje que va a cubrir el número total de población de la parroquia Maldonado de la ciudad de Riobamba que adquirirá el servicio de danza y baile, pues no se excederá el del capital disponible para la inversión del proyecto.

Obteniendo que el tamaño del proyecto será de 5.064 individuos anualmente, y en crecimiento según la demanda insatisfecha proyectada del centro de danza.

4.2.2.2 Localización

La ubicación óptima o estratégica contribuirá a que el centro de danza logre una tasa de rentabilidad alta sobre el capital, se determinará en la macro localización y micro localización.

4.2.2.2.1 Macro localización

Para conocer sobre la macro localización existen varios factores como la población, idioma, superficie, coordenadas que son puntos de suma importancia para conocer donde se desarrollará nuestro proyecto.

A continuación, se demostrará los factores de la macro localización mencionados:

Tabla 25: Factores Determinantes de la Macro localización

Región	Sierra
Provincia	Chimborazo
Cantón	Riobamba
Parroquia	Maldonado
Población	25.976
Superficie	45 km ²
Altitud	Media 2750 msnm
Idioma	Español Latino
Clima Promedio	13° C

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Ilustración 7: Mapa de Ecuador



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 8: Mapa de Chimborazo



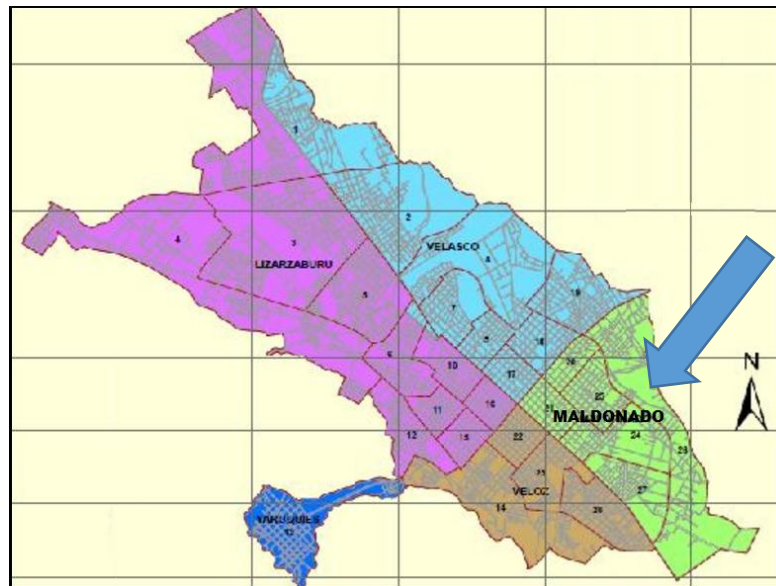
Fuente: Google Imágenes

Ilustración 9: Mapa de Riobamba



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 10: Parroquia Maldonado

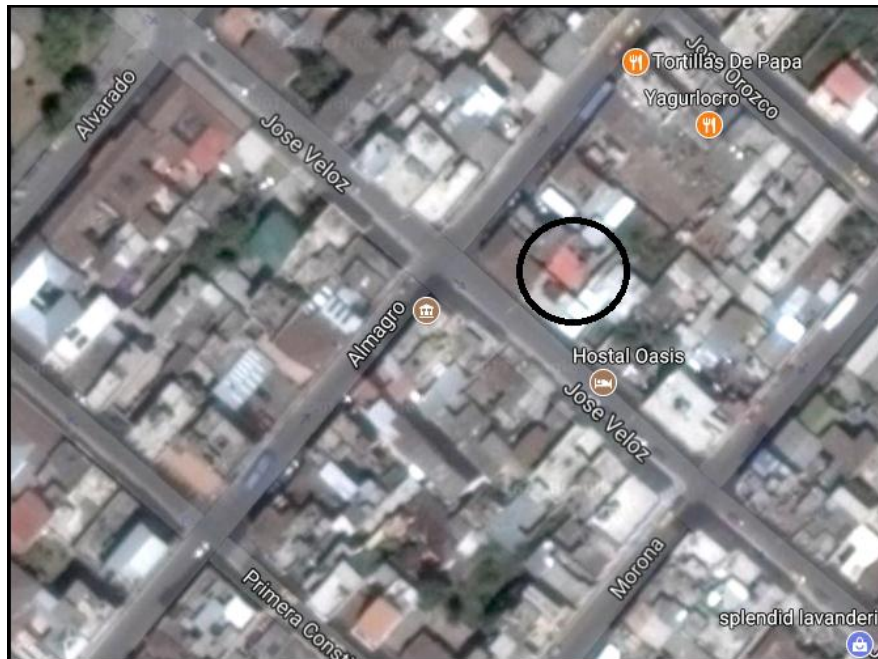


Fuente: Google Imágenes

4.2.2.2.2 Micro localización

El “Centro de Difusión y Formación de Arte Dancístico KasaFer” (Centro de Danza), estará ubicado en la ciudad de Riobamba, parroquia Maldonado en las calles José Veloz y Diego de Almagro.

Ilustración 11: Ubicación Geográfica del Centro de Danza



Fuente: Google Maps

4.2.2.3 Ingeniería de proyecto

La función directa de la ingeniería del proyecto es la selección del proceso de producción, su comercialización, distribución de ambientes físicos, productividad supuesta, recursos humanos, tecnología, capacidad instalada, entre otros.

4.2.2.3.1 Constitución de la Empresa

Tipo de empresa: Compañía Unipersonal

Propietaria: Fernanda Viteri

Capital propio: \$15.000,42

Financiamiento: \$ 36.762,00

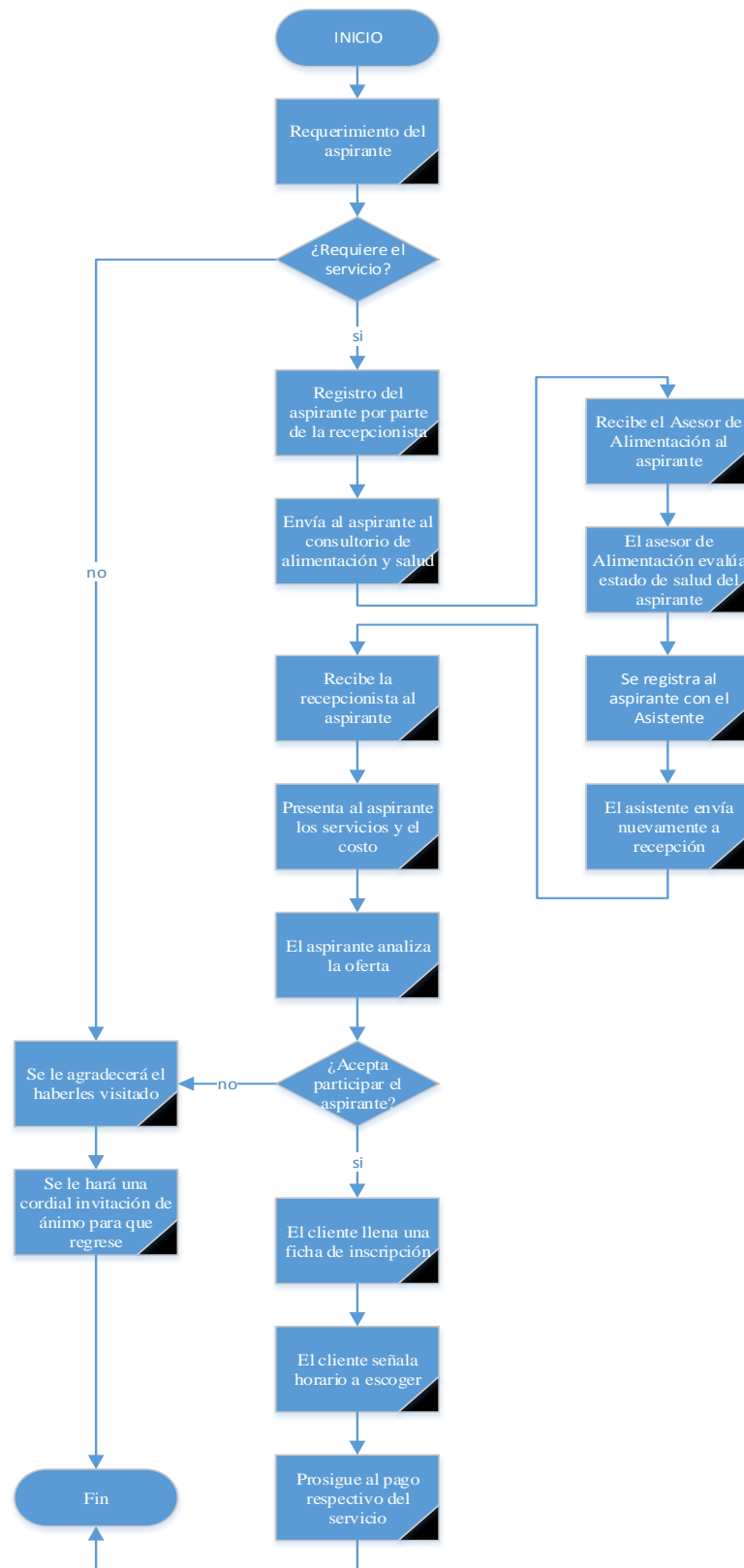
Objeto: Centro de Danza que presta servicios en difusión y formación de arte dancístico, es decir, enseña a bailar, a seguir paso coreográficos de danza, educa en el arte y cultura.

