



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

## **INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

***“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA, DIRIGIDO  
A NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD, UBICADO  
EN LA CIUDAD DE IBARRA”***

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.**

AUTORA: AGUIRRE, CH. Mayra A.

DIRECTOR: ING. PINTO, César

IBARRA, ABRIL, 2011

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto busca la creación de un Centro de Estimulación Temprana dedicado a brindar Estimulación Temprana con educación a la vanguardia para niños comunes, como con problemas físicos y de aprendizaje.

El estudio de mercado refleja que el proyecto es factible, debido a que brindará el servicio de Estimulación Temprana y cuidado infantil para facilitar a los padres y madres de familia con sus arduas ocupaciones laborales, pero que tienen visión de progreso para con sus hijos menores de tres años.

El Centro de Estimulación Temprana funcionará con una eficiente administración que este acorde a las leyes vigentes, cuya finalidad es convertirlo en un Centro líder dentro de la provincia que responda a las necesidades de todos sus clientes.

La inversión del proyecto a ejecutarse es aceptable como se demuestra en los resultados correspondientes, tomando en cuenta que sus costos y gastos se justifican reflejando una rentabilidad del mismo; pues la creación del Centro de Estimulación Temprana puede alcanzar un posicionamiento dentro del mercado por las condiciones presentadas, esto permitirá mejorar la calidad de vida de todas las personas involucradas y por ende a la colectividad.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

This project seeks for the creation of a Center for Early Childhood Intervention dedicated to offer Early Childhood Intervention with ultra-modern education for common children such as physical and learning problems.

The market study reflects that the project is feasible since it will offer the service of Early Childhood Intervention and child care in order to help parents with their arduous labor tasks but with the vision of progress for their children with less than three years.

The Center of Early Childhood Intervention will be run by an efficient administration according to the valid laws. Its objective is to become a leading center within the province that responds to the needs of all its clients.

The investment of the project to be executed is acceptable which is shown in the corresponding results, taking into account that its costs and expenses are justified reflecting its profitability. So the creation of the Center of Early Childhood Intervention can reach a position in the market due to the presented conditions. This allows to improve the quality of life of all the involved people and therefore the collectivity.

## AUTORÍA

Yo Mayra Alejandra Aguirre Chandi, portadora de la cédula de identidad Nro. 040104376-5 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA, DIRIGIDO A NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD, UBICADO EN LA CIUDAD DE IBARRA” que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y se ha respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma;

---

CI.: 0401043765-5

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada, Aguirre Chandi Mayra Alejandra, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA, DIRIGIDO A NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD, UBICADO EN LA CIUDAD DE IBARRA”. Considero que el mencionado trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para hacer sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 04 días del mes de Abril del 2011

Firma:

---

Ing. César Pinto

CI.100152757-9



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **MAYRA ALEJANDRA AGUIRRE CHANDI**, con cédula de identidad Nro. 040104376-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA, DIRIGIDO A NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD, UBICADO EN LA CIUDAD DE IBARRA**”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma).....

Nombre: Mayra Alejandra Aguirre Chandi

Cédula: 040104376-5

Ibarra, a los 04 días del mes de Abril del 2011.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN**  
**A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| <b>DATOS DE CONTACTO</b>    |                                |                        |           |
|-----------------------------|--------------------------------|------------------------|-----------|
| <b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b> | 040104376-5                    |                        |           |
| <b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b> | Aguirre Chandi Mayra Alejandra |                        |           |
| <b>DIRECCIÓN:</b>           | Juan Francisco Cevallos 1-52   |                        |           |
| <b>EMAIL:</b>               | aguirrema01@yahoo.es           |                        |           |
| <b>TELÉFONO FIJO:</b>       | 2640-742                       | <b>TELÉFONO MÓVIL:</b> | 097032137 |

| <b>DATOS DE LA OBRA</b>        |   |
|--------------------------------|---|
| <b>TÍTULO:</b>                 | "Estudio De Factibilidad Para La Creación De Un Centro De Estimulación Temprana Dirigido A Niños De 0 A 3 Años De Edad, Ubicado En La Ciudad De Ibarra" |
| <b>AUTOR (ES):</b>             | Aguirre Chandi Mayra Alejandra  |
| <b>FECHA: AAMMDD</b>           | 2011 Abril 04   |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO    |   |
| <b>PROGRAMA:</b>               | <input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>  |
| <b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b> | Ingeniera en Contabilidad y Auditoria C.P.A.  |
| <b>ASESOR /DIRECTOR:</b>       | Ing. César Pinto  |

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, AGUIRRE CHANDI MAYRA ALEJANDRA, con cédula de identidad Nro. 040104376-5, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## **3. CONSTANCIAS**

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 04 días del mes de Abril del 2011

**EL AUTOR:**

(Firma).....

Nombre: Mayra Aguirre

C.C. 041043765-5

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

Nombre: .....

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo con mucho cariño a mi hija Camila la cual ha sido la fuente de inspiración para lograr con éxito la presente investigación, convirtiéndose en mí estímulo personal para seguir adelante.

MAYRA

## **AGRADECIMIENTO**

Mi especial agradecimiento a Dios, a mis Padres, Hermanos, Esposo por su apoyo incondicional y a la Universidad Técnica del Norte, por abrirme las puertas para acceder a una educación humanística y de calidad, a los señores catedráticos por impartir con responsabilidad sus conocimientos, en especial a mi Director de Tesis Ingeniero César Pinto y a todos quienes intervinieron para desarrollar con éxito el presente proyecto.

Mayra

## **PRESENTACIÓN**

Actualmente existe una mayor predisposición de los infantes en el aprendizaje continuo y eficaz, esta cualidad es importante en la sociedad laboral, pues se puede obtener personas con mayores conocimientos; la educación busca ser una herramienta en la cual el individuo aprenda ejerciendo, este criterio impulsa a que el aprendizaje sea práctico más que teórico.

Este proyecto integra a la estimulación temprana en el proceso de aprendizaje, permite inculcar en las personas desde temprana edad una capacitación a la vanguardia; este servicio se proporcionará con alta calidad integrando novedades educativas, se dirige de manera específica a los párvulos comunes y con problemas físicos y de aprendizaje.

En el contenido se puede visualizar el desarrollo de los estudios necesarios para poner en marcha esta idea de negocio, que parte de la necesidad de los padres de familia que tienen arduas ocupaciones laborales y carecen de tiempo para educar de una manera efectiva a sus niños.

Para un posicionamiento preciso es necesario determinar un mercado potencial en el cual la aceptación del servicio tenga un porcentaje elevado, para ello se elabora el Estudio de Mercado, en el cual se determina el mercado meta y se efectúa una Investigación de Mercados

respectiva, obteniendo resultados para direccionar de mejor manera el proyecto en curso.

Se debe establecer una Estructura Organizacional adecuada al servicio, la coordinación de cargos y funciones del recurso humano se acopla a la categoría jerárquica funcional con especialización de los profesionales educativos.

El análisis para el establecimiento del Centro, permite adecuar la infraestructura a las necesidades y requerimientos técnicos, adicionalmente se debe detallar los procesos internos del proyecto y los recursos indispensables para el desarrollo del mismo.

Un importante estudio es determinar el factor económico o la inversión requerida para el desarrollo del proyecto, para este análisis se desarrollan criterios económicos, mismos que presentan resultados trascendentes para la ejecución del proyecto.

Se concluye enfatizando los resultados obtenidos en cada estudio, y se recomienda a los inversionistas o socios la información adecuada para la toma de decisiones, mediante este proceso se logrará determinar si el impacto del estudio realizado será benéfico o negativo en el medio educativo del mercado seleccionado.

# ÍNDICE

|  |      |
|--|------|
| Portada  | i    |
| Resumen Ejecutivo  | ii   |
| Autoría  | iv   |
| Certificación Del Asesor   | v    |
| Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte                            | vi   |
| Autorización de Uso y Publicación a favor de la Universidad<br>Técnica del Norte | vii  |
| Dedicatoria  | ix   |
| Agradecimiento   | x    |
| Presentación   | xi   |
| Índice general   | xiii |
| Índice de cuadros  | xx   |
| Índice de gráficos   | xxii |

## ÍNDICE GENERAL

### CAPÍTULO I

|  |    |
|--|----|
| Diagnóstico Situacional                  | 23 |
| Antecedentes                             | 23 |
| Objetivos del Diagnóstico                | 24 |
| Variables Diagnosticas                   | 25 |
| Identificación de Variables Diagnósticas | 25 |
| Indicadores de las Variables             | 25 |

|   |    |
|---|----|
| Matriz Diagnóstica  | 27 |
| Desarrollo Operativo del Diagnóstico                                    | 28 |
| Cálculo de la Muestra   | 29 |
| Fórmula de Cálculo  | 29 |
| Diseño de Instrumentos de Investigación                                 | 30 |
| Evaluación y Análisis de la Información                                 | 32 |
| Construcción de la Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades,<br>Riesgos | 47 |
| Conclusiones de la Matriz   | 49 |
| Cruce Estratégico   | 51 |
| Identificación del Problema Diagnostico                                 | 54 |

## **CAPITULO II**

|   |    |
|---|----|
| Bases Teóricas y Científicas                                  | 56 |
| La Empresa  | 56 |
| Creación de la Empresa  | 56 |
| Bases Legales   | 57 |
| Nombre o Razón Social   | 61 |
| Titularidad de Propiedad                                      | 62 |
| Tipo de Empresa   | 63 |
| Empresa de Servicios  | 66 |
| Base Filosófica   | 67 |
| Centro Infantil   | 68 |
| Definiciones Básicas de Centro Infantil                       | 68 |
| Naturaleza  | 69 |
| Objetivo  | 69 |
| Funcionamiento  | 70 |
| Requerimientos Para Obtener la Autorización de Funcionamiento | 77 |

|  |     |
|--|-----|
| Documentos que se Presentan                          | 77  |
| Estructura Organizacional del Centro Infantil        | 79  |
| Organigrama Estructural                              | 79  |
| Descripción de los Niveles Organizacionales          | 80  |
| Organización del Ambiente                            | 81  |
| Estimulación Temprana                                | 86  |
| Concepto de Estimulación Temprana                    | 86  |
| Origen de la Estimulación Temprana                   | 87  |
| Objetivos de la Estimulación Temprana                | 88  |
| Áreas de Aplicación                                  | 89  |
| Estructura Administrativa y Funcional                | 91  |
| El Espacio Físico                                    | 92  |
| Obligaciones de los Centros de Estimulación Temprana | 92  |
| Estructura Contable                                  | 96  |
| Contabilidad   | 96  |
| Contabilidad de Servicios                            | 101 |
| Objetivos  | 102 |
| Propósito de la Contabilidad de Servicios            | 102 |

### **CAPITULO III**

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Investigación de Mercado     | 108 |
| Mercado                      | 108 |
| Presentación                 | 108 |
| Área de Mercado              | 109 |
| Mercado Meta                 | 109 |
| Segmento de Mercado          | 110 |
| Servicio                     | 110 |
| Características del Servicio | 110 |

|  |     |
|--|-----|
| Descripción del Servicio               | 111 |
| Bondades del Servicio                  | 113 |
| Demanda                                | 114 |
| Comportamiento Histórico de la Demanda | 114 |
| Demanda Actual                         | 115 |
| Demanda Insatisfecha                   | 115 |
| Proyección de la Demanda               | 117 |
| Oferta                                 | 119 |
| Análisis de la Oferta                  | 119 |
| Factores que la Afectan                | 120 |
| Comportamiento Histórico de la Oferta  | 120 |
| Oferta Actual                          | 121 |
| Competencia                            | 122 |
| Monopolio                              | 122 |
| Clases de Monopolio                    | 122 |
| Análisis de la Competencia             | 123 |
| Precio                                 | 125 |
| Análisis de Precios                    | 125 |
| Políticas de Fijación de Precios       | 125 |
| Comercialización del Servicio          | 127 |
| Marketing MIX                          | 128 |
| Estrategias de Marketing MIX           | 130 |
| Conclusiones                           | 132 |

## **CAPITULO IV**

|   |     |
|---|-----|
| Estudio Técnico – Ingeniería del Proyecto | 133 |
| Tamaño del Proyecto                       | 133 |
| Localización del Proyecto                 | 133 |



|  |     |
|--|-----|
| Macrolocalización                      | 133 |
| Microlocalización                      | 134 |
| Distribución Física del Centro         | 135 |
| Infraestructura                        | 137 |
| Diseño de Instalaciones                | 137 |
| Ingeniería el Proyecto                 | 138 |
| Procesos                               | 138 |
| Proceso Principal                      | 138 |
| Procesos Auxiliares                    | 139 |
| Requerimientos                         | 143 |
| Recurso Humano                         | 143 |
| Materiales                             | 144 |
| Mobiliario                             | 146 |
| Equipamiento                           | 147 |
| Requerimiento de Equipo de Computación | 148 |
| Requerimiento de la Infraestructura    | 148 |

## **CAPITULO V**

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| Estructura Organizativa del Centro | 149 |
| Estructura Organizacional          | 149 |
| Organigrama                        | 149 |
| Misión                             | 150 |
| Visión                             | 150 |
| Objetivos                          | 151 |
| Valores Organizacionales           | 152 |
| Principios Organizacionales        | 152 |
| Estructura Funcional               | 154 |
| Descripción de Funciones           | 154 |

|   |     |
|---|-----|
| Servicios Que Presta El Centro de Estimulación Temprana | 162 |
| Servicio Educativo                                      | 162 |
| Servicios Médicos                                       | 164 |
| Alimentación  | 165 |
| Horario Diario  | 165 |
| Descripción del Grupo                                   | 166 |
| Base Legal  | 172 |

## **CAPITULO VI**

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| Estudio Económico Financiero   | 177 |
| Presupuesto de la Inversión    | 177 |
| Presupuesto de Operación       | 178 |
| Presupuesto de Ingresos        | 178 |
| Ingreso por Venta de Servicios | 179 |
| Ingreso por Inscripciones      | 179 |
| Ingreso por Matrículas         | 180 |
| Ingreso por Pensiones          | 180 |
| Presupuesto de Egresos         | 181 |
| Financiamiento                 | 181 |
| Estructura de Financiamiento   | 182 |
| Análisis de Costos y Gastos    | 184 |
| Análisis de Costos             | 184 |
| Análisis de Gastos             | 184 |
| Gasto Administrativo           | 184 |
| Gastos Ventas                  | 188 |
| Gastos Financieros             | 189 |
| Estados Financieros            | 189 |
| Estado de Situación Financiera | 189 |
| Estado Resultados Proyectado   | 190 |

|   |     |
|---|-----|
| Flujo de Caja Proyectado                | 192 |
| Determinación de la Tasa de Redescuento | 193 |
| Evaluación Financiera                   | 194 |
| Valor Actual Neto (VAN)                 | 194 |
| Tasa Interna de Retorno                 | 196 |
| Relación Costo – Beneficio              | 198 |
| Período de Recuperación                 | 200 |
| Punto de Equilibrio                     | 201 |

## **CAPITULO VII**

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| Impactos                          | 203 |
| Metodología                       | 203 |
| Matriz Desarrollada               | 205 |
| Análisis y Evaluación de Impactos | 206 |
| Impacto Social                    | 206 |
| Impacto Económico                 | 208 |
| Impacto Educativo                 | 210 |
| <br>                              |     |
| Conclusiones                      | 212 |
| Recomendaciones                   | 213 |
| Bibliografía                      | 215 |
| Anexos                            | 219 |

## ÍNDICE DE CUADROS

| <b>Nº DE CUADRO</b>  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| 1) Ibarra  | 28          |
| 2) Edad De Padres De Familia   | 32          |
| 3) Sexo de padres de Familia   | 33          |
| 4) Grado De Instrucción De Padres De Familia                           | 34          |
| 5) Edad De Los Niños   | 35          |
| 6) Conocimiento Del Término Estimulación Temprana                      | 36          |
| 7) Cuidado Por Parte De Una Persona Especializada                      | 37          |
| 8) Servicios Que Demanda El Padre De Familia                           | 38          |
| 9) Conocimientos De Centros De Estimulación Temprana                   | 39          |
| 10) Jornada Preferida Por Padres De Familia                            | 40          |
| 11) Mensualidad A Pagar Por Parte De Padres De Familia                 | 41          |
| 12) Población De Niños De 0-3 Años De Edad De La Provincia De Imbabura | 114         |
| 13) Demanda Insatisfecha   | 116         |
| 14) Tasa De Crecimiento  | 117         |
| 15) Proyección De La Demanda Del Centro De Estimulación Temprana       | 118         |
| 16) Nómina De Centros Infantiles En La Ciudad De Ibarra                | 124         |
| 17) Cuadro De Precios  | 126         |
| 18) Requerimiento De Recurso Humano                                    | 143         |
| 19) Requerimiento De Material Didáctico                                | 144         |
| 20) Requerimiento De Útiles De Oficina                                 | 145         |
| 21) Requerimiento De Útiles De Aseo                                    | 145         |
| 22) Requerimiento De Muebles Y Enseres                                 | 146         |
| 23) Requerimiento De Equipo De Oficina                                 | 147         |
| 24) Requerimiento De Equipo De Computación                             | 148         |
| 25) Maternos (0 A 6 Meses)   | 167         |

|   |     |
|---|-----|
| <b>26)</b> Exploradores 1 (6 Meses A 1 Año)                                 | 168 |
| <b>27)</b> Exploradores 2 (1 A 2 Años)                                      | 169 |
| <b>28)</b> Investigadores (2 A 3 Años)                                      | 170 |
| <b>29)</b> Consentidos  | 171 |
| <b>30)</b> Presupuesto De La Inversión                                      | 177 |
| <b>31)</b> Inversión En Propiedad, Planta y Equipo                          | 178 |
| <b>32)</b> Resumen De Proyección De Ingresos                                | 179 |
| <b>33)</b> Ingreso Por Inscripciones  | 179 |
| <b>34)</b> Ingreso Por Matrículas   | 180 |
| <b>35)</b> Ingreso Por Pensiones  | 180 |
| <b>36)</b> Presupuesto De Egresos   | 181 |
| <b>37)</b> Financiamiento   | 182 |
| <b>38)</b> Tabla De Amortización  | 183 |
| <b>39)</b> Costos Por Alimentación  | 184 |
| <b>40)</b> Proyección De Sueldos Y Honorarios                               | 185 |
| <b>41)</b> Gastos Servicios Básicos   | 186 |
| <b>42)</b> Proyección De Gastos Servicios Básicos                           | 186 |
| <b>43)</b> Gasto Útiles De Oficina Y Aseo                                   | 187 |
| <b>44)</b> Depreciación De Propiedad Planta y Equipo                        | 187 |
| <b>45)</b> Gastos de Constitución   | 188 |
| <b>46)</b> Gasto Publicidad   | 188 |
| <b>47)</b> Gastos Financieros   | 189 |
| <b>48)</b> Estado De Resultados Proyectado                                  | 191 |
| <b>49)</b> Flujo De Caja Proyectado   | 192 |
| <b>50)</b> Tasa De Redescuento  | 193 |
| <b>51)</b> Flujos Netos De Caja Actualizado                                 | 196 |
| <b>52)</b> Flujos Netos De Caja Actualizado Para Obtener Un VAN<br>Negativo | 198 |
| <b>53)</b> Beneficio-Costo Ingreso  | 199 |
| <b>54)</b> Beneficio-Costo Egresos  | 199 |
| <b>55)</b> Tiempo De Recuperación De La Inversión                           | 200 |
| <b>56)</b> Escala De Impactos   | 203 |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| <b>57)</b> Impacto Social    | 206 |
| <b>58)</b> Impacto Económico | 208 |
| <b>59)</b> Impacto Educativo | 210 |

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

| <b>Nº DE GRÁFICO</b>  | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| <b>1)</b> Edad De Padres De Familia                                 | 32          |
| <b>2)</b> Sexo de padres de Familia                                 | 33          |
| <b>3)</b> Grado De Instrucción De Padres De Familia                 | 34          |
| <b>4)</b> Edad De Los Niños   | 35          |
| <b>5)</b> Conocimiento Del Término Estimulación Temprana            | 36          |
| <b>6)</b> Cuidado Por Parte De Una Persona Especializada            | 37          |
| <b>7)</b> Servicios Que Demanda El Padre De Familia                 | 38          |
| <b>8)</b> Conocimientos De Centros De Estimulación Temprana         | 39          |
| <b>9)</b> Jornada Preferida Por Padres De Familia                   | 40          |
| <b>10)</b> Mensualidad A Pagar Por Parte De Padres De Familia       | 41          |
| <b>11)</b> Ciclo Contable   | 98          |
| <b>12)</b> Demanda Insatisfecha                                     | 116         |
| <b>13)</b> Crecimiento De La Demanda                                | 118         |
| <b>14)</b> Canal Directo  | 127         |
| <b>15)</b> Cantón Ibarra  | 133         |
| <b>16)</b> Croquis De Ubicación Del Centro De Estimulación Temprana | 135         |
| <b>17)</b> Distribución Del Centro                                  | 136         |
| <b>18)</b> Diagrama De Flujo Del Proceso Principal                  | 139         |
| <b>19)</b> Diagrama De Flujo Proceso De Contratación De Personal    | 140         |
| <b>20)</b> Diagrama De Flujo Proceso De Atención Al Cliente         | 141         |
| <b>21)</b> Diagrama De Flujo Proceso De Cancelación Del Servicio    | 142         |
| <b>22)</b> Organigrama  | 149         |

# **CAPITULO I**

## **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

### **1.1. ANTECEDENTES**

“Las investigaciones médicas y educacionales han demostrado que el crecimiento mental o sea, el desarrollo de la inteligencia, la personalidad y el comportamiento social, ocurre más rápidamente en los seres humanos durante la primera infancia. Se calcula, en realidad, que la mitad del potencial de desarrollo intelectual queda establecido a la edad de tres años” (Bloom 1964).

La Organización Mundial de la Salud, refiere que el 60% de los niños menores de tres años no se encuentran estimulados, lo cual puede condicionar un retraso en cualquiera de sus tres esferas, refiriendo además que la falta de estimulación se da tanto en áreas rurales, como urbanas.

En Ecuador, la Estimulación Temprana es un programa de Terapia Física reciente que últimamente ha adquirido gran popularidad entre las madres jóvenes, interesadas en desarrollar el máximo potencial de sus hijos.

De acuerdo a información recopilada en la Dirección Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) Imbabura, no se encuentra en la actualidad registrado ningún centro exclusivamente de Estimulación Temprana.

En Imbabura actualmente la estimulación temprana es atendida por el Instituto de la Niñez y La Familia ( INFA), pero en una manera limitada y

en un horario restringido, a la vez también la encontramos en consultas pediátricas particulares, pero en ambos aspectos los medios y espacios no son lo más propicios, dejando vacíos en lo que enmarca el contexto de estimulación, se ve la necesidad de crear un Centro de Estimulación Temprana, que estará destinado a brindar orientación a los seres pequeños que necesitan entrega y dedicación, quedando la satisfacción de aportar a la sociedad hombres y mujeres reflexivos, creativos y con valores.

Observando la realidad de Ibarra así como en casi todas las ciudades del Ecuador, la demanda por el servicio de un centro de Estimulación Temprana, va tomando cada vez más impulso por la realidad en que la sociedad vive, padres trabajando con limitado tiempo para dedicarse al cuidado de sus hijos.

## **1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **GENERAL**

- Realizar un Diagnóstico situacional, que permita analizar la demanda de centros de Estimulación Temprana, determinando: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

### **ESPECÍFICOS**

- Conocer el nivel de aceptación de padres de familia para la implantación de un Centro de Estimulación Temprana.
- Investigar los servicios que prestan este tipo de Centros a nivel local y nacional.



- Analizar la capacidad física instalada y utilizada en este tipo de Centros.
- Determinar la cantidad y calidad de Recurso Humano que labora en un Centro de Estimulación Temprana.
- Analizar los procesos administrativos y financieros existentes que rigen a los Centros de Estimulación Temprana.

### **1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

#### **1.3.1. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

Con la finalidad de lograr una mejor interpretación del diagnóstico a realizarse, resulta de relevante importancia identificar las variables diagnósticas con los objetivos presentados.

- Socio-Cultural
- Servicio
- Infraestructura
- Recurso Humano
- Administrativo

#### **1.3.2. INDICADORES DE LAS VARIABLES**

De acuerdo a las variables expuestas anteriormente, a continuación se detalla sus correspondientes indicadores o aspectos para su respectivo análisis.

##### **SOCIO-CULTURAL**

- Estabilidad Económica
- Nivel Académico

- Factores Sociales y Culturales

### **SERVICIO**

- Estimulación Temprana
- Atención Personalizada
- Pediatría
- Alimentación
- Transporte
- Primeros Auxilios

### **INFRAESTRUCTURA**

- Ubicación
- Construcciones Adecuadas
- Mantenimiento
- Obras Complementarias

### **RECURSO HUMANO**

- Número de Empleados
- Selección de Personal
- Capacitación
- Motivación
- Remuneración

### **ADMINISTRATIVO**

- Organigrama
- Estructura Básica
- Manual de Funciones
- Clima Organizacional
- Imagen de la Institución
- Toma de Decisiones
- Planes Operativos

#### 1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

| OBJETIVOS   | VARIABLE        | INDICADORES  | TECNICAS                                | FUENTES DE INFORMACIÓN                            |
|---|-----------------|--|---|---|
| Conocer el nivel de aceptación de padres de familia para la implantación de un de Centro de Centro de Estimulación Temprana.      | Socio-Cultural  | Estabilidad Económica<br>Nivel Académico<br>Factores Sociales y Culturales   | Encuestas                               | Padres de Familia                                 |
| Investigar los servicios que prestan este tipo de centros a nivel nacional.   | Servicio        | Estimulación Temprana<br>Atención Personalizada<br>Pediatria<br>Alimentación<br>Transporte<br>Primeros Auxilios  | Entrevistas<br>Observación<br>Directa   | Competencia<br>Internet<br>Documentos.            |
| Analizar la capacidad instalada y utilizada en este tipo de centros, tratando así la mejor distribución del espacio a utilizarse. | Infraestructura | Ubicación<br>Construcciones Adecuadas<br>Mantenimiento<br>Obras Complementarias  | Encuestas<br>Entrevistas                | SENRES<br>Documentos<br>Especialistas             |
| Determinar la cantidad y calidad de Recurso Humano que labora en un centro de Estimulación Temprana.                              | Recurso Humano  | Número de Empleados<br>Selección de Personal<br>Capacitación<br>Motivación<br>Remuneración   | Encuestas<br>Entrevistas<br>Observación | MIES<br>INFA<br>Documentos<br>Especialistas       |
| Analizar los procesos administrativos existentes que rigen a los Centros de Estimulación Temprana.                                | Administrativo  | Organigrama<br>Estructura Básica<br>Manuales de Funciones<br>Clima Organizacional<br>Imagen de la Institución<br>Toma de Decisiones<br>Planes Operativos | Entrevistas<br>Observación<br>Directa   | Directores de Centros<br>Infantiles<br>Documentos |

## 1.5. DESARROLLO OPERATIVO DEL DIAGNÓSTICO

El presente diagnóstico para una mejor y real apreciación será elaborado en base a diversas técnicas de investigación de campo como son Observación, Entrevistas, Encuestas.

### IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el presente diagnóstico, se comenzó por recopilar información; en este caso se procedió a consultar datos de la población del último Censo del 2001 en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Obtenidos estos datos de la población, se segmentó el mercado para la ciudad de Ibarra, por grupos de niños menores de cuatro años de edad, considerando indígena, negro, mestizo, mulato, blanco, otros, obteniendo un total de 12507 niños, siendo la población objeto de investigación mayor a 50 se procederá a realizar el cálculo de la muestra.

IBARRA

CUADRO N° 1

| GRUPOS DE EDAD | COMO SE CONSIDERA |            |             |            |            |           |              |
|----------------|-------------------|------------|-------------|------------|------------|-----------|--------------|
|                | Indígena          | Negro      | Mestizo     | Mulato     | Blanco     | Otro      | Total        |
| Menor de 1 año | 281               | 161        | 1964        | 106        | 213        | 7         | 2732         |
| De 1 a 3 años  | 1015              | 564        | 7080        | 337        | 773        | 6         | 9775         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>1296</b>       | <b>725</b> | <b>9044</b> | <b>443</b> | <b>986</b> | <b>13</b> | <b>12507</b> |

Fuente: CPV-2001

## 1.6. CÁLCULO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra estará relacionado con los objetivos del estudio y las características de la población, además de los recursos y tiempo que se dispone.

Por ser una población finita, para el cálculo de la muestra, se aplico los siguientes criterios:

- a) Se realizo una muestra preliminar en un Centro Infantil de la ciudad de Ibarra, con 20 encuestas, para saber cuántas tomarían el servicio en donde; 18 madres de familia indicaron que si tomarían el servicio y 2 respondieron que no.
- b) Por lo tanto, el grado de confianza es del 95% con una probabilidad de ocurrencia del 0.9 y una probabilidad de no ocurrencia del 0.1 (P=0.9; Q=0.1; P+Q=1)
- c) Si el grado de confianza es del 0.95 el margen de error será del 0.05
- d) Se conoce que el número de niños menores de cuatro años en la ciudad de Ibarra es de 12.507,
- e) El error de muestreo se establece en el 5%,

## 1.7. FORMULA DE CÁLCULO

$$n = z^2(Npq) / [e^2(N - 1) + z^2pq]$$

En donde,

n = Tamaño de la Muestra

z = Nivel de Confianza

N = Tamaño del universo

P = Probabilidad de Ocurrencia

q = Probabilidad de no Ocurrencia

e = Margen de Error.

$$n = \frac{(1.96)^2 [(12507) (0.90) (0.10)]}{(0.0025)(12507-1)+(1.96)^2(0.90)(0.10)}$$

n = 136.79    **137 encuestas**

n = ?

z = 1.96

N = 12507

p = 0.90

q = 0.10

e = 0.05

## **1.8. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

La información recolectada para el diagnóstico se la realizará de dos fuentes o tipos:

- Información Primaria
- Información Secundaria

### **INFORMACIÓN PRIMARIA**

Dentro de los tipos de información primaria que se ha escogido para el presente proyecto de investigación son las siguientes:

- a. Encuestas
- b. Entrevistas
- c. Observación directa
- d. Opinión de Expertos

Tanto las entrevistas como las encuestas fueron diseñadas en base a las variables, siendo estas el resultado de una investigación de campo en lo que se consideró lo más relevante y fueron dirigidas a las personas involucradas a nivel de:

- a. Encuestas
  - Padres de Familia
  
- b. Entrevistas
  - Pediatras
  - Centros Infantiles
  - Parvularios
  
- c. Observación Directa
  - Entorno del Proyecto
  
- d. Opinión de Expertos
  - La Competencia

## **INFORMACIÓN SECUNDARIA**

La información secundaria que se ha utilizado para la elaboración del presente diagnóstico es:

- a. Folletos
- b. Libros
- c. Manuales
- d. Internet

## 1.9. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para lograr un diagnóstico acoplado a la realidad de la Estimulación Temprana objeto de análisis, las encuestas serán una herramienta de valiosa ayuda.

### PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE IBARRA CON NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD

#### PREGUNTA 1.

Su edad está entre:

CUADRO Nº 2

#### EDAD DE PADRES DE FAMILIA

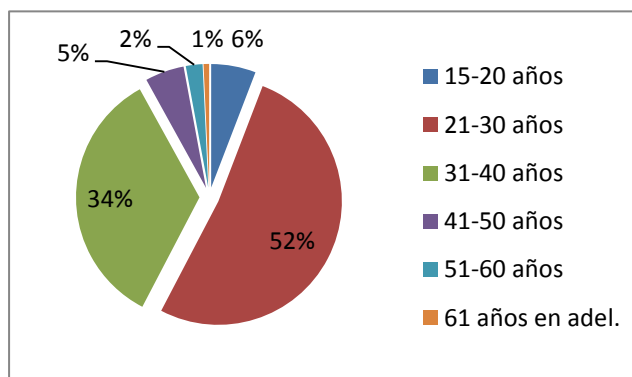
| Categoría        | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|------------|
| 15-20 años       | 8          | 6%         |
| 21-30 años       | 71         | 52%        |
| 31-40 años       | 47         | 34%        |
| 41-50 años       | 7          | 5%         |
| 51-60 años       | 3          | 2%         |
| 61 años en adel. | 1          | 3%         |
| TOTAL            | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO Nº 1

#### EDAD DE PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010



## 1.1. ANÁLISIS

La mayoría de padres de familia encuestados pertenecen al rango de 21 a 30 años por lo que podemos deducir que la mayor parte es una población joven y económicamente activa.

### PREGUNTA 2.

Sexo

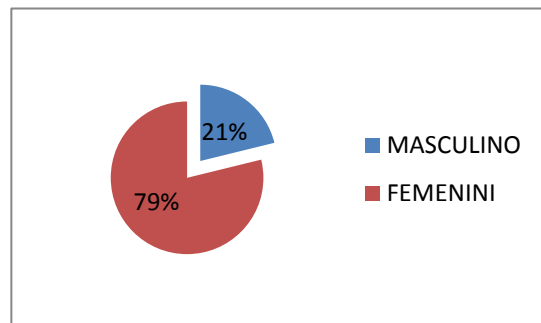
CUADRO N° 3  
SEXO DE PADRES DE FAMILIA

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| MASCULINO | 29         | 21%        |
| FEMENINI  | 108        | 79%        |
| TOTAL     | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 2  
SEXO DE PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

## 2.1. ANÁLISIS

Como podemos ver gran parte de encuestados son mujeres, pero también existe una cierta cantidad que son hombres, esto nos da a entender que así como las madres los padres también se preocupan por la educación de sus niños.

### PREGUNTA 3.

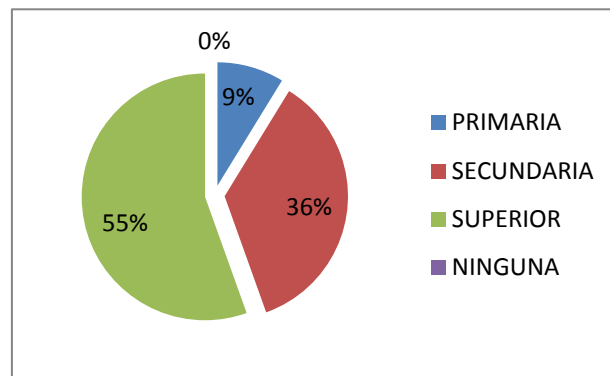
¿Qué grado de instrucción tiene?

CUADRO N° 4  
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE PADRES DE FAMILIA

| Categoría  | Frecuencia | Porcentaje |
|------------|------------|------------|
| PRIMARIA   | 12         | 9%         |
| SECUNDARIA | 49         | 36%        |
| SUPERIOR   | 76         | 55%        |
| NINGUNA    | 0          | 0%         |
| TOTAL      | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 3  
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

#### 3.1. ANÁLISIS

Entre nuestros encuestados la mitad tienen instrucción superior y el restante se divide entre primaria y secundaria, siendo esto favorable para el presente proyecto, ya que es más factible por sus estudios que padres tomen a la estimulación temprana como parte fundamental para desenvolvimiento de sus niños.

#### PREGUNTA 4.

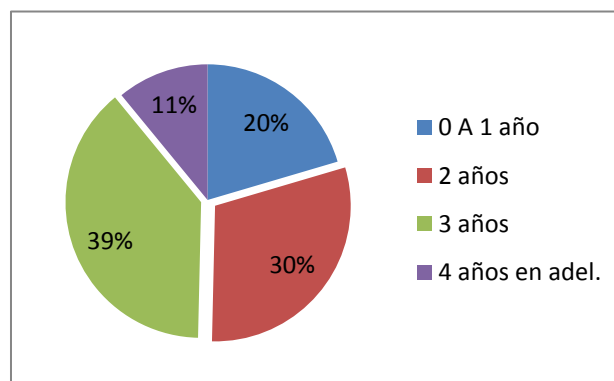
Entre qué edad se encuentran sus hijos (estipulando en años)

CUADRO Nº 5  
EDAD DE LOS NIÑOS

| Categoría       | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| 0 A 1 año       | 28         | 20%        |
| 2 años          | 41         | 30%        |
| 3 años          | 53         | 39%        |
| 4 años en adel. | 15         | 11%        |
| TOTAL           | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO Nº 4  
EDAD DE LOS NIÑOS



Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

#### 4.1. ANÁLISIS

Se puede apreciar en nuestros encuestados, que la mayoría de niños oscila entre 0 a 3 años de edad que es nuestro objetivo meta y en un mínimo porcentaje los de 4 años.

### PREGUNTA 5.

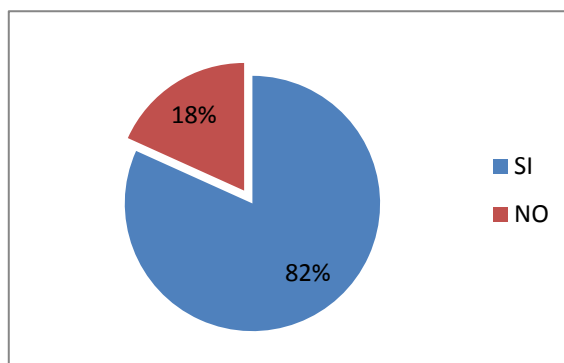
¿Conoce sobre el término Estimulación Temprana? En caso de una respuesta positiva comente.

CUADRO N° 6  
CONOCIMIENTO DEL TÉRMINO ESTIMULACIÓN TEMPRANA

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| SI        | 112        | 82%        |
| NO        | 25         | 18%        |
| TOTAL     | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 5  
CONOCIMIENTO DEL TÉRMINO ESTIMULACIÓN TEMPRANA



Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

#### 5.1. ANÁLISIS

Un minino porcentaje no conoce sobre el término estimulación temprana, pero gran parte de los encuestados que se convierten en la mayoría afirman conocer sobre este tema.

### PREGUNTA 6.

Le gustaría que su hijo sea cuidado por una persona especializada en Estimulación Temprana

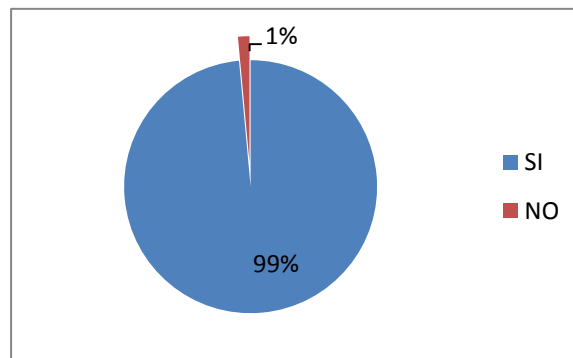
CUADRO N° 7  
CUIDADO POR PARTE DE UNA PERSONA ESPECIALIZADA

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| SI        | 123        | 90%        |
| NO        | 14         | 10%        |
| TOTAL     | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 6  
CUIDADO POR PARTE DE UNA PERSONA ESPECIALIZADA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

### 6.1. ANÁLISIS

Evidentemente siendo los hijos lo más importante para los padres, casi todos estarían gustosos de que sus niños sean cuidados por una persona especializada en Estimulación Temprana.

