



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y**  
**AUDITORÍA**

**INFORME DE TRABAJO DE GRADO**

***“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL  
CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”***

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTOR: Blanca Isabel IpiALES Túquerres**

**DIRECTOR: Econ. Edgar Llovani Sotomayor**

**Ibarra, marzo, 2015**

## RESUMEN EJECUTIVO

La idea del presente trabajo de investigación, surgió con la finalidad de crear una guardería dedicada al cuidado de los niños comprendidos en la edad de 0 a 2 años en el Cantón Cotacachi, provincia de Imbabura. En primer lugar se empezó revisando los antecedentes, el problema o necesidad a satisfacer, los objetivos, variables e indicadores, que fueron las bases fundamentales para el desarrollo de la presente investigación. Primero se procedió a recolectar información, a través de la aplicación de encuestas a los padres de familia que serán nuestra demanda y a los propietarios o representantes de las Guarderías existentes en el cantón, sobre la oferta de estos servicios. Toda esta información fue seleccionada, tabulada y analizada, con el fin de tener claro la situación actual de este tipo de mercado. El paso siguiente fue la recopilación de información bibliográfica a través de, libros, revistas y fuentes de internet con el fin de construir un marco teórico, a fin de sustentar científicamente el tema y problema de investigación. El estudio de mercado se lo desarrolló tomando en cuenta la información detallada en el diagnóstico técnico situacional realizado, donde se evidencia valores sobre oferta, demanda, precios y niveles de competencia del servicio. Se diseñó un estudio técnico considerando la mejor ubicación del futuro negocio, se determinó el tamaño óptimo del Proyecto, en relación a la capacidad instalada y operativa, uso adecuado de los recursos con los cuales se debe contar para el arranque y puesta en funcionamiento de la microempresa en este caso la Guardería. En el estudio económico financiero, se estimó los ingresos, costos y gastos de la futura microempresa; además, se estableció el estado de situación de arranque, de pérdidas y ganancias y flujos de caja. Con estos datos debidamente proyectados, se pasó a efectuar la evaluación financiera, mediante el cálculo y análisis de los criterios de evaluación del proyecto: TIR VAN, C/B, periodo de recuperación de la inversión y punto de equilibrio, a fin de terminar la factibilidad del proyecto. Una vez que los estudios realizados demuestran la factibilidad de la inversión, se pasó a diseñar la estructura organizacional y funcional de la microempresa a instalarse. Se llegó a establecer y analizar los principales impactos de la ejecución del proyecto y finalmente se exponen las conclusiones de todo el trabajo investigativo y se plantea las pertinentes recomendaciones que permitan tomar una decisión respecto a la puesta en marcha del mismo.

## EXECUTIVE SUMMARY

The idea of this research arose in order to create a nursery for children at the age of 0 to 2 years in the Canton of Cotacachi, which is situated in the province of Imbabura. Firstly, the background was checked as well as the problems, needs, targets, variables and indicators. These were the fundamentals for developing the research. The first step consisted of gathering information on the supply of these services by interviewing the parents, as our demand, and the owners or representatives of the nurseries in the canton. All this information was selected, tabulated and analyzed in order to be clear about the current situation of this market. The next step was the collection of bibliographical information through books, magazines and internet sources to build a theoretical framework in order to scientifically support the topic and the research problem. The market study was developed taking into account the detailed information of the technical and situational diagnosis, where values on supply, demand, prices and competency levels of service are shown. A technical study was designed considering the best location of the future business and the ideal size of the project was established. It depended on the installed and operative capacity and the proper use of the resources which should be available for the start-up and the operation of the microenterprise, in this case the nursery. In this financial economic study, revenues, costs and expenses of the future microenterprise were estimated; in addition, the start situation, the loss and profit and the cash flow were calculated. With these data suitably designed, the financial evaluation was carried out by calculating and analyzing the evaluation criteria of the project: IRR NPV, Costs / Benefits, payback period and break-even to estimate the feasibility of the project. Once the studies demonstrated the feasibility of the investment, the organizational and functional structure of microenterprise was designed. The main impacts of the implementation of the project were established and analyzed. In the end, the findings of the research are explained and the relevant recommendations are formulated to make a decision regarding the implementation of the project.

## AUTORÍA

Yo, BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES, portador de la cédula de ciudadanía N° 1002819009 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA", que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

En la ciudad de Ibarra a los 30 días del mes de marzo del 2015

Firma



BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES

C.C. 1002819009

Econ. Edgar Llovani Solomayor

## **CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado, BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES, para optar por el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA., cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 30 días del mes de marzo del 2015



Econ. Edgar Llovani Sotomayor

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO**



## CESION DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES con cédula de identidad N°. 1002819009, 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 UNA GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

f).....

AUTOR: BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES

C.I.: 1002819009

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**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>	1002819009		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	IPIALES TÚQUERRES BLANCA ISABEL		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Cotacachi		
<b>EMAIL:</b>	isabel_ipiales@hotmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062915776	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0992129336

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>AUTOR (ES):</b>	BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES
<b>FECHA: AAMMDD</b>	2015/03/30
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Econ. Edgar Llovani Sotomayor

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

Yo, BLANCA ISABEL IPIALES TUQUERRES, con cédula de ciudadanía Nro. 1002819009, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la 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 144.

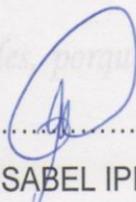
## 3. CONSTANCIAS

Yo, BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES, con cédula de identidad N° 1002819009, manifiesto 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 asumen 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 30 días del mes de marzo del 2015

**LA AUTORA:**

(Firma).....

BLANCA ISABEL IPIALES TÚQUERRES

C.C.: 1002819009

## DEDICATORIA

*A, mis padres quienes con sus sabios consejos forjaron en mí deseos de superación a la vez, por su preocupación constante, su apoyo incondicional quienes han contribuido para que este sueño se haga realidad.*

*A mis hermanas, especialmente a mi hijo Sebastián, que se convirtió en inspiración y motivación para luchar y seguir planteándome nuevas metas mirando un mejor futuro, este es un logro que quiero compartir con ustedes, porque estoy segura que mis éxitos forman parte de sus alegrías.*

*Isabel*

## AGRADECIMIENTO

*A todos quienes conforman la Universidad Técnica del Norte en especial a los catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas los mismos que con su alto nivel de conocimiento se esfuerzan día a día para formar nuevos profesionales de calidad y con calidez.*

*De manera especial a mi Asesor de Tesis, Econ. Llovani Sotomayor, quien con sus amplios conocimientos supo guiar el presente trabajo hasta su culminación.*

*A mis padres, hermanas y mi hijo quienes han sido el apoyo para culminar esta etapa académica como paso importante dentro de los desafíos de mi vida profesional..*

*Blanca Isabel IpiALES*

# **PRESENTACION**

## **Tema:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA PARA NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”**

## **Introducción:**

El presente proyecto consiste en efectuar un estudio de factibilidad para la creación de una guardería para niños de 0-2 años de edad, en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura, ya que en la actualidad muchas mujeres se incorporan a la fuerza laboral y resulta imprescindible el contar con sitios que ofrezcan este tipo de servicio.

Este proyecto inicia con un diagnóstico, el cual nos ayudará a identificar mediante la utilización de encuestas las verdaderas situaciones por las que atraviesan los padres de familia al no saber con quién o en qué lugar dejar a sus hijos donde estén bien cuidados mientras ellos realizan sus labores diarias.

El Marco Teórico se procederá a seleccionar información actualizada, para reunir los conceptos, principios, normas y fundamentos necesarios que serán el sustento en el desarrollo del estudio de factibilidad; como será tratar el tema de la educación inicial en los primeros años para que los niños desarrollen sus habilidades motrices, información que la obtendremos de las Instituciones que se encuentran a cargo del bienestar de los niños como: La Asamblea de Unidad Cantonal, El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), el Instituto Nacional de la Familia (INFA), INEC, El Municipio de Cotacachi, entre otros.

El estudio de mercado se refiere fundamentalmente al estudio pormenorizado del mismo, para lo cual se recurre a técnicas de investigación para recoger la información necesaria a fin de procesarla, evaluarla y luego elaborar estadísticas analizando de esta manera las tendencias en el consumo del servicio, satisfaciendo gustos y preferencias de los consumidores.

El estudio técnico e ingeniería del proyecto constituye la asignación de todos los aspectos que lo convierten en operativo, se considera su Micro y Macro localización, la estructura física con sus características mínimas indispensables y su equipamiento para brindar una excelente atención.

En la estructura organizacional se resalta la misión, visión y la determinación precisa del orgánico funcional; los servicios que presta; los recursos humanos requeridos en el desarrollo de las actividades para el funcionamiento definitivo del centro.

En el estudio económico y financiero vamos a desarrollar el presupuesto de la inversión, a proyectar los Estados Financieros y Estados de Resultados, evaluación del VAN, TIR, Punto de Equilibrio, Flujos de caja, Ingresos y Gastos que determinará de manera transparente los recursos necesarios para la implementación del proyecto.

En el análisis de los impactos demostraremos como incide la implementación de este proyecto para la comunidad en el aspecto social, económico, cultural y educativo, por medio de las matrices y cruce de matrices esto nos ayudara a establecer el indicador claro de cómo puede afectar y beneficiar al entorno de la población.

## **Problema o necesidad a satisfacer**

Debido al aumento de personas que laboran y las jornadas de trabajo que cada vez son más larga, los padres de familia se ven obligados a buscar guarderías donde pueden atender a sus niños; para que realicen con normalidad las actividades de acuerdo a las características propias de su edad, ya que se ha observado que la mayoría de estos se quedan en su hogar al cuidado de personas no capacitadas para realizar este servicio.

Motivo por el cual se ha visto en la necesidad de crear una Guardería para el desarrollo de destrezas, habilidades, motricidad fina y gruesa; además el cambio ayudará a los niños a ser autónomos y capaces de socializarse con facilidad, logrando de esta manera un mayor rendimiento, mediante la motivación para favorecer el trabajo en grupo en un ambiente de armonía, alegría y respeto.

## **.Justificación**

Este proyecto tiene como importancia el crear una guardería para niños de 0 a 2 años de edad del cantón Cotacachi, ya que en la actualidad muchas mujeres se incorporan a la fuerza laboral y resulta imprescindible el contar con sitios seguros en donde encargar a los niños pequeños mientras la madre esté fuera de la casa.

El presente proyecto es factible efectuar por la necesidad que tienen las madres de familia que realizan trabajos fuera de casa, es así como las guarderías se han constituido en un complemento, sobre todo cuando no se tiene la suerte de contar con una persona con capacidad y deseos de asumir esta gran responsabilidad: cuidar niños ajenos.

Este proyecto beneficiará directamente a las madres y niños del Cantón, si se ayuda a la niñez automáticamente se estará apoyando a la familia, la cual es el puntal y eje de desarrollo, social, moral e inclusive económico de los pueblos.

Los favorecidos directos con la elaboración de este proyecto serán los niños de 0 a 2 años de edad ya que a muy temprana edad experimentan el contacto con su entorno, pues es normal que los pequeños asistan a la guardería desde sus primeros meses de vida y es con la persona que los cuidan que inician la socialización, acompañados de los otros niños que integran el escenario al que, poco a poco, se adaptan.

Ante la necesidad que tuvo la mujer de empezar a trabajar y a contar con su propia independencia económica, el interés que tendrá la aplicación del proyecto en el cantón Cotacachi, ya que este es el sector donde nace para dar respuesta a la demanda social, compromiso familiar y laboral, y tiene como objetivo ofrecer una alternativa a las familias del Cantón Cotacachi que tienen hijos e hijas de 0 hasta 2 años.

Esta guardería como se lo llamara más adelante contara no solo con el cuidado de los niños ya que actualmente, ya no se trata tanto de tener a los infantes bajo la guardia y custodia, sino de educarlos y ayudarles a ejercitar la estimulación temprana, el intelecto psico motriz, instintivo emocional y el sistema nervioso desde sus primeros años ya que esta es una etapa muy importante en el desarrollo del niño, en la que debemos despertar sus habilidades físicas, psicológicas y la creatividad, además se le puede enseñar a ser autónomo y auténtico; que más adelante le pueden servir para abrirse al mundo con mayor autonomía.

## **Objetivos**

**General:** Realizar un estudio de factibilidad que permita establecer la creación de una guardería para niños de 0-2 años de edad, en el Cantón Cotacachi, Provincia de Imbabura.

### **Específicos:**

- Efectuar un Diagnóstico Técnico de la situación actual de los niños del Cantón para establecer condiciones favorables y desfavorables, del medio en el que se pretende implantar el nuevo proyecto.
- Establecer los lineamientos teóricos y científicos a través de la estructuración de un marco teórico que sustente científicamente la propuesta del proyecto de factibilidad.
- Realizar un Estudio de Mercado para conocer la aceptación del servicio propuesto, que permita determinar la oferta real, demanda real, potencial, demanda insatisfecha, precios y competencias del servicio que se va a ofertar.
- Realizar el estudio técnico del proyecto con la finalidad de determinar la localización, tamaño o capacidad de producción, requerimientos técnicos o de ingeniería y las inversiones fijas y variables necesarias para la instalación y funcionamiento del negocio proyectado.
- Diseñar el estudio económico financiero que permita determinar los ingresos, costos y gastos proyectados, estados financieros proforma y la rentabilidad del proyecto a través de la evaluación financiera con los indicadores: VAN, TIR, Costo beneficio, punto de equilibrio y tiempo de recuperación de la inversión.
- Diseñar la propuesta de micro empresa, denominación, logotipo, misión, visión, objetivos, valores corporativos, estructura organizacional y funcional de la microempresa y los requisitos legales para su constitución y funcionamiento.
- Considerar técnicamente los impactos que la ejecución o puesta en marcha del proyecto de la Guardería genere en los ámbitos social, económico, educativo-cultural, ético, ambiental

## ÍNDICE

DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL _____	28
ANTECEDENTES _____	28
OBJETIVOS _____	30
General _____	30
Específicos _____	30
VARIABLES E INDICADORES _____	31
Variables _____	31
Indicadores _____	32
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA _____	33
FUENTES DE INFORMACIÓN _____	34
Encuesta _____	34
Entrevista _____	34
Observación Directa _____	34
Información Secundaria _____	35
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA _____	35
Población Investigada _____	35
Cálculo de Muestra _____	35
EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN _____	36
Resultados de Encuestas aplicadas a posibles _____	37
Compradores del servicio de guardería _____	37
Resultados de Entrevistas a propietarios-administradores de guarderías _____	45
Resultados de Observación Directa _____	48
MATRIZ DE DIAGNÓSTICO EXTERNO _____	48
Aliados _____	48
Oponentes _____	49
Oportunidades _____	49
Riesgos _____	49
IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN _____	51
MARCO TEÓRICO _____	52
Empresa _____	52
Concepto _____	52

Clases de empresas de acuerdo al número de propietarios _____	52
La Microempresa _____	53
Definición de Pymes _____	53
Estudio de mercado _____	54
Mercado _____	55
Demanda _____	56
Demanda insatisfecha _____	57
Precio _____	57
Estudio técnico _____	57
Tamaño del proyecto _____	58
Proceso financiero _____	58
Estados financieros _____	59
Capital de trabajo _____	60
Localización del proyecto _____	60
Micro localización _____	61
Inversión _____	61
Talento humano _____	62
Estudio Financiero _____	62
Estado de Resultados _____	63
Evaluación Financiera _____	63
Valor Neto Actual VAN _____	63
Tasa Interna de Retorno TIR _____	64
Relación Costo Beneficio _____	65
Punto de equilibrio _____	65
Planificación estratégica _____	66
Misión _____	66
Visión _____	66
Objetivos _____	67
Metas _____	67
Valores _____	68
Políticas _____	68
Organigrama _____	69

Guardería Infantil _____	69
Requisitos para la creación de una guardería infantil. _____	70
Contiene los siguientes elementos _____	70
Análisis de la documentación _____	70
Inspección _____	71
Resultado de la inspección _____	71
Cierre definitivo de riesgos en el servicio de desarrollo infantil integral _	71
Requerimiento de adecuación _____	71
Acreditación preliminar _____	71
Terminación de la acreditación preliminar _____	72
Acreditación _____	72
Vigencia de la acreditación _____	72
Suspensión de la acreditación _____	73
Prohibición de transferencia de la acreditación _____	73
Notificación _____	73
Cierre de los servicios _____	73
ASPECTO LEGALES _____	73
Requisitos para la autorización de funcionamiento de centros de Desarrollo Infantil públicos y privados. _____	73
LA EDUCACIÓN INFANTIL EN EL PAÍS. _____	74
EL ESTADO Y LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL _____	75
Presentación _____	76
Determinación del servicio _____	76
Segmentación de mercado _____	77
Mercado meta _____	78
Análisis de la oferta _____	78
Análisis oferta Actual _____	78
Análisis de la demanda _____	79
Demanda Actual _____	79
Proyección de la Demanda _____	80
Análisis de la Proyección de la Demanda _____	80
Balance entre Oferta y Demanda _____	80

Análisis Balance oferta y Demanda _____	80
Determinación del precio del servicio _____	80
CONCLUSION DEL ESTUDIO _____	81
Tamaño del proyecto _____	82
Localización del proyecto _____	83
Macrolocalización _____	83
Microlocalización _____	86
Ingeniería del proyecto _____	90
Flujograma de procesos _____	90
Distribución de la planta _____	96
Presupuesto técnico _____	98
Inversiones _____	98
Inversiones para el área administrativas _____	98
Inversiones del área de ventas _____	99
Inversiones de área operativa _____	100
Capital de trabajo _____	102
Inversión total del proyecto _____	103
Financiamiento _____	104
Talento humano _____	105
Determinación de ingresos proyectados _____	106
Costos Indirectos Operativos _____	109
Gastos administrativos _____	111
Remuneraciones Administrativas _____	111
Gastos Generales Administrativos _____	111
Gastos de Constitución _____	114
Gastos de ventas _____	115
Gastos Financieros _____	117
Depreciaciones _____	120
Resumen de egresos proyectados _____	123
Estado de Situación Inicial _____	124
Estado de Pérdidas o Ganancias _____	125
Flujo de efectivo financiero _____	127

Evaluación financiera	128
Tasa de Rendimiento Medio	129
Valor Actual Neto (VAN)	130
Tasa Interna de Retorno (TIR)	131
Período de Recuperación de la Inversión (PRI)	132
Índice Beneficio-Costo	132
Punto de equilibrio	133
Resumen de la Evaluación Financiera	135
Análisis de Sensibilidad	135
Denominación de la Microempresa	137
Nombre o razón social	137
Logotipo	137
Naturaleza jurídica	137
Capital	137
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	138
Requisitos para obtener permiso del MIES:	138
Registro Único de Contribuyentes (RUC)	139
Patente Municipal	140
Permiso bomberos	140
Número Patronal	140
Registro Único de Proveedores	141
Permiso sanitario	141
Resumen de Obligaciones Legales de la microempresa	142
Elementos Administrativos-Estratégicos	144
Misión	144
Visión	144
Políticas	144
Principios y Valores	144
Principios	144
Valores	145
Niveles organizacionales	146
Nivel Directivo	146

Nivel de Apoyo _____	146
Nivel Operativo.- _____	147
Descripción de funciones _____	148
Sistema de impactos _____	156
ANÁLISIS DE IMPACTOS _____	157
Impactos Social _____	157
Impacto Económico _____	158
Impacto Educativo-Cultural _____	159
Impacto Ético _____	160
Impacto Ambiental _____	161
Impacto General _____	161
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES _____	<b>162</b>
CONCLUSIONES: _____	162
RECOMENDACIONES: _____	164

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de relación diagnóstica.....	33
Tabla 2 GUARDERÍAS DE COTACACHI .....	36
Tabla 3 ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS PADRES DE FAMILIA .....	37
Tabla 4 NÚMERO DE NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS.....	38
Tabla 5 ENCARGADOS DEL CUIDADO DE LOS NIÑOS.....	39
Tabla 6 PRÁCTICA DE LA ESTIMULACIÓN MIENTRAS LE CUIDAN AL NIÑO.....	40
Tabla 7 PERSONAS QUE CUIDAN A LOS NIÑOS TIENEN.....	41
Tabla 8 GUSTARÍA QUE UNA GUARDERÍA ESPECIALIZADA .....	42
Tabla 9 CAPACIDAD ECONÓMICA PARA SOLVENTAR.....	43
Tabla 10 APRECIACIÓN SOBRE LOS PRECIOS POR SERVICIOS .....	44
Tabla 11 MATRIZ DE DIAGNÓSTICO EXTERNO .....	50
Tabla 12 CLASIFICACIÓN DE LAS MYPIMES .....	54
Tabla 13 SEGMENTO DE MERCADO .....	77
Tabla 14 COTACACHI: TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL .....	77
Tabla 15 COTACACHI: OFERTA ACTUAL DEL SERVICIO DE GUARDERÍA.....	78
Tabla 16 COTACACHI: PROYECCIÓN DE LA OFERTA SERVICIO DE GUARDERÍA.....	79
Tabla 17 COTACACHI: DEMANDA HISTÓRICA SERVICIO DE GUARDERÍA.....	79
Tabla 189 COTACACHI: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA SERVICIO DE GUARDERÍA.....	80
Tabla 19 SERVICIO DE GUARDERÍA: BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA.....	80
Tabla 20 PROYECCIÓN DEL PRECIO .....	81
Tabla 21 CAPACIDAD DEL PROYECTO, POR FACTOR DE CRECIMIENTO.....	82
Tabla 22 MATRIZ DE DATOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA.....	84
Tabla 23 CARACTERIZACIÓN DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO...	89
Tabla 24 VALORACIÓN DE FACTORES DE UBICACIÓN .....	90

Tabla 25 SIMBOLOGÍA DE FLUJOGRAMAS.....	91
Tabla 26 PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCIÓN Y MATRICULA ..	92
Tabla 27 FLUJOGRAMA PARA LA INSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN	93
Tabla 28 Procedimiento para las actividades diarias .....	94
Tabla 29 Flujograma de procesos del servicio.....	95
Tabla 30 DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS DE LA EMPRESA.....	96
Tabla 31 TERRENO .....	98
Tabla 32 EDIFICIO .....	98
Tabla 33 MUEBLES DE OFICINA .....	98
Tabla 34 EQUIPOS DE OFICINA.....	99
Tabla 35 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE .....	99
Tabla 36 MUEBLES DE OFICINA .....	99
Tabla 37 EQUIPOS DE OFICINA .....	100
Tabla 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE .....	100
Tabla 39 BIENES MUEBLES Y ENSERES .....	100
Tabla 40 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	101
Tabla 41 EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS.....	101
Tabla 42 ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS.....	101
Tabla 43 EQUIPOS DE SEGURIDAD .....	101
Tabla 44 RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS .....	102
Tabla 45 RESUMEN DE INVERSIONES VARIABLES.....	103
Tabla 46 RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES .....	104
Tabla 47 PORCENTAJES DEL VALOR DE INVERSIONES .....	105
Tabla 48 DETALLE COMPOSICIÓN DE CAPITAL .....	105
Tabla 49 TALENTO HUMANO DEL PROYECTO.....	105
Tabla 50 Ingresos por ventas de servicios.....	106
Tabla 51 SUELDOS OPERATIVOS.....	108
Tabla 52 ECUADOR: VARIACIÓN DEL SALARIO BÁSICO .....	108
Tabla 53 Servicios Básicos Operativos.....	109
Tabla 54 Materiales de protección .....	110
Tabla 55 Resumen de Costos Indirectos de Operativos.....	110
Tabla 56 Proyección Costos Operativos.....	110

Tabla 57 GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO .....	111
Tabla 58 Servicios Básicos .....	112
Tabla 59 Materiales de oficina .....	113
Tabla 60 Materiales de aseo.....	114
Tabla 61 Gastos de Constitución .....	115
Tabla 62 Proyección Gastos Administrativos.....	115
Tabla 63 GASTOS PERSONAL VENTAS .....	116
Tabla 64 Gastos de Publicidad .....	116
Tabla 65 Proyección Gastos Ventas.....	117
Tabla 66 Resumen de Capital de Trabajo .....	117
Tabla 67 MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS.....	118
Tabla 68 Tabla de amortización de deuda.....	119
Tabla 69 INTERES Y CAPITAL DE CREDITO FINANCIERO .....	120
Tabla 70 BIENES A DEPRECIAR.....	122
Tabla 71 RESUMEN GASTO DEPRECIACION .....	123
Tabla 72 PRESUPUESTO DE EGRESOS .....	124
Tabla 73 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROFORMA.....	125
Tabla 74 Proyección Costos Operativos.....	126
Tabla 75 Comprobación del cálculo del impuesto.....	126
Tabla 76 IMPUESTO A LA RENTA 2015 .....	127
Tabla 77 FLUJO DE CAJA.....	128
Tabla 78 CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y.....	129
Tabla 79 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO DEL VAN .....	130
Tabla 80 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CÁLCULO DEL TIR .....	131
Tabla 81 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL DINERO EN EL TIEMPO .....	132
Tabla 82 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO COSTO BENEFICIO.....	133
Tabla 83 Cálculos para costo beneficio .....	133
Tabla 84 PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	134

Tabla 85 Punto equilibrio en servicios y dólares .....	135
Tabla 86 RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA .....	135
Tabla 87 ANALISIS DE SENSIBILIDAD .....	136
Tabla 88 Permisos para la operación de la microempresa .....	142
Tabla 89 Obligaciones Tributarias .....	142
Tabla 90 Obligaciones patronales.....	143
Tabla 91 Otras contribuciones y obligaciones.....	143
Tabla 92 CARGO: GERENTE.....	148
Tabla 93 CARGO: Contador .....	149
Tabla 94 CARGO: Promotor de Ventas .....	151
Tabla 95 Puesto: Parvularia.....	152
Tabla 96 Puesto: Auxiliar Parvularia .....	153
Tabla 97 Puesto: Psicología .....	154
Tabla 98 Puesto: Profesor de computación .....	155
Tabla 99 Valoración de Impactos.....	156
Tabla 100 Impacto Social .....	157
Tabla 101 Impacto Económico.....	158
Tabla 102 Impacto Educativo-Cultural .....	159
Tabla 103 Impacto Ético .....	160
Tabla 104 Impacto Ambiental .....	161
Tabla 105 Impacto General .....	161

## ÍNDICE ILUSTRACIÓN

Ilustración 2 PLANETA TIERRA .....	83
Ilustración 3 Mapa del Ecuador.....	83
Ilustración 4 MAPA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA .....	84
Ilustración 5 MAPA DEL CANTÓN COTACACHI .....	85
Ilustración 6 IMBABURA .....	86
Ilustración 7 COTACACHI .....	87
Ilustración 8 ÁREA URBANA DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	87
Ilustración 9 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO.....	88
Ilustración 10 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO COORDENADAS .....	88
Ilustración 11 INSTALACIÓN DE LA PLANTA .....	97

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2 ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS PADRES DE FAMILIA.....	37
Gráfico 3 NÚMERO DE NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS .....	38
Gráfico 4 ENCARGADOS DEL CUIDADO DE LOS NIÑOS .....	39
Gráfico 5 PRÁCTICA DE LA ESTIMULACIÓN MIENTRAS LE CUIDAN AL NIÑO .....	40
Gráfico 6 PERSONAS QUE CUIDAN A LOS NIÑOS TIENEN .....	41
Gráfico 7 GUSTARÍA QUE UNA GUARDERÍA ESPECIALIZADA.....	42
Gráfico 8 CAPACIDAD ECONÓMICA PARA SOLVENTAR .....	43
Gráfico 9 APRECIACIÓN SOBRE LOS PRECIOS POR SERVICIOS....	44
Gráfico 10 Logotipo.....	137
Gráfico 11 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	148

# **CAPÍTULO I**

## **1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL**

Para realizar un estudio de factibilidad, es indispensable, de inicio, realizar un diagnóstico técnico – situacional, con el fin de buscar información sobre las condiciones sociales, económicas, de mercado y la oportunidad de inversión. En definitiva, se desarrolla el presente diagnóstico técnico – situacional, con el fin de visualizar el comportamiento del mercado con informaciones y datos para analizarlos, procesarlos mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la factibilidad o no de la creación de una guardería para niños de 0 a 2 años de edad en Cotacachi, provincia de Imbabura.