4.2.2.3.2 Proceso para la adquisición del servicio de danza

La adquisición del servicio se realiza de la siguiente manera:

- 1.- El aspirante requerirá del servicio o se contactará de acuerdo a la cartera de clientes.
- 2.- El aspirante de no requerir el servicio se procederá al paso 10
- 3.- De requerir el servicio, una vez que se acerque el aspirante al centro de danza se hará el registro del mismo para tener seguimiento actual y futuro.
- 4.- El aspirante registrado pasará con el asesor alimentario.
- 5.- El asesor alimentario hará la evaluación del estado de salud en base a la alimentación y nutrición en el que se encuentre el aspirante.
- 6.- El aspirante se registrara y accederá a una ficha para una asesoría gratuita, de acceder a los servicios del centro de danza.
- 7.- Después de los registros respectivos se presentan al aspirante el o los servicios del centro de danza para su conocimiento.
- 8.- Si acepta participar en el centro de danza el aspirante, ahora cliente llenara una ficha de inscripción con el horario de accesibilidad según lo presentado por la recepcionista.
- 9.- El cliente prosigue al pago respectivo del servicio en el centro de danza.
- 10.- De no aceptar participar en el centro de danza, se le agradecerá el haberles visitado y se le hará una cordial invitación de ánimo para que regrese.

4.2.2.3.3 Flujoograma Proceso de Comercialización del servicio



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La Autora

4.2.2.3.4 Estudio de requerimientos de Inversión

El objetivo es conocer cuánto se invertirá en el proyecto para poder llevarlo a cabo, por lo tanto se realizara la descripción detallada de manera general y especifica de los requerimientos de capital necesarios para la ejecución del proyecto en cuestión.

Se realizará la selección de los equipos que serán de suma importancia que se utilizará para la prestación del servicio.

Muebles y Enseres

Tabla 26: Inversión – Muebles y Enseres

Descripción	U. de medida	Cantidad	Valor Unit.	Valor total
Equipo de Asesoría Alimentaria	Unidad	1	1000,00	1.000,00
Equipo de Sonido	Unidad	2	400,00	800,00
Espejos	Unidad	2	150,00	300,00
Percheros	Unidad	2	30,00	60,00
Bancos	Unidad	50	8,00	400,00
Lockers x12	Unidad	4	100,00	400,00
			Subtotal	2.960,00
			Imprevistos 2%	59,20
			Total	3.019,20

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

Estos equipos se consideran necesarios para el funcionamiento del Centro de Danza, por lo tanto es acertado invertir en equipos de calidad para cubrir las necesidades del cliente.

Como equipo para la Asesoría de Alimentación y cuidados de la Salud se requerirá de máquinas/equipos tanto para la medición de altura como el peso de la persona, mientras que el segundo equipos que ayuden a determinar las dietas necesarias según la salud de las personas que acudan al centro de danza.

A continuación se detalla el equipo de Asesoría Alimentaria que se ocupará en el consultorio:

Tabla 27: Equipo de Asesoría Alimentaria

Nombre	Costo
Bascula o Balanza	300,00
Tallímetro	170,00
Camilla de Examen	80,00
Gradilla	20,00
Taburete Giratorio	70,00
Coche de Curaciones	70,00
Lámpara de Cuello	60,00
Medidor de Bioquímico	134,00
Plicómetro Caliper	48,00
Cinta Antropométrica	6,00
Tensiómetro	17,00
Botiquín de Primeros Auxilios	25,00
Total	1000,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

En tanto al equipo de sonido, el producto electrónico que tenga calidad en sonido, durabilidad y funcionalidad, a fin que reproduzca las pistas y canciones para impartir las clases de esta manera no se presentarán inconvenientes.

También para brindar un servicio de excelencia y calidad se requiere necesariamente de mobiliarios, ya que darán al cliente comodidad, una sensación de pertenencia y responsabilidad porque cada cliente tendrá su propio locker, donde colocarán su equipo de entrenamiento, mientras que la decoración (espejos, máquina de luces) se usará tanto para clases como para diversión como una experiencia para el cliente, es decir que no solo se dará clases sino que habrá tiempo de relajación dinámica poniendo en práctica lo aprendido, todo ello con un valor monetario \$ 3223,20.

Equipo de computación

Tabla 28: Inversión – Equipos de Computación

Descripción	U. de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Computadores de Escritorio	Unidad	3	550,00	1650,00
Impresora Multifunción	Unidad	2	270,00	540,00
Teléfonos	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	2240,00
			Imprevistos 2%	44,80
			Total	2.284,80

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

Para poder almacenar, actualizar, mantener información detallada de las actividades, recetarios (dietas) y avances de cada cliente, y para la fluidez de procesos administrativos, facilitando y simplificando de esta manera los resultados, se pone a consideración los equipos de cómputo necesarios con una inversión de \$2009,40.

Muebles de Oficina

Tabla 29: Inversión – Muebles de Oficina

Descripción	U. de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Escritorios con cajoneras	Unidad	3	150,00	450,00
Estaciones de trabajo	Unidad	2	250,00	500,00
Sillas de espera	Unidad	2	200,00	400,00
Sillas ejecutivas giratorias	Unidad	4	70,00	280,00
Counter con cajonera	Unidad	1	183,00	183,00
Sillas para oficina	Unidad	15	20,00	300,00
Archivadores verticales	Unidad	3	160,00	480,00
Mesa Pequeña	Unidad	5	60,00	60,00
Mesa Mediana	Unidad	2	100,00	200,00
			Subtotal	2.853,00
			Imprevistos 2%	57,06
			Total	2.910,06

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

Se adquirirá para uso y complemento del área administrativa de los colaboradores del proyecto, de estaciones de trabajo la cual se dispondrá por parte del contador y el nutricionista; por otro lado, se brindará comodidad a los clientes mientras se encuentran en la sala de espera por medio de las sillas de espera; con el propósito de mantener organizada toda información que ingrese en la base de datos, se pensó en archivadores uno para contabilidad, otro para el asesoramiento alimenticio y de salud de los clientes y un último donde se colocará el historial de cada cliente; todo esto con una inversión total de \$2.910,06 en muebles y enseres.

4.2.2.3.5 Infraestructura requerida

Es de gran importancia establecer todos los requerimientos del espacio físico que vamos a ocupar a fin de que la empresa pueda brindar un servicio de excelente calidad.

En cuanto al espacio físico del local que se va a ocupar

a) Espacio físico

Se ubicará un lugar construido en preferencia de mínimo 200 m² mismo para instalar el centro de danza “Kasafer”.

b) Requerimiento del Centro de Danza

El lugar en donde se ubique el centro de danza tendrá detallado lo siguiente a continuación.

