

**Estudio de factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y  
Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao,  
Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.**

Línea de Investigación: Emprendimiento

**Presentado por:**

Rivas Frangos, Jesús Alfonso CI 23.710.497

**Asesorado por:**

Sarache, Xarifa  
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

**Comité de Estudios de Postgrado  
Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos**

Quienes suscriben, profesores evaluadores nombrados por la Coordinación de la Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos de la Universidad Monteávila, para evaluar el Trabajo Especial de Grado titulado: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE ARTES VISUALES Y DISEÑO PARA NIÑOS, JÓVENES Y ADULTOS, UBICADA EN LA URBANIZACIÓN CHUAO, MUNICIPIO BARUTA, CIUDAD DE CARACAS, VENEZUELA."**, presentado por el ciudadano: **Jesús Alfonso Rivas Frangos**, cédula de identidad N° **23.710.497**, para optar al título de Especialista en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, dejan constancia de lo siguiente:

1. Su presentación se realizó, previa convocatoria, en los lapsos establecidos por el Comité de Estudios de Postgrado, el día **06 de Julio de 2021** de forma virtual según las herramientas tecnológicas destinadas para este fin por la universidad.
2. La presentación consistió en un resumen oral del Trabajo Especial de Grado por parte de su autor, en los lapsos señalados al efecto por el Comité de Estudios de Postgrado; seguido de una discusión de su contenido, a partir de las preguntas y observaciones formuladas por los profesores evaluadores, una vez finalizada la exposición.
3. Concluida la presentación del citado trabajo los profesores decidieron otorgar la calificación de Aprobado "A" por considerar que reúne todos los requisitos formales y de fondo exigidos para un Trabajo Especial de Grado, sin que ello signifique solidaridad con las ideas y conclusiones expuestas.

En Caracas, el día **06 de Julio de 2021**.



Prof. Gustavo E. Bastidas Ramírez  
C. I. 13.716.421




Prof. Marcella S. Prince Machado  
C.I. 5.003.329

Caracas, 02 de Julio de 2021

Señores  
Universidad Monteávila  
Comité de Estudios de Postgrado  
Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos

Por medio de la presente informo que hemos revisado el borrador final del proyecto de Trabajo Especial de Grado del ciudadano **Jesús Alfonso Rivas Frangos**, cédula de identidad N° **23.710.497**, cuyo título tentativo es: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE ARTES VISUALES Y DISEÑO PARA NIÑOS, JÓVENES Y ADULTOS, UBICADA EN LA URBANIZACIÓN CHUAO, MUNICIPIO BARUTA, CIUDAD DE CARACAS, VENEZUELA."**, el cual cumple con los requisitos vigentes de ésta casa de estudios para asignarles jurado y su respectiva presentación.

A los 02 días del mes de Julio de 2021.

  
Prof. Xarifa Sarache  
C. I. 6.055.615

## DEDICATORIA

Que difícil se vuelve encontrar las palabras necesarias, justas o adecuadas para plasmar una dedicatoria, con ellas pretendemos ser sinceros y causar un impacto emocional en quien las lee mientras tratamos de no ser cliché. No obstante, ¿no se plasman mejor las complejidades emocionales en las palabras simples, en el lenguaje universal que ya todos conocemos y entendemos? Que intrincado se vuelve escribirle a las personas que marcan tu vida y a quienes les dedicarías tus logros; mis palabras espero que sean las mejores y de no serlo recuerden que nacen de la más profunda sinceridad.

Le dedico este Trabajo Especial de Grado a mi familia, sin ellos no hubiera culminado esta investigación, su apoyo trasciende el plano físico, pues, son el pilar fundamental de mi ser.

A mis padres, que constantemente me alientan a lanzarme a las aventuras académicas que deseo desafiar. Ellos me enseñaron desde pequeño que el mayor valor del ser humano yace en su mente, en sus cualidades, destrezas y habilidades; no en los tesoros que avaramente podemos acaparar como un dragón cual propósito de vida es custodiar el oro que no es capaz de disfrutar. Me contagiaron de su amor por la enseñanza y constantemente están pendientes de mí. Me ayudan en todo lo que necesite y sé que ellos están orgullosos de mí, como yo lo estoy de ellos. Sin ustedes esto no hubiera sido posible.

A mi hermana, mi compañera de aventuras, charlas y travesuras. Me has acompañado desde que sin deseo me abrí camino a este confuso mundo. Siempre has estado para mí y siempre lo estaré para ti.

A mi abuela, siempre amorosa y curiosa de cómo van mis estudios, aquella persona que me apoya desde su singularidad y que siempre está dispuesta a ehcarme una mano y darme un empujón.

A mi cuñado, eres un hermano que no escogí, pero así la vida —o el amor que nace de mi hermana y de ti— lo decidió. Cada año que pasa nos volvemos más cercanos y como todos en mi familia eres parte de este logro.

Y por último, pero no menos importante, a Tiny, te ganaste esta dedicatoria al pulso de tus batidas de cola, tus lengüetazos y eventuales mordiscos mientras jugamos, me ayudaste a distraerme durante estos arduos estudios.

Los amo y agradezco al cosmos de que sean mi familia.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco enormemente a todos los profesores que he tenido en el transcurso de estos estudios, gracias por su paciencia, gracias por hacer el esfuerzo de impartir las clases en estado de cuarentena, gracias —nuevamente porque no lo «diré» las suficientes— por ser enormes profesionales y estar ahí para enseñarme.

A mis compañeros de estudios, a los que en especial estuvieron para apoyarnos mutuamente como grupo y por sus grandiosas aportaciones a las clases.

A mis amigos, aquellos que se preocuparon y estuvieron pendientes de mis progresos, de mis estudios y me han acompañado en este crecimiento personal y profesional.

Agradezco a la vida por esta gran oportunidad, por permitirme a pesar de todos los tropiezos de seguir creciendo, seguir estudiando y formándome como un mejor ciudadano para el mundo. Me hubiera gustado ser más elocuente con estas palabras; sin embargo, como plasmé al comienzo de la dedicatoria, es difícil encontrar las palabras adecuadas y a pesar de la sencillez se puede percibir que están tintadas de la más sincera honestidad.

**Estudio de factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y  
Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao,  
Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.**

Autor: Rivas Frangos, Jesús Alfonso  
Asesor: Sarache, Xarifa; Vargas, Eduard

**RESUMEN**

Este Trabajo Especial de Grado se desarrolla con el objetivo de evaluar, estudiar, la factibilidad (técnica y financiera) para la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos. En cuanto a la investigación de este TEG: la Modalidad es Proyecto Factible; el nivel es Descriptivo; y el diseño Mixto. Por lo tanto hubo una investigación documental para sustentar teoría y comprender el comportamiento de estudios parecidos y una investigación de campo basada en la recolección de información por medio de encuestas a dos poblaciones planteadas (vecinos y representantes) y una entrevista semi-estructurada a la tercera población. Para el desarrollo de la propuestas y el estudio de factibilidad se utilizaron los postulados del PMBOK en la planificación de gestión de proyectos y la metodología más usada para los análisis de factibilidad que consta de cinco procesos. Por motivos de investigación la factibilidad solo se estudia en las fases de inicio y planificación de un proyecto y no entra en la fase de ejecución. A nivel técnico y económico el proyecto es factible, siendo la creación de una Academia con las características que se describen, posible. Esta es la primera iniciativa, de un proyecto para educación especializada para niños a partir de los cinco (5) años de edad, dentro del país porque no se detectaron trabajos similares durante la investigación.

Línea de Investigación: Emprendimiento

Palabras Claves: Proyecto; Factibilidad; Academia; Educación en Artes Plásticas; Evaluación Financiera; Evaluación Técnica.

***Estudio de factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y  
Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao,  
Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.***

Author: Rivas Frangos, Jesús Alfonso  
Advisors: Sarache, Xarifa; Vargas, Eduard

### **SUMMARY**

This Special Degree Project is developed with the objective of evaluating, studying, the feasibility (technical and financial) for the creation of an Academy of Visual Arts and Design for children, youth and adults. Regarding the investigation of this TEG: the Modality is a Feasible Project; the level is Descriptive; and design it's mixed. Therefore, there was a documentary research to support theory and understand the behavior of similar studies; and a field research based on the collection of information through surveys of two populations (neighbors and representatives) and a semi-structured interview with the third population. For the development of the proposals and the feasibility study, the postulates of the PMBOK were used in project management planning and the most used methodology for feasibility analyzes, which consists in five processes. For research reasons, feasibility is only studied in the initiation and planning phases of a project and doesn't enter the execution phase. At a technical and economic level the project is feasible, being the creation of an Academy with the characteristics described, possible. This is the first initiative of a project for specialized education for children from five (5) years of age, within the country because similar works were not detected during the investigation.

Line of Research: Entrepreneurship

Keywords: Project; Feasibility; Academy; Plastic Arts Education; Financial Evaluation; Technical Evaluation.

# ÍNDICE

DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTOS.....	V
RESUMEN.....	VI
SUMMARY.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	14
CAPITULO I.....	16
<b>Planteamiento del Problema.....</b>	<b>16</b>
Objetivo General.....	19
Objetivos Específicos.....	19
Justificación.....	20
Alcance.....	21
Delimitaciones.....	21
Temática.....	21
Espacial.....	22
Temporal.....	22
Limitaciones.....	22
CAPITULO II.....	24
MARCO TEÓRICO.....	24
Antecedentes de la Investigación.....	24
BASES TEÓRICAS.....	26
Proyectos.....	26
Procesos de Preparación y Evaluación de Proyectos.....	27
Los Alcances de la Evaluación del Proyecto.....	27
Estudio de Mercado.....	28
Análisis de Mercado.....	28
Demanda.....	28
Oferta.....	28
Precios.....	29
Elementos.....	29
Estudio Técnico.....	30
Estudio Económico.....	31
Inversión en Activos Fijos Tangibles.....	31
Inversión en Activos Fijos Intangibles.....	31
Cronograma de Inversiones.....	31
Capital de Trabajo.....	32
Evaluación Financiera.....	32
Administración.....	33
Empresa.....	33

Procesos de la Administración.....	34
Planificación Estratégica.....	34
Gerencia.....	35
Costos.....	35
• Costos Compartidos.....	35
• Costos Fijos.....	35
• Costos Variables.....	35
• Costos Unitarios.....	35
• Costos Comunes.....	36
• Costos de Almacenamiento.....	36
• Costos de Administración.....	36
• Costos de Capacidad.....	36
• Costos de Mantenimiento.....	36
• Costos de Mano de Obra.....	36
• Costos de Mano de Obra Indirecta.....	36
Artes Plásticas.....	36
Medios y Técnicas de las Artes Plásticas.....	37
Medios de Dibujo.....	37
Lápiz.....	38
Carbón y Sanguina.....	38
Pluma y Tinta.....	38
Pasteles y Tizas.....	39
Medios de Pintura.....	39
Acuarela.....	39
Gouache.....	40
Pintura Acrílica.....	40
Pintura al Óleo.....	41
Medios Mixtos.....	41
Medios Constructivos.....	41
Ilustración Volumétrica.....	42
Aerografía.....	42
Pintura Digital.....	42
Diseño.....	43
Tipos de Diseño.....	43
Diseño Grafico.....	44
Fotografía.....	44
Comunicación Visual.....	45
Educación.....	45
Educación Artística.....	46
Educación de Artes Plásticas.....	46
Importancia de estudiar Artes Plásticas y Aplicadas.....	46
El Arte en la Academia.....	49
<b>Marco Legal.....</b>	<b>50</b>
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>52</b>
<b>MARCO CONTEXTUAL.....</b>	<b>52</b>
Actividad Económica.....	52
Productos o Servicios.....	52
Publico Consumidor.....	53

Análisis del Competidor.....	55
CAPÍTULO IV.....	58
MARCO METODOLÓGICO.....	58
Modalidad de la Investigación.....	58
Nivel de la Investigación.....	59
Diseño de la Investigación.....	59
Población.....	60
Muestra.....	61
Muestreo de la Población A.....	62
Muestreo de la Población B.....	63
Muestreo de la Población C.....	64
Metodología y Técnicas del Proyecto.....	65
Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos.....	67
Validación de los Instrumentos.....	68
Matriz de Evaluación para la Validación.....	70
Análisis de los Validadores.....	71
Técnicas e Instrumentos de Análisis y Procesamiento de Datos.....	71
Sistemas de Variables.....	73
Variable.....	73
Operacionalización de Variables.....	73
Cuadro Operacionalización de Variables.....	73
CAPÍTULO V.....	76
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	76
Consideraciones Generales.....	76
Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Encuestas Aplicadas a la Población A.....	76
Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Encuestas Aplicadas a la Población B.....	95
Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Entrevistas Aplicadas a la Población C.....	112
Entrevista Enrique Mancera.....	112
Entrevista Marcos D' Elia.....	114
Entrevista Fabiana Rivas.....	117
Análisis General de los Resultados Obtenidos.....	120
CAPÍTULO VI.....	121
ESTUDIO DE MERCADO.....	121
Introducción.....	121
Objetivo.....	121
Alcance.....	121
Oferta de Instituciones que Dictan Clases de Arte.....	122
Segmento o Mercado Objetivo.....	122
Servicio Diferenciador.....	125
Demanda y Demanda Insatisfecha.....	126
ANÁLISIS TÉCNICO OPERACIONAL.....	128
Localización.....	128
Infraestructura.....	129

Capacidad Instalada y Utilizada.....	131
Tecnología y Equipos.....	132
Procesos Operativos.....	134
Mano de Obra, Personal o Talento Humano.....	134
Necesidades de Instalaciones.....	137
<b>PLANIFICACIÓN.....</b>	<b>140</b>
Proyecto.....	140
Enunciado del Alcance del Proyecto.....	142
Estructura Desagregada de Trabajo.....	144
Diccionario de la EDT.....	144
Tiempo Estimado de las Actividades.....	149
Diagrama de Red y Ruta Crítica.....	152
Cronograma.....	152
Riesgos.....	157
Se identificarán los riesgos más relevantes para la realización de este Proyecto; por lo tanto solo será el primer paso, el plan de acción, control y seguimiento no se planteará en este apartado. Inclusive hay una gran probabilidad —desde la visión empírica— que se generen más riesgos si se hace la implementación.....	157
Comunicación y Calidad.....	157
Organigrama del Proyecto.....	158
<b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....</b>	<b>159</b>
Organigrama.....	159
Direccionamiento Estratégico.....	159
Misión, Visión y Valores.....	160
Misión.....	160
Visión.....	160
Valores.....	160
Objetivos Estratégicos.....	161
<b>PRESUPUESTO.....</b>	<b>162</b>
<b>ESTUDIO FINANCIERO.....</b>	<b>164</b>
<b>Inversión Inicial.....</b>	<b>164</b>
<b>Fuentes de Financiación.....</b>	<b>165</b>
<b>Préstamo.....</b>	<b>166</b>
<b>Destino de la Inversión Inicial.....</b>	<b>168</b>
Activo no corriente.....	168
Activo Material.....	168
Activo Inmaterial.....	169
Activo corriente.....	169
<b>Egresos anuales estimados.....</b>	<b>170</b>
<b>Previsión de Ingresos.....</b>	<b>171</b>
Opción 1.....	172
Opción 2.....	173
Opción 3.....	175
<b>Análisis de los Ingresos.....</b>	<b>176</b>

<b>Evaluación Financiera.....</b>	<b>177</b>
<b>Utilidad Neta.....</b>	<b>177</b>
<b>Flujo de Caja Proyectado.....</b>	<b>178</b>
Payback.....	178
Payback Descontado.....	178
Valor Presente Neto.....	179
Tasa Interna de Rentabilidad.....	179
Valor Costo-Beneficio.....	179
<b>Análisis del Estudio Financiero.....</b>	<b>180</b>
<b>CAPÍTULO VII.....</b>	<b>181</b>
<b>SISTEMAS EDUCATIVOS A TEMPRANA EDAD.....</b>	<b>181</b>
Introducción.....	181
Sistema Nacional de Orquestas y Coros Juveniles e Infantiles de Venezuela.....	182
Criollitos de Venezuela.....	183
Una mirada a la Teoría del Proceso Dual.....	184
Importancia.....	186
<b>CAPÍTULO VIII.....</b>	<b>187</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>187</b>
Conclusiones.....	187
Recomendaciones.....	190
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>192</b>
<b>Bibliográficas.....</b>	<b>192</b>
<b>Digitales.....</b>	<b>195</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>196</b>
<b>INSTRUMENTOS.....</b>	<b>215</b>

## INTRODUCCIÓN

Picasso en alguna de sus innumerables entrevistas, de las que se carece un riguroso registro, manifestó «Todos los niños nacen artistas. El problema es cómo seguir siendo artistas al crecer»; y es que este genio malagueño consideraba que el máximo de potencial técnico y creativo de un verdadero artista se lograba a los diez años de edad, y el cenit de esa soltura técnica solo iba a ser superada por la genialidad y creatividad de quién aun fuese un artista y no hubiese sucumbido a la banal cotidianidad.

Hall (2011) expresa que la imagen, su construcción y promoción, fue secuestrada o adueñada por el mundo de las artes aplicadas «Los diseñadores gráficos se encargaron de convertir (y en muchos casos en generar) alguno o todos estos elementos» (p. 7) haciendo referencia a las nuevas formas de expresión, y aunque el diseño no es arte per se, no se pueden negar sus raíces, es hijo fortuito del romance entre el amargado y estricto *mercado* y la alegre y liberal *arte*.

UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura) ha declarado a lo largo de sus boletines en la última década, siendo el más reciente (2019) que el aprendizaje y dominio de la cultura y de las artes es fundamental para el desarrollo del ser humano, en especial en edad infantil.

Este breve abreboza de un artista plástico; de un diseñador e ilustrador de renombre; y de una de las organizaciones mundiales más importantes en el ámbito educativo, es para que el lector pueda crear un pequeño y rápido esbozo de la inclinación de este trabajo, y que perciba parvamente que nacemos con mente artística y que podemos explotarla a cualquier edad, pero debemos hacerlo en los primeros años de la niñez, que es, cuando mayor beneficios deja en el ser humano.

Hohmann & Weikart, (2005) Las actividades artísticas desarrollan el sentido de las relaciones espaciales, refina las habilidades motrices finas, la coordinación ojo-mano, entre otros beneficios para las edades preescolares y pubescentes.

En Venezuela escasea un centro de educación, formal e informal, que enseñe la técnica, metodología y la esencia de las artes plásticas y artes aplicadas, en general un solo lugar que concentre todos estos estudios es difícil de conseguir. Pero, lo que si es casi imposible de encontrar es un lugar que admita como estudiante a niños de entre cinco (5) años a diez (10) años, buscando mucho se encontraron dos lugares en la capital del país que solo dejan inscribir a niños a partir de los ocho (8) años de edad, en algunos cursos, no todos, y son lugares que no poseen un pensum integral en artes plásticas o artes aplicadas.

Lo que se pretende con el bosquejo de la investigación que se presenta en las siguientes páginas es darle vida desde el ámbito administrativo, formulando, creando y en un futuro gestionando el proyecto que permita cumplir con este idílico sueño de llevar el conocimiento del arte a tempranas edades y no limitarse a una sola área gráfica, sino abarcar hasta lo que se denomina diseño gráfico.

Es por ello, que se encontrarán fascinantes gráficas, cálculos y demás componentes de la metodología que para muchos de los lectores puede ser algo tedioso, pero son necesarias para la concepción de un Trabajo Especial de Grado (TEG).

El creador de esta investigación le desea una apacible y enriquecedora lectura técnica sobre: factibilidad financiera; estudio de mercado; diseño de investigación; recolección de datos; y muy importante sobre factibilidad técnica y operacional. Y quizá sobre otros menesteres del argot administrativo.

# CAPITULO I

## Planteamiento del Problema

Desde tiempos inmemorables el ser humano ha buscado plasmar las acciones que le rodean, por este motivo el hombre prehistórico decidió teñir las cuevas expresando animales y la forma de cazarlos.

Esta esencia de querer inmortalizar el ambiente que nos rodea y exteriorizar nuestro mundo interior es instintiva, el ser primitivo —el *ello*, como lo plasmó Freud— esta constantemente tratando de sobresalir, es por esto que el ser humano busca las artes para expresar sus emociones y pensamientos. Desde pequeña edad se puede observar esta tendencia del ser humano a realizar tareas artísticas, sea por medio del baile, dibujo o música, el niño esta más conectado con su parte instintiva porqué no la suprime como el adulto, ellos necesitan y requieren de estas actividades, y son las mejores edades para iniciarse en las técnicas de las artes visuales.

Las artes visuales van más allá del aprendizaje de las técnicas, se debe realizar unos estudios para comprender su lenguaje; las piezas artísticas no son inherentes de la comunicación, más bien son el medio más antiguo que existe para transmitir un mensaje.

Partamos de la primicia que el dibujo debe nacer del verbo, si se utiliza la frase «El niño corrió tan lejos como sus pies le dejaron» el dibujo debe tener así sea de manera abstracta o figurativa el verbo «correr» aparte de los demás elementos de la frase, y este dibujo debe entenderse por si solo, sin ir acompañado de texto alguno, la obra debe hablar por si sola, este proceso como se puede observar no es sencillo y requiere de una metodología y conocimientos.

Volviendo al arte como medio de comunicación, cada pieza lleva un mensaje y este deriva del lenguaje, cada persona posee una representación diferente del lenguaje, cada palabra esta compuesta por significado, imagen y simbología. Esto quiere decir que la imagen va sujeta a la interpretación personal y es totalmente subjetiva; ergo, si le pedimos a diez (10) personas que dibujen una silla, los dibujos serán diferentes, basándose en sus recuerdos (la imagen); pero, parecidos (la simbología) según Manuel Martín Algarra en su libro *La Teoría de la Comunicación: una propuesta* la palabra es un tridente cargado de simbolismo — lo explicado anteriormente—.

En resumen, un artista requiere conocer de técnica, metodología y semiótica, esta última a un nivel básico para plasmar adecuadamente una obra.

Si observamos la capital de Venezuela es difícil encontrar una institución que enseñe de manera integral los diferentes medios y metodologías de las artes visuales, los pocos centros especializados son Institutos Universitarios que solo prestan servicio a bachilleres, o Talleres, Escuelas y Centros dedicados a un solo medio de expresión, como son Escuela de Foto Arte, Escuela Taller Arte Fuego, El Taller, entre otras. Todas estas se dedican a una sola rama de las artes visuales y no agrupa los diferentes medios de expresión.

Es importante el aprendizaje de las técnicas desde pequeña edad porque es donde mejor se fijan, se desarrolla la ubicación espacial, estimula la creatividad y pensamiento abstracto, ayuda a la concentración y habilidades motoras, todo esto basado en estudios realizados durante la etapa infantil. Es por ello, que un nuevo centro de arte debe brindar o permitir el acceso a clases de niños en edad preescolar.

La educación tiene entre sus fundamentos garantizar ambientes donde abunden materiales, interacciones y organización, que les permitan a las personas construir su conocimiento, teniendo en consideración sus necesidades. Se busca

crear un lazo para que el aprendizaje sea mas significativo y duradero en el estudiante.

Para Fernandez (2001) la educación de las artes visuales es fundamental en la etapa de enseñanza básica, también lo es para cualquier edad dado que el arte nos conecta con nuestro entorno volviéndonos más sensibles y críticos. Así lo expresó Gennari (1994):

El arte es capaz de establecer uno de los equilibrios más convincentes respecto a la persona en proceso de formación; puede incluso convertirse en un modo de ser, en un paradigma vital, en un acumulador de experiencias enriquecedoras en el nivel del inconsciente y del consciente, en un canal para la expresividad, la creatividad o la actitud crítica. (p.110)

Lo que se pretende con este proyecto es la creación de una Academia de Artes integral —una catedral destinada a las artes visuales—, donde se pueda enseñar los diferentes medios y cómo interactuar con ellos, cómo poder mezclarlos con medios como la comunicación visual —diseño— sean análogos o digitales, y por qué medio de metodologías ya existentes se impartan clases desde los cinco (5) años de edad.

Dicha institución debe encontrarse en una zona que carezca de cualquier tipo de academia o centro de estudios formales en arte, por eso se estima que sea en el este de la ciudad caraqueña, municipios tentativos Baruta y El Hatillo, que es donde hay una mayor carencia de instituciones de enseñanza cultural por regiones. Por lo tanto se tomó para el estudio la urbanización de Chuao en El Cafetal, Municipio Baruta, por su fácil acceso desde diferentes puntos de la ciudad, ser una zona comercial y de viviendas amplias que permitan la creación de una Academia.

De esta manera se pretende estudiar la creación de un nuevo espacio — donde no lo había— para los venezolanos, donde puedan aprender desde

pequeña edad sobre arte y diseño, a crearlo, plasmarlo y entenderlo, generando una sociedad más sana capaz de canalizar sus emociones a través de sus obras.

De lo previsto anteriormente se genera una interrogante:

¿Será posible la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela?

### **Objetivo General**

Estudiar la factibilidad para la creación de una Academia de Artes visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.

### **Objetivos Específicos**

- Elaborar un estudio de mercado que determine la demanda del servicio.
- Realizar el análisis de la factibilidad técnico y operacional de la Academia.
- Realizar el análisis de factibilidad económica y financiera de la Academia.

## Justificación

La realización de un Trabajo Especial de Grado implica la demostración de los conocimientos y destrezas adquiridas durante el transcurso de la carrera. Con la realización de este proyecto se aplicarán las teorías y bases para la formulación, evaluación y viabilidad del proyecto planteado.

En cuanto a los beneficios, se considera que la Academia de Artes Visuales y Diseño sea un vehículo para el aprendizaje de las artes plásticas a cualquier nivel educacional y la construcción de un espacio cultural carente en el Municipio Baruta. Asimismo, también pretende ser una referencia desde el punto de vista práctico permitiendo evaluar el mercado, los aspectos técnicos al igual que los riesgos asociados a la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño, de esta manera se podrá observar si la inversión de un proyecto de este calibre atraería potenciales inversores y podría llevarse a cabo. Permitirá evaluar de manera objetiva los aspectos cualitativos y cuantitativos de la iniciativa empresarial propuesta en este Trabajo Especial de Grado.

Por otra parte Biggs (2005) —a pesar que este autor hace una mayor referencia a la educación de nivel universitario, se decidió tomarlo en cuenta por la calidad de su planteamiento— expresa que en las aulas actualmente la capacidad de los estudiantes, así como su motivación y bases culturales es muy diversa, creando una separación muy amplia entre estudiante, por lo que se encuentran dificultades importantes para mantener un óptimo nivel para todos. Como solución a esta problemática el autor plantea que la clave consiste en tener instituciones a la vanguardia capaces de brindar una enseñanza de calidad, esta se logra con el diseño de herramientas, métodos o procesos que logren estimular a los alumnos y no haya la necesidad de descender los niveles educacionales. Y esta es una de las metas que se tiene con este trabajo.

Al autor del presente trabajo también le gustaría creer que este TEG servirá como referencia futura para antecedentes de investigación y que sea una iniciativa para la inversión de educación en el país, demostrando la viabilidad y sostenibilidad de proyectos de este estilo, permitiendo no solo la creación de instituciones educacionales especializadas, sino también de carácter social que sean creadas y administradas por empresas privadas como una solución a los problemas que enfrenta actualmente el país.

## Alcance

Comprende los procesos y actividades que se ejecutarán para la identificación, análisis y factibilidad de la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño, ubicada en la urbanización Chuao del Municipio Baruta.

Se tomará en cuenta la siguiente primicia:

- El estudio tendrá como base los procesos de planificación y análisis de un proyecto enmarcados en las áreas de conocimiento de Gestión de Proyectos planteadas en la *metodología* del PMBOK.

## Delimitaciones

### Temática

La propuesta está enmarcada en la creación de un Proyecto para realizar una Academia de Artes Visuales y Diseño. Por lo tanto, el área temática de la propuesta será la evaluación técnica y operacional, la generación del anteproyecto, gestión del mismo, los aspectos legales y financieros. Por otra parte, habrá

conceptos o manejos administrativos que no fueron vistos durante la Especialización; pero, que son importantes y se tomaron en cuenta.

### **Espacial**

Se limitará a evaluar al grupo objetivo es decir las personas que vivan dentro del Municipio Baruta específicamente la Parroquia de El Cafetal, de la misma manera el movimiento, economía y espacios que se encuentran en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Estado Miranda de Venezuela.

### **Temporal**

La realización de este proyecto estará enmarcada en el período que va desde marzo 2020, fecha de inicio del desarrollo del tema y julio de 2021 fecha de entrega final del Trabajo de Grado. Este tiempo estará delimitado por los periodos lectivos estipulados en la Universidad MonteÁvila (UMA), serán primer semestre 2020-01; segundo 2020-02 y tercero 2021-01.

### **Limitaciones**

Las limitaciones futuras que puede observar con preocupación el investigador de este trabajo son las siguientes:

- La política cambiaria y la inestabilidad del mercado de divisas que limita la disponibilidad de las mismas y por tanto podría dificultar el desarrollo de la investigación, a eso le sumamos el tiempo de cuarentena y como se ha desequilibrado el mercado a consecuencia de este. Podría afectar no solo los estudios que se realicen dentro de la investigación, sino también la continuidad del estudiante dentro de la especialización.

- Escasez de Trabajos Especiales de Grado que tengan concordancia con la creación de un proyecto para crear instituciones educativas que involucren niños, solo se ha conseguido —de manera virtual— un TEG de la Universidad Católica Andrés Bello, y para la visión del investigador no es un trabajo muy fidedigno. Otro punto es que por la cuarentena la búsqueda de antecedentes, documentos, artículos, investigaciones o libros esta limitada porque no se puede acceder a las bibliotecas físicas de ninguna universidad; restringiendo las referencias solamente a los archivos que se han colgado en la red.
- La metodología presente en los pocos TEG encontrados en el «repositorio» —tal repositorio no existe, pero se lograron conseguir documentos en la *web*— de la UMA no corresponden con la actual estructura, orden y elementos. Lo que salta a la vista la gran disparidad entre los documentos que se pueden acceder y los cambios del manual actual del TEG.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### **Antecedentes de la Investigación**

Los estudios previos relacionados con este Trabajo Especial de Grado se describen a continuación:

Pinto, M. (2009) llevó a cabo un proyecto titulado “Formulación y Evaluación de Proyecto de Prefactibilidad para un Centro de Educación Inicial en la Urb. Cumbres de Curumo, Caracas, Edo. Miranda”, con el que obtuvo el grado de Especialista en Gerencia de Proyectos en la Universidad Católica Andrés Bello, el proyecto elaboró una respuesta factible a la constitución del Centro Educativo según la Formulación y Evaluación de Proyectos (F.E.PP.), para llevar a cabo el estudio se realizó una metodología de la investigación tipo evaluativa que apoyó en la revisión documental y de campo.

Se toma a consideración este Trabajo Especial de Grado (T.E.G.) a pesar del tiempo que tiene de haber sido realizado, porque permite evaluar el enfoque que se utilizó para abordar el Proyecto, existe una similitud de los estratos socioeconómicos de la población estudiada y la que se pretende estudiar en este Trabajo, y sirve como aportación de información teórica.

Montero, M. (2009) realizó un T.E.G. titulado “Proyecto para la Creación de Instituto de Alta Dirección de Empresas en la Universidad Monteávila”, presentado el Comité de Postgrado, Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, de la Universidad Monteávila dio como resultado la factibilidad de la creación. La investigación se sustentó en un abordaje de campo para el estudio de mercado y el documental tuvo un mayor peso en la estructura metodológica del TEG. Tuvo un nivel descriptivo.

Este antecedente servirá como un aporte metodológico y teórico, a su vez permitirá conocer los pasos para la creación de un centro educativo, en conjunto con el antecedente anterior se podrá trazar una línea desde legal hasta factibilidad de cómo se aborda un proyecto dirigido para niños edad preescolar, jóvenes y adultos en educación superior.

Vaca, M. y García, Y. (2015) realizaron el T.E.G “Estudio sobre la Factibilidad para la Creación de una Escuela de Bellas Artes en el Municipio de Villavicencio”, con el que obtuvieron el título de Especialistas en Finanzas de la Universidad de Los Llanos, Colombia. Dio como resultado la posibilidad de una Escuela de Artes, a pesar, de la gran inversión que debe realizarse, logrando de esa manera demostrar el objetivo principal «Determinar la factibilidad de una Escuela de Bellas Artes en el Municipio de Villacencio», la investigación se sustentó en campo para el estudio de mercado y documental para el resto del proyecto, la metodología fue de nivel descriptiva.

El trabajo de Vaca y García, se usará de antecedente por su gran aporte del marco teórico al ser una investigación muy similar a la del presente trabajo y contiene consideraciones esenciales que pueden ayudar a desenvolver con éxito la investigación.

Fukazawa, C. ; Nakamura, G ; Rivas, J. y Vargas, L. (2003) realizaron un Trabajo de Grado titulado “Proyecto de Inversión para la Implementación de un Centro Educativo Privado en el Distrito de Los Olivos” y por el que obtuvieron el grado de Magister en Business Administration en la Universidad San Ignacio de Loyola, Perú. El Objetivo General de este trabajo fue «Demostrar la viabilidad técnica y económica de implementar un centro educativo particular dirigido al segmento socioeconómico A y B en el Distrito de Los Olivos», tuvo un nivel descriptivo y el resultado fue positivo a lo esperado por los investigadores.

A pesar del tiempo de la investigación y que algunas metodologías o enfoques pudieron haber cambiado, y de ser un Trabajo de un Grado superior al de una Especialización, el enfoque financiero está tan bien planteado y la ejecución del mismo es sorprendente que serviría como una guía y una referencia de lo que se pretende llegar a hacer. Al investigador de este trabajo le gustaría tomar este antecedente de manera informal y no estrictamente metodológico, pero consideró colocarlo por el gran valor técnico y teórico que ofrece para la resolución del presente trabajo.

## BASES TEÓRICAS

Las bases teóricas se estructuraron desde la concepción administrativa que es necesaria para los estudios de factibilidad necesarios y se explican las diferentes técnicas artísticas que se desean implementar como materia en la Academia con el fin de comprender mejor las necesidades en cuanto a factibilidad técnica y operacional.

### **Proyectos**

Para Sapag (2008) un proyecto es la búsqueda de una solución lo más inteligente posible al planteamiento de un problema que se requiere resolver; es decir, surge como una respuesta a la idea de solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocio.

En cuanto a los fundamentos de la dirección de proyectos establecidos en el *PMBOK GUIDE* (2017) se establece que un proyecto es un emprendimiento temporal y delimitado que se realiza para crear un servicio o producto, también se hace mención que los proyectos son instrumentos para responder requerimientos

y necesidades que no son atendidos por empresas o no pueden ser atendidos en los límites normales de la organización.

## **Procesos de Preparación y Evaluación de Proyectos**

La metodología que se aplica para los proyectos, a pesar de que cada uno es único, es en plena esencia la misma porque tiene la capacidad de adaptarse a cualquier proyecto.

Según Baca (2006) las áreas generales a las que se debe aplicar la metodología de evaluación de proyectos son las siguientes:

- Establecimientos de Objetivos
- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico Operativo
- Estudio Económico y Financiero
- Evaluación Económica
- Evaluación de Riesgos
- Resumen y conclusiones
- Decisión sobre el Proyecto

## **Los Alcances de la Evaluación del Proyecto**

Continuando con, Baca (2006) nos indica que hay tres niveles de profundidad en el estudio de evaluación de un proyecto. El primer nivel o el más simple es llamado «perfil», es como un bosquejo o una idea general sin entrar en grandes análisis, pero permite captar e identificar la idea.

El segundo nivel, donde se encuentra este Trabajo Especial de Grado, es lo que se denomina estudio de factibilidad o anteproyecto. En este nivel si se

profundiza en la investigación, se realiza un estudio de mercado, se detallan costos y se trata de crear algo que sea visible, y por llamarlo de alguna manera palpable, que permita a los inversionistas tomar una decisión.

Y el tercer nivel es el más profundo se trata del proyecto definitivo. Son todos los resultados, análisis e información existente en el anteproyecto, pero aquí se detallan los planes y esquemas que ayuden a crear, sin alterar, la decisión tomada por los inversionistas.

## **Estudio de Mercado**

Baca (2006) asegura que el estudio de mercado consiste en la descripción del producto, sus características y sus usos. Permite determinar y cuantificar la oferta y la demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

### **Análisis de Mercado**

Es la descripción del producto, características y usos, corresponde a la definición de los bienes y servicios que se desean estudiar.

### **Demanda**

Es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere para satisfacer la necesidad de los consumidores y se plantea a un precio determinado.

### **Oferta**

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores pueden disponer o colocar en el mercado a un precio determinado.

## **Precios**

Es el valor expresado en una moneda a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar, por los bienes y servicios que se ofrezcan en un determinado mercado. Este concepto sucede si hay balance entre oferta y demanda, un desbalance causa, que el productor eleve los precios o los baje dependiendo el interés del consumidor y la cantidad demandada.

## **Elementos**

Los elementos de un estudio de mercado se clasifican de dos maneras; conocimiento del producto o servicio y conocimiento del mercado.

En el primero se determina las necesidades que queremos satisfacer, identificamos a nuestro competencia, para poder estudiar las ventajas que se podrían tener sobre ella y evaluar las desventajas; por ultimo se hace un monitoreo de las actividades de la competencia: calidad, precio, cantidad de consumidores, diseño, promoción, modos de distribución.

Para el segundo tenemos identificación del mercado, consumidores, después se delimita el tamaño que podría ser nuestro consumidor potencial, determinamos una ubicación, para estudiar y para aplicar un target, hábitos de compra, motivación, nivel socioeconómico, y como se distribuyen los servicios en la ciudad o zona.

## Estudio Técnico

Sapag (2006) lo define como el análisis que permite determinar las capacidades y limitaciones, determinar su localización, los procesos, capacidad de producción, balance de materiales, cálculo de mano de obra y organización.

En otras palabras y quizá más completas, el estudio técnico es aquel que contempla los aspectos técnicos que son necesarios para tener un uso adecuado de los recursos en una producción, sea de un producto y servicio, para ello se hace un análisis de los espacios, personal o maquinaria para la producción, de igual manera su localización, instalaciones y grupos de trabajo.

Este estudio se realiza para poder determinar la valorización económica de variables técnicas de un proyecto, logran que se haga una aproximación con poco margen de error para determinar los recursos necesarios.

Los objetivos de un estudio técnico son los siguientes:

- **Determinar la Localización:** se busca una según los factores de la zona y que pueda aumentar la posibilidad de conseguir el éxito de las metas y objetivos del proyecto.
- **Definir el tamaño de capacidad del proyecto:** con esto se busca determinar cuanto espacio se necesita y cuánto quedaría ocioso a la espera de uso.
- **Diseñar Planta:** es mostrar y estructurar las instalaciones, ubicar mejor las salas y zonas de trabajo. Es como organizar un jardín que debe ir al lado de qué para que el proceso simbiótico sea el adecuado y optimice el desarrollo de actividades.
- **Especificar el Presupuesto:** aquí se realiza una lista de los diferentes, recursos, materiales, tecnologías y recursos humanos para determinar cantidades y costos.

- **Comprobar Viabilidad:** se estudia si la respuesta técnica propuesta tiene posibilidad de instalación de acuerdo con lo establecido en el proyecto.

## **Estudio Económico**

Baca (2006) comenta que consiste en determinar el monto de recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto y cuál será el costo total de una operación.

### **Inversión en Activos Fijos Tangibles**

Las inversiones fijas tangibles son las que pueden ser tocadas y se agrupan en el denominado CAPEX, serían: terreno; construcción; maquinaria y equipos; muebles y equipos de oficina; instalación y montaje; y material de transporte.

### **Inversión en Activos Fijos Intangibles**

A diferencia de los tangibles son el conjunto de bienes de propiedad intelectual o que permiten a una empresa sufragar de una idea, pueden ser: patentes de invención, marcas, diseños comerciales, entre otras.

### **Cronograma de Inversiones**

Se puede graficar como un diagrama de Gantt o un calendario, que permita llevar los plazos de entrega ofrecidos por los proveedores, y de acuerdo a los tiempos tanto en instalar como en poner en marcha los equipos, se calcula el tiempo apropiado para capitalizar o registrar los activos en forma contable.

## Capital de Trabajo

Es la inversión que permite el funcionamiento de la primera producción, en términos contables es una diferencia matemática entre activos circulantes o pasivos circulantes.