### **1.1. ANTECEDENTES**

Desde los comienzos de la humanidad el hombre a pesar de los pocos recursos que conocía, trató siempre de brindar protección y dedicación a su familia.

Es evidente que el desarrollo integral del ser humano desde su nacimiento y especialmente en sus primeros años de vida está íntimamente vinculado con el núcleo familiar. Los niños se socializan y se constituyen como personas responsables de sí mismas, articuladas positivamente al grupo social, por motivos fundamentalmente de trabajo este núcleo no siempre puede cumplir a cabalidad su papel de educador y protector del niño.

En la actualidad viviendo en un mundo globalizado e industrializado se afectó la función de los padres de familia referente al cuidado infantil. Debido a estos cambios se incrementaron los costos de las necesidades básicas de los integrantes de las familias, por lo que la madre se ve

obligada a participar en extensas jornadas de trabajo y a buscar lugares o personas que cuiden a sus pequeños hijos.

Como padres y madres enfrentan una serie de obstáculos, entre ellos, lo difícil de contar con una buena empleada doméstica, los abuelos no están cerca o por su edad ya no pueden ocuparse de los niños. También afrontamos la desintegración familiar debido a la migración, a los horarios laborales que impiden conciliar la vida laboral, familiar y social.

Todos estamos enfrentando una de las enfermedades del siglo XXI que es el estrés que afecta a nuestra salud, el desempeño en nuestro trabajo y sobretodo la convivencia familiar. Para aplacar en parte estos problemas necesitamos participar de actividades sociales, viajes de placer o negocios, reuniones de trabajo, o simplemente una ayuda extra para el cuidado de nuestros niños.

En la ciudad de Cotacachi existen una guardería de tipo privada y una estatal, todos ellos brindan un buen servicio a niños y niñas menores de tres años, pero este servicio se lo da solo a quienes disponen de considerables recursos económicos y no captan toda la demanda por este servicio.

Es así como en nuestra ciudad se requiere de una empresa o microempresa que brinde el servicio de guardería a niños de hasta dos años de edad, con personal excelentemente preparado y de atención personalizada, con capacidad y experiencia para dedicarse fundamentalmente a supervisar, estimular, jugar, cuidar, acompañar y atender a los niños, priorizando su seguridad y siguiendo los lineamientos paternos.

Este personal realizará la estimulación temprana mediante actividades lúdicas de acuerdo a los intereses de cada niño y con los materiales

existentes en el hogar. Pueden realizar esta labor las Educadoras de Párvulos, Enfermeras, Psicopedagogas, Técnicas o Auxiliares de Párvulos y Estudiantes de tercer año en adelante de estas carreras o de otras relacionadas con el cuidado o educación infantil. Estarán capacitadas para alimentarlos y bañarlos, cuando las horas en que permanecen en el hogar coinciden con estas situaciones o cuando los padres lo solicitan, o asistir a los pequeños cuando se tengan síntomas de enfermedad. Por lo tanto, se ocupan de aquellos aspectos que tienen que ver con las necesidades físicas, sociales y emocionales de los pequeños niños de manera integral.

Metodológicamente, se inicia planificando el proceso del diagnóstico situacional, determinando los objetivos diagnósticos, variables, indicadores, matriz de relación diagnóstica y determinando las fuentes de información. A continuación se detallan los aspectos señalados.

## **1.2. OBJETIVOS**

Los objetivos planteados y que guiaron la presente investigación, fueron los siguientes:

### **1.2.1. General**

Realizar un diagnóstico técnico sobre la situación del mercado actual y potencial del servicio de guardería a niños de hasta dos años en la ciudad d Cotacachi, así como también identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno, vinculados al área de influencia de la microempresa (guardería) a implementarse.

### **1.2.2. Específicos**

- Determinar el nivel de aceptación o necesidad de los padres de familia de Cotacachi por un nuevo servicio de guardería para sus hijos de hasta dos años de edad.

- Determinar la oferta de este servicio, por parte de guarderías ubicadas en Cotacachi.
- Analizar los precios del servicio de guardería, que ofrecen los centros de este tipo del sector de estudio.
- Caracterizar la competencia de servicios de guardería, mediante el análisis comparativo de centros existentes en el sector de estudio.
- Identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno, vinculados al área de influencia de la microempresa (guardería) a implementarse.

### **1.3. VARIABLES E INDICADORES**

#### **1.3.1. Variables**

Para fines de la presente investigación se ha identificado las principales variables, con sus respectivos indicadores, los cuales se detallan a continuación:

- Demanda
- Oferta
- Precios
- Comercialización
- Competencia
- Macro entorno

### **1.3.2. Indicadores**

#### **Demanda**

- Preferencia del servicio
- Exigencias del consumidor
- Capacidad de pago por el servicio

#### **Oferta**

- Guarderías instaladas
- Capacidad de oferta del servicio
- Costos generación servicio

#### **Precios**

- Precios o tarifas de oferta del servicio
- Descuento por forma de pago

#### **Comercialización**

- Estrategias de venta del servicio
- Formas de comercialización

#### **Competencia**

- Número de guarderías
- Calidad del servicio
- Garantía del servicio

#### **Macro entorno**

- Aliados
- Oponentes
- Oportunidades
- Riesgos

## 1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**Tabla 1 Matriz de relación diagnóstica**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar el nivel de aceptación o necesidad de los padres de familia de Cotacachi por un nuevo servicio de guardería para sus hijos de hasta dos años de edad.</li> </ul>	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferencia del servicio</li> <li>Exigencias del consumidor</li> <li>Capacidad de pago por el servicio</li> </ul>	Encuesta Encuesta Encuesta
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar la oferta de este servicio, por parte de guarderías ubicadas en Cotacachi.</li> </ul>	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Guarderías instaladas</li> <li>Capacidad de oferta del servicio</li> <li>Costos generación servicio</li> </ul>	Entrevista Entrevista  Entrevista
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar los precios del servicio de guardería, que ofrecen los centros de este tipo del sector de estudio.</li> </ul>	Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precios o tarifas de oferta del servicio</li> <li>Descuento por forma de pago</li> </ul>	Entrevista  Entrevista
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar las formas de comercialización del servicio de guardería, mediante el análisis comparativo en empresas del sector.</li> </ul>	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de guarderías</li> <li>Calidad del servicio</li> <li>Garantía del servicio</li> </ul>	Entrevista Entrevista Entrevista
<ul style="list-style-type: none"> <li>Caracterizar la competencia de servicios de guardería, mediante el análisis comparativo de centros existentes en el sector de estudio.</li> </ul>	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de guarderías</li> <li>Calidad del servicio</li> <li>Garantía del servicio</li> </ul>	Entrevista  Entrevista  Entrevista
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno, vinculados al área de influencia de la microempresa (guardería) a implementarse.</li> </ul>	Macro entorno	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aliados</li> <li>Oponentes</li> <li>Oportunidades</li> <li>Riesgos</li> </ul>	- Observación y síntesis - Observación y deducción

**FUENTE:** Formulación de objetivos, variables e indicadores

**ELABORACIÓN:** La Autora.

## **1.5. FUENTES DE INFORMACIÓN**

Las fuentes de información para desarrollar el presente diagnóstico técnico situacional y alcanzar con los objetivos propuestos, provino de fuentes primarias y secundarias.

### **1.5.1. Encuesta**

Importante fuente primaria de información, a través de la cual se obtuvieron datos directamente de los posibles compradores del servicio, esto es lo padres de familia que tienen niños de hasta dos años de edad de la ciudad de Cotacachi, mediante la aplicación de una encuesta previamente diseñada y probada. De esta forma se obtuvieron opiniones y criterios de los padres de familia, lo cual permitió conocer sus requerimientos y poder satisfacerlas a futuro, a través de la creación de la microempresa de guardería, motivo del presente estudio.

Como quedó indicado, la encuesta estuvo dirigida hacia la determinación de la demanda por el servicio de guardería, así se aplicó 327 encuestas a los padres de familia, potenciales compradores del servicio a implementarse.

### **1.5.2. Entrevista**

Una entrevista fue aplicada a los propietarios o administradores de la guardería privada y una pública existentes en Cotacachi y que particularmente son actualmente los proveedores del servicio de guardería en la indicada ciudad.

### **1.5.3. Observación Directa**

También se utilizó la observación directa como una técnica importante de investigación, mediante la cual se logró conocer de cerca el lugar, los

atributos, actitudes y costumbres, tanto de los potenciales consumidores del servicio a establecerse, así como de las guarderías existentes en el área de estudio.

## **1.6. Información Secundaria**

Para enriquecer la investigación se acudió a fuentes secundarias como documentos actualizados, revistas especializadas, internet, periódicos, opinión de pobladores y expertos en el tema. Se seleccionó y analizó información proveniente del INEC y GAD Municipal Santa Ana de Cotacachi.

## **1.7. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **1.7.1. Población Investigada**

Para la obtención de la información primaria se determinó como población al número de familias viviendo en la ciudad de Cotacachi. Así las encuestas se aplicaron, en base a una muestra, a cada padre o madre de familia. Según el Censo de Población realizado por el INEC, año 2010, es de 2185 familias, por cuanto existen a nivel urbano 8848 habitantes, a razón de 4.05 miembros promedio por familia.

### **1.7.2. Cálculo de Muestra**

Para calcular la muestra de los posibles compradores del servicio de guardería, se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot \sigma^2 \cdot Z^2}{(N - 1) \cdot E^2 + \sigma^2 \cdot Z^2}$$

**N**= Tamaño de la población = 2.185

**σ**= Desviación estándar = 0.25

**Z**= Nivel de confianza = 1.96

**E**= Margen de Error admisible = 5%

n= Tamaño de la muestra (?)

$$\begin{array}{r} \text{NUMERADOR} \quad \quad \quad \underline{2098,47} \\ \text{DENOMIDADOR} \quad \quad \quad 6,42 \\ \\ \mathbf{n=} \quad \quad \quad \mathbf{327} \end{array}$$

No se hizo necesario el cálculo de muestra para las unidades que hacen oferta, pues su número es reducido, se trata de 2 guarderías: una privada y una pública, por lo que se trabajó en la recopilación de datos en la modalidad de censo.

**Tabla 2 GUARDERÍAS DE COTACACHI**

TIPO	NOMBRE DE GUARDERIA	NOMBRE DE PROPIETARIO	NUMERO DE NIÑOS	DIRECCION
Publica	SANTA TERESITA	ESTADO	122 Niños (de 1 a 3 Años)	24 de mayo y Salinas
Privada	TIA LILI	SRA LILIANA ANDRADE	45 (2 a 4 Años)	Sucre y 24 de Mayo

FUENTE: Investigación directa.

ELABORACIÓN: La Autora

## 1.8. EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El análisis de las variables diagnósticas e indicadores fijados para el desarrollo del presente capítulo tuvo como principal propósito de caracterizar la demanda, oferta, precios y competencia de los servicios de guardería en Cotacachi, así como conocer los aspectos generales del entorno del proyecto a implantarse.

A continuación el análisis y contrastación de la información con los objetivos diagnósticos formulados.

### 1.8.1. Resultados de Encuestas aplicadas a posibles Compradores del servicio de guardería

**PREGUNTA 1:** ¿Puede usted informarnos a qué se dedica o cuál es su actividad económica?

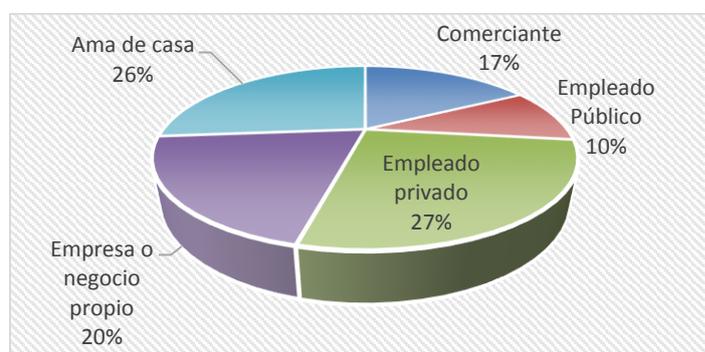
**Tabla 3 ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS PADRES DE FAMILIA**

OPCIONES	N°	%
Comerciante	56	17,13
Empleado Público	32	9,79
Empleado privado	88	26,91
Empresa o negocio propio	65	19,88
Ama de casa	86	26,30
<b>TOTAL</b>	<b>327</b>	<b>100,00</b>

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 1 ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS PADRES DE FAMILIA**



#### **ANÁLISIS:**

Del total de muestra investigada mediante la aplicación de encuestas a padres de familia de Cotacachi, se puede notar con claridad que la mayoría de padres y madres de familia trabajan o están diariamente ocupados en negocios particulares (propios) y que no tienen el suficiente tiempo para entregarse al cuidado y protección de sus hijos menores. Si embargo, aún existen en un buen número de madres de familia que cumpliendo el agobiante trabajo doméstico (amas de casa), también velan por el cuidado de sus hijos menores.

**PREGUNTA 2:** ¿Sería tan amable de informarnos si tiene o no niños menores de dos años en su familia?

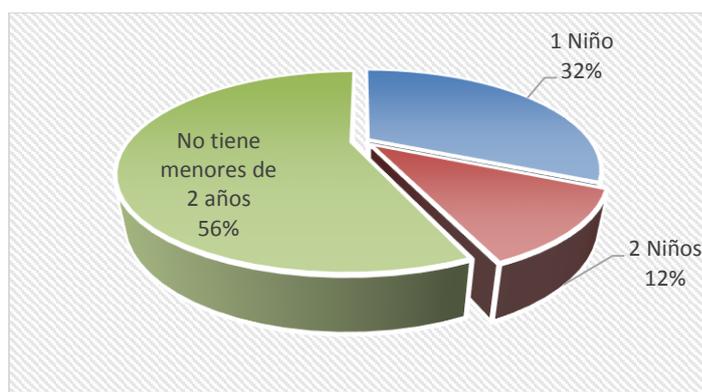
**Tabla 4 NÚMERO DE NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS**

OPCIONES	N°	%
1 Niño	104	31,80
2 Niños	38	11,62
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 2 NÚMERO DE NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS**



**ANÁLISIS:**

Casi la mitad de las familias encuestadas en Cotacachi tienen entre uno y dos niño(as) menores de dos años, lo que significa que el servicio de guardería se justifica, cifra que concuerda con las estadísticas de menores atendidos en los principales CDI de la ciudad proporcionada por el MIES. Por el contrario, más de la mitad de los padres y madres de familia encuestados manifestaron no tener niños de 0 a 2 años.

**PREGUNTA 3:** ¿Quién se encarga de cuidar a los niños menores de dos años, cuando papá o mamá se van a trabajar?

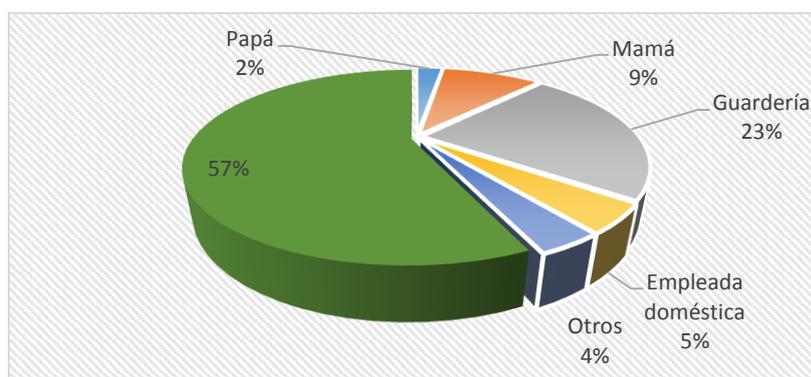
**Tabla 5 ENCARGADOS DEL CUIDADO DE LOS NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS**

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
Papá	8	2,45
Mamá	31	9,48
Guardería	76	23,24
Empleada doméstica	15	4,59
Otros	12	3,67
No tiene menores de 2 años	185	56,57
<b>TOTAL MUESTRA</b>	<b>327</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

ELABORACIÓN: La Autora

**Gráfico 3 ENCARGADOS DEL CUIDADO DE LOS NIÑOS MENORES DE DOS AÑOS**



**ANÁLISIS:**

En el cuadro estadístico anterior demuestra claramente que en la mayoría de las familias de Cotacachi trabajan papá y mamá y solo una quinta parte de las madres se encargan personalmente de sus hijos e hijas menores de dos años; la responsabilidad del cuidado de los niños recae en guarderías y otras personas, siendo preocupante una décima parte de los pequeños que quedan al cuidado de vecinos, abuelos o en el peor de los casos los dejan solos mientras sus padres trabajan.

**PREGUNTA 4:** ¿Los encargados del cuidado de sus niños, practican la estimulación temprana?

**CUADRO N° 1.6**

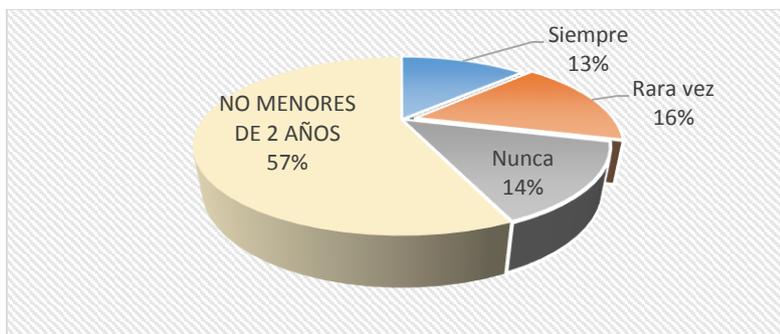
**Tabla 6 PRÁCTICA DE LA ESTIMULACIÓN MIENTRAS LE CUIDAN AL NIÑO**

OPCIONES	N°	%
Siempre	42	12,84
Rara vez	53	16,21
Nunca	47	14,37
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 4 PRÁCTICA DE LA ESTIMULACIÓN MIENTRAS LE CUIDAN AL NIÑO**



**ANÁLISIS:**

Los padres de familia encuestados no tienen claro el concepto de estimulación (desarrollo de habilidades y el conocimiento), ya que la tercera parte afirman que sus hijos si lo reciben y el restante dos terceras partes contestaron rara vez o nunca les estimulan a sus niños con juegos, a armar rompecabezas, colorear, o desarrollar movimientos de estética corporal. Les hace falta la ayuda de personal calificado que se dedique no solo al cuidado de los menores sino a estimular su creatividad y talento propio que poseen los niños y niñas, estimulaciones muy importantes para su desarrollo físico e intelectual.

**PREGUNTA 5:** ¿Las personas que cuidan a sus niños tienen conocimientos de primeros auxilios?

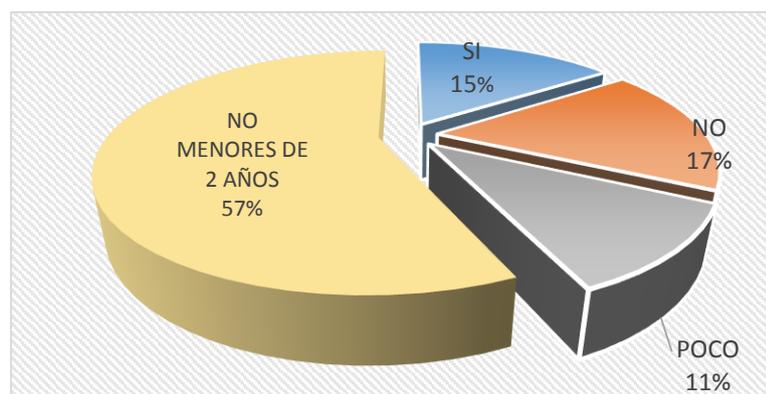
**Tabla 7 PERSONAS QUE CUIDAN A LOS NIÑOS TIENEN CONOCIMIENTOS DE PRIMEROS AUXILIOS**

OPCIONES	N°	%
Si	50	15,29
No	56	17,13
Poco	36	11,01
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 5 PERSONAS QUE CUIDAN A LOS NIÑOS TIENEN CONOCIMIENTOS DE PRIMEROS AUXILIOS**



**ANÁLISIS:**

Menos de la mitad de las personas encargadas del cuidado de los niños y niñas menores de 2 años de las familias cotacacheñas no tiene conocimientos de primeros auxilios, lo que provocaría confusión y errores en caso de travesuras graves que puedan suceder durante la jornada con los niños a su cargo. Tan solo una tercera parte de los responsables del cuidado de los niños de las familias encuestadas si tiene conocimientos de primeros auxilios, lo que significa que la capacitación en esta área es indispensable para el personal de las guarderías.

**PREGUNTA 6:** ¿Le gustaría a usted que una guardería especializada cuide a sus niños?

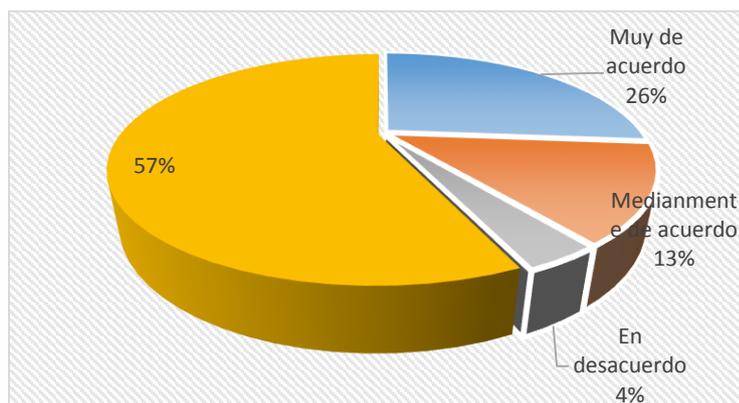
**Tabla 8 GUSTARÍA QUE UNA GUARDERÍA ESPECIALIZADA CUIDE A SUS NIÑOS**

OPCIONES	N°	%
Muy de acuerdo	86	26,30
Medianamente de acuerdo	44	13,46
En desacuerdo	12	3,67
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

FUENTE: Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

ELABORACIÓN: La Autora

**Gráfico 6 GUSTARÍA QUE UNA GUARDERÍA ESPECIALIZADA CUIDE A SUS NIÑOS**



**ANÁLISIS:**

El contar con una guardería especializada en el cuidado de niños menores de dos años, con personal debidamente seleccionado y capacitado en aspectos nutricionales, primeros auxilios, estimulación temprana y educación infantil entre otros es indispensable para el desarrollo integral de los niños, por ello casi las dos terceras partes de las familias encuestadas si les gustaría contar una institución especializada de este tipo. Una tercera va de los encuestados está medianamente de acuerdo. Aspecto muy importante para continuar con la presente investigación y llegar a la formulación de la propuesta económica para la creación de una guardería especializada en Cotacachi.

