



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO

**FCE**  
FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza

---

Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

POR:

Laura D. Rojas

Contacto: [ldrojasf@yahoo.com.ar](mailto:ldrojasf@yahoo.com.ar)

DIRECTORA

Claudia Botteon

Mendoza - 2016



## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	4
CAPÍTULO I: CONSIDERACIONES TEÓRICAS – METODOLÓGICAS.....	5
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	5
2. JUSTIFICACIÓN .....	6
3. ANTECEDENTES.....	6
3.1. El ingreso en la Universidad Nacional de Buenos Aires.....	7
3.2. El ingreso en la UNCuyo.....	10
4. ENFOQUE METODOLÓGICO.....	12
CAPÍTULO II: TEORÍAS Y CONCEPTOS DE LAS INSTITUCIONES NO FORMALES.....	13
1. DEFINICIÓN DE INSTITUCIONES NO FORMALES .....	13
2. HISTORIA DE LA EDUCACIÓN NO FORMAL Y LOS PRE UNIVERSITARIOS .....	14
2.1. Origen del término “Educación no formal”.....	14
2.2. Breve historia de los preuniversitarios en Mendoza.....	14
3. REGULACIONES LEGALES.....	15
CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO.....	16
1. MERCADO META.....	16
2. SERVICIO A PRESTAR.....	16
2.1. CIENCIAS AGRARIAS.....	17
2.2. CIENCIAS ECONÓMICAS.....	17
2.3. CIENCIAS MÉDICAS.....	18
2.4. DERECHO.....	18
2.5. INGENIERÍA.....	18

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

3.	RELEVAMIENTO DE POTENCIALES USUARIOS .....	18
4.	EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA .....	19
5.	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	20
5.1.	Competencia directa.....	20
5.2.	Competencia indirecta .....	21
6.	DISPONIBILIDAD DE RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS.....	22
7.	PUBLICIDAD.....	23
8.	ANÁLISIS FODA .....	24
CAPITULO IV: ANÁLISIS PRIVADO DE LA RENTABILIDAD .....		26
1.	DEFINICIÓN DEL PROYECTO .....	26
2.	IDENTIFICACIÓN, CUANTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y COSTOS ATRIBUIBLES AL PROYECTO .....	27
2.1.	Inversión inicial.....	27
2.2.	Costos.....	28
2.3.	Ingresos .....	33
2.4.	Impuesto al Monotributo .....	37
3.	ANÁLISIS DEL PROYECTO.....	40
3.1.	Valor actual neto.....	40
3.2.	Valor periódico equivalente .....	41
3.3.	Relación beneficio/costo.....	42
4.	ANÁLISIS DE ESCENARIOS.....	43
4.1.	Escenario pesimista.....	43
4.2.	Escenario optimista.....	45
CONCLUSIONES .....		46
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA .....		47

**Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en  
Mendoza**



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

ANEXOS.....	48
1. PROTOCOLO DE ENCUESTAS A INSTITUCIONES PREUNIVERSITARIAS.....	48
1.1. INSTITUCIÓN N°1 .....	48
1.2. INSTITUCIÓN N°2.....	49
1.3. INSTITUCIÓN N°3 .....	51
1.4. INSTITUCIÓN N°4.....	52
1.5. INSTITUCIÓN N°5.....	53
2. PROTOCOLO DE ENCUESTAS A ESTUDIANTES SECUNDARIOS.....	54
2.1. MODELO DE ENCUESTA .....	55
2.2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	56
3. GASTO EN PUBLICIDAD.....	57



## **INTRODUCCIÓN**

En la Provincia de Mendoza, y en el resto del país, con el pasar de los años se ha observado una creciente diferencia entre el nivel educativo adquirido por los alumnos en el nivel medio y el requerido por la universidad para ingresar a ella.

A partir de la necesidad de ingresar a la universidad, se fueron creando los Institutos Preuniversitarios quienes, mediante la prestación de su servicio, suplen las deficiencias del sistema educativo medio.

El objetivo de estudio de este trabajo será analizar la rentabilidad de la creación de un instituto educativo preuniversitario localizado en la ciudad de Mendoza. Dicha institución, prestará servicios a alumnos aspirantes a las carreras ofrecidas por la Universidad Nacional de Cuyo.

Se realizará un estudio de mercado para determinar la demanda que enfrenta el proyecto, cuál es su posición frente a la competencia y con qué recursos cuenta para llevar adelante la institución. Además se estimará la cantidad de alumnos que captará y cómo se modificará tal número a lo largo de los años.

A partir de ello, se hará la evaluación económica de la ejecución de tal proyecto, calculando tasa de descuento, costos, ingresos, inversión e impuestos atribuibles a la creación del mismo. El análisis será desde el punto de vista privado, teniendo en cuenta que el inversor es el único agente que capta los beneficios del proyecto.

.Luego, se sensibilizarán los indicadores de rentabilidad respecto a variables críticas para estimar cómo sería su rentabilidad frente a escenarios adversos y prometedores.

Finalmente, se concluirá si es conveniente llevar a cabo el proyecto.



## CAPÍTULO I

### CONSIDERACIONES TEÓRICAS – METODOLÓGICAS

#### 1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Las instituciones educativas no formales, como los preuniversitarios, se han abierto en Mendoza de una manera llamativa en los últimos años. A pesar de la constante iniciativa por mejorar los niveles educativos por parte del Estado, y las iniciativas de llegar cada vez a sectores más marginados por parte de la Universidad, la educación actual no alcanza para ser aceptado en las facultades.

Ante esta nueva necesidad, nace una demanda de un servicio educativo adicional a la estructura formal que presta la educación en Argentina.

Dado que es un servicio relativamente nuevo y no se encuentra albergado por las normas de la Dirección General de Escuelas (DGE), la iniciativa para la creación de uno, es meramente privada.

Frente a esto, surgen interrogantes sobre cómo llevar a cabo un proyecto que supla tal necesidad. De esta manera, la **pregunta general** que guía este proceso de investigación es: ¿cuál es la rentabilidad de la creación de un instituto educativo preuniversitario?

A partir de ella se desprenden las siguientes preguntas específicas: ¿qué características tiene el mercado de la educación no formal?; ¿cómo es la demanda que enfrentan estas instituciones?; ¿cuál es la manera óptima de difundir el proyecto?; ¿es un proyecto rentable incluso frente a pronósticos adversos?; ¿qué costos e ingresos enfrenta el proyecto?

De esta manera, las preguntas formuladas, dan lugar a los objetivos del presente trabajo de investigación. Como **objetivo general**, se pretende: determinar la rentabilidad de la creación de una institución educativa en Mendoza.

Los **objetivos específicos** se encuentran enumerados a continuación:



- Incorporar información acerca de la importancia del apoyo externo en educación.
- Analizar con las herramientas que brinda el análisis de proyectos las características del mercado de las instituciones educativas.
- Obtener un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en este negocio particular.
- Establecer escenarios distintos al analizado, respecto a costos y beneficios del proyecto.
- Determinar si el proyecto es rentable o no para el inversor.

Respecto a la hipótesis que sostiene este trabajo, podemos definirla como “la creación de un instituto educativo pre universitario en Mendoza es rentable económicamente”. La cual intentaremos demostrar en la siguiente investigación.

## **2. JUSTIFICACIÓN**

El **recorte espacial** se limita a la Ciudad de Mendoza, Argentina. Su razón es el lugar de residencia de la investigación y donde se piensa crear la institución.

El **recorte temporal** será hacia los próximos diez años. Es importante lograr incorporar en el proceso de armado de flujo de fondos un espacio temporal suficiente para probar la rentabilidad del proyecto. Para ello haremos uso de información sobre competencia, costos e ingresos, pronósticos económicos y políticos.

## **3. ANTECEDENTES**

Las instituciones educativas conforman un agujero negro en el derecho local, pues no se encuentran reguladas por la ley. A raíz de ello, no existen antecedentes académicos que formalicen tanto el rol del preuniversitario como sus requisitos para que funcione como tal.

En las encuestas realizadas a los preuniversitarios en Gran Mendoza, se encontró que la demanda de preuniversitarios se ha incrementado con el correr de los años. Estos motivos, según los



mismos dueños nombran, se puede atribuir a la menor calidad de la educación media y la complicación que perciben los estudiantes al rendir los exámenes de ingreso.

### **3.1. El ingreso en la Universidad Nacional de Buenos Aires**

En el Informe de Resultados 664, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, titulado “Estudiantes universitarios en la ciudad de Buenos Aires. Un análisis por sector de gestión”, se analiza la educación pública universitaria desde varias perspectivas.

La Universidad de Buenos Aires (UBA) posee una metodología de ingreso diferente de la Universidad Nacional de Cuyo pero a fines descriptivos será útil tener en cuenta.

Desde 1985 la Universidad de Buenos Aires creó el Ciclo Básico Común (CBC) cuyos objetivos generales son: brindar una formación básica, integral e interdisciplinaria; desarrollar el pensamiento crítico, consolidar metodologías de aprendizaje y contribuir a una formación ética, cívica y democrática de los alumnos de la universidad. El CBC se constituye así como el primer ciclo de los estudios universitarios que tiene un sentido orientador para el alumno. De ésta forma el estudiante se podrá comprometer realmente con una carrera específica después de un año de vida universitaria, habiendo tenido numerosas oportunidades de conocer el campo de estudio y aplicación de las distintas especialidades, así como las posibilidades laborales reales para los graduados a través de las acciones en las que tiene una participación activa el Departamento de Orientación Vocacional (DOV).

Los alumnos que deseen estudiar en la UBA no serán restringidos por ningún examen de ingreso, por el contrario, la entrada se caracteriza por ser irrestricta. Pero, aprobar la instancia del CBC es necesario para avanzar con los estudios, lo cual se ha tornado cada vez más difícil.

En el Gráfico N°1, se puede observar en un gráfico de barras cómo se han modificado las elecciones de los jóvenes entre universidad pública y privada. En 10 años ha caído un 5% las inscripciones a las universidades públicas del Gran Buenos Aires, siendo las privadas quienes han ganado esa cuantía.

Esto se ve respaldado también, con el crecimiento en la tasa de inscriptos de cada universidad en el Gráfico N°2. En la línea continua se observa el total de inscriptos a universidades en CABA, donde se observa que la cantidad total de inscriptos en ambas universidades se ha incrementado con el tiempo. Pero, teniendo en cuenta el resto del gráfico, la cantidad de inscriptos a la universidad privada supera ampliamente a la misma variable en la universidad pública. El crecimiento en los diez años de análisis es de 40,3% en la privada frente a un 4,5% en la pública.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



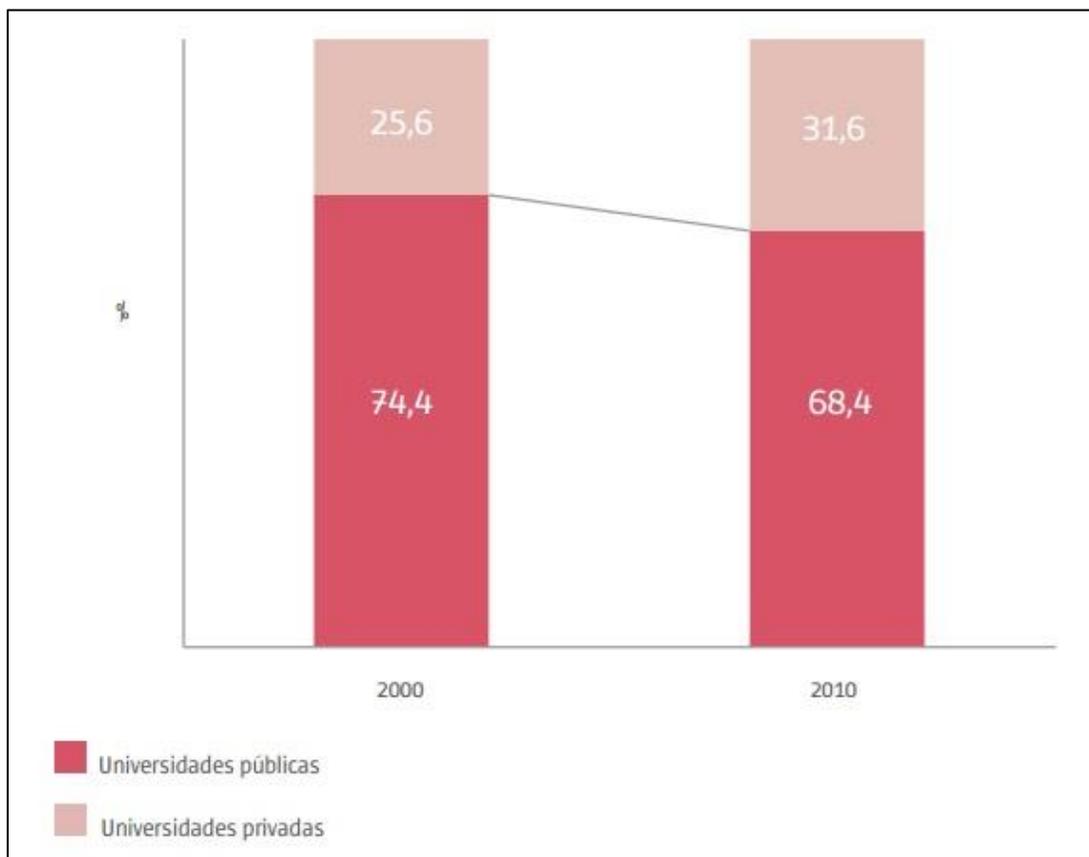
Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

En cuanto a la trayectoria que realiza las inscripciones a la universidad pública en el tiempo, si bien ve un ascenso sutil de punta a punta, existe una caída profunda en el año 2007, caída que explica el aumento sostenido que muestran las inscripciones en la universidad privada.