## Evaluación Financiera

Padilla (2010) define la evaluación del Estudio Financiero como el proceso de factibilidad y rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los estudios realizados para determinar inversión, ingresos y egresos. Para ello se basan en varios indicadores, en este TEG se utilizarán los que aparecerán a continuación y serán definidos por Acero de la Cruz (2007):

- **Valor Presente Neto (VPN):** es lo que permite calcular, determinar, si una inversión aumentara el rendimiento, si incrementa o disminuye el valor.
- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** nos permite definir la rentabilidad que nos ofrece una inversión, nos indica en porcentaje la pérdida o beneficio que se podría obtener.
- **Relación Costo Beneficio:** es la relación entre ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados.
- **Punto de Equilibrio (PE):** es cuando se igualan los costos asociados con los de venta, esto permite conocer cual es la rentabilidad y la cantidad de productos o usuarios necesarios para mantener las operaciones sin pérdidas.

## **Administración**

La Administración se podría definir como la manipulación eficiente de los recursos que posee una institución para lograr optimizar y/o mejorar procesos, resultados y producción.

Según Hitt (2006) es un proceso estructurado que utiliza diferentes recursos y los enfoca hacia el logro de metas, y es para llevar tareas en un entorno organizacional.

Para Koontz y Fulmer (1981) la administración es la dirección de un organismo social, demostrando que tan efectivo es alcanzando objetivos previstos y conduciendo a los integrantes que componen a una empresa.

Continuando con Koontz pero esta vez con Weihrich (2019) la administración es el proceso de diseño y poder mantener un entorno adecuado en el que individuos cumplan eficientemente objetivos específicos.

## **Empresa**

La empresa u organización es el lugar físico o conceptual donde se realizan una cantidad de tareas con el fin de cumplir una serie de objetivos.

Koontz y Weihrich (2019) definen que una organización es la identificación, clasificación de actividades o un conjunto de ellas, bloques de tarea, que son necesarias para poder alcanzar los objetivos específicos previamente delimitados en los planes administrativos. Por lo tanto, es también la asignación de grupos para una o varias actividades, siempre debe haber una figura con autoridad en este caso podemos llamarlo administrador, que puede delegar, coordinar y estructurar de manera organizacional.

## Procesos de la Administración

Robbins y DeCenzo (2009), determinan que existen cuatro actividades administrativas:

**1. Planificar:** «Incluye definir metas, establecer estrategias y elaborar planes para coordinar actividades» (p.7)

**2. Organizar:** «Incluye determinar que tareas serán llevadas a cabo, como se realizaran, quien las ejecutará, como estarán agrupadas, que depende de quién y dónde se tomarán las decisiones» (p.8)

**3. Dirigir:** «Incluye motivar a los empleados, orientar las actividades de otros, elegir el canal más eficaz de comunicación y resolver los conflictos que se presenten» (p.8)

**4. Controlar:** «El proceso de controlar el desempeño, compararlo con las metas y corregir todas las desviaciones sustantivas» (p.8)

Dichos procesos son los pilares de una buena administración, la planificación establece las diferentes estrategias para generar acciones a seguir; la organización, se encarga de distribuir esas tareas de manera optima; la dirección orienta al personal para que se desarrollen las tareas de a manera adecuada; y control verifica, mide y corrige el desempeño y desenvolvimiento de los procesos.

## Planificación Estratégica

Amaya, J (2005) comenta que «Es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización obtienen, procesan y analizan información pertinente interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa» (p.14)

## Gerencia

Krygier (1988) expresa que la gerencia son los conocimientos que se pueden aplicar dentro de una organización de manera eficiente, desde el puesto de la dirección se puede asegurar que se realice un correcto ejercicio de las actividades de la institución.

## Costos

Ortega (1969) define lo siguiente:

Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, Administración y financiamiento.

Los tipos de costos son:

- **Costos Compartidos:** benefician a más de un tipo de productos o subdivisión de la empresa.
- **Costos Fijos:** son aquellos que, dentro de una determinada estructura de producción, permanecen invariables respecto al volumen producido.
- **Costos Variables:** son los equivalentes monetarios de los consumos de factores que varían en función del volumen producido o del tiempo de transformación.
- **Costos Unitarios:** puede medirse en función de su producción y distribución. Este costo es el que sirve para valuar las existencias que aparecen en el balance general y estado de pérdidas y ganancias en los renglones de los inventarios de producción en proceso y productos terminados. También puede medirse en relación

con la posibilidad de aplicar directa o indirectamente a la unidad los gastos incurridos.

- **Costos Comunes:** se dan en aquellos escenarios productivos en los que los productos individuales utilizan recursos comunes que se prestan a dos o más usuarios.
- **Costos de Almacenamiento:** es el costo por el espacio asignado para almacenar los equipos, materiales, materia prima, etc.
- **Costos de Administración:** son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio, como, por ejemplo: honorarios, alquileres, etc.
- **Costos de Capacidad:** facilidades operativas, costo de los recursos consumidos.
- **Costos de Mantenimiento:** mantenimiento de los Activos Físicos.
- **Costos de Mano de Obra:** el costo de la persona encargada de prestar asistencia.
- **Costos de Mano de Obra Indirecta:** hace referencia a otra persona o empresa que brinde soporte o mantenimiento sobre algún recurso tecnológico.

## **Artes Plásticas**

Las artes plásticas es la creación de obras visuales principalmente, que por medio de las técnicas y teorías estéticas se plantea y transmiten emociones, pensamientos e ideas, se podría decir que es una de las formas más primitivas que el ser humano uso para comunicarse.

Delimitar el concepto de artes plásticas, bellas artes, con el de diseño gráfico o ilustración es difícil, por eso se demarcan algunas en artes visuales y otras aplicadas.

Para Seville, citado por Hall (2011):

«Existen artes aplicadas y bellas artes, pero las herramientas son irrelevantes. Las primeras son las que se aplican a los problemas o productos de otras personas, mientras que bellas artes incluyen las obras realizadas de manera independiente. La diferencia está claramente definida. En mi opinión, no existe zona gris; es blanco o negro»

De esta manera podemos delimitar fácilmente la diferencia y que, aunque en esencia educativa ambas puedan partir de la misma base, inclusive técnica, conceptualmente tendrán sus lineamientos, normas y diferencias.

### **Medios y Técnicas de las Artes Plásticas**

La expresión en las artes plásticas se puede realizar con diferentes materiales, es por ello que cada técnica tiene un conocimiento de procedimientos específicos para su adecuada aplicación. Estos medio que permite la expresión pueden clasificarse en cuatro: Medios de Dibujo; Medios de Pintura; Medios Mixtos; y Medios Constructivos.

A continuación, se colocan ciertos medios y técnicas expresivas. No todas las existentes, solo aquellas que se usarán o se pretenden usar en las clases de la Academia, esto es con el propósito de conocer mejor cada teoría estética para la adecuada concepción de los instrumentos de recolección de dato y conocer mejor las herramientas, objetos y tecnologías adecuadas para el estudio de factibilidad.

#### **Medios de Dibujo**

Se le llama medios de dibujo a materiales no pictóricos como pueden ser el lápiz, carbón y sanguina generalmente empleados para dibujar al seco.

## **Lápiz**

Según Magnus (1992):

Medio de aplicación seca, donde los valores de la composición dependen de la presión del trazo y la trama seleccionada por los artistas. Una de las ventajas de su técnica es que se pueden corregir errores con goma de borrar o limpiatipos. El artista cuenta con una amplia gama de tonalidades grises proporcionadas por el grado de dureza del lápiz, gracias a esto el artista puede obtener ilustraciones de gran realismo. (p. 42)

## **Carbón y Sanguina**

Según Gair (1997), su uso «... medio de bosquejo principalmente, se caracteriza por la rapidez con que se obtienen sus gradaciones, su carácter monocromático, y la posibilidad de captar rápidamente los contornos y los rasgos del objeto o escena que se representa». (p. 42)

Los medios secos para dibujo que se acaban de explicar son esenciales, la base de todo estudio en artes.

## **Pluma y Tinta**

La pluma y la tinta suelen utilizarse para generar dibujos estilizados y con un trazo muy fino.

Según Dalley (1981), con el uso de la pluma:

Estos valores de tonos dependen de un plumado de líneas paralelas o trazos cruzados. En el trabajo con la pluma el tono se desarrolla por la menor o mayor visibilidad del fondo blanco del papel a través de una red de líneas que a medida que se hacen más compactas van oscureciendo la luz que refleja el papel; los valores de la técnica de la pluma son producidos por las líneas gruesas o finas, unidas o separadas. (p. 43)

## **Pasteles y Tizas**

Simpson (1994) la barra de pastel proporciona una alta pureza en cuanto al pigmento. Tiene la particularidad de no utilizar ningún aglutinante, por lo que el tono de la barra es el definitivo. El pastel y la tiza necesitan de un fijador para su total adherencia al soporte, la belleza de esta técnica radica en la suavidad y *etereoridad* que dan visualmente.

El pastel y la tiza a pesar de tener un ser técnicas que se expresan con color, son consideradas bases del dibujo por su forma de usarla y porque con ellas se generan los esqueletos de una obra.

## **Medios de Pintura**

Estos suelen ser sustancias líquidas y que se activan o diluyen con otros medios también líquidos, sean a base de aceite o de agua, a continuación, se mencionan y explican brevemente los más utilizados:

### **Acuarela**

Simpson (1994) expresa que la acuarela es la pintura realizada con pigmentos minerales que se disuelven en agua. La características que distingue esta técnica es su transparencia, son pigmentos realmente pálidos inclusive se puede apreciar el papel por debajo de los trazos, así se puede crear un efecto velado, la acuarela es una técnica muy difícil de utilizar, pero logra una delicadeza y belleza única.

## **Gouache**

De acuerdo a Gair (1997), se clasifican dentro de esta categoría los colores al agua que son opacos, la tendencia de los colores del gouache a aclarar a medida que se secan permite una amplia gama de efectos nacarados, muy difíciles de conseguir con otras técnicas.

Colyer (1994), comenta que el gouache puede dar un resultado satisfactoriamente limpio al artista que lo utilice, donde se le permite al mismo cubrir grandes áreas planas con un solo tono, a diferencia del oleo y las pinturas acrílicas.

## **Pintura Acrílica**

Simpson (1994), menciona:

Se pueden usar con gran efecto tanto en su forma transparente como en la opaca. Cuando se emplean sobre lienzo o cartón. Si se diluyen con agua y se usan transparentes sobre el papel, se parecen bastante a las acuarelas, a las cuales se asemejan más que a los óleos, en lo que respecta a la composición técnica. (p. 36).

La pintura acrílica gana muchos adeptos y es uno de las pinturas predilectas para quién se esta iniciando en tela porque seca muy rápido permitiendo que pintar por capas sea un proceso rápido, además que mediante técnicas muy difíciles de hacerse puede uno llegar a emular el efecto translucido de la acuarela, a pesar de ser el sustituto “artificial” del oleo, no permite expresar de la misma manera.

## **Pintura al Óleo**

Simpson (1994) expone que:

Esta técnica ofrece dos posibilidades, en la primera la obra se elabora con sumo cuidado, mediante la superposición de capas, las cuales dejan secar antes de aplicar la siguiente; este proceso puede llevar semanas e incluso meses. La otra posibilidad que ofrece es la técnica húmedo sobre húmedo. Es decir, con la primera capa húmeda, el artista pinta sobre esta, dejando en ocasiones que los colores se expanden y mezclan. (p. 44)

La pintura al óleo permite crear una iluminación imposible de emular con otras pinturas, se emplea en dos modos: una sola sesión, trabajando húmedo sobre húmedo; o por capas, húmedo sobre seco, pintando una capa, luego hay que esperar que seque (algo que llegar a durar hasta una semana).

## **Medios Mixtos**

También conocidos como Técnicas Mixtas, es cuando se combinan dos o más tipos de técnicas o medios, para realizar un arte.

Simpson (1994), se emplea por la necesidad que presenta la obra, haciendo que el ilustrador pueda desarrollar un trabajo libre que le permite mostrar un despliegue de técnicas.

## **Medios Constructivos**

Son los medios que se generan a partir de materiales manipulables, como puede ser papel, cartón, recortes, arcilla, y cualquier material que permita crear una pieza gráfica en dos o tres dimensiones.

## **Ilustración Volumétrica**

Son todas las representaciones gráficas realizadas principalmente con papeles, cartulinas y cartones, que generan ilustraciones sea por superposición de capas o por la realización de figuras con volumen, generando una ilustración que permita expresar de una mejor manera el fondo y volumen de la obra.

## **Aerografía**

Magnus (1992),

Un método por el cual se aplica color a una superficie plana o tridimensional, mediante la presión de aire comprimido. Una de las herramientas utilizadas a tal fin se denomina aerógrafo. Su tamaño es similar al de una lapicera; en realidad una pistola para pintar que expulsa aire y pintura en forma de cono. Así la pintura es mezclada con el aire a presión y pulverizada al exterior de la herramienta, coloreando de forma suave y esfumada. (p. 183)

## **Pintura Digital**

Hall (2011), los medios digitales son muy utilizados actualmente, por la cantidad de software que permiten la ejecución de diferentes técnicas con el uso de computadores y tabletas digitalizadoras.

Zeegen (2008), define el arte digital como aquella que se vale de herramientas digitales, comúnmente una computadora y diversos software o programas que le ayudan al artista a generar, retocar o complementar imágenes y archivos digitales bajo sus propias formas de trabajo o que emulan a la ilustración tradicional y sus técnicas.

## Diseño

Para Wong (2007):

El diseño es un proceso de creación visual con un propósito. A diferencia de la pintura y de la escultura, que son la realización de las visiones personales y los sueños de un artista, el diseño cubre exigencias prácticas. Una unidad de diseño gráfico debe ser colocada frente a los ojos del público y transportar un mensaje prefijado. (p.9).

El diseño es un arte visual utilizado con el fin de transmitir un mensaje determinado a un público específico, con el fin de obtener un beneficio.

El proceso creativo es la herramienta que permite la creación del diseño, se busca plasmar nuevas ideas, comunicar o solucionar un problema, sin el aspecto creativo el diseño quedaría estancado y no se produciría nuevas soluciones.

## Tipos de Diseño

Según Arkiplus (2014) los tipos de diseño son:

- **Diseño Gráfico:** mediante imágenes y textos, comunica un mensaje, se utiliza en cualquier medio de comunicación.
- **Diseño Industrial:** genera nuevos objetos, sean mobiliarios, juguetes, electrodomésticos, entre otros.
- **Diseño Web:** es el diseño aplicado para sitios web y contenido online, por medio de maquetación y lenguajes de programación.
- **Diseño Arquitectónico:** es el área que se encarga de la proyección, construcción y planificación de infraestructuras.
- **Diseño Paisajístico:** es un hermano del urbanismo, dado que este diseño se encarga de organizar, estructurar espacios abiertos.

- **Diseño de Modas:** el encargado de ropa, accesorios y cualquier elemento de vestimenta.

El diseño esta presente en cualquier actividad humana.

## **Diseño Grafico**

El diseño grafico permite la propagación de un mensaje visual, por medio de imágenes y textos.

Frascarra (1996):

Visto como una actividad, es la acción de concebir, programar, proyectar y realizar comunicaciones visuales, producidas en general por medios industriales y destinadas a transmitir mensajes específicos a grupos determinados (p.1).

Podríamos decir que el diseñador gráfico es un comunicador visual que necesita conocer los medios de comunicación, y todo lo que conlleva transmitir un mensaje adecuadamente.

## **Fotografía**

London, B. y Upton, J (1981) para esta pareja la fotografía es un medio de comunicación y el que se había convertido para la década de los setenta en una de las vías más comunes, rápidas y directas para transmitir un mensaje. Como medio de expresión tiene diferentes usos, sea para denotar sentimientos, comportamientos, lo que ocurre, relatar, con palabras e imágenes, ensayos, publicidad, periodismo, entre otros.

Cierto y fácil decir que la fotografía es un medio de comunicación y por lo tanto tiene su propio estudio del lenguaje e intencionalidad para transmitir un

mensaje adecuadamente; pero, ¿cómo se puede definir Fotografía? La respuesta va a depender de los autores, los mejores fotógrafos que hacen también investigación y escriben sobre el tema, como son McNally, Davis, duChemin o Mellado, parten de pensamientos o bases diferentes, lo común es que es una expresión artística que permite al ser humano comunicarse y transmitir un mensaje.

Al autor de este trabajo de grado le gusta definirla como el arte de capturar la luz, y a su vez la fotografía consta de entrelazar líneas para crear una imagen, y que ese tramado de líneas aparentemente no visibles sean las palabras del mensaje que tanto se desea transmitir.

### **Comunicación Visual**

Conesa y Nubiola (1998) expresan que la comunicación es la manera de transmitir un mensaje por uso de medio y que se amerita de un emisor y un receptor, los medios pueden variar siendo gráficos, verbales o no verbales.

Es por ello que el diseño gráfico no se puede hacer con ligereza y requiere que cada pieza sea estudiada detenidamente, puesto el diseño gráfico es una herramienta fundamental para la comunicación adecuada a las masas, porque al transmitir un mensaje estamos evocando signos y pensamientos, que pueden estar implícitos.

### **Educación**

Nérici (1984) «Educar es conducir, lo que es, hacia una plenitud de actualización y expansión, orientada en un sentido de aceptación social».

La educación es la única herramienta que poseemos para el crecimiento personal, mental, social y ético. La formación y adquisición de conocimientos de diferentes áreas hace que seamos seres más completos, no se puede concebir una sociedad, ni al ser humano moderno, sin educación.

### **Educación Artística**

La educación artística es aquella que enseña métodos y técnicas que enseñan a las personas canalizar y expresar sus sentimientos y pensamientos, es la base del desarrollo y continuación cultural. Hay varias disciplinas, educación plástica que atañe al proyecto, educación musical y la educación de expresividad corporal, entre otras.

UNESCO (2020) «La educación artística desempeña una función importante en la transformación de los sistemas educativos y contribuye directamente a la solución de problemas sociales y culturales que afronta el mundo contemporáneo.»

### **Educación de Artes Plásticas**

La educación artes plásticas es la enseñanza de técnicas y formas de expresión a través de la pintura, dibujo, escultura, se aprende la teoría estética y las técnicas prácticas. Hayes (1981) existen principios y preceptos pictóricos, no solo en la composición, sino también de los materiales que se usan.

### **Importancia de estudiar Artes Plásticas y Aplicadas**

Sobre esto hay muchos autores que destacan la importancia en cada una de las etapas de la vida humana, sea la niñez, adultez o vejez. La didáctica de artes visuales se encuentra hasta en el desarrollo de terapias motoras y mentales, su práctica es muy beneficiosa para personas de la tercera edad porque las

mantiene más conectadas y «frescas» con el ambiente que les rodea, preservando los caminos neuronales. Rabkin y Redmong (2004) identificaron los beneficios que tiene estudiar arte, en adolescentes y adultos.

- Tienen un mayor compromiso emocional
- Las personas aprenden unas de otras
- Los grupos de aprendizaje cooperativo convierten las clases en comunidades de aprendizaje (el autor de este TEG ha notado desde su observación y conocimiento empírico: que en las clases de pintura y dibujo se genera una mayor convivencia, se estrechan mejores lazos y las personas sin importar sus pensamientos, ideologías, edades, razas y religión se vuelven cercanos, amigos. Esto se da porque en las artes plásticas diferentes estilos gráficos y técnicos son permitidos, logrando que cualquier nivel o visión tenga cabida, y hace que la competitividad baje, porque un trabajo no tiende a opacar al otro, un suceso que no ocurre con clases de danza o música, donde más bien la competencia aumenta y estrechar lazos es más difícil).
- Los alumnos adquieren un pensamiento reflexivo y variado.
- Las familias se involucran en torno a estas actividades.
- Aumenta y fortalece la memoria.
- Los alumnos pueden acceder de manera más adecuada y fácil a sus emociones, identificándolas y expresándolas.
- La creatividad tiene un aumento, permitiendo que haya un pensamiento crítico y ayudando a la resolución de problemas de manera más sencilla.

La importancia de los estudios en niños es sumamente significativo porque ayuda al desarrollo de varias áreas. Cherry (1984) comenta sustentado en estudios que es de suma importancia que los niños desde dos años tengan acceso a las herramientas de dibujo y pintura y comenta que, a partir de los cinco

años, una edad que aún entra en el parámetro preescolar, los beneficios de estudiar de manera formal arte son los siguientes:

- Aumento y control de la motricidad fina, los niños son capaces de adquirir destrezas de movimientos pequeños y precisos. Las actividades cotidianas y de experto necesitan del control de movimientos delicados, entre más joven se desarrolle mejor motricidad tendrán de adultos.
- El niño aumenta su lenguaje y comunicación porque puede expresar su mundo interior a través de dibujos, su lenguaje plástico adquiere un carácter más expresivo haciendo que el menor pueda ser más introspectivo y entender las complejidades emocionales.
- Permiten el desarrollo personal y social, logrando que el alumno libere tensiones y estrés, aprende a reconocer sus limitaciones sin asumir frustraciones, el niño al ver que puede replicar algo, aunque no sea perfecto se entusiasma y quiere seguir trabajando. Esto ayuda a desarrollar a una persona abierta al mundo y a sus complejidades. Creando una inteligencia emocional, intrapersonal e interpersonal.
- En sus estudios se determinó que los niños que son estimulados con actividades artísticas desde pequeña edad obtienen mejores rendimientos académicos, su toma de decisiones se vuelve más segura por el aumento de la creatividad que también los ayuda a bordear obstáculos, crea una mayor concentración y les permite observar de manera crítica su entorno. Desarrolla una mejor cognición y lo que llaman inteligencias especial y naturalista.

## **El Arte en la Academia**

Raquimán, P y Zamorano, M (2017) comentan que la visión del enfoque de una Academia es crear una forma de seguimiento y enseñanzas canónicas, determinando una estructura formal de la enseñanza. Se constituye principalmente por una racionalidad ilustrada, incorpora a las formas de expresividad estrictas leyes formales que determinan la noción de belleza y lenguaje artístico.

Este modelo crea estrategias de enseñanza que permiten la obtención de conocimientos a través de un método normativo, es por ello los contenidos impartidos deben estar ordenados de forma secuencial para garantizar la progresión, cada conocimiento debe tener otro que lo anteceda de manera de requisito, esta estructuración ayuda a que la enseñanza sea clara, precisa, medible y proyectada, a diferencia de lo que sucede en talleres, es mejor para el alumno y para el desarrollo de destrezas.

## Marco Legal

Existen aspectos legales que deben tomarse en cuenta para este trabajo, entre los principales esta la Ley Orgánica del Trabajo (1997), para el desarrollo del Proyecto se debe estipular las leyes de pago de nomina y sus beneficios para poder generar un esquema financiero que permita comprobar su factibilidad, también tomar en cuenta sub-leyes como son Ley de Política Habitacional y Ley de Paro Forzoso.

Increíblemente las Academias en Venezuela no entran dentro la educación formal, por lo tanto, no se involucra a la Ley Orgánica de Educación y no debe realizarse un registro formal ante el Ministerio del Poder Popular para la Educación.

Es posible que al ser un institución de educación no formal que permitirá el acceso a niños desde los cinco (5) años de edad se deba garantizar que el espacio cumpla con la seguridad y brinde el bienestar para el desenvolvimiento adecuado de niños y adolescentes como estipula la Ley Orgánica para la Protección del Niño, Niña y Adolescente (LOPNNA) que entró en vigencia en el 2001.

Instrumento legal	Artículo	Comentario
Constitución de la República Bolivariana de Venezuela	Artículo 112	La economía establecida es de libre mercado dentro del territorio nacional, siempre y cuando esta sea una actividad económica lícita, apoyando la iniciativa de inversión al sector privado para satisfacer las necesidades locales e internacionales.
	Artículo 133	Pago de impuestos
Ley Orgánica Para La Protección De Niños, Niñas y Adolescentes (LOPNNA)	Artículo 32 - A	Todos los niños, niñas y adolescentes tienen derecho al buen trato. Este derecho comprende una crianza y educación no violenta, basada en el amor, el afecto, la comprensión mutua, el respeto recíproco y la solidaridad.

---

Artículo 56

Todos los niños, niñas y adolescentes tienen derecho a ser respetados y respetadas por sus educadores y educadoras, así como a recibir una educación, basada en el amor, el afecto, la comprensión mutua, la identidad nacional, el respeto recíproco a ideas y creencias, y la solidaridad. En consecuencia, se prohíbe cualquier tipo de castigo físico o humillante.

---

## CAPÍTULO III

### MARCO CONTEXTUAL

#### **Actividad Económica**

Clark y Fourastié definieron en 1940 que las actividades económicas se rigen en tres sectores principales, también vieron que entre más desarrollado es el país se podría desligar a un cuarto e inclusive quinto sector.

La actividad económica de una academia especializada es la enseñanza y la educación, esta se encuentra en el tercer y cuarto sector de la actividad económica.

La educación es un motor de la economía, fomenta trabajos para generar contenidos, desarrollos y tecnologías para implementar nuevas formas de transmitir la enseñanza, facilitadores (profesores), personal de mantenimiento y nuevo conocimiento a quién se le imparte ayudando al desarrollo del país.

#### **Productos o Servicios**

Se podría definir como servicio principal la enseñanza de competencias, conocimientos y técnicas sobre las diversas expresiones de las artes plásticas, visuales y/o aplicadas, para personas interesadas desde los cinco (5) años de edad.

A continuación, se presenta una pequeña lista de las expresiones que se pretenden impartir en forma de cursos de larga duración (año escolar) o corta duración (dictados en un par de meses):

- Dibujo
- Pintura
  - Óleo Pastel
  - Acuarela
  - Acrílico
  - Óleo
- Escultura
- Ilustración
- Diseño Gráfico
- Sistemas de Impresión
- Fotografía
- Arte Conceptual
- Anatomía y Movimiento Humano
- Lenguaje Visual
- Arte Digital
  - Manejo de programas como pueden ser *Illustrator*, *Photoshop*, *Clip Studio*, entre otros.

A su vez cada uno de los mencionados tendrá sub-categorías, en resumen, los servicios especiales serán cursos especializados, cursos de certificación y clases de actividad extracurricular.

También se pretende generar una especie de bastión cultural, si se permite ser pretenciosos, que permita presentar exposiciones, simposios, talleres y charlas sobre temas que sean pertinentes a las áreas de las artes plásticas; la Academia podría contar también con una tienda de artículos para arte y un pequeño cafetín.

### **Publico Consumidor**

Al pretender ser una Academia que este dirigida a la entrada de cualquier persona interesada en aras de los conocimientos y/o destrezas de las artes plásticas, definiremos el público objetivo en los siguientes grupos:

- **Niños y Jóvenes en etapa escolar**, se comprende entre los cinco (5) y diecisiete (17) años de edad, la forma de posicionamiento ante este público se dirigirá en dos vertientes, primero llegando a quién recibirá las clases, es decir el niño y joven; y el segundo sus padres, quienes los inscribirían y pagarían la matrícula. Para lograr un acercamiento a ambos grupos, se podría lograr un convenio con las Unidades Educativas cercanas a la zona que permitan la difusión de los programas académicos y las ventajas del mismo entre los estudiantes y representantes. También generar una alianza que permita explicar los beneficios en el desarrollo de aprender artes plásticas en temprana edad.
- **Adulto joven 1**, personas comprendidas entre los dieciocho (18) y los treinta (30) años que estudien o trabajen en el medio de las artes aplicadas y quieran desarrollar nuevas destrezas para llevar sus conocimientos y trabajos a un nuevo nivel. Para la captación de este público, se promocionaría por RRSS y directamente en universidades que posean escuelas de arte o diseño. Para los ya egresados de estas instituciones se podría generar una alianza de capacitación de empleados con las diferentes agencias de publicidad que se encuentran cerca de la zona.
- **Adulto joven 2**, personas comprendidas entre los dieciocho (18) y los treinta (30) años que no estén vinculadas a las artes plásticas, pero quieran aprender, relajarse y disfrutar teniendo una nueva actividad. Este sería el más difícil de captar, nuevamente sería por RRSS, o directamente en universidad y edificios de oficina.
- **Adultos** este grupo estaría conformado por personas de treinta y un (31) hasta los sesenta y cinco (65) años, que deseen esparcirse,

aprender y disfrutar de actividades relajantes. La captación de este grupo sería por medio de RRSS, también se estima que muchas personas puedan ser padres de los niños que vayan a la institución y deseen pasar tiempo dentro de las instalaciones aprendiendo, en vez de no hacer nada mientras los esperan. La zona a la posible Academia esta cercada de un sector de viviendas que poseen cierta comodidad económica, lo que permitiría que amas de casa, personas autónomas y quienes disfruten de actividades manuales vean un gran atractivo en la Academia. Se utilizaría RRSS, y un acercamiento directo en lugares donde haya concentración, como pueden ser mercados.

### **Análisis del Competidor**

Los competidores son todos los talleres, escuelas e institutos universitarios donde se den clases formales e informales de artes plásticas y diseño, se tomaron en cuenta unos por la zona y lo que dictan.

El Thaller es uno de los talleres de arte donde se enseña mayor variedad de técnicas, siendo escultura, dibujo, pintura y serigrafía, está ubicado en Prados del Este y solo acepta como alumnos a mayores de diez (10) años.

Luego podemos encontrar Escuela de Foto Arte, y la Escuela de Roberto Mata, estas escuelas son de las más prestigiosas y carecen de un pensum completo sobre lenguaje visual y solo se basan en el aspecto técnico de la fotografía dejando por fuera lo más importante, la creación artística y el aprendizaje de la comunicación, igualmente no aceptan menores de diez años, una queda en Altamira y la otra en La Trinidad.

Centro Art y Posa Estudio, son los centros de diseño más elegidos por los estudiantes, el primero es un instituto universitario y el segundo, es un estudio, carece de formalidad, pero posee una certificación como centro autorizado de Adobe. El primero se centra en el conocimiento del Diseño, Ilustración, Escultura (la mayoría a nivel universitario) y programas digitales, el segundo solo se enfoca en el manejo y técnica de los programas de producción o postproducción de piezas gráficas. Centro Art solo permite a mayores de ocho (8) años en algunos de sus cursos y Estudio Posa, posee una debilidad de Pensum, promete que en veinte (20) horas por curso podrías aprender profesionalmente Photoshop o cualquier otro programa, según Adobe y los cursos internacionales, se necesitan más de 60 horas de teoría para poder comprender y manejar la esencia del programa. El primero se encuentra en La Castellana y el segundo en Boleíta.

La ventaja que podemos destacar por encima de la competencia es la presencia y aceptación de niños a partir de los cinco (5) años de edad, sería una institución basada en las nuevas y más modernas competencias de enseñanza, porque se adaptaría a los nuevos sistemas que se empezaron a implementar a partir del año 2015, un elemento que carecen nuestros competidores al no renovar sus pensum académicos, se completaría la enseñanza con la teoría y el lenguaje visual.

En cuanto a factor tiempo y ubicación espacial la Academia propuesta en esta trabajo llevaría una ventaja, estaría en un lugar donde escasean espacios especializados para el aprendizaje de las artes plásticas, también al ser un centro integral se tendrían varias expresiones no solo de artes plásticas, sino también de diseño, ilustración y fotografía, permitiendo que las personas se trasladen a un solo lugar y no tengan que recorrer toda la ciudad para ir de una institución a otra.

Con una buena estructuración y por consiguiente la creación de un programa educativo de alto nivel, la diferencia con la competencia sería abismal, eso sin contar que la mayoría de los anteriores no tiene la capacidad para fungir como espacio de eventos tales como exposiciones, simposios o charlas.

Hay que recordar al lector que entre más temprana sea la edad cuando se aprenden las técnicas y expresiones artísticas más beneficios trae al desarrollo del infante, y ningún centro de renombre toma en cuenta a los niños pequeños, dejando segregados a los que más se podrían beneficiar de estudiar artes plásticas.

## CAPÍTULO IV

### MARCO METODOLÓGICO

#### **Modalidad de la Investigación**

Una investigación puede adoptar dos modelos para su apropiada ejecución, y son los siguientes: Proyecto Factible y Proyecto Especial.

El manual de la UPEL (2010) define al Proyecto Factible como:

La investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El proyecto debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades. (p.21).

Según Blanco (2008) un proyecto factible debe cumplir tres etapas. La primera es el diagnóstico: que permite detectar las necesidades para realizar el estudio. La segunda es la factibilidad: que nos muestra la posibilidad de desarrollar un proyecto según lo detectado en diagnóstico. Y la tercera es la propuesta: donde se plantea la identificación del problema, es decir la investigación, título, objetivos, metodología y demás componentes del trabajo.

El presente Trabajo Especial de Grado (TEG) se considera un «Proyecto Factible» debido que se desarrolla un estudio de factibilidad para fundación de una Academia de Artes, una necesidad latente en la comunidad planteada y por la carencia de lugares de enseñanza de alto nivel para niños a corta edad.

## **Nivel de la Investigación**

Dependiendo los autores existen diferentes formas de catalogar el nivel de profundidad de una investigación, algunos recalcan que son cinco niveles y otros como Arias (2012) considera que son tres, siendo los siguientes: Exploratorios, Descriptivos y Explicativos.

La investigación Descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24).

Como se puede evidenciar el TEG que se expone en estas cuartillas se ubica dentro de un *Nivel Descriptivo*, se establecerá una estructura y se demostrará el comportamiento de un hecho a través de la descripción exacta del problema y su entorno, de esta manera se podrá aportar una solución viable al resultado del diagnóstico.

## **Diseño de la Investigación**

El diseño de la investigación se considera mixto, según Zorrilla (1993) implica la participación de un estudio documental y de campo, para comprender el análisis. La investigación de campo, permite adquirir los conocimientos relativos al proyecto, lo que ayuda a detectar las necesidades o requerimientos indispensables para una Academia que se sustentarán en la investigación documental y bibliográfica.

Arias (2004) señala que la investigación de campo «... consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables alguna...». (p. 94)

Considerando lo expresado con anterioridad, se pretende recolectar datos por medio de encuestas a los habitantes de la Parroquia de El Cafetal y representantes de algún plantel educativo de la zona. También una entrevista a artistas locales para saber desde la perspectiva de profesionales en el área si realmente consideran que hay necesidad de establecer un centro de enseñanza para artes en la zona.

### **Población**

Acerca de la población de estudio Arias (2012), comenta «... es el conjunto de elementos con características comunes que son objetos de análisis y para los cuales serán validas las conclusiones de la investigación». (p.98).

La población a considerar son los habitantes de la Parroquia El Cafetal, Municipio Baruta, Estado Miranda, y quienes realizan actividades en dicha zona, sean alumnos de colegios, institutos o trabajadores, esto se debe porque se pretende saber sobre los posibles grupos de consumidores, interesados, cuánto estarían dispuestos a pagar, qué desearían estudiar y otras consideraciones que tienen que tomarse en cuenta para la realización del estudio de factibilidad y financiero, en pocas palabras entender los patrones y déficits del consumidor.

Como señala Arias (20012) una población de tipo finita, es aquella «...en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran.» (p. 82) y la infinita es aquella que se desconoce el total de elementos que la conforman. Por otra parte, Sierra, citado en Arias (2012) asevera que una población de tipo finita es aquella inferior a cien mil (100 000) unidades.

El problema que se presenta al momento de determinar la población principal —más adelante se establecen los diferentes tipos de población planteados— se sabe que los habitantes de la Parroquia de El Cafetal son menores a cien mil unidades, pero se desconoce el número exacto. El Instituto

Nacional de Estadística (2014) afirma que en el último censo realizado en el año 2011 la parroquia contaba con cuarenta y un mil, quinientos cuarenta y tres (41 543) habitantes, la lejanía del estudio y el ritmo vertiginoso de construcciones, ventas y compras y migrantes ha hecho imposible determinar el número exacto de personas que viven actualmente —a la fecha de este TEG— en la zona. Aún así el investigador de este trabajo considera que lo apropiado es plantear una muestra finita y establecer un número redondo de cincuenta mil (50 000) habitantes para poder realizar un muestreo probabilístico que aporte una cantidad de datos suficientes para respaldar la investigación.

Así se determinaron las tres poblaciones:

- Se denominó Población A: a los habitantes de la Parroquia de El Cafetal.
- Se denominó Población B: a los representantes de una Unidad Educativa en la zona, que será elegida por un muestreo no probabilístico por conveniencia.
- Se denominó Población C: a los artistas que vivan en la zona o cercanías y será determinada por un muestreo no probabilístico por juicio.

### **Muestra**

Palella y Martins (2012) sugieren que la muestra es «... la escogencia de una parte representativa de una población, cuyas características reduce de la manera más exacta posible...» (p.106).

Según Casal y Mateu (2003) el muestreo probabilístico que se obtiene por conglomerados es donde la población se divide en grupos que describen características similares y posteriormente se analizan completamente alguno de los grupos.

## Muestreo de la Población A

A la población A se le realizó un muestreo probabilístico por conglomerados, como apuntaban los autores anteriormente mencionados, es un método muy efectivo para seleccionar a los participantes cuando están dispersos geográficamente; permite al investigador dividir a la población en zonas, o grupos con características comunes, para ello se usarán las asociaciones de vecinos, que a pesar de la cuarentena ayuda a que sea aplicada y se pueda difundir la encuesta entre los miembros de una urbanización. Como se puede observar los individuos tienen características similares y tuvieron las mismas oportunidades de participar (mientras se cumplan los criterios).

Los criterios para la selección son los siguientes:

1. Vivir dentro de los límites establecidos como Parroquia El Cafetal.
2. Pertenecer a los grupos de mensajería vecinal.
3. Que la urbanización donde vive sea seleccionada por azar.

Según Arias (2006) un aspecto importante a considerar es el *error*, que se refiere a la representatividad de la muestra. La fórmula estadística para calcular el tamaño adecuado de la muestra de una población finita se presenta a continuación:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

Z = nivel de confianza

E = error

Para este muestreo se aplicó al valor «Z» un nivel de confianza del noventa por ciento (90 %), ergo se empleará como constante en la fórmula 1,64. También se desea un error del cinco por ciento (5 %) y la probabilidad de éxito de un cincuenta (50 %) que es idéntica a la de fracaso. Como se conoce el número de la «Población A» 50 000, se puede proceder al despeje.

Aplicando un redondeo de dos dígitos, la muestra total de la «Población A» es de doscientas sesenta y ocho (268) personas que vivan en la Parroquia de El Cafetal

### **Muestreo de la Población B**

Como se ha acercado esta población se le aplicó un muestreo no probabilístico a conveniencia como primer filtro de selección. Según Navarro (2009) el muestreo no probabilístico depende del criterio del investigador, este tipo de selección es bastante útil cuando se tiene una muestra pequeña y es el investigador quien decide los sujetos.

El primer criterio para esta población es que estará conformada por los representantes de Unidades Educativas cercanas a la ubicación propuesta de la Academia, el motivo es para poder entender mejor el público objetivo de entre cinco (5) a diecisiete (17) años y por ello se debe abordar a los padres quienes serían los que escribirían, llevarían y pagarían por las clases, cursos y talleres que se ofrecerán en la Academia. El problema que se presenta en la zona es que no se puede elegir una Unidad Educativa al azar porque las existentes pertenecen a diferentes estratos, desde públicas, concertadas y privadas, y dentro de las privadas hay diferentes estratos socioeconómicos, es por ello que el investigador seleccionó una y es la población que componen los representantes se le aplicará un muestreo probabilístico, de la misma manera que se realizó en la «Población A».

La Unidad Educativa seleccionada fue el Colegio Champagnat, los motivos de la escogencia son los siguientes: el investigador es egresado de dicha institución; conoce al cuerpo docente y a la dirección del Colegio; por lo tanto, es más sencillo y factible poder pasar la encuesta digital a los representantes de la institución. Al momento que se escriben estas palabras se determinó que hay 893 familias con hijos inscritos en la institución, por lo tanto, este es el tamaño de nuestra «Población B» y se le aplicará la misma fórmula estadística y mismos estándares que a la «Población A».

Aplicando un redondeo de tres dígitos, la muestra total de la «Población B» es de doscientos siete (207) personas que sean representantes del colegio anteriormente mencionado.

Los criterios para la selección son los siguientes:

1. Ser representante de la U.E. Colegio Champagnat.
2. Pertenecer a los grupos de mensajería del Colegio.
3. Que sea de las primeras 207 personas en contestar el cuestionario.

### **Muestreo de la Población C**

A la Población C se le realizó un muestreo no probabilístico a juicio. Este muestreo al igual que el de conveniencia tiene mucha utilidad cuando la muestra es extremadamente pequeña y se pretenden obtener ciertos estándares de resultados.