Área total: 200 m²

Área de enseñanza: 100 m²

Área de administración y otros: 35 m²

Área de duchas, vestidores y baños 38 m²

Área de espera: 10 m²

Área de pasillo largo 15 m²

Área de pasillos bodega 10 m²

Tabla 30: Distribución y adecuación de local

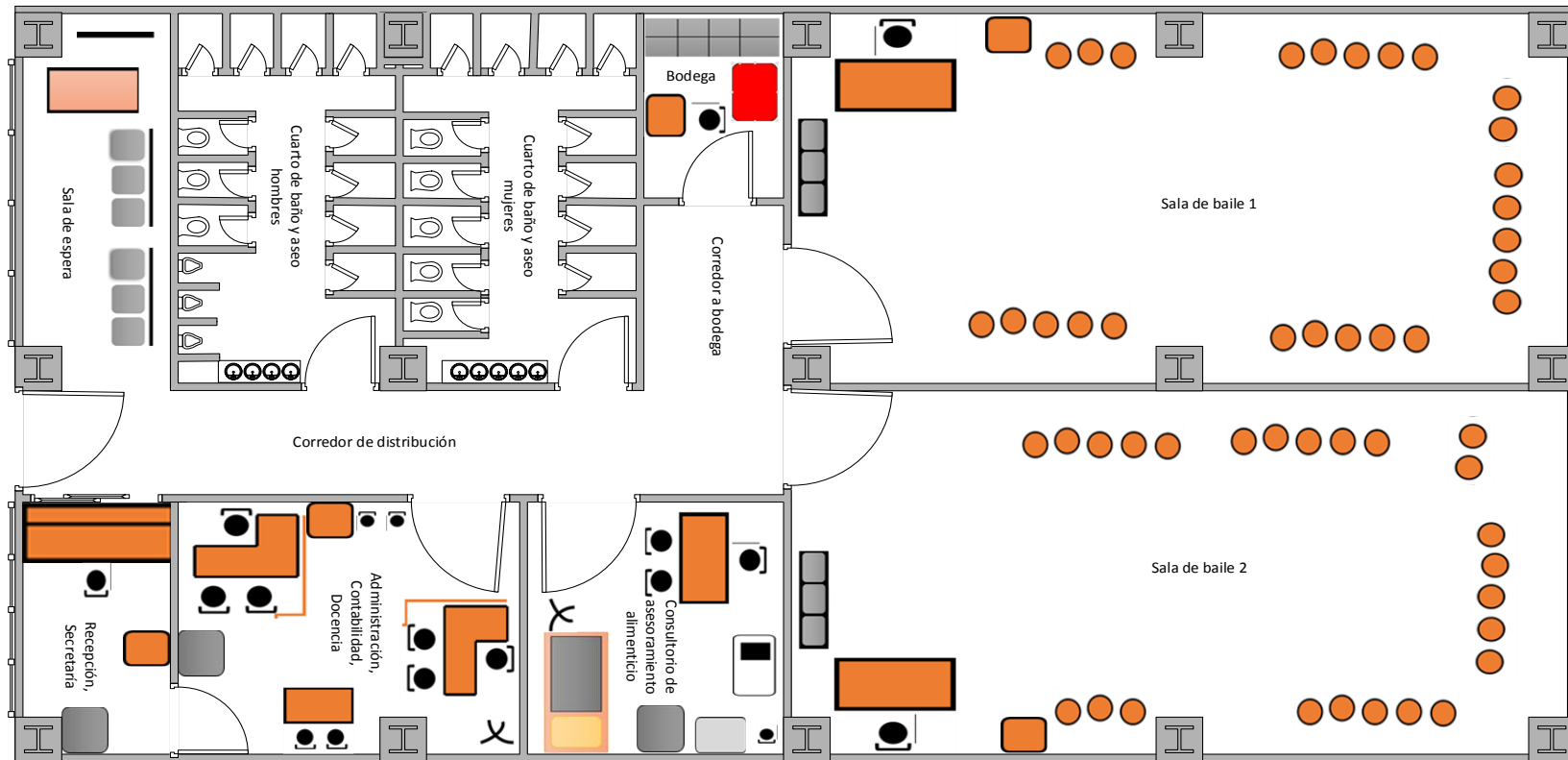
Local por Áreas	Detalle	Área en m ²	Valor	
			Distribución	Adecuación
Enseñanza	Sala de Baile 1	50	2.600,00	1.700,00
	Sala de Baile 2	50	2.600,00	1.700,00
Administración	Oficina Administrativa Contable	16	1.200,00	800,00
	Secretaría / Recepción	7	800,00	400,00
	Consultorio	12	1.200,00	600,00
Duchas, Vestidores y Baños	Cuarto de Baños Mujeres	19	2.000,00	1.400,00
	Cuarto de Baños Hombres	19	2.000,00	1.400,00
Espera	Sala de Espera	10	1.000,00	500,00
Pasillo Largo	Corredor de Distribución	15	800,00	700,00
Pasillo Bodega	Corredor hacia Bodega	10	800,00	500,00
Subtotal			15.000,00	9.700,00
2% de imprevistos			300,00	194,00
Total			15.300,00	9.894,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.2.3.6 Distribución del local

Gráfico 11: Distribución del local



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado

por:

Fernanda

Viteri

4.2.2.3.7 Edificación en distribución del local

Se requiere para la prestación del servicio del centro de danza 200 m², los cuales se destinarán a la obra civil, es decir a las oficinas, salas de baile, pasillos, servicios higiénicos y aseo y sala de espera con un valor total de \$ 15.300,00.

Para adecuaciones de las instalaciones se requerirá un valor \$9.700,00 mismo que irán para poder dar imagen y un excelente ambiente a cada área del centro de danza.

Tabla 31: Edificación en distribución del local

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Distribución de Local	15.000,00	15.000,00
1	Adecuación de Local	9.500,00	9.700,00
Subtotal			24.700,00
2% de imprevistos			494,00
TOTAL			25.194,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

Nota: Los valores de requerimientos de la inversión fueron cotizados a través de Mercado Libre y proformas entregadas por locales comerciales.

A estos valores generales se les ha calculado un 2% de imprevistos considerando que puedes haber faltado algún valor extra que se halla pasado de cálculo o no exista.

4.2.3 Estudio Organizacional

4.2.3.1 Tipo de empresa que desea proyectar

La nueva empresa Centro de Difusión y Formación de Arte Dancístico KasaFer o Centro de Danza KasaFer empezará como muchos emprendimientos medianamente, siendo una empresa quizás no la primera en brindar servicios de baile o danza en la ciudad de Riobamba pero si en el sector de la parroquia Maldonado, a más de eso especializando por un alto nivel de calidad y calidez por parte de quienes laboraran en la misma, garantizando así un servicio confiable que satisfaga las necesidades del cliente.

4.2.3.2 Nombre o Razón social

La nueva empresa se servicios tendrá como razón social, “Centro de Danza KasaFer”, la cual se constituye como una empresa o sociedad unipersonal según la ley de compañías por otra parte se propondrá el siguiente slogan mismo que se encuentra plasmado en el logotipo de la empresa con la siguiente frase:

Salud y Bienestar para ti

Gráfico 12: Imagotipo



Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.3.3 Filosofía Organizativa

a) Misión

Somos un centro de danza que innova y difunde el arte de baile y danza, garantizando a nuestros clientes un aprendizaje fácil, divertido y que eleva la calidad de vida, fortaleciendo al desarrollo artístico y cultural en la sociedad.

b) Visión

Convertirnos en el mejor centro de danza y baile en la región y el país, mostrándonos como una empresa de alto nivel en la enseñanza de excelencia y profesionalismo en el arte dancístico, respetando la diversidad de estilos y asegurando la participación saludable de nuestros clientes.

4.2.3.4 Estrategia Empresarial

A pesar de que en la ciudad de Riobamba existen otros centros de baile y enseñanza, esta no es agresiva en cuanto a la competencia, por lo tal tomaremos en cuenta la presentación y entrega de un servicio de calidad que permita que los habitantes de la parroquia Maldonado no se sientan atraídos por los de las otras parroquias, es decir dentro de la urbe mismo, sabiendo que el servicio que prestaremos será diferente y llamativo y el mismo cliente notará la diferencia del servicio.

4.2.3.5 Estrategia de Competitividad

Con respecto a la estrategia de competitividad tomaremos dos aspectos muy importantes que son el precio y calidad del servicio.

En cuanto al precio hemos analizado los costos para introducirnos al mercado, los servicios van dirigidos a cualquier tipo de consumidor sea adulto, joven incluso niños bajo responsabilidad de un adulto, y los rangos de los precios van desde los \$10,00 por clase suelta, \$22,00 por clases semanales, \$35,00 por clases quincenales y \$50,00 por clases mensuales de enseñanza, muchos de ellos los cuales se ajustan al bolsillo del

consumidor dejando así la opción al consumidor para que tome la última palabra al momento de adquirir nuestro servicio.

Este análisis competitivo se tomo a razón de varias academias de baile en la region y en el país, cuyo costo mínimo mensual va desde \$60,00 y \$70,00 dolares.

Para el segundo aspecto nos diferenciaremos de la competencia ya que contaremos con profesionales altamente capacitados, a mas de brinda un aporte extra a la salud de los riobambeños que es una asesoria alimentaria gratuita para nuestros clientes, asegurando asi ademas la salud y bienestar para ellos con experiencia y calidad.

4.2.3.6 Estrategia de Crecimiento

Se estima que dentro de los 5 años que realizaremos el presente estudio, el Centro de Danza KasaFer tendrá un mejor posicionamiento en el mercado de la ciudad de Riobamba, ya no solo en la parroquia Maldonado sino para toda la urbe riobambeña con la posibilidad de seguir comercializando nuestros servicios en otras sucursales, y mucho más pensar a futuro en la expansión en diferentes ciudades de otras provincias, por lo tal el brindar un servicio de calidad permitirá fidelizar a nuestros clientes.

4.2.3.7 Objetivos Estratégicos

- a) Ofrecer un servicio diferente y de alta calidad a nuestros clientes
- b) Brindar a los clientes una experiencia única al estar en el Centro de Danza
- c) Crear una participación en el mercado con un precio competitivo
- d) Entregar valor a los consumidores dando una ventaja competitiva
- e) Planificar y coordinar las promociones del Centro de Danza
- f) Realizar alianzas estratégicas que beneficien al cliente y servicio
- g) Demostrar que a través del baile y la buena alimentación se puede cubrir varios aspectos de una vida saludable.

4.2.3.8 Principios y Valores

a) Principios

Los principios del centro de danza, se basan en los principios de un artista que son:

Responsabilidad: Los colaboradores del centro de danza deberán cuidar y mantener en correcto estado todos los equipos puestos a su disposición, muebles, accesorios, etc.

Organización (orden): Los colaboradores del centro de danza deberán vestir ropa apropiada, que les brinde comodidad para la realización de los diferentes tipos de baile.

Trabajo en equipo: Los colaboradores del centro de danza deberán trabajar en conjunto, una sola fuerza para así dirigirse a un solo objetivo, deberá existir un apoyo mutuo entre todas las áreas de la empresa.

Compromiso: Cada profesor deberá venir preparando su clase, demostrando profesionalismo y dedicación para la obtención de los resultados deseados.

Eficiencia en las actividades: Lo primordial será una buena comunicación con todos los colaboradores del centro de danza para realizar un trabajo conjunto con la finalidad de obtener un trabajo y servicio de calidad.

b) Valores

Entre los valores corporativos del centro de danza se citarán los siguientes:

Respeto: Todo usuario del centro de danza deberá respetar las normas de seguridad, higiene y prevención existentes en las instalaciones, para un buen desarrollo de las actividades dentro de KasaFer.