### PREGUNTA 7.

¿Qué servicios le agradecería encontrar en las personas que se encuentran al cuidado de su niño?, seleccione por orden de importancia tomando 1 como menos importante y 6 como más importante.

CUADRO N° 8

SERVICIOS QUE DEMANDA EL PADRE DE FAMILIA

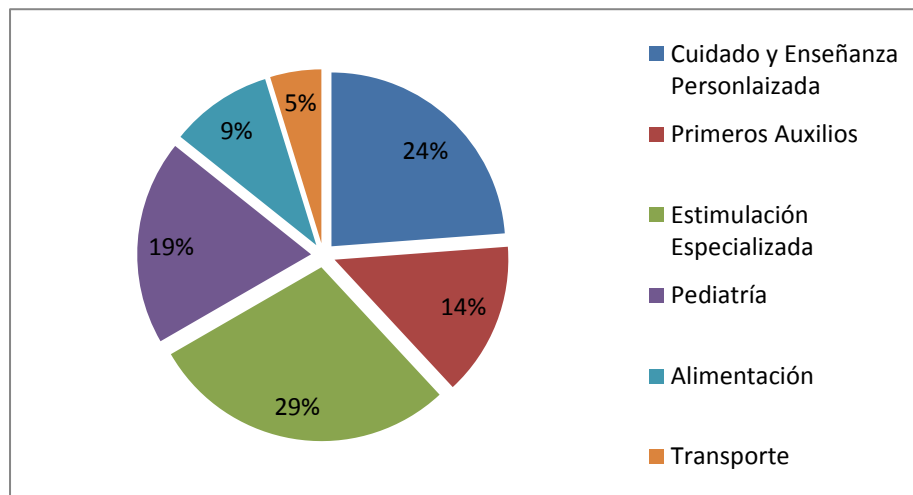
| <b>Categoría</b>                  | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Cuidado y Enseñanza Personalizada | 685               | 24%               |
| Primeros Auxilios                 | 411               | 14%               |
| Estimulación Especializada        | 822               | 29%               |
| Pediatría                         | 548               | 19%               |
| Alimentación                      | 274               | 10%               |
| Transporte                        | 137               | 5%                |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>2877</b>       | <b>100%</b>       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 7

SERVICIOS QUE DEMANDA EL PADRE DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

### 7.1. ANÁLISIS

Como podemos observar los padres de familia ponen la estimulación temprana como el servicio más importante para sus niños, seguido de este el cuidado y enseñanza personalizada, luego pediatría, y primeros auxilios y finalmente tenemos la alimentación y transporte.

## PREGUNTA 8.

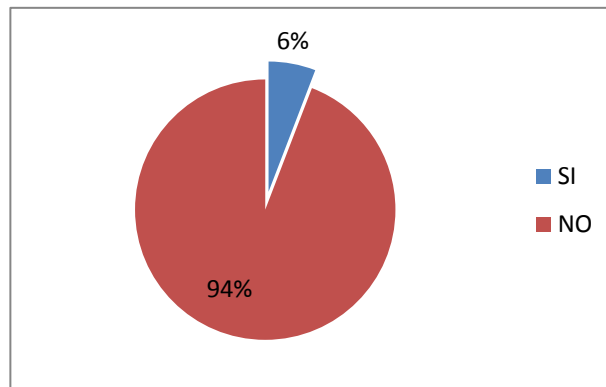
¿Conoce usted de algún Centro de Estimulación Temprana?

CUADRO Nº 9  
CONOCIMIENTOS DE CENTROS DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| SI        | 8          | 6%         |
| NO        | 129        | 94%        |
| TOTAL     | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO Nº 8  
CONOCIMIENTOS DE CENTROS DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA



Fuente: Encuesta Padres de Familia  
Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

### 8.1. ANÁLISIS

El gráfico nos refleja que un gran número de encuestados no conoce algún Centro de Estimulación Temprana en la ciudad, sin embargo una pequeña parte ha escuchado hablar de este tipo de centros pero fuera de la ciudad.

## PREGUNTA 9.

¿Qué jornada del día le parecería la más adecuada para que su niño reciba este tipo de estimulación?:

CUADRO N° 10

### JORNADA PREFERIDA POR PADRES DE FAMILIA

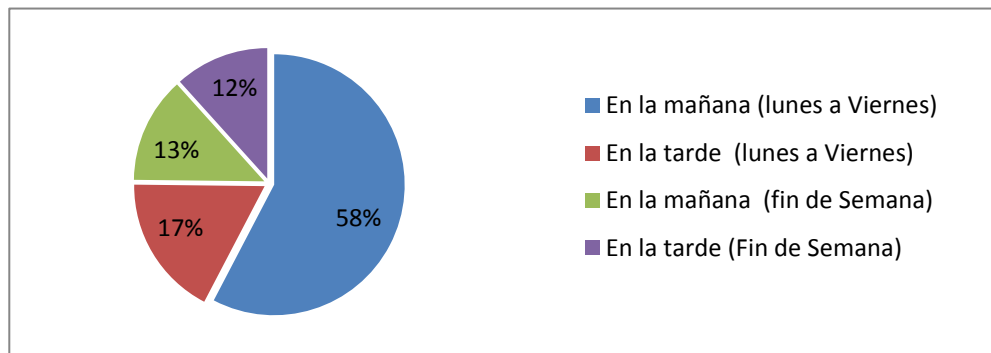
| Categoría                      | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------|------------|------------|
| En la mañana (lunes a Viernes) | 79         | 58%        |
| En la tarde (lunes a Viernes)  | 24         | 18%        |
| En la mañana (fin de Semana)   | 18         | 13%        |
| En la tarde (Fin de Semana)    | 16         | 12%        |
| TOTAL                          | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 9

### JORNADA PREFERIDA POR PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

## 9.1 ANÁLISIS

El hecho de que la mañana acapara más tiempo; ya sea por los trabajos o quehaceres del hogar, los padres de familia evidentemente prefieren el horario de la mañana de lunes a viernes, un poco más de la mitad como nos muestra el gráfico para que su niño reciba este tipo de estimulación. Sin embargo las tres restantes alternativas se dividen en porcentajes similares, indicándonos, que la mitad de los encuestados optan también por horarios alternativos, punto que debería ser tomado en cuenta.



## PREGUNTA 10.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de estimulación temprana para su niño?

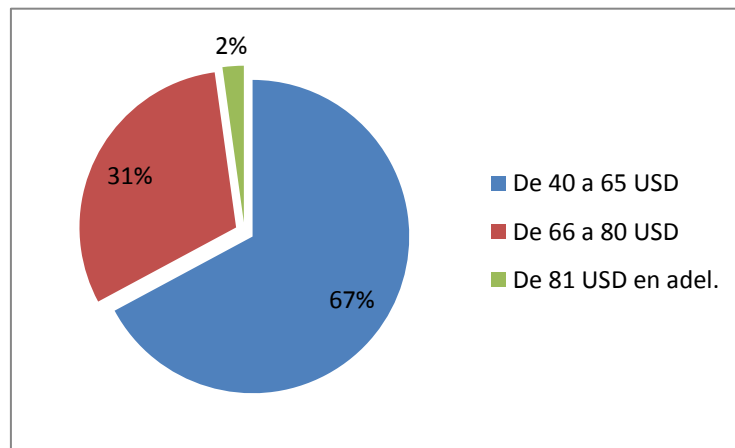
CUADRO N° 11  
MENSUALIDAD A PAGAR POR PARTE DE PADRES DE FAMILIA

| Categoría          | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| De 40 a 65 USD     | 92         | 67%        |
| De 66 a 80 USD     | 42         | 31%        |
| De 81 USD en adel. | 3          | 2%         |
| TOTAL              | 137        | 100%       |

Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

GRÁFICO N° 10  
MENSUALIDAD A PAGAR POR PARTE DE PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta Padres de Familia

Elaborado por: Mayra Aguirre – 2010

### 10.1. ANÁLISIS

El gráfico nos refleja, que del total de encuestados la mayoría está dispuesto a pagar por el servicio que ofertamos la cantidad de 40,00 a 65,00 dólares, que es la alternativa de menor costo, seguido de la primera elección una cantidad considerable de encuestados estaría dispuesto a pagar la cantidad de 66,00 a 80,00 dólares, y un porcentaje mínimo optó por la opción de 80,00 dólares en adelante.

## **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A PARVULARIOS Y PEDIATRAS DE LA CIUDAD DE IBARRA**

- a) Entrevistada. Srta. María José Escobar  
Parvularia Centro Infantil “LA PRIMAVERA”
  
- b) Entrevistado: Dr. Patricio Albuja  
Pediatra CEMOPLAF

### **PREGUNTA 1)**

**¿Cómo evidencia el grado de conocimiento del tema Estimulación Temprana en los padres de familia de la ciudad de Ibarra?**

- Srta. María José Escobar

No todos los padres de Familia de esta ciudad tienen conocimiento de lo que se trata este tema, por falta de preparación.

- Dr. Patricio Albuja

El grado de conocimiento es bajo, en la mayoría de padres de familia nulo, puesto que nunca han escuchado hablar del tema.

### **ANÁLISIS**

Señalaron conocer evidentemente sobre el término Estimulación Temprana, manifestando que no ocurría igual con todos los padres de familia, debido a ser una corriente nueva.

### **PREGUNTA 2)**

**¿Cuál sería la mejor manera de promover la Estimulación Temprana en los niños, en una época en que padre y madre trabajan?**

- Srta. María José Escobar

Mediante charlas o talleres a padres de familia, puede ser incluso en su trabajo, y ofertarles la opción de llevar a sus niños a centros que brinden este servicio.

- Dr. Patricio Albuja

La publicidad es la entrada principal para dar a conocer la Estimulación Temprana, a través de la televisión, radio, y prensa escrita.

### **ANÁLISIS**

Sin lugar a duda los entrevistados concuerdan que la mejor manera de estimular a un niño sería a través de sus padres, pero debido a que en la actualidad el tiempo que dedican los padres a los niños es muy corto por sus trabajos, la mejor opción es llevarlos a un lugar que brinde la Estimulación Temprana como eje central.

### **PREGUNTA 3)**

**¿Qué factores cree que influyen para el bajo rendimiento escolar en nuestros niños?**

- Srta. María José Escobar

Factor Económico, Mala Alimentación, Descuido de los Padres, Poco Interés de las personas que los rodean.

- Dr. Patricio Albuja

Alimentación y Parasitosis.

### **ANÁLISIS**

Los entrevistados, señalaron varias causas por las que existe un bajo rendimiento escolar en los niños siendo éstas: alimentación, factor económico, descuido por parte de los padres de familia, entre otras; olvidándose de un aspecto muy importante y que está comprobado

científicamente la estimulación que reciben los niños a edades muy cortas, afectando notablemente en el fracaso o éxito en sus etapas escolares.

#### **PREGUNTA 4)**

**¿Cuáles son los beneficios para el niño y la familia, al poner en práctica la Estimulación Temprana?**

- Srta. María José Escobar

Para la familia una ayuda, y para los niños madurez emocional en varios aspectos de su vida.

- Dr. Patricio Albuja

Mejor rendimiento escolar, Integración Familiar.

#### **ANÁLISIS**

Las respuestas obtenidas señalan que los beneficios de la Estimulación Temprana son múltiples, ya que ayudan en gran parte a la armonía en la familia, así como lograr que los niños se convierten en su madurez en hombres o mujeres decididos(a), sociables(a), seguros(a) de sí mismo.

#### **PREGUNTA 5)**

**¿Conoce usted instituciones que se encuentren brindando el programa de Terapia Física o mejor conocido como Estimulación Temprana en Ibarra?**

- Srta. María José Escobar

Que se dediquen exclusivamente a prestar este servicio no, pero sí lo encontramos en algunos Centros Infantiles o Centros Pedagógicos.

- Dr. Patricio Albuja

Desconoce.

## **ANÁLISIS**

Como nos indican los entrevistados en la ciudad de Ibarra, no hay ningún Centro de Estimulación Temprana, pero si se encuentran brindándolo en Centros Infantiles, Centros Pedagógicos, Instituto del Niño y la Familia (INFA).

## **PREGUNTA 6)**

**¿En qué grado y condiciones considera usted que se está promoviendo la Estimulación Temprana en nuestra ciudad?**

- Srta. María José Escobar

La realidad de nuestra ciudad es que no se le da la importancia que amerita, por lo tanto no se promueve.

- Dr. Patricio Albuja

Se promueve en parte por estudiantes de la Universidad Técnica del Norte, que realizan visitas semanales a familias con niños menores de 5 años, brindando Estimulación Temprana.

## **ANÁLISIS**

La falta de espacio físico y personal calificado impide que se lleve a cabo la Terapia de Estimulación Temprana, debido a que la mayoría de centros infantiles de la ciudad de Ibarra, no cuentan con las condiciones necesarias.

## **PREGUNTA 7)**

**¿La entidad que usted dirige o en la que trabaja ha prestado interés al servicio de Estimulación Temprana?**

- Srta. María José Escobar

Si se brinda el servicio de Estimulación Temprana una hora a la semana.

- Dr. Patricio Albuja

Solo se la ofrece como parte complementaria a la consulta pediátrica.

### **ANÁLISIS**

El servicio de Estimulación Temprana como nos manifiestan los entrevistados si en el mejor de los casos se encuentran aplicándola, es una manera muy restringida y sin valorar lo que abarca en su totalidad.

### **PREGUNTA 8)**

**¿Qué sugerencia básica brindaría usted para la creación de un Centro de Estimulación Temprana?**

- Srta. María José Escobar

Capacitar constantemente al personal, porque nunca se deja de aprender.

- Dr. Patricio Albuja

Que el personal que labore en el Centro sea altamente calificado, espacio físico requerido, y material didáctico apropiado.

### **ANÁLISIS**

Finalmente se concluye que para que el Centro de Estimulación Temprana alcance sus objetivos se debe crear dentro de los parámetros que el mismo demande, al igual que su personal debe ser constantemente capacitado.

### **1.10. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ ALIADOS, Oponentes, Oportunidades, RIEGOS.**

La construcción de esta matriz de resultados se realizó tomando en cuenta las siguientes variables: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que pueden afectar el proyecto; la matriz se analizó con una evaluación de 0 a 5 que indica su influencia positiva o negativa así: 0 = Indiferente, 1 = Muy bajo, 2 = Bajo, 3 = Normal, 4 = Alto, 5 = Muy alto.

| VARIABLES                      | Aliados    | Oportunidades | Oponentes | Riesgos   |
|--------------------------------|------------|---------------|-----------|-----------|
| <b>ASPECTO SOCIO-CULTURAL</b>  |            |               |           |           |
| Estabilidad Económica          | 5          | 3             | 2         | 2         |
| Nivel Académico                | 5          | 3             | 4         | 2         |
| Factores Sociales y Culturales | 2          | 4             | 4         | 3         |
| <b>Subtotal Puntos</b>         | <b>12</b>  | <b>10</b>     | <b>10</b> | <b>9</b>  |
| <b>SERVICIO</b>                |            |               |           |           |
| Estimulación Temprana          | 6          | 5             | 1         | 1         |
| Atención Personalizada         | 6          | 5             | 4         | 2         |
| Pediatría                      | 4          | 5             | 1         | 1         |
| Transporte                     | 5          | 5             | 2         | 1         |
| Primeros Auxilios              | 4          | 3             | 3         | 2         |
| Alimentación                   | 6          | 5             | 5         | 3         |
| <b>Subtotal Puntos</b>         | <b>31</b>  | <b>28</b>     | <b>16</b> | <b>10</b> |
| <b>INFRAESTRUCTURA</b>         |            |               |           |           |
| Ubicación                      | 3          | 4             | 3         | 3         |
| Construcciones Adecuadas       | 5          | 6             | 2         | 1         |
| Mantenimiento                  | 4          | 5             | 3         | 2         |
| Obras Complementarias          | 3          | 3             | 2         | 3         |
| <b>Subtotal Puntos</b>         | <b>15</b>  | <b>18</b>     | <b>10</b> | <b>9</b>  |
| <b>RECURSO HUMANO</b>          |            |               |           |           |
| Número de Empleados            | 5          | 6             | 3         | 2         |
| Selección de Personal          | 4          | 3             | 2         | 2         |
| Capacitación                   | 5          | 4             | 3         | 3         |
| Motivación                     | 6          | 5             | 3         | 2         |
| Remuneración                   | 3          | 5             | 4         | 3         |
| <b>Subtotal Puntos</b>         | <b>23</b>  | <b>23</b>     | <b>15</b> | <b>12</b> |
| <b>ADMINISTRATIVO</b>          |            |               |           |           |
| Organigrama                    | 4          | 3             | 2         | 2         |
| Estructura Básica              | 4          | 4             | 1         | 1         |
| Manuales de Funciones          | 5          | 4             | 3         | 3         |
| Clima Organizacional           | 4          | 4             | 2         | 1         |
| Imagen de la Institución       | 6          | 5             | 3         | 5         |
| Toma de Decisiones             | 5          | 4             | 3         | 2         |
| Planes Operativos              | 3          | 3             | 2         | 2         |
| <b>Subtotal Puntos</b>         | <b>30</b>  | <b>27</b>     | <b>15</b> | <b>19</b> |
| <b>SUMAN TOTAL PUNTOS</b>      | <b>111</b> | <b>106</b>    | <b>66</b> | <b>59</b> |



## 1.11. CONCLUSIONES DE LA MATRIZ

### ALIADOS

- ✓ La educación es el segundo rubro más importante dentro de los gastos de la familia, convirtiéndose este en un aliado; puesto que los padres de familia pagan mensualidades por la educación de sus niños.
  
- ✓ La mayoría de encuestados tienen niños comprendidos en la edad de cero a tres años, y gran parte de ellos ha escuchado hablar de la importancia que tiene la Estimulación Temprana, por lo que sí tendría acogida el proyecto.
  
- ✓ Se contará con personal especializado y calificado para cada área, así como también se ofrecerá los servicios de: pediatría, odontología, alimentación, transporte, y en especial la Estimulación Temprana que es el eje de nuestro proyecto, estos forman parte de un gran atractivo para los padres de familia.
  
- ✓ El visualizar algo a primera vista, nos deja la primera impresión gravada en nuestra mente, y es así lo que lograremos a través de nuestra infraestructura en los padres; puesto que la misma, será acondicionada, ambientada y amueblada, bajo supervisión de un especialista, con orientación a la seguridad y a la decoración infantil e intelectual.

## **OPONENTES**

- ✓ Es un tema recientemente escuchado en la ciudad de Ibarra y en general en el país, al inicio encontraremos poca receptividad por parte de los padres.
- ✓ Teniendo en cuenta el nivel del Centro de Estimulación Temprana, amerita una fuerte inversión financiera, así como también los debidos trámites por licencias y permisos de funcionamiento.
  
- ✓ Al analizar la competencia a nivel nacional, existen algunos centros que han desarrollado una imagen de marca, la cual es un reto superar; y a nivel local se encuentra una gama de competidores, que brindan servicios casi similares a los del Centro de Estimulación Temprana.

## **OPORTUNIDADES**

- ✓ Alta necesidad de padres de familia por el cuidado de sus niños, lo que condiciona sus perspectivas y comportamientos de consumo, demandando servicios con mayor exigencia y valor agregado, que el Centro les puede ofrecer.
  
- ✓ No existe competencia específica en el mercado local, debido a que no hay, un centro que dé prioridad a la importancia de la Estimulación Temprana, los centros que existen en la ciudad son más bien enfocados a guardería, con servicios; de pediatría, odontología, entre otros.

- ✓ Los créditos y microcréditos que otorgan las cooperativas de ahorro y crédito, bancos, y otras instituciones financieras, serán de gran ayuda para la consecución de recursos que permitan la implementación del Centro de Estimulación Temprana.
  
- ✓ Para la adecuación e implementación del Centro se creará, alianzas estratégicas, con proveedores de servicios diferenciados.
  
- ✓ Rápido posicionamiento en el mercado, mediante un servicio nuevo en un mercado actual.
  
- ✓ La contratación de personal profesional y capacitado es necesaria para una mejor atención y se debe aprovechar la gran demanda que existe.

## **RIESGOS**

- ✓ Rápida reacción de la competencia para imitar o innovar.
  
- ✓ La competencia doméstica, al igual que el cuidado de niños por nanas y psicólogas que ofrecen el servicio de Estimulación Temprana por horas a domicilio.
  
- ✓ Percepción e inseguridad de los servicios ofertados, por ser un negocio nuevo.

## **1.12. CRUCE ESTRATÉGICO**

### **ALIADOS VS. RIESGOS**

- Siendo la educación el segundo rubro más importante dentro de los gastos de la familia, la competencia doméstica, al igual que el cuidado de niños por nanas y psicólogas que ofrecen el servicio de Estimulación Temprana por horas a domicilio, resulta más económico en vista que hay hogares con más de un niño.
- El contar con infraestructura adecuada, es un potencial para ir aumentando la cobertura, sin embargo el ser un establecimiento nuevo, provoca inseguridad de los servicios.
- La acogida que los padres den al Centro de Estimulación Temprana, puede verse afectada por la competencia por imitar o innovar.

### **ALIADOS VS. OPORTUNIDADES**

- La mayoría de padres tienen niños comprendidos en la edad de cero a tres años, demandando los mismos, servicios con mayor exigencia y valor agregado, que el Centro les puede ofrecer.
- Los padres de familia pagan mensualidades por la educación de sus hijos, al no existir competencia específica en el mercado local, se debe aprovechar la acogida que tendrá el Centro, y así posicionarnos en el mercado.

- Nuestra infraestructura será ambientada y acondicionada, bajo la supervisión de un especialista, las alianzas que se cree con proveedores, serán una gran estrategia para aplacar costos.
- La calidad de personal especializado y calificado que laborará en el Centro de Estimulación Temprana debe ser aprovechada, por la gran demanda existente de profesionales en el mercado local.

### **OPONENTES VS. OPORTUNIDADES**

- La poca acogida que tenga al inicio el centro de Estimulación Temprana, puede ser contrarrestada, con la importancia que hoy en día dan los padres de familia a la Estimulación Temprana.
- La falta de Recurso Financiero para la inversión inicial que es muy costosa, y no disponer del capital propio, conlleva a buscar financiamientos en la banca, la cual será de gran ayuda para la consecución de recursos que permitan la implantación del Centro de Estimulación Temprana.
- La competencia más fuerte que encontramos en éste ámbito, se encuentra a nivel nacional, por lo que el Centro, se convertirá en pionero en ofertar, como servicio principal la Estimulación Temprana.

### **1.13. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO, MEDIANTE CAUSAS Y EFECTOS**

#### **Causas Fundamentales**

- 1) Retraso en el desarrollo cognitivo
- 2) Nutrición inadecuada
- 3) Falta de contacto y afecto
- 4) Carencia de estímulos por parte de los padres de familia
- 5) Inestabilidad emocional

#### **Efectos Fundamentales**

- 1) Preparación insuficiente para la escolaridad
- 2) Discapacidad de aprendizaje
- 3) Repetición de grados, delincuencia, drogas.
- 4) Retrasa el crecimiento del niño
- 5) Baja productividad para el país

A la fecha, existe documentación válida que demuestra que los programas de Estimulación Temprana pueden hacer mucho para prevenir la malnutrición, el retraso en el desarrollo cognitivo que ocasiona una preparación insuficiente para la escolaridad, pueden mejorar el desempeño escolar primario y hasta secundario del niño, aumentar sus perspectivas de productividad y de ingresos futuros y reducir la probabilidad de que se convierta en una carga social, de salud pública y presupuestaria.

La nutrición inadecuada antes del nacimiento y en los primeros años de vida puede dificultar seriamente su desarrollo y ocasionar trastornos neurológicos y conductuales como discapacidades del aprendizaje y retraso mental.

La influencia que ejerce el ambiente de los primeros años en el desarrollo del cerebro es perdurable. Hay pruebas considerables que indican que los lactantes expuestos a buena nutrición, juguetes y compañeros de juego tenían una mejor función cerebral cuantificable a los doce años de edad que los criados en un ambiente menos estimulante.

Al aumentar el deseo y la capacidad del niño de aprender, la inversión en la primera infancia puede aumentar el rendimiento de la inversión en su futura educación al otorgar mayor efectividad a esa educación. También puede habilitarlos a participar ganar más y aumentar su productividad en la fuerza laboral.

La inversión en la primera infancia puede reducir los gastos de asistencia pública en el futuro y reducir los costos sociales y financieros asociados con la repetición de grados, la delincuencia juvenil y el uso de drogas.

La alimentación es un proceso interactivo además de físico, y es que, una necesidad tan directa como la nutrición tiene también aspectos psicológicos. Se ha demostrado que la falta de contacto y afecto adecuado retrasa el crecimiento del niño, tanto como la falta de alimentos adecuados.

La educación de los hijos es uno de los temas que preocupan más a los padres, el momento de escoger un lugar donde serán cuidados y educados es, quizá, donde se revela más esta preocupación, analizan aspectos como material didáctico, personal especializado, en fin todo lo que sus niños necesitan para desarrollar sus habilidades y capacidades.

En una sociedad en la que padre y madre trabajan por igual y jornadas completas, la atención segura del niño se ha convertido en una necesidad, contar con un Centro de Estimulación Temprana, seguro que brinde a la familia la oportunidad de continuar su educación y aprender nuevas destrezas.

## CAPITULO II

### BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

#### 2.1. LA EMPRESA

##### 2.1.1. CREACIÓN DE LA EMPRESA

***Una definición de Pequeña y Mediana Empresa fue establecida por el II Simposio Latinoamericano y del Caribe de la Pequeña y Mediana Empresa realizado en Quito que es la siguiente: “De manera general, entendemos por pequeña y mediana empresa aquellas que no ocupando una posición de dominio o monopolio en el mercado están dirigidas por sus propios dueños, que asumen el riesgo del negocio y no están vinculadas a otras grandes empresas o grupos financieros”.***

La empresa en cualquier sistema económico será el motor que mueva la economía de un país ; la importancia radica en su capacidad generadora de riqueza , que al ser distribuida equitativamente propicia la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo.

Algo esencial que debemos tener en cuenta y puede ser determinante para el éxito o el fracaso de la empresa. Incluso el negocio más sencillo en apariencia puede terminar antes de empezar por culpa de una idea mal definida o poco desarrollada. La idea debe ser realista y poder presentarse como viable. No se trata de encontrar un negocio que revolucione el mercado, sino de detectar un hueco, una oportunidad que nadie haya aprovechado.



## 2.1.2. BASES LEGALES

***Manuel Bermejo. Ignacio de la Vega. Primera Edición. Pág. 79 manifiesta: “La estructura legal deberá recoger el nombre y personalidad de socios o inversores, con el porcentaje accionarial correspondiente y sus diferentes categorías, con sus derechos, obligaciones y restricciones”.***

Desde el momento que nace la idea de emprender una actividad económica, es importante analizar factores que inciden en su funcionamiento y desarrollo, tales como el tipo de organización, los medios con que cuenta, la localización de su sede y sobre todo la forma jurídica que regirá los destinos en la vida de la sociedad.

La empresa que se pretende establecer tiene que cumplir una serie de leyes, reglamentos y normas de tipo técnico-jurídico de carácter interno y nacional para su implementación y funcionamiento.

El Centro de Estimulación Temprana será una pequeña empresa de responsabilidad limitada, ya que el interés es que el negocio no sea administrado por otras personas que no sean parte de la sociedad.

***Según la Ley de Compañías, Proyecto N° 1, Minuta de Constitución de Compañías de Responsabilidad Limitada. “La Compañía de Responsabilidad Limitada es aquella que se forma con un mínimo de dos socios y un máximo de quince socios, quienes responden por las obligaciones***

***contraídas solo hasta el monto de sus aportaciones individuales, cuyo capital se encuentra dividido en cuotas, no pudiendo constituirse ni aumentarse mediante suscripción pública, ni sus participaciones negociarse libremente, opera bajo una razón social o denominación objetiva a la que se le añade las palabras Compañía Limitada (Cía. Ltda.)"***

Para la apertura del establecimiento de cuidado infantil es necesario cumplir con ciertos requisitos necesarios, los cuales se detallan a continuación:

- Solicitud de Registro
- Copia certificada de la Escritura de la Constitución, aumento de Capital o Reforma de Estatutos, si se trata de personas jurídicas.
- Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Fotocopia de la cédula de identidad, según sea la persona natural o ecuatoriana o extranjera.
- Copia del Certificado de Votación.
- Fotocopia del Contrato de Compra-Venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar el nombre comercial.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) de encontrarse registrada la razón social.
- Fotocopia del Título de Propiedad o Contrato de Arrendamiento del local
- Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia).

***QUE el Superintendente de Compañías mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y determinó que “su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009”***

Hoy en día, más de 100 países alrededor del mundo han emprendido el viaje hacia las NIIF, con el propósito de lograr procesos y sistemas uniformes que aumentarán la calidad de la información financiera preparada por la administración; las NIIF en Ecuador se complementarán para las compañías, hasta el año 2012.

Los inversionistas, analistas y otros terceros interesados se beneficiarán al poder comparar el desempeño de la compañía con el de sus competidores.

Adicionalmente, **las NIIF en Ecuador** fortalecerán la confianza general y permitirá un acceso a mayores y mejores recursos para el financiamiento de las operaciones de las empresas o compañías.

***“La Superintendencia de Compañías mediante Resolución No. 08.G.D.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008 estableció el siguiente cronograma para la adopción de las NIIF en Ecuador por parte de las compañías que están bajo su control”.***

Años 2008 y 2009 introducciones de las NIIF.

Año 2010, Compañías reguladas por la Ley de Mercado de Valores Auditoras Externas. Se establece el año 2009 como período de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” a partir del ejercicio económico del año 2009.

Año 2011.- Compañías cuyos activos superen US\$ 4 millones al 31/12/2007, entidades de economía mixta, sector público, sucursales de compañías extranjeras. Se establece el año 2010 como período de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” a partir del ejercicio económico del año 2010.

Año 2012.- Las demás compañías. Se establece el año 2011 como período de transición; para tal efecto este grupo de compañías deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”, a partir del año 2011.

***Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11, NIIF para las PYMES. La Superintendencia de Compañías del Ecuador, mediante Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11, del 12 de enero de 2011, entre otras cosas, resolvió que: “Para efectos del registro y preparación de estados financieros, la***

***Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones”:***

1. Activos totales inferiores a CUATRO MILLONES DE DÓLARES
2. Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales inferior a CINCO MILLONES DE DÓLARES; y,
3. Tengan menos de 200 trabajadores (personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Se considerará como base los estados financieros del ejercicio económico anterior al período de transición.

Es importante aplicar las NIIF porque identifica las características cualitativas que hacen que la información contenida en los estados financieros sea útil. La Estructura Conceptual identifica cuatro características cualitativas principales: comprensibilidad, relevancia, confiabilidad y comparabilidad.

## **NOMBRE O RAZÓN SOCIAL**

***Artículo 16 de la Ley de Sociedades Mercantiles.- “ La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía”.***

Es el nombre con el que está constituida una empresa ante Notario Público. La razón social está escrita en la cédula de identificación y en el acta constitutiva y es el nombre de la empresa seguido de las siglas " S.A.. entre otras " dependiendo el tipo de sociedad que sea.

La razón social es el nombre y firma por los cuales es conocida una compañía mercantil de forma colectiva, comanditaria o anónima. Es, por lo tanto, el atributo legal que figura en la escritura o documento de constitución que permite identificar a una persona jurídica y demostrar su constitución legal.

Para comprender mejor el concepto, puede compararse el nombre de una persona y el nombre de una empresa. En este sentido, uno de los atributos de la personalidad es el hecho de contar con un signo distintivo que nos diferencia del resto.

El nombre de fantasía o marca es que el identifica a la empresa en el mercado. Se trata del nombre que conocen los consumidores. En cambio, la razón social se utiliza a nivel formal, administrativo y jurídico.

De esta forma, la razón social se utiliza a la hora de completar un documento (como el recibo de sueldo que se le entrega a un trabajador o la emisión de un cheque bancario) o de participar en un proceso legal.

### **2.1.3. TITULARIDAD DE PROPIEDAD**

***Según, Asensio Antonio Buendía Hernández. Departamento de Economía. "Por la propiedad o titularidad del capital social. Se distinguen: Empresa privada. Cuyo capital es propiedad de particulares. Empresa pública, cuyo capital es propiedad del Estado o de cualquier otro organismo público. Empresas mixtas, cuando una parte del capital***

***pertenece a Entidades Públicas y otra parte del capital pertenece a los particulares”.***

La empresa será una Compañía Limitada entre otras ventajas importantes, porque requiere de menor capital, la cesión de participaciones debe efectuarse con el consentimiento unánime del capital social y mediante escritura pública, lo que dificulta el ingreso de socios no deseados a la compañía y da mayor seguridad.

#### **2.1.4. TIPO DE EMPRESA**

La empresa en cualquier sistema económico será el motor que mueva la economía de un país ; la importancia radica en su capacidad generadora de riqueza , que al ser distribuida equitativamente propicia la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo.

La empresa puede ser clasificada desde varios puntos de vista; para este efecto se tomará en consideración los siguientes:

- a) Por la actividad que cumple
- b) Por el tamaño
- c) Por el sector al que pertenece
- d) Por la forma de la organización del Capital

##### **a) POR LA ACTIVIDAD QUE CUMPLE**

Comercial: Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermediario minorista o al consumidor , sin realizar cambios de forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes.

Industria : Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción.

Servicios: Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similares.

#### b) POR EL TAMAÑO

Las empresas se clasifican en pequeñas medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son:

Valor del Patrimonio , Volumen de sus Activos Fijos , Número de Personas, Superficie o área de utilización, etc.

#### c) POR EL SECTOR AL QUE PERTENECE

Las empresas pueden pertenecer al:

Sector Privado: El aporte del capital corresponde a personas naturales o jurídicas del sector privado.

Sector Público: Si el aporte del capital lo hace el gobierno ( Estado ) .

Sector Mixto: Cuando a la conformación del capital concurren los aportes tanto del sector privado como del sector público.

#### d) POR LA FORMA DE ORGANIZACIÓN DEL CAPITAL

En este sentido las empresas se clasifican en:

Unipersonales: El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural.

Sociedad o Compañía: El capital (propiedad) se conforman mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas.

Las sociedades se subdividen:

1. De Personas: En Comandita Simple y Nombre Colectivo.



2. De Capital : Sociedad Anónima , Economía Mixta , Compañía Limitada y En Comandita por Acciones

El servicio del Centro se encuentra ubicado dentro del Sector Terciario de la economía nacional: En el sector terciario tiene lugar la actividad económica de la compra y venta, el intercambio de bienes y la prestación de servicios de consumo por cada uno de los miembros de la sociedad.

### **2.1.5. EMPRESA DE SERVICIOS**

#### **CLASES DE EMPRESAS DE SERVICIOS**

***José Vicente Vascones Arroyo. Edición 2002 pág. 67 manifiesta “Las empresas que ofertan servicios como parte de sus transacciones conforman el sector servicios en una economía por ejemplo: las empresas eléctricas, telefónicas, aseo de calles, hospitales, educativas, profesionales, etc.”***

En una economía de mercado existen varios tipos de empresas que se constituyen para ofrecer servicios. Entre las principales podemos mencionar las siguientes:

#### a) ALIMENTACIÓN

- Cafeterías
- Restaurantes
- Hoteles

#### b) SALUBRIDAD

- Consultorios
- Clínicas
- Hospitales

c) EDUCACIÓN

- Guarderías
- Centros Infantiles
- Centros de Educación Primaria
- Centros de Educación Secundaria
- Centros de Educación Superior

d) VARIOS

- Mecánicas
- Lavanderías
- Recreación
- Justicia
- Publicidad
- Servicios Profesionales

Cualquier empresa dedicada a prestar algún servicio, deberá presentar igualmente todos los Estados Financieros en los formularios del SRI y por supuesto cumplir con todas las obligaciones vigentes en la ley; en lo referente a lo laboral, tributario, y del IESS.

## **EMPRESA EDUCATIVA**

***El Diccionario Enciclopédico Gran Plaza y James Ilustrado lo definen “Como una comunidad de personas que viven en una casa destinada a la enseñanza de ciencias, artes u oficios, bajo el gobierno de ciertos superiores y reglas”.***

Partiendo de esta definición, se puede decir que un centro educativo es un establecimiento organizado con el objetivo de brindar enseñanza de ciencias, artes u oficios, que le ayudarán al individuo a comportarse en la sociedad y a la vez serle útil cuando ésta lo requiera.

## 2.1.6. BASE FILOSÓFICA

### MISIÓN

***La Microempresa en el Ecuador, Luis Torres Rodríguez, Tercera Edición, “La necesidad genérica que la empresa pretende satisfacer, el propósito y contribución a la sociedad desde el más alto nivel organizacional, de qué funciones, bienes y servicios específicos va a producir, con que tecnología y para que demandas sociales”***

La Misión es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión. En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

### VISIÓN

***Galindo Ruiz Carlos; Ecoe Ediciones, 2004 pág. 17 expresa: “La visión es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente. A dónde quiere llegar la organización en un futuro, mediante proyecciones descriptivas y cuantitativas”.***

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

En sectores maduros, la importancia de la visión es relativa, no tiene mucha trascendencia, pero en sectores nuevos, el correcto planteamiento de la visión es esencial para conseguir lo que la empresa quiere.

## VALORES CORPORATIVOS

***Dr. Víctor Hugo Vásquez R. Segunda Edición. Quito – Ecuador. Pág. 108 dice “Son el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización, constituyen la filosofía empresarial y el soporte de la cultura organizacional”.***

Los valores corporativos son elementos de la cultura empresarial, propios de cada compañía, dadas sus características competitivas, las condiciones de su entorno, su competencia y la expectativa de los clientes y propietarios.

Específicamente estamos hablando de conceptos, costumbres, actuaciones, actitudes, comportamientos o pensamientos que la empresa asume como normas o principios de conducta o que se propone tener o lograr como una característica distintiva de su posicionamiento y de sus variables competitivas.