La muestra está conformada por tres profesionales: un fotógrafo, un diseñador gráfico y un artista plástico. Con ellos se pretende entender la importancia y si realmente hay una necesidad de generar un espacio de arte, un centro de expresión, que permita crear exposiciones y visibilidad al arte

venezolano, al mismo tiempo que promueve la educación en las artes plásticas y aplicadas.

Los criterios para la selección fueron los siguientes:

1. Vivir dentro de Distrito Capital (preferiblemente cerca de la Parroquia El Cafetal).
2. Ser un artista reconocido.
3. Tener interés en la divulgación y enseñanza.

### **Metodología y Técnicas del Proyecto**

Cuando se quiere desarrollar la viabilidad de un proyecto, podemos aprovechar el ciclo de vida de un proyecto y las herramientas o conocimientos que se aplican según el *Project Managment Insitute* (PMI). Se tomaron en cuenta las fases de *Inicio y Planificación* de un proyecto para plantear un esquema que determine la factibilidad tanto técnica como financiera del proyecto planteado en este TEG.

Echeverría (2017) desarrolla una metodología para poder determinar la factibilidad «La metodología propuesta es el desarrollo de las fases de los proyectos las cuales se fundamentan en la realización del estudio de mercado, técnico, administrativo, económico, financiero y en la evaluación financiera que se debe hacer para determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos.»

Continuando con lo planteado por el autor, mediante la aplicación de la metodología propuesta se podrían analizar las fases de los proyectos que determinan la razón específica que se pretende alcanzar en el proyecto a desarrollarse, ayudando a lograr con éxito la factibilidad que resulta del perfeccionamiento de las fases. Todo esto se logra por un detallado estudio de

mercado, determinación de recurso, diseño preliminar del proyecto, mediante la descripción profunda de los procesos técnicos y establecimiento de los precios, costos y evolución económica.

El método constituye cinco fases:

1. Estudio de Mercado
  - 1.1 Producto/Servicio
  - 1.2 Análisis de la Demanda
  - 1.3 Análisis de la Oferta
  - 1.4 Análisis de la Demanda Insatisfecha
  - 1.5 Comercialización del Producto/Servicio.
2. Estudio Técnico
  - 2.1 Localización Óptima
  - 2.2 Tamaño del Proyecto
  - 2.3 Ingeniería del Proyecto
  - 2.4 Layout
  - 2.5 Requerimientos y Recursos
3. Estudio Administrativo —no se desarrolla a plenitud porque no es pertinente—
  - a. Organigrama
  - b. Direccionamiento Estratégico
  - c. Mapa Estratégico
4. Estudio Económico y Financiero

4.1 Inversión Total

4.2 Financiamiento de la Inversión Total

5. Evaluación Financiera

5.1 Tasa Interna de Retorno (TIR)

5.2 Valor Presente Neto (VPN)

5.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

5.4 Costo/Beneficio

### **Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos**

Arias (2012) define las técnicas como «... el procedimiento o forma particular de obtener datos o información, son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método científico, el cual posee una aplicabilidad general...» (p.67). Por otra parte, los instrumentos «... cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información...» (p.69).

«Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular.» (p.72). El cuestionario es «... la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas.» (p.74).

Para la recopilación de datos de la «Población A y B» se realizará una encuesta que tendrá un cuestionario digital que se le facilitará a los sujetos que conforman cada una de las poblaciones.

Siguiendo con Arias (2012) plantea que la entrevista es «... una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida.» (p.73).

La «Población C» contará con una entrevista semi-estructurada, que es aquella que tiene un conjunto de preguntas, pero le permite a la persona entrevistada a realizar otros comentarios y permite que surja una dinámica más espontánea donde se pueden recoger conclusiones, a su vez debe ser bien guiada porque puede salirse del libreto o las intenciones del investigador, Arias (2012).

Los instrumentos para las diferentes poblaciones, las dos encuestas y la entrevista semiestructurada se encuentran en el apartado Instrumentos N° 1; 2 y 3. —con una licencia, si es que se podía auto-otorgar alguna, se decidió crear un apartado de «Anexos» particular llamado «Instrumentos» con el fin de colocar en él todos los elementos o documentos que tengan que ver con la construcción de los instrumentos y hacer más amena la estructura de los anexos y la lectura del TEG—

### **Validación de los Instrumentos**

Arias (2012) define que la validación de instrumentos tiene como finalidad «... comprobar si el instrumento mide lo que se pretende medir, además de cotejar su pertinencia o correspondencia con los objetivos específicos y variables de la investigación» (p.135).

La validación de instrumentos se podría entender como los veredictos que brindan profesionales y expertos con un tema específico, además que brindan

información fundamental para lo que se sería el perfeccionamiento y aplicación de los instrumentos que se usan en la investigación.

Para determinar la efectividad de los instrumentos, se decidió pedirle la opinión a dos (2) expertos de diferentes áreas: metodológico y técnico. Los validadores se presentarán a continuación:

Para el apartado metodológico se escogió al Lic. Alberto Lozada, profesor de la Universidad Nueva Esparta (UNE) con más de cinco (5) años en la institución como docente, desde que se escribe este Trabajo Especial de Grado, en ese tiempo ha fungido como tutor técnico y metodológico en decenas de trabajos de grado, siendo también jurado en el Panel Evaluativo de Trabajos de Grado de la UNE, se escoge no solo por su cercanía con el aspecto metodológico, sino que al ser licenciado en administración y diseño tiene conocimientos generales sobre el tema del proyecto, por lo tanto puede entender y calificar mejor los instrumentos.

Para el apartado técnico se eligió a la Mg. Carla García, quien tiene una titulación de MBA (Magister en Administración de Empresas, según sus siglas en inglés) con mención en Gerencia de Proyectos, trabaja en gestión en Protocolo del Rectorado de la Universidad Central de Venezuela (UCV). Su escogencia se debe por su alto nivel de conocimientos en el área de Gerencia de Proyectos, lo que la convierte en una excelente evaluador técnico para determinar que los instrumentos sean óptimos para la recolección de información necesaria para el desarrollo de los objetivos.

El material que se le entregó a los validadores consistió en: una copia del Cuadro Operacionalización de Variables; una copia de los instrumentos; una copia de la Matriz de Validación; y una carta de Certificación de Validación de Instrumentos. Esto permitió que cada experto estudiara y respondiera los siguientes aspectos: importancia y correspondencia de los ítems en el instrumento; coherencia con los objetivos que se plantearon; y redacción.

## Matriz de Evaluación para la Validación

Para Arias (2012) «... la matriz de validación es la herramienta usada en la evaluación del instrumento por parte de los expertos antes de su aplicación definitiva» (p.31)

La matriz de evaluación permite facilitar al investigador una manera confiable y sistemática para la validación de los instrumentos que servirán de recolección de datos en cualquier investigación. Ayuda a perfeccionar, editar y comprender mejor si los instrumentos están acordes a las necesidades planteadas en los objetivos.

Una matriz puede ser de evaluación del investigador o ya existente, se prefirió un sistema simple, de dos entradas.

Segura (2009) indica «tabla de doble entrada que presenta los criterios que se van a evaluar en el eje vertical y, en el horizontal, la descripción de la calidad por aplicar en cada criterio.»

Se realizó la siguiente matriz, que estará debajo de cada *ítem* de los instrumentos dados a los validadores:

Criterios de Evaluación	Opciones	
	Si	No
¿La pregunta está bien formulada?		
¿El contenido de la pregunta se entiende con facilidad?		
¿La pregunta recoge información pertinente y coherente para llegar a los objetivos?		
¿La pregunta induce una respuesta?		
Observaciones		

Elaborado por: Rivas, Jesús (2021)

## **Análisis de los Validadores**

El Profesor Lozada recomendó poner en ambos cuestionarios una pregunta ordinal para determinar la importancia que dan los padres en actividades extracurriculares, a cuál actividad, música, deportes, baile o pintura, prefieren para sus hijos.

También ajustó la formulación de la pregunta numero tres (3) en la entrevista para poder obtener una respuesta más enriquecedora por el entrevistado. En el apartado Instrumentos N° 4 de este trabajo se puede encontrar su carta de certificación por la validación de instrumentos.

La Mg. García recomendó reestructurar la entrevista que se le hará a los tres artistas o expertos en áreas gráficas, a su vez reestructurar las preguntas de los precios en los cuestionarios para residentes y representantes de la zona. En el apartado Instrumentos N° 5 de este trabajo se puede encontrar su carta de certificación por la validación de instrumentos.

## **Técnicas e Instrumentos de Análisis y Procesamiento de Datos**

Los datos que se obtengan serán clasificados y registrados, se tabularán y codificarán de acuerdo a cada caso en particular.

Existen dos formas de analizar los datos, el cualitativo y cuantitativo. Sampieri, Fernández y Baptista (2003) explican que el análisis cualitativo «... utiliza recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede o no probar hipótesis en su proceso de interpretación» (p.7). Y el análisis cuantitativo «... usa recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento» (p.4).

Se realizó la gestión de datos mediante el *software* «Producto de Estadística y Solución de Servicios» (SPSS en su acrónimo en inglés). Este programa es conocido por su capacidad de gestionar enormes volúmenes de datos y es capaz de llevar análisis de variables correlativas o predictivas, también elabora y exporta tablas y gráficas con data compleja.

La presentación de estos resultados será simple, con una tabla, un gráfico de torta y su posterior análisis cualitativo.

## **Sistemas de Variables**

### **Variable**

Según Arias (2012) «... una variable es una característica o cualidad, magnitud o cantidad susceptible de sufrir cambios y es objeto de análisis, medición, manipulación o control en una investigación». (p.57).

Una variable es un elemento que está sujeto y podrá ser afectado por el entorno donde se encuentre y la manera en la que sea controlada.

### **Operacionalización de Variables**

Nuevamente Arias (2012) comenta que el «... proceso mediante el cual se transforma la variable de conceptos abstractos a términos concretos, observables y medibles, es decir, dimensiones e indicadores». (p.62).

La operacionalización consiste en delimitar o definir en lo más estricto las variables para poder conocer sus dimensiones y que sea posible la observación y medición.

### **Cuadro Operacionalización de Variables**

Según Balestrini (2002) un cuadro de variables es «... seleccionar los indicadores de contenido, de acuerdo al significado que se le ha otorgado a través de sus dimensiones a la variable del estudio». (p.114).

El cuadro de variables ayuda a que se puedan dividir las situaciones por objetivos, variables, dimensión, indicadores, fuentes y técnicas o instrumentos.

Para realizar el cuadro de operacionalización de variables se optó por estructurarlo desde los objetivos específicos de la investigación, hasta las técnicas

de recolección que se están usando para obtener la información necesaria que ayudarán a cumplir con los objetivos del Trabajo Especial de Grado.

Se presenta, a continuación, el Cuadro de Operacionalización de Variables

<b>Objetivo General</b> Estudiar la factibilidad para la creación de una Academia de Artes visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.					
<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Variabes</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Fuentes</b>	<b>Técnicas e instrumentos</b>
Elaborar un estudio de mercado que determine la demanda del servicio.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor</li> <li>• Publico Objetivo</li> <li>• Competidores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cantidad de Talleres en el sector (potenciales y existentes competidores)</li> <li>• Cantidad de clientes potenciales</li> <li>• Precios</li> </ul>	Investigación Documental y de Campo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuestas (Cuestionario).</li> <li>• Entrevistas Semi-estructuradas.</li> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Observación</li> </ul>
Realizar el análisis de la factibilidad técnico y operacional de la Academia.	Factibilidad Técnica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura</li> <li>• Equipamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación</li> <li>• Capacidad Instalada</li> <li>• Infraestructura requerida</li> <li>• Tecnología requerida</li> <li>• Tecnología utilizada o a utilizar</li> <li>• Servicios</li> <li>• Calidad de servicios</li> </ul>	Investigación Documental y de Campo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuestas (Cuestionario).</li> <li>• Entrevistas Semi-estructuradas.</li> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Observación</li> </ul>
Realizar el análisis de factibilidad económica y financiera de la Academia.	Factibilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos</li> <li>• Gastos</li> <li>• Ingresos</li> <li>• Rentabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Total ingresos</li> <li>• Total inversión</li> <li>• Total costos operativos</li> <li>• TIR</li> <li>• VPN</li> </ul>	Investigación Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión Documental</li> </ul>

Elaborado por: Jesús A. Rivas Frangos (2020)

## CAPÍTULO V

### PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### **Consideraciones Generales**

Dentro de las implicaciones que conlleva la realización del estudio de factibilidad de un proyecto el conocer la opinión del consumidor/público es, sin duda alguna, primordial e imprescindible. Destaca entonces en esta perspectiva el estudio de mercado que se realiza para el Trabajo Especial de Grado, siendo la aplicación de instrumentos de recolección de datos sobre las poblaciones uno de los enfoques principales para el estudio de mercado.

Evocando lo anteriormente mencionado y en correspondencia con los objetivos planteados en esta investigación es necesario conocer las necesidades y pensamientos de los consumidores. Por lo tanto, se está aplicando un cuestionario a la muestra representativa de la Población A; Población B; y Población C.

#### **Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Encuestas Aplicadas a la Población A**

La recolección de datos se realizó en tres urbanizaciones pertenecientes a la Parroquia de El Cafetal, siendo: Santa Ana; Santa Clara; y Santa Paula. Durante el tiempo que se mantuvo la encuesta digital abierta se obtuvieron trescientos catorce (314) resultados; por lo tanto, se escogieron las primeras doscientas sesenta y ocho (268) encuestas que fueron contestadas, dejando el resto de los resultados fuera del análisis.

A continuación, se presentan las preguntas y su respectivo análisis, como se podrá observar las preguntas presentan modificaciones referente al modelo de encuestas que se encuentran en el anexo Instrumentos. Eso se debe a que el

modelo allí expuesto es antes de la evaluación de los validadores y las preguntas que se presenta a continuación tienen las modificaciones propuestas por los validadores.

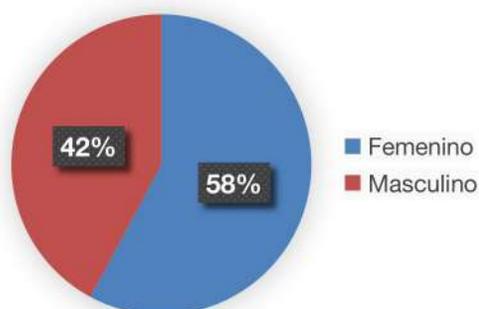
## 1. Indique su sexo:

Tabla 1 Sexo

Tabla N°1  
Sexo

	Fi	Hi%
Femenino	155	57,8
Masculino	113	42,2
Total	268	100

Gráfico N°1  
Sexo



Esta pregunta concede conocer el sexo de quienes quisieron contestar la encuesta, permitió determinar el enfoque del estudio de mercado. Si el proyecto sigue adelante luego de la planificación de este TEG su correlación con las demás variables de esta encuesta será de suma importancia para la implementación de una campaña publicitaria.

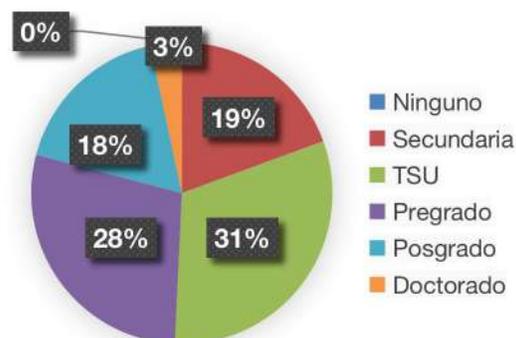
## 2. Máximo grado de instrucción alcanzado

Tabla 2 Nivel Educativo del Encuestado

Tabla N°2  
Educación

	Fi	Hi%
Ninguno	0	0
Secundaria	52	19,4
TSU	84	31,3
Pregrado	76	28,4
Posgrado	47	17,5
Doctorado	9	3,4
Total	268	100

Gráfico N°2  
Educación



Nos ayuda a definir el nivel y los conocimientos de las personas que viven en la zona de El Cafetal, solo menos de un veinte por ciento (20 %) no tienen títulos universitarios. Posibilita completar el perfil de nuestro público objetivo.

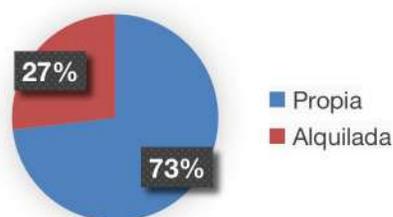
### 3. Su vivienda es:

Tabla 3 Vivienda

Tabla N°3  
Vivienda

	Fi	Hi%
Propia	196	73,1
Alquilada	72	26,9
Total	268	100

Gráfico N°3  
Vivienda



Con los resultados obtenidos se observa que hay un porcentaje muy alto de individuos (73 %) que son dueños de la vivienda donde habitan. Pudiendo ser heredadas o compradas, nos demuestra que hay un alto nivel adquisitivo por parte de las familias en la zona. El perfil socioeconómico de los ciudadanos de El Cafetal se establecerá gracias a esta y a las dos preguntas posteriores.

### 4. Vehículo (tiene):

Tabla 4 Vehículo

Tabla N°4  
Vehículo

	Fi	Hi%
No tengo	18	6,7
Menos de 5 años en el mercado	79	29,5
Entre 5 y 10 años en el mercado	74	27,6

Gráfico N°4  
Vehículo



Más de 10 años en el mercado	97	36,2
Total	268	100

La intención de la pregunta número cuatro (4) fue la de conocer el porcentaje de personas encuestadas dueñas de vehículos, noventa y tres coma tres por ciento (93,3 %). También se buscó determinar si el modelo del carro era reciente o no. Como la pregunta anterior la intención fue determinar el nivel socioeconómico de los habitantes para el estudio de mercado.

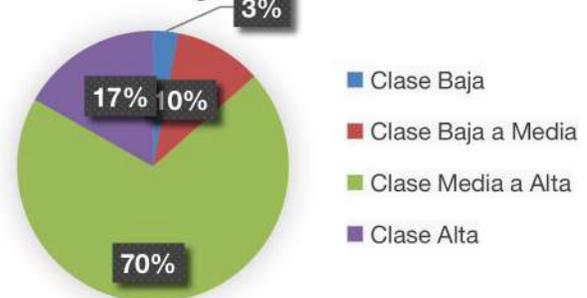
### 5. Usted se consideraría según sus ingresos:

Tabla 5 Ingresos

Tabla N°5  
Ingresos

	Fi	Hi%
Clase Baja	8	3
Clase Baja a Media	28	10,4
Clase Media a Alta	187	69,8
Clase Alta	45	16,8
Total	268	100

Gráfico N°5  
Ingresos



El público objetivo que se aspira para el buen funcionamiento de la Academia es de personas con ingresos altos que puedan pagar el costo de las clases. Esta pregunta nos acerca más al perfil socioeconómico de los encuestados, demostrando que el ochenta y seis coma seis por ciento (86,6 %) son personas que consideran que sus ingresos son de una persona de clase media-alta o alta. Aunque la palabra «considera» no da certeza de sus ingresos, si ayuda a determinar sus presunciones al momento de gastar.

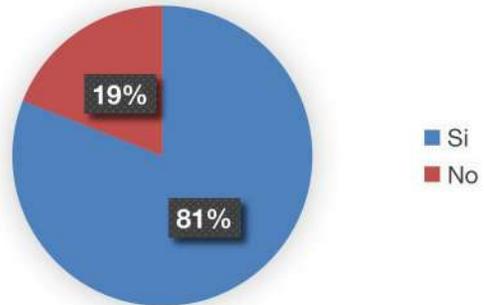
## 6. ¿Tiene hijos?

Tabla 6 Hijos

Tabla N°6  
Hijos

	Fi	Hi%
Si	217	81
No (saltar esta sección)	51	19
Total	268	100

Gráfico N°6  
Hijos



Como se están encuestando personas que habitan en la zona de El Cafetal se desconoce cuántas no poseen hijos. Este resultado ayudará a determinar el estudio de mercado.

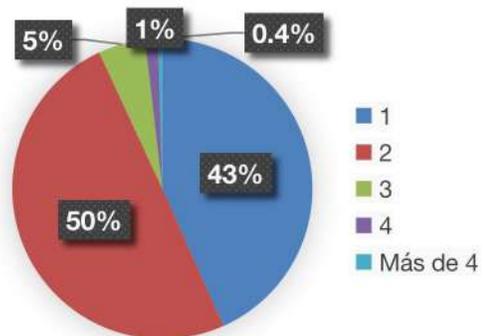
## 7. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 7 Numero de Hijos

Tabla N°7  
Numero de Hijos

	Fi	Hi%
1	94	43,3
2	108	49,8
3	11	5,1
4	3	1,4
Más de 4	1	0,4
Total	217	100

Gráfico N°7  
Numero de Hijos



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 217 Encuestados, porque en la pregunta N° 6 51 encuestados contestaron «No» y omiten esta pregunta.

Gracias a la pregunta anterior se supo que el ochenta y un por ciento (81 %) tiene hijos. Con ello se quiere saber cuántos niños hay, es muy importante saberlo para determinar si hay suficientes potenciales alumnos que hagan funcionar la Academia. También se puede observar que más del noventa por ciento (90 %)

tienen entre uno a dos hijos; siendo poco común la presencia de familias con numerosos infantes. Se sumaron la cantidad de niños —a «Más de 4» se le otorgó un valor de cinco (5) niños— y se obtuvo que en total hay trescientos sesenta (360) niños en doscientas diecisiete (217) familias.

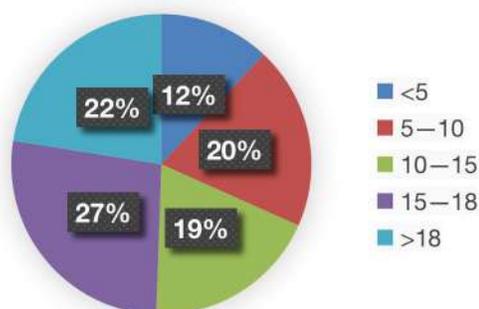
### 8. ¿Qué edad(es) tiene(n)? (Respuesta Múltiple)

Tabla 8 Edad Hijos

Tabla N°8  
Edad Hijos

	Fi	Hi%
<5	43	12
5-10	71	19,7
10-15	68	18,9
15-18	97	27
>18	81	22,4
Total	360	100

Gráfico N°8  
Edad Hijos



**Nota:** Está pregunta tiene como base 360 porque son la cantidad de hijos que tienen los encuestados y los 217 encuestados seleccionaron varias respuestas.

Para seguir delimitando o conociendo el público para el estudio de mercado se deben saber las edades de los niños y determinar cuántos aún dependen de sus padres para la autorización de una inscripción. El setenta y siete coma seis por ciento (77,6 %) son menores de edad. Y de esos menores sesenta y cinco coma seis (65,6 %) están en edad de poder inscribirse en la Academia.

## 9. ¿Sus hijos están en actividades extracurriculares?

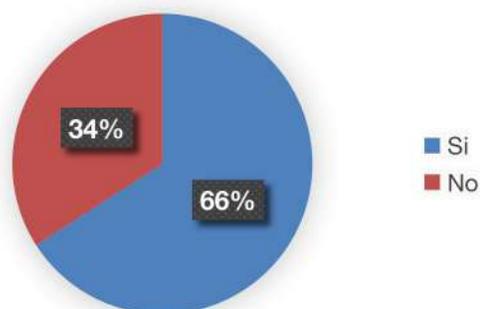
Tabla 9 Inscritos en Actividades Extracurriculares

Tabla N°9  
Inscritos en Actividades Extracurriculares

	Fi	Hi%
Si	143	65,9
No (No responder siguiente pregunta)	74	34,1
Total	217	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 217 Encuestados, porque en la pregunta N° 6 51 encuestados contestaron «No» y omiten esta pregunta.

Gráfico N°9  
Inscritos en Actividades Extracurriculares



No todos los padres inscriben a sus hijos en actividades extracurriculares, sea por el costo, interés o no les parecen del todo seguras. Por lo tanto esta pregunta ayuda a conocer esos padres que tienen a sus hijos en alguna actividad después del colegio. Como se puede observar no se eliminaron de esta pregunta a los mayores de edad porque pueden ser estudiantes universitarios, o no, que pertenecen a clubes, asociaciones o actividades fuera del pensum de sus carreras.

## 10. Indique las actividades que realizan (Respuesta Múltiple)

Tabla 10 Actividades Extracurriculares

Tabla N°10  
Actividades Extracurriculares

	Fi	Hi%
Deportes	109	76,2
Baile	37	25,9
Pintura	46	32,2
Música	106	74,1
Teatro	18	12,6
Tareas Dirigidas	85	59,4

Gráfico N°10  
Actividades Extracurriculares



Sociales (Scouts, MUN, etc)	12	8,4
-----------------------------------	----	-----

**Nota:** Está pregunta tiene como base 143

Encuestados; a su vez no suma 100 %

porque las respuestas no son mutuamente  
excluyentes.

Esta pregunta se realizó con la finalidad de saber cuales son las actividades extracurriculares más populares; «Pintura» quedó en cuarto lugar con un treinta y dos coma dos por ciento (32,2 %) entre los padres con hijos inscritos en dicha actividad.

### 11. ¿Conoce el impacto positivo de estudiar pintura y dibujo a partir de los cinco (5) años de edad?

*Tabla 11 Conocimiento sobre Impacto Positivo de las Artes Plásticas*

Tabla N°11  
Conocimiento sobre Impacto PAP

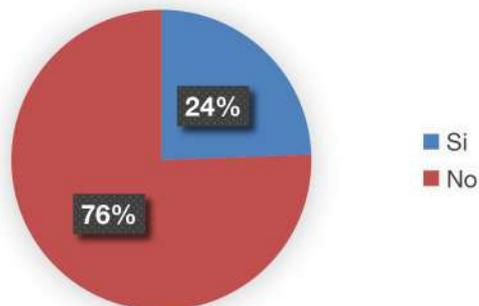
	Fi	Hi%
Si	53	24,4
No	164	75,6
Total	217	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 217

Encuestados, porque en la pregunta N° 6

51 encuestados contestaron «No» y omiten  
esta pregunta.

Gráfico N°11  
Conocimiento sobre Impacto PAP



Por medio de esta pregunta se averigua el conocimiento que los padres tienen sobre los beneficios que conllevan estudiar artes plásticas a temprana edad. El resultado arrojó que más de tres cuartos de los padres, incluyendo a los que tienen hijos en actividades referente a pintura, desconocen el impacto positivo que genera estudiar artes plásticas a edad preescolar.

**12. ¿Considera importante que los niños hagan actividades extracurriculares en Artes Plásticas? (De ser positivo escriba «Si»; y en caso negativo «No» e indique ¿Por qué?).**

Tabla 12 Consideración en que Niños Estudien AP

Tabla N°12

Consideración que los Niños Estudien AP

	Fi	Hi%
Si	138	63,6
No	79	36,4
Total	217	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 217 Encuestados, porque en la pregunta N° 6 51 encuestados contestaron «No» y omiten esta pregunta.

Gráfico N°12

Consideración que los Niños Estudien AP

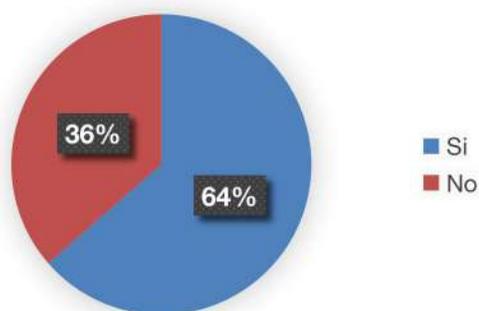


Tabla N°12.2

Consideración en que los Niños Estudien AP «Valoración Cualitativa de la Respuesta “No”»

	Fi	Hi%
No los ayuda con las actividades del colegio (a sacar mejores notas)	52	65,8
Hay cosas más productivas que hacer	9	11,4
Las herramientas que podrían aportar las clases pueden aprenderlas en el colegio	18	22,8
Total	79	100

**Nota:** Para esta tabla se leyeron las respuestas escritas de la respuesta «No» y se realizó una síntesis del escrito para determinar los enunciados en común y poder determinar cuáles son las razones para que los representantes no quieran o crean que no es adecuado escribir niños a clases de pintura.

La valoración de esta pregunta está en la respuesta «No», la búsqueda era conocer cuáles son los motivos de que los padres no consideran importantes las actividades extracurriculares en artes plásticas y de esa manera tener una guía de cómo «atacar» a la población objetiva mediante una campaña de marketing. Se resume en que los padres buscan actividades que ayuden a sus hijos a sacar mejores notas en las asignaciones escolares; en vez de buscar las mejores actividades que generen las mejores competencias.

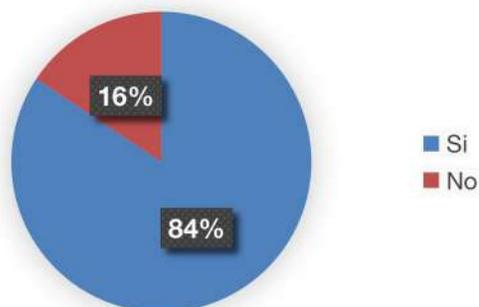
### 13. Incribiría a su(s) hijo(s) en clases de pintura y/o dibujo

Tabla 13 Deseo Inscripción Hijos

Tabla N°13  
Deseo de Inscripción Hijos

	Fi	Hi%
Si	183	84,3
No (Dar finalizada la encuesta)	34	15,7
Total	217	100

Gráfico N°13  
Deseo de Inscripción Hijo



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 217 Encuestados, porque en la pregunta N° 6 51 encuestados contestaron «No» y omiten esta pregunta.

Con ella se pretende conocer el porcentaje de padres que estarían dispuestos a inscribir a sus hijos a actividades en artes plásticas. Como se puede vislumbrar un ochenta y cuatro coma tres por ciento (84,3 %) llevaría a sus hijos a clase de pintura, cuando contrastamos esta pregunta con la N° 10 —y se calcula a las cuarenta y seis (46) respuestas a base de ciento treinta y siete 137 personas—, vemos que hay un sesenta y tres coma un por ciento (63,1 %) que no tiene a su hijo inscrito en clases de artes plásticas, pero, si lo harían.

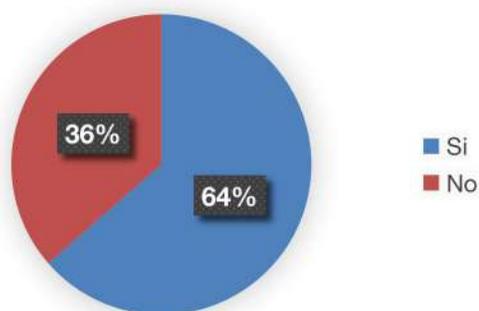
**14. ¿Inscribiría a su(s) hijo(s) en una Academia de Arte y Diseño con pensum estructurado y de una o varias materias por semana? (De ser positivo escriba «Si»; y en caso negativo «No» e indique ¿Por qué?).**

Tabla 14 Inscripción en Academia

Tabla N°14  
Inscripción en Academia

	Fi	Hi%
Si	136	63,6
No	47	36,4
Total	183	100

Gráfico N°14  
Inscripción en Academia



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 183 Encuestados, porque en la pregunta N° 6 51 encuestados contestaron «No» y omiten esta pregunta. Y los 34 que abandonaron la encuesta.

Tabla N°14.2

Consideración en que los Niños Estudien AP «Valoración Cualitativa de la Respuesta “No”»

	Fi	Hi%
No dispone de días libres a la semana	41	87,2
Las actividades extracurriculares son para que se diviertan y complementen con su educación básica.	6	12,8
Total	47	100

**Nota:** Para esta tabla se leyeron las respuestas escritas de la respuesta «No» y se realizó una sintexis del escrito para determinar los enunciados en común y poder determinar cuáles son las razones para que los representantes no quieran o crean que no es adecuado escribir niños a clases de pintra.

Al igual que la pregunta N° 12, parte del interés radica en la respuesta «No», ya sabemos que de los ciento ochenta y tres (183) encuestados que inscribirían a sus hijos en clases de artes plásticas ciento treinta y seis (136) lo harían en una Academia de estudios formales con varias clases a la semana —un buen número que permitiría crear el sistema de clases por pensum anual—; y cuarenta y siete (47) no lo harían. Su afirmación es, en la mayoría, porque no disponen de tiempo —lo más probable es que hagan varias actividades a la semana— y solo a seis personas, el tres coma tres por ciento (3,3 %) —partiendo de 183 personas— de los encuestados no lo haría por temer que sea una educación muy formal.

**15. ¿Usted u otro familiar mayor de edad le gustaría aprender o realizar actividades en arte y diseño?**

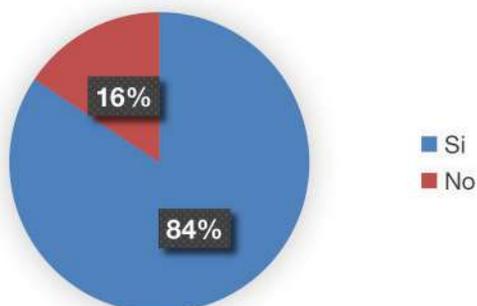
*Tabla 15 Deseo Inscripción*

Tabla N°15  
Deseo de Inscripción

	Fi	Hi%
Si	206	84,3
No	28	15,7
Total	234	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13.

Gráfico N°15  
Deseo de Inscripción



Ya se definieron ciertas características del público infantil o que depende de sus padres; pero, también se necesita determinar cuántos adultos quisiera inscribirse en las clases. Es una manera de conocer nuestros potenciales clientes adultos, en este caso tenemos que casi el ochenta y cinco por ciento (85 %) de los adultos que contestaron esta encuesta están interesados, o conocen a alguien que lo esté, en aprender o realizar actividades en arte y diseño.

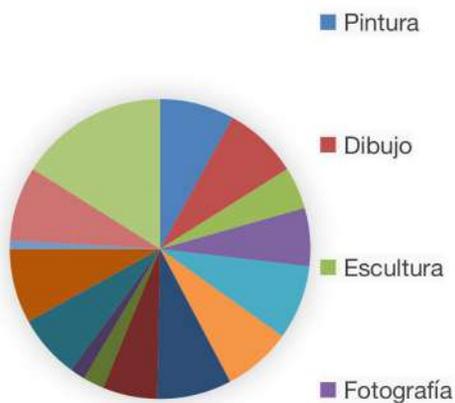
**16. Indique cuáles actividades, o materias, le gustaría que se encontrasen en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)**

*Tabla 16 Materias/Actividades*

Tabla N°16  
Materias /Actividades

	Fi	Hi%
Pintura	78	33,3
Dibujo	78	33,3
Escultura	44	18,8
Fotografía	61	26
Diseño Gráfico	78	33,3
Ilustración	72	30,8
Diseño Digital	78	33,3

Gráfico N°16  
Materias/Actividades



Sistemas de Impresión	57	24,4
Anatomía	22	9,4
Lenguaje de la Comunicación	16	6,8
Color	67	28,6
Talleres	78	33,3
Simposios	9	3,8
Exposiciones	78	33,3
Todas las Anteriores	156	66,7
Otro	0	0

**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13. A su vez no suma 100 % porque las respuestas no son mutuamente excluyentes.

Cuando se estructura un lugar de aprendizaje hay que realizar un pensum académico y debe adecuarse a los gustos de los consumidores. Por lo tanto, esta pregunta nos sirve para conocer las materias que más le llaman la atención a los encuestados. Ciento cincuenta y seis de ellos, el equivalente al sesenta y seis coma siete por ciento (66,7 %), contestó «Todas las anteriores» demostrando que se sienten a gusto o les interesa las materias propuestas. También observamos que setenta y ocho (78) personas contestaron selectivamente, siendo la opción menos votada —eximiendo a la opción «Otro»—, la materia «Lenguaje de la Comunicación» con el equivalente del veinte coma seis por ciento (20,6 %) de los setenta y ocho encuestados.

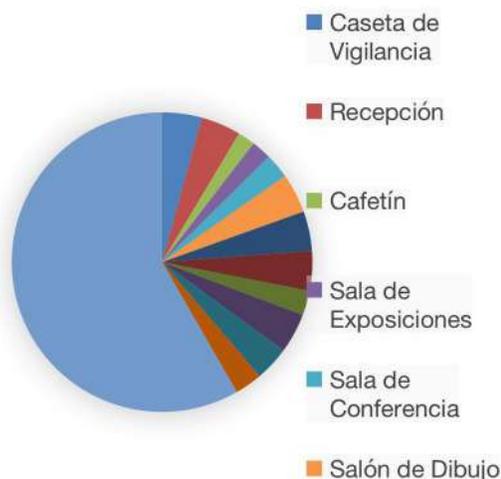
### 17. Indique cuáles espacios le gustaría que hubiese en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)

Tabla 17 Instalaciones

Tabla N°17  
Instalaciones

	Fi	Hi%
Caseta de Vigilancia	16	6,8
Recepción	16	6,8
Cafetín	7	3
Sala de Exposiciones	8	3,4

Gráfico N°17  
Instalaciones



Sala de Conferencia	10	4,2
Salón de Dibujo	16	6,8
Salón de Pintura	16	6,8
Salón de Fotografía	16	6,8
Salón de Sistemas de Impresión	10	4,2
Salón con Pupitres	16	6,8
Salón de Escultura	14	6
Jardín Zen	11	4,7
Todas las Anteriores	218	93,2
Otra	0	0

**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13. A su vez no suma 100 % porque las respuestas no son mutuamente excluyentes.

Los espacios de la Academia deben crearse de acuerdo a las necesidades de las materias, también hay espacio que son indispensables para la administración del lugar. Los espacios se determinan en la factibilidad técnica, pero, se quiso conocer la opinión de los encuestados. El noventa y tres coma dos (93,2 %) de los encuestados les gustan todos los espacios.

**18. ¿Cuál cree que es el precio más acorde para cuatro clases al mes dictadas por artistas con premios nacionales y/o internacionales en arte y diseño?**

Tabla 18 Clases 1 vez a la Semana

Tabla N°18  
Clases 1 vez a la semana

	Fi	Hi%
Menos de \$20	5	2,1
Entre \$20 y \$30	13	5,6
Entre \$30 y \$40	37	15,8
Entre \$40 y \$50	153	65,4
Más de \$50 pero menos de \$100	26	11,1
Otro	0	0
Total	234	100

Gráfico N°18  
Clases 1 vez a la semana



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234

Encuestados, porque en se recuperan los

51 encuestados que contestaron «No» en

La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada

la encuesta en la pregunta N° 13.

Esta y las próximas dos preguntas son para determinar si los encuestados conocen el costo, o que valor consideran, de cuatro clases de pintura al mes. El sesenta y cinco por ciento (65 %) dijo que el precio es acorde entre cuarenta (40) y cincuenta (50) dólares.

**19. ¿Cuál considera que sería el precio más adecuado por un taller (de fotografía, o pintura, o escultura) con la duración de un fin de semana? También dictado por profesionales premiados.**

Tabla 19 Taller

Tabla N°19  
Taller

	Fi	Hi%
Menos de \$20	9	3,9
Entre \$20 y \$30	40	17
Entre \$30 y \$40	33	14,1
Entre \$40 y \$50	128	54,7
Más de \$50 pero menos de \$100	24	10,3
Otro	0	0
Total	234	100

**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234

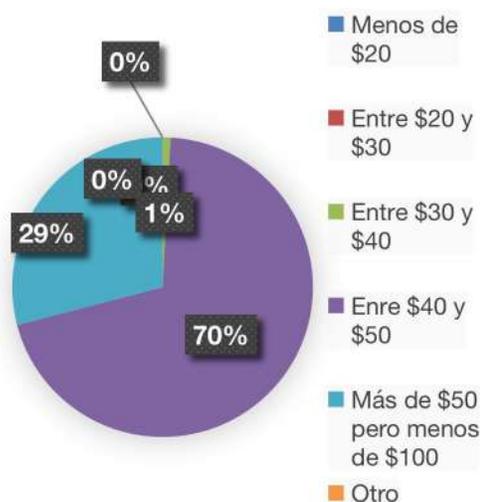
Encuestados, porque en se recuperan los

51 encuestados que contestaron «No» en

La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada

la encuesta en la pregunta N° 13.