Puntualidad: Todo usuario del centro de danza deberá llegar en los horarios establecidos, por respeto a los demás y así mismos.

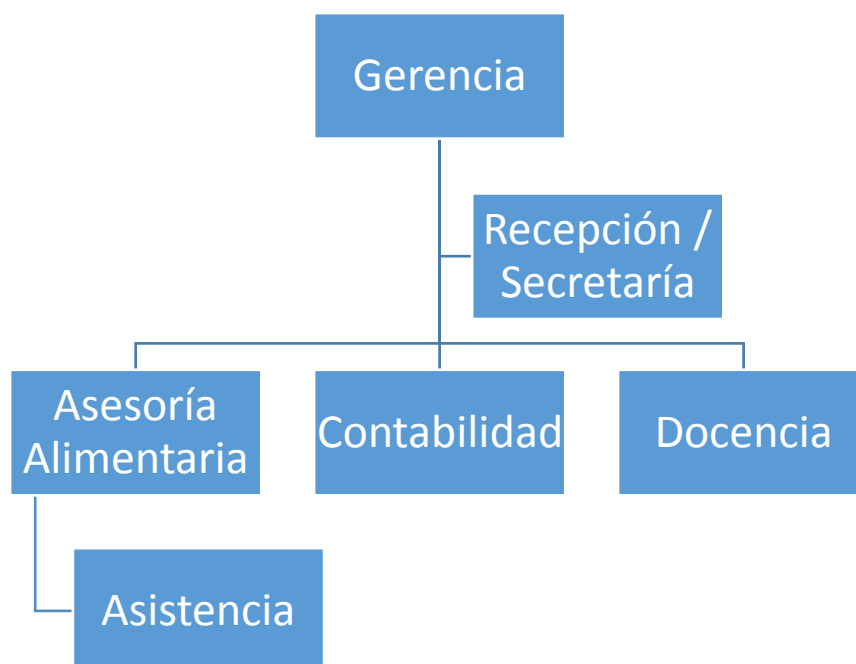
Honestidad: Todo usuario del centro de danza deberá realizar las actividades que correspondan de forma transparente, tanto a los colaboradores como a los clientes de KasaFer.

Ética: Los colaboradores del centro de danza deberán trabajar con eficiencia, el trato entre compañeros será respetuoso y mas aún con el clientes.

Responsabilidad: Con el mayor de los cuidados cada área asumirá las consecuencias de sus hechos y decisiones que genere en el centro de danza

4.2.3.9 Estructura organizacional de la empresa

Gráfico 13: Organigrama Estructural



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.3.10 Descripción del personal requerido para la organización

Para poder realizar el proyecto se deberá contar con el personal antes expuesto que es: 1 gerente, 1 secretaria/recepcionista, 1 nutricionista, 1 asistente de nutrición, 1 contador, 4 profesores de baile y un colaborador de limpieza o conserje.

Tabla 32: Costo del personal requerido

CARGO	N	SBU	TOTAL ANUAL 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Gerente	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
Secretaria	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Nutrición	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Asistente	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Contador	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Docencia	4	\$ 1800,00	\$ 21.600,00	\$ 21.600,00	\$ 21.600,00	\$ 21.600,00	\$ 21.600,00
Conserje	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.3.11 Descripción de los cargos al personal

Tabla 33: Descripción de cargos del personal

Cargo	Funciones	Perfil
Gerente/a o Administrador/a	<ul style="list-style-type: none"> Realizar el proceso administrativo dentro del Centro de Danza. Evaluar periódicamente el desempeño del personal a cargo. Mantener un ambiente laboral de respeto y dinamismo. Cumplir con funciones de administración y vigilancia del Centro de Danza. 	<p>Edad: 25 – 35 años.</p> <p>Experiencia: 3 - 5 años ejerciendo funciones de gerencia relacionadas con el ámbito del arte, o en su defecto tenga conocimientos del negocio de una academia de baile.</p> <p>Idiomas: inglés intermedio.</p> <p>Título: Ingenierías en empresas y negocios, comercial, en administración gerencial, o</p>

		carreras afines.
Secretaria/o / Recepcionista	<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar con el Gerente en el área administrativa. • Realizar la documentación de la empresa • Atender al público en general y clientes en forma personal o vía telefónica. • Cobrar pagos realizados por clientes o terceros a la empresa. • Registrar y controlar a los usuarios, clientes y posibles clientes. 	<p>Edad: 22 – 30 años.</p> <p>Experiencia: 6 meses de experiencia como mínimo en cargos similares.</p> <p>Idiomas: inglés básico o de preferencia intermedio.</p> <p>Título: Licenciadas en Secretariado Ejecutivo Bilingüe o Secretariado Gerencial.</p> <p>Estudios complementarios: Computación y administración.</p>
Contador/a	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y organizar de manera óptima el capital de trabajo. • Llevar la contabilidad de la empresa. • Realizar Balances (Estados Financieros). • Cumplir con todas las disposiciones legales IESS y S.R.I., entre otras. • Cumplir con las funciones de control de los bienes de la empresa 	<p>Edad: 25 – 35 años.</p> <p>Idiomas: inglés intermedio</p> <p>Experiencia: 2 años en adelante ejerciendo funciones de acuerdo al cargo, como el control de nómina y liquidaciones, contabilidad en empresas de servicios tomando en cuenta los respectivos lineamientos que ejerzan el centro de danza.</p> <p>Título: Ingeniería en finanzas y auditoría, contabilidad y auditoría, CPA o afines a carreras administrativas.</p>

<p>Nutricionista</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el problema alimentario nutricional de cada cliente de forma personalizada. • Vigilar y realizar seguimiento del estado alimentario nutricional del cliente. • Brindar atención dietética y dieto terapéutica para contribuir al buen estado nutricional y alimenticio. • Diseñar planes nutricionales personalizados de acuerdo a las características fisiológicas, biológicas de las personas. • Brindar orientación técnica para la adecuada preparación, conservación y distribución de los alimentos y dietas especiales. 	<p>Edad: 24 – 30 años.</p> <p>Experiencia: 1 a 2 años en adelante ejerciendo funciones sobre nutrición en lo referente a de dietas y planes de ejercicio físico, atención personalizada de cuadros alimenticios saludables.</p> <p>Idiomas: inglés intermedio</p> <p>Título: Ingeniería de alimentos (especialización nutrición), nutricionista dietista, o carreras afines.</p>
<p>Asistente de Nutrición</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar apoyo en la gestión que realice la/el nutricionista. • Asegurar el correcto suministro de planes dietéticos al respectivo cliente. • Llevar un seguimiento actualizado del historial del cliente. • Tomar nota al paciente de la selección de la comida para las diferentes horas. • Mantiene un estricto orden de limpieza 	<p>Edad: 22 - 30 años.</p> <p>Experiencia: 6 meses a 1 año ejerciendo funciones de asistente o de apoyo en las actividades de nutrición.</p> <p>Idiomas: inglés intermedio</p> <p>Título: Técnico o Tecnología auxiliar de nutrición y dietética, Nutricionista Dietista o carreras afines.</p>
<p>Profesores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Saber manejar a grupos 	

	<p>grandes de personas de acuerdo al estilo de baile.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener el <i>know how</i> de cada ritmo de baile a ser indicado. • Manejar una metodología dinámica de enseñanza • Cumplir con los horarios y el material a ser usado en cada clase. • Programar la enseñanza materias y módulos que tengan encomendados. • Evaluar los procesos de aprendizaje del estudiante, así como la evaluación de los procesos de enseñanza. 	<p>Edad: 25 - 35 años.</p> <p>Experiencia: 2 - 5 años en adelante ejerciendo funciones como instructor en un centro de baile, como profesor de diferentes estilos de danza o ritmos. Tener reconocimientos de <i>shows</i> artísticos e innovadores o haber participado en estos.</p> <p>Idiomas: inglés intermedio</p> <p>Título: Instructor profesional de danza, bailarín o bailarina profesional.</p>
<p>Conserje</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar la entrada y salida en ausencia de la secretaria / recepcionista. • Limpiar las instalaciones del centro de danza y y sacar la basura. • Dar mantenimiento general a las instalaciones y cuidar que siempre halla luz, agua, siempre al pendiente de que nada falte. • Ayudar a cualquier otro empleado siempre y cuando no afecte las actividades generales que el cumple. 	<p>Edad: 18 - 38 años.</p> <p>Experiencia: 6 meses en trabajos de limpieza y aseo de local, cuidado de activos y seguridad</p> <p>Título: Bachiller</p>

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4 Estudio Financiero – Económico

4.2.4.1 Inversiones

4.2.4.1.1 Inversión Fija

Para el la puesta en marcha del centro de danza se requerirá primordialmente del espacio físico en donde se instalará físicamente el centro de danza, tales como la maquinaria y equipos necesarios, equipos de computación y los muebles y enseres que se detallarán a continuación, cuyo monto asciende a \$1.326,00 del total de activos fijos tangibles o inversión fija.