**PREGUNTA 7:** ¿Nos puede informar si Usted cuenta con recursos económicos para solventar los gastos de guardería?

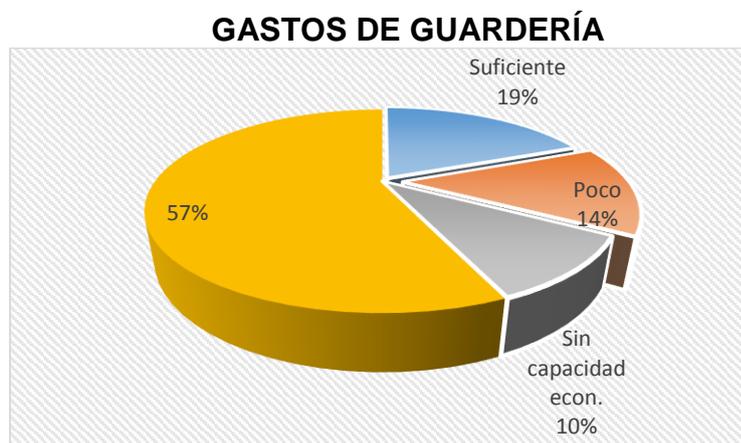
**Tabla 9 CAPACIDAD ECONÓMICA PARA SOLVENTAR GASTOS DE GUARDERÍA**

OPCIONES	N°	%
Suficiente	62	18,96
Poco	47	14,37
Sin capacidad económica	33	10,09
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 7 CAPACIDAD ECONÓMICA PARA SOLVENTAR GASTOS DE GUARDERÍA**



**ANÁLISIS:**

La difícil situación económica que atraviesan algunas familias hace que una décima parte de los encuestados no tienen la capacidad económica como para solventar los gastos de una guardería para sus niños. En tanto que es muy importante que en su gran mayoría de los padres de familia encuestados si cuentan con los recursos económicos suficientes como para confiar el cuidado de sus niños en una guardería privada.

**PREGUNTA 8:** ¿Cómo cataloga usted a los precios del servicio de guardería en la ciudad de Cotacachi?

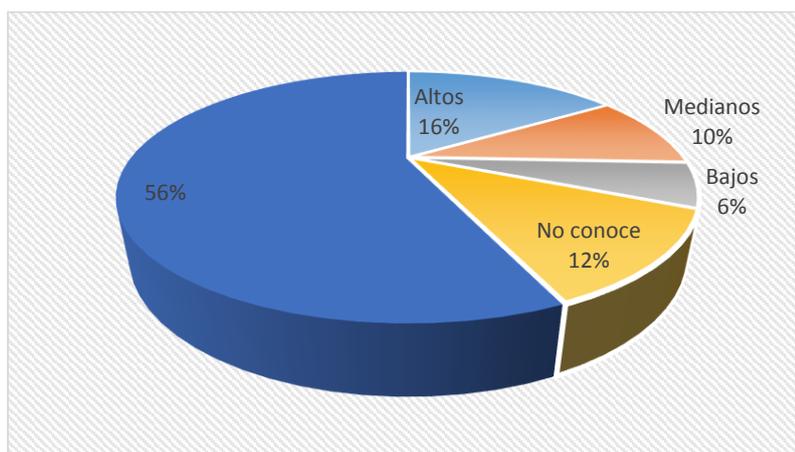
**Tabla 10 APRECIACIÓN SOBRE LOS PRECIOS POR SERVICIOS DE GUARDERÍA EN COTACACHI**

OPCIONES	N°	%
Altos	52	15,90
Medianos	32	9,79
Bajos	19	5,81
No conoce	39	11,93
No tiene menores de 2 años	185	56,57
TOTAL	327	100,00

**FUENTE:** Encuesta a padres de familia. Cotacachi, febrero, 2015

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Gráfico 8 APRECIACIÓN SOBRE LOS PRECIOS POR SERVICIOS DE GUARDERÍA EN COTACACHI**



**ANÁLISIS:**

Del cuadro de datos anterior se desprende que actualmente los precios que cobran las guarderías existentes en Cotacachi son altos y medianos, en su mayor parte. Pocos padres de familia consideran que esos precios son bajos y otros no conocen. La microempresa de guardería a crearse deberá tomar en cuenta este aspecto fundamental, con el fin de atraer a sus clientes con precios moderados y así poder satisfacer las aspiraciones y necesidades de los potenciales consumidores del servicio a implementarse.

## 1.9. Resultados de Entrevistas a propietarios-administradores de guarderías

### Entrevista N° 1

**NOMBRE:** Sra. Liliana Andrade

**CARGO:** Propietaria de la Guardería Tía Lili

**LUGAR:** Cotacachi

**FECHA:** 2015-01-12

P. ¿El local donde funciona su guardería es propio, arrendado o en anticresis?

R: *El local donde funcionamos como guardería ventajosamente es propio y cuenta con lo más indispensable para la atención de 45 niños.*

P. ¿Está conforme con el área física que dispone para dar servicio de guardería?

R: *No muy de acuerdo con lo que disponemos, porque nos hace falta mayores ampliaciones físicas y mobiliario suficiente para la atención de los niños.*

P. ¿Tiene capacidad de acoger a más niños?

R: *Por el momento no, quizá en un futuro más cercano podamos ampliar nuestra instalaciones, hacernos del mobiliario suficiente y personal necesario para dar mayor atención a más niños. No es suficiente el área de cuidados, área recreativa y área administrativa.*

P. ¿Con qué servicios complementarios cuenta su guardería?

R: *Nos hace falta implementar aún más el servicio médico para los niños, contamos con servicio de transporte y la posibilidad de alimentación.*

P. ¿Con qué horario de trabajo funciona su Institución?

R: *Nuestro horario de atención es desde la 7h30 hasta la 16H00, sin que este horario sea el suficiente y el requerido por los padres de familia, pero nuestras posibilidades no nos da para extendernos más tiempo diario.*

P. ¿En el último año ha capacitado a su personal?

R: *Si en primeros auxilios, aunque el curso no cubrió nuestras expectativas. Nos hace falta capacitar al personal en nuevas técnicas de estimulación temprana y nutrición.*

## **Entrevista N° 2**

**NOMBRE:** Sr. Juan Francisco Chiriboga

**CARGO:** Director de la Guardería Sta. Teresita

**LUGAR:** Cotacachi

**FECHA:** 2015.01-11

Q. ¿El local donde funciona su guardería es propio, arrendado o en anticresis?

R: *Es público, con la ayuda del Municipio y Gobierno Nacional, a través del MIES, se cuenta con un local amplio y confortable para la atención a los menores de 4 años, en un número de 122. Este local donde funcionamos como guardería ventajosamente es estatal, por ello nuestro servicio es casi gratuito, lo que permitido atraer a un gran número de padres de familia con sus niños. Además se cuenta con el mobiliario indispensable para dar el servicio, aunque las expectativas y requerimientos de los padres de familia es que se amplíe aún más.*

P. ¿Está conforme con el área física que dispone para dar servicio de guardería?

R: *Para la gran demanda por nuestro servicio, la infraestructura que dispone resulta estrecha, por eso no estamos muy de acuerdo con lo que disponemos, porque nos hace falta mayores ampliaciones físicas y mobiliario suficiente para la atención de los niños.*

P. *¿Tiene capacidad de acoger a más niños?*

R: *Por el momento no, porque tenemos los suficientes niños, gracias a la aceptación de una Guardería gratuita que brinda el Estado. Quizá más adelante con una ampliación que se encuentra programada podamos acoger a más niños. Por el momento contamos con los más indispensable en cuanto a infraestructura, equipamiento, mobiliario y suficiente personal para dar mayor atención a más niños. Contamos con amplias áreas de: cuidados, recreativa y para el desenvolvimiento administrativo.*

P. *¿Con qué servicios complementarios cuenta su guardería?*

R: *Nos hace falta más personal para el servicio médico de los niños y la el servicio de alimentación, gracias al aporte del Gobierno.*

P. *¿Con qué horario de trabajo funciona su Institución?*

R: *Nuestro horario de atención es desde la 7h00 hasta la 16H30. Horario que lo consideramos adecuado y suficiente como para entregar un buen servicio a los niños y cuyos padres de familia logren desarrollar sus actividades económicas en forma normal, sin tener que preocuparse de la atención de sus menores.*

P. *¿En el último año ha capacitado a su personal?*

R: *El personal técnico, niñeras y los administrativos estamos siendo capacitados periódicamente y además sujetos a un estricto control por las autoridades del MIES y del Municipio, que están preocupados por la excelente atención que se debe dar a los niños.*

### **1.9.1. Resultados de Observación Directa**

Los resultados obtenidos de la observación directa realizada a las guarderías existentes en la ciudad de Cotacachi, determinó que existe un buen número de padres de familia que encargan diariamente a sus hijos menores de dos años para recibir el servicio de guardería, pero no tienen la capacidad de recibir a más niños, hay que resaltar que estos negocios o centros de guardería utilizan estrategias para captar la clientela como por ejemplo se pudo notar que estas guarderías tienen una buena presentación, infraestructura más o menos adecuada y cuentan con un suficiente personal dedicadas a la atención diaria de los menores.

### **1.10. MATRIZ DE DIAGNÓSTICO EXTERNO**

Por tratarse de una idea de nuevo proyecto a implantarse, no se puede realizar un diagnóstico interno (FODA); por lo cual, se hace necesario, conocido el entorno donde funcionará el nuevo emprendimiento, entrar a analizar ese entorno en cuanto a los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos (Matriz AOOD) que tendría la microempresa de guardería a ser implementada en el lugar macro escogido para su ubicación y ulterior funcionamiento. Antes de caracterizar los elementos encontrados en la investigación diagnóstica sobre el entorno en el cual operará el Proyecto, se definen cada una de las variables de la matriz de diagnóstico externo (AOOR).

#### **1.10.1. Aliados**

Es la búsqueda consciente de un plan de acción que permita a una organización posicionarse en el sector, de manera tal que obtenga una ventaja competitiva sostenible, que permita alcanzar un retorno superior en el largo plazo. Las ventajas competitivas se logran a través de los siguientes factores: la eficiencia, eficacia, calidad, innovación, capacidad para satisfacer al cliente.

Así, la ventaja competitiva es la habilidad para obtener mayor rendimiento que la competencia, ya que el objetivo primordial de la empresa es el rendimiento. Para el caso del presente Proyecto se señalan los siguientes aliados o ventajas competitivas que tendría el nuevo proyecto a implantarse:

#### **1.10.2. Oponentes**

Las desventajas competitivas son aspectos negativos que tendría tal o cual empresa a instalarse, en relación a otras similares con las cuales competirá en el mismo mercado. Encontrarse en desventaja de algo, por ejemplo, la tecnología, capacidad de endeudamiento cuando obtiene una tasa de beneficios inferior o no tiene el potencial para obtenerla.

#### **1.10.3. Oportunidades**

Se trata de las ventajas comparativas y competitivas que tendrá a futuro el proyecto, tomando en cuenta varias situaciones reales de comportamiento del mercado, conducta de los consumidores y facilidades institucionales para crecer y desarrollarse en el tiempo; todo ello con la perspectiva de obtener los mejores rendimientos económicos posibles.

#### **1.10.4. Riesgos**

Se trata de la probabilidad que un peligro (causa inminente de pérdida), ocurra afectando a una actividad determinada durante un periodo definido. En definitiva, son eventualidades, factores negativos que las empresas están expuestas en sus operaciones. Se puede entender como el potencial de pérdidas que existen, asociados a una operación productiva de un bien o servicio, cuando cambian en forma no planeada las condiciones definidas, como estándares para garantizar el funcionamiento de un proceso o del sistema productivo y comercial en su conjunto.

**Tabla 11 MATRIZ DE DIAGNÓSTICO EXTERNO**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un segmento importante de padres de familia de Cotacachi, que desearía contar con un servicio personalizado, de calidad y diferenciado de guardería.</li> <li>✓ Al ser una nueva microempresa que prestará servicios de guardería los adquirentes de este nuevo servicio gozarán de precios competitivos.</li> <li>✓ La provincia de Imbabura cuenta con las carreras de Educación Parvularia, Enfermería, Psicología en distintas Universidades, por lo que se contará con personal calificado sea profesional o técnico.</li> <li>✓ Leyes de protección del niño.</li> <li>✓ La época moderna obliga a trabajar a padre y madre, lo cual va permitir sustentar el costo beneficio de una guardería.</li> <li>✓ El constante crecimiento de la población, incrementará la necesidad de contar con personal capacitado y experimentado para la atención de niños y niñas menores de 2 años.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La existencia de dos guarderías y Centros de Desarrollo Infantil que al conocer el lanzamiento de esta nueva microempresa adicionarían este servicio al que ya brindan a sus clientes, dando lugar a una competencia desleal.</li> <li>✓ El no poder acceder con el servicio a todos los estratos sociales de la ciudad, ya que el costo-beneficio será un poco alto.</li> <li>✓ Programa de Educación Inicial (1 y 2) dispuesto por el Gobierno Nacional, dirigido a atender a niños desde los tres años a cinco años.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser pioneros con el servicio de una guardería de calidad, personalizada y diferenciada dentro del área urbana de la ciudad de Cotacachi.</li> <li>✓ La posibilidad de expansión del mercado hacia el área rural.</li> <li>✓ Existencia de entidades financieras que prestan dinero a bajas tasas de interés.</li> <li>✓ El lugar donde funcionará la microempresa es un sitio estratégico para la comercialización del servicio propuesto.</li> <li>✓ Generar empleo, seleccionar y capacitar un excelente recurso humano.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La desconfianza de algunos padres de familia al dejar a sus niños/niñas en una guardería.</li> <li>✓ La contratación directa entre los clientes y las colaboradoras.</li> <li>✓ Inestabilidad económica y política del país.</li> <li>✓ El mal comportamiento de las empleadas, que perjudicaría la imagen de la microempresa de guardería.</li> <li>✓ Incertidumbre del mercado de servicios en general.</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación diagnóstica

**Elaboración:** La Autora.

### **1.11. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN**

Una vez tabulada, clasificada y analizada la información recopilada para realizar el diagnóstico técnico situacional, ha permitido con fundamentos y con datos, establecer que existe gran demanda por el servicio de guardería, especialmente de padres y madres de familia que ocupan su tiempo en trabajar y que tienen los ingresos económicos suficientes como para demandar de este importante servicio para la protección y cuidado de su niños menores. Como se puede evidenciar de la información analizada, esta demanda no ha sido satisfecha totalmente por las instituciones existentes dentro de la ciudad de Cotacachi; esto debido principalmente a la escasa oferta, por su estrecha capacidad física, escaso personal y precios altos de este servicio.

Así pues, después de haber efectuado el diagnóstico técnico - situacional y diagnóstico externo; se puede identificar esta oportunidad de inversión y la inicial factibilidad de la constitución y funcionamiento de una microempresa de guardería especializada en la prestación del servicio de cuidado o protección de niños menores de dos años; ya que, por los datos obtenidos, este servicio en la época moderna tiene una buena acogida por parte de los padres y madres de familia, que necesitan este servicio con el fin de poder desarrollar su vida y actividad económica diaria. De allí la necesidad de desarrollar todo el proceso investigativo que conlleve a formular la propuesta de nuevo emprendimiento con el siguiente tema:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA GUARDERÍA PARA NIÑOS DE 0-2 AÑOS DE EDAD, EN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA.**

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Empresa

##### 2.1.1. Concepto

Afirma: “Es la Organización de un negocio destinado a ofrecer bienes y servicios de buena calidad y a precios razonables a los consumidores”.  
(ZAPATA, Pedro / Contabilidad General / (2011) /: McGraw-Hill / México, 2011, págs. 5-13)

Antiguamente se creía que la empresa tan solo buscaba rentabilidad y buenas utilidades y las mejores empresas contaban con medios de producción sofisticados.

##### 2.1.2. Clases de empresas de acuerdo al número de propietarios

Dentro de esta clasificación de empresa se encuentran: las individuales, unipersonales y sociedades.

- **Individuales.-** Se denominan también empresas unitarias o de propiedad única en ellas , aunque una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas quienes pueden familiares o empleados particulares.
- **Unipersonales.-** Es la persona natural o jurídica que, reuniendo las calidades jurídicas para ejercer el comercio, destina parte de sus Activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil. La empresa unipersonal una vez inscrita es el registro mercantil forma una persona jurídica.

➤ **Sociedades.-** Son las empresas de propiedad de dos o más personas llamadas socios.

**Fuente** (ZAPATA, Pedro / Contabilidad General / (2011) /: McGraw-Hill / México, 2011, págs. 8-11)

## **2.2. La Microempresa**

Según. “Es una persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un establecimiento fijo o ambulante que tiene un nivel de venta bruta y 10 hasta trabajadores remunerados”

(CHORRO, Desarrollo financiamiento de Proyectos / Santiago de Chile / ISSN / Pag, 17, 2010)

Una tienda, la peluquería, la abacería, el supermercado el taller vienen a constituir la micro empresa son sociedades de hecho unipersonales de responsabilidad limitada o sociedades civiles que no requieren de muchos requisitos para ser creadas y son las que dinamizan la economía, creando fuentes de trabajo.

### **2.2.1. Definición de Pymes**

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), se clasifican de acuerdo al número de trabajadores y al capital propio que poseen, como se indica en el siguiente cuadro:

**Tabla 12 CLASIFICACIÓN DE LAS MYPIMES**

<b>Ca Tipo1</b>	<b>Número Empleados</b>	<b>Valor bruto de ventas anuales</b>	<b>Valor activos totales</b>
<b>Micro</b>	1 – 9	100.000	Menor a 100
<b>Pequeñas</b>	Hasta 49	Hasta 1'000,000	De 1000,001 hasta 750,000
<b>Medianas</b>	50 – 199	De 1'00,001 a 5'000,000	De 750,001 a 4'000,000
<b>Grandes</b>	Mayor a 200	Mayor a 5'000,000	Mayor a 4'000,000

Fuente: INEC

Se ha tomado el término PYMES debido a que se analizará tres tipos de empresas del sector micro empresarial, las mismas que el INEC las ha clasificado de la siguiente manera: MICRO empresas como tales, que son las empresas más pequeñas, emplean entre uno y diez trabajadores.

Las PEQUEÑAS empresas que tienen una dimensión un poco mayor que las micro, estas ocupan entre 11 y 50 trabajadores.

Las MEDIANAS empresas, que son de volumen más considerable que las anteriores, tanto en número de trabajadores como en el tamaño de la inversión, estas emplean entre 51 y 100 trabajadores. (Plan Nacional de Desarrollo, 2010)

**Fuente** (ZAPATA, Pedro / Contabilidad General / (2011) /: McGraw-Hill / México, 2011, págs. 5-13)

### **2.3. Estudio de mercado**

*El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere*

*introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización. Con un buen estudio nos debería quedar clara la distribución geográfica y temporal del mercado de demanda. Cuál es el target con el perfil más completo, (sexo, edad, ingresos, preferencias, etc.), Cuál ha sido históricamente el comportamiento de la demanda y que proyección se espera, máximo si su nuestro producto o servicios viene a aportar valores añadidos y ventajas competitivas. Lo que puede revolucionar el sector, la oferta. Análisis de precios y su evolución de los distintos competidores o demarcaciones geográficas.*

([http://www.estudiosdemercado.org/que\\_es\\_un\\_estudio\\_de\\_mercado.html](http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html), 2015)

Dentro de un estudio de factibilidad para la implantación de un proyecto el Estudio de Mercado es determinante para seguir con el estudio, pues aquí se determina la aceptación o no del producto o servicio, los precios, y sobre todo los canales de distribución y comercialización.

### **2.3.1. Mercado**

*“Dependiendo de la profundidad de la investigación y los recursos con que se cuente, se incrementaran o reducirán los equipo y/o interlocutores del estudio.*

*En un estudio ambicioso y con los recursos necesarios, se debería de contar con los siguientes participantes que actuarían en orden de presentación.*

*En primer lugar es un consultor, consejero o empresario capaz y responsable de la creación de un plan estratégico y de Marketing. El que encarga la investigación a un instituto de investigación. Este (el instituto) realiza dependiendo de los objetivos y recursos, un plan de investigación donde se identifican las necesidades de información y la forma de*

*captación. Normalmente se debería analizar en profundidad las fuentes secundarias que sean rigurosas, transparentes y eficaces en su metodología y resultados, para incorporar esta información al estudio. Lo más oportuno es también, es diseñar una hoja de ruta para recabar mediante encuestas directas (fuentes primarias) la información más concreta y/ o que nos falte. También, suele ser necesario concretar algunos datos o conclusiones iniciales con análisis cualitativos, grupos pequeños o entrevista directa con los interlocutores más validos (clientes, proveedores, competencia)*

*Para ello en instituto de investigación diseña uno o varios cuestionarios y modelos de entrevistas en el caso de las investigaciones cualitativas.”*

([http://www.estudiosdemercado.org/que\\_es\\_un\\_estudio\\_de\\_mercado.html](http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html), 2015)

En el mercado existen muchos actores proveedores, comerciantes, intermediarios, distribuidores, consumidores finales, clientes potenciales, todos ellos se encargan de abaratar los costos o encarecer el precio. Sobresalen las empresas productoras y comercializadoras a la vez, siempre que sus estrategias sean acertadas, en la actualidad las empresas ágiles prevalecen sobre las empresas lentas y en producción la calidad es la parte principal para el aumento de la cobertura.

### **2.3.2. Demanda**

*Disposición de un agente económico para pagar, pudiendo hacerlo, el precio de una determinada. Cantidad que se está dispuesto a comprar de un cierto producto a un precio determinado. La cantidad demandada de un determinado bien o servicio depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o servicio, los precios de los demás bienes o servicios, el nivel de renta y la riqueza del sujeto demandante, así como los gustos y preferencia.*

(<http://www.economia48.com/spa/d/demanda/demanda.htm>, 2015)

La demanda está relacionada con la capacidad adquisitiva de la población, caso contrario no existe la compra.

### **2.3.3. Demanda insatisfecha**

Según: **dice:** “La demanda insatisfecha es uno de los aspectos más importantes que se desarrollan en la elaboración de los proyectos de inversión, su presentación y determinación adecuada ayuda a sustentar la intervención y los recursos necesarios para implementarlo, el proyecto cubrirá la demanda no atendida y/o la demanda atendida pero no satisfecha”

(VALENCIA, /La Demanda nsatisfecha en Proyectos de Inversión Pública / "2011" / Bogota / pag 67, 2011)

Para la implantación de un proyecto es necesario que exista una sustancial demanda insatisfecha, porque pueden aparecer posibles competidores que rebajen esa demanda en insatisfecha y la empresa implantada tenga peligro en disminuir sus ventas.

### **2.3.4. Precio**

“La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que intercambian los consumidores por los beneficios de poseer o utilizar el producto o servicio”.

(KLOTTER, / Principios de Marketing 2013 / "2013 " / Pag 747 / Pearson, 2013)

Es un valor expresado en moneda para la adquisición de un bien o un servicio.

## **2.4. Estudio técnico**

*Su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta,*

*hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.*

([http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo\\_del\\_Estudio\\_Tecnico.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf), 2015)

El estudio es indispensable para determinar la existencia de la materia prima, si existe mano de obra calificada en la elaboración del producto y la existencia de maquinaria y equipo y costo.

#### **2.4.1. Tamaño del proyecto**

*Máximo nivel de producción que puede ofrecer una estructura económica determinada: desde una nación hasta una empresa, una máquina o una persona. La capacidad de producción indica qué dimensión debe adoptar la estructura económica, pues si la capacidad es mucho mayor que la producción real estaremos desperdiciando recursos.*

([http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo\\_del\\_Estudio\\_Tecnico.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf), 2015)

En concordancia a las instalaciones y maquinaria se procede a calcular la capacidad instalada que producirá la empresa en bienes o servicios.

#### **2.5. Proceso financiero**

*“En el estudio financiero se especifican las necesidades de recurso a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el periodo de vida útil del proyecto. Permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generara y la manera como se financiara.*

**Según:**(PADILLA, M . C. / Formulación y Evaluación de Proyectos / 2011/ Bogota / Segunda Edición, 2011)

### 2.5.1. Estados financieros

La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta, tal como se presenta en el estado de situación financiera. Estos se definen como sigue:

(a) Un **activo** es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

(b) Un **pasivo** es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

(c) **Patrimonio** es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Según (ZAPATA, Pedro / Contabilidad General / (2011) /: McGraw-Hill / México, 2011, pág. 68)

Son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad.