Gráfico N°19  
Taller



Al igual que la pregunta anterior, ayuda a saber cuál es el precio que las personas consideran para un taller; en este caso la mayoría, siendo menor que la

anterior, el cincuenta y cuatro coma siete (54,7 %) optó por la opción de entre cuarenta (40) y cincuenta (50) dólares. Las opciones inferiores aumentaron su porcentaje, esto indica que hay un pequeño cambio de pensamiento donde los encuestados consideran que un taller por un fin de semana debe ser menor que el coste de una mensualidad; también se observa que la opción mayor a cincuenta dólares tuvo menos votos que en la versión mensual.

**20. ¿Cuál considera que sería el precio más acorde por una mensualidad a una «carrera» (es decir un pensum anual con varias materias) dictado por profesionales premiados?**

Tabla 20 Anual

Tabla N°20  
Plan Anual

Gráfico N°20  
Plan Anual

	Fi	Hi%
Menos de \$20	0	
Entre \$20 y \$30	0	
Entre \$30 y \$40	2	0,9
Entre \$40 y \$50	164	70
Más de \$50 pero menos de \$100	68	29,1
Otro	0	0
Total	234	100



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en la pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13.

Gracias a esta pregunta se puede determinar cuál es el precio que las personas consideran para un plan anual con pago mensual de varias materias por semana; en este caso la mayoría, siendo mayor que las dos veces anteriores, optó por la opción de entre cuarenta (40) y cincuenta (50) dólares. Las respuestas compiten entre la opción ganadora con un sólido setenta por ciento (70 %) versus la segunda opción más votada que fue «Más de \$50 pero menos de \$100» que

tuvo un veintinueve como un por ciento (29,1 %) demostrando un aumento de casi el doble para esta opción respecto a las preguntas anteriores. Del mismo modo no se salió del umbral de «Entre \$40 y \$50», pero, si se descubrió que las personas consideran que ese sería el mínimo del valor que cree que le corresponde a esta modalidad de clases.

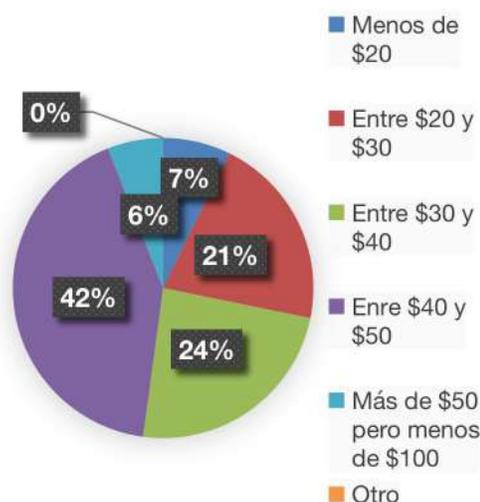
## 21. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por alguna de las opciones previstas en las preguntas anteriores?

Tabla 21 Precio

Tabla N°21  
Precio

	Fi	Hi%
Menos de \$20	17	7,3
Entre \$20 y \$30	49	20,9
Entre \$30 y \$40	56	23,9
Entre \$40 y \$50	98	41,9
Más de \$50 pero menos de \$100	14	6
Otro	0	0
Total	234	100

Gráfico N°21  
Precio



**Nota:** Está pregunta tiene como base 234

Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en

La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13.

Con las preguntas anteriores se pretendía saber si los vecinos conocían el costo y le daban el valor apropiado a cada propuesta; pero, eso no significa que ellos vayan a estar dispuestos a pagar esas sumas de dinero. Por eso, se creo esta pregunta con el fin de saber si el rango que consideran es el que estarían dispuestos a pagar, no se hace una pregunta de chequeo para el precio por cada una de las modalidades de clase, por dos motivos. En primer lugar alargarían la encuesta que aumentaría la insatisfacción de quien amablemente contesta al

sentirla algo repetitiva; y en segundo lugar porque con una aproximación del precio que están dispuestos a pagar es suficiente para realizar el análisis financiero. La opción más votada aunque no con un percentil mayor al cincuenta por ciento es: «Entre \$40 y \$50» que tuvo un cuarenta y uno coma nueve por ciento (41,9 %). Se podría afirmar que un costo tentativo y atrayente para las diferentes opciones de clases sería entre los treinta (30) y setenta (70) dólares.

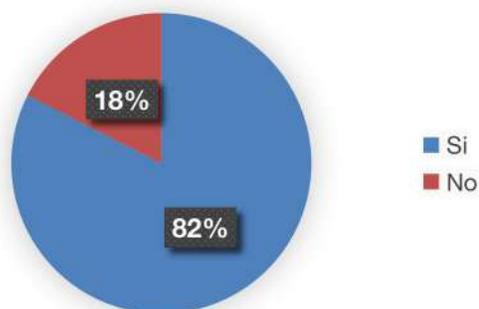
## 22. Considera que hacen falta espacios culturales en Baruta, en especial en la Parroquia de El Cafetal

Tabla 22 Espacio Cultural

Tabla N°22  
Espacio Cultural

	Fi	Hi%
Si	193	82,4
No	41	17,6
Total	234	100

Gráfico N°22  
Espacio Cultural



**Nota:** Está pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en La pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13.

Una de las funciones que se le pretende dar a las instalaciones de la Academia es de espacio cultural para promover el arte y a los artistas locales, creando un lugar para la visibilidad del arte en Caracas. Es por ello que se realizó esta pregunta para determinar si los vecinos consideran que hacen falta espacios culturales en Baruta. Para ser específicos en la Parroquia de El Cafetal, porque el municipio si cuenta con lugares que albergan la vida artística de la ciudad.

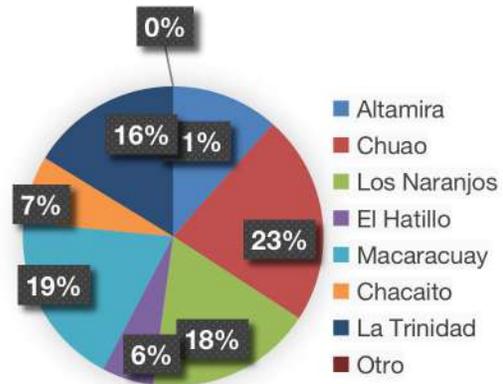
**23. A cuál lugar le gustaría, o estaría dispuesto, ir para asistir a una Academia como la que se ha perfilado durante las preguntas**

Tabla 23 Ubicación

Tabla N°23  
Ubicación

Gráfico N°23  
Ubicación

	Fi	Hi%
Altamira	27	11,5
Chuao	53	22,6
Los Naranjos	42	17,9
El Hatillo	13	5,6
Macaracuay	44	18,8
Chacaito	17	7,3
La Trinidad	38	16,2
Otro	0	0
Total	234	100



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 234 Encuestados, porque en se recuperan los 51 encuestados que contestaron «No» en la pregunta N° 6. Y 34 que dieron finalizada la encuesta en la pregunta N° 13.

La ubicación de la Academia es importante, es uno de los requisitos del estudio de factibilidad, se le dieron a los encuestados diferentes zonas de la ciudad, incluyendo lugares fuera del municipio Baruta, para conocer los lugares de su preferencia o que les parecían acorde para este proyecto. Esta pregunta se verá alterada lógicamente por lugares cercanos a su residencia, zonas donde trabajen o hagan vida social, e inclusive sus sitios favoritos. Por lo tanto, es meramente por chequeo y saber si la opción de Chuao era atractiva entre los vecinos. La opción de Chuao fue la más votada, pero, por un margen bastante corto.

## **Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Encuestas Aplicadas a la Población B**

Obtener los resultados de la muestra presentó un reto enorme para el investigador. Antes de comenzar la investigación se le planteó a las autoridades de la Unidad Educativa Colegio Champagnat los permisos para utilizar a los representantes como población, quienes afirmaron que no habría problema alguno. Cuando se fue a introducir la encuesta a la población, no hubo colaboración por parte de las autoridades. Se inició una nueva comunicación con la directora del Colegio y nunca hubo respuesta por parte de ella. Por lo tanto, se optó por comunicarse directamente con la Coordinadora de Bachillerato que tiene gran peso dentro de la institución. La comunicación con dicha profesora fue muy amena, pero cada vez que se cumplían con los requisitos burocráticos para que la institución pasase el instrumento entre sus representantes se negaban a hacerlo y exigían nuevos documentos, nuevas reuniones y nuevas aprobaciones. La situación se volvió extraña y no contestaban los mensajes del investigador y de hacerlo escribían de vuelta una vaga excusa de que pronto darían respuestas. Ya culminado el TEG en su totalidad se sigue esperando la «pronta respuesta» que prometió la Coordinadora de la institución.

Como este era un riesgo previsible, pero no se esperaba llegar a él, se usó otro plan para poder acceder a la población mediante profesores y representantes amigos del investigador. Lo que supuso un avance en la recolección de datos, pero significó una reducción de exposición a la población, haciendo imposible alcanzar la muestra de doscientas siete (207) personas que se había planteado inicialmente en la investigación. Por lo tanto, la muestra consta de ciento treinta y nueve (139) personas.

A continuación, se presentan las preguntas y su respectivo análisis, como se podrá observar las preguntas presentan modificaciones referente al modelo de encuestas del anexo. Eso se debe a que el modelo expuesto es antes de la evaluación de los validadores y las preguntas que se presenta a continuación tienen las modificaciones propuestas por los validadores.

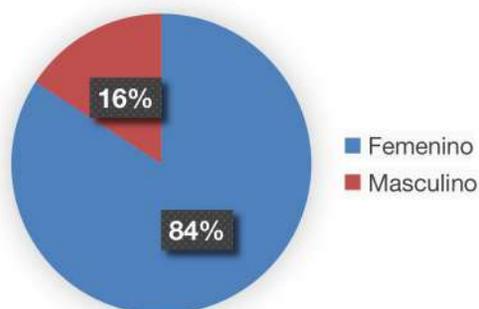
## 1. Indique su sexo:

Tabla 1 Sexo

Tabla N°1  
Sexo

	Fi	Hi%
Femenino	117	84,2
Masculino	22	15,8
Total	139	100

Gráfico N°1  
Sexo



El cambio de porcentaje respecto a la «Población A» es bastante alto; la mayoría por no decir que casi todas las personas que realizaron esta encuesta fueron mujeres. Luego de barajar posibles escenarios para esta escasez de participantes masculinos se llegó a la siguiente conclusión: de que al ser grupos de salones y representantes de una unidad educativa demuestran, que las madres son más activas en las actividades curriculares del pensum educativo.

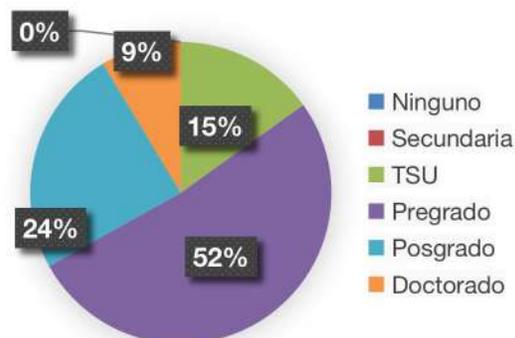
## 2. Máximo grado de instrucción alcanzado

Tabla 2 Nivel Educativo del Encuestado

Tabla N°2  
Educación

	Fi	Hi%
Ninguno	0	0
Secundaria	0	0
TSU	21	15,1
Pregrado	72	51,8
Posgrado	34	24,5
Doctorado	12	8,6
Total	139	100

Gráfico N°2  
Educación



Esta pregunta sirve para completar el perfil de nuestro público objetivo, en especial de representantes que tienen a sus hijos en colegios cercanos a la

urbanización de Chuao. El cien por ciento (100 %) de los encuestados posee una titulación universitaria.

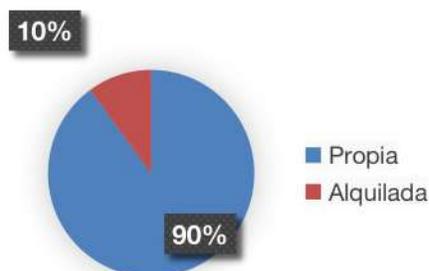
### 3. Su vivienda es:

Tabla 3 Vivienda

Tabla N°3  
Vivienda

	Fi	Hi%
Propia	125	89,9
Alquilada	14	10,1
Total	139	100

Gráfico N°3  
Vivienda



En los resultados obtenidos se observó que casi todos los representantes, noventa por ciento (90 %) son dueños de su propia vivienda. Aunque pudieron ser heredadas o compradas, nos demuestra que hay un alto nivel adquisitivo dentro de los representantes del colegio.

### 4. Vehículo (tiene):

Tabla 4 Vehículo

Tabla N°4  
Vehículo

	Fi	Hi%
No tengo	3	2,2
Menos de 5 años en el mercado	72	51,8
Entre 5 y 10 años en el mercado	46	33,1
Más de 10 años en el mercado	18	12,9
Total	139	100

Gráfico N°4  
Vehículo



Como la pregunta anterior busca determinar el nivel socioeconómico de los habitantes para el estudio de mercado. Y se demostró que más del cincuenta por ciento (50 %) son dueños de carros recientes y el ochenta y cuatro coma nueve por ciento (84,9 %) poseen carros con menos de diez años en el mercado.

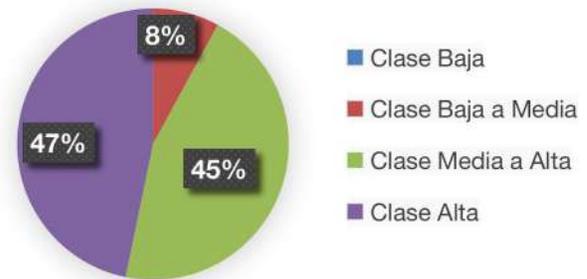
## 5. Usted se consideraría según sus ingresos:

Tabla 5 Ingresos

Tabla N°5  
Ingresos

	Fi	Hi%
Clase Baja	0	0
Clase Baja a Media	11	7,9
Clase Media a Alta	63	45,3
Clase Alta	65	46,8
Total	139	100

Gráfico N°5  
Ingresos



El noventa y dos coma un por ciento (92,1 %) de los encuestados considera que sus ingresos pertenecen a clase media-alta y alta, demostrando que el público objetivo al que se aspira para el buen funcionamiento de la Academia existe y hay viabilidad de que puedan permitir los costos de las mensualidades. Aunque la palabra «considera» no da certeza de sus ingresos, si ayuda a determinar sus presunciones al momento de gastar.

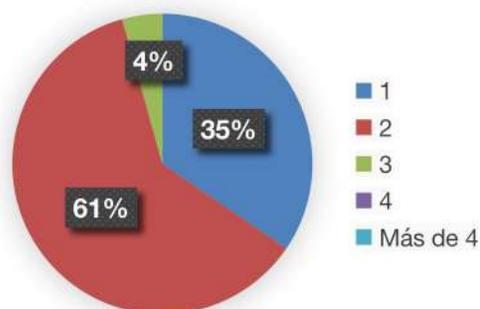
## 6. ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 6 Numero de Hijos

Tabla N°6  
Numero de Hijos

	Fi	Hi%
1	48	34,6
2	85	61,1
3	6	4,3
4	0	0
Más de 4	0	0
Total	139	100

Gráfico N°6  
Numero de Hijos



La mayoría de los encuestados tienen entre uno a dos hijos, la segunda opción fue la más votada; más del sesenta por ciento (60 %) tiene dos hijos. Se sumaron la cantidad de niños y se obtuvo que en total hay doscientos treinta y seis (236) niños en ciento treinta y nueve (139) familias.

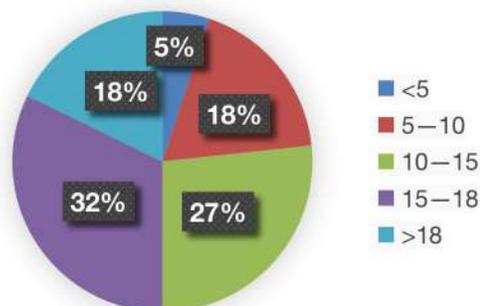
## 7. ¿Qué edad(es) tiene(n)? Respuesta Múltiple

Tabla 7 Edad Hijos

Tabla N°7  
Edad Hijos

	Fi	Hi%
<5	12	5,1
5-10	43	18,2
10-15	63	26,7
15-18	76	32,2
>18	42	17,8
Total	236	100

Gráfico N°7  
Edad Hijos



**Nota:** Esta pregunta tiene como base 236 porque son la cantidad de hijos que tienen los encuestados y los 139 encuestados seleccionaron varias respuestas.

Para seguir delimitando o conociendo el público para el estudio de mercado se deben saber las edades de los niños y determinar cuántos aún dependen de sus padres para la autorización de una inscripción. El ochenta y dos coma dos por ciento (82,2 %) son menores de edad. Y de esos menores setenta y siete coma uno (77,1 %) están en edad de poder inscribirse en la Academia.

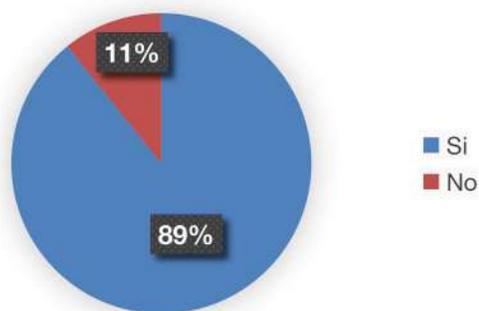
## 8. ¿Sus hijos están en actividades extracurriculares?

*Tabla 8 Inscritos en Actividades Extracurriculares*

Tabla N°8  
Inscritos en Actividades Extracurriculares

	Fi	Hi%
Si	124	89,2
No (No responder siguiente pregunta)	15	10,8
Total	139	100

Gráfico N°8  
Inscritos en Actividades Extracurriculares



La mayoría de los representantes —por no decir todos—, nueve de cada diez, tienen a sus hijos en actividades extracurriculares. Como se puede observar no se eliminaron de esta pregunta a los mayores de edad porque pueden ser estudiantes universitarios que pertenecen a clubes, asociaciones o actividades fuera del pensum de sus carreras.

## 9. Indique las actividades que realizan (Respuesta Múltiple)

Tabla 9 Actividades Extracurriculares

Tabla N°9  
Actividades Extracurriculares

	Fi	Hi%
Deportes	113	91,1
Baile	23	18,5
Pintura	29	23,4
Música	65	54,4
Teatro	11	8,9
Tareas Dirigidas	104	83,9
Sociales (Scouts, MUN, Remar, etc)	15	12,1

Gráfico N°9  
Actividades Extracurriculares



**Nota:** Está pregunta tiene como base 127 por los encuestados que respondieron «No» en la Pregunta N° 8 no suma 100 % porque las respuestas no son mutuamente excluyentes.

Esta pregunta se realizó con la finalidad de saber cuales son las actividades extracurriculares más populares; «Pintura» quedó en cuarto lugar con un veintitrés coma cuatro por ciento (23,4 %) entre los padres con hijos inscritos en dicha actividad.

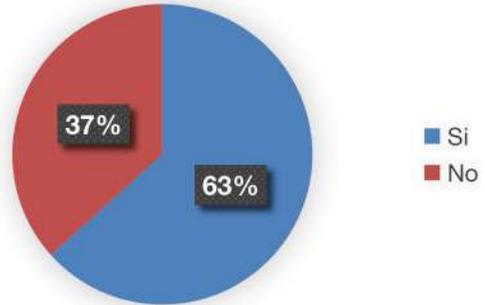
**10. ¿Conoce el impacto positivo de estudiar pintura y dibujo a partir de los cinco (5) años de edad?**

*Tabla 10 Conocimiento sobre Impacto Positivo de las Artes Plásticas*

Tabla N°10  
Conocimiento sobre Impacto Positivo de las Artes

	Fi	Hi%
Si	88	63,3
No	51	36,7
Total	139	100

Gráfico N°10  
Conocimiento sobre Impacto Positivo de las Artes Plásticas



Por medio de esta pregunta se averigua el conocimiento que los padres tienen sobre los beneficios que conllevan estudiar artes plásticas a temprana edad. El resultado arrojó que más de un tercio de los padres, incluyendo a los que tienen hijos en actividades referente a pintura, desconocen el impacto positivo que genera estudiar artes plásticas a edad preescolar.

**11. ¿Considera importante que los niños hagan actividades extracurriculares en Artes Plásticas? (De ser positivo escriba «Si»; y en caso negativo «No» e indique ¿Por qué?).**

*Tabla 11 Consideración en que Niños Estudien AP*

Tabla N°11  
Consideración en que los Niños Estudien AP

	Fi	Hi%
Si	71	51,9
No	68	48,9
Total	139	100

Gráfico N°11  
Consideración en que los Niños Estudien AP

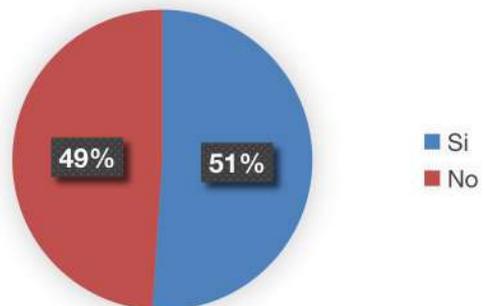


Tabla N°11.2

Consideración en que los Niños Estudien AP «Valoración Cualitativa de la Respuesta “No”»

	Fi	Hi%
No brinda nota extra en las materias del Colegio	37	54,4
La música como arte brinda más herramientas que la pintura	31	45,6
Total	68	100

**Nota:** Para esta tabla se leyeron las respuestas escritas de la respuesta «No» y se realizó una síntesis del escrito para determinar los enunciados en común y poder determinar cuáles son las razones para que los representantes no quieran o crean que no es adecuado escribir niños a clases de pintura.

Las respuestas cualitativas obtenidas en esta pregunta, demuestran dos cosas. Una que los padres consideran que hay actividades más importantes o de mayor peso tanto enriquecedor como de ayuda extra en el Colegio; y lo segundo que treinta y siete personas (37) respondieron de una manera que no daba con lo que se esperaba obtener. Pero, se puede observar que esos padres que representan el veintiséis coma seis por ciento (26,6 %) de la muestra total, buscan actividades que sean validadas por el Colegio para puntos extras en la nota final de las materias de su hijo. La institución tiene una política de dos (2) puntos extras en las notas finales por practicar actividades extracurriculares dentro del Colegio o recomendadas por el Colegio.

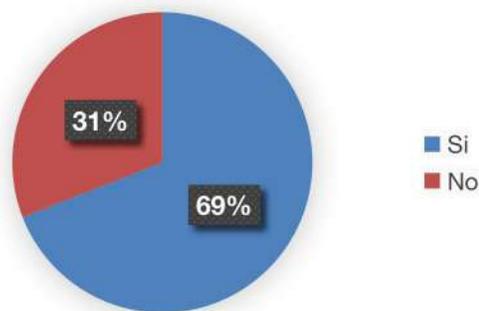
## 12. Incribiría a su(s) hijo(s) en clases de pintura y/o dibujo

Tabla 12 Deseo Inscripción Hijos

Tabla N°12  
Deseo de Inscripción Hijos

	Fi	Hi%
Si	96	69,1
No (Dar finalizada la encuesta)	43	31,9
Total	139	100

Gráfico N°12  
Deseo de Inscripción Hijo



Con ella se pretende conocer el porcentaje de padres que estarían dispuestos a inscribir a sus hijos a actividades en artes plásticas. Como se puede vislumbrar un sesenta y nueve como uno por ciento (69,1 %) llevaría a sus hijos a clase de pintura, cuando contrastamos esta pregunta con la N° 9 —y se calculan a las veintinueve (29) respuestas a base de ciento treinta y nueve 139 personas—, vemos que hay un cuarenta y ocho coma tres por ciento (48,3 %) que no tiene a su hijo inscrito en clases de artes plásticas, pero, si lo harían.

**13. ¿Inscribiría a su(s) hijo(s) en una Academia de Arte y Diseño con pensum estructurado y de una o varias materias por semana? (De ser positivo escriba «Si»; y en caso negativo «No» e indique ¿Por qué?).**

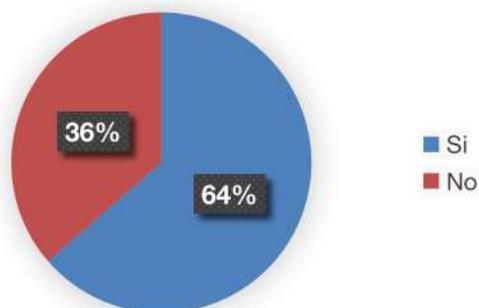
*Tabla 13 Inscripción en Academia*

Tabla N°13  
Inscripción en Academia

	Fi	Hi%
Si	96	100
No	0	0
Total	96	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Gráfico N°13  
Inscripción en Academia



El cien por cien de los encuestados inscribiría a sus hijos en una Academia de arte formal. El contraste con la otra muestra quizá se deba a la visión formalista de los representantes de la institución, quienes prefieren las clases bien estructuradas que le den un beneficio mayor en la formación.

#### 14. ¿Usted u otro familiar mayor de edad le gustaría aprender o realizar actividades en arte y diseño?

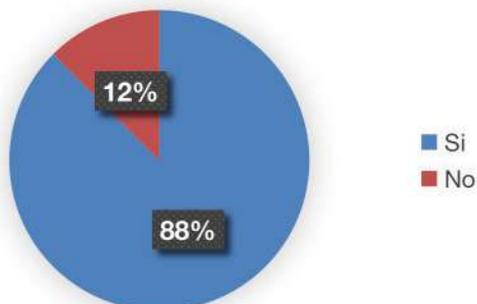
Tabla 14 Deseo Inscripción

Tabla N°14  
Deseo de Inscripción

	Fi	Hi%
Si	84	87,5
No	12	12,5
Total	96	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Gráfico N°14  
Deseo de Inscripción



Igual que en la pregunta de la encuesta a la «Población A» se busca determinar cuántos adultos quisiera inscribirse en las clases. Es una manera de conocer nuestros potenciales clientes, en este caso tenemos que el ochenta y siete como cinco por ciento (87,5 %) de los adultos que contestaron esta encuesta están interesados, o conocen a alguien que lo esté, en aprender o realizar actividades en arte y diseño.

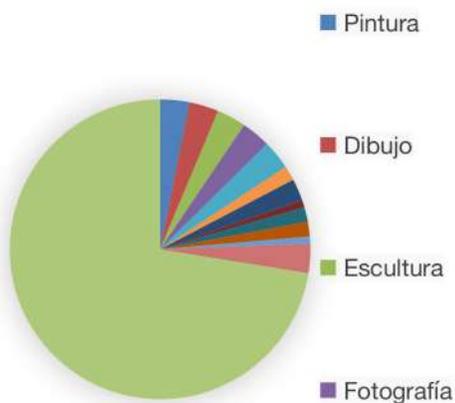
#### 15. Indique cuáles actividades, o materias, le gustaría que se encontrasen en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)

Tabla 15 Materias/Actividades

Tabla N°15  
Materias /Actividades

	Fi	Hi%
Pintura	4	4,2
Dibujo	4	4,2
Escultura	4	4,2
Fotografía	4	4,2
Diseño Gráfico	4	4,2
Ilustración	2	2,1
Diseño Digital	3	3,1

Gráfico N°15  
Materias/Actividades



Sistemas de Impresión	1	1
Anatomía	0	0
Lenguaje de la Comunicación	0	0
Color	2	2,1
Talleres	2	2,1
Simposios	1	1
Exposiciones	4	4,2
Todas las Anteriores	92	95,8
Otro	0	0

**Nota:** Esta pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron la encuesta. A su vez no suma 100 % porque las respuestas no son mutuamente excluyentes.

El noventa y cinco coma ocho por ciento (95,8 %), contestó «Todas las anteriores» demostrando que se sienten a gusto o les interesa las materias propuestas. Es importante que el público objetivo al que queremos llegar se sienta casi en su totalidad de acuerdo con los planteamientos en cuestión de materias a impartir.

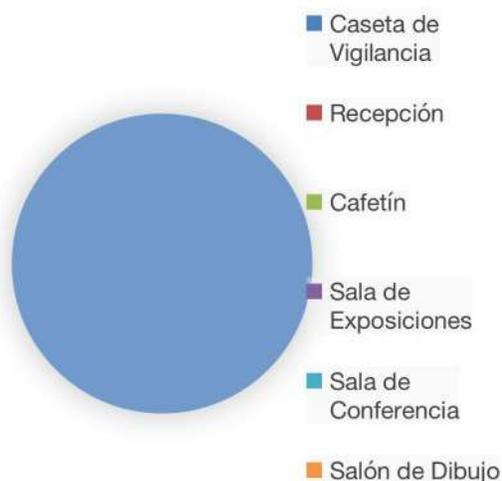
## 16. Indique cuáles espacios le gustaría que hubiese en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)

Tabla 16 Instalaciones

Tabla N°16  
Instalaciones

	Fi	Hi%
Caseta de Vigilancia	0	0
Recepción	0	0
Cafetín	0	0
Sala de Exposiciones	0	0
Sala de Conferencia	0	0
Salón de Dibujo	0	0
Salón de Pintura	0	0
Salón de Fotografía	0	0
Salón de Sistemas de	0	0

Gráfico N°16  
Instalaciones



Impresión		
Salón con Pupitres	0	0
Salón de Escultura	0	0
Jardín Zen	0	0
Todas las Anteriores	96	100
Otra	0	0

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta. A su vez no suma 100 % porque las respuestas no son mutuamente excluyentes.

A pesar de que los espacios deben crearse de acuerdo a las necesidades de las materias y que también hay espacio que son indispensables para la administración del lugar, su busca conocer la opinión del público a los espacios propuestos. Los espacios se determinan en la factibilidad técnica, pero, se quiso conocer la opinión de los encuestados. El cien por ciento (100 %) de los encuestados les gustan todos los espacios.

### 17. ¿Cuál cree que es el precio más acorde para cuatro clases al mes dictadas por artistas con premios nacionales y/o internacionales en arte y diseño?

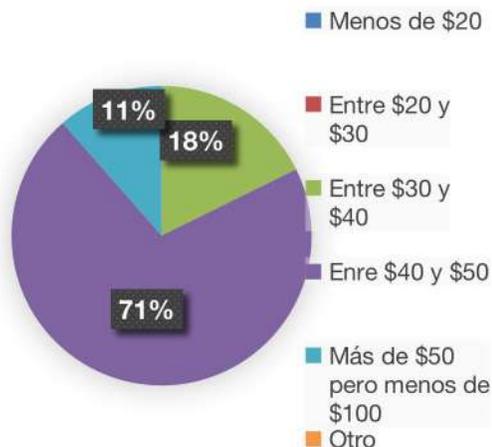
Tabla 17 Clases 1 vez a la Semana

Tabla N°17  
Clases 1 vez a la semana

	Fi	Hi%
Menos de \$20	0	0
Entre \$20 y \$30	0	0
Entre \$30 y \$40	17	17,7
Entre \$40 y \$50	68	70,8
Más de \$50 pero menos de \$100	11	11,5
Otro	0	0
Total	96	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Gráfico N°17  
Clases 1 vez a la semana



Esta y las próximas dos preguntas son para determinar si los encuestados conocen el costo de cuatro clases de pintura al mes. El setenta coma ocho por ciento (70,8 %) dijo que el precio acorde es entre cuarenta (40) y cincuenta (50) dólares.

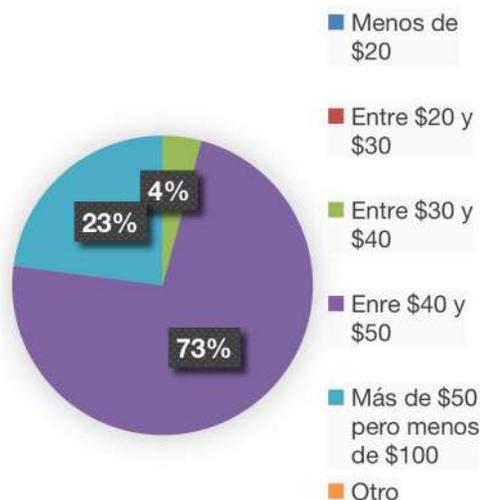
**18. ¿Cuál considera que sería el precio más adecuado por un taller (de fotografía, o pintura, o escultura) con la duración de un fin de semana? También dictado por profesionales premiados.**

Tabla 18 Taller

Tabla N°18  
Taller

	Fi	Hi%
Menos de \$20	0	0
Entre \$20 y \$30	0	0
Entre \$30 y \$40	4	4,2
Entre \$40 y \$50	70	72,9
Más de \$50 pero menos de \$100	22	22,9
Otro	0	0
Total	96	100

Gráfico N°18  
Taller



**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Al igual que la pregunta anterior, ayuda a saber cuál es el precio que las personas consideran para un taller; noventa y dos (92) personas de los encuestados de noventa y seis (96) ubican el precio acorde entre cuarenta dólares (\$ 40) y cien dólares (\$ 100). Teniendo un setenta y dos coma nueve por ciento (72,9 %) la respuesta «Entre \$40 y \$50», siendo hasta el momento la más popular para una mensualidad o taller de un fin de semana.

**19. ¿Cuál sería el precio más acorde por una mensualidad a una «carrera» (es decir un pensum anual con varias materias) dictado por profesionales premiados?**

Tabla 19 Anual

Tabla N°19  
Plan Anual

	Fi	Hi%
Menos de \$20	0	0
Entre \$20 y \$30	0	0
Entre \$30 y \$40	0	0
Entre \$40 y \$50	14	14,6
Más de \$50 pero menos de \$100	82	85,4
Otro	0	0
Total	96	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Gráfico N°19  
Plan Anual



Gracias a esta pregunta se puede determinar cuál es el precio que las personas consideran para un plan anual con pago mensual de varias materias por semana; en este caso la mayoría, siendo mayor que las dos veces anteriores, optó por la opción de entre cuarenta (40) y cincuenta (50) dólares. Las respuestas compiten entre la opción ganadora con un sólido setenta por ciento (70 %) versus la segunda opción más votada que fue «Más de \$50 pero menos de \$100» que tuvo un veintinueve coma un por ciento (29,1 %) demostrando un aumento de casi el doble para esta opción respecto a las preguntas anteriores. Del mismo modo no se salió del umbral de «Entre \$40 y \$50», pero, si se descubrió que las personas consideran que ese sería el mínimo del valor que cree que le corresponde a esta modalidad de clases.

## 20. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por alguna de las opciones previstas en las preguntas anteriores?

Tabla 20 Precio

Tabla N°20  
Precio

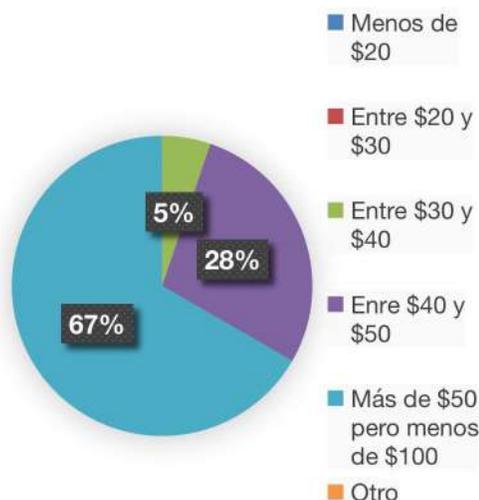
	Fi	Hi%
Menos de \$20	0	0
Entre \$20 y \$30	0	0
Entre \$30 y \$40	5	5,2
Entre \$40 y \$50	27	28,1
Más de \$50 pero menos de \$100	64	66,7
Otro	0	0
Total	96	100

**Nota:** Está pregunta tiene como base 96

Encuestados, porque 43 que abandonaron

La encuesta.

Gráfico N°20  
Precio



Se podría afirmar que para esta muestra un costo tentativo y atrayente para las diferentes opciones de clases sería entre los treinta (40) y setenta (100) dólares; el noventa y cuatro coma ocho por ciento (94,8 %) de los encuestados se posicionaron en ese rango de precio Siendo en su mayoría personas que votaron por la opción «Más de \$50 pero menos de \$100».

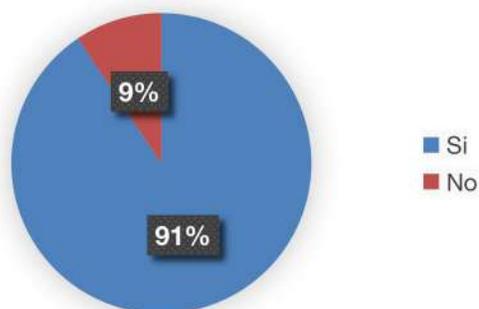
## 21. Considera que hacen falta espacios culturales en Baruta, en especial en la Parroquia de El Cafetal

Tabla 22 Espacio Cultural

Tabla N°21  
Espacio Cultural

	Fi	Hi%
Si	87	90,6
No	9	9,4
Total	96	100

Gráfico N°21  
Espacio Cultural



**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

El noventa coma seis por ciento (90,6 %) de los representantes de una Unidad Educativa que pertenece a la Parroquia de El Cafetal consideran que hacen falta más espacios culturales.

## 22.A cuál lugar le gustaría, o estaría dispuesto, ir para asistir a una Academia como la que se ha perfilado durante las preguntas

Tabla 22 Ubicación

Tabla N°22  
Ubicación

	Fi	Hi%
Altamira	13	13,5
Chuao	29	30,2
Los Naranjos	28	29,2
El Hatillo	17	17,7
Macaracuay	9	9,4
Chacaito	0	0
La Trinidad	0	0
Otro	0	0
Total	96	100

Gráfico N°22  
Ubicación



**Nota:** Está pregunta tiene como base 96 Encuestados, porque 43 que abandonaron La encuesta.

Al igual que con la otra población se le dieron a los encuestados diferentes zonas de la ciudad, para conocer los lugares de su preferencia o que les parecían acorde para este proyecto. Esta pregunta se verá alterada lógicamente por lugares cercanos a su residencia, zonas donde trabajen o hagan vida social, e inclusive sus sitios favoritos. La opción de Chuao fue la más votada, pero, por un margen bastante pequeño.

## **Presentación y Análisis de los Resultados Obtenidos a través de las Entrevistas Aplicadas a la Población C**

La entrevista se realizó a tres artistas con conocimientos o un grado en educación, también que tengan algún reconocimiento o méritos por sus trabajos. A su vez todos son caraqueños y parroquianos de El Cafetal y han trabajado en diferentes países así que brindan una buena visión, ideas, y perspectivas para la creación de la propuesta.

### **Entrevista Enrique Mancera**

La primera entrevista se realizó al, Lic. Enrique Mancera, fotógrafo profesional con numerosos premios y reconocimientos internacionales, en varios continentes, por su trabajo. Fue profesor de diversas instituciones y eventualmente es convocado a dictar charlas en espacios dedicados a la fotografía. Su entrevista fue la siguiente.

#### **1. ¿Qué importancia cree usted que tiene la enseñanza de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en niños de 5 años?**

En mi opinión, ayuda a los niños a desarrollar su creatividad y psicomotricidad a través de un método divertido, que además, les permite expresarse.

#### **2. ¿Considera usted que se debería crear una Academia que abarque de manera completa las áreas (ramas) de las artes plásticas y el diseño gráfico?**

Mientras los niños aprendan divirtiéndose, sí.

#### **3. ¿Qué opina usted sobre los talleres y academias que hay actualmente en la capital caraqueña?**

Conozco solo a uno y pienso que podría ser mejor.

**4. Aparte de ser un lugar para la enseñanza, ¿esta de acuerdo que la Academia sea un lugar para conferencias, simposios y exposición? Es decir aparte de enseñanza sea un espacio para la divulgación.**

Si.

**5. ¿Piensa que es importante crear un espacio así en la Parroquia de El Cafetal?**

En cualquier sitio donde exista la clientela.

**6. ¿Cuáles consideraría usted que son las principales ventajas y desventajas?**

De ser en el cafetal, me quedaría cerca. De crear una academia para los niños, importante para su desarrollo integral. Ninguna desventaja.

**7. Siendo especialista, ve con mayor facilidad los problemas que enfrentan los talleres, academias y escuelas de enseñanza para artes y diseño ¿Qué aspectos o fallas comunes identifica usted en estos lugares?**

Dichos lugares fallan en promocionarse, fallan en dejar claro los beneficios que ofrecen, fallan en dar a conocer las habilidades que sus alumnos pueden alcanzar, y en los adultos, fallan en señalar los posibles campos laborales. También fallan en orientar a los profesores a un claro propósito.

**8. ¿Considera usted posible la creación de espacios que fomenten actividades artísticas para personas de cualquier edad, incluyendo nivel de instrucción, es decir desde amateur a profesionales?**

Lo veo posible, el reto está en promocionarlo y que la clientela se entere de los beneficios y las habilidades que obtendrán como alumno.