Es decir, en ambos gráficos (N°1 y N°2) se observa la pérdida en el alumnado ingresante que afecta a la educación pública universitaria a pesar de tener ingreso irrestricto. Los motivos que pueden dar origen a este hecho son múltiples pero existe uno clave: los alumnos que optan por la universidad pública tardan más de los años estimados en hacer el CBC (en el caso de la UBA) o en recibirse.

Gráfico N° 1: Relación de inscripciones universidad pública versus universidad privada.



Fuente: Estudiantes universitarios en la Ciudad de Buenos Aires. Un análisis por sector de gestión.

CEDEM

Por otro lado, la menor probabilidad de elección de la universidad pública puede estar explicada por el origen académico del estudiante. En el Gráfico N°3 se observa que la mayor parte de los estudiantes que acceden a la UBA son de secundarias privadas.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



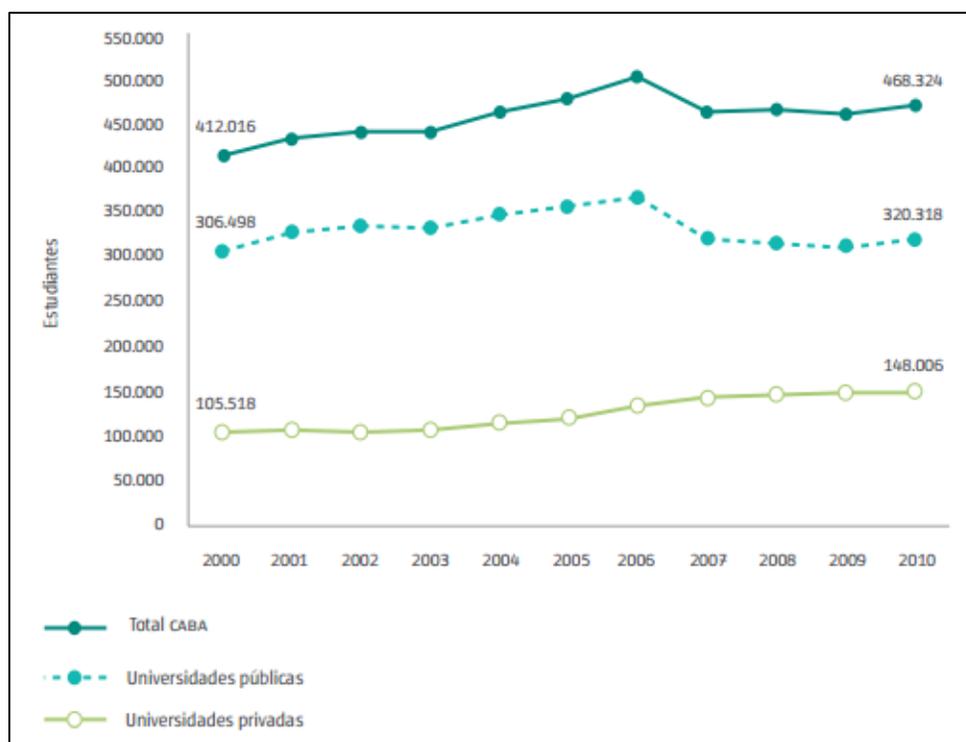
Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Allí mismo se puede ver que, en diez años, cambió radicalmente la composición por sector de procedencia del alumno de la UBA: en 1992, el 54% de los alumnos procedían de escuelas públicas, en 2010 sólo el 39,9%. Es decir, cada vez ingresan menos estudiantes de escuelas públicas a la universidad de Buenos Aires. Esto demuestra, una vez más, la carencia del sistema educativo medio del Estado y por otra parte, la ventaja de oportunidades que posee el alumno que puede abonar una cuota mensual en el colegio privado.

Aun así, el hecho que los alumnos provenientes de secundario privado tengan cada vez más peso en la UBA, no quiere decir que la educación media privada sea mejor en su totalidad, sino que existe una ventaja del tipo económica frente al ingreso a la universidad: la escuela privada enseña mejor o los alumnos que asisten a ella tienen la posibilidad de prepararse de manera privada para las materias de la universidad pública.

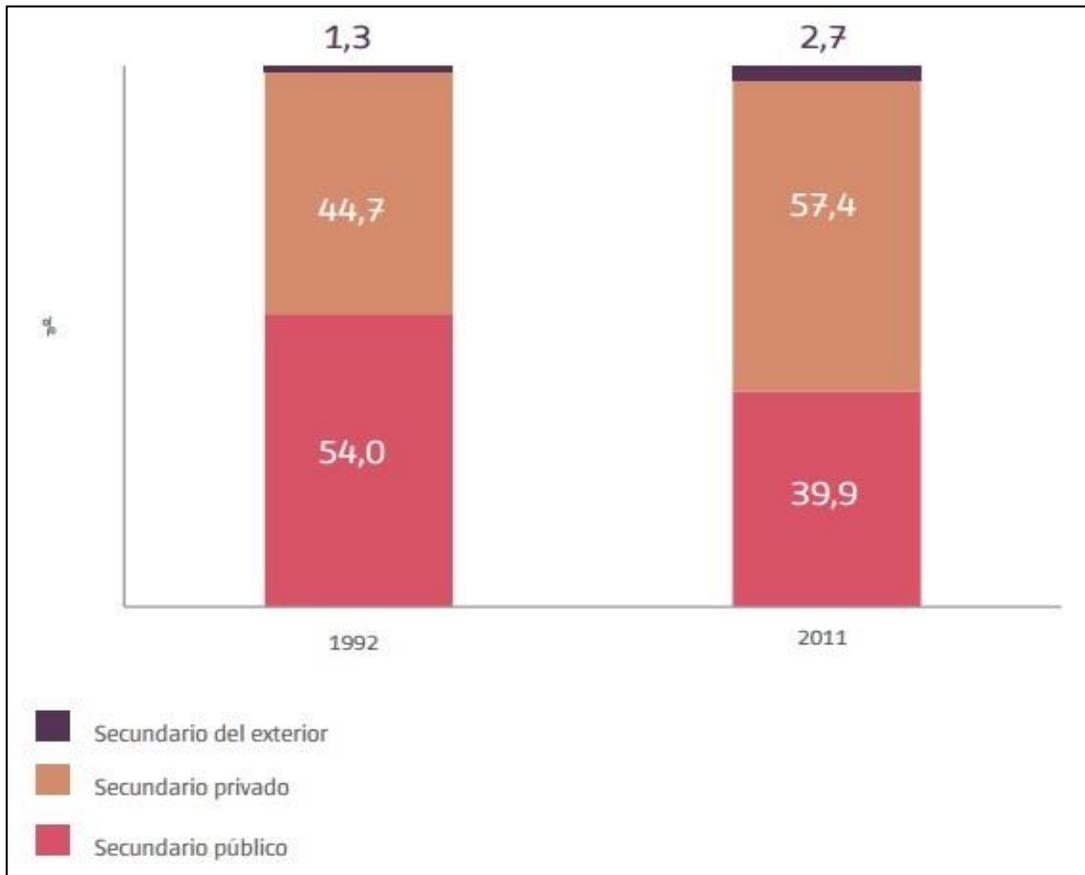
Gráfico N° 2: Tasa de inscriptos a universidades.



Fuente: Estudiantes universitarios en la Ciudad de Buenos Aires. Un análisis por sector de gestión.

CEDEM

Gráfico N° 3: Estudiantes ingresantes de la UBA por origen académico



Fuente: Estudiantes universitarios en la Ciudad de Buenos Aires. Un análisis por sector de gestión.  
CEDEM.

### 3.2. El ingreso en la UNCuyo

Conocer cómo es el manejo de cada facultad que forma parte de la UNCuyo se encuentra fuera del alcance de este trabajo de investigación. Pero, a modo de ejemplo, tomaremos a la Facultad de Ciencias Económicas como guía de los procesos que podrían ocurrir en el futuro en el ingreso.

Primero, estableceremos las definiciones que utiliza la Universidad<sup>1</sup> para el análisis de los datos:

<sup>1</sup> Definiciones operacionales de la UNCuyo (2004). Carpeta de estadísticas universitarias 2003/2006 Dirección Alumnos.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

- Aspirantes: son aquellas personas que solicitan su ingreso como alumnos de una carrera en la que no fueron alumnos con anterioridad, deban o no realizar el examen y/o curso de ingreso.
- Ingresantes: es la sumatoria de alumnos nuevos inscriptos e inscriptos por pase.
- Nuevos inscriptos: son aquellos alumnos que habiendo cumplido con los requisitos necesarios para ingresar, son admitidos en primer año por primera vez en una determinada carrera. Este universo no incluye por lo tanto a los que se reinscriben en primer año.
- Inscriptos por pase: son aquellos alumnos inscriptos en una carrera con materias aprobadas "por equivalencia" ya sea porque provienen de otra carrera u otra Universidad.

De esta manera, se tomaron los datos provistos por la Dirección de Alumnos de la FCE, para la elaboración de la siguiente tabla:

Tabla 1: Alumnos inscriptos e ingresantes a la FCE

Año	Apirantes a ingreso	Total ingresantes	Porcentaje de ingreso
2006	1280	502	39,2%
2007	1240	417	33,6%
2008	1217	510	41,9%
2009	1269	478	37,7%
2010	1397	492	35,2%
2011	1503	534	35,5%
2012	1430	452	31,6%
2013	1309	422	32,2%
2014	1412	462	32,7%
2015	1421	435	30,6%

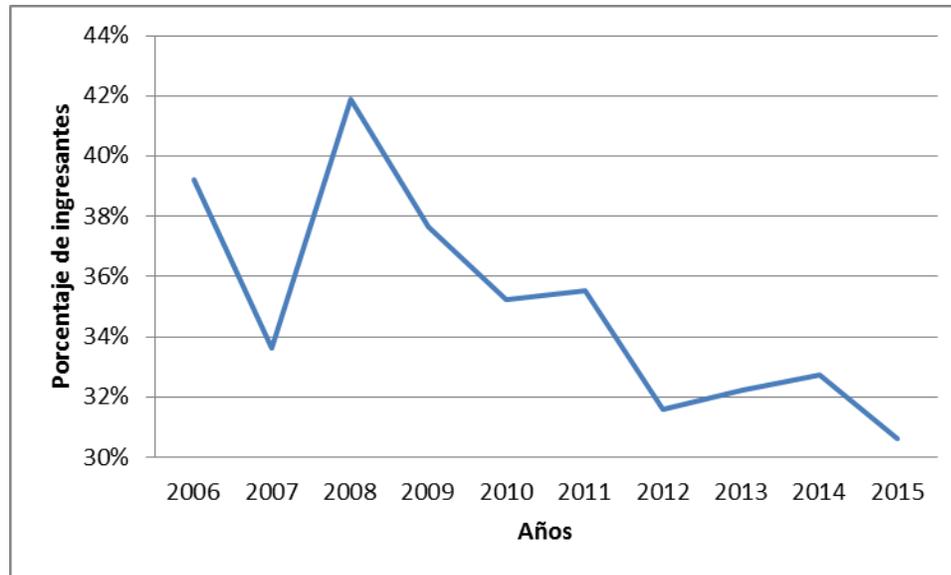
Elaboración propia en base a datos aportados por la Dirección de Alumnos (FCE)

En la última columna se encuentra "Porcentaje de ingreso" indicando cuántos alumnos ingresaron efectivamente a la facultad respecto del total de aspirantes inscriptos.

Se observa que dicho porcentaje ha descendido año a año, a pesar de los múltiples cambios que se han realizado tanto en el volumen de las materias, como en la metodología de evaluación. En el Gráfico 4 se observa con mayor claridad el descenso en el ingreso:



Gráfico N°4: Porcentaje de alumnos que ingresa por año a la FCE



Elaboración propia en base a datos aportados por la Dirección de Alumnos (FCE)

De esta manera se puede afirmar que al descender la probabilidad de ingreso de los estudiantes, como muestran el cuadro y el gráfico anterior, crece la necesidad de asegurarse un lugar en la Universidad lo que llevará a solicitar un cupo en el preuniversitario privado.

#### 4. ENFOQUE METODOLÓGICO

El abordaje metodológico del problema de investigación planteado es cuantitativo<sup>2</sup>. Dada las características cuantificables del objetivo del trabajo, es necesario tomar este tipo de abordaje para la elaboración del mismo.

Es necesaria la recolección de datos con medición numérica para descubrir y responder las preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

Para la estimación de los ingresos y costos atribuibles al proyecto, se procedió con la recolección de datos mediante encuestas realizadas a potenciales estudiantes de la Universidad y a algunas instituciones educativas preuniversitarias del Gran Mendoza.

<sup>2</sup> Carácter cuantitativo: se centra en los aspectos objetivos y susceptibles de cuantificación; se sirve de pruebas estadísticas para el análisis de los datos de manera de probar las hipótesis planteadas de antemano.



## **CAPÍTULO II**

### **TEORÍAS Y CONCEPTOS DE LAS INSTITUCIONES NO FORMALES**

Conceptualizar la existencia de la educación preuniversitaria no es tarea sencilla debido a que no se ha abordado específicamente antes. La idea de una preparación anterior a la universidad está asociada a múltiples necesidades.