Tabla 34: Inversión Fija

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Valor Total
1	Distribución de Local	Unidad	15.000,00	15.000,00
1	Adecuación de Local	Unidad	7.500,00	9.700,00
	Muebles y Enseres			
1	Equipo de Asesoría Alimentaria	Unidad	1000,00	1.000,00
2	Equipo de Sonido	Unidad	400,00	800,00
2	Espejos	Unidad	150,00	300,00
2	Percheros	Unidad	30,00	60,00
50	Bancos	Unidad	8,00	400,00
4	Lockers x12	Unidad	100,00	400,00
	Equipo de Computación			
3	Computadores de Escritorio	Unidad	550,00	1650,00
2	Impresora Multifunción	Unidad	270,00	540,00
1	Teléfonos	Unidad	50,00	50,00
	Muebles de Oficinas			
3	Escritorios con cajoneras	Unidad	150,00	450,00
2	Estaciones de trabajo	Unidad	250,00	500,00
2	Sillas de espera	Unidad	200,00	400,00
4	Sillas ejecutivas giratorias	Unidad	70,00	280,00
1	Counter con cajonera	Unidad	183,00	183,00

15	Sillas para oficina	Unidad	20,00	300,00
3	Archivadores verticales	Unidad	160,00	480,00
5	Mesa Pequeña	Unidad	60,00	60,00
2	Mesa Mediana	Unidad	100,00	200,00
SUBTOTAL INVERSIONES FIJAS				32.753,00
2% de imprevistos				655,06
TOTAL				33.408,06

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.1.2 Inversión Diferida

Para el correcto funcionamiento de la empresa son necesarios los activos fijos intangibles o inversión diferida la constituyen los pagos realizados por adelantado, en el proyecto son la construcción y división de local, permisos de funcionamiento, adecuación de local y los gastos de constitución e instalación, es decir cómo se estructurará, funcionará y la puesta en marcha del centro de danza, con lo que se logrará de manera legal la realización del proyecto, este rubro asciende a \$2.244,00 dólares.

Tabla 35: Inversión Diferida

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Estudios preliminares	900,00	900,00
1	Permisos de Funcionamiento	300,00	300,00
1	Gastos de Constitución e Instalación	1.000,00	1.000,00
SUBTOTAL INVERSIONES DIFERIDAS			2.200,00
2% de imprevistos			44,00
TOTAL			2.244,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.1.3 Capital de trabajo

Estos valores se refieren a la disponibilidad que debe tener la empresa para atender las necesidades propias de operación, con el fin del funcionamiento normal y puesta en marcha del proyecto, se ha calculado de manera mensual y anual, dando como total en montos mensuales \$ 5.405,00 y anuales \$ 16539,30 dólares por un periodo de 3 meses.

Este valor con el que el Centro de Danza KasaFer podrá funcionar normalmente tomando en cuenta que a futuro se generará ingresos que ayuden a solventar los gastos.

Tabla 36: Capital de Trabajo

Descripción	Precio Mensual	Valor Trimestral
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Servicios Básicos	80,00	240,00
Suministros y Materiales	35,00	105,00
Sueldos y Salarios	4.600,00	13.800,00
GASTOS DE VENTAS		
Merchandising	150,00	450,00
Publicidad	50,00	150,00
Arriendo Local	350,00	1.050,00
SUBTOTAL CAPITAL DE TRABAJO		15.795,00
Período por 3 meses	2% de Imprevisto	315,90
	Total	16.110,90

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.1.4 Resumen de inversión total

La siguiente tabla expresa los montos para poner en marcha el correcto funcionamiento del centro de danza KasaFer, siendo la inversión total siendo \$ 32.709,36.

Tabla 37: Resumen de la Inversión

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	
Rubro	Valor
Inversión Fija	33.408,06
Inversión Diferida	2.244,00
Capital de Trabajo	16.110,90
INVERSIÓN TOTAL	51.762,96

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.2 Gastos Operativos y de Ventas

A continuación se mostrará el detalle de los gastos administrativos como también los gastos de ventas.

Tabla 38: Gastos Administrativos

Cantidad	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Depreciaciones	\$2.614,23	\$2.614,23	\$2.614,23	\$1.852,63	\$1.852,63
1	Amortizaciones	\$448,80	\$448,80	\$448,80	\$448,80	\$448,80
1	Mantenimiento y Reparación	\$435,06	\$435,06	\$435,06	\$435,06	\$435,06
Varios	Servicios Básicos	\$960,00	\$992,16	\$1.025,40	\$1.059,75	\$1.095,25
Varios	Suministros y Materiales	\$420,00	\$434,07	\$448,61	\$463,64	\$479,17
Varios	Sueldos y Salarios	\$55.200,00	\$57.049,20	\$58.960,35	\$60.935,52	\$62.976,86
TOTAL		\$60.078,09	\$61.973,52	\$63.932,45	\$65.195,40	\$67.287,77

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 39: Gastos de Ventas

Cantidad	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Varios	Merchandising	\$1.800,00	\$1.860,30	\$1.922,62	\$1.987,03	\$2.053,59
Varios	Publicidad	\$600,00	\$620,10	\$640,87	\$662,34	\$684,53
Varios	Arriendo Local	\$4.200,00	\$4.340,70	\$4.486,11	\$4.636,40	\$4.791,72
TOTAL		\$6.600,00	\$6.821,10	\$7.049,61	\$7.285,77	\$7.529,84

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.3 Ingresos

Para obtener los ingresos se tomó como referencia los precios considerados a elección en la encuesta realizada para la prestación de servicios, considerando el valor de mayor porcentaje de elección, siendo de manera diaria, a su vez se multiplicó por 12 para obtener como resultado el valor anual del servicio.

Se obtuvo el número de personas a las que se ofertarán el servicio, tomando en cuenta el tamaño del proyecto. (Ver anexo x), es decir, 5.064 personas que conforman el tamaño del proyecto para el primer año, de esta manera se procede a multiplicar los valores 5.064 por 31% que representa a la opción escogida para asistir diariamente, 5.064 por 30% que representa a la opción escogida para asistir semanalmente, 5.064 por 15% que representa a la opción escogida para asistir quincenalmente y 5.064 por 24% que representa a la opción escogida para asistir mensualmente para el primer año, y así para los demás años.

Tabla 40: Proyección de Ingresos

Servicios por Clases	Precio Unitario	Proyección Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Clases Sueltas	\$10,00	5.064	5.148	5.232	5.316	5.400
		1570	1596	1622	1648	1674
		\$15.700,00	\$15.960,00	\$16.220,00	\$16.480,00	\$16.740,00
Clases Semanales	\$22,00	5.064	5.148	5.232	5.316	5.400
		1519	1544	1570	1595	1620
		\$33.418,00	\$33.968,00	\$34.540,00	\$35.090,00	\$35.640,00
Clases Quincenales	\$35,00	5.064	5.148	5.232	5.316	5.400
		760	772	785	797	810
		\$26.600,00	\$27.020,00	\$27.475,00	\$27.895,00	\$28.350,00
Clases Mensuales	\$50,00	5.064	5.148	5.232	5.316	5.400
		1215	1236	1256	1276	1296
		\$60.750,00	\$61.800,00	\$62.800,00	\$63.800,00	\$64.800,00
TOTAL		\$136.468,00	\$138.748,00	\$141.035,00	\$143.265,00	\$145.530,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.4 Punto de Equilibrio

Para desarrollar el punto de equilibrio lo principal es conocer cuál es el valor de los costos fijos que son todos los costos que no varían con los cambios conforme pasa el tiempo y los costos variables de nuestro proyecto como la palabra lo dice varía con los cambios a través del tiempo.

Tabla 41: Punto de Equilibrio

RUBROS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Fijos	Costos Variables
Gastos Administrativos	\$3.063,03	\$57.015,06	\$3.063,03	\$58.910,49	\$3.063,03	\$58.958,27	\$2.301,43	\$62.893,97	\$2.301,43	\$64.986,34
Gastos de Ventas	\$4.200,00	\$2.400,00	\$4.340,70	\$2.480,40	\$4.486,11	\$2.563,49	\$4.636,40	\$2.649,37	\$4.791,72	\$2.738,12
Gastos Financieros	\$3.567,89	\$0,00	\$3.356,91	\$0,00	\$3.122,23	\$0,00	\$2.861,18	\$0,00	\$2.570,82	\$0,00
TOTALES	\$10.830,92	\$59.415,06	\$10.760,64	\$61.390,89	\$10.671,37	\$61.521,76	\$9.799,01	\$65.543,34	\$9.663,97	\$67.724,47
Ingresos	\$83.744,00		\$86.357,00		\$86.357,00		\$87.958,00		\$89.261,00	
Punto de Equilibrio	\$37.281,71		\$37.220,71		\$37.106,45		\$38.452,58		\$40.053,58	
Porcentaje %	44,52		43,10		42,97		43,72		44,87	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Cálculo:

$$P.E. = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO VARIABLE}{INGRESOS}}$$

$$P.E. = \frac{10.830,92}{1 - \frac{59.415,06}{83.744,00}}$$

$$P.E. = \frac{10.830,92}{1 - 0,709484381}$$

$$P.E. = \frac{10.830,92}{0,290515619}$$

$$P.E. = \$37.281,71$$

Análisis:

Como vemos en el resultado del cálculo obtenido el punto de equilibrio del centro de danza a crearse será de \$37.281,71 y el punto de equilibrio sobre las ventas (%) nos da el 45%, en el año dos y tres nos da un porcentaje de 43%, para el año cuatro da un porcentaje de 44%, mientras que para el año cinco tenemos como resultado 45%.