A partir del 2013 entran en vigencia las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIFS, lógicamente es producto de tener como moneda al dólar de los Estados, pues obligatoriamente todas las organizaciones deben contablemente, organizar la contabilidad para sujetarse a estas normas internacionales.

## 2.5.2. Capital de trabajo

*“La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.”*

*El capital de trabajo puede ser:*

- *Capital de trabajo bruto: activo corriente*
- *Capital de trabajo de proyectos*

(<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1153/4/T-ESPE-021594-4.pdf>, 2015)

Dentro de un proyecto productivo o de un estudio de factibilidad el capital de trabajo viene a ser el fondo rotativo que sirve para cubrir obligaciones financieras como pagos de nómina, fondos de terceros, proveedores, impuestos, entre otros, y se puede calcular en base a la necesidad de la empresa.

## 2.6. Localización del proyecto

*La localización ordenada de la empresa que se crearía con la factibilidad del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la disposición acerca de dónde ubicar el proyecto obedece no sólo a criterios económicos, sino también a juicios estratégicos, institucionales, políticos, ambientales, e incluso de distinciones emocionales.*

(<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1461/4/CAPITULO%203.pdf>, 2015)

El lugar óptimo donde se desarrolla el proyecto debe contar con todos los servicios básicos además depende del nivel socioeconómico del sector

para el desarrollo de la micro empresa; con una población que está en la extrema pobreza allí debe ingresar un proyecto social.

### **2.6.1. Micro localización**

*En este nivel se llega a definir la provincia, cantón, parroquia, zona urbana o rural. En la micro localización incidirán en las decisiones, aspectos más detallados como los de ingeniería, costos de terreno, etc., que en última instancia estarán dimensionando el monto de la inversión requerida en el proyecto.*

(<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1461/4/CAPITULO%203.pdf>, 2015)

El lugar óptimo depende de tipo de proyecto a desarrollarse en el caso de una microempresa productora y comercializadora debe contar con todos los servicios básicos y de infraestructura para poder crecer o desarrollarse.

### **2.7. Inversión**

*En sentido estricto, conversión de capitales monetarios en bienes de producción. Este término designa también toda colocación de dinero (normalmente bajo forma de compra de valores) con objeto de obtener un beneficio o interés.*

(<http://es.thefreedictionary.com/inversi%C3%B3n>, 2015)

Existen dos clases de inversión que son: Inversión fija en lo referente a adquisición de bienes muebles e inmuebles, semovientes, cuenta conocida como Propiedad Planta y Equipo, y la inversión variable que viene a ser el Capital de trabajo que es el efectivo que la empresa necesita para cubrir sus obligaciones mientras ingresen el efectivo de las primeras ventas.

### **2.7.1. Talento humano**

*La administración del Talento Humano consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también como control de técnicas, capaces de promover el desempeño eficiente del personal, a la vez que el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directamente o indirectamente con el trabajo.*

(<http://talentohumanosena.galeon.com/>, 2015)

La administración de recursos humanos está ligada directamente con el desarrollo organizacional del talento humano en lo referente a la capacitación, trabajo en equipo, mejoramiento continuo, rotación de funciones y liderazgo. Un Talento Humano correctamente capacitado y adiestrado es primordial porque de ello depende el crecimiento o fracaso de la organización

### **2.8. Estudio Financiero**

**Según:** (PADILLA, 2011, pág. 186) *“En el estudio financiero se especifican las necesidades de recurso a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el periodo de vida útil del proyecto. Permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generara y la manera como se financiara.*

**Padilla, M. C. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Segunda edición D.C.**

El estudio financiero dentro de un proyecto está compuesto de tres presupuestos de ingresos, costos y gastos e inversiones, para armar los

estados financieros proforma incluido el flujo de caja con lo que se realiza la evaluación financiera

### **2.8.1. Estado de Resultados**

*“El estado de resultados indica las utilidades (o beneficios o utilidad neta) de la compañía. En lugar de presentar niveles en un momento determinado, el estado de resultados presenta flujos que ocurren durante un periodo. La utilidad neta de una compañía es la diferencia entre sus ventas (o ingresos totales) y gastos. Las ventas miden el flujo positivo de activos provenientes de la venta de bienes y servicios a los clientes de la compañía. Los gastos miden el flujo negativo de activos (o el aumento de deuda) asociados con la generación de ventas. A fin de cuentas, el éxito de una compañía está directamente relacionado con la producción de un superávit suficiente de ventas sobre gastos.*

**GORDON J, Alexander, Fundamentos de inversiones: Teoría y práctica, 2010.Pag 297**

Prácticamente el estado de refleja las utilidades después de restar todos los costos y gastos

## **2.9. Evaluación Financiera**

### **2.9.1. Valor Neto Actual VAN**

*El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas*

(<http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>, 2015)

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{EF}_n}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial} = 0$$

Con esta técnica conocida como Valor Actual Neto se conocerá la factibilidad del Proyecto siempre y cuando los ingresos superen a los egresos y exista una diferencia caso contrario no será factible.

El VAN es el efectivo a futuro que sobradará una vez concluido el proyecto en estudio

### **2.9.2. Tasa Interna de Retorno TIR**

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

$$\text{TIR} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Fn}}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial} = 0$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>, 2015)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida que evalúa la recuperación de la inversión y es positiva cuando en el VAN, es positivo y es rentable cuando es superior a la Tasa de Rendimiento Medio. Cuando es inferior o igual prácticamente el proyecto económicamente no es factible a no ser que se trate de un proyecto social que la TIR es igual a la Tasa de Descuento.

### 2.9.3. Relación Costo Beneficio

*“Basado en la relación de cuántos dólares se ganan por cada dólar que se invierte en un proyecto de inversión”.*

*Si el costo beneficio es negativo o igual el proyecto no es factible realizar porque ni siquiera se recupera la inversión.*

(FIERRO, 2011, pág. 31) *Contabilidad General / "2011" / Eco Ediciones / Bogotá /*

El costo Beneficio es el retorno de la inversión más la diferencia. Cuando los egresos son mayores que los ingresos, el Costo Beneficio es negativo por lo tanto no es rentable; pero si es positivo es rentable porque los ingresos son superiores a los egresos.

### 2.9.4. Punto de equilibrio

Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables

**VACA, G. (2010). Localización proyecto. En G. VACA, Proyectos Productivos (pág. 99). Quito.**

El punto de equilibrio es un mecanismo útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas y la suma de los costos fijos y los variables, hay que señalar que esta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que solo es una importante referencia que debe tenerse en cuenta.

$$\text{PuntodeEquilibrio} = \frac{\text{CostosFijos}}{1 - \frac{\text{CostosVariables}}{\text{Ingresos}}}$$

## 2.10. Planificación estratégica

*” La planificación estratégica es una actividad intelectual cuyo objetivo es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlos”.*

CASTRO, A. L. (2010). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. MEXICO: Linux.*

Es necesario realizar un plan estratégico con la finalidad de optimizar recursos financieros, materiales, y de Talento Humano para ahorrar recursos financieros, Además es necesario establecer estrategias que puedan aumentar la cobertura de ventas de productos o servicios.

### 2.10.1. Misión

Administrar o remar en una sola Dirección, como debe trabajar para conseguir los objetivos, declaratoria de la razón o del propósito de existir de la institución o empresa. Esta identifica la función o tarea básica, de una institución o empresa, o de cualquier parte de ella. En cada sistema social las instituciones tienen una función o tarea básica asignada por la sociedad,

### 2.10.2. Visión

*La visión es el enunciado del estado deseado en el futuro para la organización.*

*La visión es, entonces, una descripción de la imagen futura que se quiere para cada organización. Por lo tanto la visión proporciona la dirección*

*hacia la cual la organización deberá moverse durante un horizonte de tiempo para lograr la imagen o visualización a la que pretende llegar.*

(Cesar Augusto Bernal Torre/ Hernán Darío Sierra Arango, 2013, pág. 98)

La visión es un sueño realizable que debe contar siempre con un objetivo y una meta para saber a dónde llegar.

### **2.10.3. Objetivos**

Los objetivos representan los resultados que la empresa espera obtener, son fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente.

Los objetivos deben reunir las siguientes características:

- Establecerse a un tiempo específico.
- Determinar cuantitativamente.
- Su redacción debe iniciar con un verbo en infinitivo.

Todo objetivo planteado debe ser realizable en concordancia a lo planificado.

Lograr, alcanzar lo que tarde en determinado tiempo en cumplir. Los objetivos específicos establecen metas claras, plazos y costos.

Son fines hacia los que se dirige la actividad, en si son los resultados a lograr. No solo representan el punto final hacia la planeación, sino también el fin hacia el que se encaminan la organización, la integración de personal, la dirección y el control.

### **2.10.4. Metas**

Según (Emprendices , 2012, pág. 1) “Menciona que las metas empresariales son bastantes similares a las metas personales, especialmente porque sin importar el tamaño de un proyecto todo recae en la visión que una persona pueda tener y la fuerza interna que le permita sobreponerse a los diversos obstáculos y llegar tan alto como se lo haya propuesto, quizá existe una tendencia en pensar que las metas

empresariales resultan más difíciles de conseguir porque hay que cohesionar el pensamiento de muchas personas, pero realmente esto es una ventaja si sabemos utilizar nuestros recursos”

Es el mismo objetivo, pero cuantificado ejemplo: que cantidad de materiales económicos utilice.

#### **2.10.4. Valores**

Los valores regulan la vida de las organizaciones y, por consiguiente, todas las acciones de las funciones en ellos, de tal forma que en todo proceso de planeación es importante identificarlos y analizarlos con el propósito de enmarcar los diferentes aspectos de la planeación a dichos valores, los cuales han de ser el punto de referencia para su implementación.

(Cesar Augusto Bernal Torre/ Hernán Darío Sierra Arango, 2013, pág. 95)

Dentro de los principios y valores universales están el amor, el respeto, la solidaridad, la puntualidad, la honradez, los valores y principios no deben cambiar y deben ser postulados que se cumplen diariamente.

#### **2.10.5. Políticas**

Son pautas que ponen las organizaciones o corporaciones se establecen para permitir tomar decisiones dentro de criterios previamente establecidos y que favorecen el logro de los objetivos institucionales o corporativos. Asimismo, son los marcos generales dentro de los cuales las personas en las organizaciones pueden tomar decisiones.

(Cesar Augusto Bernal Torre/ Hernán Darío Sierra Arango, 2013, pág. 90)

Las políticas son, lineamientos, disposiciones legales, es decir que tiene que ver con normas, reglamentos, normativas, ejemplo. Dar licencias a personas mayores.

### **2.10.6. Organigrama**

“Los organigramas son instrumentos de gran importancia dentro de una organización ya que en forma objetiva y gráfica transmiten la composición de la organización, son la imagen en la cual se reflejan la estructura de la organización en general y cada una de sus divisiones y relaciones de trabajo, la dependencia”

**Palacios Acero, L. C. (2012). *Estrategias de Creación Empresarial*. Bogotá: Ecoe Ediciones, Pag 10.**

El organigrama representa la radiografía estructural como está organizada la micro empresa por áreas, departamentos o procesos si es horizontal o vertical.

### **2.11. Guardería Infantil**

Nace desde la necesidad de crear un espacio físico adecuado para albergar a niños desde los primeros meses de infancia cuyo objetivo es proporcionar una estimulación propicia en el momento oportuno, esto debe conducir inexorablemente a la consideración de promover esta estimulación desde los momentos más tempranos de la vida, surge así el concepto de guardería Infantil con servicios especiales, y con ello la estimulación temprana del desarrollo. Si bien el énfasis está dado en los primeros dos años, un cuidado educativo de calidad tiene que realizarse en los seis años de vida, ya que estos tienen consecuencias importantes para el desarrollo humano. Algunos teóricos que estudian el desarrollo infantil como Piaget, Wallon, Freud, entre otros, han demostrado la importancia de la estimulación en estas edades la que debe poseer un carácter no sólo cognitivo sino educativo y formativo en los dos primeros años de vida.

Estos centros dedicados a la atención durante la primera infancia, además en particular de niños y niñas provenientes de familias en situación de

marginalidad, y los privados que atienden a las demás clases sociales. Tiene un enorme potencial para compensar las carencias de los propios hogares.

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Guarder%C3%ADa>

### **2.11.1. Requisitos para la creación de una guardería infantil.**

#### **2.11.1.1. Contiene los siguientes elementos**

- ✓ Croquis de la ubicación geográfica del lugar en donde se presta el servicio de guardería.
- ✓ De acuerdo al servicio se deberá hacer constar un plano del local con la distribución del espacio físico, en base a los estándares de calidad, haciendo constar el área en metros (mínimo 2 metros cuadrados por niño/a)
- ✓ Manual de procedimiento o reglamento interno del servicio de guardería infantil:
- ✓ Ficha técnica del personal que labora en el servicio de desarrollo infantil, y
- ✓ El presupuesto del servicio.
- ✓ Plazo para la entrega de la documentación
- ✓ El plazo de la entrega de la documentación será notificado vía electrónica y en ningún caso supera los 20 días hábiles, contados a partir del registro o notificación según corresponda.

**FUENTE:** Página WEB del [mies.gob.ec](http://mies.gob.ec)

#### **2.11.1.2. Análisis de la documentación**

El Ministerio de Inclusión Social MIES, en su respectiva jurisdicción, verificará y analizará la documentación presentada por el solicitante en el plazo no mayor de 15 días hábiles a partir de la presentación de los documentos.

### **2.11.1.3. Inspección**

Una vez cumplidos los requisitos para la acreditación en Ministerio de Inclusión Social realizara una visita, en un plazo no mayor a los 30 días hábiles, para verificar la capacidad de implementación de Plan Pedagógico y el cumplimiento de los estándares establecidos por el MIES-INFA en los aspectos de infraestructura, personal, riesgos, sanidad.

### **2.11.1.4 Resultado de la inspección**

Una vez realizada la visita de la inspección del técnico responsable emitirá un informe con los resultados, que será comunicado al representante del servicio Guardería infantil integral en un plazo de 3 días.

### **2.11.1.5. Cierre definitivo de riesgos en el servicio de desarrollo infantil integral**

En los casos en los que dure la inspección se encontraren situaciones de alto riesgo para los niños y niñas, se notificara al director del servicio infantil el cierre inmediato del cierre del servicio. el cierre se realizara en los siguientes 48 horas después de la notificación de los resultados de la inspección.

### **2.11.1.6. Requerimiento de adecuación**

En los casos en los que dure la inspección se termine que el servicio de desarrollo infantil existen riesgos leves, o que cuentan con la capacidad de implementar el plan pedagógico, se lo notificara otorgando un plazo no mayor a los 30 días hábiles, según las necesidades, para que se realicen los correctivos pertinentes.

### **2.11.1.7. Acreditación preliminar**

En caso de cumplir con los requisitos establecidos y demostrar la capacidad técnica para implementar el plan pedagógico, se procederá a la entrega de

una acreditación preliminar, la cual estará vigente por un plazo de 30 días a fin de completar los siguientes requisitos.

\* Plan de Contingencia para gestión del Riesgo para Servicios de Desarrollo Infantil Públicos y Privados

\* Certificado médico otorgado por el IESS o un servicio de Salud Pública de los representantes CDI y de todo el personal que labora en el mismo.

\* Certificado de permiso de funcionamiento emitido por el Cuerpo de Bomberos, el cual se actualizara cada año.

\* Registro único de contribuyente actualizado, donde conste el nombre comercial y la actividad económica correspondiente.

**FUENTE:** Página WEB del [mies.gob.ec](http://mies.gob.ec)

#### **2.11.1.8. Terminación de la acreditación preliminar**

Si en el plazo previsto no se cumple con la entrega de la documentación, se notificara la terminación de la acreditación temporal, procedimiento al cierre indefinido del servicio.

#### **2.11.1.9. .Acreditación**

Una vez cumplidos con todos los requisitos establecidos en los artículos anteriores, se entregara la acreditación del servicio de la guardería infantil, con la cual podrá iniciar la operación del servicio de cuidado infantil.

La acreditación será notificada al servicio y será en un lugar visible para conocimiento de los padres y madres de familia. El número de acreditación deberá constar en toda la documentación y papelería oficial del Servicio de Desarrollo Infantil.

#### **2.11.1.9. Vigencia de la acreditación**

El plazo de la acreditación será de dos años a partir de la Fecha de expedición del Certificado de Acreditación

#### **2.11.1.10. Suspensión de la acreditación**

La acreditación podrá ser suspendida mediante resolución del MIES, antes de la terminación del plazo de vigencia, en los casos en los que existan incumplimientos de las condiciones contenidas en el proceso de acreditación, o si hubiere indicios de vulneración de derechos a niños y niñas en el servicio de desarrollo infantil.

#### **2.11.1.11. Prohibición de transferencia de la acreditación**

La acreditación expedida a un servicio de desarrollo infantil no podrá ser cedida ni transferida a otra persona a ningún título, es intransferible.

#### **2.11.1.12. Notificación**

Las notificaciones serán entregadas por un técnico del MIES, y se colocara los sellos correspondientes en un espacio visible a la entrada del servicio.

#### **2.11.1.13. Cierre de los servicios**

Los servicios serán cerrados por incumplir las notificaciones o por considerarse altamente riesgoso conforme a los estándares establecidos.

<http://www.inclusion.gob.ec/>

### **2.12. ASPECTO LEGALES**

Uno de los aspectos imprescindibles, es el Reglamento para el Establecimiento y Funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil; por lo que se debe respetar las reglas pertinentes.

#### **2.12.1 Requisitos para la autorización de funcionamiento de centros de Desarrollo Infantil públicos y privados.**

Solicitud escrita del propietario y/ o representante legal, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia, debiendo anexar copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación.

- a) Si fuere una Organización no gubernamental se debe anexar copia certificada del Estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial de aprobación de la ONG y copia del registro de la Directiva, actualizada.
- b) Sobre el LOCAL. Si el local es propio: presentar copia de escritura. Si es arrendado, presentar el contrato de arrendamiento registrado en el Juzgado de Inquilinato y/o de lo Civil.
- c) Plano del local. Elabore a mano alzada en el que se observe la distribución de los espacios del Centro. Cada espacio debe registrar los metros cuadrados que tiene.
- d) Plan de trabajo: que debe elaborar sobre los lineamientos que se le facilita juntamente con los requisitos.
- e) Manual de Procedimiento Interno: que debe elaborar en base a los lineamientos que se le entrega juntamente con los requisitos.
- f) Nómina de personal: elaborar la nómina que describa: nombre, profesión y función que va a cumplir cada miembro del personal. Adjunte el currículum vitae de cada persona (firmado por su dueño) así como, los documentos de soporte que indique el cumplimiento de los requisitos exigidos para cada caso.
- g) Presupuesto: Ingresos y egresos.
- h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

<http://www.inclusion.gob.ec/wp-ontent/uploads/downloads/2013/10/MP.pdf>

### **2.12.2. LA EDUCACIÓN INFANTIL EN EL PAÍS.**

Dentro del ámbito de protección a la niñez y adolescencia, se pretende lograr que todos los niños, las niñas y adolescentes del país tengan las mismas oportunidades de cursar y concluir con éxito la educación y que alcancen los aprendizajes que se establecen para cada grado y nivel ya que son factores fundamentales para sostener el desarrollo de la nación.

### **2.12.3. EL ESTADO Y LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL**

El Estado ecuatoriano, con la rectoría del Ministerio de Educación, la corresponsabilidad de la familia, organizaciones comunitarias, instituciones públicas y privadas, aseguran el acceso, permanencia y desarrollo integral de niños y niñas menores de cinco años de edad, a través de una educación temprana de calidad y con equidad, que respete sus derechos, la diversidad, el ritmo natural de crecimiento y aprendizaje y fomente valores fundamentales, incorporando a la familia y a la comunidad.

<http://www.inclusion.gob.ec/wp-ntent/uploads/downloads/2013/10/MP.pdf>

El país cuenta con el nivel de Educación Inicial universal, equitativo y de calidad que desarrolle competencias y capacidades de los infantes, en lo afectivo-social, cognitivo y psicomotriz para que sean capaces de construir sus propios aprendizajes y estructurar redes neurocerebrales permanentes.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación**

El desarrollo y elaboración del estudio de mercado permitirá determinar si es factible la creación del Centro de la Guardería Infantil, y ayudará a determinar muchos factores que encierran la estructura y forma del proyecto.

Se identificará los servicios que se van a ofertar, para satisfacer las necesidades y preferencias que muestra el mercado meta, además se analizará tanto la oferta como la demanda, observando así el tipo de comportamiento, la reacción y aceptación del mercado con respecto a la creación de la Guardería.

#### **3.2. Determinación del servicio**

Nace de la necesidad de crear un espacio físico adecuado que tenga todos los servicios básicos y brinde las condiciones adecuadas para albergar a niños desde meses de nacido hasta dos años. Los primeros dos a años de infancia cuyo objetivo es proporcionar un cuidado y protección además la estimulación propicia en el momento oportuno, esto debe conducir inexorablemente a la consideración de promover esta estimulación desde los momentos más tempranos de la vida, surge así el concepto de Guardería Infantil, y con ello la estimulación temprana, la motivación y del desarrollo la creatividad. Si bien el énfasis está dado en los primeros dos años, una atención educativa de calidad tiene que realizarse en los seis años de vida, ya que estos tienen consecuencias importantes para el desarrollo humano. Algunos teóricos que estudian el desarrollo infantil han demostrado la importancia de la estimulación en estas edades la que debe

poseer un carácter no sólo cognitivo sino en el desarrollo de la creatividad en base a juegos.

Esta Guardería dedicado al cuidado y atención durante la primera infancia de forma particular pretende una atención personalizada y motivada en base a juegos, desarrollo de la motricidad en base a creaciones con plastilina y pinturas además por ser una edad propicia se les inculcará palabras y frases de inglés, y motivación mediante juegos a la informática.

### 3.3. Segmentación de mercado

**Tabla 13 SEGMENTO DE MERCADO**

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA	Grupos de edad					
				Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
		CAROLINA		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
			RURAL	43	221	307	349	288	179
			<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>221</b>	<b>307</b>	<b>349</b>	<b>288</b>	<b>179</b>
		CHUGA		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
			RURAL	10	74	119	125	114	82
			<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>74</b>	<b>119</b>	<b>125</b>	<b>114</b>	<b>82</b>
		COTACACHI		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
			URBANO	156	674	853	885	815	797
			RURAL	190	835	1.144	1.119	955	695
			<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>1.509</b>	<b>1.997</b>	<b>2.004</b>	<b>1.770</b>	<b>1.492</b>
		DR. MIGUEL EGAS CABEZAS		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
			RURAL	94	453	584	603	475	414
			<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>453</b>	<b>584</b>	<b>603</b>	<b>475</b>	<b>414</b>
		EUGENIO ESPEJO (CALPAQUI)		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años
			RURAL	400	704	850	807	754	607

Fuente: INEC, Censo Año 2010

**Tabla 14 COTACACHI: TASAS DE CRECIMIENTO POBLACIONAL**

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS												
Código	Nombre de parroquia	2010		2001			1990			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777	9.648.189	1,96%	1,93%	1,95%
100350	COTACACHI	8.741	17.139	7.244	7.758	15.002	5.469	5.832	11.301	1,64%	1,33%	1,48%
100351	APUELA	882	1.824	1.009	900	1.909	1.257	1.135	2.392	-0,76%	-0,22%	-0,51%
100352	GARCIA MORENO	2.385	5.060	2.565	2.117	4.682	2.466	1.974	4.440	0,47%	1,32%	0,86%
100353	IMANTAG	2.517	4.941	2.343	2.317	4.660	2.000	1.927	3.927	0,38%	0,92%	0,65%
100354	PEÑAHERRERA	794	1.644	1.062	937	1.999	1.429	1.234	2.663	-2,47%	-1,84%	-2,17%
100355	PLAZA GUTIERREZ	236	496	354	299	653	362	322	684	-3,43%	-2,63%	-3,06%

Fuente: INEC, Censo Año 2010

### 3.4. Mercado meta

El proyecto de Guardería tendrá como mercado meta la atención inicial (año 2015) a 120 niños menores de dos años, hasta llegar al año 2019 con la atención de 140 niños.

### 3.5. Análisis de la oferta

La oferta de servicios similares en el Cantón Cotacachi corresponde a dos centros de desarrollo infantil; el primero, ubicado en la misma parroquia que está a cargo del MIESS, que ha venido funcionando en un periodo de 8 años, y tiene capacidad para recibir a 122 niños pero se ha visto en la necesidad de no acoger a más niños ya que no tiene el espacio suficiente para el desarrollo de las actividades, y el segundo el cual acoge a 45 niños y debido a que sus instalaciones son muy pequeñas y no se encuentran en las mejores condiciones, cabe mencionar que no satisfacen completamente las necesidades de los padres de familia y de los niños ya que no cuentan con: una infraestructura adecuada, suficiente material didáctico y talento humano calificado.