En este capítulo, se expondrá y discutirá algunos conceptos y definiciones que nos servirán como marco a lo largo de este trabajo. Para ello, se comenzará diferenciando los tipos de educación, se procederá abordando las teorías que rigen entorno a esto y luego analizaremos el marco legal en el que se desenvuelve el proyecto.

#### **1. DEFINICIÓN DE INSTITUCIONES NO FORMALES**

Una institución educativa es el conjunto de individuos y conocimientos dispuestos a la transmisión de estos mediante el proceso educativo.

La institución educativa que se busca analizar en el trabajo de investigación está apuntada a la educación no formal<sup>3</sup>, llamándose así al conjunto de procesos, medios e instituciones específicas y diferencialmente diseñados, en función de objetivos de formación o de instrucción, que no están dirigidos a la provisión de los grados propios del sistema educativo reglado.

En la educación formal actual, tanto pública como privada, existe un número importante de alumnos que no logan alcanzar el nivel universitario con el sólo uso de las herramientas que presta dicha institución a la que asisten. Es por ello que surge la necesidad de apoyo extraescolar que los impulse a cumplir esta meta.

---

<sup>3</sup> Definición acuñada por la UNESCO.



Coombs sostiene que existe un desconcertante surtido de educación no formal y actividades de formación que constituyen un importante complemento de la enseñanza formal en el esfuerzo total de la enseñanza de cualquier país (1973, p.201).

El apoyo pre universitario surgió como una respuesta a ello, como un complemento del secundario, que tiene como objetivo la preparación de los alumnos para los exámenes de ingreso de la universidad.

## **2. HISTORIA DE LA EDUCACIÓN NO FORMAL Y LOS PRE UNIVERSITARIOS**

### **2.1. Origen del término “Educación no formal”.**

El término “Educación No Formal” tiene sus orígenes en la: “Conferencia Internacional Sobre la Crisis Mundial de la Educación”, celebrada en Williamsburg, Virginia (USA) en 1967. Allí, Philip Coombs expone que la educación formal es incapaz de abarcar, cualitativa y cuantitativamente las necesidades de formación de las sociedades y que la educación no formal debería formar parte importante del esfuerzo total de la enseñanza de cualquier país.

Las actividades educativas integradas dentro del ámbito de la educación no formal son todas aquellas promovidas desde la sociedad civil y fuera del sistema educativo institucional, donde se pretende la concienciación del individuo para el cambio de su entorno. Los educadores no están insertados en una estructura jerarquizada y los destinatarios son toda la población, con una intervención educativa intencional y dotada de metodología.

### **2.2. Breve historia de los preuniversitarios en Mendoza.**

Las instituciones entrevistadas, registraron sus actividades desde hace 10 años. Surgieron, como se menciona anteriormente, como respuesta a la demanda de clases particulares sobre las materias del ingreso a la Universidad. Como menciona el Diario El Sol<sup>4</sup>, en 2012 ya se vivenciaba el incremento de la demanda de estos servicios.

Así, fueron evolucionando con el tiempo. Como comenta el dueño de una de las instituciones, comenzó con un aula y cinco alumnos, impartiendo clases de economía y contabilidad para el ingreso

---

<sup>4</sup> Cuánto cuesta prepararse para llegar bien a la universidad, (19 de agosto de 2012) Diario El Sol. Recuperado de: <http://www.elsol.com.ar/nota/144486/provincia/cuanto-cuesta-prepararse-para-llegar-bien-la-universidad.html>



de Ciencias Económicas. Con el tiempo, y con el incremento del rendimiento de sus alumnos, otros fueron solicitando el servicio y creció la demanda por él.

### **3. REGULACIONES LEGALES**

La actividad empresarial y los proyectos que de ella se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán (Sapag y Sapag, 1988, p. 217). Esto impacta en el análisis económico mediante los impuestos y normas que debe cumplir para comenzar su ejecución.

Dado que la educación no formal está fuera del alcance de las normas legales del Ministerio de Educación, se tomará al instituto educativo como comercio acatándose a las normas del Código de Comercio.

Así, se establece que:

Los que profesan el comercio contraen por el mismo hecho la obligación de someterse a todos los actos y formas establecidos en la ley mercantil.

Entre esos actos se cuentan:

1. La inscripción en un Registro público, tanto de la matrícula como de los documentos que según la ley exigen ese requisito;
2. La obligación de seguir un orden uniforme de contabilidad y de tener los libros necesarios a tal fin;
3. La conservación de la correspondencia que tenga relación con el giro del comerciante, así como la de todos los libros de la contabilidad;
4. La obligación de rendir cuentas en los términos de la ley

Las instituciones entrevistadas se encuentran registradas como monotributistas lo cual debe ser tenido en cuenta para el análisis económico, dado su impacto en la proyección de ingresos.

Además, el pago de salarios a los trabajadores de la institución será el previsto por la Ley de Contrato de Trabajo.



## **CAPITULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

En este capítulo trataremos sobre los servicios a prestar por el proyecto, a qué sector del mercado apuntan mostrando además, como se ha ido incrementando la demanda en este rubro.

#### **1. MERCADO META**

El mercado meta al que se apuntará en este proyecto, son los alumnos de secundaria del último año y los recientes egresados de la misma. Esta segmentación demográfica no implica que otras personas de distintas edades puedan acceder al servicio, simplemente es una herramienta para enfocar la estrategia de marketing de la institución.

Desde el punto de vista de la segmentación geográfica, se limitará al Gran Mendoza debido a la cercanía a la Ciudad de Mendoza, donde será creada la institución.

#### **2. SERVICIO A PRESTAR**

La institución descripta en el trabajo pertenece a Mendoza, por lo que los servicios que preste deben ser relevantes al área geográfica en la que se inserta.

En Mendoza, los alumnos se preparan año a año para el ingreso a las carreras de la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Así, a comienzo de año, los estudiantes buscan el apoyo especial en instituciones preuniversitarias para lograr el objetivo de rendir satisfactoriamente los exámenes de ingreso.

Dependiendo de la carrera se define cuáles materias son aquellas que el alumno necesita preparar. A raíz del análisis de la competencia, el instituto educativo analizado prestará servicios para el ingreso a:



- Ciencias Agrarias
- Ciencia Económicas
- Ciencias Médicas
- Derecho
- Ingeniería

A continuación se hará una breve descripción del servicio que se prestará para cada ingreso a la universidad. La definición de horarios y días de dictado de clases está relacionado con los datos aportados por las instituciones encuestadas. Las materias que se dictarán son las requeridas por las facultades de la UNCuyo.

### **2.1. CIENCIAS AGRARIAS**

La Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo exige, para ingresar a ella, comprobar conocimientos sobre Biología, Matemática y Química mediante los exámenes que se toman en las instancias de diciembre y febrero.<sup>5</sup>

El servicio prestado por el pre universitario a analizar constará de seis (6) horas de clase semanales, siendo dos (2) horas para cada materia en particular. Comenzará en abril y finalizará en diciembre. Se contará con apoyo adicional en el mes de enero para aquellos alumnos que rindan

### **2.2. CIENCIAS ECONÓMICAS**

Para el ingreso a las carreras que ofrece la Facultad de Ciencias Económicas, es necesario aprobar comprensión lectora, resolución de problemas y confrontación vocacional durante el cursado del preuniversitario que ofrece la facultad. Luego, al finalizar dicho cursado, comienzan a dictarse clases de contabilidad, economía y matemática, las cuales se evalúan posteriormente en los exámenes finales de ingreso<sup>6</sup>. En estas tres últimas materias se brindará el servicio del preuniversitario privado.

Constará de seis horas semanales desde abril hasta diciembre y clases de apoyo en el mes de enero. La carga horaria por materia es de dos horas semanales, donde economía (que es la materia más corta del programa) comenzará en el mes de junio y en los anteriores meses se utilizarán esas horas en comprensión de texto y resolución de problemas.

---

<sup>5</sup> Ingreso a FCA: <http://www.fca.uncu.edu.ar/index.php/oferta-educativa/ingreso>

<sup>6</sup> Ingreso a FCE: [http://fce.uncuyo.edu.ar/ingreso\\_29](http://fce.uncuyo.edu.ar/ingreso_29)



### **2.3. CIENCIAS MÉDICAS**

Los aspirantes al ingreso de Medicina necesitan aprobar el curso de Confrontación Vocacional para estar habilitados para los exámenes finales de ingresos. Se les evaluará Biología General y Humana, Física y Química.<sup>7</sup>

Dado que este tipo de ingreso requiere una mayor carga horaria, se comenzará a dictar el curso en marzo y constará de nueve horas semanales, teniendo apoyo adicional en el mes de enero.

### **2.4. DERECHO**

Para la carrera de Abogacía en la UNCuyo se requiere haber aprobado dos módulos: el primero, sobre comprensión lectora de Textos y Derechos Humanos en la Constitución Nacional y el segundo, conceptualización y conocimiento del derecho.<sup>8</sup>

A esto se lo resumirá en dos módulos en el preuniversitario analizado, uno de Derecho y otro de Historia. El curso tendrá una duración de nueve meses, comenzando en Abril y teniendo una carga semanas de cuatro horas, dos horas para cada una de las materias.

### **2.5. INGENIERÍA**

Para los aspirantes a las carreras de Ingeniería, se les pide como requisito, además del curso de confrontación vocacional, pasar dos exámenes, de Física y Matemática.<sup>9</sup>

El instituto ofrecería el curso preuniversitario a partir del mes de abril con una carga de cinco horas semanales hasta el mes de diciembre, mes en el cual se rinde en primera instancia. También se contará con cursos de apoyo durante enero para aquellos alumnos que rindan en febrero.

## **3. RELEVAMIENTO DE POTENCIALES USUARIOS**

Para la elaboración de esta sección, se realizaron encuestas a estudiantes que asistieron a la Expo Educativa organizada por la Dirección General de Escuelas, Universidad Nacional de Cuyo y Universidad Tecnológica Nacional, los días 8, 9, 10 y 11 de Junio de 2016, en el espacio cultural Julio Le Parc.

---

<sup>7</sup> Ingreso a FCM: <http://fcm.uncuyo.edu.ar/paginas/index/examenes-de-ingreso-medicina-2015>

<sup>8</sup> Ingreso a FD: <http://derecho.uncuyo.edu.ar/condiciones-generales-de-ingreso>

<sup>9</sup> Ingreso a FIng: <http://fing.uncu.edu.ar/academico/ingreso/ingreso>



En la muestra se observó que la mitad de los alumnos encuestados no creen tener las herramientas suficientes, provenientes de la secundaria, para aprobar los exámenes de ingresos de la Universidad. Más aún, el 82% de ellos, asistirían a un preuniversitario con tal de recuperar los conocimientos y tener una mayor probabilidad de ingreso.

Por lo tanto, como se mencionó anteriormente, el servicio estará orientado a alumnos del último año de la secundaria y a recientes egresados de ella, que residan en Mendoza y que deseen ingresar a las facultades de la Universidad Nacional de Cuyo.

#### **4. EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA**

Debido a la poca información sobre el servicio de preuniversitario, no existe información estadística para poder analizar la colocación del precio o cómo ha evolucionado la demanda de éste a través del tiempo. Por lo tanto, se procedió a estimar una demanda a través de las encuestas realizadas.

Se preguntó a los futuros alumnos cuánto estarían dispuestos a abonar por un servicio que los provea de los conocimientos que se evalúan en los ingresos, para ello se les dio cuatro posibilidades de elección de cuotas mensuales: de \$200 a \$500, de \$501 a \$800, de \$800 a \$1200 y más de \$1200. A raíz de ello, podemos estimar una demanda como la que muestra el Gráfico 5.

En el gráfico podemos observar el comportamiento normal de una demanda: es mayor la cantidad de servicio cuánto menor es el precio y viceversa.

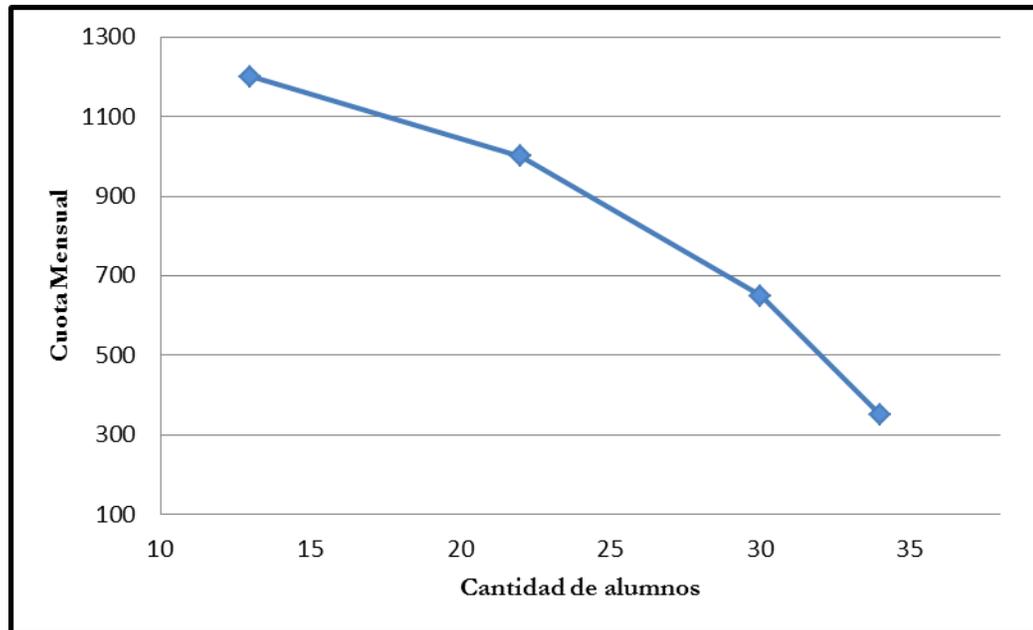
Por otro lado, a las instituciones consultadas se les preguntó cuál es el precio promedio<sup>10</sup> mensual que cobra por prestar el servicio. Este ronda entre los \$700 y los \$1100, dependiendo la carga horaria de cada curso de ingreso.