### 2.2. CENTRO INFANTIL

#### 2.2.1. DEFINICIONES BÁSICAS DE CENTRO INFANTIL

***Según el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española, "guardería infantil" es el lugar donde se cuida y atiende a los niños de corta edad. Según la legislación española, podríamos afirmar que dicho término no existe, y en la legislación se contemplan DOS TIPOS DE LUGARES DONDE SE CUIDAN Y ATIENDEN A LOS NIÑOS DE CORTA EDAD. Así nos encontramos los siguientes: Centros de Educación Infantil y Ludo tecas o guarderías "propiamente dichas"***

**Artículo 14 de la Ley Orgánica de Educación, “En el caso de los centros de primer ciclo (que acogen de manera regular y periódica a niños de 0 a 3 años) deberán estar regulados por las Administraciones Educativas, que determinarán los contenidos educativos del primer ciclo de la Educación Infantil”.**

En los últimos años ha sido notable el impacto que han tenido los centros educativos privados en la ciudad de Ibarra. El crecimiento no ha sido exclusivamente en cantidad de centros infantiles existentes, sino la matriculación con que cuentan éstos.

Cada vez son más los padres preocupados para que sus hijos reciban una educación con calidad, no importando las grandes tarifas que éstos tengan que pagar, pues para ellos la educación de sus hijos es más importante. El abrir un centro de cuidado infantil es una oportunidad para desarrollar su propia empresa pequeña, mientras que presta un servicio importante a las familias en nuestra comunidad. El cuidar niños desde la infancia hasta la edad escolar apoya sus crecientes necesidades de desarrollo, y les ofrece un ambiente seguro, acogedor, saludable y estimulante.

#### **2.2.1.1. Naturaleza**

Los Centros de Desarrollo Infantil son instituciones que atienden a niños y niñas comprendidas entre los tres meses y los cinco años de edad, en horarios de medio tiempo y tiempo completo.

#### **2.2.1.2. Objetivo**

El objetivo de los Centros de Desarrollo Infantil, es contribuir a la protección y desarrollo integral de los niños y niñas, garantizando, su nutrición, salud, educación inicial y cuidado diario, en cumplimiento de lo establecido en el Código de Menores, la Convención sobre los Derechos

del niño, y más normas y procedimientos aplicables en materia de infancia.

### **2.2.1.3. Funcionamiento**

Toda Institución sea esta Pública, Privada, y/o Persona Natural, para realizar el trámite respectivo para la obtención del Certificado de Funcionamiento del CDI, se sujetará a las normas y condiciones establecidas por el INFA.

Todo Trámite se realizará en las Jurisdicciones Provinciales del INFA a nivel nacional.

Los Proyectos se presentarán con los lineamientos del INFA, las instituciones presentaran estos documentos en dos ejemplares, con sus logotipos de identidad del CDI.

## **PERFIL DE PROYECTO**

### **LINEAMIENTOS INFA PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL.**

#### **1.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:**

|   |  |
|---|--|
| Nombre del Centro de Desarrollo Infantil: |  |
|---|--|

| Provincia | Cantón | Parroquia | Localidad |
|-----------|--------|-----------|-----------|
|           |        |           |           |

|                       |  |  |  |
|-----------------------|--|--|--|
| Dirección del Centro: |  | No del Local donde funciona el centro: |  |
|-----------------------|--|--|--|

|              |               |          |
|--------------|---------------|----------|
| No Teléfono: | Convencional: | Celular: |
| e-mail:      |               |          |

2.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO, REPRESENTANTE LEGAL O DIRECTOR DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

|  |
|--|
| Nombres y Apellidos (del Propietario, Representante Legal, Director del Centro): |
|  |

|                         |  |                                 |  |
|-------------------------|--|---------------------------------|--|
| Dirección Domiciliaria: |  | No de la Vivienda Domiciliaria: |  |
|-------------------------|--|---------------------------------|--|

|              |               |          |
|--------------|---------------|----------|
| No Teléfono: | Convencional: | Celular: |
| e-mail:      |               |          |

3.- DATOS DE FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

|   |   |
|---|---|
| No de Niños y Niñas que reciben atención en el CDI: | Edades de los Niños y Niñas que reciben atención en el CDI: |
|   |   |

3.- DATOS GENERALES DEL PROYECTO:

**A.-Antecedentes.** Referencia historial del CDI, recopilación de datos que se establecen en los diferentes procesos anteriores del centro de desarrollo infantil.

**B.-Justificación.** Presentación que soporte la idea del centro. Análisis del problema y la alternativa que se plantea al mismo. Las causas o motivos que justifica la creación o continuidad del CDI

**C.-Objetivos.** Es expresar las ideas o deseos claros, que se pretenden conseguir a través del CDI.- Los

objetivos se desagregan en Objetivos Generales y Específicos.

**D.-Estructura / Organización.** Se tomará en cuenta la estructura interna del Centro. El Organigrama del CDI deberá incluir la estructura técnica, administrativa y financiera del Centro. Todo el personal del centro debe ser considerado en este requisito. Se deberá tomar en cuenta la participación de los padres de familia, niños y niñas.

**E.-Horarios de Asistencia Pedagógica.** (Debe de incluirse las horas de acuerdo, tiempo parcial, tiempo completo y medio tiempo. Horas de entrada, salida)

|  |
|--|
| <b>HORARIOS DE ASISTENCIA PEDAGÓGICA</b> |
|--|

| <b>HORAS</b> | <b>LUNES</b> | <b>MARTES</b> | <b>MIÉRCOLES</b> | <b>JUEVES</b> | <b>VIERNES</b> |
|--------------|--------------|---------------|------------------|---------------|----------------|
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |



**F.-Espacios físicos.-** Espacios externos. Áreas de aprendizaje: infraestructura y condiciones físicas y ambientales, equipamiento y menaje; disposición de uso y acceso.

**G.-Servicios que oferta.** Tipos de atención que dispone el CDI (Cuidado Diario, Educación Inicial, Atención Médica, Atención Psicológica, Servicios Adicionales entre otras).

**H.-Menús que provee el CDI** (por días, edades, horarios, incluir los momentos de alimentación del día / desayuno, almuerzo, refrigerios).

| <b>MENÚ</b>  |              |               |                  |               |                |
|--------------|--------------|---------------|------------------|---------------|----------------|
| <b>HORAS</b> | <b>LUNES</b> | <b>MARTES</b> | <b>MIÉRCOLES</b> | <b>JUEVES</b> | <b>VIERNES</b> |
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |
|              |              |               |                  |               |                |

**I.-Evaluación de Desempeño.** (Escala de logros.- Objetivos, aplicaciones, tiempos y periodicidad de aplicación y consolidación de resultados. Relación y participación de los padres de familia en el proceso de evaluación y entrega de reportes)

**J.-Manual de Procedimiento Interno del CDI** (Requisitos de Admisión, de las matriculas y pensiones, funcionamiento de los integrantes del CDI de acuerdo al organigrama, funciones, atribuciones, responsabilidades; tomar en cuenta la participación de los padres de familia, niños y niñas. Relaciones, Coordinaciones y Responsabilidad Legal.)

## K.-Nomina del Personal del Centro.

### NÓMINA DEL PERSONAL

| Nombres y Apellidos | Cédula de Identidad | Cargo | Profesión / Instrucción |
|---------------------|---------------------|-------|-------------------------|
|                     |                     |       |                         |

**L.- Currículo del Personal del Centro de Desarrollo Infantil.** (Datos personales, Instrucción académica, Título profesional, Capacitaciones y Especializaciones en la rama educativa. Todos los documentos soportes, certificados del CONESUP. De acuerdo a los perfiles necesarios para cada cargo).

## M.- Ficha Técnica del Personal que laborará en el CDI.

### FICHA TÉCNICA DEL PERSONAL

|                         |        |
|-------------------------|--------|
| Nombres y Apellidos:    | Cargo: |
|                         |        |
| No Cédula de Identidad: |        |

|   |
|---|
| Instrucción:                                      |
| Primaria:   |
| Secundaria:                                       |
| Superior:   |
| Profesión:  |
| Especialización:                                  |
| Capacitaciones relacionadas con el área:          |
| Tiempo que presta su servicio al establecimiento: |

|                         |  |                                 |  |
|-------------------------|--|---------------------------------|--|
| Dirección Domiciliaria: |  | No de la Vivienda Domiciliaria: |  |
|-------------------------|--|---------------------------------|--|

|              |               |          |
|--------------|---------------|----------|
| No Teléfono: | Convencional: | Celular: |
| e-mail:      |               |          |

## N.-Presupuesto del CDI.

### INGRESOS

| Conceptos   | No niños / as | Valor Unitario | Valor mensual | Valor anual | TOTAL |
|---|---------------|----------------|---------------|-------------|-------|
| Matricula   |               |                |               |             |       |
| Pensión medio tiempo (incluye refrigerio).                |               |                |               |             |       |
| Pensión tiempo parcial (no incluye refrigerio).           |               |                |               |             |       |
| Pensión tiempo completo (incluye refrigerios y almuerzo). |               |                |               |             |       |
| Transporte (Expreso)                                      |               |                |               |             |       |

### EGRESOS

| Conceptos  | Valor Unitario | Valor mensual | Valor anual | TOTAL |
|--|----------------|---------------|-------------|-------|
| Sueldos  |                |               |             |       |
| Servicios Básicos (agua, luz, teléfono, Internet, celular otros) |                |               |             |       |
| Mantenimiento del Local.   |                |               |             |       |
| Alimentación   |                |               |             |       |
| Materiales de Oficina  |                |               |             |       |
| Materiales de Equipamiento                                       |                |               |             |       |
| Materiales de menaje   |                |               |             |       |
| Materiales Didácticos  |                |               |             |       |

### **O.-Inventario del CDI.**

(Incluye muebles, equipos, equipamiento, menajes). Tomar en cuenta:

“Materiales Lúdicos- Instrumentos Musicales- Libros, Cuentos, Disfraces, materiales de rincones, muebles, equipos, instrumentos, enseres, etc”

|                           |
|---------------------------|
| <b>INVENTARIO DEL CDI</b> |
|---------------------------|

| <b>Cod.</b> | <b>Concepto</b> | <b>Área</b> | <b>Estado</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Observación</b> |
|-------------|-----------------|-------------|---------------|-----------------|--------------------|
|             |                 |             |               |                 |                    |
|             |                 |             |               |                 |                    |

### **P.-Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico**

En base a los Estándares de Calidad haciendo constar el área en metros cuadrados; así como el croquis de la ubicación geográfica del Centro. Se deberá adjuntar a este plano la Escritura Pública de Propiedad, contrato o comodato de arrendamiento registrado este último en un Juzgado de Inquilinato o Juzgado de lo Civil; u otro que establezca el derecho de uso del inmueble destinado para el efecto.

### **Q.-Firmas de Responsabilidad**

Procederá a firmar el proyecto presentado la Propietaria, Director o Representante Legal quién será responsable legal del Centro.

### **R.-Observaciones Generales**

El Proyecto presentado deberá de registrar el nombre del Centro de Desarrollo Infantil de acuerdo a la razón social del RUC, con sus logotipos correspondientes.

#### **2.2.1.4. Requerimientos para obtener la Autorización de Funcionamiento**

El documento que se otorga de Autorización de Funcionamiento del CDI, el mismo se lo tramita en las Direcciones Provinciales del INFA. Este documento es otorgado por las/los Directores Provinciales INFA. Delegados por el Director General del INFA para emitir este documento.

Los requisitos deberán ser presentados por: Personas Naturales, Instituciones Públicas, Organizaciones de Derecho Privado con o sin fines de lucro nacionales y extranjeras; que deseen obtener la certificación de funcionamiento CDI.

#### **2.2.1.5. Documentos que se presentan**

- Solicitud de autorización de Funcionamiento en el formato facilitado por el INFA, en cada jurisdicción a nivel nacional.
- Documentos adjuntos a la solicitud:

##### **Para Personas Naturales:**

- a. Copia a color notariada de la Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación del o de la propietaria. Para personas extranjeras, adicional copia notariada del censo vigente. (documento copia nítida).
- b. Copia notariada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
- c. Récord Policial.
- d. Certificado médico otorgado por el IESS o un Centro de Salud Público (MSP en cada Jurisdicción Provincial), que indique que goza de buena salud y no tiene enfermedades contagiosas.
- e. En caso de extranjeros, demostrar la calidad migratoria que le permite trabajar en el Ecuador.

- f. Proyecto del centro en base a las condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil. (Perfil de Proyecto establecido por el INFA.)
- g. Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA )

**Para Instituciones Públicas:**

- a. Copia Certificada del Nombramiento del Representante Legal.
- b. Copia Certificada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
- c. Proyecto de Centro en base a las Condiciones establecidas por el INFA para el Funcionamiento de los Centros de desarrollo infantil. (Perfil de Proyecto establecido por el INFA.)
- d. Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA )

**Para Organizaciones de Derecho Privado:**

- a. Copia Certificada o notariada del Nombramiento del Representante Legal o Directiva actualizada.
- b. Copia Notariada del instrumento jurídico de constitución de la personalidad jurídica (Acuerdo ministerial, resolución, escritura de constitución de la compañía, etc.)
- c. Copia notariada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
- d. Ficha de identificación de la organización. (establecido por el INFA)
- e. Proyecto de Centro en base a las Condiciones establecidas por el INFA para el Funcionamiento de los Centros de desarrollo infantil. (Perfil de Proyecto establecido por el INFA.)

- f. Inscripción en el Registro Único de Organizaciones de la Sociedad Civil. RUOSC. (Este documentos se gestiona en la Secretaria de los pueblos, movimientos Sociales y Participación Ciudadana) . INFA Matriz
- g. Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA )
- h. Copia Notariada del Registro de Organizaciones Sociales en el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.

### **2.2.2. Estructura Organizacional del Centro Infantil**

***Guillermo Gómez Ceja. Octava Edición. Pág. 259 “Una Organización es la Estructuración Técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles ya actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social”.***

Los centros infantiles, se guían por una estructura netamente vertical donde la delegación de autoridad es de arriba hacia abajo, en donde los lineamientos de la empresa están en función del nivel directivo, la cual emite órdenes que llegan a los niveles medios y bajos.

#### **2.2.2.1. Organigrama Estructural**

***Dr. Víctor Hugo Vásquez R. Quito – Ecuador. Pág. 106 “Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas”.***

EL organigrama no es sino la estructura oficial o que según la ley tiene una organización, quiere decir que es el organigrama estructural,

funcional y de posición de personal de una organización en el momento de la constitución de la misma.

#### **2.2.2.2. Descripción de los Niveles Organizacionales**

***Organización y Métodos, EDAF. S.A. Impreso en España. Pág. 238. “Los diferentes niveles de personal, de los que se compone cualquier estructura de organización, se proponen mostrar las relaciones que se dan entre los grupos de trabajo que juntos llevan a cabo acciones de un modo coordinado para lograr los objetivos comunes de la empresa”.***

Los niveles funcionales están definidos en la empresa de tal manera que hay personas responsables por cada área y delegación de funciones en otras que logran constituir un equipo de trabajo, que buscando la sincronización y armonía en el desempeño se logran alcanzar los objetivos y metas propuestas en el plan.

Las áreas las podemos establecer así:

- La Gerencia.- Es el núcleo de la responsabilidad total de la empresa y en donde se toman las decisiones definitivas en pro de la administración de la empresa
- Mercadeo-Ventas y Atención del Cliente: Área encargada de generar la mayor fuente de ingresos al negocio.
- Producción - Compras y Almacenamiento: Área estratégica financieramente para la ampliación de costos razonables y que le permiten a la empresa una mayor productividad para ser competitivos en los mercados nacionales e internacionales.
- Gestión de Recursos Humanos: Es el elemento más importante de toda empresa a cualquier nivel ya que si se tiene alta preparación



se alcanza la eficiencia y efectividad en los procesos internos y externos.

- Logísticas: Área que permite el desarrollo tecnológico y la oportunidad en la obtención y entrega de elementos (materiales) y la comunicación fuente de desarrollo de toda empresa.
- Sistema: Área que regula la organización y ordenamiento de una área en particular y de esta con todas las demás áreas para el encadenamiento funcional de la empresa.

### **2.2.2.3 Organización del Ambiente**

***Según Castillo, Cristina y Otros, ediciones CEAC. “El niño se desarrolla dentro de un continuo proceso de relación e interacción con su entorno y este posibilita o potencia el desarrollo de sus capacidades, por eso debe organizarse adecuadamente”.***

Cuando hablamos de ambiente nos referimos al aspecto físico y a los recursos humanos, los cuales deben proporcionar a los niños y a los padres calidez y receptividad para que se sienta seguro, protegido, respetado y aceptado.

### **Equipamiento**

En general todos los centros de primer ciclo de Educación Infantil deben cumplir con todas las condiciones higiénicas, sanitarias, de habitabilidad, seguridad y accesibilidad que se exigen para la obtención de una licencia municipal de apertura de centros donde se atienden a niños de estas edades.

***Según MARTA VÁZQUEZ-REINA, Fecha de publicación: 26 de noviembre de 2008 “Para que un centro que atiende a niños de cero a tres años pueda denominarse Centro Infantil tiene que contar necesariamente con un proyecto pedagógico que responda a las necesidades educativas de los niños de este tramo de edad, pero también sus instalaciones deben cumplir una serie de requisitos específicos para que les puedan otorgar la debida autorización para impartir clase”:***

- El Centro debe ubicarse en locales de uso exclusivamente educativo y tiene que contar con un acceso independiente desde el exterior.
- Cada clase o unidad debe tener su propia aula de aprendizaje, que tendrá una superficie de dos metros cuadrados por cada niño y en ningún caso debe ser menor de 30 metros cuadrados.
- Las aulas que estén destinadas a niños menores de 2 años deben contar con un área específica para el descanso de los menores y otra para la higiene.
- En el caso de las aulas para niños de 2 y 3 años, deben tener un aseo accesible y asequible desde la clase.
- El Centro tiene que disponer de una sala de usos múltiples con una superficie entre 30 y 40 metros cuadrados.
- Los niños deben tener a su disposición un patio de juegos exclusivo del Centro con una superficie mínima de 60 a 75 metros cuadrados, dependiendo del número de unidades. Este patio tiene que estar debidamente limitado, de modo que se garantice la seguridad de los niños.

- El Centro debe contar con un espacio adecuado para la preparación de alimentos, así como un espacio destinado solo al aseo del personal.

### **El Mobiliario y Materiales**

**[www.siecan.org](http://www.siecan.org). “El mobiliario y los juguetes serán de tamaños adaptados a las edades de los menores, con texturas y materiales atóxicos, bordes romos, ángulos redondeados, etc.”**

El mobiliario y los materiales constituyen medios para favorecer los aprendizajes y nuevas adquisiciones en el niño a través del contacto, de la manipulación, y de la interacción con ellos. De allí la importancia de seleccionarlos cuidadosamente para implementar los diferentes espacios en los cuales se desarrollarán las actividades con los niños.

- Deben ser adecuados al tamaño de los niños.
- Deben contar con estantes al alcance de los niños y otros al alcance de los adultos, que puedan causar peligros para el niño (fósforo, velas, espejos, etc).
- De preferencia, contar con pisos gruesos o alfombras que protejan al niño del frío de la losa del piso, pocas mesas con sillas para los niños más grandes, todos estos materiales deben ser ligeros, de colores alegres y de superficie lavables.
- No es necesario exponer todos los materiales a la vez, se puede ir rotando periódicamente porque los niños van perdiendo el interés por algunos de ellos.
- A los niños de un año y medio en adelante, se le debe animar a coger los materiales de su lugar y después de usarlos, dejarlos en su lugar, es una forma de favorecer su autonomía, hábitos de orden y organización, estos sitios pueden estar señalados con carteles e imágenes, que puedan identificar los niños.
- Mantener limpios los materiales y en buenas condiciones.
- Pueden ser comprados o elaborados con material reciclable.

## El tiempo

**Castillo, Cristina y Otros ediciones CEAC. Expresan: “Las actividades de estimulación temprana pueden ser individuales y grupales, el tiempo varía de acuerdo a la edad”.**

- Menores de 3 meses, el tiempo de estimulación puede ser de 30 a 45 minutos, esto se debe debido a que el niño tiende a tener mucha necesidad de sueño y de hambre, además que los ejercicios motores solo puede ser breves tiempos.
- Bebes de 4 a 12 meses, el tiempo puede ser de 45 a 60 minutos, debido a que los ejercicios motores grueso deben ser más variados y con más espacio de tiempo. Por ejemplo los ejercicios de levantarlo de la posición acostado y mantenerlo por lo menos 5 minutos sentado, conforme avanza en meses, se avanza el tiempo prudente para esta actividad, los ejercicios boca abajo, los estiramientos de los miembros, los masajes, los ejercicios en la pelota y en los rodillos, el gateo, el pararse y el caminar con apoyo, además de las actividades de las otras áreas.
- Bebes de 12 meses a 18 meses, el tiempo se da desde 60 minutos a hora y cuarto, debido a que en esta edad, demandan más desarrollo de habilidades.
- Bebes de 18 meses a 2 años, el tiempo va desde 1 hasta 3 horas, debido a que en esta edad, su busca además en el niño la adaptación pre-escolar.
- Si un niño mayor a 1 año y medio, tiene dificultades para permanecer solo en el centro, se recomienda a los padres, dejarlo por un tiempo mínimo de 30 minutos solos, y de forma paulatina ir incrementando hasta que el niño se acostumbre a quedarse solo, es a veces mejor que el niño llore en este pequeño tiempo, a fin de que descubra que en este ambiente también puede recibir el mismo cuidado que en casa y más aún que lo vea divertido.

- Las actividades se deben programar para el tiempo dado de estimulación.

## **Tecnología**

***GUTIÉRREZ, A. (2004): Madrid, manifiesta "En la actualidad los niños y las niñas conviven desde su nacimiento, dentro del contexto familiar y social, con todo tipo de "artilugios" tecnológicos, desde el vídeo al equipo de música, pasando inevitablemente por el televisor y su mando a distancia, los videojuegos y los primeros ordenadores destinados al público infantil, hasta llegar al ordenador personal y sus redes de información. Y todo esto acontece en niños y niñas, tal y como apuntábamos, desde su más tierna infancia, desde que aprenden a caminar, desde que son capaces de subirse a una silla".***

Los centros infantiles no pueden quedarse al margen de este desarrollo. La formación inicial en los niños no puede obviar el contenido de las nuevas tecnologías dentro de la formación de su desarrollo.

El niño nace hoy en un mundo multimedia de comunicación, se halla inmerso en una cultura global, visual, auditiva, cargada de textos de colores, sonidos, palabras e imágenes. Con la llegada de los equipos multimedia ha comenzado la revolución en el mundo de la educación y del ocio a nivel mundial.

El objeto de la educación; y junto con ella el de la educación inicial, es la persona humana plena; su sentido es la recreación y la construcción de la cultura de nuestro tiempo y del que vendrá.

La utilización de la tecnología, en el aula, crea una situación pedagógica que induce a nuevas conductas tanto en el docente como en el alumno. La aplicación educativa de éstas, constituye un medio, no un fin, es decir,

son herramientas, soportes y materiales de construcción que facilitan el aprendizaje, el desarrollo de habilidades y distintas formas de aprender, estilos y ritmos de los aprendices.

El valioso lapso dedicado a la educación inicial, constituye una oportunidad de retos y desafíos que desde la intencionalidad educativa tiendan a asentar las bases de un desarrollo lo más rico posible en lo personal, intelectual, afectivo, social promoviendo experiencias de valor con apoyo en su intensa relación con el entorno, consigo mismo, con los demás, con el mundo y sus objetos. En este sentido, el uso del computador en el nivel inicial adquiere significación si se integra, no se suma, a las formas naturales de construcción de aprendizajes del niño en esta edad, a través del juego, la observación, la interacción, la manipulación.

### **Servicios Complementarios**

- Servicio psicológico
- Servicio de Escuela de padres
- Servicio de charlas educativas para los padres con respecto a los cuidados del niño, nutrición, salud o prevención a enfermedades.
- Control pediátrico
- Servicio de Videoteca

## **2.2. ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

### **2.3.1. CONCEPTO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

***RODRÍGUEZ DONADO Alejandro; GARCÍA María Amparo: 2002 Pág. 10 “El ser humano, al nacer y durante los primeros años, no puede valerse por sí mismo; para sobrevivir, depende de la atención, cuidados my bienestar que le proporcionan las personas que lo rodean. La Estimulación Temprana es una acción***

***sistemática, realizada con un fin educativo, definida como un conjunto de actividades, intervenciones y juegos que se realizan teniendo en cuenta las características y el desarrollo normal de los niños”.***

Si bien el término es relativamente nuevo, las técnicas y su aplicación son tan antiguas como la humanidad misma. Todo gira alrededor del niño y sus fundamentos parten de descubrimientos científicos que remarcan la importancia de la primera infancia. En sí la Estimulación Temprana es toda aquella actividad de contacto o juego con un bebe o niño que propicie, fortalezca y desarrolle adecuada y oportunamente sus potenciales humanos.

Tiene lugar mediante la repetición útil de diferentes eventos sensoriales que aumentan, por una parte, el control emocional, proporcionando al niño una sensación de seguridad y goce; y por la otra, amplían la habilidad mental, que le facilita el aprendizaje, ya que desarrolla destrezas para estimularse a sí mismo a través del juego libre y del ejercicio de la curiosidad, la exploración y la imaginación.

Cuando a un bebé se le proporcionan medios más ricos y vastos para desarrollarse, florece en él un interés y una capacidad para aprender sorprendente. La estimulación se concibe como un acercamiento directo, simple y satisfactorio, para gozar, comprender y conocer a tu bebe, ampliando las alegrías de la paternidad y ensanchando su potencial del aprendizaje.

### **2.3.2. ORIGEN DE LA ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

***Dr. Abraham Dayán Nahmad Neurólogo Pediatra; febrero 2009 [www.cerebrito.com](http://www.cerebrito.com). “La estimulación temprana tiene sus orígenes desde inicios de la vida en que los primeros***

***seres humanos recibieron atención de sus progenitores, proporcionándoles alimento, cariño y contacto físico”***

Aunque, en un principio se llamaba Estimulación Temprana, al inicio era todo lo contrario: tardía, en efecto estaba dirigida a una serie de actividades remediales, dirigidas a niños con severas limitaciones motoras, psíquicas o sensoriales. Pronto los investigadores notaron que cuando la terapia era iniciada tarde, los resultados eran pobres por no decir nulos, mientras que cuando más temprano se aplicaba los resultados eran mejores, es así como tuvo el calificativo de Temprana, para hacer énfasis en la necesidad de iniciarla lo más temprano posible.

Si bien al inicio la Estimulación Temprana era una terapia dirigida exclusivamente, a niños con alguna deficiencia como las que se menciono anteriormente, hoy en día las investigaciones han demostrado que la mitad del potencial de inteligencia de la persona está desarrollada a la edad de tres años, y que las intervenciones en la primera infancia pueden tener un efecto perdurable sobre la capacidad intelectual, la personalidad y el comportamiento social. Los programas integrados y orientados al niño en sus primeros años de vida son, por lo tanto, críticos para su desarrollo mental y psicosocial.

### **2.3.3. OBJETIVOS DE LA ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

***[www.childaction.org.com](http://www.childaction.org.com). “El principal objetivo consiste en convertir la estimulación en una rutina agradable que vaya estrechando cada vez más la relación madre-hijo, aumentando la calidad de las experiencias vividas y la adquisición de importantes herramientas de desarrollo infantil”.***



La Estimulación Temprana tiene por objeto aprovechar esta capacidad de aprendizaje y adaptabilidad del cerebro en beneficio del bebe, mediante diferentes ejercicios y juegos; su intención es la de proporcionar una serie de estímulos repetitivos, de manera que se potencien aquellas funciones cerebrales que a la larga resulten de mayor interés.

No solo se trata de reforzar aspectos intelectuales, como su capacidad para la lectura o el cálculo matemático, sino que la Estimulación Temprana también contempla los aspectos físicos, sensoriales y sociales del desarrollo.

Al mismo tiempo la Estimulación Temprana se debe realizar de manera planeada y fundamentada.

#### **2.3.4. ÁREAS DE APLICACIÓN**

Para favorecer el óptimo desarrollo del niño, las actividades de estimulación se enfocan en cuatro áreas: cognitiva, motriz, lenguaje y socioemocional.

##### **a) Área Cognitiva:**

Le permitirá al niño comprender, relacionar, adaptarse a nuevas situaciones, haciendo uso del pensamiento y la interacción directa con los objetos y el mundo que lo rodea. Para desarrollar esta área el niño necesita de experiencias, así el niño podrá desarrollar sus niveles de pensamiento, su capacidad de razonar, poner atención, seguir instrucciones y reaccionar de forma rápida ante diversas situaciones.

##### **b) Área Motriz:**

Esta área está relacionada con la habilidad para moverse y desplazarse, permitiendo al niño tomar contacto con el mundo. También comprende la coordinación entre lo que se ve y lo que se toca, lo que lo hace capaz de

tomar los objetos con los dedos, pintar, dibujar, hacer nudos, etc. Para desarrollar esta área es necesario dejar al niño tocar, manipular e incluso llevarse a la boca lo que ve, permitir que explore pero sin dejar de establecer límites frente a posibles riesgos.

c) Área de Lenguaje:

Está referida a las habilidades que le permitirán al niño comunicarse con su entorno y abarca tres aspectos: La capacidad comprensiva, expresiva y gestual. La capacidad comprensiva se desarrolla desde el nacimiento ya que el niño podrá entender ciertas palabras mucho antes de que puede pronunciar un vocablo con sentido; por esta razón es importante hablarle constantemente, de manera articulada relacionándolo con cada actividad que realice o para designar un objeto que manipule, de esta manera el niño reconocerá los sonidos o palabras que escuche asociándolos y dándoles un significado para luego imitarlos.

d) Área Socio-emocional:

Esta área incluye las experiencias afectivas y la socialización del niño, que le permitirá querido y seguro, capaz de relacionarse con otros de acuerdo a normas comunes.

Para el adecuado desarrollo de esta área es primordial la participación de los padres o cuidadores como primeros generadores de vínculos afectivos, es importante brindarles seguridad, cuidado, atención y amor, además de servir de referencia o ejemplo pues aprenderán cómo comportarse frente a otros, cómo relacionarse, en conclusión, cómo ser persona en una sociedad determinada. Los valores de la familia, el afecto y las reglas de la sociedad le permitirán al niño, poco a poco, dominar su propia conducta, expresar sus sentimientos y ser una persona independiente y autónoma

## **2.4. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FUNCIONAL**

La estructura administrativa y funcional de los Centros se establece jerárquicamente la siguiente forma: (i) nivel directivo: propietario, director y/o representante legal; (ii) ni técnico: educadoras, auxiliares infantiles, médico pediatra, psicólogo educativo, terapeuta, profesores especiales; y, (iii) nivel administrativo y de servicios: auxiliares de limpieza, cocina, guardería, conserjería.

### **Del Personal**

Del personal.- El centro de desarrollo infantil dispondrá como mínimo, del siguiente personal que cumpla con estos perfiles:

#### **Director**

Director o Directora: Profesionales en Educación Inicial, parvulario o administración de centros infantiles. Debe acreditar una experiencia mínima de tres años de trabajo directo con niños y niñas. Debe permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.

#### **Educador**

Profesionales de educación inicial, educación infantil, parvularios que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil. El número de educadores responderá a lo establecido en los estándares de calidad. Deben permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.

#### **Auxiliar de Servicios**

Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el Centro durante toda la jornada

#### **Personal Profesional**

Médico o médica con especialidad en pediatría y/o medicina familiar, que acredite cursos de especialización y/o experiencia dos años en el área de pediatría, tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.

Psicólogo educativo y/o psicólogo infantil, con experiencia de dos años de trabajo con niños y niñas en área específica, tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.

#### **2.4.1. EL ESPACIO FÍSICO**

##### **De la localización, espacio físico, equipamiento, materiales, menaje.-**

Para el funcionamiento de un centro de desarrollo infantil, se debe cumplir como mínimo con los estándares de calidad establecidos en el Acuerdo Ministerial No. 1771 de 22 de enero del 2003 y publicado en el Registro Oficial No. 40 del 14 de marzo de 2003, con el que se expiden los Estándares de calidad para los centros de desarrollo infantil públicos y privados de modalidad convencional o las normas que lo reemplacen en caso de derogatoria o reforma del Acuerdo.

**Centros infantiles en conjuntos habitacionales.-** En caso de estar ubicados en conjuntos habitacionales se sujetarán además a lo establecido en la Ley de Propiedad Horizontal.

#### **2.4.2. OBLIGACIONES DE LOS CENTROS DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

En vista de que no existen obligaciones específicas ni reglamento alguno para centros de estimulación temprana, según lo dispuesto por el INFA se regirán en base a los centros de desarrollo infantil.

## **PRESENTACIÓN DE INFORMES**

**Art. 22.- Cumplimiento de normas y requerimientos técnicos.-** Los centros de desarrollo infantil orientarán la gestión institucional con sujeción a la Constitución de la República del Ecuador, Convención sobre los Derechos del Niño, Código de la Niñez y Adolescencia, las presentes normas, condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento de los Centros de Desarrollo Infantil, u otros, establecidos por el Instituto de la Niñez y la Familia, para el efecto.

**Art. 23.- Becas.-** Todos los centros de desarrollo infantil tienen la obligación de recibir de manera gratuita a niños y niñas, cuyas familias no puedan cubrir el pago de la pensión establecida, en un número equivalente al 10% del cupo autorizado. Las becas podrán ser solicitadas por el Instituto de la Niñez y la Familia en el ámbito de su jurisdicción

## **SUPERVISIÓN**

**Art, 24.- Notificación y autorización de cambios.-** El centro deberá previamente solicitar autorización para algún cambio al Instituto de la Niñez y la Familia en su jurisdicción, el mismo que procederá a verificar el cumplimiento de las normativas y estándares de calidad establecidos para el efecto, otorgándole el término de 15 días para presentar la documentación pertinente. La autorización será notificada al centro por medio de oficio.

El o la propietaria o el representante legal del centro de desarrollo infantil comunicará por escrito al INFA de su jurisdicción, para la correspondiente autorización previo a que se den los siguientes cambios:

- a. Cambio de personal.
- b. El personal propuesto para cambio debe tener perfiles iguales o superiores al presentado en la solicitud de autorización;

- c. Cambio de dirección del centro y de su número telefónico o del propietario o representante legal del centro;
- d. Incremento de valores por los servicios;
- e. Incremento de número de niños y niñas;
- f. Cambio de rangos de edad; y
- g. Cambio de propietario o representante legal.

**Art. 25.- Cambio de propietario del centro de desarrollo infantil,-** Si se produjere el cambio de propietario del centro, se deberá presentar una nueva solicitud de autorización de funcionamiento firmada por el nuevo propietario adjuntando la documentación solicitada en las presentes normas. Si el nuevo propietario desee cambiar el nombre o razón social del centro lo hará en este mismo trámite.

**Art. 26.- Cambio de nombre o razón social del centro de desarrollo infantil.-** En caso que el mismo propietario requiera cambiar el nombre o razón social del centro, debe presentar una solicitud al Director Provincial del INFA de su jurisdicción, haciendo constar el nuevo nombre o razón social y las razones del cambio, El funcionario del INFA elaborará un informe en el que de razón si el centro cumple con los requisitos y condiciones para el funcionamiento, y se tramitará una nueva Resolución Administrativa, así como la derogación de la anterior.

## **SUSPENSIÓN O CIERRE DE SERVICIOS**

**Art. 27.- Cierre temporal o definitivo a solicitud del o la propietaria o representante legal**

El o la propietaria o representante legal de un Centro de Desarrollo Infantil y/o una Organización de derecho privado con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, podrán suspender temporal o definitivamente los servicios previa comunicación escrita a la Dirección Provincial del INFA,

con su respectiva justificación con 30 días de anticipación. Igualmente deben comunicar a los padres y madres de familia o representantes de los niños y niñas, con 30 días de anticipación mínima.

En caso de tratarse de un cierre definitivo, el Instituto de la Niñez y la Familia procederán a declarar extinguida la Resolución Administrativa de autorización de funcionamiento.

De tratarse de un cierre temporal, éste deberá ser autorizado a través de oficio por la Dirección Provincial y no podrá exceder de un año; pasado dicho plazo, si no hubiere notificación alguna, la autorización quedará extinguida de pleno derecho, sin necesidad de notificación ni trámite administrativo previo alguno.

## **REGULACIÓN DE COSTOS**

**Art. 28.- Solicitud de incremento de pensiones.-** El propietario o representante legal, para realizar incrementos en el valor de la pensión deberá presentar una solicitud.

**Art. 29.- Obligaciones del centro con las madres y padres de familia.-** Informar obligatoriamente y en forma oportuna sobre los diferentes aspectos del funcionamiento del centro o cambios que se produzcan. Propiciar además su participación en el proceso de formación de sus hijos e hijas, así como la gestión del centro.

**Art. 30.- Rótulo y papelería impresa.-** El centro deberá colocar en un lugar visible el rótulo con el nombre y número de la Resolución de Autorización de funcionamiento, que también deben constar en el papel membretado, facturas y otros documentos que emita el Centro de Desarrollo Infantil.

**Art. 31.- Conocimiento de la normativa.-** El personal que labora en el centro está en la obligación de conocer y aplicar la Constitución de la República, Convención del Derecho de los Niños, el Código de la Niñez y Adolescencia, las presentes normas, las condiciones generales, entre otras leyes, normas, resoluciones y reglamentos que regulan a estos centros; no se admitirá argumentaciones de desconocimiento, para justificar su inobservancia.

## **2.5. ESTRUCTURA CONTABLE**

### **2.5.1. CONTABILIDAD**

#### **DEFINICIÓN**

***Según Sérvulo Anzola Rojas. México. 2004 “La Contabilidad es el proceso que ayuda a tomar decisiones mediante el registro, lasificación, resumen y formación de las transacciones e interpretación de sus efectos en relación con las operaciones de la empresa”.***

La Contabilidad se define como un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se constituya en el eje central para llevar a cabo los diversos procedimientos que conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada.

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables y estadísticos.



Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la compañía, la corriente de cobros y pagos, las tendencias de las ventas, costos y gastos generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la empresa.