**Tabla 15** COTACACHI: OFERTA ACTUAL DEL SERVICIO DE GUARDERÍA

OFERTA	2015
SANTA TERESITA	122
TIA LILI	45
TOTAL	230

Elaborado por: La Autora (2015)

#### 3.5.1. Análisis oferta Actual

En la oferta actual se determina que las dos únicas guarderías solamente tiene la capacidad para ese números de niños ya que no pueden integrar más infantes es así que la proyección no varía.

**Tabla 16 COTACACHI: PROYECCIÓN DE LA OFERTA SERVICIO DE GUARDERÍA**

OFERTA	2015	2016	2017	2018	2019
SANTA TERECA	122	122	122	122	122
TIA LILI	45	45	45	45	45
<b>TOTAL</b>	<b>230</b>	<b>230</b>	<b>230</b>	<b>230</b>	<b>230</b>

Elaborado por: La Autora (2015)

### 3.6. Análisis de la demanda

Para determinar la demanda se ha utilizado la población de niños y niñas menores de 5 años, de acuerdo a datos registrados en el INEC (Censo 2001) los cuales permiten realizar las respectivas proyecciones.

**Tabla 17 COTACACHI: DEMANDA HISTÓRICA SERVICIO DE GUARDERÍA**

Niños	2010	2011	2012	2013	2014	2015
un año	346	351	356	362	367	372
dos años	503	510	518	526	533	541
<b>TOTAL</b>	<b>849</b>	<b>862</b>	<b>874</b>	<b>887</b>	<b>900</b>	<b>914</b>

Elaborado por: La Autora (2015)

### 3.7 Demanda Actual

Para la demanda actual que es un valor potencial, se toma como referencia los resultados obtenidos en las encuestas, donde se obtuvo que casi el 100% de padres de familia estén dispuestos a dejar a sus niños en la Guardería Infantil, por lo tanto la demanda potencial al 2019 es de 140 niños a nivel del cantón, en Base al 1,48% de crecimiento poblacional.

### 3.7.1 Proyección de la Demanda

**Tabla 189 COTACACHI: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA SERVICIO DE GUARDERÍA**

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
Niños	2015	2016	2017	2018	2019
un año	372	378	383	389	395
dos años	541	549	557	566	574
Total	914	927	941	955	969

Elaborado por: La Autora (2015)

#### 3.7.1.1. Análisis de la Proyección de la Demanda

La proyección está calculada con el 1,48 % de crecimiento poblacional, en concordancia al último Censo Poblacional del 2010, publicado por el INEC.

### 3.7.2. Balance entre Oferta y Demanda

**Tabla 19 SERVICIO DE GUARDERÍA: BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA**

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
(+) DEMANDA	914	927	941	955	969
(-) OFERTA	230	230	230	230	230
(=) DEMANDA INSATISFECHA	684	697	711	725	739

Elaborado por: La Autora (2015)

#### 3.7.2.1 Análisis Balance oferta y Demanda

En la demanda la variación es en base al 1,48 % de crecimiento poblacional, en cambio en la oferta no aumenta ya que ellos solo tienen capacidad para ese número de niños.

### 3.8. Determinación del precio del servicio

Cabe señalar que en Cotacachi existen estos dos centros Infantiles y será una dura competencia imponer costos alto, como la Guardería que se va a implementar ofrecerá a más de custodiar o cuidar a los niños, también una serie de servicios adicionales como son, desarrollo de habilidades y destrezas; el costo se ha impuesto por el valor de 120,00 mensuales en el

horario de 7h00 a 13h00 , o de 15h00 a 18h00 a \$ 65,00, si los padres de familia solicitan el cuidar a sus niños en la tarde.

Para las matriculas e inscripciones tiene un valor de \$ 50,00 que pagarán una sola vez en el año.

**Tabla 20 PROYECCIÓN DEL PRECIO**

PROYECCIÓN DE PRECIO					
PRECIO/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
PENSIONES	120,00	124,80	129,79	134,98	140,38
PENSIONES EXTRAS	65,00	67,44	69,98	72,61	75,34
MATRICULAS E INSCRIPCIONES	50,00	51,88	53,83	55,85	57,95

Elaborado por: La Autora (2015)

### **3.9 CONCLUSION DEL ESTUDIO**

La existencia de dos centros de desarrollo infantil en el Cantón Cotacachi no han sido de gran relevancia ya que brindan sus servicios a un número reducido de niños y su uso es casi nulo en comparación con la gran demanda potencial, por lo tanto es imprescindible la implantación de este proyecto para lograr cubrir esta demanda y satisfacer las necesidades de las familias que tienen niños menores de 0 a 2 años, mejorando de esta manera su calidad de vida.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. Tamaño del proyecto

La capacidad máxima calculada del proyecto de guardería infantil es de 140 niños que culminará al quinto año 2019, comenzando en el 2015 con 120 infantes que es el 85,48% de la capacidad del proyecto.

Para el crecimiento del tamaño del proyecto se toma en cuenta el crecimiento poblacional del Ecuador del 2014, consultado en la página WEB, del INEC y BCE, que es del 4 %. Este criterio tiene lógica porque cuando se mejora la capacidad adquisitiva de la población tiene mayores posibilidades de contratar una Guardería privada.

**Tabla 21 CAPACIDAD DEL PROYECTO, POR FACTOR DE CRECIMIENTO**

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
DEMANDA INSATISFECHA	684	697	711	725	739
CAPCIDAD DEL TPROYECTO	120	125	130	135	140
PORCENTAJE CAPTACIÓN	17,55%	17,90%	18,26%	18,62%	19,00%

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaboración: La Autora.

## 4.2. Localización del proyecto

### 4.2.1. Macrolocalización

#### Ilustración 1 PLANETA TIERRA



Fuente: [http://www.voyagesphotosmanu.com/Compleat/images/regiones\\_deserticas\\_mundo.gif](http://www.voyagesphotosmanu.com/Compleat/images/regiones_deserticas_mundo.gif)

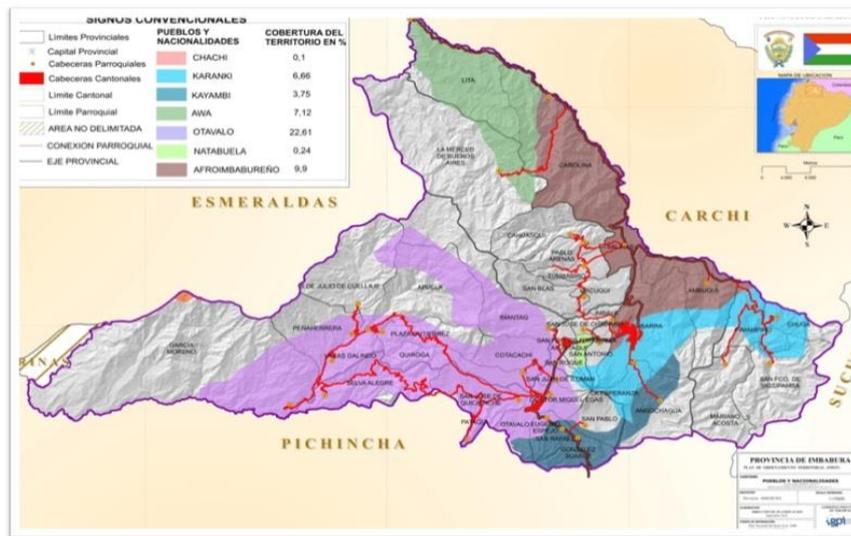
#### Ilustración 2 Mapa del Ecuador



Fuente: [http://www.icdelvalle.com/images/mapa\\_ecuador.jpg](http://www.icdelvalle.com/images/mapa_ecuador.jpg)

El proyecto de guardería para niños menores de dos años, se ubicará en la provincia de Imbabura, Cantón Cotacachi.

### Ilustración 3 MAPA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



FUENTE: <https://www.google.com.ec/search?q=mapa+de+la+provincia+de+imbabura>

A continuación se exponen algunos datos de la ubicación macro del Proyecto de guardería:

**Tabla 22 MATRIZ DE DATOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA**

<b>DATOS TERRITORIALES BÁSICOS</b>	Provincia: Imbabura Superficie: 4.353 Km <sup>2</sup> , ó 435.300has. Ubicación: Norte del país Coordenadas: 00° 07' y 00° 52' latitud norte; 77° 48' y 79° 12' longitud oeste.																
<b>LIMITES</b>	Al Norte : Carchi Al Sur : Pichincha Al este: Sucumbíos y Carchi Al Oeste : Esmeraldas																
<b>CLIMA</b>	La Provincia de Imbabura posee varios tipos de climas. La temperatura media anual oscila entre 9,9 °C (Estación Meteorológica Iruguincho) y 22,9 °C (Estación Meteorológica Lita).																
<b>RELIEVE</b>	Es irregular, los rangos de altitud oscilan entre 600msnm, en la parte baja del río Guayllabamba, y los 4.939 msnm en la cima del volcán Cotacachi.																
<b>POBLACIÓN</b>	P.E.A.: 115.085 Resto de Población: 230.696 TOTAL: 345.781																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Población</th> <th>Año 2001</th> <th>Proyección al 2015</th> <th>Tasa de crecimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Población Rural</td> <td>171.830</td> <td>208.792</td> <td>1,51 %</td> </tr> <tr> <td>Población Urbana</td> <td>172.214</td> <td>241.343</td> <td>2,63%</td> </tr> <tr> <td>Población Total</td> <td>344.044</td> <td>450.135</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Población	Año 2001	Proyección al 2015	Tasa de crecimiento	Población Rural	171.830	208.792	1,51 %	Población Urbana	172.214	241.343	2,63%	Población Total	344.044	450.135	
Población	Año 2001	Proyección al 2015	Tasa de crecimiento														
Población Rural	171.830	208.792	1,51 %														
Población Urbana	172.214	241.343	2,63%														
Población Total	344.044	450.135															

Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura

## Ilustración 4 MAPA DEL CANTÓN COTACACHI



FUENTE: GAD Municipal de Cotacachi

A continuación se presenta una caracterización del **Cantón Cotacachi**:

**Cabecera Cantonal:** Cotacachi

**Ubicación:** 25km de la ciudad de Ibarra y a 104 km al noreste de Quito

**Límites:** Norte: Urcuquí

**Sur:** Otavalo y la Provincia de Pichincha

**Este:** Antonio Ante

**Oeste:** Provincia de Esmeraldas

**Superficie:** 1.809 km<sup>2</sup>

**Altitud:** 2,418 msnm

**Temperatura:** Oscila entre 14°C

**Parroquias urbanas:** El Sagrario y San Francisco

**Parroquias rurales:** Quiroga, Imantag, 6 de Julio de Cuellaje, Apuela, García Moreno, Peña Herrera, Plaza Gutiérrez, Vacas Galindo

**Población:** 45.000 habitantes

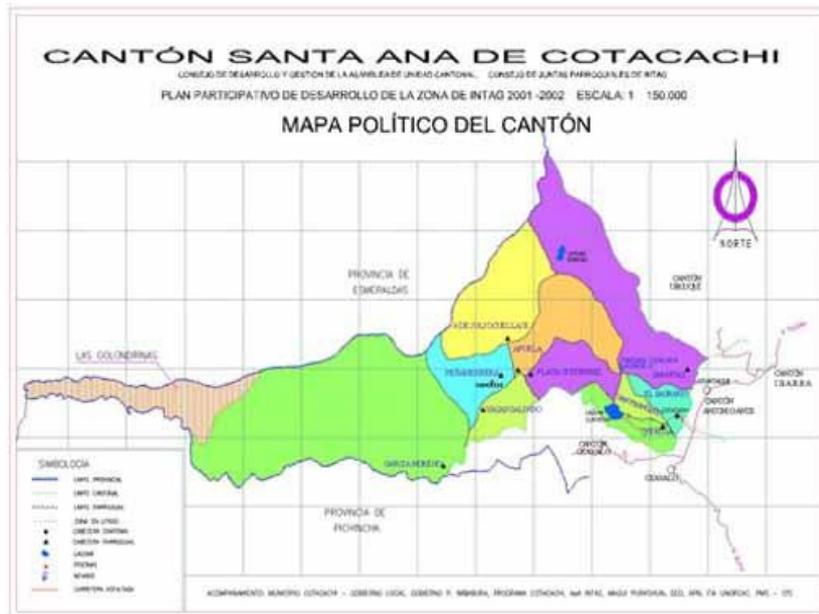
**Idioma:** Español y Kichwa

**Grupos Étnicos:** Indígenas, mestizos y afroecuatorianos

**Zonas:** Andina, Subtropical y Tropical

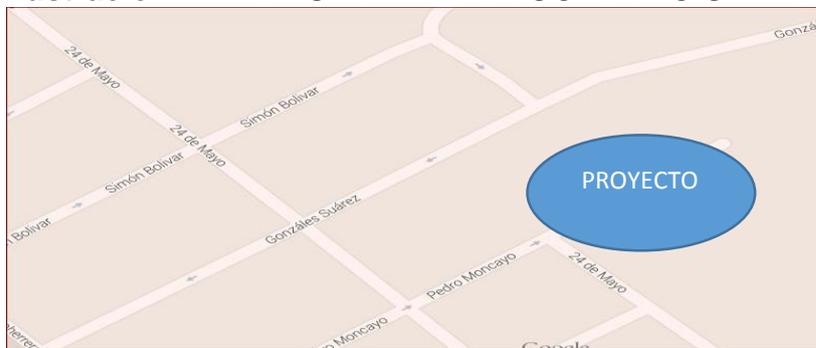


## Ilustración 6 COTACACHI



FUENTE: <https://www.google.com.ec/search?q=mapa+de++COTACACHI>

## Ilustración 7 ÁREA URBANA DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



FUENTE: GAD Municipal de Cotacachi

## Ilustración 8 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO



FUENTE: GAD Municipal De Cotacachi

## Ilustración 9 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO COORDENADAS

Dirección

GD (grados decimales)\*

Latitud

Longitud

GMS (grados, minutos, segundos)\*

Latitud

Longitud

\* Sistema Geodésico Mundial 1984 (WGS 84)

**Tabla 23 CARACTERIZACIÓN DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO**

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>PROVEEDOR</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Agua Potable</li> <li>✓ Alcantarillado</li> <li>✓ Energía eléctrica</li> <li>✓ Recolección desechos sólidos</li> <li>✓ Recolección de desechos inorgánicos</li> <li>✓ Servicio Telefónico</li> <li>✓ Telefonía Celular</li> <li>✓ Internet</li> <li>✓ TV. C ABLE</li> <li>✓ Gas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>GAD- Cotacachi</li> <li>GAD- Cotacachi</li> <li>EMELNORTE</li> <li>GAD- Cotacachi</li> <li>GAD- Cotacachi</li> <li>CNT</li> <li>Claro, Movistar y CNT.</li> <li>CNT.</li> <li>Imbacable</li> <li>Varios</li> </ul>
<b>OTROS SERVICIOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Adoquinado</li> <li>✓ Aceras y bordillos</li> <li>✓ Alumbrado público</li> <li>✓ Transporte Buses urbano e interparroquial</li> <li>✓ Resguardo Policial</li> <li>✓ Bomberos</li> <li>✓ Centro de Salud</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>GAD Municipal</li> <li>GAD MINICIPAL</li> <li>EMELNORTE</li> <li>Cooperativa 6 de julio</li> <li>Cooperativa Cotacachi</li> <li>Policía Nacional</li> <li>GAD- Municipal</li> <li>Ministerio de Salud</li> </ul>

Elaborado por: La Autora (2015)

De acuerdo a la investigación realizada es un sitio tranquilo donde además de los servicios descritos en la anterior matriz cuenta con tiendas, abacerías, y locales comerciales gracias a que en este lugar lindan dos condominios llamados los Arupos 1 y 2 y además una fábrica de camisetas y ropa deportiva, siendo un lugar apto para la Guardería infantil en estudio.

**Tabla 24 VALORACIÓN DE FACTORES DE UBICACIÓN**

FACTORES IMPRESCINDIBLES		Sagrario		San Francisco	
		*C	**P	C	P
Disponibilidad de parvularias y facilitadores con perfil y competencia	40%	9	3,60	8	3,20
Facilidad de vías de acceso	5%	9	0,45	7	0,35
Abastecimiento de Servicios básicos ( Luz, agua potable, teléfono)	5%	9	0,45	9	0,45
Infraestructura ( adoquinado, aceras, alcantarillado )	20%	10	2,00	9	1,80
Seguridad policial	10%	7	0,70	7	0,70
Transporte público de buses y taxis	10%	10	1,00	9	0,90
Bomberos	10%	5	0,50	9	0,90
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>8,70</b>		<b>8,30</b>

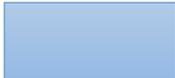
Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La Autora (2015)

### 4.3. Ingeniería del proyecto

#### 4.3.1. Flujograma de procesos

Los diagramas de flujo se dibujan generalmente usando algunos símbolos que ayudan a entender el funcionamiento interno y las relaciones entre varios procedimientos que tienen las microempresas. Los símbolos son:

**Tabla 25 SIMBOLOGÍA DE FLUJOGRAMAS**

SIMBOLO	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN
	Inicio o término	Indica el principio o el fin del flujo, se usa para indicar una oportunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información
	Proceso	Representa la ejecución de una operación por medio de la cual se realiza una parte del procedimiento descrito.
	Documento	Cualquier documento impreso
	Documentos	Varios documentos
	Decisión	Decidir una alternativa específica de acción
	Datos	Significa el depósito final o temporal de documentos en archivo.
	Conector de página	Indicador que une o enlaza con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.
	Conector	Une o enlaza una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.

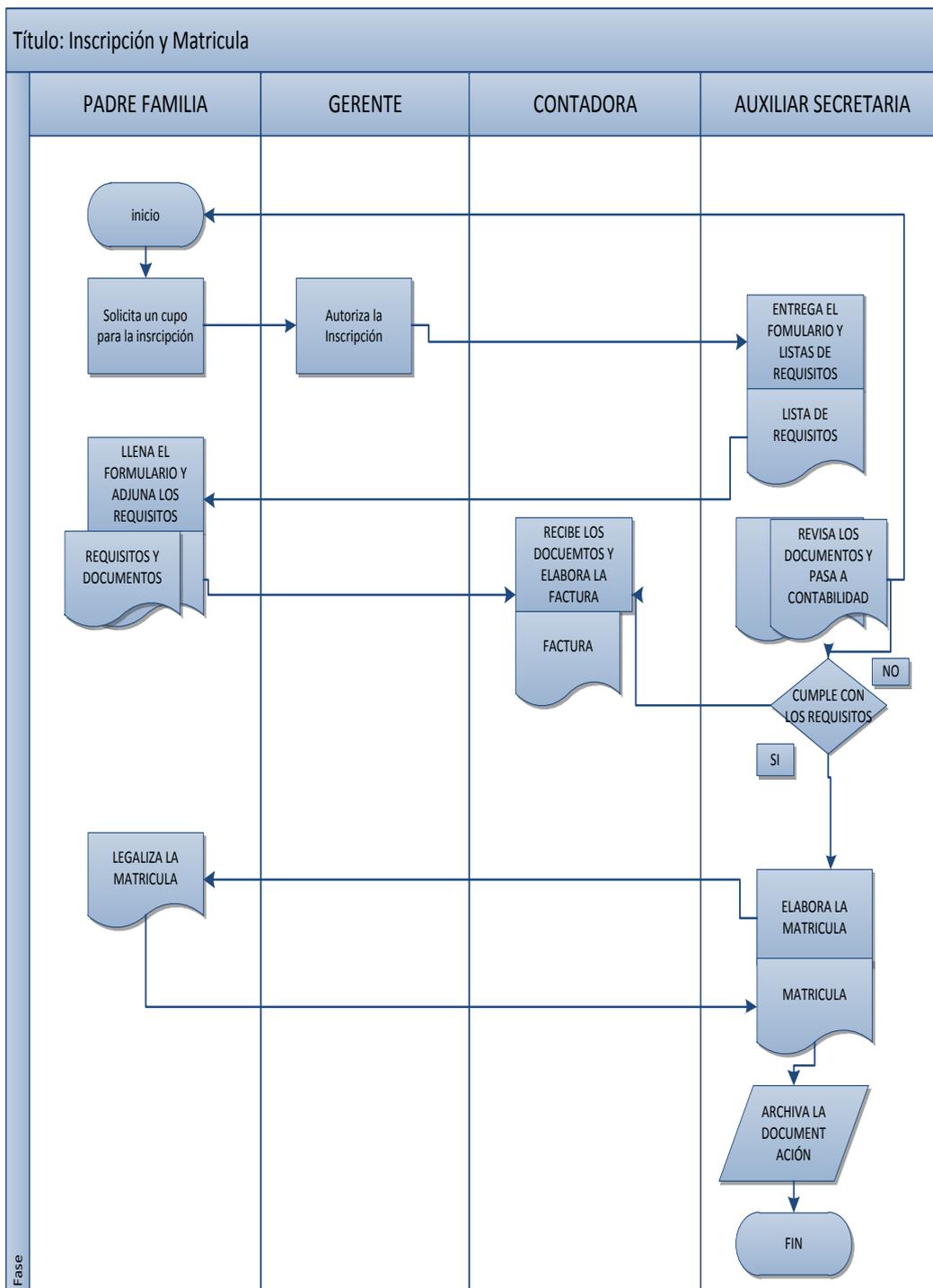
Elaborado por: La Autora (2015)

**Tabla 26 PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCIÓN Y MATRICULA**

<b>PASOS</b>	<b>Detalle</b>	<b>Actividades</b>
1	Padre de Familia	Solicita la inscripción a la Directora (formulario)
2	Directora	Autoriza la Inscripción y pasa a la secretaria
3	Secretaria	Entrega otro formulario y los requisitos
4	Padre de Familia	Llena el formulario y adjunta los requisitos como son: Partida de nacimiento, 2 fotos, certificado de salud. Copias de cédulas padres.
5	Contadora	Recibe la documentación y procede al cobro de la matrícula y compra del mandil.
6	Secretaria	Recibe la documentación y procede a entregar al padre de familia para que legalice.
7	Padre de familia	Firma la documentación y entrega a la secretaria.
8	Secretaria	Recibe la documentación procede a la matriculación
9	Secretaria	Entrega copia de matrícula y lista de materia didáctica y útil de aseo al padre de familia y archiva la documentación.

Elaborado por: La Autora (2015)

**Tabla 27 FLUJOGRAMA PARA LA INSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN**



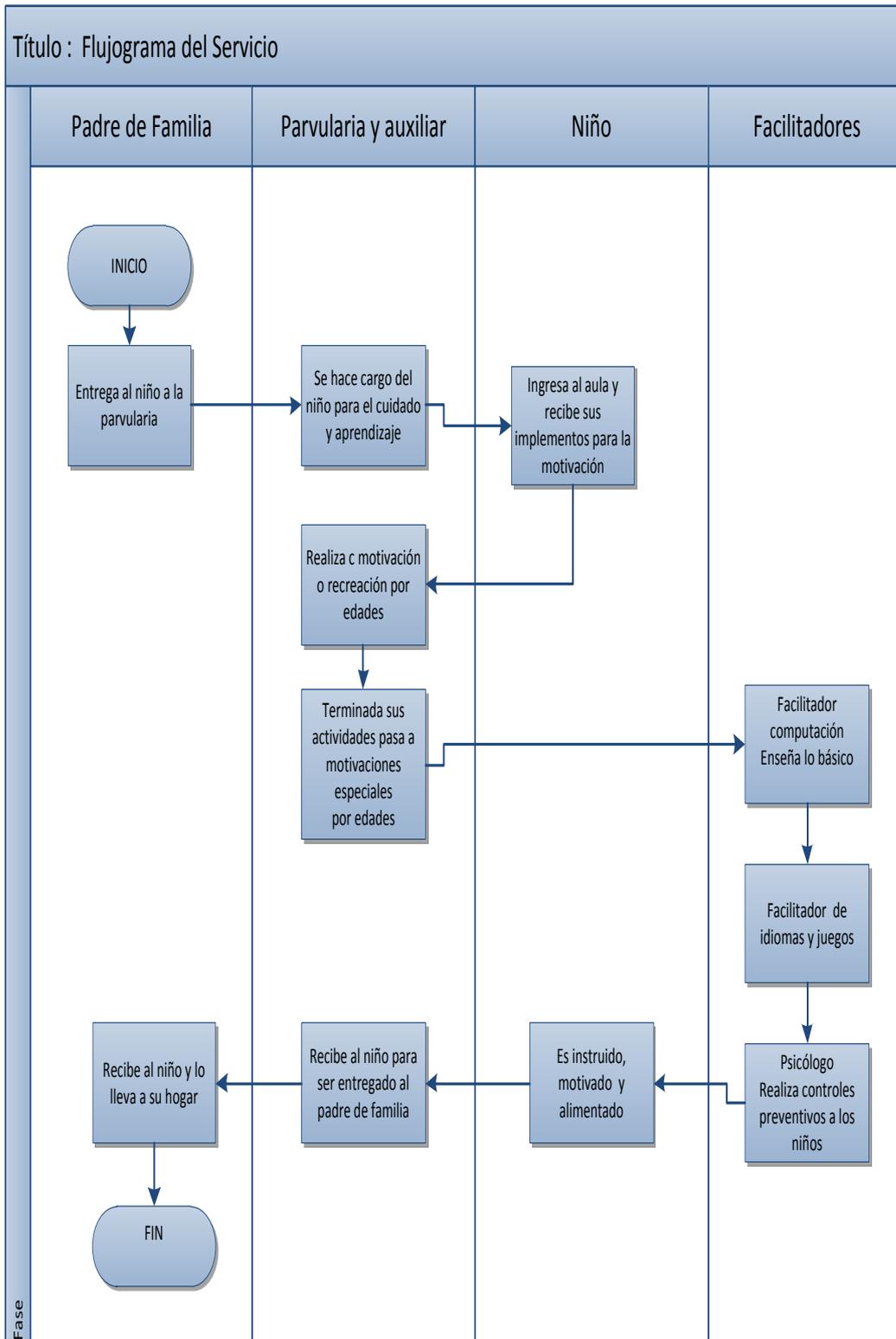
Elaborado por: La Autora del proyecto (2015)

**Tabla 28 Procedimiento para las actividades diarias**

<b>NRO</b> <b>ACTIVIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
1	Padre de Familia	Entrega al niño a la parvularia.
2	Parvularia	Recibe al niño para cuidarle y motivarle y desarrollarle.
3	Niño	Ingresa al aula y recibe el material de trabajo o juguetes dependiendo la edad para su motivación.
4	Parvularia	Clasifica por edades a los niños, para enseñarles, motivarles o recrearles mediante juegos.
5	Profesores Especiales	Facilitador computación enseña lo básico de la informática mediante juegos. Facilitador idiomas.-Enseña palabras y frases de idiomas.
6	Psicólogo-Médico	Realiza un control psicológico preventivo a los niños y padres de familia y revisión de niños.
7	Auxiliar Parvularia	Recibe los niños para entregar a los padres de familia.
8	Padres de Familia	Reciben al niño y levan al hogar.