Además, cada una de estas instituciones, a pesar de no poseer datos oficiales, sostiene que año a año existe un aumento en la cantidad de alumnos inscriptos.

---

<sup>10</sup> Promedio entre todos los ingresos para los cuales preparan alumnos.

Gráfico N° 5: Demanda estimada por servicio preuniversitario



Elaboración propia en base a las encuestas realizadas en la Expo Educativa.

## 5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En esta sección se realizará un rápido análisis sobre la competencia directa e indirecta a al cuál se enfrentará el proyecto que se pretende llevar a cabo.

### 5.1. Competencia directa

Para el análisis de competencia se visitaron las instituciones preuniversitarias más conocidas de la Ciudad de Mendoza. A partir de ella se pudo verificar los siguientes aspectos:

- Infraestructura: cada una de las instituciones presta sus servicios alquilando grandes casas de la capital mendocina, adaptando las habitaciones para que sean aulas.



- Recursos humanos: gran parte de los docentes contratados son estudiantes avanzados de carreras de grado y graduados<sup>11</sup>, pero son pocos los que poseen formación pedagógica adicional.
- Rentabilidad: todas las instituciones encuestadas sostuvieron que son capaces de autofinanciarse, no perciben ningún subsidio adicional y son monotributistas.
- Servicios: de las instituciones analizadas, dos tienen más de siete servicios preuniversitarios distintos, una tiene cuatro servicios distintos, y el resto se ha dedicado a una facultad en particular.
- Valor de la cuota: el precio mensual que abona un alumno varía según la facultad a la cual quiere ingresar. En general las cuotas se encuentran entre los \$800 y \$1200, donde los aspirantes de Medicina son quienes pagan los montos más altos.

En las encuestas, también se observó que aquellos institutos que poseían más servicios, eran los que más habían incrementado sus ganancias y su infraestructura. Es decir, la diversificación del servicio

Con la información antes expuesta se puede vislumbrar que el objetivo del instituto no será quitarle plaza de mercado a la competencia, sino crear un nuevo lugar desde el cual crecer, explotando las debilidades de la competencia y aprovechando la experiencia compartida.

## **5.2. Competencia indirecta**

La competencia indirecta, en este caso, son los profesores que realizan su trabajo en forma particular. Este servicio es pagado por hora y no constituye un preuniversitario en sí. Por el contrario, las clases son personalizadas y atienden una sola materia.

El alcance de mercado de este servicio es difícil de cuantificar, pero a los términos del análisis de la competencia se tiene en cuenta como un sustituto imperfecto del servicio que se busca brindar e incluso puede tener algún grado de complementariedad.

---

<sup>11</sup> Carreras relacionadas con la materia que dictan. Ejemplos de esto son: ingenieros, contadores, médicos, etc.



## 6. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS

En este apartado analizaremos, a priori, con qué recursos se cuenta para la realización del proyecto.

El proyecto está siendo analizado desde el punto de vista privado ya que, existe la pretensión real de llevarlo a cabo. El inversionista cuenta con ahorros por un monto de USD 20.000 (dólares veinte mil) quién posee un plazo fijo en el Banco Nación, cuya tasa se encuentra en el 1,5% anual.

Imagen N°1: Tasa en dólares BNA

Consulta de Tasas Vigentes		
De 45 a 59	18,25%	24,25%
De 60 a 89	19,25%	25,25%
De 90 a 119	19,50%	25,50%
De 120 a 149	19,50%	25,00%
De 150 a 179	19,25%	24,75%
De 180 a 364	19,25%	24,50%
De 365 y más	18,25%	24,25%

DEPÓSITOS A PLAZOS FIJOS EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES	
Días	TNA
De 30 a 89	0,50%
De 90 a 179	0,80%
De 180 a 363	1,30%
De 364 y más	1,50%

Fuente: Sitio Web de Banco de la Nación Argentina



Además, el inversionista es docente jubilado y será quién esté encargado de la dirección de la institución. El resto de los cargos docentes será ocupado mediante el reclutamiento de personal calificado.

No se cuenta con ningún inmueble propio para brindar el servicio, por lo que se deberá analizar la opción de alquilar o comprar uno. Los bienes muebles necesarios son escritorios, pupitres, pizarras, computadora, etc.<sup>12</sup>

## **7. PUBLICIDAD**

Los institutos de la Ciudad de Mendoza sostienen que el aumento de alumnos registrados cada año se debe, principalmente, a la publicidad que realizan los egresados del preuniversitario. Aun así, invierten grandes cantidades de dinero a comienzo de cada ciclo lectivo en publicidad para atraer a nuevos estudiantes.

Antes de realizar la tarea publicitaria, se debe elaborar un diseño de la marca del instituto y un logo de referencia. Este trabajo lo realizará un diseñador gráfico, cuyo presupuesto será incluido dentro de los costos iniciales del proyecto, a continuación se enumeran las tareas y los costos de cada una de ellas:

- Identidad: dentro de la identidad de la institución se encuentra el proceso de colocación de nombre (naming), slogan y claim (descripción del servicio). Costo estimado: \$5000.
- Folletería: flyer y folletos. Costo estimado: \$3100.
- Cartelería: diseño del cartel de fachada y ploteado para vidriera. Costo estimado: \$3600.

Para la realización del costo estimado en diseño se consultó a la asociación civil ADIMZA<sup>13</sup>. Esta organización hace una categorización entre los distintos tipos de empresa para la prestación de su servicio, la institución se encuentra dentro de la Categoría C (aquellas que funcionan con menos de diez personas). En el Anexo se encuentran especificados los costos de cada uno de los servicios.

Por otro lado, las alternativas publicitarias con las que cuenta el proyecto son:

---

<sup>12</sup> Esto se abordará con mayor detalle en el capítulo IV.

<sup>13</sup> <http://www.adimza.org/>



- Diseño Web Estratégico: esto permite el desarrollo de una página web estratégica que se adapte a las necesidades de nuestro emprendimiento. Allí se podrá encontrar los servicios que presta la institución, los costos y los medios de comunicación. Costo estimado: \$4600.
- Posicionamiento Web: aparecer primero en las búsquedas de Google o Yahoo puede ser el determinante para captar o no un posible cliente.
- Social Media Marketing: la manera más eficaz de atraer la atención de los estudiantes es involucrándose en los mismos medios que ellos manejan. Así, publicidades en Facebook o Twitter tienen grandes probabilidades de ser captadas por los clientes que buscamos atender. Costo estimado: \$4160.
- Radio: si bien esta es una manera de hacer publicidad antigua, es una de las más elegidas por la competencia. Se realizan periódicamente en emisoras juveniles, como Radio Brava 94.9 o Radio Cooperativa 102.7.

Los gastos de la competencia en publicidad oscilan en los \$2500 y \$3200 por mes promedio. Las instituciones sostienen que el mayor desembolso de dinero se realiza en los meses de febrero, marzo y abril, pero en promedio los costos rondan en los números antes mencionados. A fin del cálculo de la rentabilidad del proyecto, se tomará como gasto promedio \$1000 por mes en publicidad.

## **8. ANÁLISIS FODA**

El análisis FODA es una herramienta útil para evaluar la situación estratégica de la empresa y definir cursos de acción. En el siguiente cuadro se podrá observar cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta el instituto que se analiza.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Personal calificado para la gestión de la institución.</li><li>- Docentes con gran experiencia.</li><li>- Conocimiento previo en métodos de aprendizaje y enseñanza.</li><li>- Alto grado de compromiso por parte de los agentes de la institución.</li><li>- Flexibilidad ante situaciones adversas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Falta de recursos materiales (como inmueble).</li><li>- Bajo posicionamiento de la marca.</li><li>- Falta de marketing.</li></ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mercado en crecimiento</li><li>- Posible cambio en la legislación de instituciones educativas no formales.</li><li>- Posibilidad de crear alianzas con colegios de la zona.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Modificación de la metodología de ingreso a la universidad.</li><li>- Fidelidad de los consumidores a empresas establecidas anteriormente.</li><li>- Escaso apoyo gubernamental.</li></ul>



## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS PRIVADO DE LA RENTABILIDAD**

En el siguiente apartado se analizará el proyecto que se quiere llevar a cabo desde el punto de vista económico. Se cuantificarán costos y beneficios atribuibles al proyecto de manera tal de definir su rentabilidad.

#### **1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO**

El proyecto consiste en el análisis de rentabilidad de la creación de un instituto educativo en la Ciudad de Mendoza, cuyo servicio es la preparación preuniversitaria para alumnos que desean ingresar a la UNCuyo.

Como se mencionó en el Capítulo III, los principales beneficiarios del servicio son aquellos alumnos que se encuentren en el último año de la secundaria o recientes egresados de la misma manera de manera que cuantificación de los ingresos mensuales estará dada por la cantidad de alumnos que asisten a la institución.

Por otro lado, los costos en bienes muebles (armarios, escritorios, pupitres, etc.) se cuantificarán a comienzo de cada año, suponiéndolos como únicos en ese período de tiempo. El resto de los costos atribuibles al proyecto se valorarán mensualmente.

Los supuestos que se han realizado para el cálculo de los índices de rentabilidad son los siguientes:

- Todos los valores otorgados están expresados en pesos argentinos en moneda constante, medida para el año 2016. Dado este supuesto, no se tendrán en cuenta el aumento anual producido por la inflación, ya que dicho aumento es generalizado y en todos los casos del mismo porcentaje. Sólo se considerará el cambio en los precios relativos que existe sobre la cuota abonada y el pago a docentes.
- Se analiza el proyecto utilizando un tiempo estimado de actividad de 5 años.



- Se considera que la institución tiene aumentos del 10% en la cantidad de alumnos que asisten por año.
- Se utilizará una tasa de descuento del 1,5% anual que refleja el costo de oportunidad del uso del capital.
- El impuesto que se debe abonar es el Monotributo, cuyos valores dependen de los ingresos brutos mensuales.

Luego de tener en cuenta estos supuestos, debemos conocer las variables relevantes que influyen en este proyecto. Comenzaremos con los costos de producción y luego el cálculo de los ingresos esperados.

## **2. IDENTIFICACIÓN, CUANTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y COSTOS ATRIBUIBLES AL PROYECTO**

Es este apartado realizaremos la estimación de la inversión inicial a realizar por el futuro dueño de la institución, luego con el cálculo esperado de los costos mensuales y anuales para finalizar con el armado de los ingresos.

### **2.1. Inversión inicial**

Para la estimación de la inversión inicial se realizarán los siguientes supuestos:

- El inmueble a utilizar será alquilado. Para la estimación de la cuota de alquiler mensual, se consultó el valor de un inmueble ubicado en calle Alem y San Juan de Mendoza, el cual será de \$15.500. Además se tendrá en cuenta, que para acceder al alquiler se deben abonar mes corriente, mes de depósito y mes de inmobiliaria.
- Se comenzará brindando el servicio en tres aulas, con un máximo de alumnos de 20 por curso. Para ello se comprarán 60 bancos unipersonales, 3 escritorios de docente y 3 pizarras.
- En la recepción se colocará un escritorio con 3 sillas, en el cuál se encontrará una computadora y una impresora.
- Para equipar la cocina se comprará una heladera, pava eléctrica, dispenser y utensillos (tazas, cucharas, vasos, etc.)
- También se tiene en cuenta el gasto inicial en librería: marcadores, lapiceras, hojas, etc.
- El gasto en publicidad se encuentra explicado en el Anexo correspondiente.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

- Los gastos en habilitaciones municipales hacen referencia a los arreglos en los baños, en las salidas y la colocación de matafuegos necesarios para ser comercio.

De esta manera, los gastos de la inversión inicial están comprendidos en el siguiente cuadro:

Tabla 2: Inversión inicial del proyecto

Inversión			
Item	Valor unitario	Cantidad	Total
Alquiler	\$ 15.500	3	\$ 46.500
Bancos unipersonales	\$ 968	60	\$ 58.080
Pizarras	\$ 1.100	3	\$ 3.300
Escritorios	\$ 2.099	4	\$ 8.396
Computadora	\$ 11.999	1	\$ 11.999
Impresora	\$ 5.199	1	\$ 5.199
Cafetera	\$ 1.199	1	\$ 1.199
Pava Eléctrica	\$ 849	1	\$ 849
Dispenser	\$ 7.999	1	\$ 7.999
Teléfono fijo	\$ 1.489	1	\$ 1.489
Costos para la habilitacion municipal	\$ 10.000	1	\$ 10.000
Librería	\$ 2.000	1	\$ 2.000
Publicidad	\$ 20.160	1	\$ 20.160
<b>Total</b>			<b>\$ 177.170</b>

Fuente: elaboración propia.

De esta manera, el monto inicial necesario para la realización del proyecto es de \$177.170.