## **CICLO CONTABLE**

***Maldonado, Hernán, dice: “El proceso contable se refiere a todas las operaciones y transacciones que registra la contabilidad en un periodo determinado, regularmente del año calendario o ejercicio económico, desde la apertura de libros hasta la preparación y elaboración de los estados financieros.”***

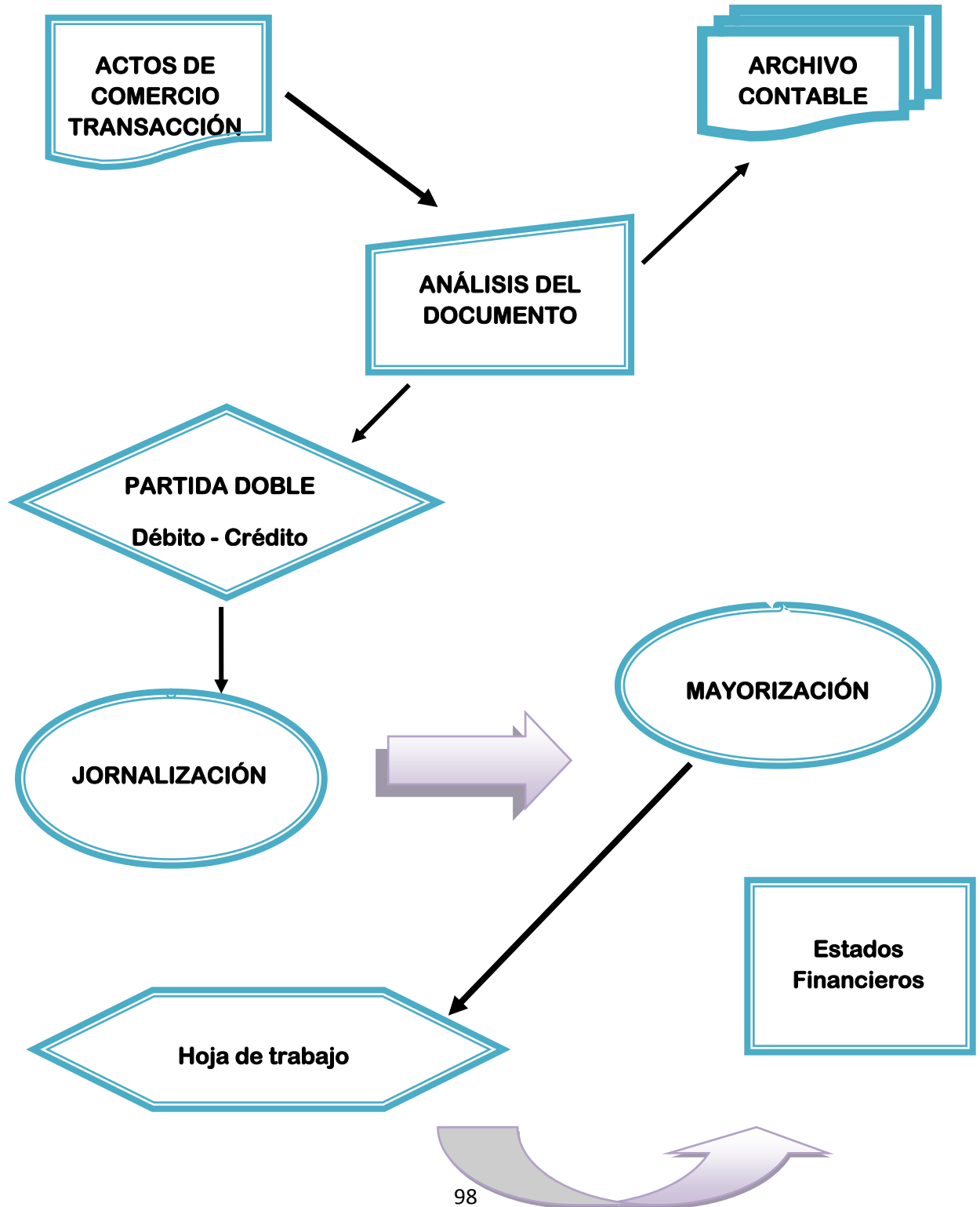
Es el período comprendido entre un Balance General Inicial y un Balance General Final.

La contabilidad es un sistema cuyo objetivo principal es registrar las actividades financieras en forma ordenada y sistemática, para resumir y obtener los resultados financieros de la actividad comercial de una empresa. Este procedimiento incluye las siguientes etapas:

1. Ejecución del acto de comercio, la transacción
2. Análisis de los documentos de soporte, dentro del marco legal, dispone el registro y el archivo correspondiente
3. Descompone la transacción en partida doble
4. Jornaliza la transacción en uno de los registros de entrada original.
5. Mayoriza las cuentas, hecho que consiste en el traslado de las cuentas del diario general, al mayor general.
6. Formula el balance de comprobación
7. Desarrolla la hoja de trabajo
8. Formula los estados financieros

Contabilidad General para el siglo XXI. Edición 2002. Econ. José Vascones Arroyo. Editorial Voluntad, Lérica E13-04. "Gráfico de Ciclo Contable"

GRÁFICO Nº 11  
Ciclo Contable



Es importante destacar que el ciclo contable se refiere al proceso de registros que va desde el registro inicial de las transacciones hasta los estados financieros finales. Además de registrar las transacciones explícitas conforme van ocurriendo, el ciclo contable incluye los ajustes para las transacciones implícitas. Es importante reconocer cómo los ajustes para las transacciones implícitas en el período anterior pueden afectar la contabilidad adecuadamente en el período actual para las transacciones explícitas relativas.

## **ESTADOS FINANCIEROS**

***Según las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NECs, "Los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y las transacciones realizadas por una empresa. El objeto de los estados financieros de propósito general es proveer información sobre la posición financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de una empresa que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en la toma de decisiones económicas".***

***Econ. José Vascones Arroyo. Edición. Pág. 166 "Los estados financieros son el resultado del registro contable realizado en un de terminado período. Constituyen el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese período contable".***

Los estados financieros en una empresa de servicios son el resultado del registro contable realizado en un determinado período. Constituyen el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese período contable.

Este producto final está conformado de todos los elementos técnicos que reflejen fielmente la situación financiera de la empresa en un momento determinado.

Los estados financieros también presentan los resultados de la administración de los recursos confiados a la gerencia. Para cumplir con este objeto, los estados financieros proveen información relacionada a la empresa sobre: a). Activos; b). Pasivos; e), Patrimonio; d). Ingresos y Gastos, incluyendo Utilidades y Pérdidas; e), Flujos de Efectivo. Esta información, junto con otra información en las notas a los estados financieros, ayuda a los usuarios a pronosticar los flujos de efectivo futuros de la empresa y en particular la oportunidad y certeza de la generación de efectivo y equivalentes de efectivo".

### **Clasificación.**

Un juego completo de estados financieros incluye los siguientes componentes:

- a). Estado de Situación Financiera.
- b). Estado de Resultados.
- c). Estado de Cambios en el Patrimonio.
- d). Estados de Flujo de Efectivo.

### **CAPITAL DE TRABAJO**

***Enciclopedia. [www.es.wikipedia.com](http://www.es.wikipedia.com). "El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra) es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el***

***corto plazo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo”.***

El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de industria a la que pertenezca; las empresas con flujo de efectivo predecibles, como los servicios eléctricos, pueden operar con un capital neto de trabajo negativo, si bien la mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de este tipo de capital.

La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales.

La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos del capital el trabajo requiere una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo.

Suele emplearse como medida de riesgo de insolvencia de la empresa, cuando más solvente o líquida sea menos probable será que no pueda cumplir con sus deudas en el momento de vencimiento. Si el nivel de capital de trabajo es bajo indicara que su liquidez es insuficiente por lo tanto dicho capital representa una medida útil del riesgo.

## **2.5.2. CONTABILIDAD DE SERVICIOS**

***Según Econ. José Vásquez Arroyo. Pág. 53 “Este sistema contable se aplica a las empresas que ofrecen servicios***

***como parte de sus transacciones, por ejemplo: telefonía celular y telefonía convencional, hoteles, hospitales, transportes aéreo, marítimo, terrestre, fluvial, servicios profesionales, etc”.***

Los Centros de Desarrollo Infantil son una empresa educativa que presta un servicio, por tal motivo se regirán bajo los parámetros de la Contabilidad de Servicios, su aplicación permitirá registrar las actividades económicas desarrolladas por los CDI dedicados a la prestación de servicios.

Las empresas que ofrecen servicios para la satisfacción de las necesidades para la colectividad son consideradas como un sector muy importante de la economía del país y de cualquier otro.

## **OBJETIVOS**

- Proporcionar una imagen numérica de la que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la empresa,
- Conocer el Patrimonio y sus modificaciones.
- Proporcionar una base en cifras para orientar las actuaciones de gerencia en su toma de decisiones.
- Proporcionar la justificación de la correcta gestión de los recursos de la empresa.

## **PROPÓSITO DE LA CONTABILIDAD DE SERVICIOS**

Tiene como propósito la orientación destinada a facilitar las funciones administrativas internas de planeación y control, así como la toma de decisiones.

## CLASIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES CUENTAS DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS

*José Vicente Vásconez Arroyo. Quito – Ecuador. Pág. 167 dice “Es función del contador reconocer en cada una de las transacciones realizadas las cuentas contables que han intervenido, separando las cuentas de orden deudor y las cuentas de orden acreedor, los valores del débito deben necesariamente ser iguales a los valores del crédito, para mantener el principio de la ecuación contable.”*

La estructura contable tiene cinco cuentas o clasificaciones, básicas, a saber:

- ACTIVO
- PASIVO
- PATRIMONIO
- INGRESOS
- GASTOS

Las cuentas de los grupos de: Activo, Pasivo y Patrimonio, tienen una estructura similar a la de una empresa comercial, diferenciándose básicamente en las cuentas de Ingresos, Gastos y Estados de Resultados.

### ACTIVO

*Según el nuevo PGC Plan General De Contabilidad se define “los Activos como bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados de los que se espera obtener beneficios o rendimientos económicos en el futuro”.*

Es el conjunto de bienes tangibles o intangibles que posee una empresa. Se considera activo a aquellos bienes que tienen una alta probabilidad de generar un beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que el bien otorgue. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de un negocio, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de un negocio varían de acuerdo con la naturaleza de la empresa.

## **PASIVO**

***Longenecker, Justin C.; Carlos W. Moore (2007) “El pasivo, es el financiamiento provisto por un acreedor y representa lo que la empresa debe a terceros como el pago a proveedores, impuestos y salarios a pagar, documentos por pagar”.***

El pasivo está agrupado según su exigibilidad, es decir, a su mayor y menor urgencia. Así, existen pasivos a corto plazo y pasivos a largo plazo. Los pasivos cuyo pago es más urgente producen más tensión sobre el efectivo, por lo que las empresas suelen hacer una lista de sus pasivos en el orden en que se vence la fecha de pago.

## **PATRIMONIO**

***www.wikipedia.org. “El patrimonio está formado por un conjunto de bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a una empresa, y que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir con sus fines”.***



Entre los bienes, podemos citar edificios, solares, maquinaria, mobiliario, etc., entre los derechos pueden figurar los créditos contra terceros que la empresa tenga a su favor, y entre las obligaciones de la empresa, podemos señalar las deudas con proveedores, los créditos a favor de bancos, etc.

A la diferencia entre los bienes y derechos, de un lado, y las obligaciones de otro, se la denomina *neto patrimonial* o *patrimonio neto*.

Los elementos patrimoniales son los distintos ítems o partidas que se integran en el patrimonio de una entidad (dinero existente en caja, edificios propiedad de la empresa, derechos de cobro sobre clientes, deudas con los proveedores, etc.)

## **INGRESOS**

***Para la Ley de Régimen Tributario Interno, se considera: “Ingresos de Fuente Ecuatoriana los siguientes: los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicio; las utilidades provenientes de la enajenación de bienes; los beneficios o regalías; las utilidades que distribuyan las sociedades; los provenientes de exportaciones; los intereses y demás rendimientos económicos; los provenientes de: loterías, herencias, legados y donaciones”.***

Los Ingresos son cantidades que son pagadas o debidas a una empresa, a cambio de la venta de sus productos o prestación de un servicio. Son un mero apunte contable a distinguir de los cobros, o dinero que la empresa recibe. Las grandes empresas que realizan gran cantidad de ingresos en efectivo o en cheques en distintas sucursales, suelen pedir al banco que para cada ingreso, en extracto o en el envío incluyan un número que luego permita la rápida identificación del origen.

## **GASTOS**

***Econ. José Vicente Vásconez Arroyo. Edición 2002 Quito – Ecuador. “Los Gasto en una Empresa son aquellos desembolsos de dinero o acumulación de cuentas por pagar, que se han realizado con el propósito de generar ingresos para la empresa y poder atender, en adecuadas condiciones, las ventas de servicios”.***

Abarca todas las erogaciones directas e indirectas originadas en la adquisición de bienes y servicios. Es el decremento bruto de activos o incremento de pasivos experimentados por una entidad, con efecto de su utilidad neta, durante un periodo contable. Toda compra de bienes o servicios reconoce el propósito de obtener un ingreso por medio de ella, de lo contrario no se haría la compra.

## **INGRESOS OPERACIONALES**

***Econ. José Vicente Vásconez Arroyo. Edición 2001 Quito - Ecuador. “Son ingresos operativos u operacionales aquellos generados en las operaciones regulares; de la empresa; por ejemplo: las tarifas de luz en: una empresa eléctrica, las tarifas telefónicas en una empresa de teléfonos, etc.”***

Los Ingresos Operacionales son incrementos patrimoniales generados en la venta de bienes o servicios, los cuales producen aumentos en el activo o disminución en el pasivo o una combinación de ambos.

## **INGRESOS NO OPERACIONALES**

***José Vicente Vásconez Arroyo. Edición 2002 Quito – Ecuador. “Los ingresos no operativos se generan en***

***actividades complementarias de la empresa; por ejemplo: los arriendos, la recuperación de seguros, etc.”***

Los Ingresos no Operacionales son ingresos generados en actividades diferentes al objetivo propio de la organización.

## **GASTOS OPERACIONALES**

***José Vicente Vásconez Arroyo. Edición 2002 Quito – Ecuador. “Son aquellos orientados para generar los ingresos operativos de la empresa; por; ejemplo: sueldos, arrendamiento, servicios, etc.”***

Los Gastos Operacionales son disminuciones patrimoniales causadas en las actividades de administración, comercialización e investigación, que producen reducción en el Activo o aumento en el pasivo o una combinación de ambos.

## **GASTOS NO OPERACIONALES**

***José Vicente Vásconez Arroyo. Edición 2002 Quito – Ecuador. “Son gastos no operativos los que se generan en actividades diferentes a las que realiza la empresa; por ejemplo: La reparación de un vehículo causado por un choque, una pérdida en transacciones realizadas en la bolsa de valores, etc.”***

Los gastos no Operacionales son erogaciones o cargos realizados por la empresa que no se relacionan directamente con su objetivo.

# **CAPITULO III**

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **3.1. MERCADO**

#### **3.1.1. PRESENTACIÓN**

A pesar del amplio número de guarderías que existen en nuestro país, los cambios sociales que se han producido en los últimos años, especialmente la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, unido a los menores apoyos asistenciales que la pareja encuentra en el ámbito familiar para compatibilizar el horario laboral con la atención y cuidado de los hijos, constituyen los factores básicos que han propiciado el desarrollo de un nuevo sector de actividad conformado por pequeñas empresas creadas con el propósito de atender estas necesidades. Además, existe la convicción social de que para los niños es muy beneficioso estimular el desarrollo psíquico y físico en edades tempranas.

Gestionar un Centro de Estimulación Temprana, es crear un ambiente agradable para niños menores de 3 años, donde recibirán actividades que ayudarán a potencializar habilidades en todas las áreas de desarrollo en un niño.

Este planteamiento está enfocado, a la atención de niños menores de 3 años, tiene la finalidad de establecer un conjunto de lineamientos y actividades operativo administrativos que tienen los servicios de Estimulación Temprana con el objeto de proporcionar al niño preparación para el futuro a nivel escolar, intelectual, social, emocional y de independencia, lo que nos permitirá promover avances en la tecnología educativa, y ser parte del nuevo sistema que busca mejorar el ámbito educativo del ser humano a futuro.

### **3.1.2. ÁREA DE MERCADO**

El Centro de Estimulación Temprana iniciará sus labores en el barrio de Yacucalle, Parroquia San Francisco perteneciente al cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Se tomó el sector de Yacucalle, porque su geografía y sus alrededores son de mayor conocimiento para el investigador, al contrario de otros sectores de la ciudad, además cuenta con un nivel social medio, medio alto y alto.

De igual manera es un barrio que cuenta con tranquilidad y seguridad para sus transeúntes, también posee un considerable parque de entretenimiento, de gran acogida por parte de la ciudadanía.

Además se tomará en consideración a madres y padres con hijos de cero a tres años de edad, sin importar su estado civil, únicamente su modo de vida y su nivel social.

### **3.1.3 MERCADO META**

EL mercado meta es el conjunto de clientes que muestran interés por cierto producto o servicio en una determinada oferta de mercado.

Los niños y niñas comprendidos de 0 a 3 años de edad del sector urbano de la ciudad de Ibarra serán los beneficiados de la implantación del servicio de estimulación temprana. Aproximadamente se tiene un número alrededor de 12.507 niños y niñas en la ciudad, según datos INEC.

Los padres tienen las edades entre los 18 y 40 años de edad, económicamente activos, con ingresos muy buenos dentro del mercado laboral de la ciudad, a esto se refiere ingresos que superen los 400 a 1500 dólares al mes, según el diagnóstico realizado.

### **3.1.4. SEGMENTO DE MERCADO**

En la presente investigación el mercado de Ibarra es primordial, porque el Centro de Estimulación Temprana estará ubicado en la citada ciudad, pero sería muy difícil y poco práctico tomar a toda la población.

Para conocer la necesidad del consumidor de disponer de un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad, se encuestó a familias ibarreñas económicamente activas del área urbana.

Como se detalló en el primer capítulo se tomaron en cuenta tres aspectos importantes para la delimitación de la población encuestada: geográficos, demográficos y psicográficos.

## **3.2. SERVICIO**

### **3.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO**

Un centro de Estimulación Temprana es una institución destinada fundamentalmente a prestar servicios de atención con actividades estimuladoras para desarrollar la potencialidad cognitiva en el niño, así como también lograr la detección de problemas de desarrollo infantil, que involucre a nivel cognitivo y motor.

### 3.2.2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El negocio consiste en crear un Centro Infantil dirigido al cuidado de niños de 0 a 3 años. Los servicios que proporciona un Centro de este tipo consisten básicamente en satisfacer todas las necesidades que puedan tener los niños; cuidados físicos (comidas, tiempo de descanso, higiene), organización de juegos y actividades educativas adecuadas a cada edad, con el fin de que se sientan como en su propia casa.

| <b>DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO</b> |  |
|---------------------------------|--|
| <b>NOMBRE</b>                   | <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b>   |
| <b>CONDICIONES BÁSICAS</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Contar con una infraestructura adecuada.</li><li>▪ Suficiente iluminación natural y ventilación.</li><li>▪ Debe funcionar en la primera planta y contar con señalización de zonas de seguridad y evacuación para los casos de emergencia.</li><li>▪ El ambiente debe ser agradable y acogedor</li><li>▪ Si es que cuentan con más de dos ambientes, se pueden distribuir salas para niños menores de 01 año, de 1 a 2 años y de 2 a 3 años.</li><li>▪ Mobiliario y Material Didáctico adecuado</li></ul> |

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

| <b>NOMBRE</b>                       | <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b>   |
|-------------------------------------|--|
| <b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Desarrollo Motor</li><li>▪ Desarrollo Cognitivo</li><li>▪ Desarrollo de Lenguaje</li><li>▪ Desarrollo Visual</li><li>▪ Desarrollo Olfativo</li><li>▪ Desarrollo Auditivo</li><li>▪ Desarrollo Táctil</li><li>▪ Desarrollo Socio-Afectivo</li></ul> |
| <b>SOPORTE DEL SERVICIO</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Consultorio Pediátrico</li><li>▪ Asesoría Psicológica</li><li>▪ Personal Altamente Calificado</li><li>▪ Nutricionista</li><li>▪ Programa de Integración de Padres</li><li>▪ Video, Fotos y Recuerdos</li><li>▪ Aqua Terapia</li></ul>              |



### **3.2.3. BONDADES DEL SERVICIO**

Desde que el niño nace y hasta que el pequeño ingresa al colegio, se trabaja en estimularlo visual, táctil y auditivamente, con el fin de lograr un buen desarrollo psicomotor. Éste es el conjunto de capacidades y/o habilidades que el pequeño va adquiriendo en cuatro áreas: la motricidad (afirmar la cabeza, sentarse, caminar), la coordinación (tomar juguetes, alimentarse solo, formar torres), la socialización (demostrar afecto, jugar con los demás) y el lenguaje (entender órdenes y expresarse).

Además, una adecuada estimulación a temprana edad los prepara para superar los temores a la altura, el encierro y la oscuridad, entre otras cosas. Todo por medio del juego.

A través de entretenimientos, como atravesar túneles, caminar sobre barras de equilibrio o rodar sobre una pelota gigante, se obtienen logros de acuerdo a la edad del menor.

Así, también se consigue que desde pequeño el niño piense que aprender es un juego más y al ser más grande no asociará el estudio con aburrimiento. El niño adquiere seguridad en sí mismo, al dejar atrás los temores es capaz de enfrentar experiencias nuevas con facilidad.

Aprende muchos conceptos a la vez (arriba, abajo, adentro, afuera) como un juego. Es capaz de plantearse desafíos, de igual respeta las instrucciones de quien lo guía y el turno de sus compañeros.

Durante esta etapa se perfecciona la actividad de todos los órganos de los sentidos, en especial, los relacionados con la percepción visual y auditiva del niño, esto le permitirá reconocer y diferenciar colores, formas y sonidos. Por otro lado, los procesos psíquicos y las actividades que se forman en el niño durante esta etapa constituyen habilidades que resultarán imprescindibles en su vida posterior.

La etapa de 0-3 años de vida del niño establece particularidades en el desarrollo:

- Se caracteriza por su ritmo acelerado del desarrollo del organismo.
- Interrelación entre el estado de salud, el desarrollo físico y psiconervioso del niño.
- Alto grado de orientación con el medio.
- Desarrollo de estados emocionales.
- Papel rector del adulto en el proceso del desarrollo.

La estimulación temprana busca motivar al niño de manera oportuna, el objetivo no es desarrollar niños precoces, ni adelantarlos en su desarrollo natural, sino ofrecerle una gama de experiencias que le permitirán formar las bases para la adquisición de futuros aprendizajes.

### 3.3. DEMANDA

#### 3.3.1. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

El comportamiento histórico de la demanda se hizo en base al crecimiento de de la población de niños de cero a tres años de edad de la Provincia de Imbabura durante los últimos 3 años, cuyos datos reales son:

**CUADRO Nº 12**

**Población de niños de 0 – 3 años de edad de la Provincia de Imbabura**

| <b>Año</b> | <b>Población de niños de cero a tres años de edad</b> | <b>% de Crecimiento</b> |
|------------|---|-------------------------|
| 2007       | 14.336  |                         |
| 2008       | 14.665  | 2.24%                   |
| 2009       | 15.003  | 2.25%                   |

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos  
Elaborado: por la Autora.

El análisis del cuadro permite predecir que la demanda del 2010 estará creciendo en un promedio del 2,25%, si se mantienen los escenarios del mercado.

### **3.3.2. DEMANDA ACTUAL**

Según los resultados de las encuestas se obtuvo que 90% de padres les gustaría que sus niños reciban estimulación temprana, por parte de personal profesional y calificado. El porcentaje es alto debido a la falta de centros de este tipo, el cual es nulo en la ciudad de Ibarra.

Pese al contar el cantón Ibarra con aproximadamente 12507 niños comprendidos entre las edades de cero a tres años de edad, no existe un centro dedicado exclusivamente a Estimulación Temprana, según datos INFA, el Cantón cuenta únicamente con centros de Desarrollo Infantil, hecho que ha determinado que exista una demanda en el área urbana de 11256 niños aproximadamente.

### **3.3.3. DEMANDA INSATISFECHA**

El Centro de Estimulación Temprana (CET), que se plantea en este proyecto es otro implicado importante, pues tiene un gran interés en cubrir la demanda insatisfecha existente en el medio local, proporcionando servicios acorde a la economía de sus clientes potenciales y principalmente dar un servicio de calidad acoplado a programas de estimulación temprana para niños comunes, con problemas de aprendizaje y deficiencias físicas.

Como se determinó en las encuestas, se tiene un alto porcentaje que le gustaría que exista este tipo de centro con una respuesta del 90%, es decir que el mercado necesita de este servicio. Por otro lado a pesar de la existencia de productos sustitutos los cuales tienen aceptación en el mercado no han logrado llegar a un grupo muy importante que son los niños prematuros existentes, convirtiéndose los mismos en la demanda insatisfecha.

Según estadísticas oficiales, entre el 13 y 15% de los infantes en el país está naciendo antes de tiempo. Desde el 2000 para acá, las cifras se han

incrementado. En Ecuador la situación no es menos preocupante. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, en el 2008 hubo 206.215 nacimientos en el país. De ese total, entre el 13% y 15% (más de 26.000 menores) nacieron prematuros.

En la ciudad de Ibarra con relación al área urbana el 2% de niños comprendidos en el grupo de edad de 0 a 3 años son prematuros y por consiguiente tienen un grado de incapacidad.

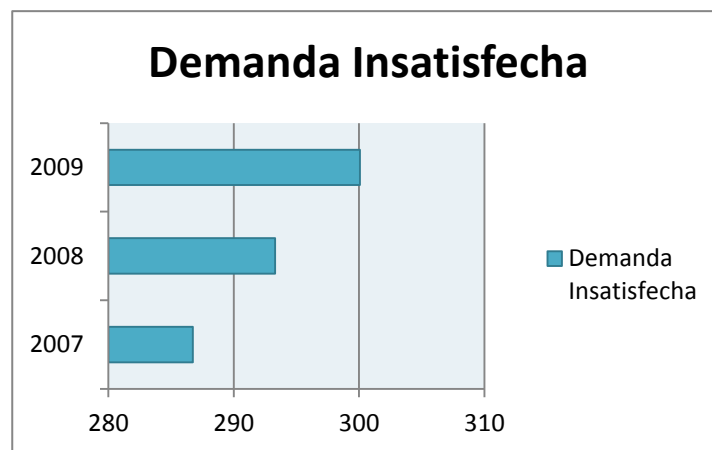
La presente demanda insatisfecha, es un dato estadístico de relieve para el proyecto, que se orienta con programas para los infantes denominados prematuros por sus deficiencias de lenguaje, físicas y mentales.

### CUADRO N° 13

#### DEMANDA INSATISFECHA

| Año  | Población de niños de cero a tres años de edad | OFERTA | Demanda de niños prematuros | Demanda Insatisfecha |
|------|--|--------|-----------------------------|----------------------|
| 2007 | 14.336   | 0      | 287                         | 287                  |
| 2008 | 14.665   | 0      | 293                         | 293                  |
| 2009 | 15.003   | 0      | 300                         | 300                  |

### GRAFICO N° 12



Fuente: Cuadro N° 13  
Elaborado por: Autora de la Investigación

### 3.3.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para establecer la demanda futura, se han considerado las funciones de proyección lineal, exponencial, logarítmica y potencial, aplicando los datos históricos. La proyección se lo hará para 5 años.

Se ha considerado el método de la función exponencial, por cuanto la tasa de crecimiento de la demanda histórica, es la que mas asimila a la tasa de crecimiento de la proyección.

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

Donde

$Q_n$  = Consumo Futuro

$Q_0$  = Consumo Inicial

$i$  = Tasa de Crecimiento Anual Promedio

$n$  = Año Proyectado

Aplicando esta fórmula se establece el siguiente cuadro:

**CUADRO Nº 14**  
**TASA DE CRECIMIENTO**

| <b>Año</b> | <b>Población de niños de cero a tres años de edad</b> | <b>i</b> |
|------------|---|----------|
| 2007       | 14.336  |          |
| 2008       | 43.822  | 0,023    |
| 2009       | 15.003  | 0,023    |
|            | TOTAL   | 0.046    |

Elaborado por: Autora de la Investigación

La tasa de crecimiento promedio seria de un 0,23%

En base a este cálculo el consumo futuro para los próximos años tomando como base el año 2009 es:

## CUADRO Nº 15

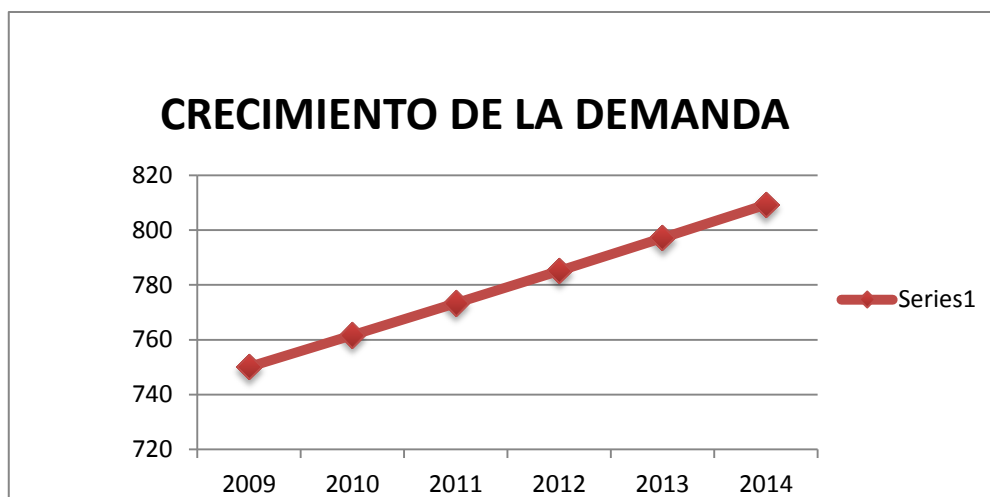
### PROYECCION DE LA DEMANDA DEL CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA

| AÑOS | DEMANDA FUTURA | CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA 5% |
|------|----------------|------------------------------------|
| 2009 | 15.003         | 750                                |
| 2010 | 15.233         | 762                                |
| 2011 | 15.466         | 773                                |
| 2012 | 15.702         | 785                                |
| 2013 | 15.942         | 797                                |
| 2014 | 16.186         | 809                                |

Fuente: Proyeccion de la Demanda Método Exponencial  
Elaborado por: Autora de la Investigacion

Con el fin de obtener una demanda más real para proyecciones económicas futuras en capítulos siguientes, se ha considerado como demanda proyectada el 5% de la demanda general obtenida, tomando en cuenta que la Estimulación Temprana en la ciudad de Ibarra no está muy propagada.

## GRAFICO Nº 13



Fuente: Proyeccion de la Demanda Método Exponencial  
Elaborado por: Autora de la Investigacion

### **3.4. OFERTA**

#### **3.4.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

El servicio de Estimulación Temprana, va a favorecer el desarrollo integral de los niños, los padres y madres de familia de la ciudad de Ibarra que contarán con personal profesional y capacitado para cada área.

Actualmente no existe ningún Centro de Estimulación Temprana, dedicado exclusivamente a ofrecer este servicio. Por otro lado según las encuestas, los padres de familia desconocen realmente todo lo que abarca la Estimulación Temprana así como sus grandes beneficios, la oferta más cercana sería los Centros de Desarrollo Infantil que existen en la ciudad de Ibarra. Cabe citar que en la localidad existe un Baby Gym, denominado “Trampolín” el cual se encuentra brindando talleres de Estimulación Temprana, pero no se considera una competencia directa ya que es un horario restringido y no cuenta con el personal idóneo y equipamiento adecuado.

La oferta de los Centros de Desarrollo Infantil es muy importante y por ende indispensable para el desarrollo sico emocional de los niños, la investigación realizada en los diferentes C.D.I. da como resultado que estos brinden un servicio completo en educación, afecto, enseñanza, alimentación, salud física y mental y alimentación en jornadas simples y completas.

Los resultados de la investigación de mercado demuestran que ninguno de los Centros Infantiles de la ciudad ofrece exclusivamente el servicio de Estimulación Temprana, solo lo realizan de una forma alternativa o complementaria.

### **3.4.2. FACTORES QUE LA AFECTAN**

Existen algunos factores que afectan la oferta en el mercado de productos similares o sustitutos al Centro, a continuación se detallan.

- El precio que según el mercado se determino, es superior al pago que realizan los padres a terceras personas por dejar a cargo el cuidado de sus niños, o en algunos de los casos es nulo puesto que dejan a los niños a cargo de tíos, abuelos, entre otros.
- Por ser una corriente nueva la Estimulación Temprana no se encuentra totalmente propagada.
- El hecho de ser un hijo el ser más valioso que tiene un padre, existe desconfianza en dejar a sus niños de tan cortas edades al cuidado de terceras personas, y por esta razón optan por dejarlos con algún familiar.
- Por otro lado existen factores que deben diferenciarnos en caso de la existencia de nuevos centros con el mismo servicio, como es la calidad tanto del servicio como de los profesionales con los que se contará en el Centro. Agilidad y rapidez de respuesta para solucionar problemas que se puedan presentar, al igual que se debe tomar medidas acertadas para no dejar que entre nueva competencia o nuevos productos sustitutos que nos quiten participación en el mercado.

### **3.4.3. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA**

Según el Instituto de la Niñez y La Familia ( INFA), no ha existido ningún Centro en la ciudad de Ibarra, dedicado exclusivamente a Estimulación



Temprana, por lo contrario lo que se encuentra es Centros Infantiles que ofrecen este servicio, pero de una manera complementaria.

Por otro lado la existencia de niñeras que ofrecen sus servicios de Estimulación Temprana por internet y por periódico, hace más o menos unos tres años no cuentan con el respaldo de ninguna empresa, así que sería un tipo de sustitutivo informal y poco confiable.

#### **3.4.4. OFERTA ACTUAL**

En la actualidad se cuenta igualmente con las mismas alternativas que ofertan este servicio en la ciudad, por otro lado sigue sin existir ningún Centro de Estimulación Temprana, solo de la manera como se menciono anteriormente.

La oferta se ha determinado en base a nivel nacional, en vista de no encontrarse centros de Estimulación Temprana en la localidad, es así que se determina que existen 20 centros de Estimulación Temprana en el país, encontrándose la mayoría en el litoral.

La presente oferta también representa los cientos de egresados de universidades, institutos entre otros de carreras como psicología, parvularia, pediatría, que podrían promover proyectos similares, cabe considerar que muchos de ellos prefieren trabajar directamente en centros de educación y formación más no directamente como promotores de sus proyectos.

### **3.5. COMPETENCIA**

#### **3.5.1. MONOPOLIO**

El dominio de la oferta o de la demanda de mercancías o servicios realizados por una entidad en beneficio propio se llama monopolio; en el caso del Centro es el único que oferta este servicio en la ciudad de Ibarra, eso lo convierte en pionero en el mercado y tomar ciertas ventajas al ser idea original del resto.

#### **3.5.2. CLASES DE MONOPOLIO**

El monopolio se puede clasificar en perfecto, si elimina totalmente la libre concurrencia en el mercado y establece un dominio absoluto sobre mercancías o servicios que carecen de sustitutos; o imperfecto, cuando existen sustitutos para aquello que es objeto de monopolio. Ciertas actividades de producción, compra o venta que el estado realiza en forma exclusiva, directa o indirectamente, constituyen el monopolio incondicional o de derecho. "El monopolio condicional se produce de acuerdo con convenios celebrados entre las empresas y puede ser de compra o de venta, según sean compradores o vendedores quienes tratan de imponer un precio u otras condiciones de comercio".

El tipo de monopolio después de la explicación anterior es el monopolio imperfecto, porque lastimosamente en el mercado si existen productos o servicios sustitutos que en nuestra cultura y según el presente estudio se ubican fuertemente en la mente de nuestros posibles consumidores que son los CDI, familiares entre otro.

El proyecto se orienta a un Centro de Estimulación Temprana con programas adaptables a todos los niños tanto especiales como comunes

a costos asequibles a la economía de la mayoría de familias de la ciudad de Ibarra, ubicados en un estatus social medio.

### **3.5.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

Debido a la falta de información sobre un número de competencia directa de forma histórica no se procedió a realizar una proyección de la oferta, pero se mencionará aquella competencia que aún no siendo directa, influyen de alguna manera, con la apertura del Centro de Estimulación Temprana.

En la ciudad de Ibarra no existe todavía un lugar donde se brinde el servicio o terapia de Estimulación Temprana completo que logre satisfacer la demanda existente, es decir la oferta del servicio es bastante limitada, sí existen algunos Centros Infantiles que no directamente influyen como competencia pues son centros encargados de aspectos generales en la educación del niños de 0 a 5 años de edad, no así un centro dedicado exclusivamente a la Estimulación Temprana.

A continuación se presenta un cuadro que muestra la posible competencia dentro de la ciudad; que ofrecen Estimulación Temprana pero como complemento, sitios que pueden influir en la captación de clientes para el Centro de Estimulación Temprana.

CUADRO N° 16

NÓMINA DE CENTROS INFANTILES CON ACUERDO MINISTERIAL EN LA CIUDAD DE IBARRA

| Nº | NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN | CANTÓN | CUPO APROBADO | CATEGORÍA |
|----|--------------------------|--------|---------------|-----------|
| 1  | Amiguitos                | Ibarra | 25 niños/as   | Privado   |
| 2  | Arca de Noé              | Ibarra | 30 niños/as   | Privado   |
| 3  | Baby house               | Ibarra | 25 niños/as   | Privado   |
| 4  | Casita de Bambini        | Ibarra | 50 niños/as   | Privado   |
| 5  | Casita de Barney         | Ibarra | 25 niños/as   | Privado   |
| 6  | coquita                  | Ibarra | 35 niños/as   | Privado   |
| 7  | Crecer Alegres           | Ibarra | 40 niños/as   | Privado   |
| 8  | Disney                   | Ibarra | 45 niños/as   | Privado   |
| 9  | Dr. Jaramillo Pérez      | Ibarra | 90 niños/as   | Público   |
| 10 | Gotitas de Miel          | Ibarra | 60 niños/as   | Privado   |
| 11 | kids                     | Ibarra | 45 niños/as   | Privado   |
| 12 | Los Arrayanes            | Ibarra | 45 niños/as   | Privado   |
| 13 | Mi Pequeño Mundo         | Ibarra | 75 niños/as   | Privado   |
| 14 | Mis Primeras Travesuras  | Ibarra | 55 niños/as   | Privado   |
| 15 | Pasito a Paso            | Ibarra | 65 niños/as   | Privado   |
| 16 | Pekis                    | Ibarra | 65 niños/as   | Privado   |
| 17 | Primavera                | Ibarra | 140 niños/as  | Privado   |
| 18 | Pulgarcito               | Ibarra | 65 niños/as   | Privado   |
| 19 | Rayitos de Sol           | Ibarra | 85 niños/as   | Privado   |
| 20 | Rincón de Israel         | Ibarra | 55 niños/as   | Privado   |
| 21 | Semillitas               | Ibarra | 35 niños/as   | Privado   |
| 22 | Semillitas del Futuro    | Ibarra | 75 niños/as   | Privado   |
| 23 | Sonrisas                 | Ibarra | 75 niños/as   | Privado   |
| 24 | TACI                     | Ibarra | 120 niños/as  | Privado   |
| 25 | Temura Azul              | Ibarra | 55 niños/as   | privado   |
| 26 | TEA                      | Ibarra | 135 niños/as  | Privado   |

## **3.6. PRECIO**

### **3.6.1. ANÁLISIS DE PRECIOS**

La determinación acertada del precio del servicio que se pretende ofertar depende de un sin número de factores en los que podemos recalcar; las condiciones económicas, la competencia, la demanda de padres de familia y los costos de ejecución del proyecto.