Elaborado por: La Autora del proyecto (2015)

**Tabla 29 Flujograma de procesos del servicio**

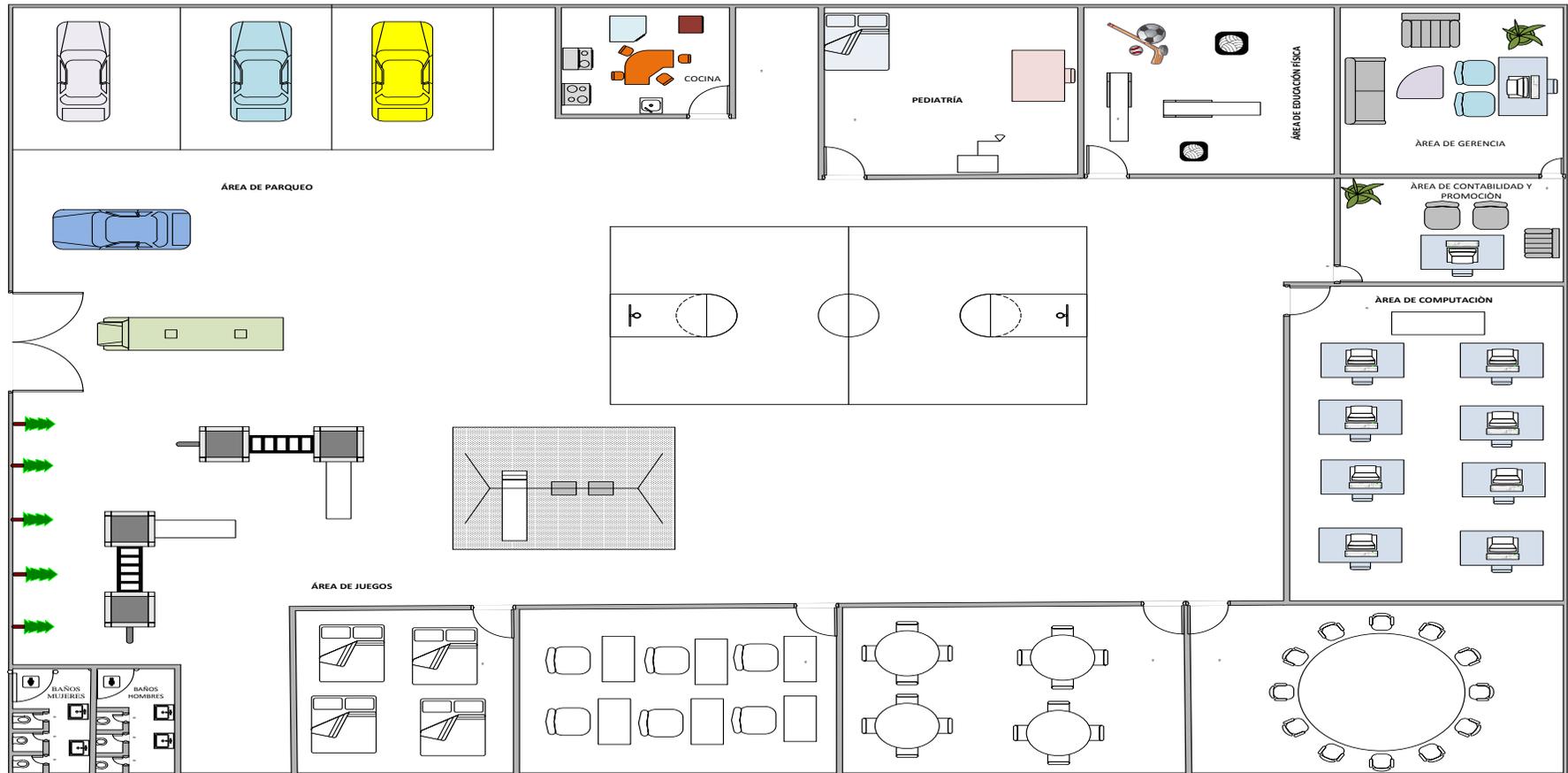


#### 4.3.4. Distribución de la planta

Tabla 30 DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS DE LA EMPRESA

		Superficie
Terreno 800 m <sup>2</sup>	<b>Área administrativa</b>	
	Gerencia	43
	Contabilidad y promoción	57
	Atención al cliente(padres de familia)	39
	Sala de espera	47
	<b>Total</b>	<b>186m<sup>2</sup></b>
	<b>Área operativa</b>	
	Computación	12
	Idiomas	15
	Aulas	134
	Psicología-Médico	8
	Cocina	12
	Baños	16
	Cuarto de cunas	41
	Sala de juegos	35
	Comedor	40
	Salón de reuniones	75
	<b>Total</b>	<b>388 m<sup>2</sup></b>
	Zona de vehículos	80
Patio	40	
Bodega de aseo	30	
Áreas verdes	76	
<b>Total</b>	<b>226m<sup>2</sup></b>	

Elaborado por: La Autora del proyecto (2015)



Fuente: Ing. Luis Torres Salas

Ilustración 10 **INSTALACIÓN DE LA PLANTA**

#### 4.4. Presupuesto técnico

##### 4.4. 1. Inversiones

Las inversiones se dividen en inversión fija que es la Propiedad Planta y Equipo que se necesita para poner en marcha el proyecto y están divididas en activos de las áreas administrativa, ventas y operativa.

##### 4.4.1.1. Inversiones para el área administrativas

Las inversiones administrativas son los bienes necesarios para el área administrativa donde está la gerencia y contabilidad.

**Tabla 31 TERRENO**

DETALLE	TERRERO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Terreno 800 metros	12.000,00	12.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>12.000,00</b>	<b>12.000,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 32 EDIFICIO**

DETALLE	EDIFICIO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Edificio 388 metros	42.000,00	42.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>42.000,00</b>	<b>42.000,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 33 MUEBLES DE OFICINA**

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
2	MODULARES DE TRABAJO	165,00	330,00
2	SILLONES GIRATORIOS	70,00	140,00
4	SILLA NORMALES	45,00	180,00
1	ARCHIVADOR GRANDE TIPO VITRINA	120,00	120,00
1	CUADRO INFORMATIVO	100,00	100,00
2	ARCHIVADORES AÉREOS	98,00	196,00
1	PIZARRA DE TIZA LÍQUIDA 1.20 X 2 MTS	50,00	50,00
	<b>TOTAL</b>		<b>1.116,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 34 EQUIPOS DE OFICINA**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COPIADORA MULTIFUNCIÓN	890,00	890,00
1	CENTRAL TELEFÓNICA CON 2 EXTENSIONES	650,00	650,00
TOTAL			1.540,00

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 35 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	COMPUTADORA TOSHIBA	750,00	1.500,00
1	LICENCIA DE MICROSOFT	100,00	100,00
1	IMPRESORA LASER	370,00	370,00
TOTAL			1.970,00

Elaborado por la autora (2015)

#### 4.4.1.2. Inversiones del área de ventas

Las inversiones del área de ventas donde labora un vendedor encargado de la promoción, ventas del servicio e imagen institucional de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla 36 MUEBLES DE OFICINA**

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	MODULARES DE TRABAJO	165,00	165,00
1	SILLONES GIRATORIOS	70,00	70,00
2	SILLA NORMALES	45,00	90,00
1	CUADRO INFORMATIVO	100,00	100,00
1	ARCHIVADORES AÉREOS	98,00	98,00
TOTAL			523,00

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 37 EQUIPOS DE OFICINA**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COPIADORA MULTIFUNCIÓN	890,00	890,00
1	CENTRAL TELEFÓNICA CON 1 EXTENSIONES	650,00	650,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.540,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COMPUTADORA TOSHIBA	750,00	750,00
1	LICENCIA DE MICROSOFT	100,00	100,00
1	IMPRESORA LASER	370,00	370,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.220,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**4.4.1.3. Inversiones de área operativa**

Las inversiones operativas estas relacionadas directamente con el servicio de la guardería como juegos, equipos, electrodomésticos entre otros.

**Tabla 39 BIENES MUEBLES Y ENSERES**

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>		
4	Escritorios	200,00	800,00
8	Sillas	50,00	400,00
6	Resbaladera doble	200,00	1.200,00
6	Sube y baja	200,00	1.200,00
4	Juegos triples de columpios	220,00	880,00
3	Modular	220,00	660,00
2	Archivadores aéreos	60,00	120,00
40	Cunas-camas	150,00	6.000,00
3	Estanterías	120,00	360,00
60	mesas- trabajo	50,00	3.000,00
2	Set de juguetes	510,00	1.020,00
120	Sillas niños	20,00	2.400,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>18.040,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 40 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	v . Unitario	v. total
10	Computadoras	450,00	4.500,00
1	Impresora	80,00	80,00
<b>Total Equipos computación Operativos</b>			<b>4.580,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 41 EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS	v . Unitario	v. total
3	Televisor	200,00	600,00
2	DVD, películas y grabaciones	70,00	140,00
<b>Total Equipos operativos</b>			<b>740,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 42 ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS**

CANTIDAD	ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS	v . Unitario	v. total
1	Refrigeradora	500,00	500,00
1	Cocina Industrial	90,00	90,00
1	Licuada	75,00	75,00
1	microondas	120,00	120,00
1	Implementos de cocina	800,00	800,00
<b>TOTAL ELECTRODOMÉSTICOS</b>			<b>1.585,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 43 EQUIPOS DE SEGURIDAD**

CANTIDAD	EQUIPOS DE SEGURIDAD	v . Unitario	v. total
1	Extintor	120,00	120,00
1	Alarma	400,73	400,73
5	Señalética	25,00	125,00
<b>Total Equipos de seguridad Operativos</b>			<b>645,73</b>

Elaborado por la autora (2015)

El valor total de inversiones fijas que se requiere para poner en marcha el proyecto es de \$ 87.499,73, para las tres áreas mencionadas.

**Tabla 44 RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS**

RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	<b>INVERSIONES ÁREA ADMINISTRATIVA</b>		
1	TERRERO		12.000,00
2	EDIFICIO		42.000,00
3	MUEBLES DE OFICINA		1.116,00
4	EQUIPOS DE OFICINA		1.540,00
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.970,00
	<b>Subtotal</b>		<b>58.626,00</b>
	<b>VENTAS</b>		
1	MUEBLES DE OFICINA		523,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		1.540,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.220,00
	<b>Subtotal</b>		<b>3.283,00</b>
	<b>INVERSIONES OPERATIVAS</b>		
1	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA		18.040,00
2	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		4.580,00
3	EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS		740,00
4	ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS		1.585,00
5	EQUIPOS DE SEGURIDAD		645,73
	<b>Subtotal</b>		<b>25.590,73</b>
	<b>INVERSIONES</b>		<b>87.499,73</b>

Elaborado por la autora (2015)

#### **4.4.3. Capital de trabajo**

Para que la guardería infantil funcione se necesita efectivo denominada inversión variable, está representado por el capital adicional, también se le denomina fondo rotativo porque al final del proyecto sobra.

El capital de trabajo son todos los costos y gastos en efectivo para cubrir las obligaciones de la guardería, y está calculado para dos meses

garantizando el pago oportuno de sueldos, impuestos, proveedores y fondos de terceros.

Los costos y gastos anuales que permitieron determinar el capital de trabajo se muestran en el análisis de presupuestos. Los rubros que comprende el capital de trabajo se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 45 RESUMEN DE INVERSIONES VARIABLES**

RESUMEN DE INVERSIONES VARIABLES		CANTIDAD
	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	TOTAL
1	Proyección Costos Operativos	5.193,48
2	Proyección Gastos Administrativos	1.972,25
3	Proyección Gastos Ventas	866,92
4	Proyección Gastos Financieros	467,62
	<b><i>total Capital Trabajo</i></b>	<b>8.500,27</b>

Elaborado por la autora (2015)

#### **4.4.4. Inversión total del proyecto**

La inversión total del proyecto es de \$ 96.000,00 tanto en inversiones fijas como variables.

**Tabla 46 RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES**

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	<b>INVERSIONES ADMINISTRATIVAS</b>		
1	TERRERO		12.000,00
2	EDIFICIO		42.000,00
3	MUEBLES DE OFICINA		1.116,00
4	EQUIPOS DE OFICINA		1.540,00
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.970,00
	<b>Subtotal</b>		<b>58.626,00</b>
	<b>VENTAS</b>		
1	<b>MUEBLES DE OFICINA</b>		523,00
2	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>		1.540,00
3	<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE</b>		1.220,00
	<b>Subtotal</b>		<b>3.283,00</b>
	<b>INVERSIONES OPERATIVAS</b>		
1	<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>		18.040,00
2	<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>		4.580,00
3	<b>EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS</b>		740,00
4	<b>ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS</b>		1.585,00
5	<b>EQUIPOS DE SEGURIDAD</b>		645,73
	<b>Subtotal</b>		<b>25.590,73</b>
	<b>INVERSIONES</b>		<b>87.499,73</b>
	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>8.500,27</b>
	<b>INVERSIONES</b>		<b>96.000,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

#### 4.4.5. Financiamiento

Para el financiamiento del proyecto se requiere de un préstamo bancario al Banco Nacional de Fomento que es bajo en intereses por \$ 40.000,00 y \$ 56.000,00, con capital propio.

**Tabla 47 PORCENTAJES DEL VALOR DE INVERSIONES**

CUADRO DE INVERSIONES		
	DESCRIPCION	
1	Inversión Variable	8.500,27
2	Inversión Fija	87.499,73
	TOTAL	96.000,00

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 48 DETALLE COMPOSICIÓN DE CAPITAL**

DETALLE DEL CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	56.000,00	58,33
préstamo	40.000,00	41,67
TOTAL	96.000,00	100,00

Elaborado por la autora (2015)

**4.4.6. Talento humano**

Para el talento humano se requerirá personal que tenga el perfil profesional para el puesto designado y las competencias respectivas.

**Tabla 49 TALENTO HUMANO DEL PROYECTO**

CANTIDAD	PERSONAL	SALARIO BASICO unitario	TOTAL
	<b>Área Administrativa</b>		
1	Administrador Gerencial	800,00	800,00
1	Contador	500,00	500,00
	<b>Área Ventas</b>		-
1	Promotor ventas	500,00	500,00
	<b>Área operativa</b>		
4	Parvularias	439,96	1.759,84
2	Auxiliares	355,17	710,34
1	Facilitador Idiomas	439,96	439,96
1	Facilitador de Computación	439,96	439,96
1	Psicólogo	439,96	439,96

Elaborado por la autora (2015)

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 5.1. Determinación de ingresos proyectados

Para la determinación de ingresos por venta del servicio se proyectó en bases al resultado del cálculo del 4 % de crecimiento anual de acuerdo al crecimiento poblacional del país del 2014. La demanda potencial está calculada en concordancia al estudio de mercado y la capacidad del Proyecto realizado en el estudio técnico.

Para el aumento de precios se realiza con la inflación del 2014, consultada en el INEC. Que es del 3,76 %.

**Tabla 50 Ingresos por ventas de servicios**

AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
<b>PENSIONES</b>					
Cantidad	120	125	130	135	140
Precio	65,00	67,44	69,98	72,61	75,34
MENSUAL	7.800,00	8.417,01	9.082,83	9.801,32	10.576,64
ANUAL	93.600,00	101.004,13	108.993,97	117.615,82	126.919,71
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
<b>PENSIONES A PARTIR DE LAS 15H00 (VALOR ADICIONAL)</b>					
Cantidad	60	62	65	67	70
Precio	65,00	67,44	69,98	72,61	75,34
MENSUAL	3.900,00	4.208,51	4.541,42	4.900,66	5.288,32
ANUAL	46.800,00	50.502,07	54.496,98	58.807,91	63.459,85
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
<b>MATRICULAS E INSCRIPCIONES</b>					
Cantidad	100	104,00	108,16	112,49	116,99
Precio	50,00	51,88	53,83	55,85	57,95
MENSUAL	5.000,00	5.395,52	5.822,33	6.282,90	6.779,90
<b>TOTAL</b>	<b>145.400,00</b>	<b>156.901,72</b>	<b>169.313,28</b>	<b>182.706,63</b>	<b>197.159,46</b>

Elaborado por la autora (2015)

## **5.2. Determinación de egresos proyectados**

Para la proyección de egresos se realiza con el mismo crecimiento económico y para el aumento de precios con el 3,76 de acuerdo a la última inflación.

### **5.2.1. Costos operativos**

Los costos operativos estos relacionados con el servicio de guardería en los cuales constan Mano de Obra Operativa y Costos Indirectos Operativos.

#### **5.2.1.1. Mano de Obra Operativa**

La Mano de Obra Operativa está relacionada con el personal de la atención y cuidado de los infantes, para el aumento salarial mensual se realizó el cálculo con la fórmula de crecimiento exponencial tomando en cuenta los cinco últimos salarios decretados por el Gobierno Nacional dando un promedio de aumento del 8,20%.

Estos empleados recibirán una remuneración mensual unificada más los componentes salariales tales como: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Fondos de Reserva a partir del segundo año y el Aporte Patronal. La nómina está compuesta por cuatro parvularias, dos auxiliares, y dos motivadores de idiomas y computación.

**Tabla 51 SUELDOS OPERATIVOS**

<b>SUELDOS OPERATIVOS</b>					
<b>SUELDO MENSUAL</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Parvularia 1	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Parvularia 2	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Parvularia 3	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Parvularia 4	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Auxiliar Parvularia	355,17	384,29	415,81	449,90	486,79
Auxiliar Parvularia	355,17	384,29	415,81	449,90	486,79
Idiomas	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Profesor de Computación	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
Psicólogo	439,96	476,04	515,07	557,31	603,01
<b>MENSUAL</b>	<b>3.790,06</b>	<b>4.100,84</b>	<b>4.437,11</b>	<b>4.800,96</b>	<b>5.194,64</b>
<b>ANUAL</b>	<b>45.480,72</b>	<b>49.210,14</b>	<b>53.245,37</b>	<b>57.611,49</b>	<b>62.335,63</b>
<b>DESCRIPCION</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Salario Básico Unificado	<b>45.480,72</b>	<b>49.210,14</b>	<b>53.245,37</b>	<b>57.611,49</b>	<b>62.335,63</b>
Vacaciones	<b>1.895,03</b>	<b>2.050,42</b>	<b>2.218,56</b>	<b>2.400,48</b>	<b>2.597,32</b>
Aporte Patronal	<b>5.525,91</b>	<b>5.979,03</b>	<b>6.469,31</b>	<b>6.999,80</b>	<b>7.573,78</b>
Fondos de Reserva	-	<b>4.099,20</b>	<b>4.435,34</b>	<b>4.799,04</b>	<b>5.192,56</b>
Décimo Tercero	<b>3.790,06</b>	<b>4.100,84</b>	<b>4.437,11</b>	<b>4.800,96</b>	<b>5.194,64</b>
Décimo Cuarto	<b>3.186,00</b>	<b>2.862,00</b>	<b>2.862,00</b>	<b>2.862,00</b>	<b>2.862,00</b>
Total	<b>59.877,72</b>	<b>68.301,64</b>	<b>73.667,69</b>	<b>79.473,76</b>	<b>85.755,92</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 52 ECUADOR: VARIACIÓN DEL SALARIO BÁSICO**

<b>AÑO</b>	<b>CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS</b>	<b>Qn</b> $i = \frac{Qn}{Qo} - 1$
2010	240	
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
2015	354	0,04
<b>SUBTOTAL</b>		<b>0,41</b>
<b>TOTAL</b>		<b><math>\sum i = 0,082</math></b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.2.1.2. Costos Indirectos Operativos

Dentro de los Costos Indirectos operativos están conformados por los servicios básicos, materiales de protección para lo cual se realizan con los mismos parámetros de las ventas con el crecimiento del 4 % y para el aumento de precios el 3,76 % de crecimiento en base a la última inflación.

**Tabla 53 Servicios Básicos Operativos**

<b>AÑOS / RUBROS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Agua Potable					
Cantidad (m3)	30,00	31,20	32,45	33,75	35,10
Precio	0,55	0,57	0,59	0,61	0,64
<b>Valor mensual</b>	<b>16,50</b>	<b>17,81</b>	<b>19,21</b>	<b>20,73</b>	<b>22,37</b>
<b>ANUAL</b>	<b>198,00</b>	<b>213,66</b>	<b>230,56</b>	<b>248,80</b>	<b>268,48</b>
Energía Electrica					
Cantidad (KW)	500	518,80	538,31	558,55	579,55
Precio	0,130	0,13	0,14	0,15	0,15
<b>Valor mensual</b>	<b>65,00</b>	<b>69,98</b>	<b>75,34</b>	<b>81,11</b>	<b>87,33</b>
<b>ANUAL</b>	<b>780,00</b>	<b>839,76</b>	<b>904,10</b>	<b>973,36</b>	<b>1.047,93</b>
Teléfono					
Cantidad (minutos)	550	570,68	592,14	614,40	637,50
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
<b>Valor mensual</b>	<b>33,00</b>	<b>35,53</b>	<b>38,25</b>	<b>41,18</b>	<b>44,34</b>
<b>ANUAL</b>	<b>396,00</b>	<b>426,34</b>	<b>459,00</b>	<b>494,17</b>	<b>532,03</b>
Internet					
Valor (plan) mensual	45,00	46,69	48,45	50,27	52,16
<b>ANUAL</b>	<b>540,00</b>	<b>560,30</b>	<b>581,37</b>	<b>603,23</b>	<b>625,91</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.914,00</b>	<b>2.040,06</b>	<b>2.175,03</b>	<b>2.319,56</b>	<b>2.474,36</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 54 Materiales de protección**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Uniformes	4		4		
Cantidad	75,00		79,05		
Total	300,00		316,20		
Mandiles					
Cantidad	10	10	10	10	10
Precio	10,00	10,27	10,55	10,83	11,12
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>102,70</b>	<b>105,47</b>	<b>108,32</b>	<b>111,25</b>
Zapatos					
Cantidad 2 pares	4		4		
Precio	32,50		34,26		
<b>Total</b>	<b>130,00</b>		<b>137,02</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>530,00</b>	<b>102,70</b>	<b>558,69</b>	<b>108,32</b>	<b>111,25</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 55 Resumen de Costos Indirectos de Operativos**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
1 Servicios Básicos Operativos	1.914,00	2.040,06	2.175,03	2.319,56	2.474,36
2 Materiales de protección	530,00	102,70	558,69	108,32	111,25
<b>Total</b>	<b>2.444,00</b>	<b>2.142,76</b>	<b>2.733,73</b>	<b>2.427,88</b>	<b>2.585,61</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 56 Proyección Costos Operativos**

<b>Proyección Costos Operativos</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Mano de Obra Operativa	59.877,72	68.301,64	73.667,69	79.473,76	85.755,92
Costos Indirectos Operativos	2.444,00	2.142,76	2.733,73	2.427,88	2.585,61
<b>TOTAL</b>	<b>62.321,72</b>	<b>70.444,41</b>	<b>76.401,42</b>	<b>81.901,65</b>	<b>88.341,53</b>

Elaborado por la autora (2015)

## 5.2.2. Gastos administrativos

### 5.2.2.1. Remuneraciones Administrativas

Para la remuneración administrativa se toma en cuenta los mismos parámetros de la mano de obra operativa en el aumento de sueldos del 8,20 % de acuerdo al siguiente cuadro:

**Tabla 57 GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO**

PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Administrador Gerencial	800,00	865,60	936,58	1.013,38	1.096,48
Contador	500,00	541,00	585,36	633,36	685,30
MENSUAL	1.300,00	1.406,60	1.521,94	1.646,74	1.781,77
ANUAL	<b>15.600,00</b>	<b>16.879,20</b>	<b>18.263,29</b>	<b>19.760,88</b>	<b>21.381,28</b>
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	15.600,00	16.879,20	18.263,29	19.760,88	21.381,28
Vacaciones	650,00	703,30	760,97	823,37	890,89
Aporte Patronal	1.895,40	2.050,82	2.218,99	2.400,95	2.597,83
Fondos de Reserva	-	1.406,04	1.521,33	1.646,08	1.781,06
Décimo Tercero	1.300,00	1.406,60	1.521,94	1.646,74	1.781,77
Décimo Cuarto	708,00	766,06	828,87	896,84	970,38
Total	20.153,40	23.212,02	25.115,40	27.174,86	29.403,20

Elaborado por la autora (2015)

Fuente : MRL 2015

### 5.2.2.2. Gastos Generales Administrativos

Para los gastos administrativos se realizan con un crecimiento anual del 4 % en concordancia al crecimiento económico y para el crecimiento en los precios con el 3,76 % que es la inflación cerrada al 2014, consultadas en la página de del INEC, 2015.