4.2.4.5 Fuentes de Financiamiento

En cuanto a la fuente de financiamiento a solicitar sería en BanEcuador, Banco del Pacífico o CFN, siendo estas entidades financieras quienes proporcionan ayuda primordialmente a los microempresarios y emprendimientos de proyectos a realizarse.

Se tomó en cuenta las especificaciones del Banco del Pacífico, entidad que da la apertura de préstamo financiando entre el 60% a 70% del proyecto, tanto para el capital de trabajo como para los activos fijos e infraestructura; en el caso el monto a financiar será de \$31,762,00 con una tasa de interés del 11,2332% a de 10 años plazo.

Tabla 42: Estructura del Financiamiento

Estructura del Financiamiento		
Capital Propio	\$ 20.000,42	38,64%
Capital de Terceros	\$ 31,762,00	61,36%
TOTAL	\$ 51.762,42	100,00%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 43: Financiamiento

Valor del préstamo	\$ 31.762,00
Tasa de interés	11,2332%
Plazo (periodos)	10
Cuota anual	\$5.446,08
Dividendos	Fijos

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Tabla 44: Tabla de amortización del préstamo

n	Saldo inicial	Cuotas	Intereses	Capital	Saldo Final
1	\$ 31.762,00	\$5.446,08	\$ 3.567,89	\$1.878,19	\$ 29.883,81
2	\$ 29.883,81	\$5.446,08	\$ 3.356,91	\$2.089,17	\$ 27.794,64
3	\$ 27.794,64	\$5.446,08	\$ 3.122,23	\$2.323,85	\$ 25.470,79
4	\$ 25.470,79	\$5.446,08	\$ 2.861,18	\$2.584,90	\$ 22.885,89
5	\$ 22.885,89	\$5.446,08	\$ 2.570,82	\$2.875,26	\$ 20.010,63
6	\$ 20.010,63	\$5.446,08	\$ 2.247,83	\$3.198,25	\$ 16.812,38
7	\$ 16.812,38	\$5.446,08	\$ 1.888,57	\$3.557,51	\$ 13.254,87
8	\$ 13.254,87	\$5.446,08	\$ 1.488,95	\$3.957,13	\$ 9.297,74
9	\$ 9.297,74	\$5.446,08	\$ 1.044,43	\$4.401,65	\$ 4.896,09
10	\$ 4.896,09	\$5.446,08	\$ 549,99	\$4.896,09	\$ 0,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.6 Proyecciones Financieras

Para las proyecciones financieras son tomados en cuenta el balance general proyectado, el flujo neto de efectivo y el estado de resultados proyectado.

4.2.4.6.1 Estado de resultados

En el estado de resultados se detalla la utilidad o pérdida del ejercicio, mostrando de ser el caso los costos y gastos totales de la empresa dando así el valor real de ganancia o pérdida en la proyección de los cinco años.

Tabla 45: Estado de Resultados Proyectado

RUBROS / AÑOS DE VIDA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$136.468,00	\$138.748,00	\$141.035,00	\$143.265,00	\$145.530,00
Utilidad Bruta	\$136.468,00	\$138.748,00	\$141.035,00	\$143.265,00	\$145.530,00
(-) Gastos de Administración	\$-60.078,09	\$-61.973,52	\$-63.932,45	\$-65.195,40	\$-67.287,77
(-) Gastos de Ventas	\$-6.600,00	\$-6.821,10	\$-7.049,61	\$-7.285,77	\$-7.529,84
(-) Gastos Financieros	\$-3.567,89	\$-3.356,91	\$-3.122,23	\$-2.861,18	\$-2.570,82
Utilidad antes participación trabajadores	\$66.222,02	\$66.596,47	\$66.930,72	\$67.922,65	\$68.141,57
(-) 15% Participación Trabajadores	\$-9.933,30	\$-9.989,47	\$-10.039,61	\$-10.188,40	\$-10.221,24
Utilidad antes de impuestos	\$56.288,72	\$56.607,00	\$56.891,11	\$57.734,25	\$57.920,33
(-) Impuesto a la Renta	\$-12.383,52	\$-12.453,54	\$-12.516,04	\$-12.701,54	\$-12.742,47
(=) Utilidad Neta	\$43.905,20	\$44.153,46	\$44.375,07	\$45.032,72	\$45.177,86

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.6.2 Estado de situación financiera

El estado de situación financiera inicial detalla el informe financiero de la empresa, refleja la situación inicial, los activos con que cuenta la empresa para iniciar su funcionamiento; las obligaciones que adquiere la empresa se detallan a continuación.

Tabla 46: Estado de Situación Financiera Proyectado

RUBROS / AÑOS DE VIDA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes	\$16.110,90	\$61.200,94	\$106.328,26	\$151.442,50	\$196.191,75	\$240.795,78
Caja	\$16.110,90	\$61.200,94	\$106.328,26	\$151.442,50	\$196.191,75	\$240.795,78
Activos Fijos	\$33.408,06	\$30.793,83	\$28.179,60	\$25.565,37	\$23.712,74	\$21.860,11
Edificio o Locales	\$25.194,00	\$25.194,00	\$25.194,00	\$25.194,00	\$25.194,00	\$25.194,00
Muebles de Oficina	\$2.910,06	\$2.910,06	\$2.910,06	\$2.910,06	\$2.910,06	\$2.910,06
Equipo de Computación	\$2.284,80	\$2.284,80	\$2.284,80	\$2.284,80	\$2.284,80	\$2.284,80
Muebles y Enseres	\$3.019,20	\$3.019,20	\$3.019,20	\$3.019,20	\$3.019,20	\$3.019,20
- Depreciaciones	\$0,00	\$-2.614,23	\$-5.228,46	\$-7.842,69	\$-9.695,32	\$-11.547,95
Activos Diferidos	\$2.244,00	\$1.795,20	\$1.346,40	\$897,60	\$448,80	\$0,00
Gastos diferidos	\$2.244,00	\$2.244,00	\$2.244,00	\$2.244,00	\$2.244,00	\$2.244,00
- Amortizaciones	\$0,00	\$-448,80	\$-897,60	\$-1.346,40	\$-1.795,20	\$-2.244,00
TOTAL DE ACTIVOS	\$51.762,96	\$93.789,97	\$135.854,26	\$177.905,47	\$220.353,29	\$262.655,89

PASIVOS						
Pasivos Corrientes	\$1.878,19	\$2.089,17	\$2.323,85	\$2.584,90	\$2.875,26	\$3.198,25
Deudas por Pagar	\$1.878,19	\$2.089,17	\$2.323,85	\$2.584,90	\$2.875,26	\$3.198,25
Pasivos No Corrientes	\$29.883,81	\$27.794,64	\$25.470,79	\$22.885,89	\$20.010,63	\$16.812,38
Préstamo Bancario	\$29.883,81	\$27.794,64	\$25.470,79	\$22.885,89	\$20.010,63	\$16.812,38
TOTAL DE PASIVOS	\$31.762,00	\$29.883,81	\$27.794,64	\$25.470,79	\$22.885,89	\$20.010,63
PATRIMONIO						
Capital	\$20.000,96	\$20.000,96	\$20.000,96	\$20.000,96	\$20.000,96	\$20.000,96
Resultados del Ejercicio	\$0,00	\$43.905,20	\$44.153,46	\$44.375,07	\$45.032,72	\$45.177,86
Resultados Acumulados	\$0,00	\$0,00	\$43.905,20	\$88.058,66	\$132.433,73	\$177.466,44
TOTAL PATRIMONIO	\$20.000,96	\$63.906,16	\$108.059,62	\$152.434,69	\$197.467,40	\$242.645,26
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$51.762,96	\$93.789,97	\$135.854,26	\$177.905,47	\$220.353,29	\$262.655,89

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.4.6.3 Flujo de Efectivo de Inversión

De acuerdo el flujo de efectivo de inversión se indicará la liquidez en la que el centro de danza poseerá en los próximos 5 años, verificando por medio de este rubro la viabilidad del proyecto desde el punto financiero para el inversionista.

Tabla 47: Flujo de efectivo de inversión

RUBROS / AÑOS DE VIDA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(=) Utilidad Neta		\$43.905,20	\$44.153,46	\$44.375,07	\$45.032,72	\$45.177,86
(+) Depreciaciones		\$2.614,23	\$2.614,23	\$2.614,23	\$1.852,63	\$1.852,63
(+) Amortizaciones		\$448,80	\$448,80	\$448,80	\$448,80	\$448,80
(-) Pago Préstamo (Capital)		\$-1.878,19	\$-2.089,17	\$-2.323,85	\$-2.584,90	\$-2.875,26
(+) Valor de Salvamento						\$21.860,13
(-) Inversiones						
Fija	\$-33.408,06					
Diferida	\$-2.244,00					
Capital de Trabajo	\$-16.110,90					
(=) Flujo del Efectivo	\$-51.762,96	\$45.090,04	\$45.127,32	\$45.114,24	\$44.749,25	\$66.464,16

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

4.2.5 Evaluación Financiera

Con el objetivo de demostrar si es conveniente realizar la inversión o no, se considerara algunos criterios para el alcance de la puesta en marcha del proyecto, su rendimiento en términos financieros, es decir se calculará el valor actual neto, la tasa interna de retorno, periodo de recuperación de la inversión y, los cuales darán un panorama más real durante el tiempo proyectado de cinco años.