Se establecerá el precio a través del mercado y la percepción de los padres acerca de nuestras ventajas diferenciales. De esta manera podemos influir psicológicamente en los padres, el mismo no excederá a los de la competencia, en nuestro caso por ser un servicio nuevo, la competencia más cercana son los Centros de Desarrollo Infantil, bordeando sus mensualidades entre 45 y 130 dólares.

El costo promedio de Centros de Estimulación Temprana a nivel nacional oscila entre los 50 a 120 dólares, como dato más cercano y para facilitar la fijación del precio del servicio que oferta el Centro, se tomo de referencia al Taller de Estimulación Temprana “Trampolín” que se imparte en la localidad por un valor de 45 dólares mensuales.

### **3.6.2. POLÍTICAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS**

Existen varios métodos para fijación de precios a continuación se detallan los que se aplicará el Centro de Estimulación Temprana.

- Enfoque de precio basado en el comprador
- Enfoque de precio determinado por el valor percibido
- Enfoque de precio basado en la competencia

Para el enfoque de precio basado en el comprador, toma en consideración para la fijación del precio de los servicios el valor que está definido en el sondeo realizado en la aplicación de la encuesta.

Para el precio determinado por el valor percibido está determinado en la encuesta en donde se realizó la siguiente pregunta. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de estimulación temprana para su niño? 66,00 a 80,00 dólares americanos fue la respuesta que tuvo mayor acogida.

Para el enfoque basado en la competencia, la empresa debe evaluar los precios y la calidad de los productos de la competencia, es decir se debe tomar en cuenta los precios de los servicios que ofertan otros centros.

Con el objetivo de obtener un rendimiento razonable de la inversión que se va a efectuar y a su vez estar acorde a las necesidades del mercado que se pretende llegar, se establece los siguientes precios.

### CUADRO Nº 17

#### CUADRO DE PRECIOS

| Paquete                             | Inscripción<br>Y<br>Matrícula | Estimulación  | Nutrición<br> | Horario<br> | Precio<br> |
|-------------------------------------|-------------------------------|---|---|--|---|
| 1 En la mañana<br>(lunes a Viernes) | USD 20<br>USD 65              |  |                | 8:00 A 12:30<br>diario   | USD 65  |
| 2 En la mañana<br>(lunes a sábado)  | USD 20<br>USD 65              |  |   | 9:00 a 12:00   | USD 65  |

Elaborado por: Autora de la Investigación

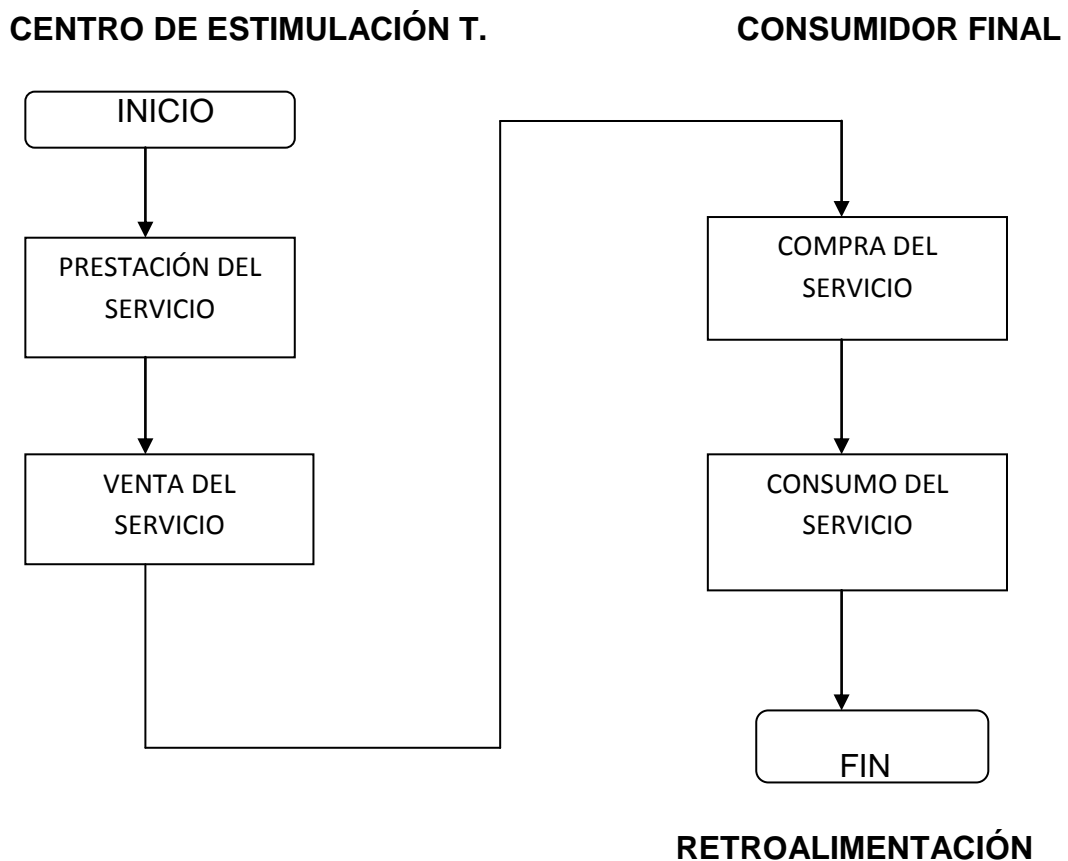
Es pertinente anotar que para la formación del Proyecto existe una predisposición clara y fuerte de los padres de familia, por lo que se prevé que tenga gran acogida por los beneficios de la Estimulación Temprana y la disponibilidad de tiempo a elegir, el cual será un factor determinante para distinguirnos de la competencia.

### 3.7. COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

La comercialización del servicio que prestará el Centro de Estimulación Temprana, será de manera directa es decir:

GRÁFICO N° 14

#### CANAL DIRECTO



Esta estrategia es una forma de tener un contacto directo con nuestros clientes para de esta manera aprovechar sus sugerencias y así realizar los cambios pertinentes a nuestros servicios.

### **3.7.1. MARKETING MIX**

Una vez estudiado el mercado el mercado de la ciudad de Ibarra, se debe estudiar la correcta mezcla de mercadotecnia, con la cual se puede controlar las reacciones y respuestas del mercado meta.

En este tema se utilizan las variables de la mezcla, que son agrupadas con el nombre de las 4P, mismas que son: el producto – servicio, precio, plaza, distribución y publicidad - promoción.

A continuación el desarrollo de la mezcla de marketing:

#### **Producto -Servicio**

Un producto se brinda en un mercado para su compra, disfrute o destrucción y que tiene la capacidad de satisfacer una necesidad o deseo.

En el proyecto se presenta el servicio de cuidado infantil, integrando la Estimulación Temprana como punto primordial, los servicios que oferta el Centro para el beneficio de los niños se justifican con el precio establecido siendo estos: Educación en Áreas Básicas, Estimulación Temprana, Control Médico y Coordinación Familiar.

#### **Precio**

El precio de matrícula establecido por infante anual es de S 65,00 y 20,00 de inscripción, también fue deducido el precio mensual por niño en el



Centro de Estimulación Temprana, fijado en \$65,00 incluyendo el refrigerio en jornada de 4 horas

Estos precios fueron calculados anteriormente en la tabla de Análisis de Precio de acuerdo al sector de posicionamiento, a la competencia y para justificar la inversión,

### **Plaza**

El lugar de posicionamiento del Centro de Estimulación Temprana, por estudios y además la aceptabilidad mostrada en la encuesta es el barrio Yacucalle ubicado en el centro de la ciudad.

El lugar es propicio gracias a no existir una competencia directa cercana, tener aún lotes de terreno a la venta, posee una vasta población actual, tiene una gran proyección de crecimiento poblacional y por último no existen centros de

Esparcimiento nocturno, casas de tolerancia nocivos para los infantes del centro.

### **Publicidad y Promoción**

Está comprobado que los clientes prefieren información Personalizada en primera instancia, de la cual se ha deducido que se promocionará los servicios del Centro de Estimulación, para los padres de familia interesados generando trípticos informativos para una mayor comodidad.

Posteriormente a esta forma de difusión, los clientes muestran mayor interés a través volantes y vallas publicitarias, medios en los cuales se promociona al centro, con ubicaciones de manera estratégica y llamativa.

Los medios potenciales a largo plazo como la página web e información por correo electrónico, son leídos a ser incluidos en un corto plazo en la comunidad.

Como acotación al desarrollo del proyecto no existen canales de distribución, debido a que este servicio presta información en un solo establecimiento ubicado estratégicamente en el sector y los clientes deben acercarse a él de acuerdo a la publicidad y promoción antes mencionada.

### **3.7.2. ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX**

Es servicio que ostenta el proyecto, es el de cuidado infantil para ello se requiere de estrategias en las (4P) que conforman el Marketing Mix para poder potenciar el negocio.

A continuación se presentan las estrategias, establecidas:

#### **Producto – Servicio**

- Proporcionar un servicio de calidad a la vanguardia educativa
- Innovar el servicio periódicamente.
- Crear y adaptar un slogan impactante para que el cliente recuerde el servicio.
- Atención y cuidado en caso de enfermedad de los pequeños.
- Utilizar el juego como herramienta fundamental y principal para la estimulación del niño.

#### **Precio**

- Estimar un precio justo, de acuerdo a los beneficios que se ofrece y a la economía del mercado objetivo

- Estrategia de Diferenciación, ofrecer más servicios, al mismo precio, creando características percibidas como únicas e importantes por los consumidores.
- Formas de Pago Conveniente.
- Se desarrollará promociones en cuanto al precio en épocas en que el servicio no tenga mayor demanda como por ejemplo en vacaciones escolares.

## **Plaza**

- Establecer un seguimiento del mercado, desarrollando continuas investigaciones.
- Identificar deseos y necesidades, que no están siendo debidamente atendidos por nuestros competidores.
- El lugar es propicio para el CET debido a que no existe competencia directa.

## **Publicidad y Promoción**

- Evaluar las oportunidades comerciales, como alianzas estratégicas con otras empresas de servicios
- Estrategias Intensivas, penetrar el mercado, incrementar las ventas con actividades promocionales y publicitarias.
- Elaboración de una página web interactiva para Información del consumidor
- Elaborar tarjetas de presentación.
- Utilización del correo electrónico, para entrega de información clientes.

### 3.8. CONCLUSIONES

- No existe competencia para el Centro de Estimulación Temprana y la existencia de productos sustitutos en el mercado no ha sido de gran relevancia dentro de la ciudad de Ibarra, es casi nulo su uso en comparación con la gran demanda existente.
- Al no existir competencia que ofrezca este servicio, es muy difícil proyectar si en un futuro cercano con la presencia del centro aparezca la presencia de centros que deseen ofrecer el mismo servicio.
- Por otro lado según las encuestas realizadas las personas que no deseaban los servicios del centro que fue el 10%, eran personas que tenían los pequeños mayores a 5 años. Lo cual es muy bueno ya que estos pequeños no se encuentran dentro del segmento de mercado al que se quiere llegar.
- Por medio de la creación de programas educacionales, se quiere contribuir socialmente con los niños con problemas físicos y se aprendizaje, además por medio de las opiniones de los expertos se puede generar algunas actividades conjuntas, pero para estos infantes existe una mayor supervisión de su crecimiento y evolución.
- Lo que se persigue es concientizar a la comunidad de los beneficios que brinda la estimulación temprana para los niños de 0 a 3 años e incrementar centros de apoyo a la infancia.

## CAPITULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

El estudio técnico del proyecto determinará la localización y determinación del tamaño óptimo, la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos, la identificación y descripción del proceso, la determinación de la organización empresarial y jurídica para el buen funcionamiento.

#### 4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

##### 4.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

#### GRÁFICO Nº 15

#### CANTÓN IBARRA



Fuente: [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec).  
Elaborado por: Autora de la Investigación

El lugar del proyecto se realizará en el cantón Ibarra el cual está ubicado en la zona norte de Ecuador, a 115 Km. al noreste de Quito. Es la capital de la provincia de Imbabura y conocida como la Ciudad Blanca, por ser Villa de los Españoles que aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno.

Ibarra fue fundada el 28 de septiembre de 1606, por el Capitán Cristóbal de Troya por mandato de Don Miguel de Ibarra, Presidente de la entonces Real Audiencia de Quito. Los motivos para la construcción de la ciudad fue que se necesitaba una ciudad de paso en el camino Quito-Pasto y la construcción de una ciudad con acceso rápido al mar.

El cantón tiene una belleza escénica de lagunas en un entorno natural y cultural que producen en el visitante la sensación de la presencia divina, diseñando y dibujando armoniosamente los espectaculares parajes de la Ciudad Blanca y de su ámbito cantonal.

#### **4.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN**

El Centro de Estimulación Temprana empezará a funcionar en el barrio Yacucalle, parroquia San Francisco perteneciente al cantón Ibarra, provincia de Imbabura, en la dirección Rafael Sánchez y Luis Toro Moreno, cerca al parque de la Familia, el cual se convierte en un lugar céntrico y de fácil acceso a sus clientes.

El centro se encuentra delimitado al norte con Centro de la ciudad, al Sur con Yuyucocha, al este con la urbanización Pilanqui y al Oeste el barrio Los Ceibos.

## GRÁFICO Nº 16

### CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA



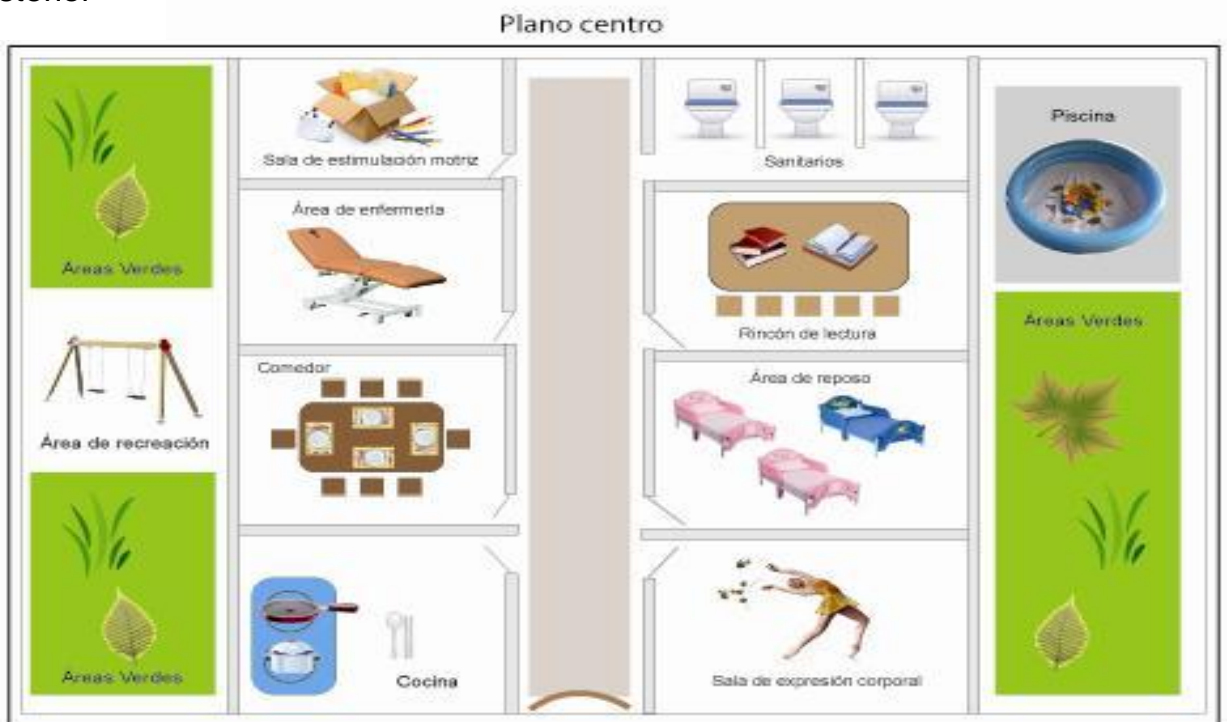
Fuente: Mapa turístico de de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la Investigación

#### 4.3. DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL CENTRO

La distribución del Centro graficada a continuación, proporcionará condiciones de trabajo aceptables y permitirá que las operaciones sean más económicas, a la vez que mantendrá las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los usuarios. Se ha considerado además que la distribución deberá ser fácilmente reajutable a los cambios que exija el medio.

**GRÁFICO Nº 17**  
**DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO**

Parte Posterior



Parte Frontal





#### **4.3.1. INFRAESTRUCTURA**

La distribución del espacio físico es un parámetro recomendable para lograr una adaptación del párvulo al medio, es aconsejable que la edificación sea con fines exclusivos al Centro como se detalla a continuación:

- Construcción de Hormigón armado, con estructuras metálicas, resistentes a cualquier eventualidad.
- Todas las ventanas que den al exterior deben estar reguardadas con acondicionamiento físico de seguridad.
- En el interior, el diseño debe ser llamativo, brindado un ambiente cálido para los usuarios.
- No utilizar alfombras en los pisos, debido a que están generan polvo y causaría alergia en los infantes.
- Implementar alarmas contra robos e incendios por seguridad.
- Los colores de las paredes deben ser fuertes, y muy bien distribuidos porque contribuyen al desarrollo visual del infante.

#### **4.3.2. DISEÑO DE INSTALACIONES**

El local donde funcionará el Centro de Estimulación Temprana será arrendado, la propuesta de la ubicación se fundamenta en la disponibilidad de ser un local que puede ser arrendado en un plazo de cinco años con posibilidad de renovación; cuenta con un área total de 300 m<sup>2</sup> y 120 m<sup>2</sup> de construcción, cuyo espacio dispone de 14 cuartos, 3 baños, 2 patios con amplios espacios verdes, guardianía y estacionamiento para 4 vehículos. La distribución se encuentra dividida en dos partes que están de la siguiente forma:

En la parte frontal funcionará la Dirección Administrativa, la Sala de Reuniones de Profesores, Sala de Espera para los Padres de Familia, en esta área se encuentran ubicados los cinco salones, así como también en este espacio se encuentran dos baños grandes, y algo muy importante para la recreación del infante que son las áreas verdes y de expansión.

En la parte posterior se ubican los salones de Estimulación Motriz, un salón muy grande para las actividades de Expresión Corporal, aquí se encuentra el Rincón de Lectura, el Área de Reposo, la Sala de Enfermería, se cuenta al igual con la Cocina y el Comedor para servir los alimentos a los niños, en esta parte también existen baños para los infantes, y de igual manera suficiente espacio verde, donde se instalarán juego así como la piscina y el inflable.

#### **4.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento del Centro, el que permitirá la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles.

##### **4.4.1. PROCESOS**

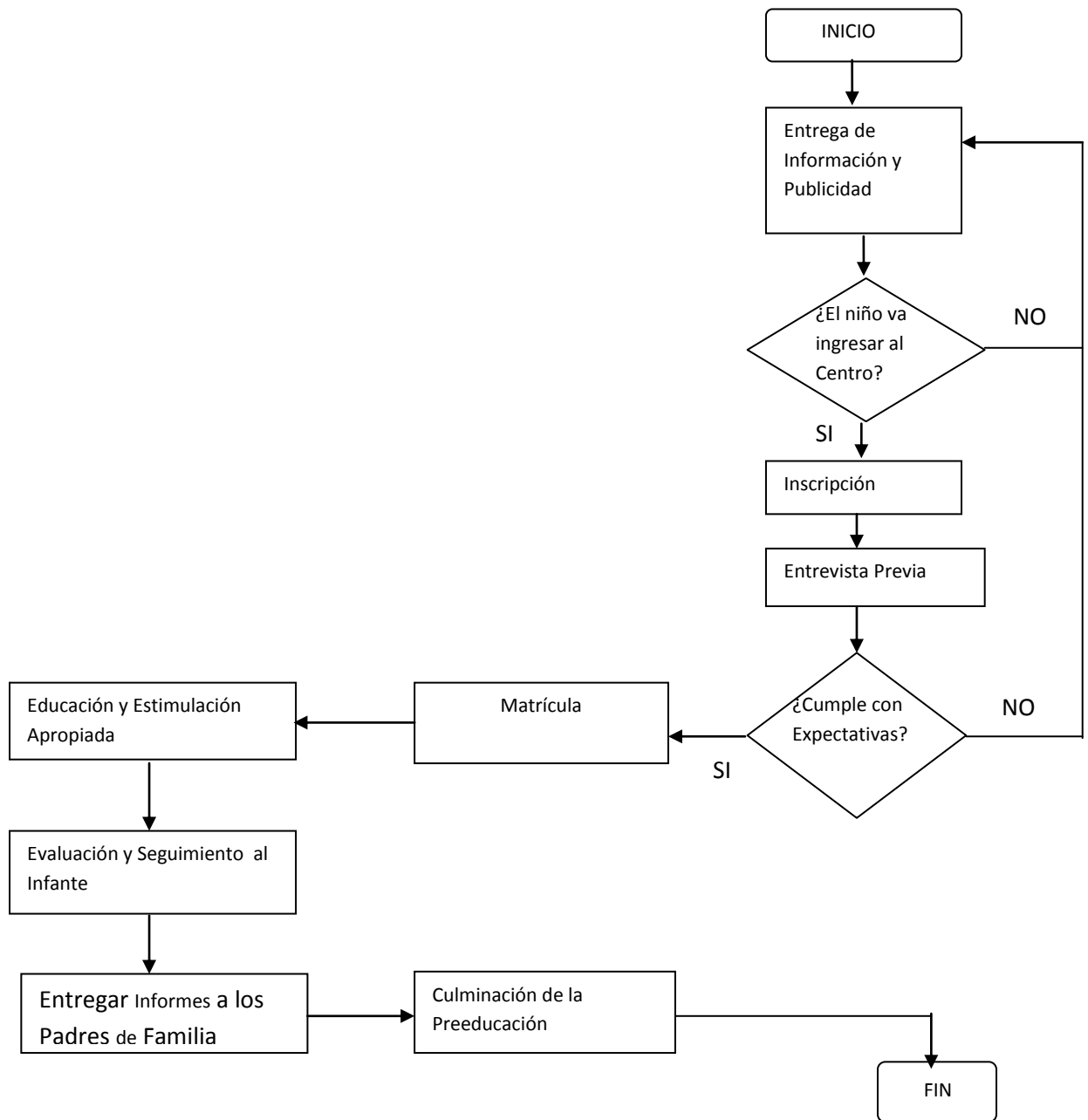
###### **Proceso Principal**

Como proceso principal se describe al transcurso de los infantes desde el momento de su ingreso al Centro hasta el momento en que salen del mismo preparados para enfrentar los retos de la educación básica.

Los padres de familia estarán continuamente informados del proceso educativo y evolución de sus niños, así pueden sentirse seguros con el servicio que reciben tanto ellos como los beneficiarios directos que son los niños.

## GRÁFICO N° 18

### DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRINCIPAL



Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

### Procesos Auxiliares

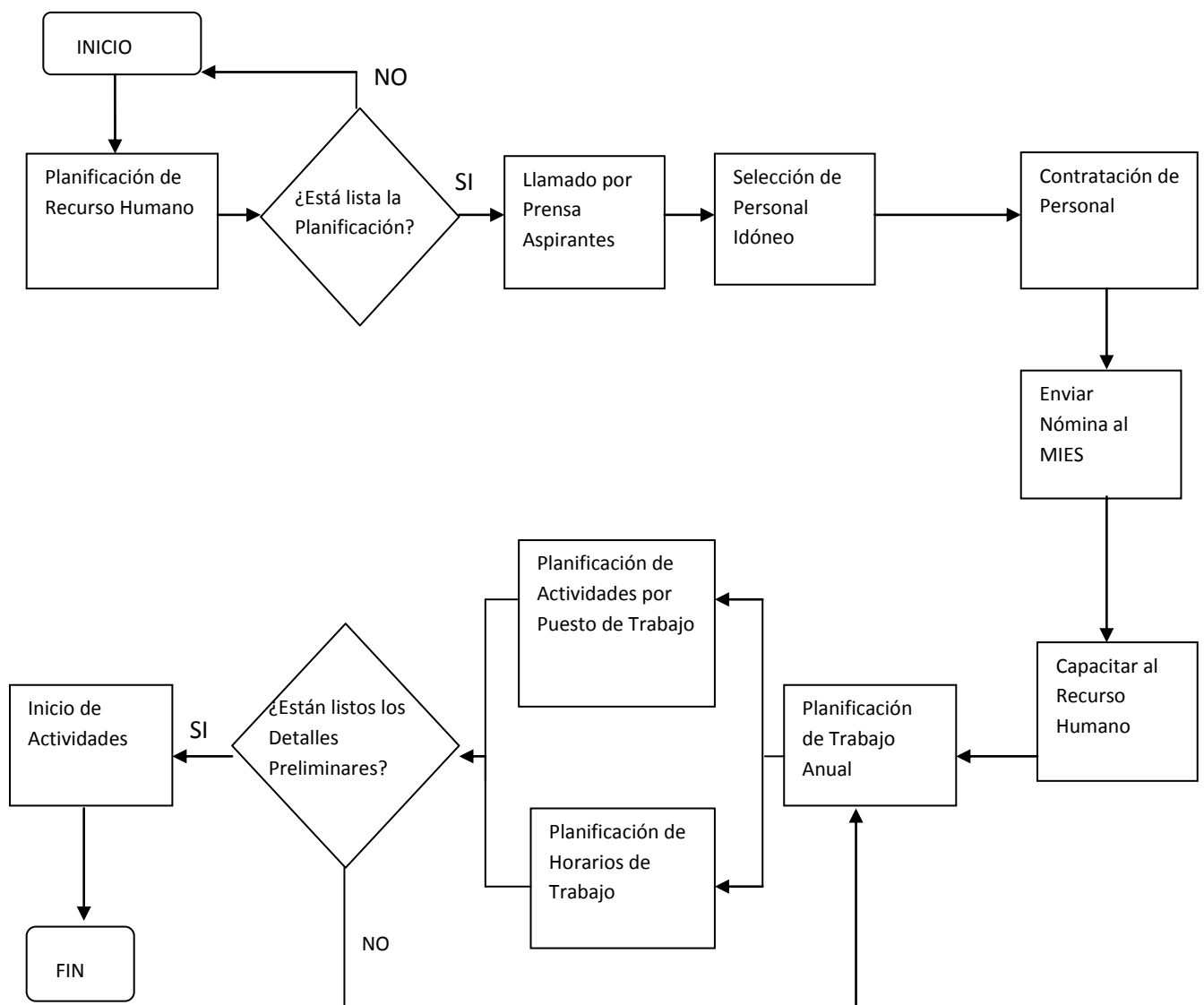
Los procesos auxiliares o de respaldo para el correcto desempeño de esta organización, se dirigen para el beneficio y seguimiento de los actores del proyecto. Se presentan los siguientes procesos:

### a.- Contratación de Personal

Es necesario establecer un proceso de contratación de personal, para realizar un seguimiento y control de las actividades realizadas, cuando exista un personal idóneo y con una capacitación aceptable se puede dar inicio a las actividades de desarrollo del Centro, y se procede a presentar la nómina al MIES para su aprobación respectiva.

**GRÁFICO Nº 19**

**DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL**



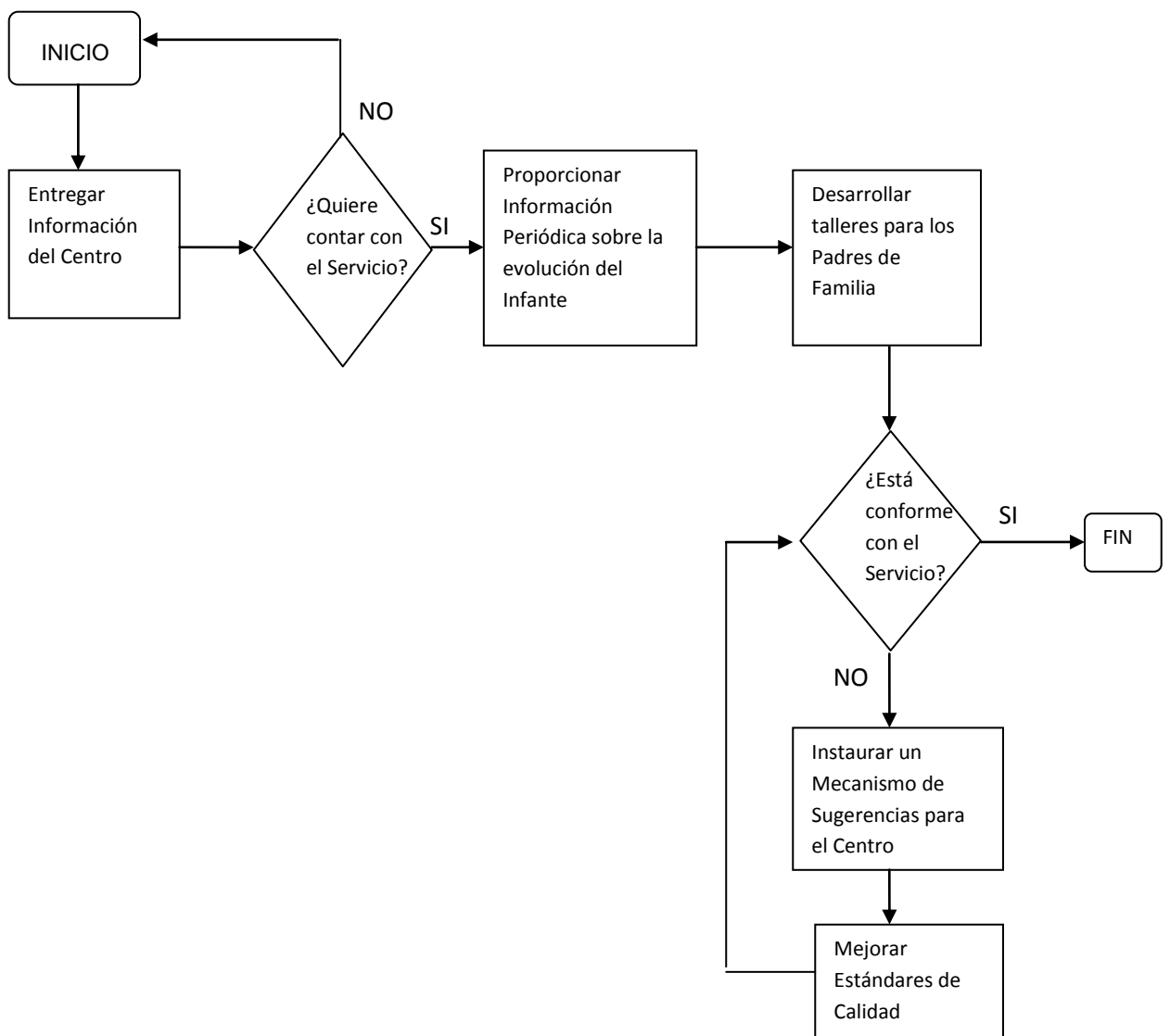
Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

## b.- Atención al Cliente

La atención al cliente, en este Proyecto se orienta a los Padres de Familia, se busca que el servicio satisfaga sus exigencias. Además que es indispensable la visión externa del servicio para mejorar estándares de calidad.

### GRÁFICO Nº 20

#### DIAGRAMA DE FLUJO PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE



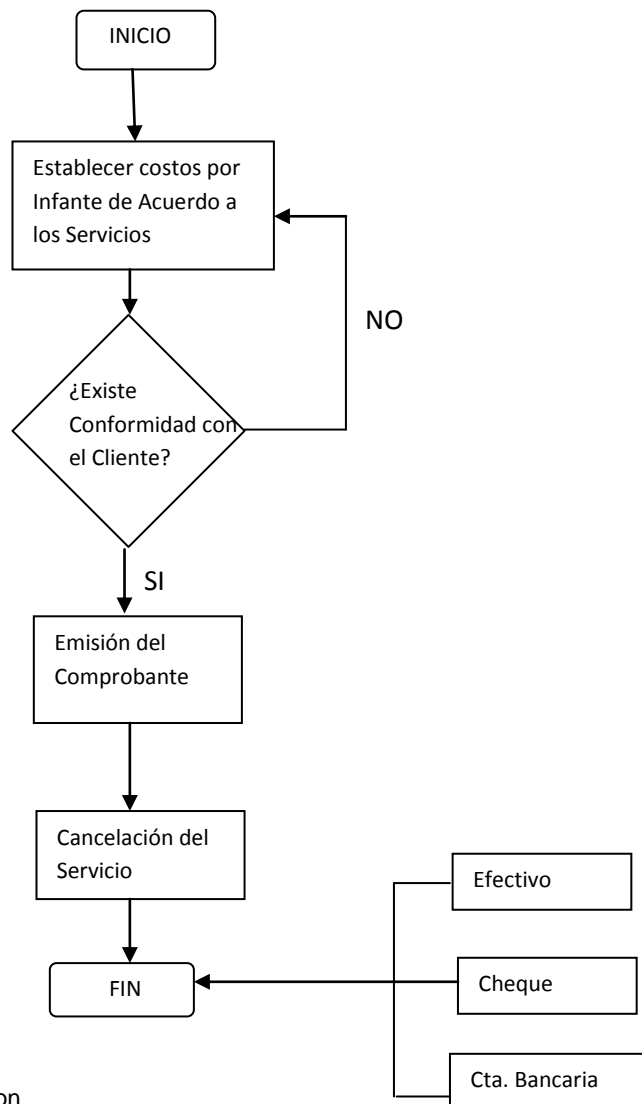
Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

### c.- Pago del Servicio

Se presenta este proceso para facilitar a los padres de familia cancelar el valor mensual del servicio con un cálculo individual pro infante dependiendo de sus requerimientos, con opciones de pago en efectivo, cheque y por depósito en una cuenta bancaria, el cliente puede acceder a cualquier forma.

#### GRÁFICO Nº 21

#### DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE CANCELACIÓN DEL SERVICIO



Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

#### 4.4.2. REQUERIMIENTOS

Es indispensable estimar en un proyecto los recursos físicos, humanos y financieros necesarios para estimar un costo de inversión; por tal motivo se detallan cuadros de requerimientos con un estimado del mercado del costo unitario y total de adquisición.

#### RECURSO HUMANO

##### Requerimiento de Recurso Humano

CUADRO N° 18

| Gasto Sueldos Y Honorarios  | Sueldo Básico Mensual |
|-----------------------------|-----------------------|
| Director                    | \$ 400,00             |
| Secretaria - Contadora      | 300,00                |
| Parvularia Sala 1           | 264,00                |
| Parvularia Sala 2           | 264,00                |
| Parvularia Sala 3           | 264,00                |
| Parvularia Sala 4           | 264,00                |
| Auxiliar 1                  | 132,00                |
| Auxiliar 2                  | 132,00                |
| Auxiliar 3                  | 132,00                |
| Auxiliar 4                  | 132,00                |
| Fisioterapeuta (honorarios) | 132,38                |
| Pediatra (honorarios)       | 82,79                 |
| Psicólogo (honorarios)      | 82,79                 |
| Nutricionista (honorarios)  | 82,79                 |
| Cocinera                    | 132,00                |
| <b>TOTAL</b>                | <b>\$ 2.796,75</b>    |

Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

Referente a los sueldos de personal se debe especificar que el rubro anterior es el Salario Mínimo deducido del escalafón de sueldos del Ministerio de Trabajo, de la Categoría Enseñanza, el motivo por el cual Médicos o profesionales de la salud perciben sueldos mensuales bajos es

porque trabajan por horas un día a la semana, adicionalmente el Fisioterapista y el pediatra trabajarán dos días a la semana hasta el mediodía de la semana y se distribuirán:

- Fisioterapista (lunes y martes)
- Psicólogo Infantil (miércoles)
- Pediatra (jueves y viernes)
- Nutricionista (viernes)

## MATERIALES

### Requerimiento de Material Didáctico

**CUADRO Nº 19**

| <b>Centro de Estimulación Temprana</b> |                 |                      |                    |
|--|-----------------|----------------------|--------------------|
| <b>Material Didáctico</b>              | <b>Cantidad</b> | <b>Val. Unitario</b> | <b>Valor Total</b> |
| Pelotas                                | 500             | \$ 0,25              | \$ 125,00          |
| Fibra Óptica                           | 1               | 40,00                | 40,00              |
| Rompecabezas                           | 60              | 0,80                 | 48,00              |
| Cuentos                                | 30              | 8,00                 | 240,00             |
| Plastilina                             | 15              | 1,20                 | 18,00              |
| Acuarelas                              | 30              | 2,20                 | 66,00              |
| Carteles Didácticos                    | 10              | 2,00                 | 20,00              |
| Resmas Papel de Color                  | 3               | 6,00                 | 18,00              |
| Remas Papel Brillante                  | 3               | 6,50                 | 19,50              |
| Pinceles Gruesos                       | 30              | 0,50                 | 15,00              |
| Papelógrafos de Dibujo                 | 80              | 0,10                 | 8,00               |
| Juegos Infantiles y Juguetes           | 55              | 24,00                | 1.320,00           |
| <b>TOTAL</b>                           |                 |                      | <b>\$ 1.937,50</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

El material a utilizar será seleccionado de acuerdo a la calidad, la edad del infante, estudio de las necesidades del niño, materiales que contribuyan al desarrollo motriz, intelectual, cognitivo, destrezas y habilidades del niño, y al mismo tratamiento o terapias a realizar.



### Requerimiento de Útiles de Oficina

A continuación se detalla una lista de útiles de oficina que se utilizarán en el interior del Centro para ofrecer de una manera óptima el servicio de Estimulación Temprana.