## 2.2. Costos

Este apartado se estimará los montos de gasto necesarios para la ejecución de la actividad. A continuación se enumera los costos atribuibles al proyecto y su proyección para cada mes del año 2017, luego se hará un cálculo estimativo por año, durante 5 años:

- Alquiler: se pagará \$15.500 por mes durante 2017. El aumento anual en el alquiler es de 30% pero dado el supuesto de precios constantes, se mantendrá constante a lo largo de la estimación.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

- Servicios: se encuentran incluidos luz, gas, agua, municipalidad, telefonía fija y WiFi. Estos datos se tomaron de las encuestas realizadas a las instituciones preuniversitarias<sup>14</sup>.
- Publicidad: el fuerte de publicidad se realizará en los meses de Febrero y Marzo de cada año y tendrá un valor superior que el resto de los meses. Esto se debe a que en dichos meses se optará por lanzar un spot publicitario en la radio a diferencia del resto de los meses, donde sólo habrá gastos en publicidad vía internet.
- Librería: se tendrá en cuenta la reposición de útiles para los docentes, las resmas de hojas y los recibos de la institución.
- Seguros: se tendrá en cuenta el gasto en seguros de la competencia para la estimación del mismo.
- Sueldos: se pagará \$150 por hora a cada docente (acorde a la Ley de Contrato de Trabajo).
- Sueldo del directivo: se estima una suma de \$12.000 para el encargo de la dirección del instituto.
- Mobiliario anual: cada año luego del primer año de vida del proyecto, se comprarán nuevos bancos equivalente a la cantidad de alumnos adicionales que se espera captar. Este gasto se realizará en Marzo, para expandir la oferta del servicio.

A continuación se encuentran estimados los costos mensuales para los 5 años que abarca el proyecto. En la última fila de cada cuadro, se encuentra “valor al final del año” el cual indica cuál es el costo anual del proyecto.

---

<sup>14</sup> Ver Anexo.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza

Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía



Tabla 3: Flujo estimado de costos, año 2017.

Costos 2017												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Alquiler	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500
Servicios	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 1.325	\$ 1.325
Publicidad	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Librería	\$ 3.000	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 100	\$ 100
Seguros	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Sueldos	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 3.480	\$ 3.480
Sueldo del directivo	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
<b>Totales</b>	\$ 55.550	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 35.405	\$ 35.405
<b>Valor al Final del Año</b>												<b>\$ 595.844</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4: Flujo estimado de costos, año 2018

Costos 2018												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Alquiler	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500
Servicios	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 1.325	\$ 1.325
Mobiliario	\$ 9.800											
Publicidad	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 3.000
Librería	\$ 3.000	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 100	\$ 100
Seguros	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Sueldos	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 3.480	\$ 3.480
Sueldo del directivo	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
<b>Totales</b>	\$ 65.350	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 35.405	\$ 37.405
<b>Valor al Final del Año</b>												<b>\$ 607.779</b>

Fuente: Elaboración propia

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza

Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía



Tabla N° 5: Flujo estimado de costos, año 2019

Costos 2019												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Alquiler	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500
Servicios	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 1.325	\$ 1.325
Mobiliario	\$ 9.800											
Publicidad	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 3.000
Librería	\$ 3.000	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 100	\$ 100
Seguros	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Sueldos	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 3.480	\$ 3.480
Sueldo del directivo	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
<b>Totales</b>	\$ 65.350	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 35.405	\$ 37.405
<b>Valor al Final del Año</b>												\$ <b>607.779</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°6: Flujo estimado de costos, año 2020.

Costos 2020												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Alquiler	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500
Servicios	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 1.325	\$ 1.325
Mobiliario	\$ 9.800											
Publicidad	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 3.000
Librería	\$ 3.000	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 100	\$ 100
Seguros	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Sueldos	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 3.480	\$ 3.480
Sueldo del directivo	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
<b>Totales</b>	\$ 65.350	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 35.405	\$ 37.405
<b>Valor al Final del Año</b>												\$ <b>607.779</b>

Fuente: elaboración propia

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza

Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía



Tabla N°7: Flujo estimado de costos, año 2021.

Costos 2021												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Alquiler	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 15.500
Servicios	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 1.325	\$ 1.325
Mobiliario	\$ 9.800											
Publicidad	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 3.000
Librería	\$ 3.000	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 100	\$ 100
Seguros	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Sueldos	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 17.400	\$ 3.480	\$ 3.480
Sueldo del directivo	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
<b>Totales</b>	\$ 65.350	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 51.750	\$ 35.405	\$ 37.405
<b>Valor al Final del Año</b>												\$ <b>607.779</b>

Fuente: elaboración propia



### 2.3. Ingresos

Los ingresos que perciben este tipo de instituciones es la cuota mensual abonada por cada uno de los alumnos. Por lo tanto se estimó cuál será el precio<sup>15</sup> a cobrar por cada uno de los servicios y cuánto alumnos por turno<sup>16</sup> se espera incorporar:

- Ciencias Agrarias: se estima una cantidad de 10 alumnos en único curso. Se cobrará \$1.100 por mes adelantado.
- Ciencias Económicas: se dictarán dos cursos en turnos distintos para captar alumnos. Dado que esta facultad es a la que más solicitan un banco los alumnos, se estima que la cantidad de personas que asistirán al preuniversitario serán 24. Se cobrará \$1.100 por mes adelantado.
- Ciencias Médicas: la competencia en este servicio tiene años de experiencia y grandes porcentajes de ingreso. Por lo tanto se tendrá una estimación de 8 alumnos en el único curso que se dictará, cuyo valor será de \$1.500 por mes adelantado.
- Derecho: se prestará el servicio para 10 alumnos y se cobrará una suma de \$1.000.
- Ingeniería: la cantidad de alumnos estimado por curso será de 20 personas y se dictarán dos cursos cuya cuota será de \$1.000.
- Como se estimó antes el aumento anual de la cantidad de alumnos será del 10% y el aumento real que se tendrá en cuenta para las cuotas es del 4,1%<sup>17</sup>.

En la tabla 8 se puede apreciar la información anteriormente incorporada:

Tabla N°8: Cuota y cantidad de alumnos por servicio prestado.

	<b>Cuota</b>	<b>Alumnos</b>
<b>Ciencias Agrarias</b>	\$ 1.100	10
<b>Ciencias Económicas</b>	\$ 1.100	24
<b>Ciencias Médicas</b>	\$ 1.500	8
<b>Derecho</b>	\$ 1.000	10
<b>Ingeniería</b>	\$ 1.000	20

Fuente: elaboración propia.

---

<sup>15</sup> El precio que se define en cada servicio corresponde al último precio de la competencia en 2016.

<sup>16</sup> La cantidad de alumnos corresponde a pronósticos visionarios del área, dado por la competencia.

<sup>17</sup> Este porcentaje surge de la brecha que se genera en contextos inflacionarios donde las cuotas (o precios) de los servicios aumentan en una cuantía, y los salarios de los docentes y director aumentan en una cuantía menor.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Tabla N°9: Flujo estimado de ingresos, año 2017.

Ingresos 2017												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ciencias Agrarias		\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 2.200	\$ 2.200
Ciencias Económicas		\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 5.280	\$ 5.280
Ciencias Médicas	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 2.400	\$ 2.400
Derecho		\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Ingeniería		\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 4.000	\$ 4.000
<b>Total</b>	\$ 12.000	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 15.880	\$ 15.880
<b>Total anual</b>												<b>\$ 763.027</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°10: Flujo estimado de ingresos, año 2018

Ingresos 2018												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ciencias Agrarias		\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 12.596	\$ 2.885	\$ 2.885
Ciencias Económicas		\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 30.231	\$ 26.400	\$ 6.923	\$ 6.923
Ciencias Médicas	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 13.741	\$ 3.147	\$ 3.147
Derecho		\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 11.451	\$ 2.623	\$ 2.623
Ingeniería		\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 22.902	\$ 5.245	\$ 5.245
<b>Total</b>	\$ 13.741	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 87.090	\$ 20.823	\$ 20.823
<b>Total anual</b>												<b>\$ 879.023</b>

Fuente: elaboración propia.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Tabla N° 11: Flujo estimado de ingresos, año 2019.

Ingresos 2019												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ciencias Agrarias		\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 14.424	\$ 3.783	\$ 3.783
Ciencias Económicas		\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 34.617	\$ 9.078	\$ 9.078
Ciencias Médicas	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 15.735	\$ 4.127	\$ 4.127
Derecho		\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 13.113	\$ 3.439	\$ 3.439
Ingeniería		\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 26.225	\$ 6.878	\$ 6.878
<b>Total</b>	\$ 15.735	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 27.304	\$ 27.304
<b>Total anual</b>												<b>\$ 1.013.493</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°12: Flujo estimado de ingresos, año 2020.

Ingresos 2020												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ciencias Agrarias		\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 16.517	\$ 4.960	\$ 4.960
Ciencias Económicas		\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 39.640	\$ 11.904	\$ 11.904
Ciencias Médicas	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 18.018	\$ 5.411	\$ 5.411
Derecho		\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 15.015	\$ 4.509	\$ 4.509
Ingeniería		\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 30.030	\$ 9.018	\$ 9.018
<b>Total</b>	\$ 18.018	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 35.802	\$ 35.802
<b>Total anual</b>												<b>\$ 1.169.629</b>

Fuente: elaboración propia

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza

Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía



Tabla N°13: Flujo estimado de ingresos, año 2021

Ingresos 2021												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ciencias Agrarias		\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 18.913	\$ 6.504	\$ 6.504
Ciencias Económicas		\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 45.392	\$ 15.609	\$ 15.609
Ciencias Médicas	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 20.633	\$ 7.095	\$ 7.095
Derecho		\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 17.194	\$ 5.913	\$ 5.913
Ingeniería		\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 34.388	\$ 11.825	\$ 11.825
<b>Total</b>	\$ 20.633	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 46.946	\$ 46.946
<b>Total anual</b>												<b>\$ 1.351.248</b>

Fuente: elaboración propia.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

En las tablas anteriores queda expuesto que los ingresos durante los meses de marzo a diciembre corresponden con las cuotas abonadas, distinto de lo ocurre en enero y febrero. En estos meses, la demanda de preuniversitario es baja o nula, sólo asisten aquellos alumnos que no han logrado ingresar a la universidad en la primera instancia. Como objetivo de la Institución, se busca que el 80% de los alumnos que se preparen ingresen a la universidad, por lo tanto se estima que el resto (es decir el 20%) sigan asistiendo a una preparación adicional durante los meses de enero y febrero.

A partir de lo descripto anteriormente, se realizó la estimación mensual y luego anual, de los ingresos que percibirá la institución.

## 2.4. Impuesto al Monotributo

En esta sección se hará el cálculo anual del impuesto al Monotributo. Para realizar esto se tuvo en cuenta que:

- Aquellos que prestan servicios, o desarrollan sus actividades de carácter primario, en el hogar, sin tener un establecimiento permanente, podrán categorizarse en el Monotributo, teniendo en cuenta los **ingresos percibidos**.
- Aquel que se adhiere al Monotributo, pagará una cuota al mes, en la cual estará cumpliendo con sus compromisos, los cuales comprenden el I.V.A, aportes destinados al Sistema Integrado de Previsión Argentino (SIPA) y un aporte asignado al Sistema correspondiente al Seguro de Salud.

De esta manera, la AFIP determina una categoría distinta según el rango de ingresos brutos que presente, en este caso, la institución. Estas categorías se encuentran explicadas en la siguiente tabla:

Tabla N°14: Régimen Monotributo

Nuevo Régimen Monotributo		
Categoría	Ingresos Brutos	Total a pagar
B	Hasta \$48.000	\$ 615
C	Hasta \$72.000	\$ 651
D	Hasta \$96.000	\$ 704
E	Hasta \$144.000	\$ 786
F	Hasta \$192.000	\$ 976
G	Hasta \$240.000	\$ 1.126
H	Hasta \$288.000	\$ 1.276
I	Hasta \$400.000	\$ 2.176

Fuente: elaboración propia en base a información de AFIP

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Tabla N°15: Estimación del pago por monotributo, año 2017.

Monotributo 2017												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ingresos	\$ 12.000	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 79.400	\$ 15.880	\$ 15.880
<b>Monto a pagar de monotributo</b>	\$ 615	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 615	\$ 615
<b>Monto anual</b>												<b>\$ 8.222</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°16: Estimación del pago por monotributo, año 2018.

Monotributo 2018												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ingresos	\$ 13.741	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 90.921	\$ 87.090	\$ 20.823	\$ 20.823
<b>Monto a pagar de monotributo</b>	\$ 615	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 704	\$ 615	\$ 615
<b>Monto anual</b>												<b>\$ 8.222</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°17: Estimación del pago por monotributo, año 2019.

Monotributo 2019												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ingresos	\$ 15.735	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 104.114	\$ 27.304	\$ 27.304
<b>Monto a pagar de monotributo</b>	\$ 615	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 615	\$ 615
<b>Monto anual</b>												<b>\$ 8.964</b>

Fuente: elaboración propia.



Tabla N°18: Estimación del pago por monotributo, año 2020.

Monotributo 2020												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ingresos	\$ 18.018	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 119.220	\$ 35.802	\$ 35.802
<b>Monto a pagar de monotributo</b>	\$ 615	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 615	\$ 615
<b>Monto anual</b>												<b>\$ 8.964</b>

Fuente: elaboración propia.

Tabla N°19: Estimación del pago por monotributo, año 2021.