4.2.5.1 Valor Actual Neto (VAN)

El indicador Van nos da a conocer si la inversión es factible o no el proyecto descontado de los flujos netos proyectados a una tasa de descuento que se cree que es lo mínimo que produce otra inversión de menor riesgo, en cuanto a la tasa de descuento se ha propuesto que sea de 12,46% el cual es la tasa de rendimiento para inversiones en empresas de servicios según la Bolsa de Valores de Quito, su especificación se detallará a continuación:

Para poder determinar la tasa de actualización se realizó el costo de capital, como primer lugar, se hizo el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento.

$$\text{TIMAR} = i + f + (i * f)$$

En donde:

i= inflación

f= premio al riesgo

$$\text{TIMAR} = 0,0112 + 0,1246 + (0,0112 * 0,1246)$$

$$\text{TIMAR} = 0,13719552$$

Se prosiguió a realizar el cálculo de la TIMAR Global, en la siguiente tabla:

Tabla 48: TMAR Global

FUENTE	CAPITAL	%		TMAR	PONDERACION
Capital Propio	\$20.000,96	38,64%	0,3864	0,13719552	0,05301234893
Capital de Terceros	\$31.762,00	61,36%	0,6136	0,112332	0,0689269152
Capital Total	\$51.762,96	100%	0,1000	0,24952752	0,1219392641
TIMAR Global					12,19%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Tasa de Actualización es de **12,19%**

Calculo del VAN

Formula:

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

Donde:

FNE= Flujo neto de efectivo

i= Tasa de descuento

n= Tiempo (años)

Io = Inversión inicial

Tabla 49: Cálculo del Valor Actual Neto

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	\$-51.762,96	1,0000	\$-51.762,96	\$ -51.762,96
1	\$45.090,04	0,8913	\$ 40.188,75	\$ -11.574,21
2	\$45.127,32	0,7945	\$ 35.853,66	\$ 24.279,45
3	\$45.114,24	0,7082	\$ 31.949,90	\$ 56.229,35
4	\$44.749,25	0,6312	\$ 28.245,73	\$ 84.475,08
5	\$66.464,16	0,5626	\$ 37.392,74	\$ 121.867,82

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Interpretación

De manera positiva el valor del VAN asciende a \$ **121.871,91**, es decir que la viabilidad del proyecto es aceptable, al ser un valor mayor que cero, se concluye que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero, y que el inversionista podrá recuperar los recursos invertidos a largo plazo, pero gozando de una rentabilidad desde el primer año de funcionamiento.

4.2.5.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno dará a conocer la utilidad o rentabilidad del proyecto durante y después de operaciones planificadas, es decir, mostrará a conocimiento del inversionista los rendimientos futuros esperados por la inversión y de igual manera da un indicio para la reinversión del proyecto.

Además esta Tasa Interna de Retorno manifiesta cuál es el tipo de interés en el que el VAN se hace cero, de esta manera de ser positivo se presentaría un proyecto rentable.

Cálculo de la TIR:

Para realizar el cálculo del TIR, se optimizó la ayuda del Excel la cual dio a conocer el valor exacto de la tasa que aproximada cero.

Tabla 50: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	\$-51.762,96	1	\$-51.762,96	\$-51.762,96
1	\$45.090,04	0,5405	\$24.372,99	\$-27.389,97
2	\$45.127,32	0,2922	\$13.185,48	\$-14.204,48
3	\$45.114,24	0,1579	\$7.125,22	\$-7.079,26
4	\$44.749,25	0,0854	\$3.820,31	\$-3.258,95
5	\$66.464,16	0,0461	\$3.067,11	\$-191,84

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Resultado Obtenido:

TIR: 85%

Interpretación

Como hemos visto en la Tasa interna de retorno se obtuvo un total del 85%, al ser mayor que la tasa de actualización (12,19%), dando así una visión positiva al inversionista con respecto a su rentabilidad dentro de los cinco periodos de funcionamiento podemos concluir que el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero.

4.2.5.3 Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la inversión, determina el tiempo en el cual será recuperada la inversión inicial neta.

Tabla 51: Cálculo del PRI

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	\$-51.762,96	1	\$-51.762,96	\$-51.762,96
1	\$45.090,04	0,8913	\$40.188,75	\$-11.574,21
2	\$45.127,32	0,7945	\$35.853,66	\$24.279,45
3	\$45.114,24	0,7082	\$31.949,90	\$56.229,35
4	\$44.749,25	0,6312	\$28.245,73	\$84.475,08
5	\$66.464,16	0,5626	\$37.392,74	\$121.867,82

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Calculo:

Se lo calculara en la siguiente formula:

$$PRI = \text{Año Últ. Neg} + \left[\frac{FNE \text{ Act. Neg. Acum(en Positivo)}}{FNE \text{ Act. Año Sig}} \right]$$

Identificamos el ultimo flujo neto de efectivo actualizado acumulado, en este caso \$-11.574,21, que se encuentra en el año 2 del proyecto.

Ya sabemos que la inversión se recuperará al 2 año, y que el flujo neto de efectivo actualizado del año siguiente es \$35.853,66, ahora hay que identificar el tiempo en meses, reemplazando en la formula.

$$PRI = 2 + \left[\frac{11.574,21}{35.853,66} \right]$$

$$PRI = 2 + [0,3228180889]$$

$$PRI = 2,3228180889$$

Años: 2,3228180889

Meses: $0,3228180889 * 12 = 3,873817067$

Días: $0,873817067 * 30 = 26,21451201$

PRI = 2 años, 3 meses, 26 días

Interpretación

El período de recuperación de Inversión es de 2 años, 3 meses, 26 días, lo cual es óptimo ya que a partir del mismo se tendrá una rentabilidad y se llegará a obtener ganancia.

4.2.5.4 Relación Beneficio Costo

En cuanto a este indicador nos permite conocer resultados no absolutos como en el caso del VAN, si no en términos relativos.

Tabla 52: Cálculo de la Relación Beneficio Costo

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	\$0,00	\$51.762,96	1	\$0,00	\$51.762,96
1	\$136.468,00	\$70.245,98	0,8913	\$121.633,93	\$62.610,24
2	\$138.748,00	\$72.151,53	0,7945	\$110.235,29	\$57.324,39
3	\$141.035,00	\$74.104,28	0,7082	\$99.880,99	\$52.480,65
4	\$143.265,00	\$75.342,35	0,6312	\$90.428,87	\$47.556,09
5	\$145.530,00	\$77.388,43	0,5626	\$81.875,18	\$43.538,73
Total	\$705.046,00	\$420.995,53		\$504.054,25	\$315.273,07

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

Formula:

$$R\ B/C = \frac{\text{SUMA DE INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{SUMA DE EGRESOS ACTUALIZADOS} + \text{INVERSION}}$$

$$R\ \frac{b}{c} = \frac{\$504.054,25}{\$315.273,07 + \$51.762,96}$$

$$R\ \frac{b}{c} = 1,373309999$$

$$R\ \frac{b}{c} = 1,37$$

Interpretación

Por cada dólar invertido se obtiene 0,37 centavos.

4.2.6 Índices o Razones Financieras

Para los índices financieros se analizarán los estados contables o estados de resultados con el propósito de evaluar el desempeño financiero y operacional del mismo, de esta manera se contribuirá a una buena toma de decisión sobre si es certera la inversión, viabilidad o rentabilidad del proyecto.

Tabla 53: Índices o Razones Financiera

ÍNDICE	RESULTADOS					INTERPRETACIÓN
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
RAZONES DE LIQUIDEZ						
Razón Corriente	29,29	45,76	58,59	68,23	75,29	Este Indicador nos revela que por cada \$1.00 de deuda que tiene la empresa, se tiene de respaldo \$29,29, \$45,76 \$58,59 \$68,23 y 75,29 en los años 1, 2, 3, 4 y 5 respectivamente.
Capital de Trabajo	\$59.111,77	\$104.004,41	\$148.857,60	\$193.316,49	\$237.597,53	El capital de trabajo tiende a ascender del primer al quinto año del proyecto de \$ 59.111,77 a \$ 237.597,53 respectivamente.
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
Endeudamiento del Activo	32%	20%	14%	10%	8%	Este indicador refleja que por cada dólar que la empresa tiene en sus activos participaran en un 68% los acreedores, es decir el 32% estará endeudado en el primer año. Posteriormente en los años 2, 3, 4 y 5 disminuirán en un 20%, 14, 10% y 8% respectivamente. Este indicador no preocupante ya que lo recomendable es no tener endeudado más que el 50% y desde el primer año el porcentaje es menor al mencionado, y es más en los próximos años este indicador