Dentro de los gastos administrativos están los rubros de servicios básicos, materiales de oficina, materiales de aseo y gastos de constitución de acuerdo a los siguientes detalles:

**Tabla 58 Servicios Básicos**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Agua Potable					
Cantidad (m3)	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
Precio	0,55	0,57	0,59	0,61	0,64
<b>Valor mensual</b>	<b>5,50</b>	<b>5,92</b>	<b>6,38</b>	<b>6,86</b>	<b>7,39</b>
<b>ANUAL</b>	<b>66,00</b>	<b>71,06</b>	<b>76,50</b>	<b>82,36</b>	<b>88,67</b>
Energía Eléctrica					
Cantidad (KW)	250	259,40	269,15	279,27	289,77
Precio	0,130	0,13	0,14	0,15	0,15
<b>Valor mensual</b>	<b>32,50</b>	<b>34,99</b>	<b>37,67</b>	<b>40,56</b>	<b>43,66</b>
<b>ANUAL</b>	<b>390,00</b>	<b>419,88</b>	<b>452,05</b>	<b>486,68</b>	<b>523,97</b>
Teléfono					
Cantidad (minutos)	300	311,28	322,98	335,13	347,73
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Valor mensual	18,00	19,38	20,86	22,46	24,18
<b>ANUAL</b>	<b>216,00</b>	<b>232,55</b>	<b>250,36</b>	<b>269,55</b>	<b>290,20</b>
Internet					
Valor (plan) mensual	15,00	15,56	16,15	16,76	17,39
<b>ANUAL</b>	<b>180,00</b>	<b>186,77</b>	<b>193,79</b>	<b>201,08</b>	<b>208,64</b>
<b>TOTAL</b>	<b>852,00</b>	<b>910,25</b>	<b>972,70</b>	<b>1.039,67</b>	<b>1.111,47</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 59 Materiales de oficina**

<b>AÑOS</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Carpetas archivadoras</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>120</b>
<b>Precio</b>	<b>1,50</b>	1,56	1,61	1,68	1,74
<b>Valor</b>	<b>180,00</b>	<b>186,77</b>	<b>193,79</b>	<b>201,08</b>	<b>208,64</b>
<b>Bolígrafos</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>
<b>Precio</b>	<b>0,25</b>	0,26	0,27	0,28	0,29
<b>Valor</b>	<b>6,00</b>	<b>6,23</b>	<b>6,46</b>	<b>6,70</b>	<b>6,95</b>
<b>Papel Bond</b>					
<b>Cantidad (resmas)</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>Precio</b>	<b>3,30</b>	3,42	3,55	3,69	3,83
<b>Valor</b>	<b>39,60</b>	<b>41,09</b>	<b>42,63</b>	<b>44,24</b>	<b>45,90</b>
<b>Grapadora</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Precio</b>	<b>5,00</b>	5,19	5,38	5,59	5,80
<b>Valor</b>	<b>30,00</b>	<b>31,13</b>	<b>32,30</b>	<b>33,51</b>	<b>34,77</b>
<b>Perforadora</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Precio</b>	<b>5,00</b>	5,19	5,38	5,59	5,80
<b>Valor</b>	<b>30,00</b>	<b>31,13</b>	<b>32,30</b>	<b>33,51</b>	<b>34,77</b>
<b>Agendas</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Precio</b>	<b>5,00</b>	5,19	5,38	5,59	5,80
<b>Valor</b>	<b>30,00</b>	<b>31,13</b>	<b>32,30</b>	<b>33,51</b>	<b>34,77</b>
<b>TOTAL</b>	<b>315,60</b>	<b>327,47</b>	<b>339,78</b>	<b>352,56</b>	<b>365,81</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 60 Materiales de aseo**

DESCRIPCION		2015	2016	2017	2018	2019
<b>1</b>	<b>Escobas</b>					
	Cantidad	24	24	24	24	24
	Valor Unitario	3,00	3,11	3,23	3,35	3,48
	Valor anual	72,00	74,71	77,52	80,43	83,45
<b>2</b>	<b>Trapeador</b>					
	Cantidad	24	24	24	24	24
	Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
	Valor anual	96,00	99,61	103,35	107,24	111,27
<b>3</b>	<b>Desinfectante</b>					
	Cantidad	6	6	6	6	6
	Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
	Valor anual	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
<b>4</b>	<b>Recogedor</b>					
	Cantidad	6	6	6	6	6
	Valor Unitario	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
	Valor anual	30,00	31,13	32,30	33,51	34,77
<b>5</b>	<b>Franelas</b>					
	Cantidad	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
	Valor Unitario	1,00	1,04	1,08	1,12	1,16
	Valor anual	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
	<b>TOTAL</b>	<b>246,00</b>	<b>255,25</b>	<b>264,85</b>	<b>274,81</b>	<b>285,14</b>

Elaborado por la autora (2015)

### **Gastos de Constitución**

Para los gastos de constitución se requiere tramitar el RUC, Registro Único de Contribuyentes, RUP. Registro Único de Proveedores, permiso bomberos. Los estudios y diseños del proyecto son la consultas y planos, como distribución de plantas a profesionales. Las publicaciones en el diario “El Norte “anunciado la inauguración de la Guardería. La capacitación para el talento humano que laborará es necesaria para inducirle al servicio. La patente municipal que se adquiere cuando entra en funcionamiento por primera vez el negocio.

**Tabla 61 Gastos de Constitución**

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Gastos de constitución	100	100
1	Estudios y diseños de la UP.	200	200
1	Publicaciones	150	150
1	Capacitación	1550	1550
1	Patente	100	100
<b>TOTAL</b>			<b>2.100,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 62 Proyección Gastos Administrativos**

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Servicios Básicos	852,00	910,25	972,70	1.039,67	1.111,47
Materiales de aseo	246,00	255,25	264,85	274,81	285,14
Materiales de oficina	315,60	327,47	339,78	352,56	365,81
Gastos Constitución	2.100,00				
Sueldos Administrativos	20.153,40	23.212,02	25.115,40	27.174,86	29.403,20
<b>TOTAL</b>	<b>23.667,00</b>	<b>24.704,98</b>	<b>26.692,73</b>	<b>28.841,89</b>	<b>31.165,63</b>

Elaborado por la autora (2015)

**5.2.3. Gastos de ventas**

Los gastos de ventas están en concordancia al estudio de mercado en lo que respecta a las estrategias de mercado.

En esta área se contará con un Promotor de ventas, encargado de la promoción, publicidad y además se encargará de la imagen institucional. Para el aumento de la remuneración tendrá el mismo parámetro de la mano de obra operativa.

**Tabla 63 GASTOS PERSONAL VENTAS**

PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Promotor de ventas	500,00	541,00	585,36	633,36	685,30
<b>MENSUAL</b>	<b>500,00</b>	<b>541,00</b>	<b>585,36</b>	<b>633,36</b>	<b>685,30</b>
<b>ANUAL</b>	<b>6.000,00</b>	<b>6.492,00</b>	<b>7.024,34</b>	<b>7.600,34</b>	<b>8.223,57</b>
<b>COMPONENTES SALARIALES</b>					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	6.000,00	6.492,00	7.024,34	7.600,34	8.223,57
Vacaciones	250,00	270,50	292,68	316,68	342,65
Aporte Patronal	729,00	788,78	853,46	923,44	999,16
Fondos de Reserva	-	540,78	585,13	633,11	685,02
Décimo Tercero	500,00	547,00	598,42	654,67	716,21
Décimo Cuarto	354,00	387,28	423,68	463,51	507,08
<b>total</b>	<b>7.833,00</b>	<b>9.026,34</b>	<b>9.777,71</b>	<b>10.591,75</b>	<b>11.473,69</b>

Elaborado por la autora (2015)

Los gastos de ventas están en concordancia al estudio de mercado en lo que respecta a las estrategias de publicidad y propaganda para lo cual se creará una página WEB, para promoción y venta del servicio.

**Tabla 64 Gastos de Publicidad**

<b>Gastos de Publicidad</b>					
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Radio	720	720	720	720	720
Cantidad(2 cuñas diarias)	1,50	1,56	1,61	1,68	1,74
<b>total</b>	<b>1.080,00</b>	<b>1.120,61</b>	<b>1.162,74</b>	<b>1.206,46</b>	<b>1.251,82</b>
DIARIO EL NORTE					
Página WEB					
<b>Unidad</b>	<b>950</b>				
Cantidad(1 Publicación al mes)	12	12	12	12	12
<b>Precio</b>	<b>45,00</b>	<b>46,69</b>	<b>48,45</b>	<b>50,27</b>	<b>52,16</b>
<b>Total</b>	<b>540,00</b>	<b>560,30</b>	<b>581,37</b>	<b>603,23</b>	<b>625,91</b>
<b>total</b>	<b>2.570,00</b>	<b>1.680,91</b>	<b>1.744,11</b>	<b>1.809,69</b>	<b>1.877,74</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 65 Proyección Gastos Ventas**

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Gastos de Publicidad	2.570,00	1.680,91	1.744,11	1.809,69	1.877,74
Sueldos Ventas	7.833,00	9.026,34	9.777,71	10.591,75	11.473,69
<b>TOTAL</b>	<b>10.403,00</b>	<b>10.707,25</b>	<b>11.521,82</b>	<b>12.401,44</b>	<b>13.351,42</b>

Elaborado por la autora (2015)

Para el capital de trabajo se calculó para un mes siendo el fondo rotativo que estará en circulación para el pago de obligaciones, y será repuesto con las mismas ventas del servicio, será un fondo rotativo.

**Tabla 66 Resumen de Capital de Trabajo**

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
Proyección Costos Operativos	5.193,48	31.160,86	62.321,72
Proyección Gastos Administrativos	1.972,25	11.833,50	23.667,00
Proyección Gastos Ventas	866,92	5.201,50	10.403,00
Proyección Gastos Financieros	467,62	2.805,73	5.611,46
<b>TOTAL</b>	<b>8.500,27</b>	<b>51.001,59</b>	<b>102.003,18</b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros se encuentran relacionados con los intereses bancarios pagados por el crédito otorgado. Para el cálculo de la cuota constante de amortización mensual del préstamo a realizarse en el Banco Nacional de Fomento se procedió mediante la siguiente fórmula:

$$V_c = \frac{(M_p)(i)(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

**Simbología y datos:**

Valor cuota:  $V_c = ?$   
 Monto del préstamo:  $M_p = 40.000 \text{ USD}$   
 Tasa interés mensual:  $i = 0,0125$   
 Períodos:  $n = 60 \text{ meses (5 años)}$

$$V_c = \frac{(40.000) (0,0125) (1 + 0,0125)^{60}}{[(1 + 0,0125)^{60} - 1]}$$

$V_c = 951,60 \text{ USD}$

La tasa de interés mensual se obtiene a partir del interés anual del 15 %, el cual, se divide para 12 meses dando el valor de 1,25% mensual, es decir una tasa de interés mensual de 0,0125. Los 60 meses corresponden a los cinco años de duración del proyecto.

La tabla de amortización indica la cuota mensual e intereses, conforme se irá pagando el capital, donde los primeros meses, se pagará el interés alto.

**Tabla 67 MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS**

MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS	TASA DE INTERÉS 15%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 6 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 15% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS
------------------------------------	------------------------	---

Fuente Banco Nacional de Fomento  
 Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 68 Tabla de amortización de deuda**

NRO	CUOTA FIJA	INTERES	SALDO SOLUTO	SALDO INSOLUTO
1	951,60	500,00	451,60	39.548,40
2	951,60	494,36	457,24	39.091,16
3	951,60	488,64	462,96	38.628,20
4	951,60	482,85	468,74	38.159,46
5	951,60	476,99	474,60	37.684,85
6	951,60	471,06	480,54	37.204,32
7	951,60	465,05	486,54	36.717,77
8	951,60	458,97	492,63	36.225,15
9	951,60	452,81	498,78	35.726,37
10	951,60	446,58	505,02	35.221,35
11	951,60	440,27	511,33	34.710,02
12	951,60	433,88	517,72	34.192,30
13	951,60	427,40	524,19	33.668,10
14	951,60	420,85	530,75	33.137,36
15	951,60	414,22	537,38	32.599,98
16	951,60	407,50	544,10	32.055,88
17	951,60	400,70	550,90	31.504,98
18	951,60	393,81	557,78	30.947,20
19	951,60	386,84	564,76	30.382,44
20	951,60	379,78	571,82	29.810,62
21	951,60	372,63	578,96	29.231,66
22	951,60	365,40	586,20	28.645,46
23	951,60	358,07	593,53	28.051,93
24	951,60	350,65	600,95	27.450,98
25	951,60	343,14	608,46	26.842,52
26	951,60	335,53	616,07	26.226,45
27	951,60	327,83	623,77	25.602,69
28	951,60	320,03	631,56	24.971,12
29	951,60	312,14	639,46	24.331,66
30	951,60	304,15	647,45	23.684,21
31	951,60	296,05	655,54	23.028,67
32	951,60	287,86	663,74	22.364,93
33	951,60	279,56	672,04	21.692,89
34	951,60	271,16	680,44	21.012,46
35	951,60	262,66	688,94	20.323,52
36	951,60	254,04	697,55	19.625,96
37	951,60	245,32	706,27	18.919,69

38	951,60	236,50	715,10	18.204,59
39	951,60	227,56	724,04	17.480,55
40	951,60	218,51	733,09	16.747,46
41	951,60	209,34	742,25	16.005,21
42	951,60	200,07	751,53	15.253,67
43	951,60	190,67	760,93	14.492,75
44	951,60	181,16	770,44	13.722,31
45	951,60	171,53	780,07	12.942,24
46	951,60	161,78	789,82	12.152,42
47	951,60	151,91	799,69	11.352,73
48	951,60	141,91	809,69	10.543,04
49	951,60	131,79	819,81	9.723,23
50	951,60	121,54	830,06	8.893,18
51	951,60	111,16	840,43	8.052,74
52	951,60	100,66	850,94	7.201,81
53	951,60	90,02	861,57	6.340,23
54	951,60	79,25	872,34	5.467,89
55	951,60	68,35	883,25	4.584,64
56	951,60	57,31	894,29	3.690,35
57	951,60	46,13	905,47	2.784,88
58	951,60	34,81	916,79	1.868,10
59	951,60	23,35	928,25	939,85
60	951,60	11,75	939,85	-0,00
TOTALES	57.095,83	17.095,83	40.000,00	

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 69 INTERES Y CAPITAL DE CREDITO FINANCIERO**

CONCEPTO/AÑO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
INTERES	5.611,46	4.677,85	3.594,15	2.336,24	876,12	17.095,83
CAPITAL	5.807,70	6.741,32	7.825,02	9.082,92	10.543,04	40.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.419,17</b>	<b>11.419,17</b>	<b>11.419,17</b>	<b>11.419,17</b>	<b>11.419,17</b>	<b>57.095,83</b>

Elaborado por la autora (2015)

#### 5.4. Depreciaciones

Para la depreciación de Propiedad Planta y Equipo se realizó en concordancia a lo expuesto en el “REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO” que manifiesta el siguiente:

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

**Tabla 70 BIENES A DEPRECIAR**

N°	BIENES	% DEPRE	AÑOS	REINVERSIÓN	INVERSIÓN
	<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>				
1	TERRERO				12.000,00
2	EDIFICIO	5%	20 AÑOS		42.000,00
3	MUEBLES DE OFICINA	10%	10 AÑOS		1.116,00
4	EQUIPOS DE OFICINA	10%	10 AÑOS		1.540,00
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	33,33%	3 AÑOS		1.970,00
6	Reinversión Equipos de computación			1.970,00	
	<b>ÁREA VENTAS</b>				
1	MUEBLES DE OFICINA	10%	10 AÑOS		523,00
2	EQUIPOS DE OFICINA	10%	10 AÑOS		1.540,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	33,33%	3 AÑOS		1.220,00
4	Reinversión Equipos de computación			1.220,00	
	<b>ÁREA OPERATIVO</b>				
	<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>				
1	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	10%	10 AÑOS		18.040,00
2	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33,33%	3 AÑOS		4.580,00
3	Reinversión Equipos de computación	33,33%	3 AÑOS	4.580,00	
4	EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS	10%	10 AÑOS		740,00
5	ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS	10%	10 AÑOS		1.585,00
6	EQUIPOS DE SEGURIDAD	10%	10 AÑOS		645,73
	<b>TOTAL USD</b>			<b>7.770,00</b>	<b>87.499,73</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 71 RESUMEN GASTO DEPRECIACION**

Nº	DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019	DEPRE. ACUMU.	SALDO LIBROS
	<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>							
1	TERRERO							12.000,00
2	EDIFICIO	<b>2.100,00</b>	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	10.500,00	31.500,00
3	MUEBLES DE OFICINA	<b>111,60</b>	111,60	111,60	111,60	111,60	558,00	558,00
4	EQUIPOS DE OFICINA	<b>154,00</b>	154,00	154,00	154,00	154,00	770,00	770,00
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	<b>656,67</b>	656,67	656,67			1.970,00	-
6	Reinversión Equipos de computación				656,67	656,67	1.313,33	656,67
	<b>Subtotal</b>	<b>3.022,27</b>	<b>3.022,27</b>	<b>3.022,27</b>	<b>3.022,27</b>	<b>3.022,27</b>	<b>15.111,33</b>	<b>45.484,67</b>
	<b>ÁREA VENTAS</b>							
1	MUEBLES DE OFICINA	<b>52,30</b>	52,30	52,30	52,30	52,30	261,50	261,50
2	EQUIPOS DE OFICINA	<b>154,00</b>	154,00	154,00	154,00	154,00	770,00	770,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	<b>406,67</b>	406,67	406,67			1.220,00	
4	Reinversión Equipos de computación				406,67	406,67	813,33	406,67
	<b>Subtotal</b>	<b>612,97</b>	<b>612,97</b>	<b>612,97</b>	<b>612,97</b>	<b>612,97</b>	<b>3.064,83</b>	<b>1.438,17</b>
	<b>ÁREA OPERATIVO</b>							
1	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	<b>1.804,00</b>	1.804,00	1.804,00	1.804,00	1.804,00	9.020,00	9.020,00
2	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	<b>1.526,67</b>	1.526,67	1.526,67			4.580,00	-
3	Reinversión Equipos de computación				1.526,67	1.526,67	3.053,33	1.526,67
4	EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS	<b>74,00</b>	74,00	74,00	74,00	74,00	370,00	370,00
5	ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS	<b>158,50</b>	158,50	158,50	158,50	158,50	792,50	792,50
6	EQUIPOS DE SEGURIDAD	<b>64,57</b>	64,57	64,57	64,57	64,57	322,87	322,87
	<b>TOTAL USD</b>	<b>3.627,74</b>	<b>3.627,74</b>	<b>3.627,74</b>	<b>3.627,74</b>	<b>3.627,74</b>	<b>18.138,70</b>	<b>12.032,03</b>
	<b>TOTAL USD</b>	<b>7.262,97</b>	<b>7.262,97</b>	<b>7.262,97</b>	<b>7.262,97</b>	<b>7.262,97</b>	<b>36.314,87</b>	<b>58.954,87</b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.5. Resumen de egresos proyectados

El presupuesto de egresos son todos los costos operativos y gastos consolidados y sirven para el cálculo del indicador Costo Beneficio.

**Tabla 72 PRESUPUESTO DE EGRESOS**

CONCEPTO/ ANOS	2015	2016	2017	2018	2019
<b>GASTO PERSONAL</b>					
SUELDOS OPERATIVOS	59.877,72	68.301,64	73.667,69	79.473,76	85.755,92
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	20.153,40	23.212,02	25.115,40	27.174,86	29.403,20
GASTOS PERSONAL VENTAS	7.833,00	9.026,34	9.777,71	10.591,75	11.473,69
<b>TOTAL</b>	<b>87.864,12</b>	<b>100.540,00</b>	<b>108.560,80</b>	<b>117.240,37</b>	<b>126.632,82</b>
<b>OTROS GASTOS</b>					
Costos Indirectos Producción	2.444,00	2.142,76	2.733,73	2.427,88	2.585,61
Gastos Administrativos	3.513,60	1.492,97	1.577,33	1.667,03	1.762,42
Gastos de ventas	2.570,00	1.680,91	1.744,11	1.809,69	1.877,74
Gastos Financieros	5.611,46	4.677,85	3.594,15	2.336,24	876,12
<b>TOTAL</b>	<b>14.139,06</b>	<b>9.994,49</b>	<b>9.649,32</b>	<b>8.240,85</b>	<b>7.101,89</b>
Depreciaciones	7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97
Utilidades trabajadores	5.512,02	5.957,58	6.667,97	7.586,31	8.516,21
Impuesto Renta	2.489,72	2.868,45	3.472,28	4.252,86	5.043,28
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>	<b>117.267,89</b>	<b>126.623,49</b>	<b>135.613,35</b>	<b>144.583,37</b>	<b>154.557,17</b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.6. Estado de Situación Inicial

El Estado de Situación Inicial Proforma, está conformado por los activos corrientes que es el efectivo o capital de trabajo; los activos no corrientes que es la Propiedad Planta y Equipo de las diferentes áreas. Los pasivos corrientes que son las obligaciones financieras a largo plazo y por último el patrimonio que es el aporte del capital propio.

**Tabla 73 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROFORMA**

ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA			
BALANCE DE ARRANQUE			
AÑO 0			
<u>ACTIVOS</u>		<u>Obligaciones con Instituciones Financieras</u>	
Propiedad del Proyecto	8.500,27		
<u>Activos de Libre Disponibilidad</u>	8.500,27	Obligación Largo Plazo	40.000,0 0
Capital Trabajo	8.500,27		
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>	87.499,73	<b>TOTAL PASIVO</b>	40.000,00
TERRERO	12.000,00		
EDIFICIO	42.000,00		
MUEBLES DE OFICINA	1.116,00		
EQUIPOS DE OFICINA	1.540,00		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	<u>1.970,00</u>	<b>PATRIMONIO</b>	56.000,00
Subtotal		Inversión Propia	56.000,0 0
<b>ÁREA DE VENTAS</b>		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	
MUEBLES DE OFICINA	523,00		
EQUIPOS DE OFICINA	1.540,00		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	<u>1.220,00</u>		
<b>AREA OPERATIVO</b>			
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	18.040,00		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	4.580,00		
EQUIPOS DE OFICINA OPERATIVOS	740,00		
ELECTRODOMESTICOS OPERATIVOS	1.585,00		
EQUIPOS DE SEGURIDAD	<u>645,73</u>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	96.000,00	<b>TOTAL PASIVO + OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	96.000,00

Elaborado por la autora (2015)

### 5.7. Estado de Pérdidas o Ganancias

Dentro de este estado están los ingresos por ventas del servicio de guardería y los costos y gastos que se requieren para implantar esta guardería con la finalidad de obtener una información de la utilidad o pérdida del ejercicio de acuerdo al siguiente detalle.