**9. ¿Qué recomendaciones da usted para el desarrollo del Proyecto?**

Una vez que tengan clientela, participar en concursos tanto nacionales como internacionales para que midan su nivel, promocionar y publicitar sus logros

y premios para que les sirva de motivación a los alumnos y como gancho a nuevos alumnos. Realizar exposiciones tanto de los alumnos como de artistas invitados. En fin, lograr que tanto la comunidad como sus alumnos le den la importancia que merece y sea visto como algo más que un "pasatiempo".

## **Entrevista Marcos D' Elia**

La segunda entrevista se le realizó al Lic. Marcos D' Elia, quien es especialista en diseño 3D y creó una plataforma para la enseñanza y divulgación, llamada *Dinno 3D*, de esta rama de las artes aplicadas. Actualmente reside en Argentina donde realiza diferentes actividades dentro del terreno del modelado digital en tercera dimensión; pero fue residente de la Parroquia de El Cafetal por más de veinte años.

### **1. ¿Qué importancia cree usted que tiene la enseñanza de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en niños de 5 años?**

Es pare esencial en el crecimiento integral de un niño, tanto para sus habilidades psicomotoras como para sus habilidades intelectuales, además de ser herramientas practicas muy importantes para el desarrollo académico y profesional de cualquier individuo. Sin embargo, el contenido de Artes plásticas y diseño gráfico debe ser adecuado para las edades a las que será impartido, y debe ser seleccionado por profesionales en educación preescolar y psicopedagogía.

### **2. ¿Considera usted que se debería crear una Academia que abarque de manera completa las áreas (ramas) de las artes plásticas y el diseño gráfico?**

Las artes plásticas y el Diseño Gráfico son campos sumamente amplios y con ramas sumamente complejas e igual de amplias, por lo que considero que es necesario impartir conocimiento general de estos campos a lo largo de la educación integral de un individuo. En cuanto a una academia que abarque de

manera completa todas las ramas de las artes plásticas y el diseño gráfico me parece un poco complejo y difícil de crear sin un presupuesto bastante importante, y creo más adecuado segmentar las especialidades de estos campos en academias especializadas.

**3. ¿Qué opina usted sobre los talleres y academias que hay actualmente en la capital caraqueña?**

En Caracas hay tanto academias prestigiosas como algunas no tanto, por lo tanto esta respuesta depende de cuales academias, sin embargo en mi experiencia he conocido a buenos profesionales egresados de muchas de estas academias y universidades. Desde otra perspectiva también hay que tener en cuenta la situación país y como muchas de estas academias han migrado a la enseñanza de contenido más atractivo para el emprendedor y menos especializado en el diseño gráfico y las artes plásticas como marketing digital, community manager, etc. Por lo que sería de gran utilidad una academia que, entendiendo la situación país, pueda adaptarse para volver a las bases y especialidades del diseño gráfico que forman profesionales integrales de la comunicación visual y con la capacidad de aplicar sus conocimientos en diversas áreas, y no solo en marketing digital.

**4. Aparte de ser un lugar para la enseñanza, ¿esta de acuerdo que la Academia sea un lugar para conferencias, simposios y exposición? Es decir aparte de enseñanza sea un espacio para la divulgación.**

Es imprescindible que toda academia, universidad o lugar dedicado a la enseñanza también sea un lugar dedicado a la divulgación y a la investigación. Esto beneficiaría indudablemente a toda la comunidad, tanto de estudiantes como de instructores y profesores.

**5. ¿Piensa que es importante crear un espacio así en la Parroquia de El Cafetal?**

Si, es importante llevar este tipo de espacios a la comunidad y no esperar que la comunidad vaya a ellos.

**6. ¿Cuáles consideraría usted que son las principales ventajas y desventajas?**

El cafetal es una comunidad grande y relativamente aislada al resto de la ciudad por lo que sería una gran ventaja para este tipo de espacios tener esta ubicación. Las desventajas son las mismas que enfrenta todo emprendimiento en el país, la economía totalmente inestable, baja seguridad financiera, inseguridad en general, y todas las demás problemáticas que quejan diariamente al país.

**7. Siendo especialista, ve con mayor facilidad los problemas que enfrentan los talleres, academias y escuelas de enseñanza para artes y diseño ¿Qué aspectos o fallas comunes identifica usted en estos lugares?**

Debido a la situación país, todas las academias y centros de estudio enfrentan los mismos problemas, economía, seguridad, etc. Sin embargo, hay un problema importante que lleva ocurriendo desde el comienzo de la migración venezolana, y es el efecto de la fuga de cerebros en el profesorado de las universidades y academias. Es importante que toda academia ofrezca los suficientes beneficios tanto a los profesores como a los estudiantes, y proporcionales un ambiente académico de gran comodidad para su formación profesional.

**8. ¿Considera usted posible la creación de espacios que fomenten actividades artísticas para personas de cualquier edad, incluyendo nivel de instrucción, es decir desde amateur a profesionales?**

Si es posible, sin embargo, hay que tener muy en cuenta el rango de edades e integrar a educadores capacitados para dichas edades. Es muy diferente educar a niños que capacitar y enseñar a adolescentes y adultos.

## **9. ¿Qué recomendaciones da usted para el desarrollo del Proyecto?**

Solo tener en cuenta que la educación para niños y para adultos es diferente y considerar a especialistas en educación infantil y psicopedagogía si se piensa trabajar con niños.

### **Entrevista Fabiana Rivas**

La tercera entrevista se le realizó a la, Lic. Fabiana Rivas, artista plástico e ilustradora con varios años de experiencia en la enseñanza de artes plásticas en diferentes instituciones desde talleres para niños hasta clases universitarias, siendo una docente que ha pasado por las diferentes etapas del desarrollo. También cuenta con premios y reconocimientos internacionales por sus obras.

#### **1. ¿Qué importancia cree usted que tiene la enseñanza de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en niños de 5 años?**

Me parece que a la edad de 5 años los niños atraviesan una parte importante del desarrollo psicomotor y emocional. Por lo tanto la expresión artística guiada, ya sea por nociones de artes plásticas o de diseño, no hace más que nutrir su desarrollo. Personalmente creo que hay una tendencia a subestimar la capacidad de los niños a esa edad y la mayor parte de su enseñanza artística se basa en “dibujo libre”.

#### **2. ¿Considera usted que se debería crear una Academia que abarque de manera completa las áreas (ramas) de las artes plásticas y el diseño gráfico?**

Sí, porque todas las áreas de la imagen parten de las mismas bases y principios. Así que desde el punto de vista curricular pueden compartir parte del pensum de estudio.

**3. ¿Qué opina usted sobre los talleres y academias que hay actualmente en la capital caraqueña?**

Me parece que a muchos le faltan bases académicas. Están más orientados a la experimentación y la experimentación es buena y necesaria siempre y cuando se hayan trabajado previamente los principios de la imagen. En el mundo del arte y el diseño se dice que primero debes conocer las reglas para luego saber cómo romperlas. La manera en que muchas escuelas de arte acá rompen las reglas evidencia que no las conocieron en un principio.

**4. Aparte de ser un lugar para la enseñanza, ¿esta de acuerdo que la Academia sea un lugar para conferencias, simposios y exposición? Es decir aparte de enseñanza sea un espacio para la divulgación.**

Sí, de hecho es como debería ser. El arte por ser un medio expresivo se completa con la libre interpretación del espectador. Al igual que el objetivo del diseño es comunicar un mensaje. No puede existir comunicación sin alguien que reciba el mensaje. Por lo que el espacio para la exposición debería ser inherente a la institución.

Las conferencias y simposios pueden verse como otra forma de enseñanza que incluye a una comunidad más amplia.

**5. ¿Piensa que es importante crear un espacio así en la Parroquia de El Cafetal?**

Sí, la parroquia de El Cafetal es amplia y, en mi opinión, los espacios culturales son pocos comparado con su densidad de habitantes.

**6. ¿Cuáles consideraría usted que son las principales ventajas y desventajas?**

Las ventajas creo que serían muchas. Un espacio nuevo de encuentro para la comunidad. La mayor apreciación artística de sus habitantes. Un lugar de libertad de expresión. Claro está un nuevo espacio educativo. Creo que el impacto

nunca se sabe hasta dónde pueda llegar, incluso podría fomentar la creación de espacios similares en otras comunidades.

Desventajas por más que pienso no encuentro sinceramente.

**7. Siendo especialista, ve con mayor facilidad los problemas que enfrentan los talleres, academias y escuelas de enseñanza para artes y diseño ¿Qué aspectos o fallas comunes identifica usted en estos lugares?**

Básicamente lo expuesto en el punto 3 de la entrevista. Fallas en las bases académicas y los principios básicos de la imagen. Si los cimientos no están, no hay mucho que más que opinar.

**8. ¿Considera usted posible la creación de espacios que fomenten actividades artísticas para personas de cualquier edad, incluyendo nivel de instrucción, es decir desde amateur a profesionales?**

No debería haber problema con las edades, pienso que siempre va a ser más cómodo tener grupos de acuerdo a las etapas del desarrollo (ej. niños, adolescentes y adultos por separado) Con tener turnos y profesores preparados para cada una de esas etapas está bien.

En cuanto al nivel de instrucción me parece natural que en un mismo lugar haya diferentes niveles de habilidad y competencia. No veo nada que no sea posible en la creación de espacio así siempre y cuando esté bien estructurado.

**9. ¿Qué recomendaciones da usted para el desarrollo del Proyecto?**

Básicamente que tenga una buena estructura curricular para que se diferencie del resto de espacios que no capacitan de manera integral a los profesionales relacionados con el área de la imagen. Que exista un programa de capacitación para los profesores que asegure la calidad de la educación en el tiempo.

## **Análisis General de los Resultados Obtenidos**

A pesar del reto que significó conseguir los resultados de las encuestas, dado que hubo factores tanto mundiales como locales que dificultaron y entorpecieron los procedimientos, se podría considerar todo un éxito el desenvolvimiento de las mismas. Tomando en cuenta la densa extensión de los instrumentos de recolección de información se consiguieron los objetivos propuestos en ellos.

En líneas generales ayudó a conocer el público objetivo, qué motiva a los padres a inscribir, o no, a sus hijos en clases de arte, lo que podrían costar las clases para estar al bolsillo asequible de los vecinos, determinar un porcentaje de la demanda insatisfecha y total. Por su lado las entrevistas ayudaron a tener una mejor concepción de la institución que se pretende crear. Con los resultados que se obtuvieron se puede desarrollar de manera exitosa el Estudio de Mercado y el Estudio Administrativo de la Academia.

## CAPÍTULO VI

### ESTUDIO DE MERCADO

#### **Introducción**

Como se ha mencionado a lo largo del Trabajo Especial de Grado, el proyecto que se pretende evaluar es una Academia de Artes Visuales y Aplicadas para niños desde los cinco años de edad, jóvenes y adultos. Por lo tanto se desea conocer la viabilidad y demanda con el propósito de determinar la factibilidad del proyecto.

Gran parte del desarrollo o ítems que se necesitan para la creación de un «Estudio de Mercado» se encuentran expuestos en páginas anteriores; específicamente en el *Capítulo III* y en el análisis de los instrumentos del *Capítulo IV*. De igual manera se presenta en forma de síntesis los apartados que se consideren más importantes, o relevantes, para comprender mejor el estudio de mercado.

#### **Objetivo**

Desarrollar un estudio de mercado que permita identificar la viabilidad, demanda —oferta y demanda insatisfecha— y precios de la Academia de Artes Plásticas y Aplicadas.

#### **Alcance**

Se espera determinar la demanda, los datos socio-económicos y consideraciones de los vecinos de la Parroquia de El Cafetal y los representantes de Unidades Educativas privadas que se encuentren en la misma zona.

## **Oferta de Instituciones que Dictan Clases de Arte**

Para conocer la oferta y con ello a los competidores se investigaron mediante directorios en internet, y el denominado boca a boca, las instituciones que dictan clases de arte, sean institutos o alguna organización, se dejaron por fuera a los talleres informales. No se estudiaron sus precios de servicio porque al momento del desarrollo del TEG estaban impartiendo clases a distancia y su importe cambio, no mantuvieron el mismo de presencial y la Academia que se le hace la factibilidad es de clases presenciales. Aún así en el análisis de la competencia se puede apreciar las mejores ofertas existentes.

## **Segmento o Mercado Objetivo**

El Mercado Objetivo son todas aquellas personas que, sin importar su edad, desean aprender o mejorar sus destrezas en arte plásticas y aplicadas; no importa si son profesionales o completos desconocedores, teóricos o prácticos, de las artes plásticas o diseño gráfico. El nivel socio-económico de las personas a las que se esperan alcanzar son de clase media-alta y alta, que sean capaces y estén dispuestos a pagar el precio por un servicio de excelente calidad. La zona geográfica de los consumidores se limita al Distrito Capital, pero, se pretende dar más visibilidad, ser primordiales, a las cercanías de la Urbanización de Chuao. Como se puede observar el segmento es muy amplio y por ello se delimitó aún más nuestro público en seis (6) subgrupos —originalmente ser perfilaron cuatro (4) en el Capítulo III— y cada uno de ellos se planea abordar de manera única. Durante la investigación se considero crear dos subgrupos nuevos porque entre charlas con expertos se vio un target sin explotar que podría entrar en los perfiles de publico de la Academia, aunque no se estiman, ni analizan en la recolección de datos, puesto que se plantean «adultos» en general, la tercera edad es un target a considerar para como un nuevo segmento de mercado y por ello se plantean dentro de los subgrupos que se presentan en el siguiente cuadro.

Grupo	Características	Estrategia
Menores de edad entre los 5 y 17 años.	Son menores de edad que dependen de sus padres para la inscripción, pago e incluso ir. Por lo tanto este grupo tiene, por así llamarlo, dos vertientes quienes estudiarían y sus padres.	Crear convenios con las Unidades Educativas cercanas a la zona para crear programas de difusión sobre las clases y su importancia durante el desarrollo. Hacer una campaña de mensajería por grupos de representantes y publicidad en Redes Sociales para los menores de edad.
Adulto Joven que estudie o trabaje en artes plásticas o diseño gráfico.	Son personas entre los 18 y los 30 años de edad que desean mejorar, y adquirir nuevas, destrezas haciendo cursos validados que los ayuden a crecer profesionalmente.	<p>Promoción directa por las Redes Sociales, llevando una campaña de marketing digital, a su vez un abordaje extra dependiendo sus actividades.</p> <p>Para estudiantes: se les hará un abordaje directo dentro de las universidades con marketing tradicional y charlas informales en áreas recreacionales.</p> <p>Para profesionales: alianzas de capacitación con agencias de publicidad en el área Capital.</p>
Adulto Joven sin vinculación profesional en las artes plásticas o diseño.	Este grupo son todas las personas entre los 18 y 30 años de edad que quieren aprender sobre artes plásticas o diseño, para: relajarse; disfrutar; conocer gente; crear nuevas destrezas; o inclusive buscan nuevos conocimientos para	Promoción directa por las Redes Sociales, llevando una campaña de marketing digital adecuada para este grupo.

	aplicarlos en sus trabajos.	
Adultos	No importa si son profesionales o no en el área, el grupo se limitará y abordará de la misma manera. Son todas las personas entre los 31 y 65 años de edad. Que desean esparcirse, relajarse y disfrutar de su tiempo libre con actividades estimulantes.	Promoción directa por las Redes Sociales, llevando una campaña de marketing digital, y directo mediante charlas en las asociaciones de vecinos cercanas a la zona de la Academia.
Padres	Los representantes que inscriban a sus hijos en al Academia y esperan a que sus hijos terminen las actividades o disponen de tiempo libre y desean estar cerca de ellos.	Planes de clases para padres. Ofertas por la inscripción de padres e hijos.  Publicidad por las Redes Sociales
Tercera Edad	Personas mayores de 65 años de edad, recreacional o por arte-terapia sea por motivos de edad o alguna condición medica.	Convenios con Grupos y Asociaciones que manejen personas de la tercera edad, y requieran de espacios y clases en terapia ocupacional.  Comentar las clases o planes para la tercera edad a las personas que se inscriban en la Academia.  Publicidad por mensajería de grupos vecinales y asociaciones de vecinos.

## Servicio Diferenciador

La Academia de Artes Plásticas y Aplicadas tendrá varios aspectos o servicios que la harán destacar dentro de la oferta actualmente existente en el mercado. Entre las características diferenciadoras tendremos que será una Academia formal para ofrecer el aprendizaje de varias ramas de las artes plásticas y diseño gráfico —incluyendo fotografía—, esto genera una ventaja frente a la competencia, puesto que, no todos los institutos o talleres ofrecen tantas materias. También tomar a consideración que la creación de un pensum con materias interconectadas para mejorar el proceso de aprendizaje —en arte— solo existe en el tercer nivel educativo. Sería la única institución que permitiría la inscripción de niños de cinco años y que además reciban educación especializada para su edad. Tendría áreas adecuadas para cada actividad y que funcionen en simultáneo. En pocas palabras se busca brindar una experiencia única y sin igual dentro del territorio venezolano, prestándole un servicio de primera calidad que solo se podría comparar con instituciones académicas del extranjero. A continuación se presenta en forma de puntos un resumen de las características diferenciadoras en el servicio que se desea brindar.

- Un mismo lugar para educarse, sin la necesidad de ir a diferentes instituciones que tienden a estar lejanas unas de las otras.
- Una experiencia de aprendizaje única en el territorio nacional.
- Inscripción de niños de cinco años en adelante.
- Múltiples espacios para múltiples actividades en simultáneo.
- Tienda especializada para la adquisición de productos de primera calidad. Es cierto que algunas instituciones específicamente aquellas de especialización universitaria poseen tiendas, pero, no disponen de una gran variedad y tampoco gozan de la mejor calidad. La búsqueda de materiales adecuados en la ciudad es bastante

complicada y se le ofrecería a los estudiantes la adquisición de productos en las mismas instalaciones.

- Utilización de métodos orientales para el mejoramiento de la motricidad y concentración al momento de trabajar con artes plásticas.
- Profesorado con alto conocimiento práctico y teórico que a su vez dispongan de reconocimientos por sus trabajos.

### Demanda y Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda se realizó un cuestionario a dos poblaciones y el análisis de los resultados obtenidos por medio de los instrumentos se encuentra explicado en el Capítulo IV. Para comprender mejor los porcentajes de la demanda estimada se presenta un cuadro.

		Demanda Insatisfecha	Demanda «Satisfecha»	Demanda Total
Población A (vecinos)	Niños	63,1 %	21,2 %	84,3 %
	Adultos	84,3 % *	No se estimó	No se estimó
Población B (representantes)	Niños	48,3 %	20,8 %	69,1 %
	Adultos	87,5 % **	No se estimó	No se estimó

\*La pregunta de revisión fue realizada con la intención de saber cuántas personas mayores de edad les gustaría o conocen a alguien que les gustaría recibir clases de pintura, ese porcentaje fue sobre 234 personas.

\*\*La pregunta de revisión fue realizada con la intención de saber cuántas personas mayores de edad les gustaría o conocen a alguien que les gustaría recibir clases de pintura, ese porcentaje fue sobre 96 personas.

Dentro de los vecinos donde se pretende instaurar la Academia se determinó que ocho (8) de cada diez (10) padres desean que sus hijos reciban clases de arte, dos (2) de esos ocho (8) reciben actualmente clases y se desconoce en donde (pudiendo ser clases en talleres o alguna de las ofertas

analizadas). También se estimó que existen padres que deseen inscribir a sus hijos en clases con un perfil más estructurado, siendo cinco (5) de cada ocho (8) —representa un sesenta y tres coma tres por ciento (63,3 %) de 136 personas (que son el ochenta y cuatro coma tres por ciento (84,3 %) de los encuestados en la pregunta que determina la demanda)—. Y la demanda para adultos que le gustaría recibir clases es del ochenta y cuatro coma tres por ciento (84,3 %) y fue basada en doscientas treinta y cuatro (234) personas, demostrando la relación entre las edades. Por lo tanto se puede afirmar que hay una gran demanda en el área lo que haría posible un gran movimiento de usuarios en la Academia si se crean planes atractivos para los vecinos.

Respecto a la segunda población se usaron representantes de un colegio privado cercano a la Localización de la Academia con el fin de conocer la demanda de dicha institución. Es cierto que este análisis solo se basa en los padres de una unidad educativa que pueden tener una filosofía o idiosincrasia muy característica; pero, se estima que los demás colegios de la zona posean el mismo perfil en la demanda. Se podría creer que los representantes del colegio son más competitivos y buscan como actividades aquellas que aumenten el promedio de su hijo dentro de la institución.

Se determinó que siete (7) de cada diez (10) representantes inscribirían a sus hijos en clases de pintura y que dos (2) de esos siete (7) ya se encuentran inscritos en alguna de las ofertas existentes en la capital caraqueña. También se estimó que el cien por ciento (100 %) de los encuestados, es decir siete (7) de esos siete (7) inscribirían a sus hijos en una institución con pensum estructurado y de materias interconectados, demostrando que quizá se podría captar no solo a la demanda insatisfecha; también a la demanda que actualmente esta siendo atendida por las ofertas existentes. Con la demanda de adultos hay un porcentaje parecido —levemente más alto— al de los vecinos. La demanda dentro de esta población es también muy alta demostrando que con el *marketing* y los precios adecuados se puede hacer una gran captación de usuarios que le den vida y sustento a la Academia de Artes Plásticas y Diseño.

# ANÁLISIS TÉCNICO OPERACIONAL

## Localización

La zona donde se pretende tener la sede de la Academia sería en la Urbanización Chuao en la Parroquia de El Cafetal, Municipio Baruta, Estado Miranda, esta ubicación es estratégica, como se ha mencionado anteriormente es un lugar que carece de escuelas de artes, es una de las entradas vehiculares hacia la parroquia y municipio más utilizadas, además esta muy cerca de paradas de transporte público, esta rodeada de urbanizaciones residenciales de estratos económicos medios y altos, hay numerosas instituciones educativas privadas en la zona, centro comerciales y empresariales, dispone de centros médicos cercanos y los terrenos cuentan en su mayoría con una clasificación C1 de zonificación, por lo tanto no habrá que realizar ningún trámite legal en la alcaldía para la aprobación de un centro de carácter comercial dedicado a la educación.

Los inmuebles que se buscan en esta zona serían aquellos que estén transversales o paralelos a las avenidas para generar un aspecto de confianza, seguridad y privacidad a todos sus asistentes, es decir se evitarían las quintas comerciales que estén a «pata de calle» como se expresa en el argot coloquial. Por lo tanto, debe estar ubicado en alguna de las siguientes opciones: la Calle Santa Fe transversal a la Avenida Rio de Janeiro; Calle Choroní; Calle Santa Cruz; y Calle Roraima. (ver Anexo N°1)

El área de las quintas comerciales en esta zona es de entre cuatrocientos metros cuadrados (400m<sup>2</sup>) de terreno y seiscientos metros cuadrados (600m<sup>2</sup>) de construcción hasta setecientos cincuenta metros cuadrados (750m<sup>2</sup>) de terreno y mil ciento metros cuadrados (1 100m<sup>2</sup>) de construcción, sus precios de alquiler van entre mil quinientos (1 500) a cinco mil (5 000) dólares y la compra del inmueble están tasadas entre doscientos ochenta mil (280 000) y ochocientos cincuenta mil

(850 000) dólares, precios negociables que manejan las diferentes agencias de bienes raíces.

Se pretende obtener el mayor provecho de la arquitectura existente, pero es muy posible que, para la adecuada distribución de las aulas, espacios, se tenga que adaptar el inmueble a una nueva reestructuración de planta y obras.

### **Infraestructura**

Los diseños de planta se encuentran en los *Anexos* desde el N° 2 hasta el N° 16. Se consideran de importancia y vitalidad para la institución las siguientes áreas:

- **Área de Recepción:** estaría conformada con un mostrador donde habrá un puesto de trabajo equipado con computadora, unos sofás para que los visitantes puedan sentarse, corpóreo en el piso y/o pared, y será el acceso a las demás áreas de la Academia.
- **Auditorio:** este espacio tendría una capacidad para 50 personas, sería escalonado y con asientos estilo butaca, en el centro contaría con un escritorio, mesa y la pared una pizarra y capacitado con audiovisual, se usaría para *masterclass*, seminarios y simposios.
- **Salones de Pintura y Dibujo:** estos salones destinados a clases de pintura, serían en total dos (2), cada uno tendrá una capacidad de diez (10) personas (jóvenes y adultos), deben estar cerca de ventanas, poseer iluminación neutra, estará capacitado con mesas, sillas y caballetes y de un lavabo estilo batea, serán habitaciones contiguas conectadas por puertas corredizas de acrílico, o cristal.
- **Salones de Pintura y Dibujo Infantil:** estos salones de clases de pintura, serían en total dos (2), cada uno tendrá una capacidad de diez (10) niños de entre cinco (5) hasta los diez (10) años de edad,

tendrá las mismas características del área anteriormente mencionada, solo que los equipos serán del tamaño adecuado para los niños, serán habitaciones contiguas conectadas por puertas corredizas de acrílico, o cristal.

- **Salón de Dibujo:** sería un salón dedicado solamente a las clases de dibujo y anatomía, se dispondría en el centro del salón una tarima y alrededor en forma circular se colocarían diez (10) estaciones de trabajo equipadas con caballetes y taburete.
- **Salón de Escultura:** con una capacidad para seis (6) personas y profesor, se dispondrá de siete (7) bancos de trabajo, taburete, mesas y una batea.
- **Salón de Sistemas de Impresión:** estaría conformada por largas mesas con superficie de acrílico o vidrio, tendría un batea, una prensa, un secadero, una pizarra y dispondría de un cuarto oscuro equipado con batea y mesas de luz. Con una capacidad para cinco (5) personas y profesor, se dispondrá de seis (6) bancos de trabajo.
- **Salón de Fotografía:** un pequeño estudio fotográfico para las clases prácticas. Cinco (5) estudiantes y un (1) Profesor
- **Salón Convencional:** sería una sala con mesas y sillas estilo pupitre, un pizarrón y equipado con audiovisual. Su capacidad sería de quince (15) personas, estaría destinada a las clases teóricas y de diseño.
- **Oficina Administrativa:** ubicada cerca de la recepción sería un pequeño espacio dedicado a la actividad administrativa de la Academia.
- **Jardín:** la zona del estaría dividida en cuatro (4) sub-áreas:
  - **Gazebo:** un lugar destinado para dar clases al aire libre, aún si el clima es lluvioso.
  - **Karesansui:** jardín de piedra y arena oriental, aunque se pensaría que es más ornamental está destinado a un uso académico, permitiendo practicar el trazo, movimientos y

fortalecer brazo y muñeca, además de ser un buen ejercicio para la relajación y concentración.

- **Horno de cerámica:** un horno para los trabajos de escultura.
- **Cafetín:** una zona sentarse, hablar y que disponga de un mini puesto para venta de comestibles.
- **Tienda:** una pequeña tienda, al lado de la recepción para venta de materiales de arte.
- **Baños:** dependiendo el espacio se podrían poner dos (2) baños con lavabo y váter, uno para damas y otro para caballero, o de cuatro (4) baños, dos como los anterior mencionados y dos extras con un tamaño adecuado para niños y niñas.
- **Sala recreacional:** para empleados administrativos, limpieza o docentes.
- **Cocina:** para empleados administrativos, limpieza o docentes.
- **Oficinas:** espacios extras con acceso independiente que servirían para alquiler o uso propio de los accionistas o dueños.

### **Capacidad Instalada y Utilizada**

La capacidad instalada estará disponible a la apertura de la institución porque sería el acondicionamiento de cada espacio con muebles portátiles, livianos y de poco espacio como lo es un atril o una mesa. Contaría con un: auditorio (50 personas); dos salones de pintura (10 personas cada uno); dos salones de pintura infantil (10 niños cada uno); salón de dibujo (10 personas); escultura (5 estudiantes); salón de clase (15 estudiantes); y Gazebo (10 personas); el salón de fotografía y de sistemas de impresión (se estima 5 estudiantes). Si se usa toda la capacidad al mismo tiempo se tendrían 140 alumnos (sin contar personal docente, servicio y administrativo) en el mismo horario.

Se estima que la capacidad utilizada nunca llegará a ser la instalada en el mismo horario, puesto que cada programa, curso, tendrá un horario diferente, también habrá clases como cursos o talleres que serán dictados los fines de semana y no se dispondrán de todos los salones. Es decir, la simultaneidad de las clases no coincidirá con el uso de todos los espacios, pero si se pretenden usar todos los espacios al transcurso del mes.

### **Tecnología y Equipos**

A continuación se listan los equipos o tecnologías necesarios para la Academia, con una descripción del producto y un precio tentativo conseguido en *Amazon América* y el catálogo de *Pearl*

Equipos/Tecnologías	Descripción	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Coto Total (\$)
Caballetes <sup>1</sup>	Caballote marca US Art Supplies, versión estación de trabajo, de madera de pino con cuatro bandejas.	60	49	2.940
Taburete <sup>2</sup>	Taburete de madera con cojín en el asiento y placa para apoyar el pie.	40	25	1.000
Mesas Infantiles	Mesa de plástico infantil con cuatro puestos, espaciosa.	7	55	358
Prensa de Rodillo	Prensa de rodillo manual para impresión, ancho de un pliego.	1	500	500
Mesas de Trabajo <sup>3</sup>	Mesa de trabajo de 4 metros de largo y 1,5 de ancho, base de hierro forjado.	6	100	600
Luces Estudio Fotográfico	Set Emart para estudio de Fotografía, fondo, pantallas, luces fijas, paraguas, y trípodes	1	210	210
Horno para Cerámica	Horno eléctrico para cerámica, vidrio y arcilla.	2	200	400

Pupitres	Pupitre de mesa con silla.	16	50	800
Butacas	Butacas estilo cine premium, reclinables y asiento que se levanta.	50	75	3.750
Mesa y Silla para Patio	Set de 4 sillas, una mesa de hierro con vidrio y una sombrilla, marca Mainstay.	2	190	380
Videobeam	Epson, HDMI 1080p	2	300	600
Pizarrón para Marcador	Dimensiones 1 metro de alto por 2 de largo y marco de aluminio.	10	60	600
Pantalla para proyección de Videobeam	100 pulgadas con un ratio de 16:9, versión plegable, antiarrugas, marca P-Jing	2	42	84
Computador	Dell Optiplex 990, con cpu, monitor, teclado y mouse, viene con sistema windows	2	325	650
Mesa de Luz	Mesa de revelado de 1 metro de ancho por dos de largo.	1	80	80
Armario <sup>4</sup>	Armario de madera con puertas y gavetas.	11	100	1.100
Modulo de Recepción	Modulo de oficina para recepcionista, Marca Lazio	1	540	540
Escritorio	Escritorio moderno Marca Minimal Art	1	978	978
Sillón Butaca	Sillón Butaca Decocucine	9	130	1.170
Televisor	Televisor Smart Tv TLC 40S325 de 40" 1080p	1	240	240
<b>Total</b>	N/A	N/A	N/A	<b>\$ 16.395</b>

1 Los caballetes pueden fabricarse en Venezuela, se puede cotizar con diferentes aserraderos o el autor de este trabajo pudiera fabricarlos, solo se necesitan 3,5 listones de madera de pino sin troquel, madera para bastidor, cada uno sale en \$1,5 y dos tornillos con abrazadera de mariposa, lo que sería un total de \$5 la fabricación de un caballete.

2 Los taburetes pueden salir más baratos si se cotizan con aserraderos o madereras de Las Nayas Municipio Baruta.

3 Mesa de trabajo, podría tener un costo menor si se cotiza con madereras o aserraderos.

4 Los armarios se le puede bajar el precio si se revisan casas de muebles en Caracas como pueden ser Casa Clásica en Piedra Azul.

## Procesos Operativos

Considerando que el objeto de negocio es la educación, las actividades diarias o en cadena para el adecuado funcionamiento serían los siguientes (se colocarán como una cadena de producción):

- Atención a las personas interesadas y la ayuda pertinente para el proceso de inscripción.
- Clase de prueba para optar al proceso de inscripción.
- Proceso de Inscripción presencial con entrevista.
- Desarrollo de las clases para los estudiantes, seguimiento de los avances de los alumnos, reajuste de alguna estrategia pedagógica de ser necesario.
- Mantenimiento de las instalaciones.
- Mantenimiento de los equipos.
- Desarrollo de las tareas administrativas y contables.
- Seguimiento y control de calidad en la enseñanza impartida.

Este sería un proceso continuo, si el ciclo lo vemos desde el punto de vista que el estudiante sea el producto a desarrollar, entra en este ciclo y sale con un diploma una vez que haya cumplido satisfactoriamente con los requisitos para superar uno de los cursos de enseñanza.

## Mano de Obra, Personal o Talento Humano

Para el acondicionamiento de las áreas y preparar las instalaciones se requiere de mano de obra calificada:

- **Albañiles:** Necesarios para la instalación de loza, azulejos, *drywall* y acondicionamiento de las áreas.

- **Arquitecto:** Para poder ubicar mejor las áreas sin dañar la infraestructura.
- **Plomero:** Para pasar nuevos conductos de agua a los salones necesarios y guie la instalación de baños, batea y revise las conexiones existente.
- **Electricista:** Importante para crear las nuevas conexiones e instalaciones de luz.
- **Inspector:** Un inspector municipal o del cuerpo de bomberos que apruebe, recomiende y asesore para evitar una infracción dentro de las normas municipales o COVENIN.

Mano de Obra/ Talento Humano	Descripción	Días	Costo Diario (\$)	Coto Total (\$)
Albañiles	Para acondicionar los espacios lo más pronto posible se contarán con 4 albañiles y un mes de trabajo, el precio por albañil es de \$5-\$10 por día, se va a calcular al precio más alto.	22	40	880
Arquitecto	Su trabajo será de consultor y guía para los primeros cinco días de obra, su costo es por proyecto y no días.	N/A	N/A	250
Plomero	Según los expertos tardaría unas dos semanas.	10	13	130
Electricista	Dos electricistas \$12 c/u.	5	24	120
Inspector	Como se va a ocupar un local que debe cumplir con normativas, se pedirá una inspección al cuerpo de bombero para asegurar que la quinta	1	0	0

	cumpla con todos los requisitos municipales y de seguridad. Es un servicio totalmente gratis que realizan los ingenieros del cuerpo de bomberos.			
Total	N/A	N/A	N/A	\$ 1.380

En paralelo con este proyecto se requiere la creación del pensum y programas educativos que se dictarán en toda la institución, es necesario establecerlo en esta parte de la investigación para la estimación de precios, ergo se convocará a una junta de especialistas conformada por educadores, pedagogos, artistas plásticos y diseñadores, se estima por la comunicación que se ha tenido con varios expertos que el precio de creación del programa educativo tenga un rango entre los \$2.500 a \$6.000.

Una vez constituida la Academia habrá un personal que cumpla con las funciones y desarrollo de los procesos operativos se separará en fijo y variable.

Los fijos se dispondrán de la siguiente manera:

- **Coordinador:** persona encargada de dirigir el aspecto académico, evaluar la creación del curso y supervisar el uso de las metodologías adecuadas, además del seguimiento del cumplimiento de las competencias de los estudiantes.
- **Profesores:** se dispondrán de dos profesores para los cursos diarios y de asignaciones de artes plásticas, es decir dibujo y los niveles y técnicas de pintura.
- **Auxiliares:** se contratarán a dos auxiliares de aula con conocimiento en la materia, para que ayuden en el desarrollo de las actividades a los profesores.

- **Personal de Mantenimiento:** para servicio y mantenimiento, se estima la contratación de una sola persona, porque serán áreas pequeñas.
- **Recepcionista:** una persona que sea la comunicación con el público y sea el primer rostro que vean al entrar a la Academia, organizará los salones, inscripciones, cursos, contestará inquietudes, etc.
- **Director:** una persona que se encargue de los aspectos administrativos y económicos de la institución.

El personal variable será aquel que se contrate para cursos especializados, sean de duración, semanal, mensual, trimestral o anual, solo cumplirán sus funciones con la institución cuando un curso llegué al *quorum* necesario de inscritos para su apertura y se le pagará un porcentaje (%) de los alumnos inscritos. Ejemplo se abre un curso de fotografía y se contrata al profesor, mientras el curso este sin alumnos, no se dispondrá del profesor como parte de empleados de la Academia.

### **Necesidades de Instalaciones**

Crear nuevos espacios requiere de materiales, aunque muchos estarán ya disponibles en el local a alquilar o comprar, como pueden ser los pisos, habrá que hacer reajustes, algunos de los precios son casi imposibles de calcular con exactitud sin un especialista que examine la casa y especifique, por ejemplo ¿Cuántos tubos se necesitarán para suministrar agua a todos los salones? Sin conocer donde se encuentran las tomas de agua y cual será la distancia entre los salones, no podríamos calcular el metraje de un tubo. Se podría calcular un estimado por debajo del precio si tomamos en cuenta los planos de cada área.

Materiales/Mob.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Coto Total (\$)
Arena	Para la construcción del Karesansui, se necesita arena de sílice en la superficie, la densidad de esta arena es de 1.500kg por 1m <sup>3</sup> , por lo tanto para un espacio de un 1m <sup>2</sup> con una profundidad de 20cm se necesitan 1.100kg de arena y el espacio del Jardín Zen es de 6m <sup>2</sup> .	6.600kg	0,75	4.950
Grava	Antes de la arena, el Karesansui necesita grava N°1, la densidad de este material es de 1.350kg por 1m <sup>3</sup> como se necesitan 6m <sup>2</sup> con una profundidad de 10cm se estima que sean 945kg de material por 1m <sup>2</sup> .	5.670kg	1	5.670
Gazebo	Gazebo para patio, estructura de madera y aluminio de 16m <sup>2</sup> , marca Yardistry,	1	2.546	2.546
Pintura	Cuñete de 4 galones, marca MaxiGama color blanco, color blanco	6	70	420
Tubo	Tubo 3/4 para agua de pvc tres metros, entre \$80 a 90\$ dependiendo la marca.	1m	30	-
Pared de Vidrio para los salones de pintura y dibujo	Cristales ácidos, rondan el precio de \$180 por 1m <sup>2</sup> .	35	180	6.300
Lavamanos	Lavamanos para adulto marca Villeroy & Boch.	2	250	500
Lavamanos infantil	Lavamanos para Niños marca Villeroy & Boch.	2	230	460
Inodoro	Inodoro para adulto marca Villeroy & Boch.	2	415	830

Inodoro infantil	Lavamanos para Niños marca Villeroy & Boch.	2	380	760
Puertas de Vidrio	Puertas de vidrio de 10mm de espesor con cerramiento e instalación, presupuesto conseguido de Vidrio Alumin.	16	230	3.680
Socates	Socates E27 para bombillos de alto consumo.	20	7	140
Cable Eléctrico	Cable eléctrico 10 de cobre.	1m	1.5	-
Bombillos	Bombillos ahorradores rosca E27 Nanum Light de 105w equivalentes a 525w con temperatura de luz neutra y 6.300Lm.	17	105	1.785
Bombillo rojo	Bombillo de led rojo 5w marca Gel.	2	45	90
Pared Drywall	Laminas de drywall de 1.22 metros de ancho y 2.50 metros de alto, espesor 1/2.	1	10	-
Sub-Total	Faltaría determinar la cantidad de cable eléctrico, tubería para agua y paredes de drywall	N/A	N/A	\$ 28.131

# PLANIFICACIÓN

## Proyecto

El siguiente apartado es para el óptimo desarrollo del proyecto propuesto en este TEG, es parte fundamental para determinar la factibilidad de la creación, o desarrollo, de la Academia de Artes. La planificación del proyecto se realizó usando como base el *PMBOK*, algunas planificaciones estarán más completas que otras, puesto que, habrá algunas que sean un bosquejo inicial o una explicación de cómo es el plan de gestión específico para esa área de conocimiento. Las tablas recibirán un código para una identificación más rápida.

Identificación del Proyecto (Project ID)		c.01
<b>Nombre del Proyecto</b>	Academia de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en la Urb. Chuao, Caracas. Vzla.	
<b>Apodo del Proyecto</b>	Bauhaus 2.0	
<b>Descripción del Proyecto</b>	Se pretende crear una institución educativa con un pensum estructurado e interconectado con la intención de brindar una experiencia única en la enseñanza de artes plásticas y diseño gráfico en la Capital de Venezuela. Brindando atención y clases especializadas a niños a partir de los cinco (5) años de edad hasta personas de la tercera edad. El espacio no solo será para dictar clases; también simposios, talleres, exposiciones, tienda y un lugar para que los artistas se puedan dar a conocer y promover su arte.	
<b>Cliente</b>	Rivas Frangos, Jesús Alfonso.	
<b>Gerente del Proyecto</b>	Rivas Frangos, Jesús Alfonso.	
<b>Tiempo del Proyecto</b>	Aproximadamente cuatro (4) meses.	
<b>Fecha de Inicio y Entrega del Proyecto</b>	No se ha establecido un inicio, ni se establecerá por motivos del TEG, el calendario y las actividades estarán basadas en semanas o días para ser exactos en su duración y poder establecer adecuadamente la factibilidad.	