						disminuye.
Apalancamiento Financiero	1,18	1,02	0,95	0,91	0,89	El apalancamiento de la empresa en el primer año es aceptable ya que no supera a 2 que es lo recomendado, siendo de 1,18. Para los otros años este indicador tiende a bajar lo cual es óptimo.
Solvencia	147%	126%	117%	112%	108%	En cuanto a la solvencia de la empresa en el primero año del proyecto tiene una cifra favorable ya que es mayor a 50% que es lo recomendable para afrontar con las obligaciones de la empresa. Posterior a esto en los años 2, 3,4, y 5 es positiva, teniendo resultados de 126%, 117%, 112% y 108% respectivamente.
Impacto de la Carga Financiera	3%	2%	2%	2%	2%	En los 3 primeros años de los ingresos efectuados se destinará el 3% y 2% para cubrir los gastos financieros
RAZONES DE ACTIVIDAD						
Rotación de Ingresos	1,46	1,02	0,79	0,65	0,55	De cada dólar en los activos generan \$1,46 el primer año, \$1,02 el segundo año, \$0,79 el tercer año, \$0,65 el cuarto año y el último año genera \$0,55.
Rotación de Activos Fijos	4,43	4,92	5,52	6,04	6,66	Se puede mencionar que el activo fijo genera \$4,43 de las ventas en el año 1. Esta cantidad asciende hasta

						llegar a un \$6,66 en el último año del proyecto. Otra forma de interpretar este indicador es que da a conocer las veces en que el activo fijo ha rotado en el año. Se podría decir que a los últimos años la empresa es efectiva al momento de manejar sus activos fijos.
RAZONES DE RENTABILIDAD						
MARGEN BRUTO	100%	100%	100%	100%	100%	Este indicador revela que por cada dólar vendido se generará un 100% de ganancia bruta.
MARGEN NETO	32%	32%	31%	31%	31%	Mediante el margen neto se puede conocer la posible ganancia neta que tendrá la empresa después de todos los gastos (administración, ventas, financieros) y otros rubros. En el primer año se genera un margen neto del 32%, y este se mantiene aunque disminuye un porcentaje hasta el último año en un 31%.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	109%	65%	46%	36%	29%	La inversión que se realizará en el proyecto generará utilidades de 109% en el primer año, pero a partir del segundo año disminuye, llegando a tener 65%, 46%, 36% y 29% en los años 2, 3, 4 y 5 respectivamente. Se deberá comparar con la competencia para

						medir la eficacia de este indicador.
Rentabilidad sobre el Activo Total	69%	41%	29%	23%	19%	Mediante este indicador se puede mencionar que los activos tendrán la capacidad de generar 69% de la utilidad en el primer año, seguramente por la fuente de financiamiento, posteriormente el activo generará un 41% en el segundo; 29%, 23% y 19% en los años 3, 4 y 5 respectivamente. Para conocer si el indicador es positivo o negativo se deberá comparar en un futuro con la competencia.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Fernanda Viteri

CONCLUSIONES

El proyecto del Centro de Danza requiere de una inversión que asciende a \$ 51.762,96 el cual se compone de activos fijos tales como: el local, muebles de oficina, equipos de cómputo y muebles y enseres para el correcto funcionamiento operacional para la instrucción del baile y danza, además de activos diferidos para la constitución de la empresa y el capital de trabajo para iniciar el funcionamiento.

El financiamiento del proyecto se lo realizará a través del Banco del Pacífico quien proporcionó ayuda primordial para la creación de la microempresa o emprendimiento sostenible a realizarse, se hará un 39% - 61%, es decir el 39% será financiado con capital propio, y un 61% será financiado con capital de terceros (Banco) donde se cumplirá con las especificaciones que dispone esta entidad.

El proyecto cuenta con un VAN de \$121.867,82 la viabilidad del estudio es aceptable, mientras que la TIR asciende a 85% que en cifras es una recuperación positiva de la inversión porque supera el costo de oportunidad o tasa de descuento obtenida por el TMAR, el PRI indica que se recuperará a inicios del segundo periodo la inversión generada, pero se debe recalcar que a partir del mismo año se percibe ganancia sobre la recuperación de la inversión, y el Rb/c que nos da a conocer que por cada dólar invertido se obtiene 0,37 centavos más.

Los indicadores financieros principalmente analizados fueron el VAN, la TIR, el PRI y la Rb/c se puede recalcar que en los cuatro resultados se puede confirmar la factibilidad viabilidad del proyecto mediante la liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad del mismo.

RECOMENDACIONES

Brindar un excelente servicio de calidad y calidez con profesionales aptos y de experiencia en el área dancística, capacitándose constantemente y aprovechando los recursos que provee el Centro de Danza, con respecto a la infraestructura y sus instalaciones sin escatimar en cualquiera de sus componentes, ya que, el principal recurso e insumo del proyecto son los clientes y su salud.

Aprovechar las políticas para el financiamiento que promueve las entidades financiera como es el caso del Banco del Pacífico, que invita y motiva a la realización de proyectos de emprendimiento y nuevos, a fin de incentivar a la creación de nuevas microempresas o micro emprendimientos sostenibles.

Garantizar un servicio de asesoría alimentaria y de baile personalizado hacia el cliente con el fin de diferenciarnos y dar ese valor agregado que haga a los clientes fieles al servicio brindado, siempre estando a la vanguardia de las necesidades tanto del cliente interno como externo, manteniéndose actualizado dentro del mercado de competencias, y saber que con respecto a lo que es inversión siempre habrá la disposición, tomando en cuenta las ganancias proyectadas en el estudio.

Invertir a futuro en otras opciones de servicios complementarios para el Centro de Danza de esta manera se llegara a nuevos mercados o mercados insatisfechos existentes, además de analizar todas las estrategias a utilizarse muy detenidamente durante el estudio permitiendo cumplir con sus objetivos y propuestas fijadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica*. Caracas: Episteme Cía. Ltda.
- Cajas, I. (2013). *Proyecto de Factibilidad para la creación de una academia de baile con asesoría nutricional en el norte de Quito*. (Tesis de Pregrado) Universidad Tecnológica Equinoccial. Quito. Recuperado de: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7453/1/53040_1.pdf
- Fast, J. (1990). *El lenguaje del cuerpo* (10ª ed.). Barcelona: Kairos.
- Jiménez, W. (2000). *Proyectos*. Lima: UPEL.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Le Boulch, J. (1998). *El movimiento en el desarrollo de la persona*. Barcelona: Paidotribo.
- Lifar, S. (1968). *La danza* (2ª ed.). Barcelona: Labor.
- Quintero, V. (1998). *Evaluación de Proyectos, Construcción de Indicadores*. Medellín: Ingeniería Gráfica.
- Ron, F. (2012). *Metodología de la Investigación*. Quito: Abya Yala.
- Servicio de Rentas Interna (2014). *Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno*. Recuperado de : <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=Kpj0t6dY6KAP4Fl4Y0Z7HtAi>
- Vasquez, S. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Acopio de Cacao de los Pequeños Agricultores de la provincia de Orellana para el año 2016*. (Tesis de Pregrado) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba.
- Velasteguí, F. (2015). *Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de fisioterapia y rehabilitación, en el sector norte de la ciudad de Riobamba*. (Tesis de Pregrado) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba.

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO	
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	
ENCUESTA INVESTIGATIVA	
Objetivo: Obtener información pertinente para la creación de un centro de formación dancística en la ciudad Riobamba, parroquia Maldonado, a fin de constituir la situación de la población, la factibilidad del proyecto e identificar parámetros adecuados para el desarrollo sostenido de todas las actividades económicas de empresa.	

Nota: Seleccionar el ítem necesario siempre y cuando la pregunta lo amerite.

Pregunta 1.- ¿Si se creara un centro de difusión y formación de arte dancístico (Centro de danza), usted estaría dispuesto a asistir?

SI

NO

Pregunta 2.- ¿Qué ritmos le gustaría a usted que el centro de danza enseñara?

SALSA
FLAMENCO
CHACHACHÁ

HIP HOP
MERENGUE
TANGO

ZAMBA
OTROS

Pregunta 3.- ¿En qué horario de preferencia asistiría usted al centro de danza?

MAÑANA

TARDE

NOCHE

Pregunta 4.- ¿Con qué periodicidad asistiría usted al centro de danza?

DIARIAMENTE
QUINCENALMENTE

SEMANALMENTE
MENSUALMENTE

Pregunta 5.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por asistir al centro de danza?

Clases Suelta		Clases Semanal		Clases Quincenal		Clases Mensual	
\$10,00		\$25,00		\$35,00		\$50,00	
\$12,00		\$22,00		\$30,00		\$60,00	
\$15,00		\$28,00		\$27,00		\$70,00	

Escoger una opción de cada ítem según el criterio seleccionado en la pregunta 4.

Pregunta 6.- ¿Conoce usted los beneficios que le otorga realizar actividad física, complementándola con una buena alimentación?

SI

NO

Pregunta 7.- ¿Qué tan importante es para usted gozar de una vida más saludable tanto física, psicológica?

SUPER IMPORTANTE

MUY IMPORTANTE

IMPORTANTE

POCO IMPORTANTE

NADA
IMPORTANTE

Pregunta 8.- ¿Cuál de estos Lugares te gustaría que estese ubicado el centro de danza?

SECTOR
MUNICIPIO

SECTOR
BELLAVISTA

SECTOR PARQUE
INDUSTRIAL

Pregunta 9.- ¿Recomendaría a sus familiares o amigos el centro de danza a fin de que ellos también gocen de una vida más saludable?

SI

NO

Agradezco tu colaboración.