Monotributo 2021												
Item	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Ingresos	\$ 20.633	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 136.519	\$ 46.946	\$ 46.946
<b>Monto a pagar de monotributo</b>	\$ 615	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 786	\$ 615	\$ 615
<b>Monto anual</b>												<b>\$ 8.964</b>

Fuente: elaboración propia.



Para el proyecto bajo análisis se estimó el monto mensual a abonar por el impuesto, y luego se buscó el valor total al finalizar el año para incorporarlo, más adelante, al análisis de rentabilidad. En las siguientes tablas se encuentran los montos del impuesto correspondientes a los ingresos que se esperan obtener en los 5 años analizados.

### **3. ANÁLISIS DEL PROYECTO**

Una vez cuantificados los costos e ingresos atribuibles al proyecto se procede con el cálculo de la rentabilidad que se espera obtener de él. Para ello se evaluarán distintos indicadores de rentabilidad, que determinarán si realizar el proyecto es conveniente desde el punto de vista económico.

La rentabilidad de un proyecto se puede medir de muchas formas distintas: en unidades monetarias, porcentaje o tiempo de demora en la recuperación de la inversión (Sapag, 1993, p. 113). A continuación utilizaremos el valor actual neto, valor periódico equivalente y al relación costo/beneficio para evaluar la rentabilidad del proyecto “creación de un instituto educativo preuniversitario”:

#### **3.1. Valor actual neto**

El valor actual neto (VAN) se define como al suma algebraica de los beneficios netos del proyecto, actualizados al momento cero utilizando la tasa de costo de oportunidad de los fondos para el inversor correspondiente a cada período de vida del proyecto (Ferrá y Botteon, 2007, p. 168).

En palabras de Sapag (1993), el VAN compara a todos los ingresos y egresos del proyecto en un solo momento del tiempo. Si el VAN es cero, el inversionista gana justo lo que quería ganar; si es positivo, el VAN muestra cuánto más gana por sobre lo que deseaba ganar; pero, si es negativo, no indica pérdida sino cuánto faltó para que el inversionista ganara todo lo que quería ganar (Sapag, 1993, p. 114-115)

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

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{BN_t}{(1+r)^n}$$

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Para realizar el cálculo del VAN correspondiente al proyecto, se tuvieron en cuenta inversión, costos, ingresos e impuestos que afectan al mismo, elaborando así un flujo de beneficios y costos de realizar el proyecto versus no hacerlo, el cual se expone a continuación:

Tabla N°20: Flujo de Beneficios y Costos del proyecto.

Flujo de Beneficios y Costos del proyecto "Creación de un Instituto Preuniversitario"						
Item	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión	\$ -177.170					
Costos Anuales		\$ -595.844	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779
Ingresos Anuales		\$ 763.027	\$ 879.023	\$ 1.013.493	\$ 1.169.629	\$ 1.351.248
Impuesto al Monotributo Anual		\$ -8.222	\$ -8.222	\$ -8.964	\$ -8.964	\$ -8.964
Flujo anual	\$ -177.170	\$ 158.961	\$ 263.022	\$ 396.750	\$ 552.886	\$ 734.505
<b>VAN(1,5%)</b>	<b>\$ 1.790.047,59</b>					

Fuente: elaboración propia

El VAN de realizar el proyecto versus no hacerlo, calculado al 1,5% anual, arrojó un resultado por de más positivo, indicando que llevar a cabo el proyecto será rentable y tendrá una ganancia por sobre su alternativa de \$1.790.047,59 en moneda constante del momento cero (2016).

### 3.2. Valor periódico equivalente

El valor periódico equivalente (VPE) es el resultado de transformar el flujo de beneficios netos del proyecto en un flujo periódico uniforme vencido a lo largo de toda la vida del proyecto (Ferrá y Botteon, 2007, p.176). La regla de decisión detrás de este indicador es la misma que en el VAN: se debe obtener un valor no negativo para decir que el proyecto es rentable.

El significado del VPE está relacionado con el de valor actual neto: el VPE equivale al incremento en la renta anual del inversionista. De esta manera, su cálculo surge de la siguiente fórmula:

$$VPE = VAN \frac{(1+r)^n \cdot r}{(1+r)^n - 1}$$

Al realizar el cálculo del valor periódico equivalente del proyecto bajo análisis, se obtuvo que este valor es igual a \$374.279,83 por año. Es decir, que si el inversionista pudiera dividir la renta de forma anual, obtendría dicho monto cada año.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

En la Tabla N°21 se encuentra la comparación entre el flujo de costos e ingresos, con el flujo del VPE. Allí se observa que el VPE es mayor a cero por lo que, nuevamente, comprobamos que es rentable llevar a cabo el proyecto.

Tabla 21: Cálculo del valor periódico equivalente.

Flujo de Beneficios y Costos del proyecto "Creación de un Instituto Preuniversitario"						
Item	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión	\$ -177.170					
Costos Anuales		\$ -595.844	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779
Ingresos Anuales		\$ 763.027	\$ 879.023	\$ 1.013.493	\$ 1.169.629	\$ 1.351.248
Impuesto al Monotributo Anual		\$ -8.222	\$ -8.222	\$ -8.964	\$ -8.964	\$ -8.964
Flujo anual	\$ -177.170	\$ 158.961	\$ 263.022	\$ 396.750	\$ 552.886	\$ 734.505
VPE		\$ 374.280	\$ 374.280	\$ 374.280	\$ 374.280	\$ 374.280
<b>VAN(1,5%)</b>	<b>\$ 1.790.047,59</b>					
<b>VAN calculado por VPE (1,5%)</b>	<b>\$ 1.790.047,55</b>					

Fuente: elaboración propia.

### 3.3. Relación beneficio/costo

La relación beneficio/costo se define como el valor actual de los beneficios dividido por el valor actual de los costos (Ferrá y Botteon, 2007, p. 199). Es decir, indica cuánto beneficio se obtiene por cada peso que se tiene de costo. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$Relación\ beneficio\ costo = \frac{VAB}{VAC} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

La regla de decisión para esta relación es comparar el resultado con 1, si es mayor a uno entonces es mejor ejecutar el proyecto que no hacerlo; si es igual a 1 estaremos indiferentes frente a esta situación; si la relación es menor a uno, entonces no será conveniente ejecutarlo.

La relación para la creación de la institución se encuentra calculada en la Tabla N°22. Una vez calculado, podemos decir que por cada peso de costo se obtiene más de un peso con cincuenta centavos de ingreso, o lo que es equivalente por cada peso de costo se obtiene un beneficio económico de cincuenta y ocho centavos. En cualquiera de los dos sentidos, el resultado indica que es conveniente la realización del proyecto, acorde al criterio de comparación que establece este indicador de rentabilidad.



Tabla 22: Cálculo de la relación Costo/Beneficio

Flujo de Beneficios y Costos del proyecto "Creación de un Instituto Preuniversitario"						
Item	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión	\$ -177.170					
Costos Anuales		\$ -595.844	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779
Ingresos Anuales		\$ 763.027	\$ 879.023	\$ 1.013.493	\$ 1.169.629	\$ 1.351.248
Impuesto al Monotributo Anual		\$ -8.222	\$ -8.222	\$ -8.964	\$ -8.964	\$ -8.964
Flujo anual de costos	\$ -177.170	\$ -604.066	\$ -616.001	\$ -616.743	\$ -616.743	\$ -616.743
Flujo Anual de Ingresos	\$ -	\$ 763.027	\$ 879.023	\$ 1.013.493	\$ 1.169.629	\$ 1.351.248
<b>VAC(1,5%)</b>	<b>\$ -3.067.608,79</b>					
<b>VAB (1,5%)</b>	<b>\$ 4.857.656,38</b>					
<b>Relación Beneficio-Costo</b>	<b>\$ 1,58</b>					

Fuente: elaboración propia.

## 4. ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Este método consiste en definir un conjunto de situaciones posibles, llamadas escenarios, que son combinaciones alternativas y coherentes de las variables más críticas del proyecto (Ferrá y Botteon, 2007, p. 379).

En este análisis tomamos como variable crítica la cantidad de alumnos y su porcentaje de incremento por año. De esta manera, tendremos tres escenarios: el escenario conservador (el que se ha utilizado para verificar la rentabilidad del proyecto), un escenario pesimista y uno optimista.

### 4.1. Escenario pesimista

La situación pesimista representará el caso donde la cantidad esperada de alumnos para el 2017 sea menor de la que se tuvo en cuenta en el escenario conservador. Además, se supondrá sólo un incremento del 5% por año en la cantidad de alumnos que demandarán el servicio.

La cantidad de alumnos en este escenario se encuentran en la Tabla N°23. La cuota se ha mantenido constante para ver sólo los efectos que producen los cambios reales, es decir, los cambios en la variable que hemos definida como crítica.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

Tabla 23: Cuota y cantidad de alumnos en el escenario pesimista

	<b>Cuota</b>	<b>Alumnos</b>
<b>Ciencias Agrarias</b>	\$ 1.100	7
<b>Ciencias Económicas</b>	\$ 1.100	17
<b>Ciencias Médicas</b>	\$ 1.500	6
<b>Derecho</b>	\$ 1.000	7
<b>Ingeniería</b>	\$ 1.000	14

Fuente: elaboración propia

Todas las cantidades se han reducido en promedio un 30%. Esta situación afecta directamente en los ingresos anuales proyectados, pero no a los costos. Éstos se mantendrán en los mismos montos calculados para la situación promedio o conservadora, ya que ninguna de las variables involucradas depende de las cantidades de alumnos<sup>18</sup>. A partir de esto, se busca medir la rentabilidad del proyecto bajo este escenario:

Tabla 24: Flujo de beneficios y costos en el escenario pesimista

<b>Flujo de Beneficios y Costos del proyecto "Creación de un Instituto Preuniversitario"</b>						
<b>Item</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Inversión	\$ -177.170					
Costos Anuales		\$ -595.844	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779
Ingresos Anuales		\$ 542.482	\$ 595.256	\$ 653.387	\$ 717.462	\$ 788.138
Impuesto al Monotributo Anual		\$ -8.222	\$ -8.222	\$ -8.964	\$ -8.964	\$ -8.964
Flujo anual	\$ -177.170	\$ -61.584	\$ -20.745	\$ 36.644	\$ 100.719	\$ 171.395
<b>VAN(1,5%)</b>	<b>\$ 30.599</b>					

Fuente: elaboración propia

La modificación de las cantidades en forma drástica, ha provocado pérdidas en los años 2017 y 2018, pero las ganancias proyectadas para los siguientes tres años provocan que el VAN sea \$30.599 y por ende mayor a cero, lo que llevará a optar por la ejecución del proyecto a pesar del escenario pesimista.

<sup>18</sup> Las variables que componen al costo anual dependen de los cursos que se dicten, no de los alumnos captados. En este sentido, se debería tener una cantidad nula de alumnos para que los costos disminuyan, lo cual no se tendrá en cuenta en este trabajo.



#### 4.2. Escenario optimista

Al contrario del caso anterior, en este escenario optimista se analizará el caso donde el porcentaje de aumento de alumnos es del 15% y la cantidad de alumnos en el momento inicial también es mayor, datos que se muestran a continuación:

Tabla 25: Cuota y cantidad de alumnos en el escenario optimista.

	Cuota	Alumnos
<b>Ciencias Agrarias</b>	\$ 1.100	13
<b>Ciencias Económicas</b>	\$ 1.100	32
<b>Ciencias Médicas</b>	\$ 1.500	10
<b>Derecho</b>	\$ 1.000	13
<b>Ingeniería</b>	\$ 1.000	26

Fuente: elaboración propia.

Los aumentos que se registran son producto de un aumento promedio del 30% en los alumnos que asistirán a cada servicio. Los impactos registrados por estas variables se verifican en la tabla:

Tabla 26: Flujo de beneficios y costos en el escenario optimista.

Flujo de Beneficios y Costos del proyecto "Creación de un Instituto Preuniversitario"						
Item	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión	\$ -177.170					
Costos Anuales		\$ -595.844	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779	\$ -607.779
Ingresos Anuales		\$ 993.975	\$ 1.199.714	\$ 1.450.250	\$ 1.756.249	\$ 2.131.275
Impuesto al Monotributo Anual		\$ -8.222	\$ -8.222	\$ -8.964	\$ -8.964	\$ -8.964
Flujo anual	\$ -177.170	\$ 389.909	\$ 583.713	\$ 833.507	\$ 1.139.506	\$ 1.514.532
<b>VAN(1,5%)</b>		<b>\$ 3.990.312</b>				

Fuente: elaboración propia

En este caso, inverso al pesimista, los cambios producidos en cantidad de alumnos han producido un impacto positivo en el indicador de rentabilidad. El VAN bajo este escenario arroja un valor igual a \$3.990.312, reflejando la sensibilidad que presenta el flujo de beneficios y costos a la variable "alumnos".



## **CONCLUSIONES**

El análisis económico precedente responde al objetivo planteado en esta investigación: la creación de un instituto educativo preuniversitario en la Ciudad de Mendoza es conveniente.

La conveniencia de la ejecución del proyecto se debe a la creciente demanda por este servicio que verifica un horizonte de posibilidades optimista y además, por el lado de los costos, éstos presentan niveles moderados, principalmente porque la actividad es intensiva en mano de obra y no requiere una gran inversión inicial.

Podemos agregar que la educación no formal en este caso está tomando cada vez más relevancia ya que, como mencionamos en el párrafo anterior, año a año la demanda por servicios preuniversitarios se incrementa. Esto se ve reflejado en el crecimiento y la sostenibilidad que presentó la competencia, apoyado en el divorcio existente entre la educación secundaria y la universitaria.