En los siguientes cuadros se plantearon los objetivos, alcance, justificación y características de aceptación del Proyecto con nombre clave Bauhaus 2.0 con el fin de cumplir con los objetivos planteados en el TEG y determinar la evaluación y factibilidad del proyecto.

## Motivos para la realización del Proyecto (Justificación)

c.02

- Aprovechar la demanda del mercado para crear un negocio y servicios.
- Responder a la necesidad de impartir clases de artes plásticas a niños en edad preescolar.
- Crear nuevos espacios de propagación cultural.
- Brindar un ambiente propicio para la participación y surgimiento de artistas venezolanos con poca visibilidad
- Aumentar el esparcimiento cultural en la zona de la Parroquia de El Cafetal
- Crear convenios para el uso de programas educativos de índole social dentro de la academia.
- Mostrar nuevas propuestas que alejen al venezolano de corrientes artísticas saturadas.

## Objetivos del Proyecto

c.03

- Crear una Academia de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en la Urb. de Chuao, Caracas, Venezuela
- Generar ingresos a los inversores.
- Proveen educación especializada en arte a niños en edad preescolar.
- Crear un sentimiento de cohesión con la comunidad a través de nuevos espacios culturales.
- Diversificar el mercado del arte en Venezuela.

## Descripción del Alcance del Proyecto

c.04

Requerimientos	Características
1. Lograr crear una academia de artes con todos los componentes propuestos en el análisis técnico.	1. Desarrollo adecuado de las instalaciones.
	2. Creación e implementación del PEI (Proyecto Educativo Institucional) para el debido funcionamiento de las clases.
	3. Captación y contrato con los profesionales que dictarán las clases, deben estar debidamente entrenados en formación docente.

## Criterios de Aceptación del Proyecto

c.05

Conceptos	Criterios de Aceptación
1. Técnicos y Calidad.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Que la capacidad instalada sea la planteada.</li> <li>2. Funcionamiento de los circuitos eléctricos.</li> <li>3. Conexión funcional de agua a los salones que así lo ameriten.</li> <li>4. Prueba y aceptación del mobiliario adquirido.</li> <li>5. Aprobación del PEI (Proyecto Educativo Institucional).</li> <li>6. Aprobación del Cuerpo de Bomberos a las zonas readaptadas.</li> <li>7. Canal de distribución para la venta de artículos de arte.</li> </ol>
2. Administrativos	1. Todos los entregables deben ser aprobados por el cliente y el Gerente de Proyectos.
3. Comerciales y Legales	1. Registro y aprobación de SENIAT.

## Enunciado del Alcance del Proyecto

Los parámetros necesarios para la planificación y seguimiento del proyecto se proponen en los siguientes cuadros. En ellos podremos encontrar los entregables del proyecto que ayudarán a la creación de la denominada Estructura Desagregada de Trabajo (EDT), los supuestos y cualquier restricción que se considere en esta etapa de planificación inicial.

Entregables del Proyecto		c.06
Fases del Proyecto	Productos Entregables	
1. Gestión del Proyecto	Proyecto gestionado.	
2. Contratos	Contratos con distribuidores de materiales de construcción, albañiles, arquitectos, profesores, pedagogos, distribuidores de artículos de arte e inmobiliarios.	
3. Adecuación de las Instalaciones	Construcción de las zonas de la Academia y listas para el uso de las actividades.	
4. PEI	Desarrollo del Proyecto Educativo Institucional para generar el pensum adecuado para los diferentes programas educativos.	
5. Inauguración de la Academia	Revisión de las instalaciones y la adecuada apertura de las mismas.	

Restricciones del Proyecto		c.07
Internos de la Organización	Ambientales o externos a la Organización	
El costo del proyecto no puede exceder un 10% el presupuesto	Inestabilidad sociopolítica en Venezuela que pueda atrasar la adecuación de espacios.	
El desarrollo de los espacios debe adecuarse a la visión del cliente.	Retrasos, imprevistos o devoluciones con el mobiliario y materiales que se importan.	

Exclusiones del Proyecto	c.08
1. Responsabilidad sobre el proceso de administración una vez concluida la Academia (Solo se será responsable hasta la firma de entregables)	
2. Responsabilidad porque el Proyecto o servicios no pasen una prueba de calidad que no este mencionada en los criterios de aceptación.	
3. Una vez finalizado el Proyecto no hay responsabilidad por variaciones, o adecuación, de costos en los servicios a futuro, sea por inflación o restricciones económicas en el país, las proyecciones serán realizadas bajo los parametros económicos que rigen el tiempo de duración del proyecto.	
4. Campaña de promoción para la Academia.	

Supuestos del Proyecto		c.09
Internos de la Organización	Ambientales o externos a la Organización	
El inmueble que se alquile o compre tiene que tener categoría C1 según las estipulaciones de la Alcaldía de Baruta.	Que la calle donde se encuentra el inmueble esté en óptimas condiciones y pueda brindar todos los servicios.	

Stakeholders						c.10
Interesado	Poder/Influencia	Interés	Interesado	Poder/Influencia	Interés	
Patrocinador / Inversores	Alto	Alto	Alcaldía	Alto	Bajo	
Gerente del Proyecto	Alto	Alto	Instituciones para realizar convenios	Bajo	Medio	
Desarrolladores del PEI	Medio	Alto	Proveedores de materiales artísticos	Medio	Medio	
Competidores	Bajo	Bajo	Vecinos de la Academia	Medio	Bajo	
Clientes	Bajo	Alto	Mano de Obra y Talento Humano	Alto	Medio	

## Estructura Desagregada de Trabajo

A continuación se presenta un esquema de la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT) para poder llegar eficazmente al término de los entregables. Se encuentra en el anexo N° 17.

### Diccionario de la EDT

Una vez presentada la EDT se muestran las actividades con nombre, código y descripción para poder explicar a profundidad los procedimientos.

Especificación de la EDT <span style="float: right;">c.11</span>			
Entregable	Actividad	Sub-Actividad	Descripción
Fase 1: Gestión del Proyecto	1.1 Iniciación	1.1.1 Project Charter	Documento de gestión para detallar la definición, alcance, requerimientos, finalidad, stakeholders, entre otros.
		1.1.2 Registro Stakeholders	Lista de personas y organizaciones que están involucradas directa o indirectamente, positivas o negativas en la ejecución del proyecto.
	1.2 Planificación	1.2.1 Plan de Proyecto	Planificación de las áreas para la pertinente ejecución del Proyecto. EDT, Presupuesto, Cronograma, Plan de Calidad, Comunicación, Riesgos, etc.
	1.3 Ejecución	1.3.1 Informe del estatus del trabajo (semanal)	Documento que informa el desempeño con respecto al rendimiento del desarrollo de la Academia.
		1.3.2 Acta de Reunión de	Documento que contiene de manera escrita y detallada lo discutido y

Fase 1: Gestión del Proyecto		Coordinación del Proyecto (Mensual)	acordado sobre la ejecución del Proyecto.
		1.3.3 Acta de Reunión de Aseguramiento de Requerimientos	Documento que contiene de manera escrita y detallada lo discutido y acordado sobre las métricas de calidad del Proyecto.
	1.4 Control	1.4.1 Informe del estatus del trabajo (semanal)	Documento que informa el avance de cada entregable del Proyecto.
		1.4.2 Acta de Reunión de Control de Trabajo del Proyecto (Mensual)	Documento que contiene de manera escrita y detallada lo discutido y acordado sobre la ejecución del Proyecto.
		1.4.3 Acta de Reunión de Mejoramiento de Riesgos	Documento que contiene de manera escrita y detallada lo discutido y acordado sobre el mejoramiento y control de Riesgos del Proyecto.
	1.5 Cierre	1.5.1 Informe de Cierre del Proyecto	Documento que informa los cierres de las Fases del Proyecto
Fase 2: Contratos	2.1 Contrato para la creación del PEI		Acuerdo privado escrito con los desarrolladores pedagógicos del PEI, donde se comprometen a crear el Programa Educativo Institucional, según el cliente. En el contrato también se estipulan los tiempos.
	2.2 Contrato del Inmueble		Busqueda de Inmueble en la zona de Chuao, puede ser compra o alquiler

		(preferiblemente por costos) contrato de mínimo seis (6) meses. Contrato realizado por la inmobiliaria.
2.3 Contratos de Compra de Materiales y Mobiliario	2.3.1 Orden de compra para los materiales necesarios para la construcción de la Academia	Documento escrito donde se estipula la cantidad de materiales, formas de pago, tiempo de entrega. Puede ser con uno o más proveedores con el fin de conseguir la calidad y precio por material que se necesite adquirir.
	2.3.2 Orden de compra para Mobiliario, Equipos y Tecnologías.	Documento escrito donde se estipula la cantidad de equipos y muebles, formas de pago, tiempo de entrega. Puede ser con uno o más proveedores con el fin de conseguir la calidad y precio por material que se necesite adquirir, incluye el tiempo de tráida y el costo del medio container para transporte.
2.4 Contrato Mano de Obra	2.4.1 Contrato de Arquitecto	Documento escrito con el Arquitecto que revisará las instalaciones y los planos de los salones para crear los nuevos espacios de la Academia, se estipula precio y tiempo.
	2.4.2 Contrato de Albañiles	Documento escrito con los albañiles que trabajaran en la construcción y adecuación de los espacios, se estipula precio y tiempo.
	2.4.3 Contrato de Plomero	Documento escrito con el plomero que se encargará de hacer las conexiones

Fase 3: Adecuación de las	2.5 Contrato del Personal		de agua de los espacios, se estipula precio y tiempo.
		2.4.4 Contrato de Electricista	Documento escrito con el plomero que se encargará de hacer las conexiones de electricidad para los espacios, se estipula precio y tiempo.
		2.5.1 Personal Académico	Acuerdo privado escrito con los Profesores que dictarán las clases en la Academia, se estipula condiciones y pagos por horas.
		2.5.2 Personal Administrativo	Acuerdo privado escrito con los encargados de llevar la administración de la Academia, se estipulan condiciones y pagos mensuales.
		2.5.3 Personal de Mantenimiento	Acuerdo privado escrito con los encargados de hacer el mantenimiento de la Academia, se estipulan condiciones y pagos mensuales.
		3.1 Construcción de los nuevos espacios	3.1.1 Instalación de paredes
		3.1.2 Instalación de cableado eléctrico	Conexiones de cables y corriente eléctrica de los nuevos espacios delimitados.
		3.1.3 Instalación de Plomería	Coexiones de plomería para los lavamanos de los salones y baños.
	3.2 Mobiliario	3.2.1 Instalación de	Preparación e instalación técnica de los

		equipos electrónicos	equipos que se usarán en los salones.
		3.2.2 Instalación de equipos artísticos	Preparación e instalación técnica de los equipos que se usarán en los salones.
		3.2.3 Colocación y distribución de muebles	Preparación e instalación técnica de los muebles que se usarán en los salones.
		3.2.4 Diseño de interiores en los espacios	Diseño y preapación de los ambientes para sacar el mayor provecho al espacio y generar un ambiente armonioso.
Fase 4: PEI	4.1 Desarrollo del PEI		Diseño y evaluación del Proyecto Educativo Institucional, realizado por los profesores especialistas. Presentación de documetnos del plan académico estrucutrado.
	4.2 Verificación		Verificación por un panel de expertos externo para comprobar la calidad del PEI presentaod al Gerente de Proyectos.
	4.3 Aprobación		Aprobación y documentos de cierre para el entregable.
Fase 5:	5.1 Academia	5.1.1 Presentación de espacios	Presentación de los espacios para el cliente y patrocinadores.
		5.1.2 Prueba de los espacios	Prueba de los espacios para la aprobación por parte de los clientes y patrocinadores, se entrega por medio

			de documento escrito y detallado.
5.2 Informes	5.2.1 Informe de Control de Calidad		Documentos escrito y detallado que asegura los parametros de calidad.
	5.2.2 Informe sobre los espacios creados		Documento escrito sobre los espacios creados, uso, instalación de equipos y capacidad máxima.
	5.2.3 Informe de Registros Legales y Comerciales.		Documento escrito con los datos legales necesarios para el uso administrativo e impuestos de la Academia.

### Tiempo Estimado de las Actividades

Para determinar el tiempo más temprano y más tardío de la duración de una actividad se realizó un análisis con expertos y por medio de una distribución beta se le asignaron un tiempo estimado de días, para ello se calculó la varianza a base de dos sigmas. La manera en que se realizó fue mediante una tabla de *Excel* que arrojó de manera automática los días de cada actividad. A continuación se presenta un cuadro con dicha información.

Tiempo Estimado por Actividad					c.12	
Actividad	Tiempo Optimista	Tiempo Promedio	Tiempo Pesimista	Tres Valores Distribución $\beta$		
1.1.1 Project Charter	2	3	5	3,16	3	
1.1.2 Registro Stakeholders	1	2	2	1,83	2	
1.2.1 Plan de Proyecto	7	9	12	9,16	9	

1.3.1 Informe del Estatus del Trabajo	1	1	1	1	1
1.3.2 Acta de Reunión de Cor. del Proyecto	1	1	1	1	1
1.3.3 Acta de Reunión de Ase. Req.	1	1	1	1	1
1.4.1 Informe del Estatus del Trabajo	1	1	1	1	1
1.4.2 Acta de Reunión de Control	1	1	1	1	1
1.4.3 Acta de Mejoramiento de Riesgos	1	1	1	1	1
1.5.1 Informe de Cierre del Proyecto	1	1	1	1	1
2.1 Contrato para la creación del PEI	3	5	8	5,16	5
2.2 Contrato del Inmueble	5	8	15	8,66	9
2.3.1 Orden Compra Materiales Cons.	3	7	10	6,83	7
2.3.2 Orden de Compra de Mobiliario	35	45	60	45,83	46
2.4.1 Contrato de Arquitecto	1	2	4	2,16	2
2.4.2 Contrato de Albañiles	1	2	4	2,16	2
2.4.3 Contrato de Plomero	1	2	4	2,16	2
2.4.4 Contrato de Electricista	1	2	4	2,16	2
2.5.1 Personal Académico	5	15	25	15	15
2.5.2 Personal Administrativo	3	10	15	9,66	10
2.5.3 Personal de Mantenimiento	3	7	10	6,83	7
3.1.1 Instalación de Paredes	35	40	50	40,83	41
3.1.2 Instalación de Cableado Eléctrico	7	15	20	14,5	15

3.1.3 Instalación de Plomería	7	10	18	10,83	11
3.2.1 Instalación de Equipos Electrónicos	5	8	15	8,66	9
3.2.2 Instalación de Equipos Artísticos	5	7	10	7,16	7
3.2.3 Colocación y Distribución de Muebles	3	5	9	5,33	5
3.3.4 Diseño de Interiores de los Espacios	7	10	18	10,83	11
4.1 Desarrollo del PEI	20	34	46	33,66	34
4.2 Verificación	4	6	10	6,33	6
4.3 Aprobación	1	1	2	1,16	1
5.1.1 Presentación de los Espacios	1	1	2	1,16	1
5.1.2 Prueba de los Espacios	1	1	2	1,16	1
5.2.1 Informe de Control de Calidad	1	1	2	1,16	1
5.2.2 Informe sobre los Espacios creados	1	1	2	1,16	1
5.2.3 Informe de Registros Legales y Com.	1	1	2	1,16	1
<b>TOTAL</b>	<b>174</b>	<b>270</b>	<b>388</b>	<b>273,66</b>	<b>274</b>
	<b>Varianza dos <math>\Sigma</math></b>		<b>78,83333</b>	<b>Desviación Estándar</b>	<b>9,03</b>
<b>Menor Tiempo Probable*</b>		<b>255,60</b>	<b>Mayor Tiempo Probable*</b>		<b>291,72</b>

\*Los tiempos planteados son la sumatoria de las actividades sin sus dependencias, por lo tanto el *tiempo menor probable* y *tiempo mayor probable* son estimaciones que no garantizan la duración exacta del proyecto. Al momento de asignar sus dependencias puede aumentar o disminuir la duración final del Proyecto.

## Diagrama de Red y Ruta Crítica

Una vez determinada cuales serían las actividades para alcanzar los objetivos y entregables del *Proyecto Bauhaus 2.0* hay que conocer cuáles actividades se pueden hacer en simultaneo y cuáles son aquellas que tendrán predecesoras y sucesoras. Por lo tanto se plantea un Diagrama de Red, ver el Anexo N° 18, y a su vez se le calculó la ruta crítica para estimar las actividades que son más importantes en cuestión de tiempo. Las actividades de informes que tienen una repetición semanal o los informes de los entregables finales no se incluyen como actividades dentro del Diagrama de Red porque son tareas que suceden en paralelo y no interfieren con las actividades del Proyecto.

## Cronograma

Se plantea un cronograma por días y número de semanas, sin dar una fecha exacta en un calendario (días, mes o año) porque es un bosquejo de planificación y se desconoce o no se le ha colocado fecha de programación del inicio al Proyecto, eso no quita que se pueda planificar su duración con exactitud en un intervalo de tiempo aplicable a cualquier mes del año. Se estiman solo días de lunes a viernes.

Cronograma de las Actividades <span style="float: right;">c.13</span>					
	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes
<b>Semana 1</b>	1.2.1 Plan del Proyecto (I)				
<b>Semana 2</b>				1.2.1 Plan del Proyecto (F)	2.1 Contrato para la creación del

					PEI (I) 2.2 Contrato del Inmueble (I) 2.3.2 Orden de Compra de Mobiliario (I) 2.5.1 Personal Académico (I) 2.4.1 Contrato de Arquitecto (I)
<b>Semana 3</b>	2.4.1 Contrato de Arquitecto (F)	2.4.2 Contrato Albañiles (I)	2.4.2 Contrato Albañiles (F) 2.3.1 Orden Compra Materiales Construcción (I)	2.1 Contrato para la creación del PEI (F) 2.4.3 Contrato de Plomero (I) 2.4.3 Contrato de Electricista (I)	4.1 Desarrollo del PEI (I) 2.4.3 Contrato de Plomero (F) 2.4.3 Contrato de Electricista (F)
<b>Semana 4</b>			2.2 Contrato del Inmueble	2.3.1 Orden Compra Materiales	3.1.1 Instalación de

			(F)	Construcción (F)	Paredes (I)
<b>Semana 5</b>					2.5.1 Personal Académico (F)
<b>Seman 6</b>	2.5.2 Personal Administrativo (I)				
<b>Semana 7</b>					2.5.2 Personal Administrativo (F)
<b>Semana 8</b>	2.5.3 Personal de Mantenimiento (I)				
<b>Semana 9</b>		2.5.3 Personal de Mantenimiento (F)			
<b>Semana 10</b>				4.1 Desarrollo del PEI (F)	4.2 Verificación (I)
<b>Semana 11</b>					4.2 Verificación (F)

					3.1.1 Instalación de Paredes (F)
<b>Semana 12</b>	2.3.2 Orden de Compra de Mobiliario (F)  4.3 Aprobación (I-F)  3.1.2 Instalación de Cableado Eléctrico (I)  3.1.3 Instalación de Plomería (I)				
<b>Semana 13</b>					
<b>Semana 14</b>	3.1.3 Instalación de Plomería (F)				3.1.2 Instalación de Cableado Eléctrico (F)
<b>Semana 15</b>	3.2.1 Instalación de Equipos Electrónicos (I)  3.2.2 Instalación de Equipos				3.2.3 Colocación y Distribución de Muebles (F)

	Artísticos (I)  3.2.3 Colocación y Distribución de Muebles (I)				
<b>Semana 16</b>		3.2.2 Instalación de Equipos Artísticos (F)		3.2.1 Instalación de Equipos Electrónicos (F)  3.3.4 Diseño de Interiores de los Espacios (I)	
<b>Semana 17</b>	—	—	—	—	—
<b>Semana 18</b>				3.3.4 Diseño de Interiores de los Espacios (F)	5 Inauguración de la Academia (I- F)

Con sus actividades marcadas por sus inicios y fines respecto a sus dependencias podemos afirmar que la duración exacta del Proyecto es de un total de noventa (90) días hábiles o ciento veintiséis (126) días contando fines de semana. En semanas son dieciocho (18) semanas y en meses cuatro meses y medio (4<sup>1/2</sup>).

## Riesgos

Se identificarán los riesgos más relevantes para la realización de este Proyecto; por lo tanto solo será el primer paso, el plan de acción, control y seguimiento no se planteará en este apartado. Inclusive hay una gran probabilidad —desde la visión empírica— que se generen más riesgos si se hace

Identificación de Riesgos c.14	
Riesgos	Descripción del Impacto
La compañía encargada del flete de los equipos, muebles y materiales tenga retrasos en la entrega.	Este impacto es bastante perjudicial, pues, la tarea de acondicionamiento de espacios esta casi al termino del proyecto, lo que significaría un desajuste importante de tiempo.
Que el dueño del local no conceda arreglos de los espacios luego de comenzado el proyecto	Retrasos, pero, principalmente un impacto en los costos pudiendo alterar significativamente el proyecto.
Creación de los espacios en menor tiempo del esperado.	Ayudaría a reducir costos e iniciar las actividades antes, lo que daría un gran margen de maniobra para publicitar, conseguir alumnos y mejorar los ingresos de ese año.

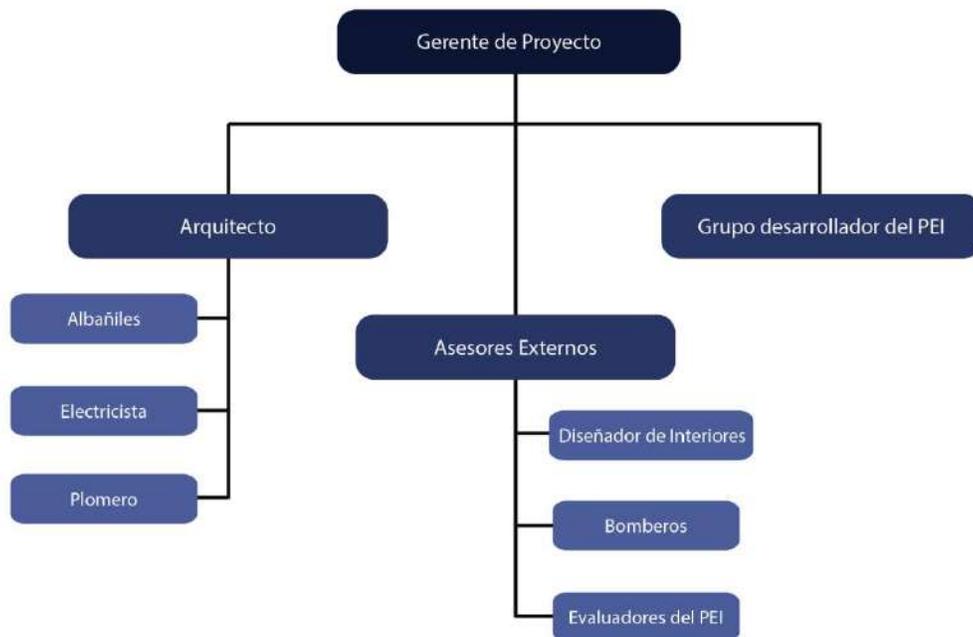
la implementación.

## Comunicación y Calidad

El plan de comunicación será estipulado en la planificación y evaluación detallada del Proyecto y no en su factibilidad, de igual manera se explica brevemente en qué consistiría. El Gerente del Proyecto tendría comunicación con todos sus subordinados, con chequeos diarios para corroborar el avance, situación y calidad del trabajo. Al ser un Proyecto de una duración menor a seis (6) meses se debe monitorear constantemente. La comunicación con patrocinadores será semanal con un boletín informativo. La comunicación con los demás interesados será realizada solamente cuando se considere oportuno, el juicio quedará en manos del Gerente del Proyecto. Referente a la calidad, se planificarán *checklist* evaluativos para corroborar, todos los días, que se están cumpliendo con los objetivos planteados.

## Organigrama del Proyecto

El Proyecto tendrá una estructura jerárquica estando en la cima el Gerente



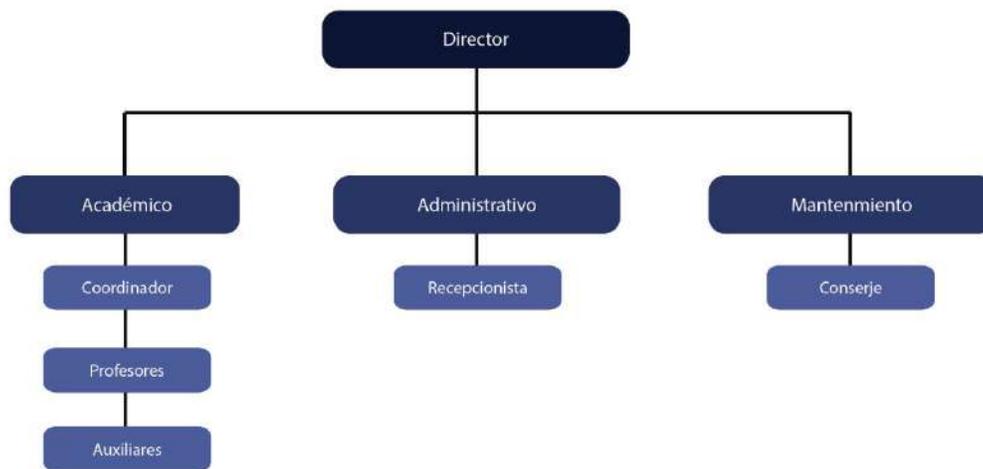
de Proyecto que controlará desde allí a los demás miembros que desarrollarán alguna labor dentro de la *Bauhaus 2.0*.

Como se puede apreciar en el organigrama no se presentan puestos de apoyo administrativo, ni de recursos humanos (para la contratación), ni económicos, eso se debe a que es un proyecto pequeño y con poca duración y esos cargos los asumirá el Gerente de Proyecto, pasando y siendo el que tomará las decisiones e iniciativas adecuadas para el desarrollo adecuado del Proyecto.

# ESTUDIO ADMINISTRATIVO

## Organigrama

El resultado del proyecto es una organización académica y la estructura de cargos y su jerarquía es la siguiente.



## Direccionamiento Estratégico

De acuerdo a la teoría se va a detallar el rumbo a seguir de la Academia para sus primeros años de funcionamiento y para ello se va a desarrollar los siguientes puntos:

- Misión
- Visión
- Valores
- Objetivos Estratégicos

## **Misión, Visión y Valores**

Estos apartados son cambiantes, pero bastantes útiles para medir la factibilidad, como es un proyecto de emprendimiento donde el cliente es el redactor de este documento, el planteamiento de estas propuestas son sencillas porque nace de la mente que vislumbró la potencialidad y a su vez determina la factibilidad.

### **Misión**

Una entidad educativa que promueva entre su alumnado un proceso educativo orientado al desarrollo de sus competencias artísticas, visuales y lógicas, dirigidos por valores que permitan ser agentes de cambio ante los problemas sociales. La educación de las artes plásticas y aplicadas tiene como fin promover un aprendizaje significativo que sirva de herramienta para el desarrollo humanista individual de cada alumno.

### **Visión**

Convertirse en una Academia reconocida a nivel nacional y ser un elemento en la comunidad que brinde espacios para el desarrollo de la Parroquia de El Cafetal.

### **Valores**

- Compromiso con el Cliente: El primer fin de la Academia es satisfacer a los clientes y brindarles la mejor atención posible.
- Calidad: Desde que entren por la puerta de la Academia hasta que salgan debe estar presente un servicio que exude una calidad excelente, impoluto.
- Seguridad: El personal de la organización estará capacitado para diferentes escenarios para el manejo seguro de los ambientes y mantener a los alumnos alejados de cualquier accidente.

- Diversión: Es un espacio creativo, de esparcimiento y aprendizaje, por ello cada proceso de la Academia debe ser realizado con alegría para ayudar a brindar un ambiente divertido no solo para los empleados, sino también para los alumnos.

### **Objetivos Estratégicos**

Lo último que se desarrolló del Estudio Administrativo son los Objetivos Estratégicos. No se creó el plan de acción, ni el mapa estratégico (Cuadro de Mando Integral) porque son elementos que no competen con la factibilidad establecida para este Proyecto, aun así si el Proyecto llega a iniciarse en algún momento se considera y recomienda la creación a profundidad del Plan Administrativo, pues, será fundamental para el óptimo desenvolvimiento y crecimiento de la Academia.

A continuación se presentan los Objetivos Estratégicos más destacados para los primeros años operativos de la Academia.

- Aumentar la participación en el mercado (conseguir alumnos).
- Crear plan de mantenimiento para alargar la vida útil de los equipos y mobiliario.
- Desarrollar convenios con diferentes instituciones nacionales.
- Adquisición de artistas nacionales e internacionales para realizar exposiciones en los espacios de la Academia.

## PRESUPUESTO

A lo largo del despliegue argumentativo del *Capítulo V* de este Trabajo Especial de Grado se han planteado costos de diferentes artículos, materiales o personas, pero, no se ha generado un presupuesto que permita establecer la factibilidad financiera, es por ello que a continuación se presenta un cuadro para determinar el coste total del Proyecto.

<b>Cuadro del Presupuesto para Calcular Costos y Gastos de la Inversión</b>	
<b>Artículo</b>	<b>Costo (Precio) \$USD</b>
Materiales de Construcción	<b>29 436</b>
Mano de Obra y Talento Involucrado en la Construcción de los Espacios.  (Se agregaron los días extras no estipulados en la Planificación Operacional y costo de mil dólares extra por el seguimiento del Arq.)	<b>3 500</b>
Desarrollo del PEI	<b>5 000</b>
Equipos, materiales y muebles, compras de tecnologías.	<b>16 395</b>
	<b>Container 20 pies 2 464</b>
	<b>Impuesto % 15 = 3 000</b>
Artículos de arte para la venta en la tienda, distribuidos al mayor por el Catalogo Pearl, artículos variados.	<b>8 000</b>
	<b>Container (un solo pago)</b>
	<b>Impuesto % 15 = 1 200</b>
Alquiler de la Casa por 6 meses mínimo. Costo de \$ 3	<b>28 000</b>

500 se estiman 8 meses de precio por el aval de seguro.	
Primer mes de Profesores (se estiman 4 profesores inicialmente con \$ 150 de sueldo mensual) Sujeto a aumento dependiendo los ingresos del primer mes.	<b>600</b>
Primer mes de Auxiliares (se estiman 4 auxiliares inicialmente con \$ 75 de sueldo mensual) Sujeto a aumento dependiendo los ingresos del primer mes.	<b>300</b>
Primer mes de Coordinador (se estima 1 coordinador inicialmente con \$ 150 de sueldo mensual)	<b>150</b>
Primer mes de una Recepcionista	<b>80</b>
Primer mes de Mantenimiento	<b>70</b>
Artículos de limpieza para mantenimiento (se incluye tiner, trementina, desgrasador, limpiapisos, limpiador de baldosas, de pocetas, escoba, coleta, recogedor, cepillo)	<b>275</b>
Constitución y SENIAT	<b>10 000</b>
Publicidad en Marketing Tradicional y Marketing 2.0	<b>4 000</b>
Servicios por 6 meses (Agua \$ 65; Luz \$ 100; Gas \$ 10; Teléfono, Internet y Televisión \$ 150).	<b>325</b>
Suministros de Oficina y Papelería (Primeros dos años)	<b>2 000</b>
<b>TOTAL de Inversión Estimada</b>	<b>114 795</b>

## ESTUDIO FINANCIERO

### Inversión Inicial

La inversión inicial del Proyecto Bauhaus 2.0 esta conformada por los activos corrientes y fijos. Se estimará la inversión necesaria si se realiza la compra del Inmueble (uno pequeño) para realizar el estudio más completo y saber cuál opción es más atractivo, si es alquilar local se pedirá un préstamo a mediano plazo (4 años) y si se realiza la compra un préstamo a largo plazo (10 años).

Inversión (Alquilando Casa/Local)	
Concepto	Inversión en \$ USD
Activo Material	<b>54 795</b>
Activo Inmaterial	<b>19 000</b>
Activo Corriente	<b>41 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>114 795</b>

Inversión (Comprando Casa/Local)	
Concepto	Inversión en \$ USD
Activo Material	<b>833 831</b>
Activo Inmaterial	<b>19 000</b>
Activo Corriente	<b>41 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>866 795</b>

## Fuentes de Financiación

Para la financiación de este Proyecto se buscarán inversionistas privados y un préstamo a largo plazo mediante la banca privada. Se buscan un máximo de dos inversionistas que aporten entre el treinta y cinco por ciento (35 %) —quienes inviertan serán miembros de la Junta Directiva y recibirán su porcentaje en acciones— y el sesenta y cinco por ciento (65 %) restante será por medio del préstamo de la banca.

Financiación (Alquilando Casa/Local)		
Concepto	Porcentaje	Inversión en \$ USD
Inversionista 1	<b>20 %</b>	<b>22 959</b>
Inversionista 2	<b>15 %</b>	<b>17 219<sup>25</sup></b>
Préstamo a Mediano Plazo	<b>65 %</b>	<b>74 616<sup>75</sup></b>
TOTAL	<b>100 %</b>	<b>114 795</b>

Financiación (Comprando Casa/Local)		
Concepto	Porcentaje	Inversión en \$ USD
Inversionista 1	<b>20 %</b>	<b>173 239</b>
Inversionista 2	<b>15 %</b>	<b>129 929<sup>25</sup></b>
Préstamo a Largo Plazo	<b>65 %</b>	<b>563 416<sup>75</sup></b>
TOTAL	<b>100 %</b>	<b>866 795</b>

## Préstamo

Según el Banco Central de Venezuela (BCV) para el sector de servicios el interés anual en el cierre del 2019 (último que aparece en la página) es de treinta y dos coma setenta y un por ciento (32,71 %). Todo el estudio financiero se basará en dólares americanos para tener una certeza evitando la desajuste que podría producir la hiperinflación que atraviesa el país.

La tasa actual de cambio para divisas del BCV —al momento que se escriben estas palabras— es de 3.133.641,89 de bolívares, mostremos un cuadro representativo, y el porqué se basará el estudio en banca extranjera con soporte en dólares.

Préstamo a Mediano Plazo para Alquilar	
Concepto	Moneda
Monto Solicitado	<b>\$ 74 616</b>
Monto en Bólvares	<b>Bs. 233.819.823.264<sup>24</sup></b>
Interés del 33 %	—
Importe de Intereses	<b>Bs. 190.103.920.741<sup>37</sup></b>
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>Bs. 423.923.744.005,62</b>

Como se puede observar la inoperatividad de un préstamo en estas condiciones, contando la inestabilidad económica en la cual se presenta una hiperinflación es un sin sentido en el que ninguna entidad bancaria está dispuesta a realizar. Además de eso se maneja una tasa de interés muy alta. Luego de pedir solicitud de información y créditos a diferentes entidades bancarias solo una en Venezuela acepta con una tasa menor a la ponderada por el BCV. El monto necesario para la compra del inmueble es inviable y no lo emite ninguna

plataforma bancaria cuando es solicitado por emprendedores. Es por ello que se buscó un Banco Americano que atiende solicitudes de préstamo de otros países para inversiones, como el banco opera en Venezuela, ofreció un avalúo inicial de un préstamo a mediano plazo de cuatro años y uno a largo plazo con un diez por ciento (10 %) de interés.

A continuación se presentan los cuadros para ambos escenarios posibles.

Préstamo a Mediano Plazo para Alquilar	
Concepto	\$ USD
Monto Solicitado	<b>74 616</b>
Cuota Mensual	<b>1 892<sup>45</sup></b>
Interés del 10 %	—
Importe de Intereses	<b>16 221<sup>82</sup></b>
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>90 837<sup>82</sup></b>

Préstamo a Largo Plazo para Compra	
Concepto	\$ USD
Monto Solicitado	<b>563 416</b>
Cuota Mensual	<b>7 445<sup>85</sup></b>
Interés del 10 %	—
Importe de Intereses	<b>330 080<sup>44</sup></b>
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>893 541<sup>44</sup></b>

## Destino de la Inversión Inicial

La inversión inicial de este proyecto está conformada por activos corrientes y no corrientes, así como materiales e inmateriales, por lo tanto se estipula el uso de los egresos iniciales y así poder calcular los egresos anuales esperados para el proyecto.

### Activo no corriente

Son los bienes y derechos, materiales o inmateriales, necesarios para el desarrollo de las actividades comerciales de la Academia.

### Activo Material

Es el conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles, construcción o arreglos del inmueble que se utilizarán de manera continua para la producción de servicios y que no serán puestos en venta.

Activo Material de la Academia	
Concepto	\$ USD
Materiales de Construcción y Adecuación de las Instalaciones	<b>32 936</b>
Equipos y tecnologías (incluido los tramites y gastos de importación)	<b>24 859</b>
<b>TOTAL</b>	<b>54 795</b>

\*No se estima la depreciación de productos porque se espere que duren más del ciclo de muerte del proyecto que se propondrá en este ejercicio académico.

### Activo Inmaterial

Son los bienes intangibles, derechos, patentes o programas especiales que permanecen en el tiempo y son necesarios para poder prestar los servicios.

Activo Inmaterial de la Academia	
Concepto	\$ USD
Gastos de Constitución	<b>10 000</b>
Publicidad	<b>4 000</b>
Programa Educativo Institucional	<b>5 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>19 000</b>

### Activo corriente

Son los recursos que necesita la Academia para operar y brindar los servicios. Son los insumos, talento y mano de obra, reposición de mercancía, a continuación se muestra una tabla con los egresos previstos por la inversión.

Activo Corriente de la Academia	
Concepto	\$ USD
Alquiler del inmueble	<b>28 000</b>
Sueldos y Salarios	<b>1 200</b>
Servicios	<b>325</b>
Materiales (Suministro) de Oficina y Mantenimiento	<b>2 275</b>
Mercancía para la venta	<b>9 200</b>
<b>TOTAL</b>	<b>41 000</b>

### Egresos anuales estimados

Para poder estimar la factibilidad financiera y proyectar los beneficios en el tiempo del proyecto se deben conocer los egresos anuales estimados. En el siguiente cuadro se estipularán los costos constantes (exceptuando la compra de materiales para la venta en la tienda de la Academia) con el fin de poder realizar un calculo certero en los indicadores de la evaluación financiera.

Egresos Anuales Estimados de la Academia	
Concepto	\$ USD
Alquiler del inmueble	<b>42 000</b>
Profesores (4) cada uno con un sueldo de \$150 mensual	<b>7 200</b>
Auxiliares (4) cada uno con un sueldo de \$75 mensual	<b>3 600</b>
Coordinador	<b>1 800</b>
Recepcionista	<b>960</b>
Mantenimiento	<b>840</b>
Servicios	<b>650</b>
Materiales (Suministro) de Oficina	<b>1 000</b>
Materiales (Suministro) de Mantenimiento	<b>500</b>
<b>TOTAL</b>	<b>58 550</b>

## Previsión de Ingresos

En el siguiente cuadro se detalla el precio de los servicios que serán ofrecidos por la Academia para poder estimar la proyección de ingresos basándose en tres posibilidades.

Préstamo a Largo Plazo para Compra	
Descripción	Precio USD
Inscripción (Anual)	<b>80</b>
Mensualidad 1 Clase Semanal Matutino	<b>45</b>
Mensualidad 1 Clase Semanal Diurno	<b>60</b>
Mensualidad 1 Clase Semanal Nocturno	<b>55</b>
Cursos Intensivos fin de semana	<b>70</b>
Mensualidad Modalidad Carrera	<b>120</b>

El precio cambia si son niños, ver tabla de opciones de proyección de ingresos.

Para poder proyectar los ingresos se especificarán tres escenarios posibles según el uso de la capacidad instalada. Primera opción que el uso de la capacidad instalada esté por encima del setenta y cinco por ciento (75 %) en tres horarios operativos. Segunda que solo se esté usando la mitad de la capacidad instalada. Y tercera opción que la institución solo tenga el veinticinco por ciento (25 %) del uso de su capacidad instalada.

## Opción 1

El uso de las instalaciones estará casi al máximo en alguno de sus turnos.