### Requerimiento de Útiles de Oficina

CUADRO Nº 20

| Centro de Estimulación Temprana |          |               |                  |
|---------------------------------|----------|---------------|------------------|
| Útiles de Oficina               | Cantidad | Val. Unitario | Valor Total      |
| Marcadores T/L caja             | 8        | \$ 4,40       | \$ 35,20         |
| Borradores Tiza Líquida         | 10       | 0,80          | 8,00             |
| Caja Correctores                | 6        | 3,10          | 18,60            |
| Sellos                          | 3        | 4,20          | 12,60            |
| Sobres Membretados Paquetes     | 5        | 3,80          | 19,00            |
| Resma Hojas Membretadas         | 5        | 4,50          | 22,50            |
| Resma Papel Bon                 | 8        | 3,50          | 28,00            |
| Caja de Esferos                 | 5        | 3,60          | 18,00            |
| Documentos Impresos             | 5        | 4,50          | 22,50            |
| Papel Continuo                  | 2        | 2,20          | 4,40             |
| Papel para Notas                | 6        | 0,50          | 3,00             |
| Cartuchos Impresoras            | 8        | 20,00         | 160,00           |
| <b>TOTAL</b>                    |          |               | <b>\$ 351,80</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigacion

### Requerimiento de Útiles de Aseo

CUADRO Nº 21

| Centro de Estimulación Temprana |          |               |                  |
|---------------------------------|----------|---------------|------------------|
| Útiles de Aseo                  | Cantidad | Val. Unitario | Valor Total      |
| Papel Higiénico docenas         | 60       | \$ 3,50       | \$ 210,00        |
| Jabón 3 unidades                | 20       | 2,20          | 44,00            |
| Desinfectante                   | 12       | 1,95          | 23,40            |
| Escobas                         | 12       | 1,50          | 18,00            |
| Trapeadores                     | 12       | 1,80          | 21,60            |
| Paca de Pañales                 | 6        | 17,00         | 102,00           |
| <b>TOTAL</b>                    |          |               | <b>\$ 419,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigacion

Los útiles de aseo, corresponden a los implementos necesarios para la higiene diaria de los niños, así como para el aseo del Centro.

## MOBILIARIO

### Requerimiento de Muebles y Enseres

#### CUADRO Nº 22

| <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b> |                 |                    |                    |
|--|-----------------|--------------------|--------------------|
| <b>Muebles y Enseres</b>               | <b>cantidad</b> | <b>Valor Unit.</b> | <b>Valor T.</b>    |
| Escritorios de Oficina                 | 5               | \$ 150,00          | \$ 750,00          |
| Sillas de Oficina                      | 20              | 20,00              | 400,00             |
| Comedor para 8                         | 1               | 200,00             | 200,00             |
| Camilla                                | 1               | 200,00             | 200,00             |
| Juego de Sábanas                       | 4               | 12,00              | 48,00              |
| Archivador Dos Gavetas                 | 2               | 50,00              | 100,00             |
| Botiquín                               | 1               | 20,00              | 20,00              |
| Sillón Doble                           | 2               | 60,00              | 120,00             |
| Porta Papeles                          | 2               | 5,00               | 10,00              |
| Archivador 3 Gavetas                   | 2               | 65,00              | 130,00             |
| Librero                                | 5               | 45,00              | 225,00             |
| Pizarrón Informativo                   | 2               | 12,00              | 24,00              |
| Anaqueles                              | 2               | 30,00              | 60,00              |
| Set de cafetería                       | 1               | 20,00              | 20,00              |
| Vajilla para 8 Plástica                | 2               | 8,00               | 16,00              |
| Vasos Cristal Docena                   | 3               | 5,00               | 15,00              |
| Pizarra Tiza Liquididad                | 8               | 30,00              | 240,00             |
| Alfombra                               | 2               | 35,00              | 70,00              |
| Juego de Muebles                       | 1               | 550,00             | 550,00             |
| Piscina Inflable                       | 1               | 1250,00            | 1250,00            |
| Juegos Infantiles de Patio             | 4               | 550,00             | 2200,00            |
| Cobijas de Bebe                        | 15              | 7,00               | 105,00             |
| Silla Niños                            | 80              | 7,00               | 560,00             |
| Silla Bebes                            | 10              | 15,00              | 150,00             |
| Refrigeradora                          | 1               | 714,50             | 714,50             |
| Microondas                             | 1               | 70,00              | 70,00              |
| Licuada                                | 1               | 45,00              | 45,00              |
| Batidora                               | 1               | 31,00              | 25,00              |
| Extintor                               | 1               | 15,00              | 15,00              |
| Juego de Ollas                         | 2               | 48,00              | 96,00              |
| Utensilios de Cocina                   | 2               | 10,00              | 20,00              |
| Biberones                              | 10              | 3,00               | 30,00              |
| <b>TOTAL</b>                           |                 |                    | <b>\$ 8.484,50</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

Corresponde a los muebles necesarios para la adecuada ambientación de salas y salones durante el periodo de estadía de los infantes.

## EQUIPAMIENTO

Son aquellos aparatos mecánicos o electrónicos que resultan básicos tanto para la atención del infante, para el trabajo de oficina como para la operatividad y prestación del servicio.

### CUADRO N° 23

#### Requerimiento de Equipo de Oficina

| <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b> |                 |                  |                    |
|--|-----------------|------------------|--------------------|
| <b>Equipo de Oficina</b>               | <b>cantidad</b> | <b>Valor Un.</b> | <b>Valor T.</b>    |
| Equipo Fisio Terapia                   | 1               | \$ 400,00        | \$ 400,00          |
| Equipo Médico                          | 1               | 123,00           | 123,00             |
| Teléfono oficina                       | 1               | 15,00            | 15,00              |
| Radio Comunicadores Motorola           | 5               | 10,00            | 50,00              |
| Sumadora                               | 1               | 20,00            | 20,00              |
| Televisión                             | 1               | 450,00           | 450,00             |
| Grabadoras con Cd                      | 4               | 45,00            | 180,00             |
| Alarma Contra Robo e Incendio          | 1               | 120,00           | 120,00             |
| Dvd                                    | 1               | 70,00            | 70,00              |
| <b>Total</b>                           |                 |                  | <b>\$ 1.428,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

## Requerimiento de Equipo de Computación

CUADRO Nº 24

| <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b> |                 |                    |                    |
|--|-----------------|--------------------|--------------------|
| <b>Equipo de Computo</b>               | <b>cantidad</b> | <b>Valor Unit.</b> | <b>Valor T.</b>    |
| Equipo de Computo                      | 7               | \$ 450,00          | \$ 3.150,00        |
| <b>Total</b>                           |                 |                    | <b>\$ 3.150,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

En lo que se refiere a equipos de cómputo, corresponde a todos los equipos necesarios para el funcionamiento del área administrativa.

### REQUERIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA

En vista de que el local será arrendado se ha optado por elegir el lugar más adecuado. La casa tiene 300 m<sup>2</sup> y 120 m<sup>2</sup> de construcción, cuyo espacio dispone de 12 cuartos, 8 baños 2 patios con amplios espacios verdes, guardianía y estacionamiento para 4 vehículos.

El espacio es suficiente como para poder brindar servicio de cuidado infantil, alimentación, estimulación temprana, atención pediátrica, atención psicológica, sala de sesiones, sala de expresión corporal, juegos y celebraciones al aire libre hasta para 80 infantes.

# CAPITULO V

## ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL CENTRO

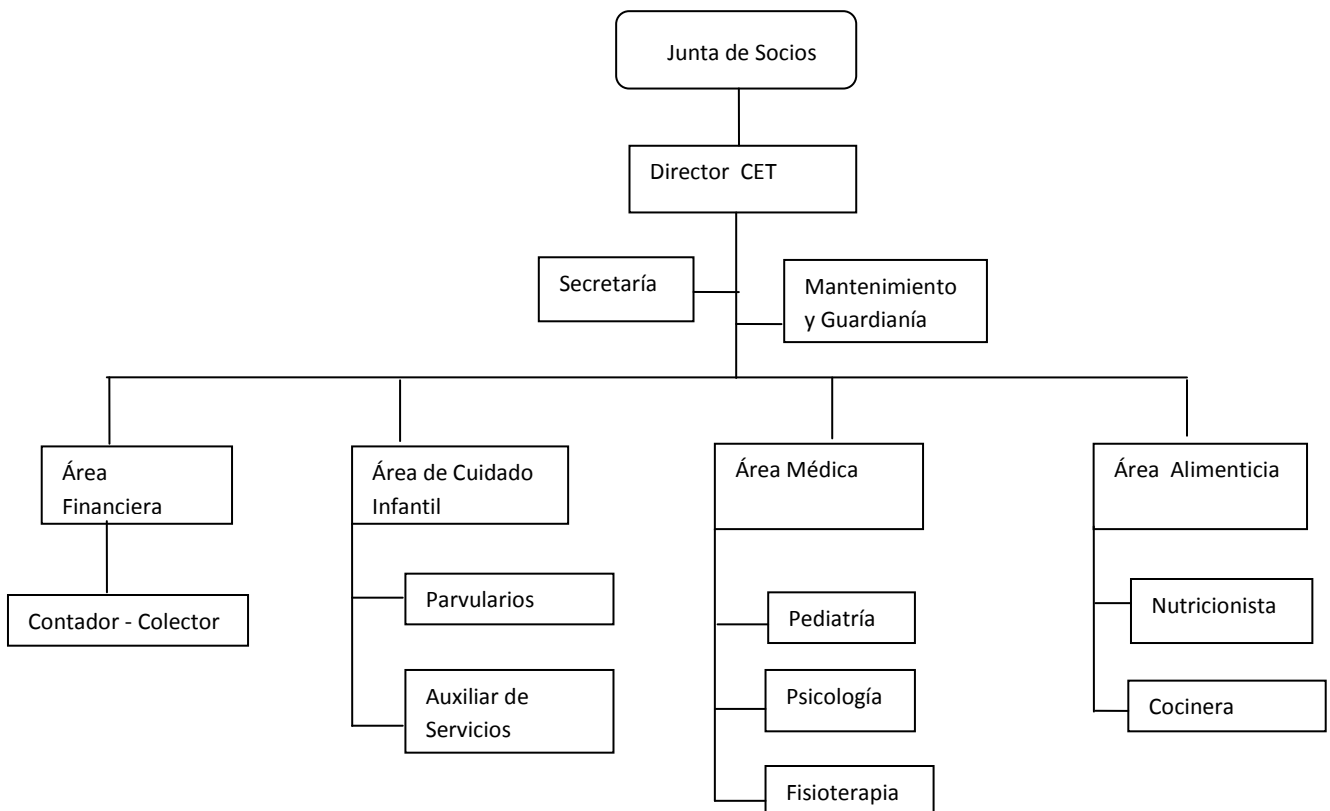
### 4.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.5.1. ORGANIGRAMA

En el Centro de Estimulación Temprana se coordinará los cargos y funciones dentro de una organización jerárquica funcional, donde la información se comparte y el trabajo en equipo bajo especialización del personal es fundamental, bajo estos parámetros y respetando las disposiciones legales se estable el siguiente organigrama:

GRÁFICO N° 22

ORGANIGRAMA



Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

#### 4.5.2. Misión

La misión dentro de una empresa define como es la organización, marca una diferenciación con la competencia, sirve como marco para evaluar las actividades presentes y futuras además, debe contener términos claros para un correcto entendimiento.

Conociendo la conceptualización de misión se genera la siguiente para el proyecto.

El CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA, tiene por misión; **“Proporcionar un servicio seguro de Estimulación Temprana, para niños de cero a tres años de edad con horarios flexibles y programas personalizados de educación a la vanguardia, integrando la estimulación tanto para infantes comunes como con problemas físico y de aprendizaje”**. Adiciona servicios complementarios como alimentación nutritiva, tecnología interactiva e innovadora.

El Centro cuenta con profesionales de alto nivel en el área docente y administrativa, se muestran orgullosos de compartir su filosofía corporativa de inculcar respeto, honestidad, cultura y ética a los infantes; valores que se rescatan en la sociedad.

#### 4.5.3. Visión

La visión es una declaración formal de lo que la empresa trate de lograr a un futuro en un límite de 5 años que se denomina horizonte de tiempo.

Partiendo de concepto se genera la siguiente visión para el presente proyecto:

En cinco años, **“El Centro de Estimulación Temprana, será una empresa, de servicio competitivo, líder en el mercado de estimulación infantil. Y con proyección a extenderse, es nuestro objetivo primordial fomentar el progreso con innovación educativa incrementando líneas de nuevos programas y servicios”**.

Conservar la excelente calidad del servicio y la filosofía corporativa satisface las expectativas de los padres de familia con nuestros pequeños beneficiarios, sus hijos. Además de complacer a nuestros profesionales que día a día se esfuerzan por lograr que esta empresa educativa prospere para seguir contribuyendo con la sociedad en la formación de niños y niñas “líderes del mañana”.

#### **4.5.4. Objetivos**

##### **Financieros**

- ❖ Generar un 10% de rendimiento anual, para la recuperación de la inversión inicial.
- ❖ Incrementar el número de clientes (ventas) por cada período educativo lo que permitirá generar réditos.
- ❖ Optimizar recursos, sin reducir la calidad del servicio.

##### **Estratégicos**

- ❖ Posicionar al CET en la mente del consumidor de la ciudad de Ibarra.
- ❖ Infundir conocimiento, expectativas y generar una valoración del servicio de estimulación temprana en el consumidor.
- ❖ Expansión corporativa en el sector y lineamiento de nuevas sucursales a largo plazo.
- ❖ Tomar en cuenta a la competencia, pues es un aliado de crecimiento estratégico.

- ❖ Estar pendiente de nuevas capacitaciones e información para el bienestar del Centro y específicamente de los niños.

## **Sociales**

- ❖ Satisfacer las necesidades de Estimulación Temprana en la ciudadanía.
- ❖ Contribuir con los niños que poseen deficiencias físicas, mentales de aprendizaje y psicológico del sector.
- ❖ Instaurar el sistema de becas para las personas con escasos recursos, cuando el Centro cubra con su inversión inicial.

### **4.5.5. Valores Organizacionales**

Dentro de los valores del CET, se han seleccionado los siguientes:

#### **Respeto**

Es una valor que marca la diferencia en una persona, para una organización es importante porque demuestra la consideración y acatamiento por cortesía natural con los individuos de la empresa, es un concepto contrario a la desmoralidad.

#### **Honestidad**

Es una cualidad de los individuos, de hacer las cosas bajo parámetros de la veracidad, y lealtad. Respetando los bienes y la vida de los demás. Es un valor que el Centro de Estimulación Temprana quiere infundir en su personal para que ellos los trasmitan a los niños y posteriormente a los padres de familia, fortalecimiento una cadena consecutiva.



### **Cultura**

Es un parámetro olvidado actualmente por algunos establecimientos educativos, el cimentar en los niños un conjunto de conocimientos que le permitirá, desarrollar su juicio, utilizando los modos de vida, costumbres, conocimientos arraigados en el valor de ser ecuatoriano. Incorporando en el vivir social un grado de desarrollo artístico, científico, industrial y tradicional.

### **Ética**

Valorar que en las personas hace referencia a ir en un sendero recto, conforme a la moral. Ayuda al individuo de una organización a ser profesionales en conocimientos y consideración por el trabajo de los demás. Permite desarrollar en la mente de la persona un conjunto de normas morales que rigen su conducta con la familia y la sociedad.

#### **4.5.6. Principios Organizacionales**

##### **Responsabilidad**

Como principio organizacional representa la predisposición en entregar una tarea con profesionalismo, completa, a tiempo y con alto grado de calidad. En una empresa se dice que la forma de entregar los trabajos, refleja la forma de ser de la persona, es por ello la gran importancia el apreciar a una persona responsable.

##### **Orden**

El orden se refiere a la estructura de cada puesto de trabajo, de acuerdo a los lineamientos propuestos por las políticas organizacionales, con respecto a la disciplina que se debe considerar con los niños, con los educadores y los profesionales que prestan sus servicios en el Centro; tanto en el trabajo diario como en las tareas asignadas.

### **Organización**

Es la designación de tareas y responsabilidades en cada empresa, con respecto al Centro, se designa el trabajo a cada funcionario, y habrá una debida supervisión y seguimiento para con los niños, educadores y profesionales. La organización empresarial se basa en una distribución de cargos y niveles que se condensan en un organigrama.

### **Trabajo en Equipo**

A pesar de existir un organigrama, el trabajo en equipo es fundamental conservar la empatía, es la mejor característica, para desempeñar una excelente labor. El compartir la información.

### **Igualdad**

Dentro de la organización, las personas se tratarán por igual, sin importar el sexo, raza, idioma, nacionalidad, clase social y condiciones físicas. La consideración por el prójimo es una prioridad en el Centro de Estimulación implantado.

## **4.6. ESTRUCTURA FUNCIONAL**

### **4.6.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:**

#### **Junta de Socios**

La junta de socios del Centro de Estimulación Temprana la representa una sola persona quien es el Propietario. Sus funciones radican en:

- Asistir a las juntas semestrales para evidenciar las condiciones del Centro.

- Podrá pedir información a cualquier momento del año y su contacto informativo principal será el Director del Centro.
- Estudiar y aprobar las reformas de estatutos.
- Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores.
- Disponer de las utilidades sociales.
- Elegir y remover libremente al gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero.
- Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección

### **Director del CET**

Se contratará a un especialista en pedagogía y educación, que acredite una experiencia mínima de 3 años en el trabajo con los infantes y organización de personal. Cumplirá las siguientes funciones:

- Organizar al personal del Centro de Cuidado Infantil.
- Delegará funciones y hará un seguimiento del cumplimiento de sus disposiciones.
  - Es el representante legal del Centro ante todos los organismos de control.
  - Rendirá informes semestrales ante los socios del Centro.
  - Presentará planificaciones y resultados ante el MIES para su debido control y seguimiento.
  - Deberá permanecer en el Centro de Estimulación Temprana toda la jornada, velando por el correcto desempeño de las actividades.
  - Cuidará de que todas las actividades del Centro tengan una fluida tramitación.
  - Atención con información periódica destinada para los padres de familia de los niños que pertenezcan al Centro.

- Atención a los clientes potenciales del Centro con cortesía y amabilidad.

### **Secretaría**

El Centro contará con una persona en tareas administrativas y de recepción que apoya a la ejecución de:

- Asistencia y cumplimiento de horarios de trabajo.
- Cumplir con el estatuto y normas internas.
- Contestación de llamadas telefónicas.
- Comunicación con los padres de familia.
- Recepción y redacción de comunicados, oficios y paquetes.
- Contestación de mails informativos.
- Apoyo logístico.
- Contacto directo con el público.
- Apoyo a las tareas administrativas de la Dirección.
- Apoyo a las tareas contables y oficios de Contabilidad.

### **Limpieza y Mantenimiento**

El orden y la limpieza son indispensables en un Centro de Cuidado Infantil, se evalúa este cargo de suma importancia y vitalidad, se contratará un Conserje permanente que cumpla con las funciones siguientes y se le proporcionará los utensilios de limpieza necesarios.

- Orden y aseo de las instalaciones administrativas y médicas.
- Aseo de las aulas para los niños.
- Control de basureros y salida de desperdicios.
- Limpieza de los servicios higiénicos.

- Limpieza en el comedor y cocina del Centro.
- Adquisición de implementos para el Centro bajo autorización de Colecturía

### **Seguridad y Guardianía**

El Centro contará con guardianía, misma que se respalda en la contratación de un guardia calificado, se dotará de implementos para que desarrolle su trabajo en perfectas condiciones.

Se muestra las siguientes funciones bajo su cargo:

- Resguardo diurno y nocturno de las instalaciones.
- Vigilancia de automóviles del personal que labora en el Centro como de visitantes y clientes.
- Revisión de documentos de identificación de todas las personas que quieran ingresar al Centro.
- Permitir el ingreso de individuos al Centro bajo autorización de la Secretaría.
- Llevar el registro de ingreso y salida de personal

### **a) ÁREA FINANCIERA**

Desempeñará funciones de Colecturía, Caja y Contabilidad dentro del Centro de Estimulación Temprana es indispensable contar con los servicios profesionales que presta un Contador para el Centro.

#### **Contador - Colector**

Una actividad de suma importancia es controlar de una manera eficiente los rubros de dinero del Centro y respaldarlo con la documentación necesaria, se detalla sus actividades:

- Encargado del cobro de inscripciones y matriculas por cada período.
- Responsable del cobro de pensión mensual y emisión de comprobantes.
- Encargado de las adquisiciones y abastecimientos de suministros que el Centro necesite bajo autorización del Director.
- Llevar la contabilidad del Centro.
- Responsable de la caja general y chica.
- Llevar la nómina del personal y efectuar sus pagos.
- Presentar informes mensuales de ingresos y egresos.
- Cancelación de Proveedores.
- Manejo de programas contables.
- Declarar impuestos y cumplir reglamentos ante los organismos de control.
- Cumplir con el estatuto y reglamento interno del Centro
- Emitir informes semestrales de rendimiento financiero a los socios del Centro.

## **b) ÁREA DE CUIDADO INFANTIL**

La educación del Centro es de calidad, por tal motivo se contratará educadoras con títulos de parvularios o egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas.

### **Parvularios**

El número de parvularios, responde a los grupos de infantes que el Centro de Estimulación Temprana atiende, de conformidad con los estándares aprobados. Cumplirán con las funciones siguientes:

- Planificación educativa anual y presentarla ante el Director.
- Tener un seguimiento del proceso educativo en relación a cada grupo.
- Presentar informes mensuales, del desempeño de cada infante.
- Capacitarse en las áreas que resulten dispensables, bajo ordenanza del Director.
- Cumplir con su horario de trabajo.
- Asistir a las juntas de profesores solicitadas.
- Cumplir lineamientos educativos del MIES.
- Acatar las normas y ordenanzas dentro del Centro Educativo.

### **Auxiliar de Servicios**

Es necesario contar con estos profesionales, pues sus servicios permiten un correcto desempeño y control de actividades de los infantes del Centro de Estimulación Temprana.

- Respetar su horario de trabajo.
- Apoyar en la planificación de trabajo anual de los grupos.
- Presentar informes de desempeño.
- Acoplarse a normas y reglamentos internos.
- Capacitarse periódicamente en las instancias que el Centro brinde asesoría.
- Apoyo a las parvularios de los grupos en talleres y actividades con los infantes.

### **c) ÁREA MÉDICA**

El departamento médico debe contar con profesionales especializados en el cuidado infantil, los mismos que desempeñarán sus actividades con los

implementos médicos que les proporciona el Centro Es indispensable contar con un trabajador médico al menos 4 días a la semana.

### **Pediatra**

Para el proyecto es necesario contar con los servicios médicos de un especialista en infantes, el cual desempeñará las actividades:

- Elaboración de fichas individuales por infante sobre su salud y bajo información proporcionada por los padres de familia.
- Control periódico de los niños.
- Asistirá dos días a la semana al Centro.
- Vacunación a los infantes.
- Emisión de certificados de salud cuando el infante lo requiera.
- Asistencia médica inmediata en el caso de solicitarse un acontecimiento fuera de su horario de trabajo, por la cual será recompensado.
- Determinación, seguimiento y tratamiento de los infantes.

### **Psicólogo**

Un Psicólogo es un profesional indispensable para un Centro de Estimulación Temprana, es necesario tener esta clase de estudios del niño para combatir sus problemas y deficiencias desde temprana edad.

Realizará las siguientes funciones:

- Asistencia al Centro un día por semana.
- Evaluación Psicológica y seguimiento de los infantes del Centro.
- Emitir informes al MIES de las evaluaciones infantiles.
- Detectar la adaptación de cada infante al entorno del CET.



## **Fisioterapeuta**

Adaptar los servicios de un Fisioterapeuta concuerda con las actividades de estimulación temprana que brinda el Centro, para ellos se definen las siguientes funciones:

- Emitir servicios en todos los infantes.
- Generar fichas de seguimiento de tratamientos.
- Asistencia al Centro dos días a la semana.
- Complementar las terapias físicas con masajes y tratamientos.
- Presentar informes periódicos al Director del Centro.
- Acatar disposiciones y normas del Centro Educativo.

## **d) ÁREA ALIMENTICIA**

En un Centro de Estimulación Temprana es indispensable el bienestar, nutricional de los niños que son los beneficiaros del servicio, es por ello prioritario contratar personal especializado en la alimentación infantil.

## **Nutricionistas**

Una especialista en nutrición infantil se encargará de compensar vitaminas, proteínas, grasas, hierro y carbohidratos para la alimentación de los niños, deberá cumplir con las siguientes actividades:

- Evaluar la condición alimenticia de los infantes.
- Equilibrar los alimentos diarios de los niños.
- Planificar cada semana la dieta alimenticia de los niños.
- Elaborar un listado de los insumos necesarios para la semana y pasar a Contabilidad para su adquisición.

- Emitir las recetas para el área de Cocina.
- Evaluar continuamente la nutrición de los infantes.
- Enviar informes mensuales a la Dirección del CET.

## **Cocinera**

El alimento de los niños depende de una excelente preparación de los alimentos, para ello se contratará:

- Una especialista en la elaboración de alimentos,
- Los alimentos se preparan bajo las condiciones alimenticias de la nutricionista del Centro.
- Adicionalmente contará con el abastecimiento semanal de los insumos alimenticios necesarios para desempeñar de la manera más eficiente su trabajo.

## **4.7. SERVICIOS QUE PRESTA EL CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA**

### **4.7.1. SERVICIO EDUCATIVO**

El Centro de Estimulación Temprana, propone incluir diversos aprendizajes acorde a las distintas etapas de desarrollo del niño; como parte de su responsabilidad ofrece entre los aspectos educativos fundamentales los siguientes:

- a. La fase de adaptación es importante, ésta da lugar al desarrollo de los diversos aspectos relacionados con el cuidado y formación del niño, es preciso crear un ambiente de estabilidad y comodidad.

- b. Formación que permita el adecuado encausamiento de reacciones o impulsos naturales del niño.
- c. Fomentar en los niños aprecio como persona íntegra, integral e integrada con sus propias características, afectos, fortalezas e intereses.
- d. Fomentar la vivencia y comprensión de valores significativos y normas representativas de su entorno familiar y social.
- e. Orientar todas las actividades lúdicas para lograr el dominio de destrezas motoras, importantes en el desarrollo corporal del niño.
- f. Satisfacer sus necesidades de aprender, dudas, actitudes indagadoras y creativas.
- g. Contribuir al desarrollo de la motricidad en sus diferentes etapas, brindándoles seguridad para que su evolución de independencia sea efectiva.
- h. Ayudar al desarrollo del lenguaje en sus diversas manifestaciones a fin de garantizar una comunicación eficiente con su entorno familiar y social.
- i. Contribuir al desarrollo psicológico, constituido por el desarrollo del pensamiento que influye directamente en el desarrollo de la inteligencia como uno de los aspectos determinantes para el desarrollo posterior del intelecto del niño.
- j. Desarrollar el aspecto cognoscitivo de tipo nocional y conductual de determinados contenidos básicos para el desarrollo del niño.

- k. Enseñar a valorarse como actor social consiente y transformador de su entorno natural, cultural y social, respetuoso de otros entornos y de la diversidad cultural, en función de una mejor calidad de vida.

Para confirmar el alcance de logros se utilizará sistemas de evaluación en forma constante, como análisis de cumplimiento de objetivos acorde a la planificación de actividades propuestas; en términos concretos este servicio está determinado en base a las diversas estrategias de desarrollo del niño.

#### **4.7.2. SERVICIOS MÉDICOS**

El área de atención médica es indispensable para el óptimo funcionamiento del Centro de Estimulación Temprana, es considerada un elemento importante para el desarrollo del niño. La presencia de un profesional especializado para cada área y contar con una Enfermera garantizan el bienestar del niño y mantenerlo saludable. El área médica permite ofrecer servicios de calidad y a la vez obtener confiabilidad de parte de quienes utilizarán este servicio.

Dentro del desarrollo integral del niño, un aspecto importante es lo relacionado con la salud, de ésta depende su adecuada evolución y crecimiento. La atención médica a ofrecer consistirá en:

- a. Crear una ficha de historia médica por cada niño, en la que registrará cualquier tipo de observación que se considere importante conocer.
- b. Llevar un control de alergias, de ser el caso.
- c. Llevar un control de peso y talla de acuerdo a la edad del niño.
- d. Llevar un control de vacunas.

- e. Realizar controles preventivos de enfermedades.

La atención pediátrica, psicológica y nutricional será determinada en un horario y fecha especial de acuerdo a la planificación prevista por el Centro, tomando en cuenta lo requerimientos del niño y las actividades previstas.

#### **4.7.3. ALIMENTACIÓN**

Una de las necesidades primordiales de un niño es la alimentación, aspecto de gran importancia para un adecuado crecimiento. La estadía, tiempo de permanencia y las diversas actividades que realiza un niño en un Centro de esta índole, son factores que precisan de mucha atención, ya que están directamente relacionados con el aspecto de la alimentación que reciben en éste. El servicio de un Nutricionista es indispensable en estos Centros, él determina la alimentación que un niño requiere debe ser variada, sencilla, natural y equilibrada, debe constar de todos los componentes y en proporciones adecuadas. Sin embargo, es fundamental para un óptimo servicio que tanto el área de Nutrición como el área Médica coordinen las dietas alimenticias de los niños que asisten al Centro, a fin de garantizar una adecuada estadía y sobretodo el bienestar de cada uno de ellos.

La alimentación que se ofrece a los niños matriculados en el Centro, estará bajo la supervisión de un Nutricionista, quien será el responsable de organizar y establecer un menú de dietas alimentarias para los niños, según su edad y requerimientos, además coordinará el horario de manera previa en que los niños tienen y deben alimentarse.

#### **4.7.4. HORARIO DIARIO**

El Centro de Estimulación Temprana en base a los requerimientos de la demanda atenderá en jornada completa de lunes a viernes en horario de 8H00 a 12h30 en la mañana y sábado en la mañana de 9:00 a 12:00. El

ingreso de niños al Centro será a partir de las 7h50 hasta las 8h15, de la mañana, y en la en caso de existir excepciones, el personal podrá recibirlos y ubicarlos en el lugar correspondiente. Las actividades consideradas a realizar estarán previamente coordinadas y organizadas por el respectivo Parvulario, se prevé un horario para desarrollar actividades en la mañana de lunes a viernes de la siguiente manera:

- a. De 8h15 a 9h00 se realizarán actividades motivadoras como: juegos, dinámicas de grupo y otras acciones que permitan una adecuada adaptación, de la que dependerá las demás actividades planeadas para el trabajo de cada día.
- b. De 9h00 a 9h45, ya con un ambiente más familiarizado se procederá a realizar el trabajo o actividades de Estimulación Temprana, planificadas por cada Parvulario, considerando aspectos específicos de cada grupo a cargo.
- c. De 9h45 a 10h30, se realizarán actividades de recreación, utilizando áreas destinadas para ejecutarlas o acciones lúdicas de taller.
- d. De 10h30 a 11h15, en base a lo planificado los niños recibirán un refrigerio, obviamente de acuerdo a su edad y a las actividades realizadas.
- e. De 11h15 a 12h30, se prepara a los niños para su salida.

Para el caso, de los niños que asistan el día sábado se ofrecerá exclusivamente el servicio de estimulación temprana por el lapso de este tiempo, combinado con actividades de recreación y esparcimiento.

#### **4.7.5. DESCRIPCIÓN DEL GRUPO**

En el Centro se han establecido los grupos de acuerdo a la edad y a las necesidades de los infantes, identificándolos dependiendo de cada grupo y se tiene tablas informativas sobre las actividades en cada grupo:

### Grupo (0 a 6 meses)

Este grupo comprende a los niños más pequeños, la atención será minuciosa y controlada, el nombre que se da es “Maternos”

**Cuadro Nº 25**  
**Maternos (0 a 6 meses)**

| Nombre     | Estimulación Afectiva  | Estimulación Motriz   | Estimulación Intelectual  |
|------------|--|---|---|
| Maternales | <p>Ocupar la música, cantos, baile, palabras suaves en dos idiomas como herramientas de desarrollo.</p> <p>Implementar masajes, jugar con objetos que le agradan.</p> <p>Las muestras de avance son a una velocidad de aprendizaje diferente y vertiginoso.</p> <p>Emplear movimientos de extremidades, seguimiento con la mirada.</p> <p>Ayudar al infante a realizar sonidos guturales (Agües), primaras palabras.</p> <p>Apoyarlo con seguridad para lograr su independencia.</p> <p>Incrementar al máximo muestras de cariño y afecta con el bebe.</p> | <p>Estimulación en extremidades con masajes y ejercicios.</p> <p>Utilizar objetos para contribuir con su vista y manipulación.</p> <p>Ejercicios de rodar en colchones.</p> <p>Contribuir con su equilibrio progresivo con juegos y ejercicios.</p> <p>Ayudarlo en el gateo e impulsarlo a caminar sostenido.</p> <p>Utilizar corrales para su aprendizaje del caminar no andadores.</p> <p>La alimentación adecuada es indispensable.</p> <p>Utilizar materiales didácticos no nocivos para los bebes y enseñarles a manipularlos.</p> | <p>Estimular, el sonido, la vista y el tacto desde su nacimiento.</p> <p>Enseñarle a manipular objetos sonoros y coloridos.</p> <p>Ayudarlo a identificar sonidos y de donde provienen con lateralidades.</p> <p>Hacerlo bailar con música y visualizar videos educativos no muy largos pero que se familiarice con la educación visual.</p> <p>Establecer conversa dones con el infante de manera clara y sin utilizar palabras incompletas.</p> <p>Utilizar revistas y material didáctico de animales e imitar sus sonidos para lograr su identificación</p> <p>Analizar fotografías de su familia y ayudarlos a identificarlos</p> <p>Estimularte al aire libre en sectores verdes para que fortalezca sus pulmones.</p> |

## Grupo (6 meses a 1 año)

El segundo grupo del Centro, son pequeños que empiezan con el análisis de su entorno, el cuidado es supervisado y estimulada por el educador encargado.

### Cuadro Nº 26

#### Exploradores 1 (6 meses a 1 años)

| Nombre         | Estimulación Afectiva  | Estimulación Matriz   | Estimulación Intelectual   |
|----------------|--|---|--|
| Exploradores 1 | <p>Estimular al infante con demostraciones de cariño y juegos.</p> <p>Brindarte palabras de cariño y una actitud positiva en cada tarea que emprendan.</p> <p>Identificación de los miembros de su familia, enseñarles que están ahí porque los padres quieren lo mejor para ellos.</p> <p>Manipulación de materiales didácticos limpios y acordes a su aprendizaje</p> <p>Utilizar la música, bailes y videos educativos para estimular su vista, oído y sentido del tacto.</p> <p>Incrementar día a día su léxico con palabras fáciles de manejar.</p> <p>Respetar un horario de descanso.</p> <p>Utilización de sus capacidades de entendimiento con la asimilación de cuentos e historias.</p> | <p>Estimular sus músculos para que se suelte a caminar por sí solo.</p> <p>Aumentar su físico con ejercicios acordes a su edad y desenvolvimiento.</p> <p>Atención a la evolución motriz del infante.</p> <p>Incrementar juegos, canciones y dinámicas de movimiento físico.</p> <p>Utilización de ejercicios al aire mejorando su equilibrio y coordinación.</p> <p>Enseñarte jugando a tener más seguridad y confianza en sí mismo por medio de usar los juegos recreativos con finalidades de progreso física, todo esto bajo la supervisión de su Parvularia.</p> | <p>Incrementar poco a poco su conocimiento en colores, accesorios, formas, tamaños, animales, etc.</p> <p>Incrementar el desarrollo de su lenguaje estableciendo conversaciones de análisis básico.</p> <p>Desarrollar su comprensión del Idioma con palabras y frases sencillas pero de gran impacto en el pequeño.</p> <p>Relación de reconocimiento de su medio.</p> <p>Reconocimiento de pinturas y elaboración de trabajos artísticos básicos.</p> <p>Incremento de su desarrollo investigativo básico.</p> <p>Ir desarrollando su memoria con colores e identificaciones de materiales</p> |



## Grupo (1 a 2 años)

En este grupo hay niños que siguen analizando a su entorno pero más minuciosamente, están prestos al conocimiento del día a día, el nombre que se da a este grupo es **Exploradores 2**.

**Cuadro Nº 27**  
**Exploradores 2 (1 a 2 años)**

| <b>Nombre</b>  | <b>Estimulación Afectiva</b>   | <b>Estimulación Matriz</b>   | <b>Estimulación Intelectual</b>   |
|----------------|--|--|---|
| Exploradores 2 | <p>Incremento de su atención afectiva, de cariño y afecto con abrazos, palabras dulces y preocupación de su modelo dentro del Centro.</p> <p>Poner la imagen de sus educadoras como parte de un miembro de familia denominado las tías de los niños que dirigen.</p> <p>Emitir buenos y positivos comentarios sobre sus trabajos, emitiendo sugerencias de mejora.</p> <p>Evaluación periódica médica y osteológica para ver el progreso del infante.</p> <p>Incremento de una vinculación con los padres de familia emitiendo información del requerimiento infantil.</p> | <p>Seguir con la terapia de fortalecimiento muscular del infante por medio de técnicas de fisioterapia.</p> <p>Captación de su entorno en juegos de esparcimiento y entretenimiento físico educativo.</p> <p>Incrementar el desarrollo psicomotriz con materiales didácticos en continua supervisión.</p> <p>Estimular su visión con talleres de colores vistosos con cintas, fibra óptica con colores, etc.</p> <p>Afianzar sus condiciones al caminar y actuar.</p> <p>Incremento de talleres de juegos, música y baile.</p> | <p>Fomentar su aprendizaje con nuevas manipulaciones didácticas, aplicando conocimientos básicos de objetos y funcionamientos.</p> <p>Incrementar su conocimiento con nuevas enseñanzas como herramientas de construcción.</p> <p>Aplicar la gama de materiales utilizando talleres de pintura y dibujo.</p> <p>Distinción de prendas de vestir, formas de manipularías.</p> <p>Enseñanza de matemática básica e historia.</p> <p>Adaptar al niño a la visualización de videos educativos que complemente su enseñanza.</p> |

### Grupo (2 a 3 años)

Los niños que este grupo comienzan a canalizar sus ideas y abren su conocimiento a nuevas tendencias, se denomina al grupo como **investigadores**.

**Cuadro N° 28**  
**Investigadores (2 a 3 años)**

| Nombre           | Estimulación Afectiva  | Estimulación Matriz   | Estimulación Intelectual  |
|------------------|--|---|---|
| Investigadores 1 | <p>La afectividad en esta instancia si el niño ha seguido el proceso desde su ingreso, sentirá al centro como un segundo hogar.</p> <p>La enseñanza es mucho más fácil con los infantes que se han adaptado al medio y a las continuas actividades de aprendizaje.</p> <p>Mostrar una templanza de confianza y respeto ayuda al infante a desarrollar valores.</p> <p>Brindar conocimiento de la moralidad, honradez y respeto.</p> <p>Llegar a la personalidad del infante emitiendo costumbres de orden, limpieza, organización y trabajo en equipo utilizando la empatía de una manera divertida.</p> | <p>El niño puede manipular su motricidad y la forma de aplicar sus condiciones físicas en las diferentes actividades.</p> <p>Se incrementara un horario de cultura física en donde el niño haga ejercicios con una rutina de movimiento constante.</p> <p>Se desarrollaran actividades de movimientos en coordinación para estudiar su evolutiva condición,</p> <p>Acoplar juegos recreativos con su actividad constante para una correcta funcionalidad acoplando el medio con el físico del niño.</p> | <p>En esta edad del infante se empieza a desarrollar las actividades intelectuales de una forma continua y más relevante.</p> <p>Se aplican ya conocimientos de matemática con suma y resta, lenguaje e incremento de léxico y de capacitación del segundo idioma.</p> <p>Inicia su relación con la educación interactiva mediante juegos de desarrollo mental computacional.</p> <p>Identificación de letras con las vocales y alfabeto.</p> <p>Desarrollo de su conocimiento mediante el aprendizaje geográfico y emplear técnicas de memorización.</p> |

## Grupo (Niños Especiales)

Los niños considerados especiales son los niños prematuros que tienen una leve deficiencia física o mental, por tal motivo estos pequeños recibirán un trato preferencial en cuidados y contarán con las mismas actividades de enseñanzas, se ha denominado al grupo **Consentidos**.