Además, se definió la estrategia de mercado del proyecto, poniendo énfasis en la publicidad durante los primeros meses lectivos del año y teniendo una publicidad moderada durante el resto del año.

En el análisis de escenarios, se definió la cantidad inicial de alumnos y el porcentaje de aumento en la cantidad de alumnos año a año como las variables críticas del proyecto. Esta elección se debe al impacto directo que tienen tales variables sobre el análisis de rentabilidad, dado que los ingresos del proyecto son el producto entre cantidad y cuota.

En ambas situaciones, optimista y pesimista, se observó que ante una disminución del 30% en la cantidad inicial de alumnos y una reducción del 50% en el porcentaje de aumento esperado, el VAN se redujo más que proporcionalmente, pero no dejó de ser positivo. En la situación inversa, el incremento del valor actual neto fue más que proporcional, evidenciando los impactos que tiene esta variable en el proyecto.

Finalmente, luego del análisis de la situación conservadora a través de los indicadores de rentabilidad y su respuesta positiva ante la situación adversa planteada, se puede concluir que es rentable, desde el punto de vista privado, la ejecución del proyecto “Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario”.



## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Asociación de Diseñadores Mendoza – ADIMZA. <http://www.adimza.org/> [Julio 2016]
- CEDEM & Dirección de estadísticas y censos del Ministerio de Economía (2014). *Estudiantes universitarios en la Ciudad de Buenos Aires. Un análisis por sector de gestión*. Buenos Aires. (Informe de resultado 664).
- Coombs, Philip (1971). *La crisis mundial de la educación*. Barcelona. Ediciones península.
- El Sol (2012, Agosto 19). Cuánto cuesta prepararse para llegar bien a la universidad. <http://www.elsol.com.ar/nota/144486/provincia/cuanto-cuesta-prepararse-para-llegar-bien-la-universidad.html>
- Ferrá, Coloma & Botteon, Claudia (2007). *Evaluación privada de proyectos*. Mendoza. FCE, Universidad Nacional de Cuyo.
- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández-Collado, Carlos & Baptatista Lucio, Pilar (2006). *Metodología de la investigación* (4ta. edición). México. McGraw-Hill.
- Sapag Chain, Nassir (1993). *Criterios de evaluación de proyectos*. Bogotá. Ed. McGraw-Hill.
- Sapag Chain, Nassir & Sapag Chain, Reinaldo (1988). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá. Ed. McGraw-Hill.
- Universidad de Buenos Aires. <http://www.uba.ar/> [Junio 2016]
- Universidad Nacional de Cuyo. <http://www.uncuyo.edu.ar/> [Junio 2016]



## **ANEXOS**

### **1. PROTOCOLO DE ENCUESTAS A INSTITUCIONES PREUNIVERSITARIAS.**

Los objetivos que se buscó cumplir a partir de estas encuestas son:

- Identificar el tipo de servicio que ofrecen las instituciones preuniversitarias en la Ciudad de Mendoza.
- Identificar la situación legal y fiscal.
- Estimar y cuantificar los costos que enfrentan de forma mensual.
- Describir las causas que originan los incrementos anuales de la demanda por estos servicios.

Se realizaron 5 encuestas a diferentes institutos. No se hará referencia al nombre de la institución ni a la persona que contestó la entrevista debido a la necesidad de preservar la información de la competencia. En todos los casos se pidió el anonimato de los individuos.

#### **1.1. INSTITUCIÓN N°1**

Fecha: 14 de junio de 2016

Hora: 19 hs.

##### **SECCIÓN 1: SERVICIO A PRESTAR**

1. ¿Hace cuántos años la institución presta servicio? 15 años
2. ¿Qué servicio brinda la institución?
  - Apoyo escolar
  - Formación preuniversitaria
3. ¿Cuáles son las carreras a las cuales apuntan los alumnos que estudian en el instituto?
  - Ciencias Económicas
  - Ciencias Médicas
  - Ciencias Agrónomas
  - Diseño
  - Abogacía
  - Ingenierías



- Arquitectura
- 4. ¿Cuál es la carga horaria promedio de los servicios preuniversitarios? 10 horas semanales.
- 5. ¿Cuál es la cuota promedio que paga un alumno por mes? \$1.000 (mil pesos) ¿Varía según la carrera a la que busque ingresar? Sí.
- 6. ¿Durante cuánto tiempo se prepara un alumno? 10 meses
- 7. ¿Recibe algún tipo de subsidio? No
- 8. ¿Es capaz de autofinanciarse? Sí.

### SECCIÓN 2: COSTOS

- 9. ¿Cuál es el salario promedio por hora que recibe un profesor de la institución? \$120 (ciento veinte pesos)  
¿Está basado en alguna norma legal? ¿Cuál? Sí, en la Ley de Contrato de Trabajo.
- 10. El Instituto, ¿Qué posición tiene frente al IVA? Monotributista.
- 11. ¿Cuántos profesores tiene contratados actualmente? 12 profesores.
- 12. Podría indicar la suma estimativa mensual que abona de los siguientes servicios:
  - Luz: \$700
  - Gas: \$500
  - Agua: \$450
  - Telefonía fija y WiFi: \$1.000
  - Seguros: \$2.000
  - Página Web: \$500.
  - Publicidad: \$3.000
- 13. ¿Qué regulaciones gubernamentales debe cumplir la institución? Leyes y ordenanzas municipales.
- 14. ¿A través de qué medio/s usted realiza publicidad? Radio, Facebook e Internet.

### SECCIÓN 3: CAUSAS

- 15. ¿Considera que la demanda de formación preuniversitaria se ha incrementado con el pasar de los años? SI.
- 16. ¿Cuáles estima que son los motivos de ello?
  - Menor calidad de la educación media
  - Mayor porcentaje de probabilidad de ingreso
- 17. ¿Cuál es el porcentaje de éxito de sus alumnos en el ingreso? Entre un 80% y 90%

### 1.2. INSTITUCIÓN N°2

Fecha: 16 de junio de 2016

Hora: 11 hs.



### SECCIÓN 1: SERVICIO A PRESTAR

1. ¿Hace cuántos años la institución presta servicio? 12 años
2. ¿Qué servicio brinda la institución?
  - Formación preuniversitaria
3. ¿Cuáles son las carreras a las cuales apuntan los alumnos que estudian en el instituto?
  - Ciencias Económicas
  - Ciencias Médicas
  - Ciencias Agrónomas
  - Ingenierías
4. ¿Cuál es la carga horaria promedio de los servicios preuniversitarios? 7,5 horas semanales.
5. ¿Cuál es la cuota promedio que paga un alumno por mes? \$1.000 (mil pesos) ¿Varía según la carrera a la que busque ingresar? Sí.
6. ¿Durante cuánto tiempo se prepara un alumno? 9 meses
7. ¿Recibe algún tipo de subsidio? No
8. ¿Es capaz de autofinanciarse? Sí.

### SECCIÓN 2: COSTOS

9. ¿Cuál es el salario promedio por hora que recibe un profesor de la institución? \$126 (ciento veintiséis pesos)  
¿Está basado en alguna norma legal? ¿Cuál? Sí, en la Ley de Contrato de Trabajo.
10. El Instituto, ¿Qué posición tiene frente al IVA? Monotributista.
11. ¿Cuántos profesores tiene contratados actualmente? 2 profesores.
12. Podría indicar la suma estimativa mensual que abona de los siguientes servicios:
  - Luz: \$500
  - Gas: \$500
  - Agua: \$264
  - Telefonía fija y WiFi: \$300
  - Seguros: \$1.200
  - Página Web: \$1000.
  - Publicidad: \$250
  - Salarios: \$11.000
13. ¿Qué regulaciones gubernamentales debe cumplir la institución? Habilitaciones municipales.
14. ¿A través de qué medio/s usted realiza publicidad? Radio, Diarios, Facebook e Internet.

### SECCIÓN 3: CAUSAS



15. ¿Considera que la demanda de formación preuniversitaria se ha incrementado con el pasar de los años? SI.
16. ¿Cuáles estima que son los motivos de ello?
  - Menor calidad de la educación media
  - Fracazos repetidos en los exámenes de ingreso previos.
17. ¿Cuál es el porcentaje de éxito de sus alumnos en el ingreso? Entre un 80% y 90%, aunque depende de la carrera de la que esté hablando.

### **1.3. INSTITUCIÓN N°3**

Fecha: 16 de junio de 2016

Hora: 17:30 hs.

#### **SECCIÓN 1: SERVICIO A PRESTAR**

1. ¿Hace cuántos años la institución presta servicio? 28 años
2. ¿Qué servicio brinda la institución?
  - Formación preuniversitaria
3. ¿Cuáles son las carreras a las cuales apuntan los alumnos que estudian en el instituto?
  - Ciencias Médicas
  - Odontología
4. ¿Cuál es la carga horaria promedio de los servicios preuniversitarios? 11 horas semanales.
5. ¿Cuál es la cuota promedio que paga un alumno por mes? \$1.400 (mil pesos) ¿Varía según la carrera a la que busque ingresar? No.
6. ¿Durante cuánto tiempo se prepara un alumno? 10 meses
7. ¿Recibe algún tipo de subsidio? No
8. ¿Es capaz de autofinanciarse? Sí.

#### **SECCIÓN 2: COSTOS**

9. ¿Cuál es el salario promedio por hora que recibe un profesor de la institución? \$120 (ciento veinte pesos)  
¿Está basado en alguna norma legal? ¿Cuál? Sí, en la Ley de Contrato de Trabajo.
10. El Instituto, ¿Qué posición tiene frente al IVA? Monotributista.
11. ¿Cuántos profesores tiene contratados actualmente? 4 profesores.
12. Podría indicar la suma estimativa mensual que abona de los siguientes servicios:
  - Luz: \$600
  - Gas: \$500
  - Agua: \$500
  - Telefonía fija y WiFi: \$800

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

- Seguros: \$1.500
  - Página Web: \$600.
  - Publicidad: \$1.000
13. ¿Qué regulaciones gubernamentales debe cumplir la institución? Leyes y ordenanzas municipales.
14. ¿A través de qué medio/s usted realiza publicidad? Radio, Facebook e Internet.

## SECCIÓN 3: CAUSAS

15. ¿Considera que la demanda de formación preuniversitaria se ha incrementado con el pasar de los años? SI.
16. ¿Cuáles estima que son los motivos de ello?
- Menor calidad de la educación media
  - Mayor porcentaje de probabilidad de ingreso
17. ¿Cuál es el porcentaje de éxito de sus alumnos en el ingreso? Entre un 70% y 80%.

## 1.4. INSTITUCIÓN N°4

Fecha: 17 de junio de 2016

Hora: 18 hs.

## SECCIÓN 1: SERVICIO A PRESTAR

1. ¿Hace cuántos años la institución presta servicio? 20 años
2. ¿Qué servicio brinda la institución?
  - Formación preuniversitaria
3. ¿Cuáles son las carreras a las cuales apuntan los alumnos que estudian en el instituto?
  - Ciencias Médicas
  - Odontología
4. ¿Cuál es la carga horaria promedio de los servicios preuniversitarios? 10 horas semanales.
5. ¿Cuál es la cuota promedio que paga un alumno por mes? \$1.600. ¿Varía según la carrera a la que busque ingresar? No.
6. ¿Durante cuánto tiempo se prepara un alumno? 11 meses
7. ¿Recibe algún tipo de subsidio? No
8. ¿Es capaz de autofinanciarse? Sí.

## SECCIÓN 2: COSTOS

9. ¿Cuál es el salario promedio por hora que recibe un profesor de la institución? \$150 (ciento cincuenta pesos)

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

- ¿Está basado en alguna norma legal? ¿Cuál? Sí, en la Ley de Contrato de Trabajo.
10. El Instituto, ¿Qué posición tiene frente al IVA? Monotributista.
  11. ¿Cuántos profesores tiene contratados actualmente? 3 profesores.
  12. Podría indicar la suma estimativa mensual que abona de los siguientes servicios:
    - Luz: \$750
    - Gas: \$560
    - Agua: \$400
    - Telefonía fija y WiFi: \$1.300
    - Seguros: \$1.800
    - Página Web: \$400.
    - Publicidad: \$500
  13. ¿Qué regulaciones gubernamentales debe cumplir la institución? Leyes y ordenanzas municipales.
  14. ¿A través de qué medio/s usted realiza publicidad? Internet.

## SECCIÓN 3: CAUSAS

15. ¿Considera que la demanda de formación preuniversitaria se ha incrementado con el pasar de los años? SI.
16. ¿Cuáles estima que son los motivos de ello?
  - Menor calidad de la educación media
  - Fracasos repetidos en los exámenes de ingresos previos
  - Mayor porcentaje de probabilidad de ingreso
17. ¿Cuál es el porcentaje de éxito de sus alumnos en el ingreso? Entre un 60% y 80%.

## 1.5. INSTITUCIÓN N°5

Fecha: 23 de junio de 2016

Hora: 10 hs.

### SECCIÓN 1: SERVICIO A PRESTAR

1. ¿Hace cuántos años la institución presta servicio? 16 años
2. ¿Qué servicio brinda la institución?
  - Formación preuniversitaria
3. ¿Cuáles son las carreras a las cuales apuntan los alumnos que estudian en el instituto?
  - Ciencias Económicas
4. ¿Cuál es la carga horaria promedio de los servicios preuniversitarios? 6 horas semanales.
5. ¿Cuál es la cuota promedio que paga un alumno por mes? \$1.000 (mil pesos)
6. ¿Durante cuánto tiempo se prepara un alumno? 9 meses



7. ¿Recibe algún tipo de subsidio? No
8. ¿Es capaz de autofinanciarse? Sí.