A continuación se presenta un cuadro con el valor mensual y anual de los alumnos.

Ingresos: Opción 1									
Descripción	N° de Alumnos			Precio USD Unitario			Ingreso USD Mensual	Ingreso USD Anual (10 meses por vacaciones)	
Inscripción (Anual) *Exceptuando para Cursos Intensivo*	165			80			—	13 200	
Clases de Dibujo y Pintura para Adultos	20	20	20	45	60	55	3 200	32 000	
Clase de Fotografía para Adultos	5	5	5	45	60	55	800	8 000	
Clase de Escultura para Adultos	5	5	5	45	60	55	800	8 000	
Clase de Serigrafía para Adultos	5	5	5	45	60	55	800	8 000	
Clases de Dibujo y Pintura para Niños	—	20	—		50		1 000	10 000	
Clase de Fotografía para Niños	—	5	—		50		250	2 500	
Clase de Escultura para Niños	—	5	—		50		250	2 500	
Clase de Serigrafía	—	5	—		50		250	2 500	

para Niños								
Cursos Intensivos por un fin de semana, tema variado	15	20	55	70	2 225	22 250		
Modalidad Carrera tanto para niños como adultos	15	10	90	120	2 550	25 550		
<b>Total de Ingresos</b>					<b>12 125</b>	<b>134 500</b>		

\*Color Verde es para representar turno de la mañana. Color Naranja para representar turno de la tarde. Color Violeta para representar color nocturno. Para actividades que no tienen turno matutino, diurno o nocturno se dividen en adultos o niños. Niños color azul y adultos color rojo.

## Opción 2

El uso de las instalaciones estará como máximo a la mitad en alguno de sus turnos. A continuación se presenta un cuadro con el valor mensual y anual de los alumnos.

Ingresos: Opción 2								
Descripción	N° de Alumnos			Precio USD Unitario			Ingreso USD Mensual	Ingreso USD Anual (10 meses por vacaciones)
Inscripción (Anual) *Exceptuando para Cursos Intensivo*	83			80			—	6 640
Clases de Dibujo y Pintura para Adultos	10	10	10	45	60	55	1 600	16 000
Clase de Fotografía	2	3	2	45	60	55	380	3 800

para Adultos								
Clase de Escultura para Adultos	2	3	2	45	60	55	380	3 800
Clase de Serigrafía para Adultos	2	3	2	45	60	55	380	3 800
Clases de Dibujo y Pintura para Niños	—	10	—		50		500	5 000
Clase de Fotografía para Niños	—	3	—		50		150	1 500
Clase de Escultura para Niños	—	3	—		50		150	1 500
Clase de Serigrafía para Niños	—	3	—		50		150	1 500
Cursos Intensivos por un fin de semana, tema variado	8	10		55	70		1 140	11 400
Modalidad Carrera tanto para niños como adultos	8	5		90	120		1 320	13 200
<b>Total de Ingresos</b>							<b>6 150</b>	<b>68 140</b>

\*Color Verde es para representar turno de la mañana. Color Naranja para representar turno de la tarde. Color Violeta para representar color nocturno. Para actividades que no tienen turno matutino, diurno o nocturno se dividen en adultos o niños. Niños color azul y adultos color rojo.

### Opción 3

El uso de las instalaciones estará como máximo a una cuarta parte en alguno de sus turnos. A continuación se presenta un cuadro con el valor mensual y anual de los alumnos.

Ingresos: Opción 3									
Descripción	N° de Alumnos			Precio USD Unitario			Ingreso USD Mensual	Ingreso USD Anual (10 meses por vacaciones)	
Inscripción (Anual) *Exceptuando para Cursos Intensivo*	51			80			—	4 080	
Clases de Dibujo y Pintura para Adultos	5	5	5	45	60	55	800	8 000	
Clase de Fotografía para Adultos	2	2	2	45	60	55	320	3 200	
Clase de Escultura para Adultos	2	2	2	45	60	55	320	3 200	
Clase de Serigrafía para Adultos	2	2	2	45	60	55	320	3 200	
Clases de Dibujo y Pintura para Niños	—	5	—		50		250	2 500	
Clase de Fotografía para Niños	—	2	—		50		100	1 000	
Clase de Escultura para Niños	—	2	—		50		100	1 000	

Clase de Serigrafía para Niños	—	2	—		50		100	1 000
Cursos Intensivos por un fin de semana, tema variado	4	5	55	70			570	5 700
Modalidad Carrera tanto para niños como adultos	4	3	90	120			720	7 200
<b>Total de Ingresos</b>							<b>3 600</b>	<b>40 080</b>

\*Color Verde es para representar turno de la mañana. Color Naranja para representar turno de la tarde. Color Violeta para representar color nocturno. Para actividades que no tienen turno matutino, diurno o nocturno se dividen en adultos o niños. Niños color azul y adultos color rojo.

### Análisis de los Ingresos

Esta evaluación se realizó sin utilizar la capacidad máxima de las instalaciones, no se calculó tener todos los salones, materias y varias horas programadas en simultaneo. Es más solo se está contando dar tres (3) clases al día de tres (3) horas académicas. Tampoco se están contando los ingresos que se pueden obtener de la venta de artículos de arte. Ni los convenios que se pueden lograr, ni los múltiples cursos con capacidad de hasta cincuenta (50) personas los fines de semana y mucho menos el alquiler de espacios para exposiciones.

Aunque esto pueda parecer un error porque no se aprovechará al máximo el potencial para hacer atractivo el proyecto, se realizó precisamente con ese motivo; el primer año de la Academia será difícil y conseguir ocupar todos los asientos o llenar múltiples horarios será un reto muy difícil de cumplir, por lo tanto sin utilizar su máxima capacidad, solo con el ingreso de alumnos (sea cual sea de las opciones) pudiera ser factible, la Academia sería un negocio prospero hasta en sus peores momentos. Ahora sin podemos saber que existe un retorno atractivo si

se alquila el local. Otro punto a tomar a consideración se está contando en el estudio con uno de los alquileres más altos para saber que se puedan cubrir todas las posibilidades.

### Evaluación Financiera

Primero se determina el EBITDA y el Flujo de Caja, para ello se realizó una estimación con los ingresos de la *Opción 1* porque es la más probable dado la cantidad de habitantes y personas que realizan actividades en la zona cercana de la Academia, también si se estima la demanda insatisfecha se obtiene que hay un gran porcentaje de publico objetivo. Los indicadores se aplicarán en el año diez (10) de operaciones de la Academia como ejercicio académico.

### Utilidad Neta

Se realiza mediante el proceso del EBITDA que es el beneficio bruto de la explotación comercial y su calculo antes de deducir los gastos financieros; **utilidad bruta \$ 78 940**. Mediante este indicador se puede conocer si un proyecto es o no rentable; en caso de ser positivo se saber que es un proyecto viable y en caso de ser negativo que no cumple con los criterios básicos de rentabilidad.

Utilidad Neta los primeros cuatro años	
Ingresos	<b>134 500</b>
Costos de Producción	<b>55 560</b>
Gastos Administrativos	<b>2 990</b>
Gasto de Interés (Préstamo a mediano plazo)	<b>22 709<sup>40</sup></b>
Impuestos del 30%	<b>(53 240<sup>60</sup> x 0.30)= 15 972<sup>18</sup></b>
Utilidad Neta	<b>37 268<sup>42</sup></b>

## Flujo de Caja Proyectado

Para determinar el Flujo de Caja y los demás elementos de la evaluación financiera se tabularon los ingresos y egresos y se usaron las fórmulas del *software* Excel. (Anexo N° 19 para ver la tabla de flujo de caja). A continuación se presenta un resumen de los primeros cinco (5) años del Flujo de Caja contando la cuota de pago del préstamo a corto plazo.

Flujo de Caja						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	0	-114 795	-61 554	-8 314	44 927	98 167
Ingresos	0	134 500	134 500	134 500	134 500	134 500
Egresos	0	58 550	58 550	58 550	58 550	58 550
Flujo de Caja Económico	0	-38 845	14 396	67 636	120 877	174 117
Financiamiento	114 795	22 709	22 709	22 709	22 709	0
Flujo de Caja Financiero	-114 795	-61 554	-8 314	44 927	98 167	174 117

### Payback

El retorno de la inversión se logra luego del primer trimestre del **tercer año (3,3)** de funcionamiento de la Academia.

### Payback Descontado

Se logra entre el **cuarto y el quinto año (4,5)** operativo de la Academia.

### **Valor Presente Neto**

Para determinar si la inversión valdrá la pena se debe determinar cuánto se va a ganar o perder con ella. Por ello se estimará el VPN al término del proyecto que es al décimo año.

Para el análisis de este Proyecto se utilizará una tasa de descuento del diez por ciento (10 %) esta tasa, sin ningún propósito en particular, se utiliza para el ejercicio académico.

- **El VPN a diez (10) años: \$ 279 899<sup>97</sup>**

### **Tasa Interna de Rentabilidad**

Es el interés con el cual se determina la tasa de ganancia respecto al VPN, como se puede observar en el Valor Presente Neto a un tasa de un diez por ciento (10 %) da una ganancia bastante alta, por ello se necesita determinar cuánto más podría ser la tasa de descuento. El cálculo del TIR a los diez (10) años indica que el negocio genera retorno alto.

- **El TIR a diez (10) años: 49,16 %**

### **Valor Costo-Beneficio**

El índice de beneficio entre costo es lo que nos permite conocer los beneficios y los costos de un proyecto para definir su viabilidad, si el índice es mayor a uno (1) quiere decir que el proyecto tiene mayores beneficios que costos y es viable su implementación.

- **Costo-Beneficio a diez (10) años: 1,67**

## **Análisis del Estudio Financiero**

Se utilizó como base de ingresos la Opción 1 que solo contempla inscripciones con un gran uso (no completo) de las instalaciones de la Institución y no se presentaron las ganancias (ingresos) que podrían estar previstas por otras actividades que se realicen en la Academia; la elección de la Opción 1 se realiza porque existe una alta probabilidad de poder alcanzar ese cupo de participantes (clientes) dado el tamaño de la demanda insatisfecha y habitantes cercanos a la Academia; a su vez es una opción optimista pero sin cubrir la capacidad máxima de producción de los espacios y actividades comerciales. Se determinó que con un préstamo bancario a mediano plazo (cuatro años) solo para el alquiler de los espacios el Proyecto presenta un beneficio bastante considerable, y al término del décimo año de operaciones arroja una ganancia considerable que seguirá creciendo.

Este es un proyecto para que crezca y perdure en el tiempo varias décadas, una vez en marcha la idea es que evoluciones y aumenten los inversores. Hay que tener en cuenta que las propuestas educativas son para que perduren varias décadas en el futuro.

El proyecto es factible desde la visión financiera; su aplicación dependerá de la inversión, es posible que inversores busquen un proyecto con mayor TIR aunque un cuarenta y nueve por ciento (49 %) es bastante atractivo. El costo inicial del proyecto, su necesidad de inversión, puede ser menor dependiendo las tecnologías que se utilicen.

El índice de costo-beneficio indica una buena rentabilidad y el crecimiento de los ingresos se proyecta muy bien para años posteriores, aunque se maneje la misma cantidad de ingresos, en un par de años más el proyecto puede alcanzar cero punto dos (0.2) más en el índice.

## CAPÍTULO VII

### SISTEMAS EDUCATIVOS A TEMPRANA EDAD

#### **Introducción**

Este capítulo se crea con la intención de señalar la importancia y el éxito que puede presentar el proyecto que se plantea en este TEG (la Academia de Artes Visuales y Aplicadas). Ya se demostró que el proyecto es factible; sin embargo, se usarán ejemplos de sistemas educativos, que integran y brindan clases especiales a niños en edad preescolar, para enmarcar la importancia de la Academia y sus beneficios sociales.

La educación especializada en edad preescolar ha demostrado ser bastante exitosa en Venezuela, ha hecho que los niños se enfoquen en actividades que les brinden herramientas para su futuro y genera un beneficio social al tener a los padres involucrados en las actividades de sus hijos y a los niños y jóvenes alejados de peligros, drogas y pandillas. Se presentarán dos sistemas que son bastante conocidos y han cosechado talentosos venezolanos, que han brillado internacionalmente, en sus respectivas áreas; uno es el Sistema Nacional de Orquestas y Coros Juveniles e Infantiles de Venezuela (conocido como El Sistema) fue fundado en el año 1975 y el segundo proyecto es Los Criollitos de Venezuela fundada en el año 1962 e instauró la categoría para edades preescolar en el año 1966.

Al final del capítulo se encontrará una breve descripción de porqué estos sistemas y en general la educación especializada a temprana edad es tan exitosa.

## **Sistema Nacional de Orquestas y Coros Juveniles e Infantiles de Venezuela**

Según lo publicado en la página web de El Sistema (2021) comenzó actividades en 1975 gracias al maestro y músico venezolano José Antonio Abreu, su primera agrupación fue la Sinfónica Juvenil Juan José Landaeta. El sistema fue un fenómeno artístico y pedagógico dentro y fuera de Venezuela. Sus primeras presentaciones en Escocia, México Colombia y Estados Unidos causaron un gran impacto a nivel internacional. Pronto todos los estados del país quisieron seguir el ejemplo de Caracas y empezaron a contar con sus propias orquestas y agrupaciones basadas en el mismo sistema educativo.

Actualmente El Sistema admite niños desde los dos años de edad y cuenta con más de un millón de niños y adolescentes recibiendo clases de música, la fuente oficial hace un gran énfasis en que la mayoría de los estudiantes provienen de estratos socio-económicos bajos; también, hace mención de que El Sistema «... ha causado un gran impacto cultural y social, especialmente en los países que buscan disminuir sus niveles de pobreza, analfabetismo, marginalidad y exclusión.»

Muchos son los nombres de músicos famosos, en especial directores de orquesta, que aprendieron y crecieron en El Sistema. El más conocido de todos es sin duda alguna Gustavo Dudamel, aunque hay grandes maestros como Rafael Payare que dirige la Orquesta Sinfónica de Montreal, Leonardo Deán que lleva las riendas del Sistema de Orquestas y Coros Juveniles e Infantiles de Uruguay.

El éxito de este proyecto atrajo la atención mundial y fue la inspiración para la incorporación de la pedagogía en los sistemas de música nacionales en más de setenta países.

## **Criollitos de Venezuela**

Criollitos de Venezuela (2021) en el año 1961 el jugador Luis Zuloaga y el Dr. José del Vecchio desarrollan el movimiento de béisbol menor «Los Criollitos». Un año después se funda oficialmente la organización para el deporte de menores *Criollitos de Venezuela*.

Fue hasta el año 1966 que se instauró la categoría «Pre-Infantil» que la componen niños a partir de los cuatro años de edad, es decir en edad preescolar. El crecimiento de este sistema de enseñanza del deporte fue todo un éxito en el país en menos de treinta años ya existían un aproximado de ochenta ligas de béisbol para menores de edad. Y en esa década se realizó el primer Mundialito de béisbol en Caracas que lo conformaron países que habían realizado un sistema deportivo para menores inspirándose en Criollitos de Venezuela.

Hoy en día la Organización de Los Criollitos goza de un gran estatus porque muchos de sus jugadores fueron y son grandes estrellas de este deporte, inclusive entre los mejores jugadores de béisbol del mundo. Muchos llegan a jugar en la MLB (Liga de Béisbol Profesional de Estados Unidos) que es considerada una de las mejores competencias a nivel mundial.

Entre los jugadores más destacados que formaron parte del sistema de Los Criollitos se encuentran Bob Abreu, Omar Vizquel, José Altuve, Andres Galarraga y Johan Santana, entre muchos otros jugadores que por motivos de redacción y por ser una referencia no se colocan sus nombres.

## **Una mirada a la Teoría del Proceso Dual**

Basados en los estudios realizados por Daniel Kahneman (2011) la Teoría del Proceso Dual (TPD) es un grupo de teorías por las cuales se considera que las capacidades cognitivas y la forma en la que se realizan los procesos de toma de decisiones se debe a dos sistemas. El Sistema 1 es rápido e intuitivo, se desarrolla en un segundo plano y tiene mucho que ver con los aprendizajes y las conductas fijadas, se ve afectado por la experiencia previa y la emoción. Por su parte el Sistema 2 es lento y reflexivo, se requiere de un mayor razonamiento y tiempo para desarrollar una toma de decisión, es necesaria la concentración y el autocontrol.

Otros autores podrían dividir estos sistemas en los procesos límbicos y los racionales; los primeros son los instintivos que se realizan sin que la información de los estímulos sea procesada por el cerebro y los segundos es cuando la información de estímulos debe ser manejada por el consciente para la toma de una decisión.

Hacer una tarea nueva requiere de mucha concentración y el cerebro debe mantenerse muy activo para realizarla, a medida que se realiza la nueva tarea y es una acción constante el cerebro requiere de una menor concentración y el proceso pasa a ser más intuitivo. Es por ello que existe el juicio del profesional o la intuición del experto, son tomas de decisiones o tareas que antes requerían de mucho esfuerzo, pero al hacerse constantemente pueden ser espontaneas. Una persona que juega tenis por primera vez tendrá que usar gran parte de su cerebro y su concentración para poder acomodar el cuerpo y hacer el movimiento adecuado para golpear una pelota, y un tenista profesional podrá golpear una pelota que viaja a alta velocidad por reflejo y eso lo ayuda a plasmar su concentración en otros aspectos del juego y no solamente en golpear la pelota.

De la misma manera ocurre con médicos que pueden con solo ver a un paciente intuir que enfermedad tiene, o detectives saber si una persona se siente incomoda y posiblemente mienta durante un interrogatorio.

Crear nuevos caminos neuronales o hacer que una tarea que antes dependía de toda la capacidad del cerebro para ejecutarse pase a una menor carga y sea más rápida, puede hacerse a cualquier edad; no obstante, durante el desarrollo del niño es más fácil fijar ciertas conductas que se consideran de especialistas.

Kahneman expone de manera sencilla una forma de entendernos, comprender la toma de decisiones, cómo afrontamos las actividades y la forma de reprogramarnos, no solo sirve para saber sobre economía conductual, sino que es un camino para comprender y entender el efecto de la experiencia en nuestro cuerpo.

La plasticidad cerebral es la capacidad que tiene la estructura cerebral de moldearse, adecuarse, modificarse con el aprendizaje. Según María Mas (2013) la plasticidad cerebral depende de dos factores fundamentales: la edad y la experiencia vivida. La plasticidad cerebral encuentra su cenit en los primeros años del neurodesarrollo (edades preescolar o preinfantiles) y luego va disminuyendo, eso no quiere decir que el ser humano es incapaz de aprender luego de sus veintes, no obstante se hace más sencillo y óptimo aprender o crear destrezas a temprana edad. Esto es uno de los motivos que para un niño le sea más sencillo por medio de la experiencia a bajar la capacidad de concentración y esfuerzo que requieren los procesos del Sistema 2 y hacerlo más intuitivo como es el Sistema 1.

La educación especializada a temprana edad brinda herramientas únicas que luego serían más difíciles de conseguir en otra edad del desarrollo y es a lo que deben el éxito los sistemas educativos especializados a temprana edad.

## **Importancia**

El proyecto de la Academia no es solo una buena propuesta de inversión en vista del retorno económico, sino que bien llevado y de la mano de un Proyecto Educativo Institucional único se puede crear una propuesta pedagógica que sirva como base para un nuevo sistema educativo en artes plásticas y visuales.

Ya existen los antecedentes y demostraron ser sumamente exitosos, ambos casos propuestos en este capítulo se dieron en el territorio nacional y fueron la inspiración para que otros países incorporarán ese estilo de aprendizaje en sus ciudades. La notoriedad de dichos proyectos es que no solo brindaron una nueva forma de enseñanza a niños en edad preescolar, sino que ayudaron al desarrollo del país, mejoraron la situación y calidad de vida de muchos ciudadanos y fue un impulso social a los más necesitados. En ambos casos empezaron con una sola agrupación, un solo equipo y al ver el potencial que había en estos métodos fueron creciendo poco a poco y se expandieron para llegar no solo a los que puedan mantener una cuota de mensualidad, sino también a todos aquellos que quisieran participar, aceptaron donaciones y financiación para que se volviera un proyecto social.

La importancia de implementar este proyecto es que puede ser el inicio de un nuevo sistema educativo en artes que se expanda y pueda ayudar a mejorar el funcionamiento de la sociedad venezolana y brindarle a los niños y jóvenes una oportunidad de aprendizaje, más allá de las destrezas artísticas, que los hagan mejores ciudadanos. Sería el pequeño inicio, el destello, que brinde la oportunidad de hacer una inversión pensando en el futuro del país; pues, la oportunidad del cambio nace de los pequeños destellos que ayudan a prender las llamas que podrán desvanecer a la oscuridad.

## CAPÍTULO VIII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### Conclusiones

El objetivo principal de este Trabajo Especial de Grado era estudiar la factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, dicho objetivo se alcanzó con éxito. También se podría afirmar que ese éxito se extiende en los demás objetivos que se plantearon a lo largo del trabajo, pues, los específicos están plasmados en el Capítulo V de este documento.

El proyecto que se plantea en este TEG es la primera iniciativa de su tipo, pues, no se detectaron otros proyectos similares en el país durante la investigación del presente Trabajo. Es decir que una Academia de Artes que acobije y cree un pensum especializado para niños a partir de los cinco (5) años es una propuesta única y con un atractivo enorme desde la importancia de su impacto en la sociedad y los beneficios que puede traer al país.

El proyecto técnicamente y económicamente factible, desde el punto de vista de mercado, operativo y financiero. Como todo proyecto presentará dificultades al inicio; pero, la Academia con el tiempo se puede convertir en un negocio estable y bastante rentable, y lo más importante de todo ser un modelo a seguir por la implementación de una educación especializada para niños. El proyecto es completamente viable basado en los números y varios indicadores financieros se realizaron bajo estricto ejercicio académico.

El estudio de mercado es una herramienta muy poderosa y necesaria para la formulación y evaluación de la factibilidad de un proyecto. De igual manera los primeros bosquejos de la planificación de un Proyecto de acuerdo con lo

estipulado en las áreas de conocimiento del PMBOK son esenciales para delimitar de manera efectiva la factibilidad de un proyecto.

La planificación Técnica y Operativa y su debida factibilidad son la base de todo el estudio sin ellos no se podría definir los parámetros financieros necesarios para determinar el beneficio de la inversión del proyecto.

Gracias a las encuestas aplicadas se detectaron varios puntos que hacen que este proyecto sea explotable a nivel de demanda, el interés en general por clases de pintura es bastante alto, y supera el cincuenta por ciento (50 %) en las diferentes poblaciones.

Las limitaciones planteadas se superaron haciendo un análisis de los riesgos, para la inestabilidad económica se recaudo un fondo de colchón para poder afrontar cualquier imprevisto y que no afectase los estudios, ni la investigación. En cuento a la falta, escasez de TEG en esta área se usaron fuentes de otros países y se solicitó a tiempo mediante cartas (*e-mail*) el acceso a varios repositorios universitarios, dentro y fuera de Venezuela.

El desarrollo del TEG fue ameno, sin complicaciones. Este tipo de investigación presenta un reto en la recolección de datos, y el investigador debe llevar sumo cuidado cuando procesa la información; por ello, se utilizó un software especial para el procesamiento de datos y en él se pudo observar las correlaciones entre variables y aunque este análisis no es obligatorio para la elaboración del TEG, si hubiese sido interesante incluirlas en las investigación.

Se debe ser muy minucioso y exacto con los estudios de factibilidad y no dejar nada al aire, pues, de ellos dependen la buena planificación y la adecuada ejecución de un proyecto. Considerar agregar, o no, un indicador pudiera ser vital para el desarrollo del trabajo porque puede cambiar el enfoque propuesto. Es por ello que mientras se desarrollaba la propuesta del TEG se iban agregando progresivamente una cantidad mayor de información de la esperada por los evaluadores; a veces, parecía que el Trabajo no tendría final, esto se debe porque

cuando comienzas formulando un apartado, varios se conectan entre sí y por lo tanto para darle un sentido más completo a la investigación había que profundizar.

A manera de cierre, el autor le gustaría compartir que los conocimientos adquiridos durante los estudios del posgrado han contribuido al desarrollo y a la culminación exitosa del Trabajo Especial de Grado. Las competencias que se consiguieron en los estudios de todas las materias que componen la especialización ayudaron a mejorar como profesional, a tener una perspectiva más amplia y a fijarse más en aquellos detalles que parecen insignificantes, pero tienen el poder de cambiar los resultados de un proyecto. Por ello —puedo afirmar— que la persona que hace varios meses tecleó dubitativo el título de este trabajo no es el mismo que le da cierre a esta investigación.

Parecerán palabras baladís y clichés que dictan la culminación de un trabajo, aun así este estudio ayudo a afianzar los conocimientos, destrezas y competencias que fueron poco a poco conseguidas y construidas clase a clase bajo la tutela de un equipo de profesores bastante increíble. Generar la retrospección es para que se entienda que el verdadero objetivo del TEG no fue plasmado durante la elaboración del *Capítulo 1*, sino que es la evidencia del crecimiento profesional del investigador, el poder hacer este cierre, con un trabajo descomunal delante de estas palabras, lo verifica.

## Recomendaciones

Se realizan una serie de recomendaciones que ayudarán a profundizar la investigación en caso de retomarla en otro nivel, para aquellos que la usen de referencia, o pretendan continuar con el planteamiento propuesto en este TEG.

Antes de aplicar y llevar este proyecto a la realidad, o si se desea replicar o continuar, se podría profundizar y confirmar resultados con una nueva aplicación de muestreo a la *Población A* y con ello recolección de datos. El porcentaje de fracaso de la muestra es del cincuenta por ciento (50 %) siendo bastante elevado, se recomienda usar un éxito del ochenta por ciento (80 %) para evitar la *Ley de los Pequeños Números*; estadísticamente las muestras pequeñas tienden a dar resultados extremos y de esa manera «condenar» la recolección de datos y sus resultados, sería apostar al lanzamiento de una moneda. Aunque con la *Muestra B*, que tiene casi una cuarta parte de la *Población B* y ella, arroja resultados parecidos corroborando la veracidad de los mismos; sería adecuado cerciorarse mediante una nueva aplicación de instrumentos.

Un hecho que se pudo observar al aplicar los instrumentos fue que se encontraron correlaciones entre variables, aunque esto no ayudaría a encontrar ningún hallazgo trascendental su aplicación y análisis ayudarían a la adecuada formulación de propuestas de *marketing* para abordar de manera adecuada al público objetivo. En el presente estudio no se realiza un análisis de las correlaciones, pero, sería necesario para la continuidad de la investigación.

Para indagar más en la propuesta, sus limitaciones y su real aportación para la sociedad, se recomienda realizar el estudio completo del desarrollo del programa pedagógico especializado a partir de los cinco (5) años de edad; es decir, evaluar y plantear el Proyecto Educativo Institucional.

En caso de aplicación de la propuesta se recuerda que los indicadores financieros fueron evaluados como ejercicio académico, este comentario va en especial con la utilización de la «tasa de descuento» al diez por ciento (10 %), por lo tanto se recomienda realizar nuevamente este calculo utilizando la tasa de su preferencia, teniendo previsto que no podrá superar el cuarenta y nueve por ciento (49 %).

A los estudiantes y a las personas en general, nunca dejen de seguir apostando por ideas, de carácter lucrativo, que mejoren a Venezuela; a veces pensar muy en grande y buscar innovar es difícil y quizá no se alcancen las expectativas económicas deseadas; pero, eso no es motivo para dejar de luchar y rendirse ante l. Que sigan estudiando, pues, en la formación se halla la llave del cambio.

## REFERENCIAS

### Bibliográficas

Algarra, M. (2003), **Teoría de la Comunicación: una propuesta**. Tecnos. Madrid, España.

Arias, F. (2012), **El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica**. Epistemel. Caracas, Venezuela.

Baca, G. (2006), **Evaluación de Proyectos**. McGraw Hill. DF, México.

Biggs, J. (2005), **Calidad del aprendizaje universitario**. Narcea, Madrid.

Casal, J. & Mateu, E. (2003). **Tipos de Muestreo**. *Revista de Epidemiología y Medicina Preventiva*, 3-7

Castro, F. Y Castro, J. (2013), **Manual para el Diseño de Proyectos de Gestión Educativa**. Universidad del Bio Bio. Concepción, Chile.

Cherry, C (1984). **El arte en el niño en edad preescolar**. Ediciones ceac. Barcelona, España.

Conesa y Nubiola (1998), **Filosofía del Lenguaje**. Herder Editorial. Barcelona España

Dalley, T. (1981), **Guía Completa de Diseño e Ilustración** Blume. Madrid, España.

Echeverría, C. (2017). **Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto**. *Revista Publicando*, 172-188

Fernández, R. (2001), **El profesor en la sociedad de la información y la comunicación: Nuevas necesidades en la formación del profesorado.** Docencia e Investigación. 26(1), 19-30.

Frascara, J. (1996), **Diseño Gráfico y Comunicación** Editorial Infinito. Buenos Aires, Argentina.

Gennari, M. (1994), **La Educación Estética. Arte y Literatura.** Paidós. Barcelona, España.

Hall, A. (2011), **Ilustración.** Blume. Madrid, España.

Hohmann, M. y Weikart, D. (2005), **La educación de los niños pequeños en acción: Manual para profesionales de la educación infantil.** Trillas. DF, México.

INE (2014), **XIV Censo Nacional de Población y Vivienda: Resultados por Entidad Federal y Municipio del Estado Miranda.** Venezuela

Kahneman, D. (2012), **Pensar rápido, pensar despacio.** DEBATE. Madrid, España.

Koontz, H. y Fulmer, R. (1981), **A practical introduction to Business.** Richard D. Irwin, Inc. Illinois, Estados Unidos.

Koontz, H. y O'Donnell, C. (1974), **Essentials of Management.** McGraw-Hill. Estados Unidos.

Koontz, H. y Weilhrich, H. (2019), **Essentials of Management.** McGraw-Hill. Estados Unidos.

Lewandowsky, P. y Zeischegg, F. (2005), **Guía Práctica de Diseño Digital.** Parramon. Barcelona, España

Londo, B. y Upton, J. (1981), **Photography: Adapted from the Life Library of Photography**. Little, Brown and Company. Toronto, Canada

Magnus, H. (1992), **Manual para dibujantes e Ilustradores**. Barcelona: Gill.

Navarro, L. (2009), **Desarrollo, presentación y ejecución de proyectos de grado**. Liven Editores, C.A. Caracas, Venezuela

Parella, S. y Martins, F. (2012), **Metodología de la Investigación Cuantitativa**. Editorial FEDUPEL, Caracas, Venezuela.

Parramon (2001), **Técnicas de la Ilustración**. Parramon. Barcelona, España.

Rabkin, N y Redmond, R. (2004). **Putting the Arts in the Picture: Reframing Education in the 21st Century**. Comlumbia College. Illinois, Estados Unidos.

Raquimán, P. Y Zamorano, M (2017), **Didáctica de las Artes Visuales, una aproximación desde sus enfoques de enseñanza**. Estudios Pedagógicos (Valdivia). 43(1).

Robbins, S y Decenzo, D. (2009). **Fundamentos de Administracion**. Pearson Educacion. España

Sampieri, Fernandez y Baptista (2003) **Medotología de la investigación**. McGraw-Hill, Mexico.

Sapag, N. (2008), **Preparación y Evaluación de Proyectos**. McGraw Hill. Santiago de Compostela, Chile.

Scott, R. (1975), **Fundamentos del Diseño**. Editorial Victor Leru S.R.L. Buenos Aires, Argentina.

Serrano, M. (2004), **La Teoría de la Comunicación: una propuesta**. Editorial Tecnos. Madrid, España.

Simpson, I. (1994), **La Nueva Guía de la ilustración**, Barcelona: Blume.

UPEL (2006). **Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría Tesis Doctorales**. Caracas, Venezuela: Editorial FEDUPEL.

Wong, W. (1991). **Fundamentos del Diseño Bi y Tri-dimensional**. Barcelona, España: Ediciones Gustavo Gili.

Wong, W. (2008). **Principios del Diseño en Coloor**. Barcelona, Españaa: Ediciones Gustavo Gili.

Zorrilla, S. (1993). **Metodología de la Investigación**. Editorial McGraw-Hill, México.

### Digitales

Arkiplus (2014). **Tipos de Diseño** [Pagina Web en Linea] Disponible: <http://www.arkiplus.com/tipos-de-diseno> [Consulta: 2020, Mayo]

Banco Central de Venezuela (2021). **Tasas de Interés**. [Página Web en Linea] Disponible: <http://http://www.bcv.org.ve/estadisticas/tasas-de-interes> [Consulta: 2021, Mayo]

Blanco, C. (2008). **Epistemología del Proyecto Factible**. [Pagina Web en Linea] Disponible: <https://entorno-empresarial.com/epistemologia-del-proyecto-factible/> [Consulta: 2020, Noviembre]

Criollitos de Venezuela (2021). **Nuestra Historia**. [Pagina Web en Linea] Disponible: <https://criollitosdevenezuela.org/historia.html> [Consulta: 2021, Julio]

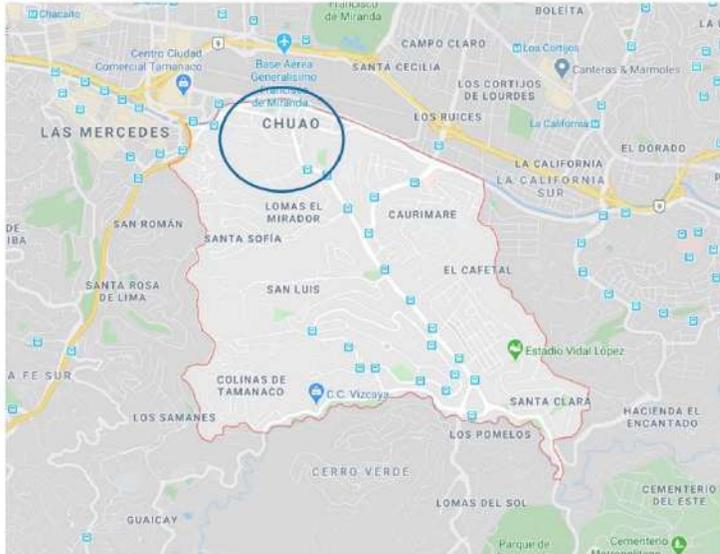
El Sistema (2021). **¿Qué es el sistema?**. [Pagina Web en Linea] Disponible: <https://elsistema.org.ve/que-es-el-sistema/> [Consulta: 2021, Julio]

Mas, M. J. (2013). **Plasticidad Cerebral y Aprendizaje**. [Pagina Web en Linea] Disponible: <https://neuropediatria.org/2013/12/12/plasticidad-cerebral-y-aprendizaje/> [Consulta: 2021, Julio]

UNESCO (2008). **Las artes y la educación artística**. [Pagina Web en Linea] Disponible: <https://es.unesco.org/fieldoffice/santiago/cultura/artes> [Consulta: 2020, Diciembre]

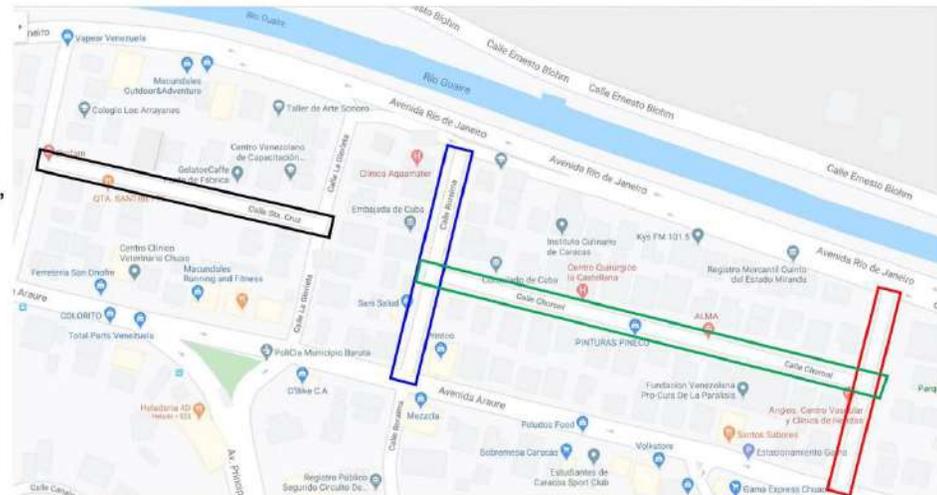
## ANEXO N° 1 MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN

Macro Localización: Parroquia El Cafetal, Municipio Baruta



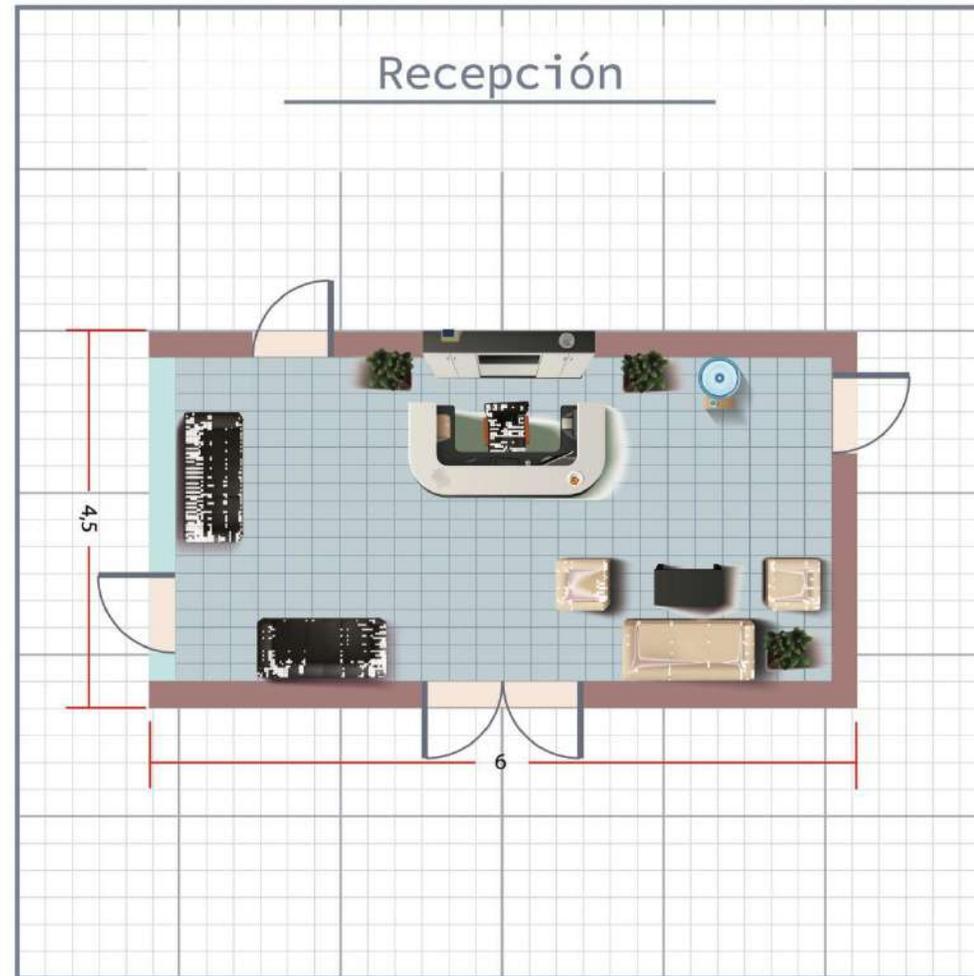
La elipse color azul delimita el ratio de la Urbanización Chuao, donde se pretende crear la sede de la Academia de Artes.