**Cuadro N° 29**  
**Consentidos**

| Nombre      | Estimulación Afectiva  | Estimulación Matriz  | Estimulación Intelectual  |
|-------------|--|--|---|
| Consentidos | <p>El cariño y afecto a los pequeños será el principal eje de la evolución educativa.</p> <p>En los horarios de talleres se pretende generar en el infante un acoplamiento con el entorno contando con el mismo trato que con los niños comunes, solo que con mayor supervisión y seguimiento.</p> | <p>La evolución psicomotriz de los niños es un poco, más lenta, pero no imposible de aplicar.</p> <p>En este punto los mensajes y los talleres físicos evolutivos son mayormente marcados, bajo la aplicación de terapias de movimientos recomendados por el Fisioterapeuta.</p> | <p>Los talleres educativos al igual que los anteriores se desarrollarán también pero de forma personalizados con el infante.</p> <p>El uso de materiales didácticos y llamativos como las fibras ópticas de colores serán las de mayor ocupación en las terapias con estos pequeños.</p> <p>Motivación.</p> |

#### **4.8. BASE LEGAL**

##### **DE LA DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO**

**ARTÍCULO 1. DENOMINACIÓN:** .- Constituyese el Centro de Estimulación Temprana con limitado número de socios. Se rige por la Superintendencia de Compañías y su Reglamento General vigente.

**ARTÍCULO 2. DOMICILIO:** El domicilio de la empresa se establece en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

**ARTÍCULO 3. OBJETO SOCIAL:** La compañía se dedicará a la prestación del servicio de Estimulación Temprana.

**ARTÍCULO 4. PLAZO:** El plazo de duración de la compañía será de cinco años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil del cantón, plazo que podrá ampliarse o disminuirse con acatamiento a las disposiciones legales pertinentes y por acuerdo de la Junta General de Accionistas, convocada especialmente para el efecto.

##### **DEL CAPITAL SOCIAL Y SU PARTICIPACIÓN**

**ARTÍCULO 5. CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la Compañía es de TRES MIL CIENTO CINCUENTA Y SIETE CON NOVENTA Y OCHO CENTAVOS (USD \$3.157,98) dividido en MIL (1.000) acciones de TRES DÓLARES CON QUINCE CENTAVOS (USD \$3.15) distribuido de la siguiente forma:

Las dos accionistas pagan sus acciones en numerario. Se acompaña el

comprobante bancario que certifica que el depósito. de un Banco de esta ciudad, encontrándose, por lo tanto, el Capital Suscrito, pagado en el cien por cien (100%), capital por el cual los accionistas responderán solidariamente frente a la Compañía, con respecto a terceros, de acuerdo al detalle de la constitución que se indica:

**ARTÍCULO 6. CERTIFICADOS DE APORTACIÓN:** La Compañía entregará a los socios un certificado de aportación en el que constará necesariamente su carácter de no negociable, y el número de las acciones que a cada uno corresponden.

**ARTÍCULO 7. FONDOS DE RESERVA:** La Compañía formará un Fondo de Reserva hasta que alcance por lo menos el veinte por ciento (20%) del Capital Social: para este efecto en cada ejercicio económico destinará de las utilidades líquidas realizadas, un cinco por ciento (5%).

**ARTÍCULO 8. TRANSMISIBLE POR HERENCIA:** La acción de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren.

**ARTÍCULO 9. AUMENTO DE CAPITAL:** Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales.

**ARTÍCULO 10. REDUCCIÓN DEL CAPITAL:** No se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicara la devolución a los socios parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del accionista, previa la liquidación de su aporte.

## **DE LOS DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS**

**ARTÍCULO 11. DERECHOS DE LOS SOCIOS:** Los socios tendrán los siguientes derechos de acuerdo a la ley:

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada acción dará al accionista el derecho de un voto.
- b) A percibir los beneficios que le correspondan, de acuerdo a la participación social pagada.
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales.
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe, pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía.
- e) A no ser obligados al aumento de su participación social.
- f) A ser preferido para la adquisición de las acciones correspondientes a otros accionistas.
- g) A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercerá solo cuando causas graves lo hagan indispensables.
- h) A pedir convocatoria a junta general. Este derecho lo ejercerán cuando las acciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social.

## **ARTÍCULO 12. OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS:**

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita.
- b) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración de la compañía.
- c) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las acciones y al valor de los bienes aportados.
- d) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social.

### **DE LA JUNTA GENERAL**

**ARTÍCULO 13. DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, INTEGRACIÓN Y DECISIONES:** La Junta General de Socios y constituye el máximo organismo de la compañía, es la expresión de la voluntad social y se integra por los accionistas legalmente convocados y reunidos, en consecuencia las decisiones que ella tome en conformidad con la Ley y los presentes Estatutos, obligan a todos los socios, hayan o no contribuido con su voto o hayan o no concurrido a la sesión. Pero de acuerdo con la Ley, quedan en pie los derechos de los accionistas minoritarios en las resoluciones adoptadas en la Junta General de la Compañía.

**ARTÍCULO 14. CLASES Y REUNIONES DE LAS JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales son Ordinarias y Extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la Compañía, las primeras por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, que principia el primero de enero y termina el treinta y uno de diciembre de cada año; las otras, en cualquier

época del año en que fueren convocadas, cuando el caso lo requiera. En las Juntas Generales extraordinarias solo podrán tratarse asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad.

**ARTÍCULO 15. DE LAS CONVOCATORIAS:** Las convocatorias a la Junta General, serán hechas por el Gerente mediante comunicación escrita dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días de anticipación por lo menos al día fijado para la reunión, indicándose los asuntos a tratarse en la misma.

**ARTÍCULO 16. QUÓRUM:** Será necesario que concurran a la reunión en primera convocatoria, un número de socios que compongan las dos terceras partes del capital social, y en segunda convocatoria bastará la representación de cualquier número de socios concurrentes.

**ARTÍCULO 17. REPRESENTACIONES:** A las Juntas Generales concurrirán los socios personalmente o por medio de sus representantes, en cuyo caso la representación se conferirá por escrito y con el carácter especial para cada reunión, a no ser que el representante ostente Poder General legalmente conferido.

## **DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

**ARTÍCULO 18. DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA:** Se disolverá la compañía y entrara en proceso de liquidación en los casos determinados por la ley, cuando se hubiere convenido en el Contrato Social o cuando lo acordaren los socios por unanimidad de capital concurrente a la sesión. La Junta General nombrará un liquidador principal y un suplente.



## CAPITULO VI

### ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 6.1. PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

Esté estudio constituye la técnica matemático – financiera y analítica a través de la cual se determinará los ingresos, costos beneficios y pérdidas que generará el proyecto en cada año.

#### PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

**CUADRO Nº 30**

| DETALLE                                 | TOTAL               |
|---|---------------------|
| <b>1. Propiedad, Planta y Equipo</b>    |                     |
| Equipo de Oficina                       | \$ 1.428,00         |
| Equipo de Computo                       | 3.150,00            |
| Muebles y Enseres                       | 8.484,5             |
| Material Didáctico                      | 1.937,50            |
| <b>Total Propiedad, Planta y Equipo</b> | <b>15.000,00</b>    |
| <b>2. Capital de Trabajo</b>            |                     |
| Fondos Disponibles                      | <b>3.157,98</b>     |
| <b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>            | <b>\$ 18.157,98</b> |

#### **Inversión en Propiedad, Planta y Equipo**

La Propiedad, Planta y Equipo son aquellos bienes de propiedad de la organización de los cuales no se puede desprender fácilmente y son indispensables para el funcionamiento diario de las actividades del Centro de Estimulación Temprana, es necesario para este proyecto los activos que se presentan a continuación:

## Cuadro N° 31

### Inversión en Propiedad, Planta y Equipo

| <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA</b>  |                     |
|---|---------------------|
| <b>DETALLE</b>                          | <b>TOTAL</b>        |
| Equipo de Oficina                       | \$ 1.428,00         |
| Equipo de Cómputo                       | 3.150,00            |
| Muebles y Enseres                       | 8.484,5             |
| Material Didáctico                      | 1.937,50            |
| <b>Total Propiedad, Planta y Equipo</b> | <b>\$ 15.000,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación  
Elaborado por: Autora de la Investigación

## 6.1. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

### 6.1.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Con el proyecto, los ingresos se estiman de acuerdo al número de niños que ingresen al Centro. El Centro de Estimulación Temprana estará en capacidad de atender a 80 niños el primer año de funcionamiento, considerándose este el número necesario para cubrir los costos, gastos y tener un pequeño margen de utilidad.

De acuerdo a los servicios que entrega el Centro, se percibe ingresos en los siguientes puntos:

- a) Ingresos por Inscripciones
- b) Ingresos por Matrículas
- c) Ingresos por Pensiones.

## Cuadro N° 32

### Resumen de Proyección de Ingresos

| Centro de Estimulación Temprana |                     |                     |                     |                     |                     |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Concepto                        | Año 1               | Año 2               | Año 3               | Año 4               | Año 5               |
| Ingreso por Inscripciones       | \$ 1.600,00         | \$ 1.768,00         | \$ 1.838,72         | \$ 1.912,27         | \$ 1.988,76         |
| Ingreso por Matrículas          | 5.200,00            | 5.708,98            | 5.899,09            | 6.095,53            | 6.298,51            |
| Ingreso por Pensiones           | 62.400,00           | 68.487,90           | 70.748,00           | 73.082,68           | 75.494,41           |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>           | <b>\$ 69.200,00</b> | <b>\$ 75.964,88</b> | <b>\$ 78.485,81</b> | <b>\$ 81.090,48</b> | <b>\$ 83.781,69</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

#### 6.1.1.1. INGRESO POR VENTA DE SERVICIOS

##### Ingreso por Inscripciones

El valor de inscripción por cada niño es de 20,00 dólares para cubrir elaboración de fichas pedagógicas, documentos para la entrevista, fichas psicológicas, en conclusión es para cubrir el trámite administrativo.

Este rubro se cobra una sola vez por niño al ingreso al Centro, la tabla siguiente se muestra el ingreso anual por inscripción tanto para niños “comunes” como los niños con problemas físicos y de aprendizaje llamados “especiales”, cabe recalcar que el último grupo cumple con una asistencia normal con aplicación de terapias individualizadas.

## Cuadro N° 33

### Ingreso por Inscripciones

| Centro de Estimulación Temprana    |                    |                    |                    |                    |                    |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Concepto                           | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
| Incremento Niños                   | 80                 | 85                 | 85                 | 85                 | 85                 |
| Valor                              | \$20,00            | \$ 20,80           | \$ 21,63           | \$ 22,50           | \$ 23,40           |
| <b>Ingreso Anual Inscripciones</b> | <b>\$ 1.600,00</b> | <b>\$ 1.768,00</b> | <b>\$ 1.838,72</b> | <b>\$ 1.912,27</b> | <b>\$ 1.988,76</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

## Ingreso por Matriculas

Las matriculas se ejecutan con los infantes, posterior a la inscripción, para cubrir los cupos anuales con los niños que integrarán el Centro. El valor de la matrícula anteriormente establecido fue de 65,00 dólares rubro que se cobra al inicio de cada período anual al régimen escolar sierra. La tabla a continuación muestra los valores anuales con su respectivo incremento. Se trabaja con una inflación del 3,33% dato estimado del Banco Central del Ecuador al 31 de Diciembre del 2010.

### Cuadro N° 34

#### Ingreso por Matrículas

| Centro de Estimulación Temprana |                    |                    |                    |                    |                    |
|---------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Concepto                        | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
| Incremento Niños                | 80,00              | 85,00              | 85,00              | 85,00              | 85,00              |
| Valor                           | \$ 65,00           | \$ 67,16           | \$ 69,40           | \$ 71,71           | \$ 74,10           |
| <b>Ingreso Anual Matrículas</b> | <b>\$ 5.200,00</b> | <b>\$ 5.708,98</b> | <b>\$ 5.899,09</b> | <b>\$ 6.095,53</b> | <b>\$ 6.298,51</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigacion

## Ingreso por Pensiones

Las pensiones mensuales son el mayor ingreso que tiene el Centro. Respecto a los niños especiales el pago mensual será igual al de los niños normales con la diferencia que se realizarán terapias personalizadas planificadas con la Fisioterapista. El cuadro siguiente muestra el ingreso por pensiones al año por cinco períodos consecutivos.

### Cuadro N° 35

#### Ingreso por Pensiones

| Centro de Estimulación Temprana |             |          |             |              |
|---------------------------------|-------------|----------|-------------|--------------|
| AÑOS                            | Nº de Niños | Pensión  | Mensual     | Anual        |
| 1                               | 80          | \$ 65,00 | \$ 5.200,00 | \$ 62.400,00 |
| 2                               | 85          | 67,15    | 5.707,33    | 68.487,90    |
| 3                               | 85          | 69,36    | 5.895,67    | 70.748,00    |
| 4                               | 85          | 71,65    | 6.090,22    | 73.082,68    |
| 5                               | 85          | 74,01    | 6.291,20    | 75.494,41    |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigacion

## 6.1.2. PRESUPUESTO DE EGRESOS

La proyección de Egresos se estima de manera anual para implantar el Centro de Estimulación Temprana, por medio de esta proyección se establece un seguimiento de estos rubros para analizar el avance del proyecto. La tabla que se presenta a continuación muestra los valores resumidos, se trabaja con una inflación del 3,33% dato estimado del Banco Central del Ecuador al 31 de Diciembre del 2010.

**Cuadro N° 36**  
**Presupuesto de Egresos**

| CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA |                     |                     |                     |                     |                     |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| DESCRIPCIÓN                     | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5               |
| <b>EGRESOS</b>                  | <b>\$ 64.333,18</b> | <b>\$ 64.939,17</b> | <b>\$ 65.300,01</b> | <b>\$ 65.860,33</b> | <b>\$ 67.836,87</b> |
| <b>Gastos de Administración</b> | <b>62.656,22</b>    | <b>63.722,05</b>    | <b>64.591,77</b>    | <b>65.441,45</b>    | <b>67.404,17</b>    |
| Gasto Sueldo                    | 41.571,53           | 42.955,86           | 44.386,29           | 45.864,35           | 47.391,64           |
| Gasto Arriendo                  | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            |
| Gasto Servicios Básicos         | 1.080,00            | 1.115,64            | 1.152,46            | 1.190,49            | 1.229,77            |
| Gasto útiles de Oficina y Aseo  | 770,80              | 796,24              | 822,51              | 849,66              | 877,69              |
| Amortización                    | 800,00              | -                   | -                   | -                   | -                   |
| Depreciación                    | 3.009,90            | 3.009,90            | 2.041,15            | 991,25              | 991,25              |
| Alimentación                    | 8.640,00            | 8.925,12            | 9.219,65            | 9.523,90            | 9.838,19            |
| 2% Imprevistos                  | 1.384,00            | 1.519,30            | 1.569,72            | 1.621,81            | 1.675,63            |
| <b>Gastos de Ventas</b>         | <b>380,00</b>       | <b>392,54</b>       | <b>405,49</b>       | <b>418,88</b>       | <b>432,70</b>       |
| Publicidad                      | 380,00              | 392,54              | 405,49              | 418,88              | 432,70              |
| <b>Gastos Financieros</b>       | <b>1.296,96</b>     | <b>824,58</b>       | <b>302,74</b>       | <b>-</b>            | <b>-</b>            |
| Intereses por Préstamo          | 1.296,96            | 824,58              | 302,74              | -                   | -                   |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

## 6.2. FINANCIAMIENTO

EL Proyecto como fuente de financiamiento se apega a un crédito otorgado por una entidad financiera, se ha optado por un financiamiento del 82,61% de la inversión total del proyecto, por parte de la institución bancaria a tres años con una tasa de interés del 10%.

Adicionalmente el 17,39 % restante de la inversión inicial será financiada por parte de las accionistas del proyecto por un monto de 3.157,98 completando así el financiamiento del proyecto como se muestra en la tabla siguiente.

### Cuadro N° 37

#### Financiamiento

| Centro de Estimulación Temprana |                     |               |
|---------------------------------|---------------------|---------------|
| Financiamiento                  | Valores             | %             |
| Financiamiento Externo          | \$ 15.000,00        | 82,61         |
| Inversión Propia                | 3.157,98            | 17,39         |
| <b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>  | <b>\$ 18.157,98</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación  
 Elaborado por: Autora de la Investigación

#### 6.2.1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El crédito en la institución financiera es de \$ 15.000,00 a una tasa de interés del 10% pagadero en un plazo de tres años; quedando la tabla de amortización de la siguiente forma:

**Monto:** 15.000,00 dólares

**Interés:** 10% anual

**Plazo:** 3 años

## TABLA DE AMORTIZACIÓN

**Cuadro Nº 38**

| BENEFICIARIO       | TABLA DE AMORTIZACIÓN           |           |                        |             |           |
|--------------------|---------------------------------|-----------|------------------------|-------------|-----------|
|                    | CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA |           |                        |             |           |
| INSTIT. FINANCIERA | BANCO INTERNACIONAL             |           |                        |             |           |
| MONTO              |                                 | 15.000,00 |                        |             |           |
| TASA DE INTERÉS    |                                 | 10,00%    |                        | T. EFECTIVA | 10,47%    |
| PLAZO              |                                 | 3         | Años                   |             |           |
| GRACIA             |                                 | 0         | Años                   |             |           |
| FECHA DE INICIO    |                                 | 05-ene-11 |                        |             |           |
| MONEDA             |                                 | DÓLARES   |                        |             |           |
| AMORTIZACIÓN CADA  |                                 | 30        | Días                   |             |           |
| Número de periodos |                                 | 36        | para amortizar capital |             |           |
| No.                | VENCIMIENTO                     | SALDO     | INTERÉS                | PRINCIPAL   | DIVIDENDO |
| 0                  |                                 | 15.000,00 |                        |             |           |
| 1                  | 04-feb-11                       | 14.640,99 | 125                    | 359,01      | 484,01    |
| 2                  | 06-mar-11                       | 14.278,99 | 122,01                 | 362         | 484,01    |
| 3                  | 05-abr-11                       | 13.913,98 | 118,99                 | 365,02      | 484,01    |
| 4                  | 05-may-11                       | 13.545,92 | 115,95                 | 368,06      | 484,01    |
| 5                  | 04-jun-11                       | 13.174,79 | 112,88                 | 371,13      | 484,01    |
| 6                  | 04-jul-11                       | 12.800,58 | 109,79                 | 374,22      | 484,01    |
| 7                  | 03-ago-11                       | 12.423,24 | 106,67                 | 377,34      | 484,01    |
| 8                  | 02-sep-11                       | 12.042,76 | 103,53                 | 380,48      | 484,01    |
| 9                  | 02-oct-11                       | 11.659,11 | 100,36                 | 383,65      | 484,01    |
| 10                 | 01-nov-11                       | 11.272,26 | 97,16                  | 386,85      | 484,01    |
| 11                 | 01-dic-11                       | 10.882,19 | 93,94                  | 390,07      | 484,01    |
| 12                 | 31-dic-11                       | 10.488,86 | 90,68                  | 393,32      | 484,01    |
| 13                 | 30-ene-12                       | 10.092,26 | 87,41                  | 396,6       | 484,01    |
| 14                 | 29-feb-12                       | 9.692,36  | 84,1                   | 399,91      | 484,01    |
| 15                 | 30-mar-12                       | 9.289,12  | 80,77                  | 403,24      | 484,01    |
| 16                 | 29-abr-12                       | 8.882,52  | 77,41                  | 406,6       | 484,01    |
| 17                 | 29-may-12                       | 8.472,53  | 74,02                  | 409,99      | 484,01    |
| 18                 | 28-jun-12                       | 8.059,13  | 70,6                   | 413,4       | 484,01    |
| 19                 | 28-jul-12                       | 7.642,28  | 67,16                  | 416,85      | 484,01    |
| 20                 | 27-ago-12                       | 7.221,96  | 63,69                  | 420,32      | 484,01    |
| 21                 | 26-sep-12                       | 6.798,13  | 60,18                  | 423,82      | 484,01    |
| 22                 | 26-oct-12                       | 6.370,78  | 56,65                  | 427,36      | 484,01    |
| 23                 | 25-nov-12                       | 5.939,86  | 53,09                  | 430,92      | 484,01    |
| 24                 | 25-dic-12                       | 5.505,35  | 49,5                   | 434,51      | 484,01    |
| 25                 | 24-ene-13                       | 5.067,22  | 45,88                  | 438,13      | 484,01    |
| 26                 | 23-feb-13                       | 4.625,44  | 42,23                  | 441,78      | 484,01    |
| 27                 | 25-mar-13                       | 4.179,98  | 38,55                  | 445,46      | 484,01    |
| 28                 | 24-abr-13                       | 3.730,80  | 34,83                  | 449,17      | 484,01    |
| 29                 | 24-may-13                       | 3.277,89  | 31,09                  | 452,92      | 484,01    |
| 30                 | 23-jun-13                       | 2.821,19  | 27,32                  | 456,69      | 484,01    |
| 31                 | 23-jul-13                       | 2.360,70  | 23,51                  | 460,5       | 484,01    |
| 32                 | 22-ago-13                       | 1.896,36  | 19,67                  | 464,34      | 484,01    |
| 33                 | 21-sep-13                       | 1.428,15  | 15,8                   | 468,2       | 484,01    |
| 34                 | 21-oct-13                       | 956,05    | 11,9                   | 472,11      | 484,01    |
| 35                 | 20-nov-13                       | 480,01    | 7,97                   | 476,04      | 484,01    |
| 36                 | 20-dic-13                       | 0         | 4                      | 480,01      | 484,01    |

Fuente: Datos de Investigación  
 Elaborado por: Autora de la Investigación

### 6.3. ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS

#### 6.3.1. ANÁLISIS DE COSTOS

El costo de alimentación para el CET, se establece en 0,45 dólar por infante. Por tal motivo se ha determinado estimar los costos de alimentación, que ha depender del número de niños se considera como costo variable.

**Cuadro N° 39**

#### **Costos por Alimentación**

| Centro de Estimulación Temprana |             |             |                  |                    |
|---------------------------------|-------------|-------------|------------------|--------------------|
| Concepto                        | Nº De Niños | Costo Unit. | Val. Mensual     | Val. Anual         |
| Alimentación                    | 80          | \$ 0,45     | <b>\$ 720,00</b> | <b>\$ 8.640,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigacion

#### 6.3.2. ANÁLISIS DE GASTOS

Para el Proyecto en curso, se requiere de varios gastos necesarios para el desempeño de las actividades cotidianas del personal que labora en el Centro, como de los niños, quienes son los beneficiarios del servicio. Dentro de este análisis se considera los gastos efectuados producto de las operaciones administrativas y de ventas.

##### 6.3.2.1. Gasto Administrativo

###### a.- Gasto Sueldo

El valor de la cuenta Gasto Sueldo corresponde a las remuneraciones anuales para el Recurso Humano que labora en el Centro, el rubro incluye los beneficios sociales que por Ley se designan a cada empleado.



El motivo por el cual Médicos o Profesionales de Salud perciben sueldos bajos es porque trabajan un día a la semana, adicionalmente el Fisioterapeuta y el Pediatra trabajarán dos días a la semana hasta el mediodía.

Como requisito el MIES para estos Centros establece que deben de tener por lo menos un profesional de la salud cada día de la semana y se distribuirán:

- Fisioterapeuta (lunes y martes)
- Psicólogo Infantil (miércoles)
- Pediatra (jueves y viernes)
- Nutricionista (viernes)

**Cuadro N° 40**  
**Proyección de Sueldos y Honorarios**

| <b>Centro de Estimulación Temprana</b> |                     |                     |                     |                     |                     |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Gastos de Personal</b>              |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>Cargo</b>                           | <b>Año 1</b>        | <b>Año 2</b>        | <b>Año 3</b>        | <b>Año 4</b>        | <b>Año 5</b>        |
| Director                               | \$ 5.911,20         | \$ 6.108,04         | \$ 6.311,44         | \$ 6.521,61         | \$ 6.738,78         |
| Secretaria - Contador                  | 4.565,40            | 4.717,43            | 4.874,52            | 5.036,84            | 5.204,57            |
| Parvularia Sala 1                      | 4.080,91            | 4.216,81            | 4.357,23            | 4.502,32            | 4.652,25            |
| Parvularia Sala 2                      | 4.080,91            | 4.216,81            | 4.357,23            | 4.502,32            | 4.652,25            |
| Parvularia Sala 3                      | 4.080,91            | 4.216,81            | 4.357,23            | 4.502,32            | 4.652,25            |
| Parvularia Sala 4                      | 4.080,91            | 4.216,81            | 4.357,23            | 4.502,32            | 4.652,25            |
| Auxiliar 1                             | 2.040,46            | 2.108,40            | 2.178,61            | 2.251,16            | 2.326,12            |
| Auxiliar 2                             | 2.040,46            | 2.108,40            | 2.178,61            | 2.251,16            | 2.326,12            |
| Auxiliar 3                             | 2.040,46            | 2.108,40            | 2.178,61            | 2.251,16            | 2.326,12            |
| Auxiliar 4                             | 2.040,46            | 2.108,40            | 2.178,61            | 2.251,16            | 2.326,12            |
| Fisioterapeuta (honorarios)            | 1.588,56            | 1.641,46            | 1.696,12            | 1.752,60            | 1.810,96            |
| Pediatra (honorarios)                  | 993,48              | 1.026,56            | 1.060,75            | 1.096,07            | 1.132,57            |
| Psicólogo (honorarios)                 | 993,48              | 1.026,56            | 1.060,75            | 1.096,07            | 1.132,57            |
| Nutricionista (honorarios)             | 993,48              | 1.026,56            | 1.060,75            | 1.096,07            | 1.132,57            |
| Cocinera                               | 2.040,46            | 2.108,40            | 2.178,61            | 2.251,16            | 2.326,12            |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>\$ 41.571,53</b> | <b>\$ 42.955,86</b> | <b>\$ 44.386,29</b> | <b>\$ 45.864,35</b> | <b>\$ 47.391,64</b> |

Fuente: Anexo A  
Elaborado por: Autora de la Investigación

## b.- Gasto Servicios Básicos

Representa todos los rubros que necesariamente el Centro tiene que ocupar para el funcionamiento normal de las actividades, el consumo de estos servicios se visualiza en la siguiente tabla:

**Cuadro N° 41**  
**Gastos Servicios Básicos**

| Centro de Estimulación Temprana |                 |                    |
|---------------------------------|-----------------|--------------------|
| Concepto                        | Valor Mensual   | Valor Anual        |
| Agua                            | \$ 25,00        | \$ 300,00          |
| Luz                             | 40,00           | 480,00             |
| Teléfono                        | 25,00           | 300,00             |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>\$ 90,00</b> | <b>\$ 1.080,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

Para la Proyección de Servicios Básicos se tomo como referencia la inflación del 3,33% dato estimado del Banco Central del Ecuador al 31 de Diciembre del 2010.

**Cuadro N° 42**  
**Proyección Gastos Servicios Básicos**

| Centro de Estimulación Temprana |                    |                    |                    |                    |                    |
|---------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Concepto                        | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
| Agua                            | \$ 300,00          | \$ 309,90          | \$ 320,13          | \$ 330,69          | \$ 341,60          |
| Luz                             | 480,00             | 495,84             | 512,20             | 529,11             | 546,57             |
| Teléfono                        | 300,00             | 309,90             | 320,13             | 330,69             | 341,60             |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>\$ 1.080,00</b> | <b>\$ 1.115,64</b> | <b>\$ 1.152,46</b> | <b>\$ 1.190,49</b> | <b>\$ 1.229,77</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

### c.- Gasto Útiles de Oficina y Aseo

Los útiles o suministros de oficina son rubros de dinero que la empresa destina para llevar de mejor manera sus actividades administrativas y educativas; se observa en la tabla siguiente estos valores dependiendo de los implementos a utilizarse en el Centro.

**Cuadro N° 43**

#### **Gasto Útiles de Oficina y Aseo**

| <b>Centro de Estimulación Temprana</b> |                    |
|--|--------------------|
| <b>Concepto</b>                        | <b>Valor Total</b> |
| Útiles de oficina                      | \$ 351,80          |
| Útiles de Aseo                         | 419,00             |
| <b>TOTAL ANUAL</b>                     | <b>770,80</b>      |
| <b>Total MENSUAL</b>                   | <b>\$ 64,23</b>    |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

### d.- Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo

La depreciación de Activos Fijos a cinco años del proyecto, se determina de acuerdo a los de vida útil de cada activo fijo. En caso del material didáctico la depreciación es para dos años debido a su alta utilización.

**Cuadro N° 44**

#### **Depreciación Propiedad, Planta y Equipo**

| <b>Centro de Estimulación Temprana</b> |                     |                  |                    |                    |                    |                  |                  |
|--|---------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|
| <b>Propiedad, Planta y Equipo</b>      | <b>Valor</b>        | <b>Vida Útil</b> | <b>Año 1</b>       | <b>Año 2</b>       | <b>Año 3</b>       | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
| Equipo de Oficina                      | \$ 1.428,00         | 10               | \$ 142,80          | \$ 42,80           | \$ 42,80           | \$ 142,80        | \$ 142,80        |
| Equipo de Computo                      | 3.150,00            | 3                | 1.049,90           | 1.049,90           | 1.049,90           |                  |                  |
| Muebles y Enseres                      | 8.484,50            | 10               | 848,45             | 848,45             | 848,45             | 848,45           | 848,45           |
| Material Didáctico                     | 1.937,50            | 2                | 968,75             | 968,75             |                    |                  |                  |
| <b>Total</b>                           | <b>\$ 15.000,00</b> |                  | <b>\$ 3.009,90</b> | <b>\$ 3.009,90</b> | <b>\$ 2.041,15</b> | <b>\$ 991,25</b> | <b>\$ 991,25</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

### e.- Gastos de Constitución

Los gastos de constitución no cumplen la definición de activo, por lo que no deben aparecer como tal. Los gastos de constitución se contabilizarán como gastos en el ejercicio en el que se incurran según el nuevo PGC., valor que se registra en la siguiente tabla:

**Cuadro N° 45**

| <b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b> | <b>Valor</b>  |
|-------------------------------|---------------|
|                               |               |
| Gastos de Constitución        | \$ 800        |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>\$ 800</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

### 6.3.2.2. Gastos Ventas

#### a. Gasto Publicidad

De acuerdo a la Publicidad que se requiere para promocionar al Centro de Estimulación Temprana se ha investigado el costo de cada rubro teniendo la siguiente tabla, que muestra un valor total mensual de \$ 77,50 y un valor anual de \$ 380,00.

**Cuadro N° 46**

#### **Gasto Publicidad**

| Centro de Estimulación Temprana |    |                |                 |                  |
|---------------------------------|----|----------------|-----------------|------------------|
| Concepto                        | Nº | Costo Unitario | Valor Mensual   | Valor Anual      |
| Trípticos                       | 30 | \$ 0,80        | \$ 24,00        | \$ 288,00        |
| Valla Publicitaria              | 1  | 50,00          | 50,00           | 50,00            |
| Volantes                        | 70 | 0,05           | 3,50            | 42,00            |
| <b>TOTAL</b>                    |    |                | <b>\$ 77,50</b> | <b>\$ 380,00</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

### 6.3.2.3. Gastos Financieros

Representa los intereses que se deben pagar en relación con los capitales obtenidos en el préstamo del proyecto adquirido. El costo financiero será el interés anual del préstamo.

#### Cuadro N° 47

#### Gastos Financieros

| Centro de Estimulación Temprana |                    |
|---------------------------------|--------------------|
| AÑO                             | Interés Anual      |
| 1                               | \$ 1.296,96        |
| 2                               | 824,58             |
| 3                               | 302,74             |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>\$ 2.424,28</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

## 6.4. ESTADOS FINANCIEROS

En un proyecto es indispensable tener estados financieros, que respalden la información monetaria de rendimiento, ayuda a los ejecutores a la toma de decisiones de inversión.

### 6.4.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Es un estado confiable que refleja la situación patrimonial de una organización actual o futura, se elabora a un tiempo determinado y permite efectuar un análisis minucioso de los bienes y obligaciones que se adquiere como persona natural o jurídica.

A continuación se presenta el Estado de Situación Financiera, con un desglose de activos, pasivos y patrimonio del proyecto.

| <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA<br/>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b> |                |                 |                     |
|---|----------------|-----------------|---------------------|
| <b>ACTIVOS</b>  | <b>Parcial</b> | <b>Subtotal</b> | <b>Total</b>        |
| <b>Activo Corriente</b>   |                | 3.157,98        |                     |
| Caja - Bancos   | 3.157,98       |                 |                     |
| <b>Propiedad Planta y Equipo</b>  |                | 15.000,00       |                     |
| Muebles y Enseres   | 8.484,50       |                 |                     |
| Equipo de Oficina   | 1.428,00       |                 |                     |
| Equipo de Cómputo   | 3.150,00       |                 |                     |
| Material Didáctico  | 1.937,50       |                 |                     |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>  |                |                 | <b>\$ 18.157,98</b> |
| <b>PASIVOS</b>  |                |                 |                     |
| <b>Pasivos a Largo Plazo</b>  |                |                 |                     |
| Préstamo L/P  | 15.000,00      |                 |                     |
| <b>Total Pasivos</b>  |                | 15.000,00       |                     |
| <b>PATRIMONIO</b>   |                |                 |                     |
| Capital Social  | 3.157,98       |                 |                     |
| <b>Total Patrimonio</b>   |                | 3.157,98        |                     |
| <b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>   |                |                 | <b>\$ 18.157,98</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

#### **6.4.2. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

El Estado de Resultados, es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad o pérdida) de una organización durante un período determinado, toma como parámetro los ingresos y gastos efectuados, en este caso del Centro de Estimulación Temprana.

Se presenta en la tabla siguiente el Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado, para los cinco primeros años de vida del proyecto en curso.

## Cuadro Nº 48

### Estado de Resultados Proyectado

| CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA         |                     |                     |                     |                     |                     |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| CONCEPTO                                | AÑOS                |                     |                     |                     |                     |
|   | 1                   | 2                   | 3                   | 4                   | 5                   |
| <b>INGRESOS</b>                         | <b>\$ 69.200,00</b> | <b>\$ 75.964,88</b> | <b>\$ 78.485,81</b> | <b>\$ 81.090,48</b> | <b>\$ 83.781,69</b> |
| Ingreso por Inscripciones               | 1.600,00            | 1.768,00            | 1.838,72            | 1.912,27            | 1.988,76            |
| Ingreso por Matrículas                  | 5.200,00            | 5.708,98            | 5.899,09            | 6.095,53            | 6.298,51            |
| Ingreso por Pensiones                   | 62.400,00           | 68.487,90           | 70.748,00           | 73.082,68           | 75.494,41           |
| <b>EGRESOS</b>                          | <b>64.333,18</b>    | <b>64.939,17</b>    | <b>65.300,01</b>    | <b>65.860,33</b>    | <b>67.836,87</b>    |
| <b>Gastos de Administración</b>         | <b>62.656,22</b>    | <b>63.722,05</b>    | <b>64.591,77</b>    | <b>65.441,45</b>    | <b>67.404,17</b>    |
| Gasto Sueldo                            | 41.571,53           | 42.955,86           | 44.386,29           | 45.864,35           | 47.391,64           |
| Gasto Arriendo                          | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            | 5.400,00            |
| Gasto Servicios Básicos                 | 1.080,00            | 1.115,64            | 1.152,46            | 1.190,49            | 1.229,77            |
| Gasto útiles de Oficina y Aseo          | 770,80              | 796,24              | 822,51              | 849,66              | 877,69              |
| Gastos de Constitución                  | 800,00              | -                   | -                   | -                   | -                   |
| Depreciación                            | 3.009,90            | 3.009,90            | 2.041,15            | 991,25              | 991,25              |
| Alimentación                            | 8.640,00            | 8.925,12            | 9.219,65            | 9.523,90            | 9.838,19            |
| 2% Imprevistos                          | 1.384,00            | 1.519,30            | 1.569,72            | 1.621,81            | 1.675,63            |
| <b>Gastos de Ventas</b>                 | <b>380,00</b>       | <b>392,54</b>       | <b>405,49</b>       | <b>418,88</b>       | <b>432,70</b>       |
| Publicidad                              | 380,00              | 392,54              | 405,49              | 418,88              | 432,70              |
| <b>Gastos Financieros</b>               | <b>1.296,96</b>     | <b>824,58</b>       | <b>302,74</b>       | -                   | -                   |
| Intereses por Préstamo                  | 1.296,96            | 824,58              | 302,74              | -                   | -                   |
| <b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b> | <b>4.866,82</b>     | <b>11.025,71</b>    | <b>13.185,80</b>    | <b>15.230,16</b>    | <b>15.944,81</b>    |
| 15% Participación Trabajadores          | 730,02              | 1.653,86            | 1.977,87            | 2.284,52            | 2.391,72            |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>      | <b>4.136,79</b>     | <b>9.371,85</b>     | <b>11.207,93</b>    | <b>12.945,63</b>    | <b>13.553,09</b>    |
| 25% Impuesto a la Renta                 | 1.034,20            | 2.249,24            | 2.577,82            | 2.848,04            | 2.981,68            |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                    | <b>\$ 3.102,60</b>  | <b>\$ 7.122,61</b>  | <b>\$ 8.630,11</b>  | <b>\$ 10.097,59</b> | <b>\$ 10.571,41</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

Con la entrada en vigencia del Código de la Producción, el Impuesto a la Renta para Sociedades, con relación al año 2010 en donde era del 25%, bajó para este año 2011 al 24 %, en el 2012 se reducirá al 23% y para el 2013 será del 22%; es decir un punto porcentual de reducción a partir del 2011.

### 6.4.3. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Es un importante indicador de liquidez del proyecto, representa los flujos de entrada y salida de efectivo determinando la acumulación neta de activos líquidos en un período determinado.