#### SECCIÓN 2: COSTOS

9. ¿Cuál es el salario promedio por hora que recibe un profesor de la institución? \$150 (ciento cincuenta pesos)  
¿Está basado en alguna norma legal? ¿Cuál? Sí, LCT.
10. El Instituto, ¿Qué posición tiene frente al IVA? Monotributista.
11. ¿Cuántos profesores tiene contratados actualmente? 3 profesores.
12. Podría indicar la suma estimativa mensual que abona de los siguientes servicios:
  - Luz: \$300
  - Gas: \$390
  - Agua: \$200
  - Telefonía fija y WiFi: \$1.050
  - Seguros: \$900
  - Página Web: 0.
  - Publicidad: 0
13. ¿Qué regulaciones gubernamentales debe cumplir la institución? Leyes y ordenanzas municipales.
14. ¿A través de qué medio/s usted realiza publicidad? No realizamos publicidad, la personas eligen el instituto por el boca en boca.

#### SECCIÓN 3: CAUSAS

15. ¿Considera que la demanda de formación preuniversitaria se ha incrementado con el pasar de los años? SI.
16. ¿Cuáles estima que son los motivos de ello?
  - Menor calidad de la educación media
  - Mayor porcentaje de probabilidad de ingreso
17. ¿Cuál es el porcentaje de éxito de sus alumnos en el ingreso? 90%.

## **2. PROTOCOLO DE ENCUESTAS A ESTUDIANTES SECUNDARIOS.**

Los objetivos que se persiguieron con las encuestas realizadas fueron:

- Identificar el segmento de mercado al cuál será dirigida la prestación del servicio.
- Estimar demanda por servicio preuniversitario.

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

Se realizaron 100 encuestas en el espacio Julio Le Parc, bajo el contexto de la Expo Educativa, realizada en conjunto por la Universidad Nacional de Cuyo, Universidad Tecnológica Nacional y la Dirección General de Escuelas de la provincia.

## 2.1. MODELO DE ENCUESTA

El modelo de encuesta realizada es el siguiente:

### ENCUESTA APLICADA A ALUMNOS

Información para la realización de tesis de grado para la Facultad de Ciencias Económicas de la UNCuyo

Se le agradece de antemano la participación en la realización de la encuesta.

**A continuación deberá completar los datos:**

Edad:.....

Fecha de nacimiento:..../..../....

¿Quiere ingresar a la UNCuyo? SI – NO. Carrera a la cual quiere ingresar:.....

En las siguientes preguntas deberá encerrar la respuesta que considere CORRECTA. Si necesita hacer alguna aclaración al respecto puede utilizar el espacio al final.

### Preguntas para el análisis de demanda de servicio

1. ¿La carrera a la cual usted desea acceder se encuentra en la Universidad Nacional de Cuyo?  
SI – NO
2. Dado que para ingresar a la Universidad necesitará aprobar los exámenes de ingreso, ¿Cree usted que tiene las herramientas para aprobar con el sólo hecho de haber terminado la secundaria?  
SI – NO
3. A su criterio, ¿Cree que necesita de un apoyo adicional para el ingreso a la misma? Es decir, ¿necesita una preparación extra para ingresar?  
SI – NO
4. ¿Cuánto estaría dispuesto a abonar por MES para asegurar su ingreso a la Universidad?

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

- \$200 a \$500 por mes.
  - \$501 a \$800 por mes.
  - \$801 a \$1200 por mes.
  - Más de \$1200 por mes.
5. Actualmente, ¿Asiste a algún preuniversitario?  
SI – NO

Si su respuesta es afirmativa: ¿Cuánto abona por mes por el servicio?.....

## 2.2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

A partir del relevamiento de los datos que brindaron los alumnos encuestados, se elaboró la siguiente tabla:

Tabla N°26: Resultados de la encuesta a alumnos.

Encuesta aplicada a estudiantes	Cantidad de alumnos
Muestra	100
Alumnos que desean ingresar a la UNCuyo	77
Alumnos que creen que tienen herramientas para ingresar a la facultad sólo con terminar la secundaria	49
No sabe si las tiene	1
No cree tener las herramientas	50
Necesita apoyo adicional para ingresar a la Universidad	82
Piensa que no necesita apoyo adicional	18
Estimación cuota mensual	
200 a 500	34
501 a 800	30
801 a 1200	22
Más de 1200	13

Fuente: elaboración propia.

### 3. GASTO EN PUBLICIDAD

La elaboración del presupuesto en publicidad se llevó a cabo a través de la utilización de la página web de ADIMZA, la cual es una asociación Civil sin fines de lucro que agrupa a profesionales de diseño de la Provincia de Mendoza (<http://www.adimza.org/>).

ADIMZA realiza una clasificación de las empresas según su número de empleados, y a partir de ella se elabora un presupuesto diferenciado. En este caso, la clasificación para el instituto educativo es C.

A continuación se encuentran las imágenes donde se encuentran los precios que se han utilizado para el cálculo de los costos.

Imagen N°2: Identidad del proyecto



	A	B	C
<b>Naming</b> (Proceso definición de nombre de marca)	\$4.500	\$3.000	\$2.000
<b>Identidad Corporativa</b> (Logotipo / Isotipo / Aplicaciones básicas / Manual de normas)	\$ 19.000	\$ 12.000	\$8.000
<b>Rediseño de Identidad Corporativa</b> (Reemplazo de uno ya existente)	\$ 19.000	\$ 12.000	\$8.000
<b>Diseño de Identidad de un producto</b> (consumo masivo)	\$ 12.000	\$ 9.000	\$6.000
<b>Restyling Identidad Corporativa / Modernización de logo existente</b>	\$ 12.000	\$ 9.500	\$6.000
<b>Slogan/Lema</b> (Definición o "manera de ser" de una marca)	\$ 3.000	\$ 2.300	\$1.500
<b>Claim/ Descripción o beneficio</b> que se le atribuye a un servicio o producto.	\$ 3.000	\$ 2.300	\$1.500

Fuente: <http://www.adimza.org/>

Se utilizarán los servicios de Naming, Slogan y Claim.

Imagen N°3: Folletería



	A	B	C
Diseño de Flyer (Frente)	\$1.900	\$1.400	\$900
Diseño de Flyer (Frente y dorso)	\$2.300	\$1.700	\$1.300
Diseño de un folleto díptico	\$2.900	\$2.300	\$1.800
Diseño de un folleto tríptico	\$3.600	\$2.800	\$2.200

Fuente: <http://www.adimza.org/>

Se realizará flyer y el diseño del folleto díptico.

Imagen N°4: Cartelería



	A	B	C
Diseño de un Afiche A3	\$2.500	\$2.000	\$1.500
Diseño de Gigantografía / cartel para exteriores	\$3.600	\$2.700	\$1.800
Diseño de Cartel de fachada	\$3.600	\$2.900	\$2.500
Diseño de ploteado vehicular	\$5.000	\$4.100	\$3.000
Diseño de ploteado para vidriera	\$2.600	\$1.800	\$1.100

Fuente: <http://www.adimza.org/>

# Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

La creación del cartel de fachada para la institución es central, ya que determina la imagen dentro de su contexto. Además se realizará el planteado para la vidriera.

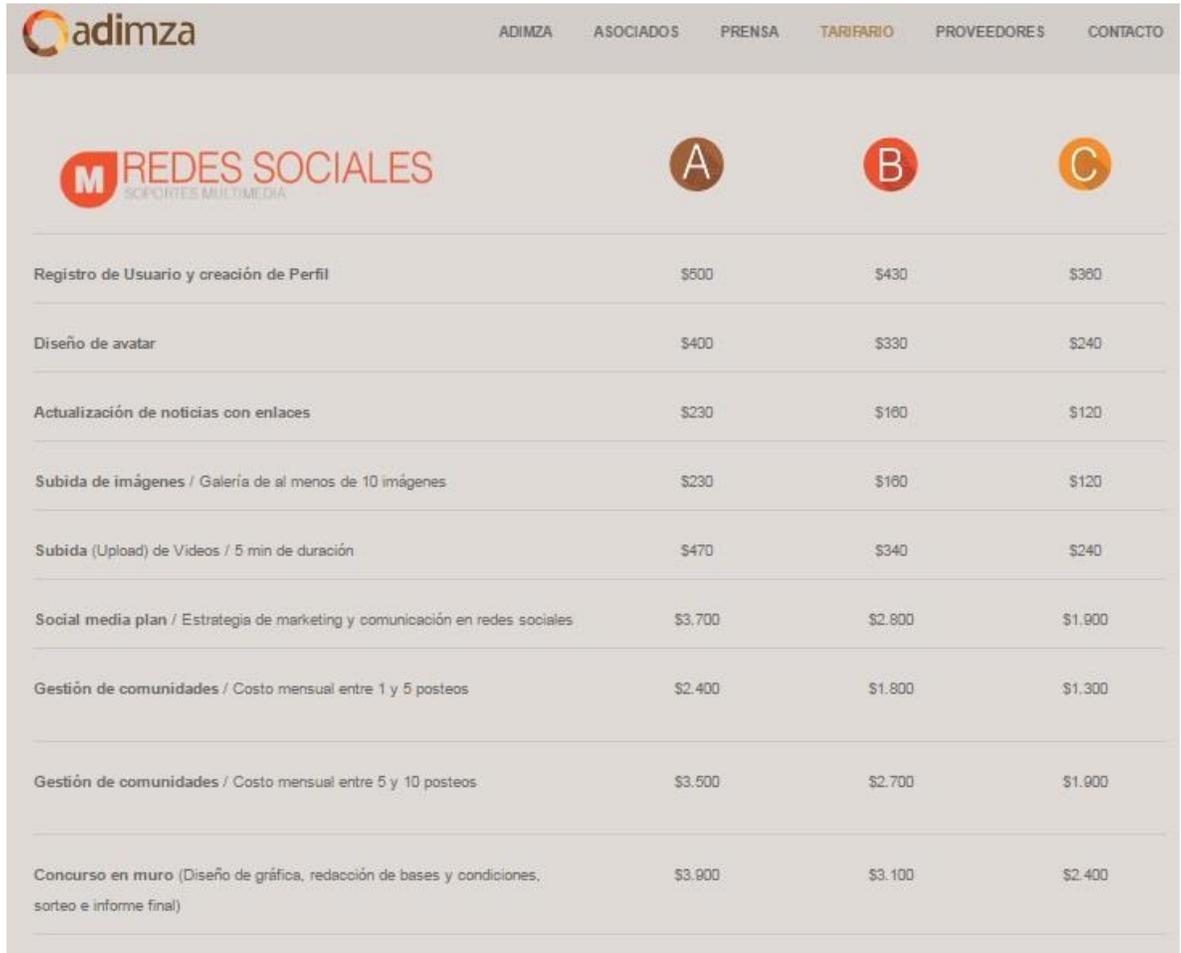
Imagen N°5: Website Php

	A	B	C
Diseño sitio web (Página de inicio + 5 secciones).	\$7.400	\$5.900	\$4.600
Interface General / maquetado (Programación de sistema y estructura general)	\$11.600	\$8.400	\$6.800
Formulario de contacto y extendidos (Programación y puesta en marcha)	\$1.400	\$1.100	\$800
Sección de noticias o Blog (Sistema de comentarios por usuarios)	\$1.400	\$1.100	\$800
Galería de imágenes o videos (Instalación del sistema y diseño personalizado)	\$900	\$650	\$500
Programación en PHP. Sistema auto administrable (noticias o fotos, etc).	\$5.000	\$4.300	\$3.600
Implementación de WordPress, Joomla o similar Instalación y configuración, carga de datos. Capacitación de uso a 1 persona.	\$5.900	\$5.000	\$4.200

Fuente: <http://www.adimza.org/>

En este sentido, se contratarán los servicios de diseño de la página web de la institución y el formulario de contacto y extendidos.

Imagen N°6: Redes Sociales



	A	B	C
Registro de Usuario y creación de Perfil	\$500	\$430	\$360
Diseño de avatar	\$400	\$330	\$240
Actualización de noticias con enlaces	\$230	\$160	\$120
Subida de imágenes / Galería de al menos de 10 imágenes	\$230	\$160	\$120
Subida (Upload) de Videos / 5 min de duración	\$470	\$340	\$240
Social media plan / Estrategia de marketing y comunicación en redes sociales	\$3.700	\$2.800	\$1.900
Gestión de comunidades / Costo mensual entre 1 y 5 posts	\$2.400	\$1.800	\$1.300
Gestión de comunidades / Costo mensual entre 5 y 10 posts	\$3.500	\$2.700	\$1.900
Concurso en muro (Diseño de gráfica, redacción de bases y condiciones, sorteo e informe final)	\$3.900	\$3.100	\$2.400

Fuente: <http://www.adimza.org/>

Las redes sociales serán nuestro fuerte en cuanto a publicidad y comunicación. Para ello se requerirán los servicios de registro de usuarios, social media plan y gestión de comunidades.

Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en  
Mendoza



Trabajo de Investigación

Licenciatura en Economía

---

**Declaración Jurada Resolución 212/99-CD**

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”

ROJAS, Laura Daniels  
Apellido y Nombre

Mendoza, 14 de agosto  
N° Registro 27316

  
Firma