Micro Localización: Urbanización Chuao, se indicarán las calles dónde se buscarán inmuebles



Calle Santa Fe: Color Rojo  
 Calle Choroni: Color Verde  
 Calle Roraima: Color Azul  
 Calle Santa Cruz: Color Negro

## Anexo N° 2



Anexo N° 3



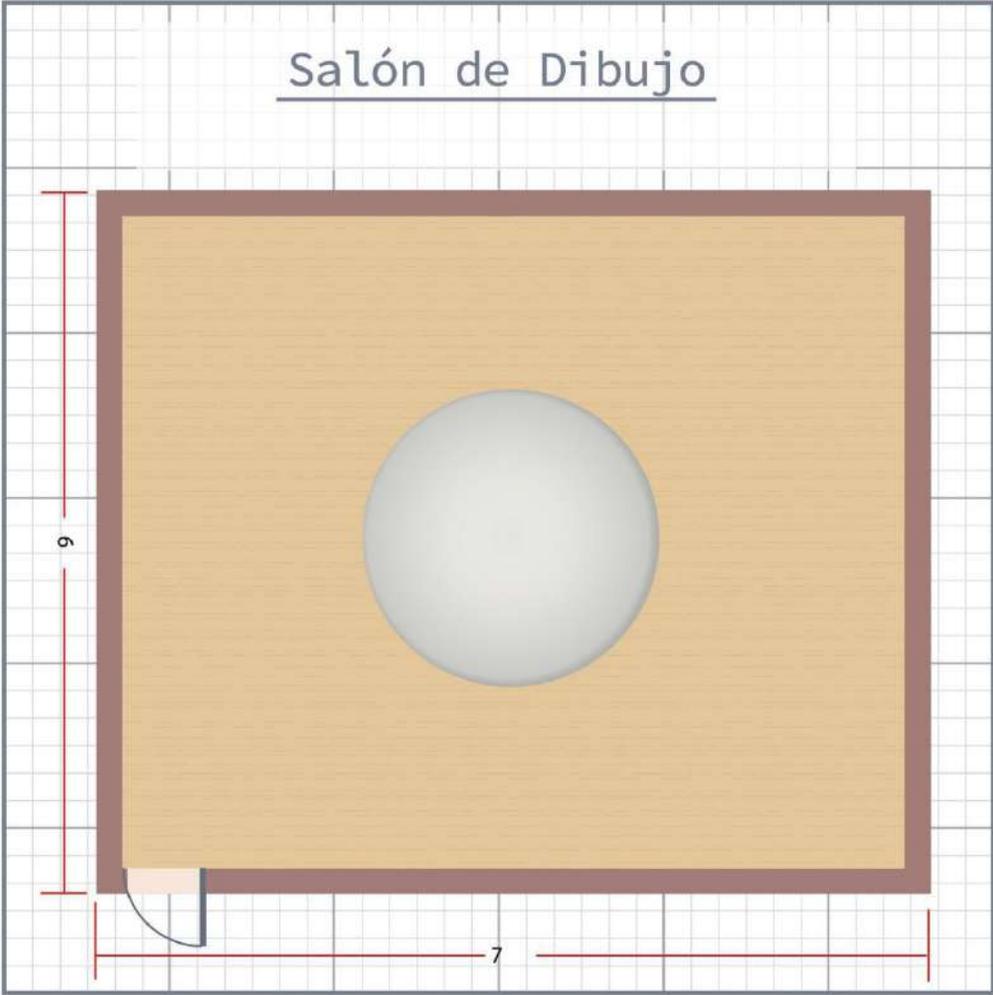
## Anexo N° 4



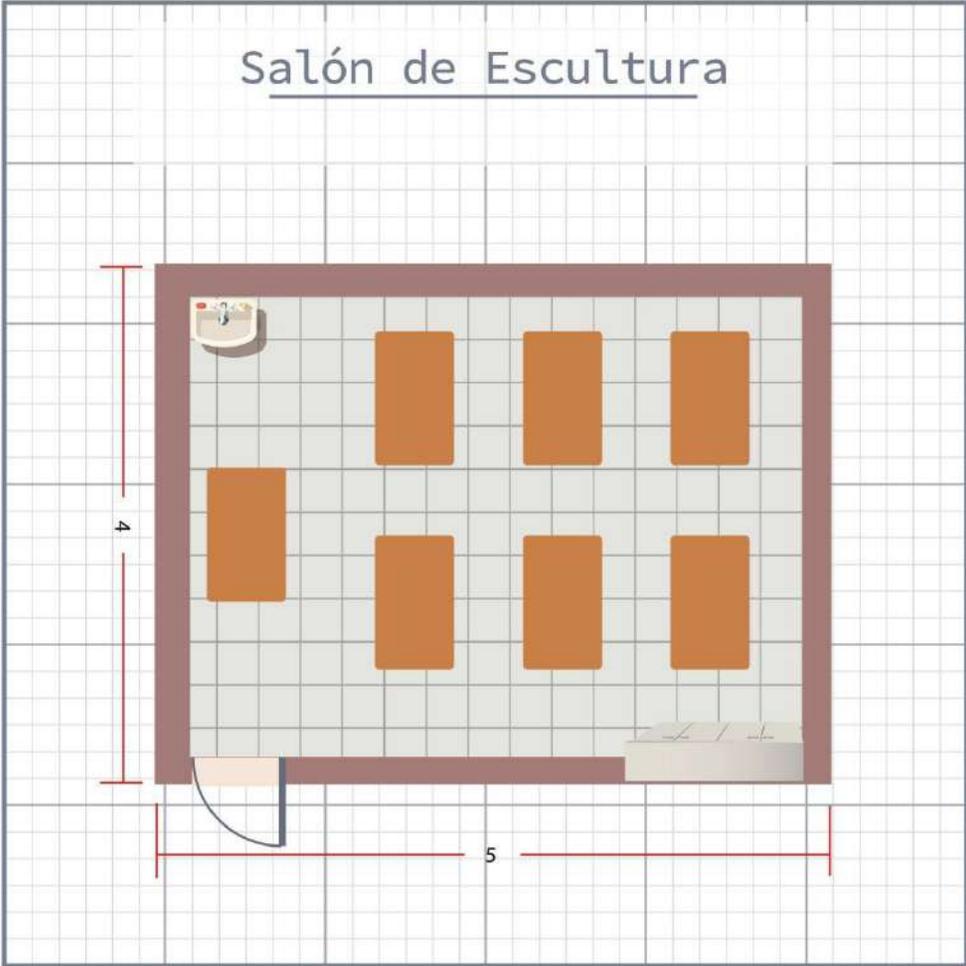
# Anexo N° 5



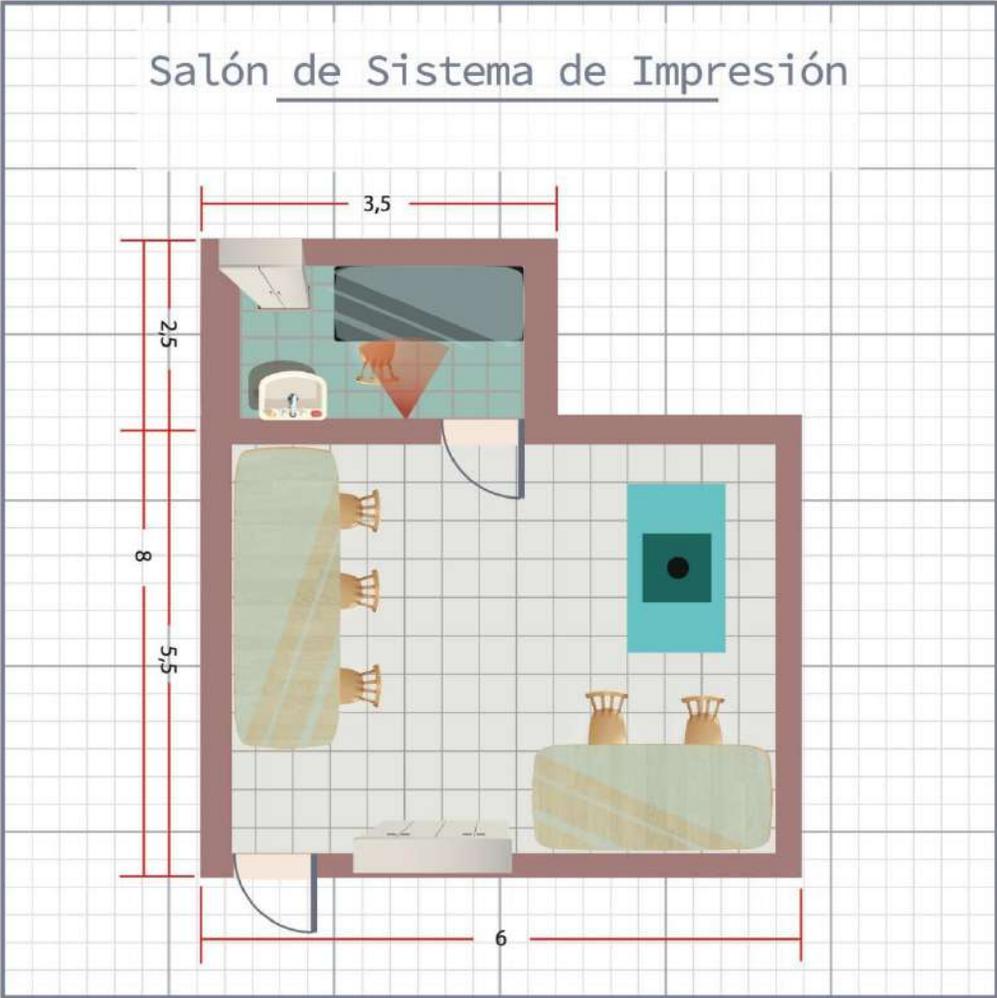
Anexo N° 6



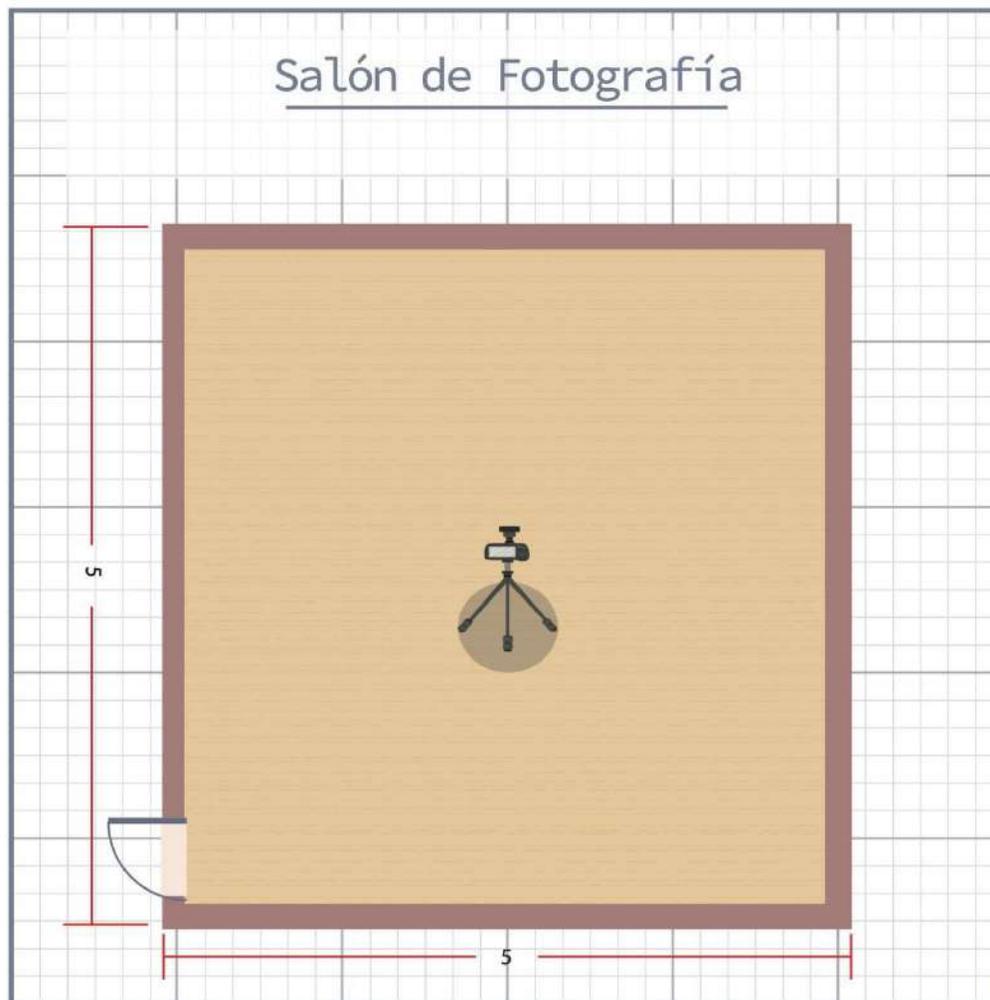
Anexo N° 7



# Anexo N° 8



# Anexo N° 9



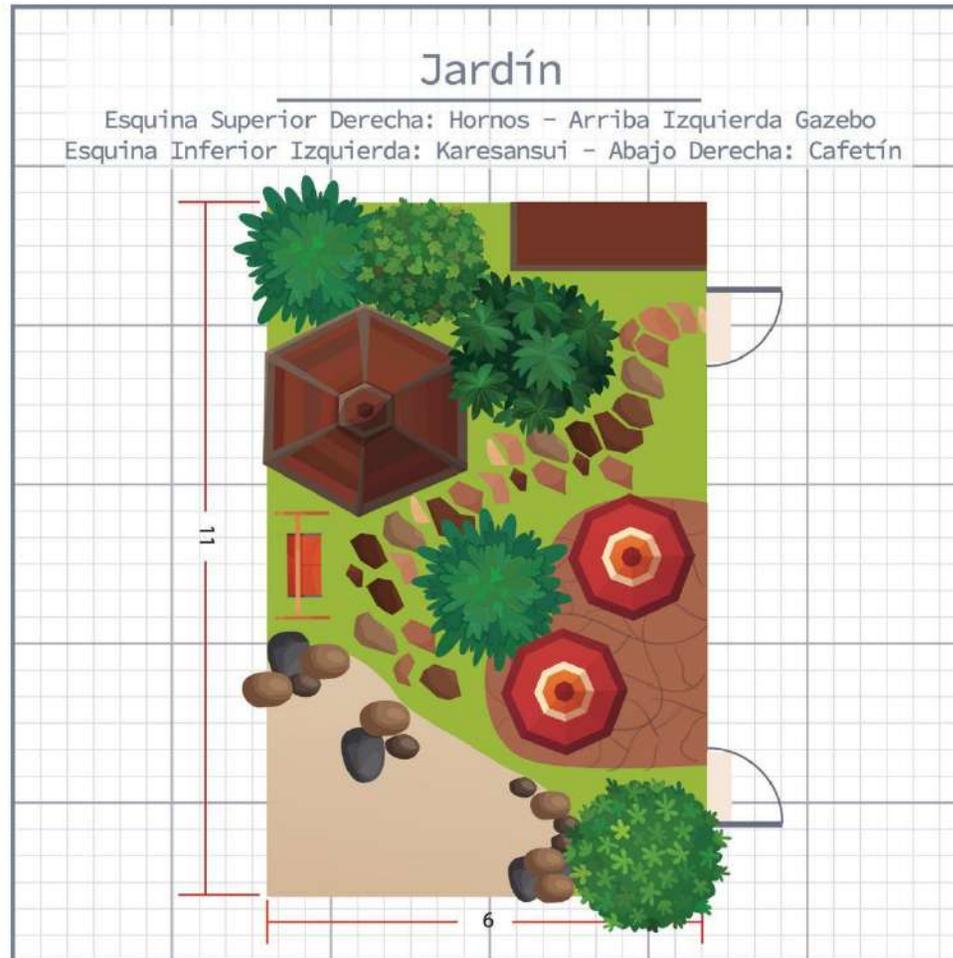
Anexo N° 10



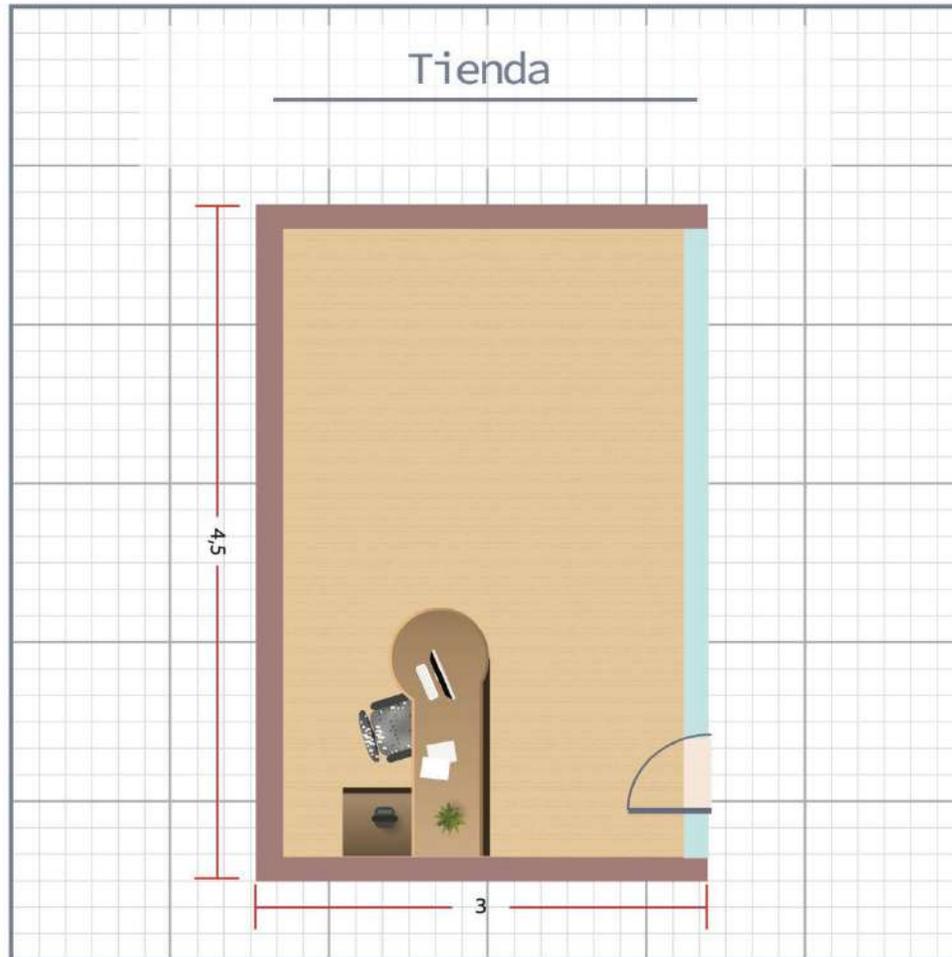
# Anexo N° 11



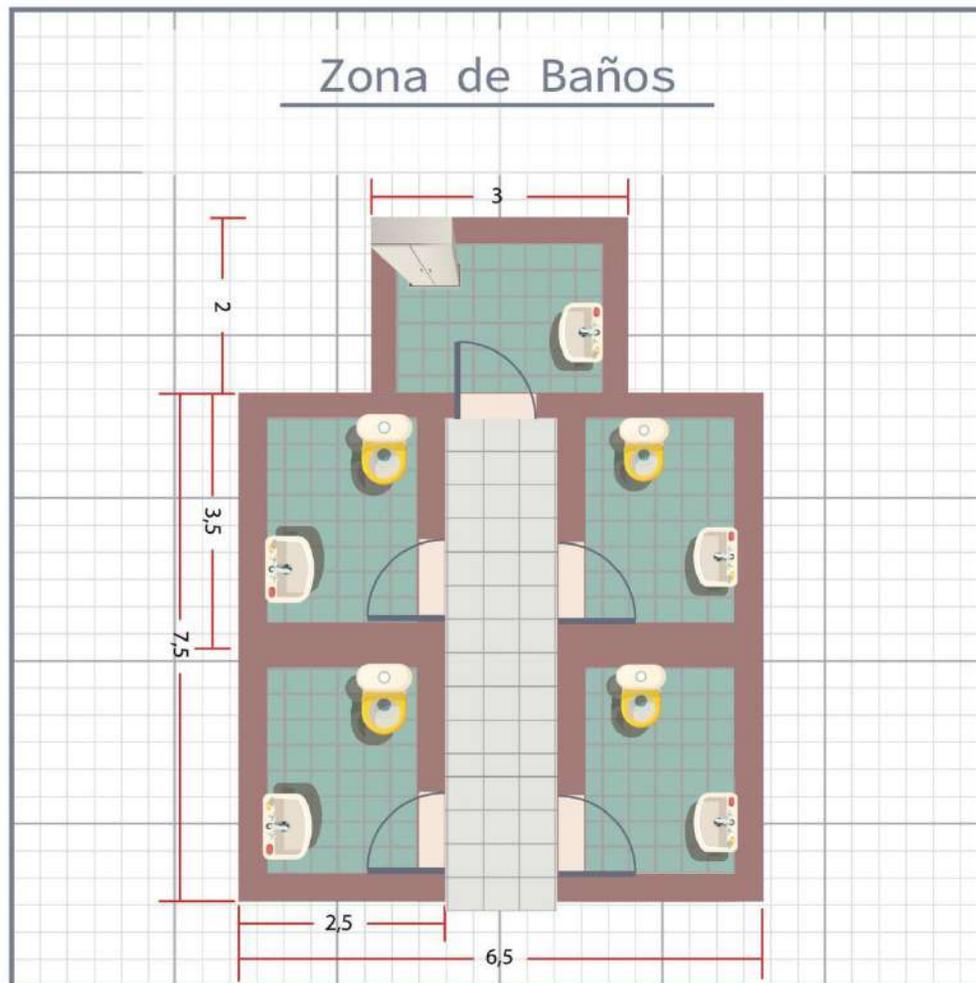
# Anexo N° 12



# Anexo N° 13



# Anexo N° 14

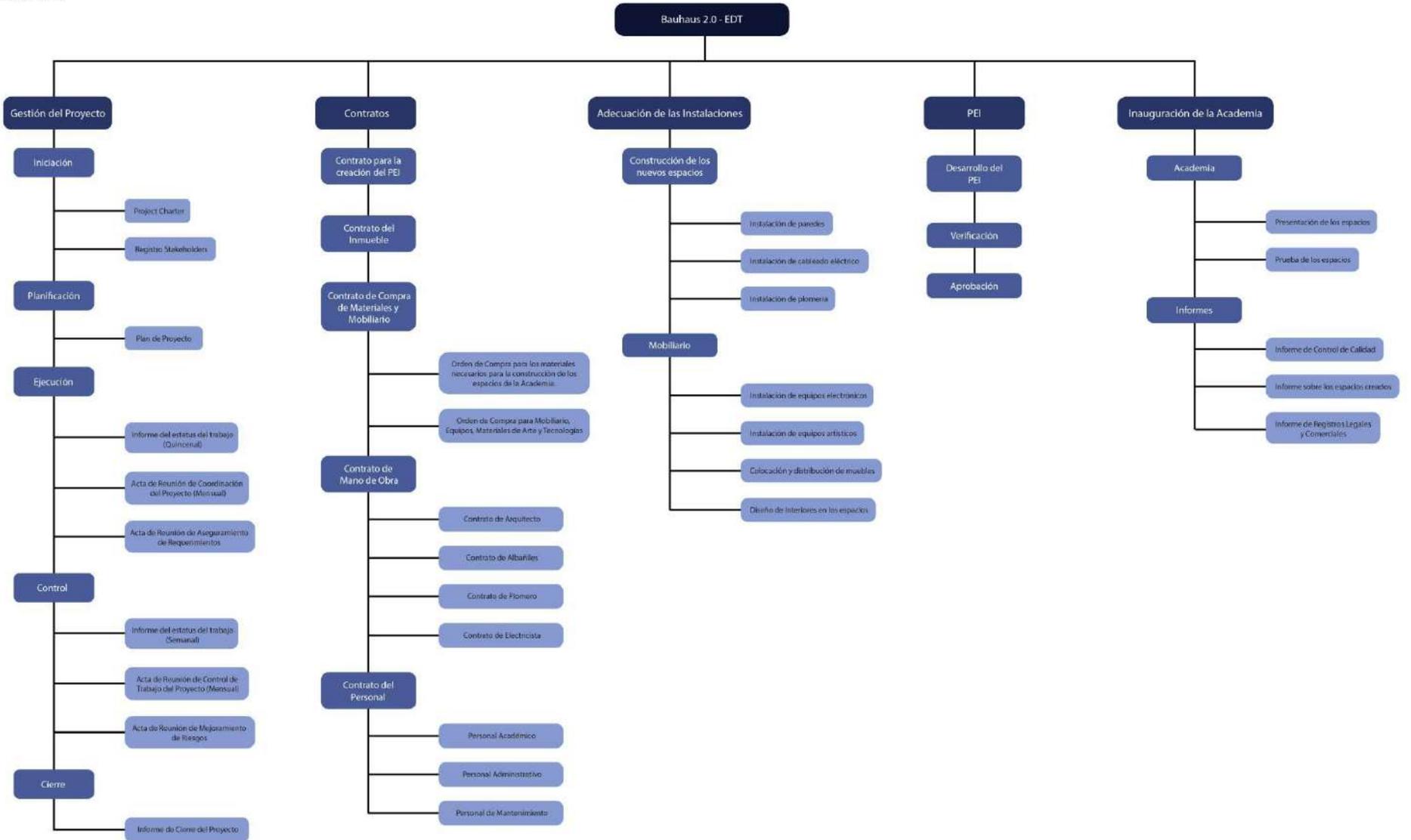


# Anexo N° 15



# Anexo N° 16







**ANEXO N° 19**  
**Flujo de Caja**

## Bauhaus 2.0

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
<b>Saldo inicial</b>	0	-114795	-61554.4	-8313.8	44926.8	98167.4	174117.4	250067.4	326017.4	401967.4	477917.4	
<b>Ingresos</b>												
Clases Mensuales	0	73500	73500	73500	73500	73500	73500	73500	73500	73500	73500	735000
Cursos	0	22250	22250	22250	22250	22250	22250	22250	22250	22250	22250	222500
Modo Carrera	0	25550	25550	25550	25550	25550	25550	25550	25550	25550	25550	255500
Inscripciones	0	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	13200	132000
<b>Total Ingresos</b>	0	134500	134500	134500	134500	134500	134500	134500	134500	134500	134500	1345000
<b>Egresos</b>												
Pago Alquiler	0	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	420000
Pago de nómina	0	14400	14400	14400	14400	14400	14400	14400	14400	14400	14400	144000
Pago de impuestos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de servicios públicos	0	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	6500
Suministros (Mantenimiento y Papel)	0	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	15000
<b>Total Egresos</b>	0	58550	58550	58550	58550	58550	58550	58550	58550	58550	58550	585500
<b>Flujo de caja económico</b>	0	-38845	14395.6	67636.2	120876.8	174117.4	250067.4	326017.4	401967.4	477917.4	553867.4	
<b>Financiamiento</b>												
Préstamo recibido	74616	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	74616
Inversionistas	40179	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40179
Pago de préstamos	0	22709.4	22709.4	22709.4	22709.4							90837.6
<b>Total Financiamiento</b>	114795	22709.4	22709.4	22709.4	22709.4	0	0	0	0	0	0	205632.6
<b>Flujo de caja financiero</b>	-114795	-61554.4	-8313.8	44926.8	98167.4	174117.4	250067.4	326017.4	401967.4	477917.4	553867.4	

## Instrumentos

### Nº 1

¡Hola! Soy egresado del Colegio Champagnat de Caurimare. Estoy realizando una investigación de mercado, para mi postgrado, mediante encuestas a diferentes poblaciones. Como la familia Marista siempre es y ha sido muy unida y colaboradora decidí que una de mis poblaciones fuesen los representantes de la institución que formó mi educación en las dos primeras décadas de mi vida. Es un cuestionario anónimo, toda la información que suministre no está ligada con su identidad y no se recogerá ningún dato virtual sobre quién es usted. Muchas gracias.

1. Podría indicar su genero.
  - Mujer
  - Hombre
2. ¿Máximo grado de instrucción alcanzado por alguno de los padres?
  - Ninguno
  - Secundaria
  - Técnico Universitario
  - Pregrado
  - Postgrado – Maestría
  - Doctorado – Postdoctorado
3. ¿Su vivienda es?
  - Propia
  - Alquilada
4. Vehículo (tiene):
  - No tengo
  - Menos de 5 años en el mercado
  - Entre 5 y 10 años en el mercado
  - Más de 10 años en el mercado
5. Usted se consideraría, según sus ingresos:

- Clase Baja
  - Clase Baja a Media
  - Clase Media a Alta
  - Clase Alta
6. ¿Cuántos hijos tiene?
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - Más de 4
7. ¿Qué edad(es) tiene(n)?
8. ¿Su(s) hijo(s) están en actividades extracurriculares?
- Si
  - No (pasar a la pregunta 10)
9. Indique la(s) actividad(es) que hacen sus hijos (Respuesta múltiple)
- Deportes
  - Baile
  - Pintura
  - Música
  - Teatro
  - Tareas dirigidas
  - Sociales (Scouts, Remar, MUN, etc)
10. ¿Conoce el impacto positivo de aprender a estudiar pintura y dibujo a partir de los 5 años de edad (durante el desarrollo de la niñez)?
- Si
  - No
11. ¿Considera importante que los niños hagan actividades extracurriculares en Artes Plásticas?
- Si

- No ¿Por qué?
12. ¿Conoce alguna institución de enseñanza de artes plásticas o diseño formal para niños de cinco años en adelante?
- Si (indicar su nombre)
  - No
13. Inscribiría a su(s) hijo(s) en clases de pintura y dibujo
- Si
  - No (Dar por finalizada la encuesta, gracias por su participación)
14. Inscribiría a su(s) hijo(s) en una Academia de arte y diseño con un pensum estructurado y varias materias por semana
- Si
  - No ¿Por qué?
15. Si su(s) hijo(s) tienen (o tuviese(n)) 5 años de edad lo(s) inscribiría en una Academia de Arte y Diseño
- Si
  - No ¿Por qué?
16. ¿Usted u otro familiar mayor de edad le gustaría aprender o realizar actividades en arte y diseño?
- Si
  - No
17. Indique cuales actividades o materias le gustaría que se encontrasen en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)
- Pintura
  - Dibujo
  - Escultura
  - Fotografía
  - Diseño Gráfico
  - Ilustración

- Diseño Digital (Photoshop, Illustrator y otros software)
- Sistemas de impresión (Estampados de telas, papel y otros materiales)
- Anatomía
- Lenguaje de la Comunicación
- Color
- Talleres
- Simposios
- Exposiciones
- Todas las anteriores
- Otra: (escribir cual)

18. Indique que espacios considera apropiados para una Academia de arte: (respuesta múltiple)

- Caseta de Vigilancia
- Recepción
- Cafetín
- Sala de Exposiciones
- Sala de Conferencia
- Salón de Dibujo
- Salón de Pintura
- Salón de Fotografía
- Salón de Sistemas de Impresión
- Salón con pupitres (clases teóricas)
- Salón de Esculturas
- Jardín Zen
- Todas las anteriores

19. ¿Cuál cree que es el precio acorde para cuatro clases al mes dictadas por artistas con premios nacionales y/o internacionales en arte y diseño?

- Menos de \$20
- Entre \$20 y \$30

- Entre \$30 y \$40
  - Entre \$40 y \$50
  - Más de \$50 pero menos de \$100
20. ¿Cuál considera que sería el precio más adecuado por un taller (de fotografía, pintura, escultura) con la duración de un fin de semana? También dictado por profesionales premiados.
- Menos de \$20
  - Entre \$20 y \$30
  - Entre \$30 y \$40
  - Entre \$40 y \$50
  - Más de \$50 pero menos de \$100
21. ¿Cuál considera que sería el precio más acorde por una mensualidad a una «carrera» (es decir un pensum anual con varias materias)? También dictado por profesionales premiados.
- Menos de \$20
  - Entre \$20 y \$30
  - Entre \$30 y \$40
  - Entre \$40 y \$50
  - Más de \$50 pero menos de \$100
22. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por alguna de las opciones previstas en las preguntas anteriores?
- Menos de \$20
  - Entre \$20 y \$30
  - Entre \$30 y \$40
  - Entre \$40 y \$50
  - Más de \$50 pero menos de \$100
23. Considera que hacen falta espacios culturales en Baruta, en especial en la Parroquia de El Cafetal
- Si

- No

24. Si pudiese elegir dónde colocaría una Academia como la que se ha perfilado durante las

preguntas

- Altamira
- Chuao
- Los Naranjos
- El Cafetal
- El Hatillo
- Macaracuay
- Chacaito
- La Trinidad
- Otro:

## Instrumentos

### Nº 2

¡Hola! Estoy realizando un Estudio de Mercado para mi Trabajo de Grado. Esto es un cuestionario anónimo, toda la información que suministre no está ligada con su identidad y no se recogerá ningún dato virtual sobre quién es usted. Muchas gracias.

1. Podría indicar su genero.
  - Mujer
  - Hombre
2. ¿Máximo grado de instrucción alcanzado por alguno de los padres?
  - Ninguno
  - Secundaria
  - Técnico Universitario
  - Pregrado
  - Postgrado – Maestría
  - Doctorado – Postdoctorado
3. ¿Su vivienda es?
  - Propia
  - Alquilada
4. Vehículo (tiene):
  - No tengo
  - Menos de 5 años en el mercado
  - Entre 5 y 10 años en el mercado
  - Más de 10 años en el mercado
5. Usted se consideraría, según sus ingresos:
  - Clase Baja
  - Clase Baja a Media
  - Clase Media a Alta

- Clase Alta
6. ¿Tiene hijos?
- Si
  - No (Saltar a la pregunta 17)
7. ¿Cuántos hijos tiene?
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - Más de 4
8. ¿Qué edad(es) tiene(n)?
9. ¿Su(s) hijo(s) están en actividades extracurriculares?
- Si
  - No (pasar a la pregunta 10)
10. Indique la(s) actividad(es) que hacen sus hijos (Respuesta múltiple)
- Deportes
  - Baile
  - Pintura
  - Música
  - Teatro
  - Tareas dirigidas
  - Sociales (Scouts, Remar, MUN, etc)
11. ¿Conoce el impacto positivo de aprender a estudiar pintura y dibujo a partir de los 5 años de edad (durante el desarrollo de la niñez)?
- Si
  - No
12. ¿Considera importante que los niños hagan actividades extracurriculares en Artes Plásticas?
- Si

- No ¿Por qué?
13. ¿Conoce alguna institución de enseñanza de artes plásticas o diseño formal para niños de cinco años en adelante?
- Si (indicar su nombre)
  - No
14. Inscribiría a su(s) hijo(s) en clases de pintura y dibujo
- Si
  - No (Dar por finalizada la encuesta, gracias por su participación)
15. Inscribiría a su(s) hijo(s) en una Academia de arte y diseño con un pensum estructurado y varias materias por semana
- Si
  - No ¿Por qué?
16. Si su(s) hijo(s) tienen (o tuviese(n)) 5 años de edad lo(s) inscribiría en una Academia de Arte y Diseño
- Si
  - No ¿Por qué?
17. ¿Usted u otro familiar mayor de edad le gustaría aprender o realizar actividades en arte y diseño?
- Si
  - No
18. Indique cuales actividades o materias le gustaría que se encontrasen en la Academia de Arte y Diseño (Respuesta múltiple)
- Pintura
  - Dibujo
  - Escultura
  - Fotografía
  - Diseño Gráfico
  - Ilustración

- Diseño Digital (Photoshop, Illustrator y otros software)
- Sistemas de impresión (Estampados de telas, papel y otros materiales)
- Anatomía
- Lenguaje de la Comunicación
- Color
- Talleres
- Simposios
- Exposiciones
- Todas las anteriores
- Otra: (escribir cual)

19. Indique que espacios considera apropiados para una Academia de arte: (respuesta múltiple)

- Caseta de Vigilancia
- Recepción
- Cafetín
- Sala de Exposiciones
- Sala de Conferencia
- Salón de Dibujo
- Salón de Pintura
- Salón de Fotografía
- Salón de Sistemas de Impresión
- Salón con pupitres (clases teóricas)
- Salón de Esculturas
- Jardín Zen
- Todas las anteriores

20. ¿Cuál cree que es el precio acorde para cuatro clases al mes dictadas por artistas con premios nacionales y/o internacionales en arte y diseño?

- Menos de \$20
- Entre \$20 y \$30

- Entre \$30 y \$40
- Entre \$40 y \$50
- Más de \$50 pero menos de \$100

21. ¿Cuál considera que sería el precio más adecuado por un taller (de fotografía, pintura, escultura) con la duración de un fin de semana? También dictado por profesionales premiados.

- Menos de \$20
- Entre \$20 y \$30
- Entre \$30 y \$40
- Entre \$40 y \$50
- Más de \$50 pero menos de \$100

22. ¿Cuál considera que sería el precio más acorde por una mensualidad a una «carrera» (es decir un pensum anual con varias materias)? También dictado por profesionales premiados.

- Menos de \$20
- Entre \$20 y \$30
- Entre \$30 y \$40
- Entre \$40 y \$50
- Más de \$50 pero menos de \$100

23. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por alguna de las opciones previstas en las preguntas anteriores?

- Menos de \$20
- Entre \$20 y \$30
- Entre \$30 y \$40
- Entre \$40 y \$50
- Más de \$50 pero menos de \$100

24. Considera que hacen falta espacios culturales en Baruta, en especial en la Parroquia de El Cafetal

- Si

- No

25. Si pudiese elegir dónde colocaría una Academia como la que se ha perfilado durante las

preguntas

- Altamira
- Chuao
- Los Naranjos
- El Cafetal
- El Hatillo
- Macaracuay
- Chacaito
- La Trinidad
- Otro:

## Instrumentos

### Nº 3

#### Entrevista Semi-Estructurada

1. ¿Qué importancia cree usted que tiene la enseñanza de Artes Plásticas y Diseño Gráfico en niños de 5 años?
2. ¿Considera usted que se debería crear una Academia que abarque de manera completa las áreas (ramas) de las artes plásticas y el diseño gráfico?
3. ¿Qué opina usted sobre los talleres y academias que hay actualmente en la capital caraqueña?
4. Aparte de ser un lugar para la enseñanza, ¿esta de acuerdo que la Academia sea un lugar para conferencias, simposios y exposición? Es decir aparte de enseñanza sea un espacio para la divulgación.
5. ¿Piensa que es importante crear un espacio así en la Parroquia de El Cafetal?
5. ¿Cuáles consideraría usted que son las principales ventajas y desventajas?
6. Siendo especialista, ve con mayor facilidad los problemas que enfrentan los talleres, academias y escuelas de enseñanza para artes y diseño ¿Qué aspectos o fallas comunes identifica usted en estos lugares?
7. ¿Considera usted posible la creación de espacios que fomenten actividades artísticas para personas de cualquier edad, incluyendo nivel de instrucción, es decir desde *amateur* a profesionales?
8. ¿Qué recomendaciones da usted para el desarrollo del Proyecto?

## Instrumentos

Nº 4

### CERTIFICACIÓN DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

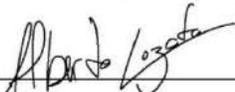
Quien suscribe Alberto E. Lozada. N, titular de la Cédula de Identidad N° V-20.228.015. Hace constar por medio de la presente que forma parte del Juicio de Expertos, que tuvo la responsabilidad de evaluar el instrumento de recolección de datos realizado por el **Lic. Jesús Alfonso Rivas Frangos**, titular de la Cédula de Identidad N° **23.710.497**, para recoger información sobre el Trabajo de Grado Especial titulado: ***Estudio de factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.***

Destacando que durante el proceso de evaluación de instrumentos alcanzó la validez de construcción y lógica necesarias para obtener información significativa y pertinente sobre los indicadores del estudio que en tal sentido certificó que la estructura de contenido del instrumento reúne las condiciones metodológicas y técnicas esperadas para obtener un resultado óptimo.

Atentamente:

Nombre y Apellido: Alberto Lozada

Cédula de Identidad: V-20.228.015

Firma: 

**Instrumentos**

**Nº 5**

**CERTIFICACIÓN DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

Quien suscribe **Karla D. Garcia, MBA**, titular de la Cédula de Identidad N° **17.983.205**. Hace constar por medio de la presente que forma parte del Juicio de Expertos, que tuvo la responsabilidad de evaluar el instrumento de recolección de datos realizado por el Lic. **Jesús Alfonso Rivas Frangos**, titular de la Cédula de Identidad N° **23.710.497**, para recoger información sobre el Trabajo de Grado Especial titulado: ***Estudio de factibilidad para la creación de una Academia de Artes Visuales y Diseño para niños, jóvenes y adultos, ubicada en la Urbanización Chuao, Municipio Baruta, Ciudad de Caracas, Venezuela.***

Destacando que durante el proceso de evaluación de instrumentos alcanzó la validez de construcción y lógica necesarias para obtener información significativa y pertinente sobre los indicadores del estudio que en tal sentido certificó que la estructura de contenido del instrumento reúne las condiciones metodológicas y técnicas esperadas para obtener un resultado óptimo.

Atentamente:

Nombre y Apellido: **Karla D. Garcia, MBA**

Cédula de Identidad: **17.983.205**

Firma: 