Se presenta en la siguiente tabla los movimientos de entrada y salida de efectivo en los cinco primeros períodos del proyecto de implantar un Centro de Estimulación Temprana. Se visualiza que el dinero en efectivo tiene un incremento en cada año, y es aún superior en el año 4 que se reduce el pago del préstamo a largo plazo donde se muestra que el Centro de Estimulación Temprana tiene una liquidez satisfactoria.

**Cuadro N° 49**  
**Flujo De Caja Proyectado**

| CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA              |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| CONCEPTO                                     | AÑO 0               | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5               |
| <b>1. INGRESOS</b>                           | <b>\$ 18.157,98</b> | <b>\$ 69.200,00</b> | <b>\$ 75.964,88</b> | <b>\$ 78.485,81</b> | <b>\$ 81.090,48</b> | <b>\$ 83.781,69</b> |
| Ingreso por Inscripciones                    |                     | 1.600,00            | 1.768,00            | 1.838,72            | 1.912,27            | 1.988,76            |
| Ingreso por Matrículas                       |                     | 5.200,00            | 5.708,98            | 5.899,09            | 6.095,53            | 6.298,51            |
| Ingreso por Pensiones                        |                     | 62.400,00           | 68.487,90           | 70.748,00           | 73.082,68           | 75.494,41           |
| Préstamo a L/P                               | 15.000,00           |                     |                     |                     |                     |                     |
| Capital Social                               | 3.157,98            |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>2. EGRESOS</b>                            | <b>15.000,00</b>    | <b>64.333,18</b>    | <b>64.939,17</b>    | <b>65.300,01</b>    | <b>65.860,33</b>    | <b>67.836,87</b>    |
| Propiedad, Planta y Equipo                   | 15.000,00           |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gasto Administración                         |                     | 62.656,22           | 63.722,05           | 64.591,77           | 65.441,45           | 67.404,17           |
| Gasto Ventas                                 |                     | 380,00              | 392,54              | 405,49              | 418,88              | 432,70              |
| Gasto Financiero                             |                     | 1.296,96            | 824,58              | 302,74              | -                   | -                   |
| <b>3. OTROS INGRESOS</b>                     | -                   | -                   | -                   | -                   | -                   | -                   |
| Ninguno                                      |                     | -                   | -                   | -                   | -                   | -                   |
| <b>4. OTROS EGRESOS</b>                      |                     | <b>6.275,37</b>     | <b>8.886,62</b>     | <b>10.061,05</b>    | <b>5.132,56</b>     | <b>5.373,40</b>     |
| (-) 15% Reparto de Utilidades                |                     | 730,02              | 1.653,86            | 1.977,87            | 2.284,52            | 2.391,72            |
| (-) 25% Impuesto a la Renta                  |                     | 1.034,20            | 2.249,24            | 2.577,82            | 2.848,04            | 2.981,68            |
| (-) Pago del Capital de Préstamo             |                     | 4.511,15            | 4.983,52            | 5.505,35            |                     |                     |
| <b>5. FLUJO NETO (1-2)+(3-4)</b>             | <b>\$ 3.157,98</b>  | <b>- 1.408,55</b>   | <b>2.139,09</b>     | <b>3.124,76</b>     | <b>10.097,59</b>    | <b>10.571,41</b>    |
| <b>5.1 SALDO INICIAL EN CAJA</b>             |                     | 3.157,98            | 1.749,43            | 3.888,51            | 7.013,27            | 17.110,87           |
| <b>6. FINAL EN CAJA (Capital de Trabajo)</b> |                     | <b>\$ 1.749,43</b>  | <b>\$ 3.888,51</b>  | <b>\$ 7.013,27</b>  | <b>\$ 17.110,87</b> | <b>\$ 27.682,28</b> |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación



#### 6.4.4. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE REDESCUENTO

La inversión de los socios será 17,39% considerándose al capital del 4.55 % que es la tasa pasiva y la financiada será del 82,61 % restante de la inversión la misma que tiene una tasa del 8.59 %.

**CUADRO N° 50**

#### **TASA DE REDESCUENTO**

| DESCRIPCIÓN          | VALOR              | PORCENTAJE    | TASA PONDERACIÓN | TASA PONDERADA |
|----------------------|--------------------|---------------|------------------|----------------|
|                      |                    | %             | %                |                |
| Recursos propios     | \$ 3.157,98        | 17,39         | 4,55             | 0,79           |
| Recursos Financiados | 15.000,00          | 82,61         | 8,59             | 7,10           |
| <b>TOTAL</b>         | <b>\$18.157,98</b> | <b>100.00</b> | <b>8.60</b>      | <b>7,89</b>    |

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora de la Investigación

#### **Cálculo de la Tasa de Redescuento.**

$$(1 + 0.0789) (1+0.0874) - 1 = 0.1731 * 100 = 17.32\%$$

De donde:

0.0784 = Costo de oportunidad

0.0874 = Riesgo País.

17.32 % = Tasa de Redescuento.

FUENTE: Banco Central del Ecuador

## 6.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera nos permitirá determinar la factibilidad económica, financiera y social del proyecto, a través de las siguientes herramientas de evaluación económica:

### 6.5.1. Valor Actual Neto (VAN)

***Jácome, Walter 2005. Pàg. 82, dice que: “El Valor Actual Neto (VAN) representa la rentabilidad en términos de dinero con poder adquisitivo presente y permite observar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma”.***

El VAN permite descontar los flujos generados a una tasa que reconozca el costo de oportunidad del dinero, de tal forma que se genera una equivalencia de los flujos futuros a valor presente, que luego pueden compararse con el monto de la inversión inicial, la que se efectuó al inicio de las operaciones de la microempresa.

- ❖ Si el VAN es mayor a cero, es viable el proyecto, los flujos descontados son superiores al monto de la inversión realizada.
  
- ❖ Si el VAN es menor a cero, no es viable el proyecto, los flujos de recursos a valor actual son inferiores al monto de la inversión realizada.

- ❖ Si el VAN e igual a cero, es viable, pero es necesario un análisis más profundo de la sensibilidad del proyecto, considerando que las expectativas de riesgo-rentabilidad están en el límite previsto.

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = -I + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^2} + \dots + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^n}$$

$$\text{VAN} = -I + \sum \frac{\text{FNC}}{(1+i)^n}$$

De donde:

VAN: Valor Actual Neto.

FNC: Flujos Netos de Caja.

I: Inversión.

i: Tasa de descuento.

N: Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

Inversión: 18.157,98

Tasa de Redescuento = 17,32%

**CUADRO Nº 51**  
**FLUJOS NETOS DE CAJA ACTUALIZADOS**

| PERIODO      | Flujos Netos de Caja | Flujos Netos Actualizados |
|--------------|----------------------|---------------------------|
|              |                      | 17,32%                    |
| 1            | \$ 1.749,43          | \$ 1.491,20               |
| 2            | 3.888,51             | 2.825,29                  |
| 3            | 7.013,27             | 4.343,51                  |
| 4            | 17.110,87            | 9.033,00                  |
| 5            | 27.682,28            | 12.456,67                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 57.444,36</b>  | <b>\$ 30.149,68</b>       |

Fuente: Flujos de Caja Proyectado  
Elaborado por: Autora de la Investigacion

$$\text{VAN} = -18.157,98 + 30.149,68$$

$$\text{VAN} = \$ 11.991,70$$

El Valor Actual Neto es mayor a cero, por lo tanto es conveniente ejecutar el proyecto, por tener un VAN POSITIVO.

### 6.5.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

*Jácome, Walter 2005. Pág. 84 sostiene que: “La Tasa Interna de Retorno es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero”.*

Es una tasa que permitirá establecer la factibilidad del proyecto, misma que permitirá igualar las entradas de efectivo en relación con la inversión del proyecto.

Tanto el VAN como el TIR son los indicadores financieros más importantes del proyecto, la evaluación de una institución de crédito sustenta su análisis en el valor que estos asuman.

Para calcular el TIR se aplica la misma fórmula del VAN, por estimaciones se incrementa o se disminuye la tasa de descuento hasta encontrar una tasa que haga que la suma de los flujos descontados sea igual o menor a la inversión.

- ❖ Si la TIR es mayor a la tasa de descuento, el VAN es positivo, el proyecto se acepta.
- ❖ Si la TIR es menor que la tasa de descuento, el VAN es negativo, por lo que el proyecto no debería ser aceptado.

La fórmula del cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = T_i + (T_s - T_i) \left[ \frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_i} - VAN_{T_s}} \right]$$

De donde:

$T_i$  : Tasa Inferior.

$T_s$ : Tasa Superior.

$VAN_{T_i}$ : Valor Actual Neto de la tasa inferior.

$VAN_{T_s}$ : Valor Actual Neto de la tasa superior.

Para la obtención de dos VAN , un positivo y un negativo, usando tasas de descuento que cumplan estos propósitos.

**CUADRO N° 52**  
**FLUJOS NETOS DE CAJA ACTUALIZADOS PARA OBTENER UN VAN**  
**NEGATIVO**

| PERIODO      | Flujos Netos de Caja | Flujos Netos Actualizados |
|--------------|----------------------|---------------------------|
|              |                      | 34,00%                    |
| 1            | \$ 1749,43           | \$ 1.305,54               |
| 2            | 3888,51              | 2.165,58                  |
| 3            | 7013,27              | 2.914,78                  |
| 4            | 17110,87             | 5.307,05                  |
| 5            | 27682,28             | 6.407,34                  |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 57.444,36</b>  | <b>\$ 18.100,29</b>       |

Fuente: Cuadro N° 53  
 Elaborado por: Autora de la Investigacion

$$TIR = 0.1732 + (0.34 - 0.1732) \left[ \frac{11.991.70}{11.991,7 - (-57,69)} \right]$$

$$TIR = 0.1732 + 01668$$

$$TIR = 0,34 = 34\%$$

El TIR es de 34% lo que determina que el proyecto es factible, porque es mayor que la tasa de redescuento de 17.27 %.

### 6.5.3. RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

Este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos de ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.

Si B/C es mayor que 1, es viable el proyecto.

Si B/C es menor que 1, no es viable el proyecto.

Si B/C es igual a 1, significa indiferencia, tampoco es aceptable porque equivale a no haber hecho nada.

La formula es:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos } (1+i)^n}{\sum \text{Egresos } (1+i)}$$

**CUADRO N° 53**  
**BENEFICIO – COSTO INGRESOS**

| PERIODO      | INGRESOS             | Ingresos Actualizados |
|--------------|----------------------|-----------------------|
|              |                      | 17,32%                |
| 1,00         | \$ 69.200,00         | \$ 58.985,62          |
| 2,00         | 75.964,88            | 55.194,14             |
| 3,00         | 78.485,81            | 48.608,40             |
| 4,00         | 81.090,48            | 42.808,51             |
| 5,00         | 83.781,69            | 37.700,69             |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 388.522,87</b> | <b>\$ 243.297,35</b>  |

Fuente: Presupuesto de Ingresos y Egresos  
Elaborado por: Autora de la Investigacion

**CUADRO N° 54**  
**BENEFICIO – COSTO EGRESOS**

| PERIODO      | EGRESOS              | Egresos Actualizados |
|--------------|----------------------|----------------------|
|              |                      | 17,32%               |
| 1            | \$ 64333,18          | \$ 54.837,18         |
| 2            | 64939,17             | 47.183,14            |
| 3            | 65300,01             | 40.442,07            |
| 4            | 65860,33             | 34.768,35            |
| 5            | 67836,87             | 30.525,73            |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 328.269,56</b> | <b>\$ 207.756,46</b> |

Fuente: Presupuesto de Ingresos y Egresos  
Elaborado por: Autora de la Investigacion

$$B/C = \frac{243.297,35}{207.756,46}$$

$$B/C = \$1.17$$

El resultado es \$ 1.17 nos indica que el proyecto es factible ya que supera a 1. Esto significa que los ingresos que generará el proyecto si cubrirán los gastos. Que por \$1 de gasto se generará \$ 1.17 de ingresos.

#### 6.5.4. PERÍODO DE RECUPERACIÓN

*Jácome, Walter 2005. Pág. 83, dice que: “El Periodo de Recuperación permite conocer en que tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo siempre y cuando existe certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes y cambiantes.*

Es el tiempo operacional que requiere el proyecto para recuperar el valor nominal del plan de inversiones inicial, reposiciones y ampliaciones previstas. Mientras más alto será el coeficiente beneficio – costo y menor el periodo de recuperación se considera apropiado el proyecto.

**CUADRO N° 55**  
**TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

| PERIODO | Flujos Netos de Caja | Flujos Netos Acumulados | INVERSIÓN    |
|---------|----------------------|-------------------------|--------------|
|         |                      |                         | \$ 18.157,98 |
| 1       | \$ 1749,43           | \$ 1.749,43             |              |
| 2       | 3888,51              | 5.637,94                |              |
| 3       | 7013,27              | 12.651,21               |              |
| 4       | 17110,87             | 29.762,08               |              |
| 5       | 27682,28             | 57.444,36               |              |

Fuente: Flujos de Caja Proyectado  
Elaborado por: Autora de la Investigacion



$$18.157,98 - 12.651,21 = 5.506,77 \text{ (AÑOS)}$$

$$17.110,87 / 12 = 1.425,91$$

$$5.506,77 / 1.425,91 = 3,86 \text{ (MESES)}$$

$$0,86 \times 30 = 25,8 \text{ (DÍAS)}$$

La inversión se recuperará a los 3 años, 3 meses y 25 días.

### **6.5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO**

El Punto de Equilibrio muestra el punto exacto donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la producción del servicio.

El Punto de Equilibrio en el proyecto de implantar el Centro de Estimulación Temprana, permite determinar el volumen de ventas del servicio, de manera que los ingresos igualen a los egresos, es considerando como el punto medio de las finanzas de la organización en donde la empresa no pierde ni gana en conclusión la utilidad es igual a cero.

El cálculo de esta se la realiza con la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{PVu - Cvu}$$

Donde:

Costos Fijos = Inversión Fija del proyecto

PVu = Precio de Venta Unitario

CVu = Costo Variable Unitario

Tenemos:

$$PE = \frac{54.309,18}{865,00 - 72,00}$$

$$PE = \frac{54.309,18}{793}$$

$$PE = 68,4857$$

$$PE = 68 \text{ niños}$$

Se estima los Ingresos y Costos Variables dependiendo del número de niños que ingresen al Centro de Estimulación Temprana, se toma en cuenta además los Costos Fijos Anuales y se establece el Punto de Equilibrio en 68,4857 obteniendo una utilidad de \$ 0,00. Sin embargo al hablar de niños, se aproxima al inmediato superior de 68 niños al primer año. (Anexo B)

## CAPITULO VII

### IMPACTOS

#### 6.6. METODOLOGÍA

A continuación se presenta un análisis prospectivo de los impactos o huellas que en diferentes áreas o ámbitos generará el presente proyecto, mismo que fue construido bajo diagnósticos subjetivo y objetivo, para medir los diferentes impactos que este proyecto causará en la población.

Para realizar técnicamente el presente análisis se ha utilizado la siguiente metodología de diagnóstico:

- a. Se ha determinado las áreas en las cuales se realizará el análisis de impactos siendo estas: económico, social y cultural. Se ha determinado una escala o niveles de impactos sobre la base de la siguiente tabla:

**CUADRO N° 56**

#### ESCALA DE LOS IMPACTOS

| <b>CALIFICACIÓN</b> | <b>SIGNIFICADO</b>     |
|---------------------|------------------------|
| -3                  | Impacto alto negativo  |
| -2                  | Impacto medio negativo |
| -1                  | Impacto bajo negativo  |
| 0                   | No hay impacto         |
| 1                   | Impacto bajo positivo  |
| 2                   | Impacto medio positivo |
| 3                   | Impacto alto positivo  |

- b. Se ha diseñado una matriz por cada área en la que, en el eje horizontal se ubica el nivel de impacto de acuerdo a la tabla anterior, y en el eje vertical se ha establecido una serie de indicadores por área estudiada.
  
- c. A cada indicador se le asigna un nivel de impacto, para luego realizar la sumatoria correspondiente de cada indicador, y el valor que obtenemos se lo divide para el número de indicadores en cada área, estableciéndose de esta manera el nivel de impacto del área.
  
- d. Bajo cada una de las matrices se ha realizado un análisis minucioso en el que se menciona argumentos, causas y circunstancias del por qué se determinó en nivel de impacto a cada uno de los indicadores.
  
- e. Siguiendo la misma lógica y esquema, finalmente se realiza un estudio numérico del nivel global de impactos a través de la matriz, manteniendo el eje horizontal de impacto en cada área, y en el eje vertical las áreas o ámbitos estudiados.

## 6.7. MATRIZ BASE DESARROLLADA

| Impacto<br>Indicadores |  | NEGATIVO |       |      | Indiferente | POSITIVO |       |      | Suma |
|------------------------|--|----------|-------|------|-------------|----------|-------|------|------|
|                        |  | Alto     | Medio | Bajo |             | Bajo     | Medio | Alto |      |
|                        |  | -3       | -2    | -1   | 0           | 1        | 2     | 3    |      |
| 1                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 2                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 3                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 4                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 5                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 6                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| 7                      |  |          |       |      |             |          |       |      |      |
| <b>TOTAL</b>           |  |          |       |      |             |          |       |      |      |

Número de  
indicadores

Sumatoria de total de  
impactos en cada  
valoración

## 6.8. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE IMPACTOS

### 6.8.1. IMPACTO SOCIAL

**CUADRO N° 57**

| INDICADORES                  | NIVEL DE IMPACTOS |    |    |   |   |          |          |           |
|------------------------------|-------------------|----|----|---|---|----------|----------|-----------|
|                              | -3                | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        | TOTAL     |
| Diversidad en Servicios      |                   |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Generación de Trabajo        |                   |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Mejoramiento calidad de vida |                   |    |    |   |   | X        |          | 2         |
| Relaciones con la Comunidad  |                   |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| <b>TOTAL</b>                 |                   |    |    |   |   | <b>2</b> | <b>9</b> | <b>11</b> |

$\Sigma$  Niveles de Impacto

$$\text{Nivel Social} = \frac{\Sigma \text{ Niveles de Impacto}}{\text{Número de Indicadores}} = \frac{11}{4} = 2.75$$

Número de Indicadores

**IMPACTO ALTO POSITIVO**

Fuente: Tomado de los diagnósticos subjetivos

## **ANÁLISIS:**

- **Diversidad en Servicios**

La diversidad de servicios que ofrece el Centro de Estimulación Temprana a implementarse en la comunidad hacen posible la puesta en marcha del proyecto, ya que cuenta con una infraestructura apropiada para el desarrollo de las actividades del Centro.

- **Generación de Trabajo**

Al crear un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Ibarra, existirá la necesidad de contratar personas jóvenes sin ningún tipo de discriminación para que ocupen determinados cargos, además se generará empleo en diferentes ámbitos profesionales los cuales contarán con remuneraciones económicas acorde al nivel de mercado.

- **Mejoramiento Calidad de Vida**

El servicio que vamos a comercializar es de calidad distintiva y tiene gran aceptación en el mercado local, por lo que se obtendrán buenos ingresos y se mejorará el bienestar de las familias al satisfacer la necesidad de cuidado infantil.

- **Relaciones con la Comunidad**

Se ubica en el nivel 2 ya que se va a mantener estrecha relaciones con la comunidad en general y específicamente con los niños y niñas, futuros entes productivos de la comunidad.

## 6.8.2. IMPACTO ECONÓMICO

**CUADRO N° 58**

| INDICADORES \ NIVEL DE IMPACTOS      | NIVEL DE IMPACTOS |    |    |   |   |          |          |           |
|--------------------------------------|-------------------|----|----|---|---|----------|----------|-----------|
|                                      | -3                | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        | TOTAL     |
| Márgenes de Utilidad                 |                   |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Estabilidad Económica                |                   |    |    |   |   | X        |          | 2         |
| Precios competitivos                 |                   |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Ingreso por Servicios Diversificados |                   |    |    |   |   | X        |          | 2         |
| <b>TOTAL</b>                         |                   |    |    |   |   | <b>4</b> | <b>6</b> | <b>10</b> |

$\Sigma$  Niveles de Impacto

Nivel Económico =  $\frac{10}{4} = 2.50$

**2.50**

Número de Indicadores

**IMPACTO MEDIO POSITIVO**

Fuente: Tomado de los diagnósticos subjetivos



## **Análisis**

- **Márgenes De Utilidad**

Los márgenes de utilidad son un impacto alto positivo, dado a un margen efectivo de recuperación de inversión, que a partir del cuarto año permite que las utilidades se incrementen cubriendo la totalidad de la inversión realizada.

- **Estabilidad Económica**

El Centro es un apoyo para los padres en el cuidado de los niños, les permite mejorar sus condiciones económicas mediante el desempeño de actividades laborales que pueden ejecutar las madres de familia hasta el medio día, mejorando la capacidad adquisitiva de muchos hogares alrededor de la ciudad.

- **Precios Competitivos**

Se ubica en este nivel debido a que existe una competitividad creciente dentro del mercado de cuidados infantiles.

Los precios pronosticados no se proyectan a sufrir una baja contundente, razón por la cual el servicio que ofrecemos entrará a comercializarse con un margen competitivo de precios acorde a la capacidad de pago del segmento elegido.

- **Ingreso Por Concepto De Servicios Diversificados**

Al comercializar el servicio al mercado local se fomenta a través de la diversificación de tarifas por servicios, la flexibilidad para la incorporación dedicada de los padres de familia al aparato laboral activo, lo cual contribuye a mejorar el apartado macroeconómico en la zona de influencia.

### 6.8.3. IMPACTO EDUCATIVO

**CUADRO N° 59**

| <b>NIVEL DE IMPACTOS</b>                      |           |           |           |          |          |          |          |              |  |
|---|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|--------------|--|
| <b>INDICADORES</b>                            | <b>-3</b> | <b>-2</b> | <b>-1</b> | <b>0</b> | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>TOTAL</b> |  |
| Nivel académico                               |           |           |           |          |          |          | X        | 3            |  |
| Fuente de apoyo para instituciones educativas |           |           |           |          |          | X        |          | 2            |  |
| Estimulación temprana                         |           |           |           |          |          |          | X        | 3            |  |
| Socialización y desarrollo individual         |           |           |           |          |          |          | X        | 3            |  |
| <b>TOTAL</b>                                  |           |           |           |          |          | <b>2</b> | <b>9</b> | <b>11</b>    |  |

$\Sigma$  Niveles de Impacto

Nivel Educativo = \_\_\_\_\_ =  $11/4 = 2.75$

Número de Indicadores

|                              |
|------------------------------|
| <b>IMPACTO ALTO POSITIVO</b> |
|------------------------------|

Fuente: Tomado de los diagnósticos subjetivos

## **Análisis**

- **Nivel Académico**

En el Centro de Estimulación Temprana los menores van a estar mejor atendidos en el ámbito pedagógico por parte del cuerpo de parvularias seleccionado y de esta manera podrán desarrollar sus capacidades motoras y psicológicas a través de una pronta estimulación temprana.

- **Fuente De Apoyo Para Instituciones Educativas**

EL proyecto servirá como fuente de aprendizaje y modelo de gestión por valores agregados a este tipo de servicio, donde poder encontrar una propuesta que refuerza y reformula el concepto moderno de prestación de servicios en cuidados infantiles.

- **Estimulación Temprana**

La Estimulación Temprana se establece como eje principal para el desarrollo de las actividades encaminadas con los infantes, en vista que despierta y estimula sus capacidades psicomotoras, desarrollando motricidades a edades muy tempranas y elevando el potencial creativo y autónomo de los niños y niñas.

- **Socialización Y Desarrollo Individual**

El menor mientras se relacione a edades más tempranas con grupos de niños y niñas de su misma edad, eleva su capacidad para socializar y desarrollar su personalidad y carácter futuros. Al no encontrarse dentro de un ambiente aislado únicamente por personas mayores se familiariza con su entorno semejante y alcanza un desarrollo individual pleno.

## CONCLUSIONES

- No existe mayor competencia, debido a que la ciudad de Ibarra carece de este tipo de Centros.
- Por ser un servicio nuevo, existe inseguridad y poca aceptación por parte de los padres de familia.
- Comercializar un servicio resulta complicado, en vista de que se mide en base a la calidad del mismo y a la apreciación y acogida de sus beneficiarios.
- Existe personal especializado en parvularia, educación inicial, psicología infantil para ser contratado como personal calificado para que puedan atender de manera eficaz y eficiente a los niños que concurran a este tipo de Centros.
- Disponibilidad del espacio físico apropiado y de recursos didácticos, debido a que se cuenta con un presupuesto adquirido a través de una institución financiera.
- Para que el Centro de Estimulación Temprana funcione como una organización debe basarse en procesos conjuntamente encadenados desde el ingreso del infante hasta su culminación en el Centro.
- Luego de realizar el estudio financiero se concluyó que el proyecto resulta rentable en todos los criterios económicos analizados.

## RECOMENDACIONES

- Implementación de un Centro de Estimulación Temprana, que reúna todos los estándares de calidad exigidos para este tipo de Centros, estándares en indicadores de calidad.
- Concienciar en la comunidad de los beneficios que brinda la Estimulación Temprana para los niños de cero a tres años de edad, a través de charlas, talleres, entre otros, y sobre todo una fuerte publicidad.
- Elaborar un Plan de Seguimiento, en el que se dé a conocer el grado de destrezas y habilidades adquiridos por los niños, para su posterior incorporación a la escuela.
- Contratar personal especializado en el manejo de infantes que conozcan de psicología infantil, psicomotricidad, lateralidad, direccionalidad, esquema corporal, en síntesis que sepan como desarrollar las destrezas iniciales de los niños y así lograr la maduración para que puedan iniciarse en el proceso de aprendizaje en la educación sistemática.
- La infraestructura que se adeude o arriende, debe reunir las condiciones exigidas por el Ministerio de Educación, tanto en el ambiente físico como los recursos didácticos y sobre todo el recurso humano.

- Se recomienda realizar un Plan estratégico y un Manual de Funciones para orientar al Centro a la consecución de sus actividades en pro de de sus objetivos.
- Para cumplir la meta económica rentable se debe cubrir en su totalidad la capacidad del espacio físico, permitiendo en un corto plazo una expansión en infraestructura con una mayor captación de mercado.

## **BIBLIOGRAFÍA**

**ANRANGO LÓPEZ INFANTE.** “Manual de Estimulación Temprana”.  
Octubre 2001.

**ANRANGO DE NARVÁEZ. MARÍA TERESA.** Estimulación Temprana  
2004.

**BAUTISTA, A.** “Las nuevas tecnologías en la Enseñanza”. Editorial Akal.  
2004.

**BRULE H.** “Los Niños de 2 a 4 años en el parvulario”. Primera Edición.  
Educación Sociedad. Barcelona – España.

**CARLOS JULIO GALINDO RUIZ,** “Manual para la Creación de  
Empresas”. Tercera edición. 2008.

**GALINDO RUIZ CARLOS.** “Manual para la Creación de Empresas”,  
Bogotá. Ecoe Ediciones 2004.

**GUÍA PARA PADRES.** “El Desarrollo del Niño”. Tomo I. Cultural de  
Ediciones S.A. Madrid – España. 2004.

**GUILLERMO GÓMEZ CEJA,** “Planeación y Organización de Empresas”.  
Editorial Mc Graw Hill. Octava Edición. 2001.

**GUTIÉRREZ, A.** “Educación multimedia y nuevas tecnologías”. Madrid,  
Ediciones de la Torre. 2004.

**INFA.** Agenda de la Niñez 2007.

**INFA.** Resolución Administrativa N° 35 DG-2009.

**JÁCOME WALTER,** “Bases teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión”. Editorial Universitaria. Ibarra 2005.

**JOSÉ VICENTE VASCONES ARROYO,** “Contabilidad Para el Siglo XXI”. Edición 2002.

**LONGENECKER JUSTIN C. CARLOS W. MOORE.** “Administración de Pequeñas Empresas”. 13 edición. 2007.

**MAIER HENRY.** “Tres Teorías Sobre el Desarrollo del Niño”. Erikson, Piaget y Sear, Amorrout, Editores. Buenos Aires.

**MANUEL BERMEJO IGNACIO DE LA VEGA,** “Crea Tu Propia Empresa”. Editorial Mc Graw Hill. España 2003.

**MARGARITA VIDAL LUCENA Y JUAN DÍAZ CURIEL.** “Atención Temprana”. Guía Práctica para la Estimulación del Niño de 0 a 3 años. Editorial CEPE.

**MERCEDES BRAVO VALDIVIESO.** “Contabilidad General” Editorial NUEVODIA. Quito- Ecuador. 2009

**NEWMAN BARBARA** “Desarrollo del Niño”. Editores Noriega. México.

**PEDRO ZAPATA SÁNCHEZ,** “Contabilidad General”. Editorial Mc Graw Hill. Interamericana. 2005.



**SILVIA DUARTE JORGE ENRIQUE.** “Como Iniciar su Propio Negocio”.  
Editorial EAN. 2004.

**REGISTRO OFICIAL Nº 40.** Del 14 de Marzo del 2003.

**RICARDO REGIDOR.** “Las Capacidades del Niño- Guía de Estimulación Temprana”. 2003.

**RODRÍGUEZ DONANDO ALEJANDRO Y GARCÍA MARÍA AMPARO,**  
Estimulación Prenatal. 2002

**SÉRVULO ANZOLA ROJAS,** “Administración de Pequeñas Empresas”.  
Editorial Mc Graw Hill. Interamericana S.A. México 2003.

**SONIA RIVAS BORRELL.** “Educación Temprana en el Niño de 0 a 3 años a través de Programas”. Editorial EUNSA.

**JACKIE SILBERG.** “Juegos Para La Estimulación Temprana”. 2004.

**VASCONES ARROYO JOSÉ.** “Contabilidad para el Siglo XXI . Editorial Voluntad, Lérica. 2002.

**VÍCTOR HUGO VÁSQUEZ R,** “Organización Aplicada”. Segunda Edición.  
Quito – Ecuador. 2002.

## LINCOGRAFÍA

[www.childaction.org.com.](http://www.childaction.org.com)

[www.mies.gov.ec.](http://www.mies.gov.ec)

[www.sri.gov.ec.](http://www.sri.gov.ec)

[www.monografias.com.](http://www.monografias.com)

[www.rincondelvago.com/depreciación-1html.](http://www.rincondelvago.com/depreciación-1html)

[www.infa.gob.ec.](http://www.infa.gob.ec)

[www.elcontador.ec.](http://www.elcontador.ec)

[www.estimulaciontemprana.org.](http://www.estimulaciontemprana.org)

[www.estimulaciontemprana.org/EJERCICIOS\\_PROGRAMAS.htm.](http://www.estimulaciontemprana.org/EJERCICIOS_PROGRAMAS.htm)

[www.babysitio.com.](http://www.babysitio.com)

[www.cerebrito.com.](http://www.cerebrito.com)

[www.elcontador.ec.](http://www.elcontador.ec)

# ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE  
IBARRA CON NIÑOS DE CERO A TRES AÑOS DE EDAD**

**OBJETIVO:**

Determinar la predisposición y factibilidad de los padres de familia que tienen niños de cero a tres años de edad, para crear un Centro de Estimulación Temprana.

**INSTRUCCIONES:**

Por favor lea y responda con la mayor sinceridad. Marque con una X la respuesta que considere que más se ajusta a su criterio.

1.) Su edad está entre:

15- 20 años       21 a 30 años       31 a 40 años   
41 a 50 años       51 a 60 años       61 años en adelan.

2.) Sexo

Masculino       Femenino

3.) ¿Qué grado de instrucción tiene?

Primaria       Secundaria   
Superior       Ninguna

4.) Entre qué edad se encuentran sus hijos (estipulando en años)

0 a 1 año       2años       3años       4años en ad.

5.) ¿Conoce sobre el término Estimulación Temprana? En caso de una respuesta positiva comente.

Si       No

.....  
.....

6.) Le gustaría que su hijo sea cuidado por una persona especializada en Estimulación Temprana

SI

NO

7.) ¿Qué servicios le agradecería encontrar en las personas que se encuentran al cuidado de su niño?, seleccione por orden de importancia tomando 1 como menos importante y 6 como más importante

| Importancia                       | Grado de Importancia |
|-----------------------------------|----------------------|
| Cuidado y Enseñanza Personalizada |                      |
| Primeros Auxilios                 |                      |
| Estimulación Especializada        |                      |
| Pediatría                         |                      |
| Alimentación                      |                      |
| Transporte                        |                      |

8.) ¿Conoce usted de algún Centro de Estimulación Temprana?

Si

No

9.) ¿Qué jornada del día le parecería la más adecuada para que su niño reciba este tipo de estimulación?:

En la mañana (Lunes a Viernes)

En la tarde (Lunes a Viernes)

En la mañana (Fin de Semana)

En la tarde (Fin de Semana)

10.) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de estimulación temprana para su niño?

De 40 a 65 USD

De 66 A 80 USD

De 81 USD en adelante

**¡GRACIAS POR LA INFORMACIÓN!**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**ENTREVISTA DIRIGIDA A PEDIATRAS Y PARVULARIOS**

**OBJETIVO:**

Conocer la importancia y beneficios que tiene hoy en día la Estimulación Temprana, y por ende la necesidad de crear un sitio dedicado a la misma.

**INSTRUCCIONES:**

Por favor lea detenidamente y colabórenos con su opinión.

1.) ¿Cómo evidencia el grado de conocimiento del tema Estimulación Temprana en los padres de familia de la ciudad de Ibarra?

.....  
.....  
.....

2.) ¿Cuál sería la mejor manera de promover la Estimulación Temprana en los niños, en una época en que padre y madre trabajan?

.....  
.....  
.....

3.) ¿Qué factores cree que influyen para el bajo rendimiento escolar en nuestros niños?

.....  
.....

**4.)** ¿Cuáles son los beneficios para el niño y la familia, al poner en práctica la Estimulación Temprana?

.....  
.....  
.....

**5.)** ¿Conoce usted instituciones que se encuentren brindando el programa de Terapia Física o mejor conocido como Estimulación Temprana en Ibarra?

.....  
.....  
.....

**6.)** ¿En qué grado y condiciones considera usted que se está promoviendo la Estimulación Temprana en nuestra ciudad?

.....  
.....  
.....

**7.)** ¿La entidad que usted dirige o en la que trabaja ha prestado interés al servicio de Estimulación Temprana?

.....  
.....  
.....

**8.)** ¿Qué sugerencia básica brindaría usted para la creación de un Centro de Estimulación Temprana?

.....  
.....  
.....

## ANEXO A

### GASTOS DE PERSONAL Y HONORARIOS

#### Centro de Estimulación Temprana

| Gasto Sueldos Y Honorarios  | Sueldo Básico Mensual | Sueldo Básico Anual | Décimo Tercero | Décimo Cuarto | Aporte Patronal | Liquidado a Recibir |
|-----------------------------|-----------------------|---------------------|----------------|---------------|-----------------|---------------------|
|                             |                       |                     |                |               | 12,15%          | Anual               |
| Director                    | 400,00                | <b>4800,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 583,20          | 5911,20             |
| Secretaria - Contadora      | 300,00                | <b>3600,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 437,40          | 4565,40             |
| Parvularia Sala 1           | 264,00                | <b>3168,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 384,91          | 4080,91             |
| Parvularia Sala 2           | 264,00                | <b>3168,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 384,91          | 4080,91             |
| Parvularia Sala 3           | 264,00                | <b>3168,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 384,91          | 4080,91             |
| Parvularia Sala 4           | 264,00                | <b>3168,00</b>      | 264,00         | 264,00        | 384,91          | 4080,91             |
| Auxiliar 1                  | 132,00                | <b>1584,00</b>      | 132,00         | 132,00        | 192,46          | 2040,46             |
| Auxiliar 2                  | 132,00                | <b>1584,00</b>      | 132,00         | 132,00        | 192,46          | 2040,46             |
| Auxiliar 3                  | 132,00                | <b>1584,00</b>      | 132,00         | 132,00        | 192,46          | 2040,46             |
| Auxiliar 4                  | 132,00                | <b>1584,00</b>      | 132,00         | 132,00        | 192,46          | 2040,46             |
| Fisioterapista (honorarios) | 132,38                | <b>1588,56</b>      | 0,00           | 0,00          | 0,00            | 1588,56             |
| Pediatra (honorarios)       | 82,79                 | <b>993,48</b>       | 0,00           | 0,00          | 0,00            | 993,48              |
| Psicólogo (honorarios)      | 82,79                 | <b>993,48</b>       | 0,00           | 0,00          | 0,00            | 993,48              |
| Nutricionista (honorarios)  | 82,79                 | <b>993,48</b>       | 0,00           | 0,00          | 0,00            | 993,48              |
| Cocinera                    | 132,00                | <b>1584,00</b>      | 132,00         | 132,00        | 192,46          | 2040,46             |
| <b>TOTAL</b>                | 2796,75               | <b>33561,00</b>     | 2244,00        | 2244,00       | 3522,53         | 41571,53            |



## ANEXO B

| DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO POR EL NUMERO DE NIÑOS |           |                     |              |              |               |
|--|-----------|---------------------|--------------|--------------|---------------|
| Nº DE NIÑOS  | INGRESOS  | COSTOS<br>VARIABLES | COSTOS FIJOS | COSTOS T     | UTILIDAD      |
| 0  |           |                     | \$54.309,18  | \$ 54.309,18 |               |
| 25   | \$ 21625  | \$ 1800             | 54.309,18    | 56109,183    | \$ -34484,183 |
| 30   | 25950     | 2160                | 54.309,18    | 56469,183    | -30519,183    |
| 35   | 30275     | 2520                | 54.309,18    | 56829,183    | -26554,183    |
| 40   | 34600     | 2880                | 54.309,18    | 57189,183    | -22589,183    |
| 45   | 38925     | 3240                | 54.309,18    | 57549,183    | -18624,183    |
| 50   | 43250     | 3600                | 54.309,18    | 57909,183    | -14659,183    |
| 55   | 47575     | 3960                | 54.309,18    | 58269,183    | -10694,183    |
| 60   | 51900     | 4320                | 54.309,18    | 58629,183    | -6729,183     |
| 61   | 52765     | 4392                | 54.309,18    | 58701,183    | -5936,183     |
| 62   | 53630     | 4464                | 54.309,18    | 58773,183    | -5143,183     |
| 63,6   | 54980     | 4576                | 54.309,18    | 58885,535    | -3905,75      |
| 64   | 55360     | 4608                | 54.309,18    | 58917,183    | -3557,183     |
| 65   | 56225     | 4680                | 54.309,18    | 58989,183    | -2764,183     |
| 68,485   | 59239,612 | 4931                | 54309,18     | 59240,110    | 0             |
| 75   | 64875     | 5400                | 54.309,18    | 59709,183    | 5165,817      |
| 80   | \$ 69200  | \$ 5760             | \$ 50.053,85 | \$ 55813,853 | \$ 13386,15   |