**Tabla 74 Proyección Costos Operativos**

DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
Mano de Obra Operativa	59.877,72	68.301,64	73.667,69	79.473,76	85.755,92
Costos Indirectos Operativos	6.071,74	5.770,50	6.361,47	6.055,62	6.213,34
<b>TOTAL</b>	<b>65.949,46</b>	<b>74.072,15</b>	<b>80.029,16</b>	<b>85.529,38</b>	<b>91.969,27</b>
ESTADO DE PÉRDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019
<b>VENTAS PROYECTADAS</b>	<b>145.400,00</b>	<b>156.901,72</b>	<b>169.313,28</b>	<b>182.706,63</b>	<b>197.159,46</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>145.400,00</b>	<b>156.901,72</b>	<b>169.313,28</b>	<b>182.706,63</b>	<b>197.159,46</b>
<b>(-) Costos de Operativos</b>	<b>65.949,46</b>	<b>74.072,15</b>	<b>80.029,16</b>	<b>85.529,38</b>	<b>91.969,27</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>79.450,54</b>	<b>82.829,57</b>	<b>89.284,12</b>	<b>97.177,25</b>	<b>105.190,19</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>	<b>26.689,27</b>	<b>27.727,25</b>	<b>29.715,00</b>	<b>31.864,16</b>	<b>34.187,89</b>
Servicios Básicos	852,00	910,25	972,70	1.039,67	1.111,47
Materiales de aseo	246,00	255,25	264,85	274,81	285,14
Materiales de oficina	315,60	327,47	339,78	352,56	365,81
Gastos Constitución	2.100,00				
Sueldos Administrativos	20.153,40	23.212,02	25.115,40	27.174,86	29.403,20
Gastos depreciación	3.022,27	3.022,27	3.022,27	3.022,27	3.022,27
<b>GASTOS VENTAS</b>	<b>10.403,00</b>	<b>10.707,25</b>	<b>11.521,82</b>	<b>12.401,44</b>	<b>13.351,42</b>
Gastos Personal	7.833,00	9.026,34	9.777,71	10.591,75	11.473,69
Gastos Publicidad	2.570,00	1.680,91	1.744,11	1.809,69	1.877,74
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>42.358,28</b>	<b>44.395,07</b>	<b>48.047,29</b>	<b>52.911,65</b>	<b>57.650,87</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>5.611,46</b>	<b>4.677,85</b>	<b>3.594,15</b>	<b>2.336,24</b>	<b>876,12</b>
Intereses Pagados	5.611,46	4.677,85	3.594,15	2.336,24	876,12
<b>UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO</b>	<b>36.746,81</b>	<b>39.717,22</b>	<b>44.453,14</b>	<b>50.575,41</b>	<b>56.774,75</b>
Participación trabajadores 15 %	5.512,02	5.957,58	6.667,97	7.586,31	8.516,21
<b>UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>31.234,79</b>	<b>33.759,64</b>	<b>37.785,17</b>	<b>42.989,10</b>	<b>48.258,54</b>
Impuesto a la Renta	2.489,72	2.868,45	3.472,28	4.338,82	5.392,71
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>	<b>28.745,07</b>	<b>30.891,20</b>	<b>34.312,90</b>	<b>38.650,28</b>	<b>42.865,83</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 75 Comprobación del cálculo del impuesto**

Cálculo Impuesto para el quinto año			
base imponible	fracción básica	excedente	total
48.258,54	41.330,00	6.928,54	
<b>valor a pagar</b>	<b>4.007,00</b>	<b>1.385,71</b>	<b>5.392,71</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 76 IMPUESTO A LA RENTA 2015**

<b>TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2015, PERSONAS NATURALES</b>			
<b>Fracción Basica</b>	<b>Exceso hasta</b>	<b>Impuesto a la Fraccion Basica</b>	<b>% Impuesto a la fracción excedente</b>
0	10,800	0	
10,800	13,770	0	5%
13,770	17,210	149	10%
17,210	20,670	493	12%
20,670	41,330	908	15%
41,330	61,980	4,007	20%
61,980	82,660	8,137	25%
82,660	110,190	13,307	30%
110,190	En adelante	21,566	35%

**Resolución: NAC-DGERCGC14-00001085**

### **5.8. Flujo de efectivo financiero**

El flujo es el mismo estado de resultados pero solo en dinero en efectivo proyectado sin las depreciaciones que no son efectivas y aumentando el pago de las obligaciones financieras como pago del capital financiado.

Este estado sirve para realizar la evaluación financiera del proyecto.

**Tabla 77 FLUJO DE CAJA**

DESCRIPCIÓN/ AÑOS	AÑO 0	2015	2016	2017	2018	2019
Capital propio	(56.000,00)					
Capital Financiado	(40.000,00)					
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>(96.000,00)</b>					
Utilidad del Ejercicio		<b>28.745,07</b>	<b>30.891,20</b>	<b>34.312,90</b>	<b>38.650,28</b>	<b>42.865,83</b>
(+) Depreciaciones		7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>36.008,05</b>	<b>38.154,17</b>	<b>41.575,87</b>	<b>45.913,25</b>	<b>50.128,80</b>
<b>Egresos</b>						
Pago de deuda		5.807,70	6.741,32	7.825,02	9.082,92	10.543,04
Reinversión					7.770,00	
<b>(-) Total de egresos</b>		<b>5.807,70</b>	<b>6.741,32</b>	<b>7.825,02</b>	<b>16.852,92</b>	<b>10.543,04</b>
(+) Recuperación efectivo						<b>8.500,27</b>
(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en libros)						<b>58.954,87</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(96.000,00)</b>	<b>30.200,34</b>	<b>31.412,85</b>	<b>33.750,85</b>	<b>29.060,33</b>	<b>107.040,89</b>

Elaborado por la autora (2015)

### Recuperación efectiva

O CAPITAL DE TRABAJO	8.500,27
RECUPERACION ACTIVOS	
O SALDO EN LIBROS	58.954,87
<b>TOTAL</b>	<b>67.455,13</b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.8. Evaluación financiera

Para la evaluación financiera se aplicará técnicas conocidas de indicadores como la Tasa de Rendimiento Medio, TRM, I Costo Beneficio C/B, , Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno, (TIR), Recuperación del Dinero en el Tiempo, Y EL Punto de Equilibrio.

### 5.8.1. Tasa de Rendimiento Medio

Para la Tasa de Rendimiento medio primero se calcula el Costo de Oportunidad que es porcentaje de la inversión propia por la tasa de ponderación y la inversión financiada que es el porcentaje multiplicada por la tasa ponderada de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla 78 CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	56.000,00	58,33	11,00	641,67		
INV. FINANCIERA	40.000,00	41,67	15,00	625,00		
TOTAL	96.000,00	100,00%		1.266,67	12,67	0,1267
TRM =	$(1+IF)(1+CK)-1$					
TRM=	$(1+0,0376)(1+0,1267)-1$		0,1691	<b>16,91</b>	BASE INFLACIÓN	

Elaborado por la autora (2015)

<p>CK = COSTO DE OPORTUNIDAD IF = TASA DE INFLACIÓN</p>
---

Una vez obtenido el resultado del Costo de oportunidad se calcula un promedio con la inflación dando como resultado la Tasa de Rendimiento Medio.

Cálculo para el costo de la tasa de rendimiento medio

$$TRM = (1+IF) (1+CK) - 1$$

**Simbología y datos:**

Costo de oportunidad: CK= 0,1267

Tasa de inflación: IF= 0,0376

Tasa de rendimiento TRM= ?

medio:

$$TRM = (1 + 0,0376) (1 + 0,1268) - 1$$

$$TRM = 0,1691 = 16,91\%$$

### 5.8.2. Valor Actual Neto (VAN)

Están relacionados con el flujo de caja actualizado mediante el valor presente tomando en cuenta el desgaste del proyecto que es la Tasa de Rendimiento media restado la inversión inicial, dando como resultado un sobrante en efectivo al final del quinto año.

**Tabla 79 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO DEL VAN**

Años Flujos	FLUJOS NETOS	Factor actualización $1/(1+r)^n$	FCA
1	30.200,34	0,86	25.832,93
2	31.412,85	0,73	22.984,28
3	33.750,85	0,63	21.123,70
4	29.060,33	0,54	15.557,77
5	107.040,89	0,46	49.018,32
	<b>231.465,26</b>		<b>134.517,00</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$VAN = 96.000 \text{ USD} + \left[ \frac{109.295,35}{(1+0,1691)^1} + \frac{106.368,90}{(1+0,1691)^2} + \frac{105.403,88}{(1+0,1691)^3} + \frac{102.175,72}{(1+0,1691)^4} + \frac{330.684,59}{(1+0,1691)^5} \right] \text{ USD}$$

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS-INVERSIÓN

VAN = 134.517,00 -96.000,00 **38.517,00** VAN

Elaborado por la autora (2015)

El VAN será de \$ 38.517,00.

### 5.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para que un proyecto sea rentable obligatoriamente la TIR, debe ser mayor a la Tasa de Rendimiento Medio; porque las inversiones se recuperan con la TIR, y desgastan con TRM.

**Tabla 80 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CÁLCULO DEL TIR**

AÑOS	FLUJOS NETOS.	VAN POSITIVO 29 %	VAN NEGATIVO 31 %
0	-96.000,00	-96.000,00	-96.000,00
1	30.200,34	23.411,12	23.053,70
2	31.412,85	18.876,78	18.304,79
3	33.750,85	15.722,28	15.013,12
4	29.060,33	10.494,01	9.867,69
5	107.040,89	29.964,09	27.745,54
	<b>135.465,27</b>	<b>2.468,30</b>	<b>- 2.015,16</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$VAN_{29\%} = -96\,000 \text{ USD} + \left[ \frac{30.200,34}{(1+0,29)^1} + \frac{31.412,85}{(1+0,29)^2} + \frac{33.750,85}{(1+0,29)^3} + \frac{29.060,33}{(1+0,29)^4} + \frac{107.040,89}{(1+0,29)^5} \right] \text{ USD}$$

$$VAN_{31\%} = -96\,000 \text{ USD} + \left[ \frac{30.200,34}{(1+0,31)^1} + \frac{31.412,85}{(1+0,31)^2} + \frac{33.750,85}{(1+0,31)^3} + \frac{29.060,33}{(1+0,31)^4} + \frac{107.040,89}{(1+0,31)^5} \right] \text{ USD}$$

Para el cálculo de la TIR, tendrá que haber dos tasas arbitrarias que es un VAN, positivo y otro VAN, negativo de acuerdo al siguiente detalle:

#### Simbología y datos:

Tasa inferior: T.I.= 29%  
 Tasa superior : T.S.= 31%  
 VAN tasa inferior: VAN (T.I.)= 2.468,30 USD  
 VAN tasa superior: VAN (T.S.)= -2.015,16 USD

$$TIR = 29\% + (31\% - 29\%) \left( \frac{2.468,30USD}{2.468,30USD - (-2015.16USD)} \right)$$

**TIR= 30,10%**

La TIR es superior a la Tasa de Rendimiento Medio, por ende el proyecto es rentable.

#### 5.8.4. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

La recuperación de la inversión en el tiempo está dada por el resultado de los flujos netos actualizados sumados hasta que se recupere el valor total de la inversión. En el presente cálculo se determina que la inversión total del proyecto se recuperará en los cuatro años dos meses.

**Tabla 81 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL DINERO EN EL TIEMPO**

AÑOS	FLUJOS NETOS.	FCA	CANTIDAD	RUCUPERAC.
1	30.200,34	25.832,93	25.832,93	25.832,93
2	31.412,85	22.984,28	22.984,28	48.817,20
3	33.750,85	21.123,70	21.123,70	69.940,90
4	29.060,33	15.557,77	15.557,77	<b>85.498,68</b>
5	107.040,89	49.018,32	10.501,32	<b>96.000,00</b>
	<b>231.465,26</b>	<b>134.517,00</b>	<b>96.000,00</b>	

RECUPERACION 4 AÑOS 2 MESES

Elaborado por la autora (2015)

La recuperación de la inversión se lo realizará en 4 años 2 meses.

#### 5.8.6. Índice Beneficio-Costo

El resultado de los ingresos actualizados divididos para los egresos actualizados da como resultado el Costo Beneficio. Por cada dólar invertido regresa el dólar más 0,25 centavos adicionales.

**Tabla 82 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO COSTO BENEFICIO**

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	145.400,00	117.267,89	124.373,01	100.309,22
2	156.901,72	126.623,49	114.802,46	92.648,37
3	169.313,28	135.613,35	105.968,37	84.876,54
4	182.706,63	144.669,32	97.814,06	77.450,36
5	197.159,46	154.906,60	90.287,23	70.937,95
<b>TOTAL</b>	<b>851.481,09</b>	<b>679.080,65</b>	<b>533.245,13</b>	<b>426.222,44</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 83 Cálculos para costo beneficio**

BENEFICIO COSTO	=	$\frac{\sum \text{Ingresos Deflactados}}{\sum \text{Egresos Deflactados}}$	=	1,25	COSTO BENEFICIO
		$\frac{533.245,13}{426.222,44}$			
POR CADA DÓLAR INVERTIDO RECUPERA 1,25, ES DECIR GANA 0,25					

Elaborado por la autora (2015)

### 5.8.7. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio es necesario el presupuesto de ingresos por ventas y de egresos costos fijos y variables, para calcular los niveles de producción donde los costos totales se igualan a los ingresos y la utilidad operacional es cero.

Los costos variables son egresos que aumentan o disminuyen según el volumen de costos operativos, y los costos fijos son egresos que permanecen constantes en su valor sin importar el volumen de producción.

El punto de equilibrio en efectivo se lo obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IV}}$$

**Simbología y datos:**

Costos fijos: CF= 106.822,15 USD  
 Costos variables: CV= 2.444,00 USD  
 Ingresos por ventas: IV= 145.400,00 USD  
 Punto de equilibrio: PEq= ?

$$PEq = \frac{106.822,15 \text{ USD}}{1 - (2.444,00 \text{ USD} / 145.400,00 \text{ USD})} = 108.648,40 \text{ USD}$$

**Tabla 84 PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO**

DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	145.400,0 0	156.901,7 2	169.313,2 8	182.706,6 3	197.159,4 6
<b>COSTOS FIJOS</b>					
<b>SUELDOS OPERATIVOS</b>					
Sueldos Personal administrativo	20.153,40	23.212,02	25.115,40	27.174,86	29.403,20
GASTOS PERSONAL VENTAS	7.833,00	9.026,34	9.777,71	10.591,75	11.473,69
SUELDOS OPERATIVOS	59.877,72	68.301,64	73.667,69	79.473,76	85.755,92
Gastos de ventas	2.570,00	1.680,91	1.744,11	1.809,69	1.877,74
Gastos Administrativos	3.513,60	1.492,97	1.577,33	1.667,03	1.762,42
Gastos financieros	5.611,46	4.677,85	3.594,15	2.336,24	876,12
Depreciación	7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97	7.262,97
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>106.822,1 5</b>	<b>115.654,7 0</b>	<b>122.739,3 7</b>	<b>130.316,3 1</b>	<b>138.412,0 7</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Costos Indirectos Producción	2.444,00	2.142,76	2.733,73	2.427,88	2.585,61
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>2.444,00</b>	<b>2.142,76</b>	<b>2.733,73</b>	<b>2.427,88</b>	<b>2.585,61</b>
<b>PE DOLARES</b>	<b>108.648,4 0</b>	<b>117.256,0 3</b>	<b>124.753,6 4</b>	<b>132.071,3 3</b>	<b>140.251,3 7</b>

Elaborado por la autora (2015)

**Tabla 85 Punto equilibrio en servicios y dólares**

PUNTO EQUILIBRIO EN DOLARES		
DESCRIPCION	PRODUCTO	DOLARES
DOLARES	-	108.648,40
<b>TOTAL</b>	-	<b>108.648,40</b>

Elaborado por la autora (2015)

### 5.9. Resumen de la Evaluación Financiera

La evaluación financiera da como resultado que el proyecto es factible financieramente realizarlo porque así lo determinan todos sus indicadores.

**Tabla 86 RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA**

Nº	SIGLAS	RUBRO	RESULTADO	OBSERVACIONES
1	TRM	TASA RENDIMIENTO MEDIO	16,91%	FACTIBLE
2	TIR	TASA INTERNA DE RETORNO	30,10%	RENTABLE
3	VAN	VALOR ACTUAL NETO	\$ 38.517,00	VIABLE
4	RC	RECUPERACION INVERSIÓN	4 años 2 meses	VIABLE
5	CB	COSTO BENEFICIO	1,25	FACTIBLE
6	PE	PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 108.648,40	VIABLE

Elaborado por la autora (2015)

### 5.10. Análisis de Sensibilidad

El análisis de Sensibilidad determina que el proyecto en estudio es más sensible en los ingresos que en los egresos.

**Tabla 87 ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	EVALUACION
Aumento de costos operativos	10%	24,70%	22.505,90	OK
Disminución de ingresos	-10%	18,85%	5.499,20	<b>SENSIBLE</b>
Aumento Gastos Administrativos y ventas	10%	27,60%	31.092,68	OK
<b>Normal</b>	<b>0%</b>	<b>30,10%</b>	<b>38.517,00</b>	<b>O.K.</b>

Elaborado por la autora (2015)

Si se aumenta costos operativos en un 10% el TIR queda en 24,70 y el VAN en 22.505,90 esto quiere decir que sigue siendo factible, pero si se rebaja las ventas en un 10% el TIR sería 18,52 menor a la tasa de descuento y el VAN 5.499,68 el proyecto es sensible , por lo tanto se debería mantener las ventas y si se aumenta un 10% en los gastos administrativos y de ventas el TIR quedaría en 27,60 % y el VAN en 38.517,00 no pasa nada y se podría aumentar los sueldo administrativo y de ventas.

## CAPÍTULO VI

### ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

#### 6.1. Denominación de la Microempresa

##### 6.1.1. Nombre o razón social

La microempresa se llamará Guardería Infantil “Sueños Mágicos”

##### 6.1.2. Logotipo

##### Gráfico 9 Logotipo



##### 6.1.3. Naturaleza jurídica

Será una sociedad unipersonal de hecho.

La sociedad de hecho no se constituye por escritura pública, se constituye por medio de un contrato meramente consensual sin solemnidad alguna.

Art. 499.- La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho.

##### 6.1.4. Capital

Cumple todos los requisitos para ser microempresa, pues tiene un capital propio menor a \$ 100.000,00, tiene menos de diez trabajadores.

## **6.2. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

### **6.2.1. Requisitos para obtener permiso del MIES:**

- RUC, Registro Único de Contribuyentes
- Cédula de Ciudadanía y Certificado de votación del representante legal o propietarios.
- Contratos del personal vigente, suscritos y registrados en el Ministerio de Trabajo, de acuerdo a las nóminas originales.
- Nómina actualizada de personal y cargo que ocuparan u ocupan original con logo, firma representante legal o propietario.
- Escritura del inmueble registrado o contrato de comodato o de arrendamiento vigente debidamente registrado en el juzgado, inquilinato.
- Coordenadas de ubicación de la Guardería infantil GPS, latitud, longitud.
- Proyecto de guardería Infantil vigente.
- Perfil y competencias del Talento Humano actualizado: Títulos profesionales según la actividad a desempeñar en la Guardería Infantil.
- Permiso de funcionamiento (2015) emitido por los bomberos.
- Plan de contingencia vigente año 2015, para la gestión el riesgo emitido por la Secretaria de Riesgo.
- Nómina actualizada de los niños y niñas para grupos de edad y control de asistencia diaria de los niños y niñas.
- Carpeta de información actualizada de los niños, niñas y sus familias.
- Permiso sanitario de funcionamiento vigente (año 2015) emitido por el Ministerio de Salud Pública.
- Botiquín de primeros auxilios, con insumos básicos y ubicados en un lugar seguro.
- Local de uso exclusivo para el funcionamiento del centro.
- Local que cumple con las normas básicas de seguridad en infraestructura: espacios internos y externos.
- Local ubicado en una zona segura que no tenga peligro alguno para los niños y las niñas.

- Mobiliario y material didáctico seguro, suficiente de acuerdo a la edad y alcance de los niños y niñas.
  - Local y talento humano en perfecto estado de higiene.
  - Los niños y las niñas tienen acceso a los servicios básicos de la guardería como agua potable, energía eléctrica, entre otras.
- <http://www.inclusion.gob.ec/>

#### **6.2.1.1. Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica y los requisitos son los siguientes:

- Original y copia de la cédula y certificado de votación del representante legal
- Original y copia de la escritura de Constitución de la Microempresa
- Planilla servicios básicos de agua o energía eléctrica.
- Llenar formulario 01A y 01B
- Original y Copia del pago de permisos de funcionamiento
- Original y copia del pago de la Patente Municipal
- Original y copia del Contrato de arrendamiento (de ser el caso )

Cada uno de los requisitos y aplicación de normas, principios y leyes en los ámbitos que regulan la actividad económica y comercial, constituyen el cumplimiento de deberes y obligaciones formales por parte de la microempresa, acordes al establecimiento de características especiales en cada uno de los aspectos mencionados.

#### **6.2.2.2. Patente Municipal**

Dentro de la ordenanza expedida por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado de Cotacachi (GAD), para la obtención de la Patente Municipal, se presentan los siguientes requisitos:

- Cédula y certificado de votación del representante legal de la microempresa.
- Comprobantes y Permisos de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos y Ministerio de Salud.
- Solicitud de Inspección ante el servicio de Rentas Municipales
- Inspección del espacio físico donde funciona LA Guardería Infantil.
- Determinación de la base imponible de acuerdo a la existencia de bienes que posee la microempresa. Por primera vez la inspección se realiza en base al equipamiento disponible.

#### **6.2.2.3. Permiso bomberos**

Los parámetros establecidos para el funcionamiento la Guardería “Sueños Mágicos” presentan los siguientes requisitos:

- Solicitud de Inspección por parte del interesado o representante legal
- Inspección por parte de la delegación del Cuerpo de Bomberos.
- Compra de cuatro extintor 4 lb
- Obtención del Permiso de Funcionamiento
- Solicitud de Permiso otorgado por parte de la Intendencia del Cantón
- Obtención del permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos del Imbabura.

#### **6.2.2.4. Número Patronal**

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de Trabajo inscritos y validados en el Ministerio de Trabajo.
- Cédula de Ciudadanía del representante legal o dueño de la microempresa.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores, realizando el aviso de entrada

#### **6.2.2.5. Registro Único de Proveedores**

Formulario de registro de proveedores RUP impreso en el portal de compras Públicas.

Acuerdo de responsabilidad impreso en el portal.

Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa de ser el caso.

Copia certificada del Representante Legal o dueño.

Copia de papeleta de votación.

Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC. y estar al día en sus obligaciones con el SRI, lista blanca.

#### **6.2.2.6. Permiso sanitario**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia del RUC del establecimiento en caso de cambio de dirección  
Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante legal.
- Copia de Autorización de Funcionamiento emitido por la Dirección Provincial MIES.
- Copia de título del profesional responsable
- Copia del título del médico responsable (Registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copia del registro del título en la SENESCYT

- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Certificado del curso de manipulación de alimentos (para el personal de cocina – si aplica)
- Permiso de Bomberos

### 6.2.2.7. Resumen de Obligaciones Legales de la microempresa

**Tabla 88 Permisos para la operación de la microempresa**

Patente	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Rótulos y Publicidad Exterior	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Bomberos	Cuerpo de Bomberos	Anual	P. Naturales y Jurídicas

Elaborado por: la autora

**Tabla 89 Obligaciones Tributarias**

Declaración Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Anexo Imp. Renta (Rel. Dependencia)	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Jurídicas
Anticipo Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Jul / Sep	P. Naturales y Jurídicas
Retenciones en la Fuente - Renta	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto al Valor Agregado - IVA	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Anexos Transaccionales Transaccional Simple (ventas y compras)	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Declaración Patrimonial	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales

Elaborado por: la autora

**Tabla 90 Obligaciones patronales**

Décimo Cuarto Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 14to. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Décimo Tercero Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 13er. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Fondos de Reserva	IESS	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Pagar 15% utilidades a empleados	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla pago 15% utilidades	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Uniformes para el Personal	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Remuneraciones a empleados	Empleados	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Aportes Seguro Social Empleados	IESS	Mensual	P. Naturales y Jurídicas

Elaborado por: la autora

**Tabla 91 Otras contribuciones y obligaciones**

Impuesto Predial	Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Matriculación de Vehículos en caso de contar con vehículo	Jefaturas de Tránsito	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Revisión Técnica Vehicular	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Contratar SPPAT, Sistema Público para Pago de Accidentes de Tránsito.	Jefaturas de tránsito	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Servicio Telefónico	Empresa Telefónica	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Agua Potable	Empresa Agua Potable	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Energía Eléctrica	Empresa Eléctrica	Mensual	P. Naturales y Jurídicas

Elaborado por: la autora

### **6.3. Elementos Administrativos-Estratégicos**

#### **6.3.1. Misión**

La guardería Infantil “Sueños Mágicos” brindará una atención con calidad y calidez sobre el cuidado y el desarrollo recursos psicopedagógicos a los niños comprendidos entre un mes a veinte y cuatro meses, en sesión diurno y nocturno.

#### **6.3.2. Visión**

Se pretende para el año 2019, convertirse en una institución líder aumentando su cobertura en un 15 % y sus ventas en u 30 %.

#### **6.3.3. Políticas**

- El talento humano debe estar correctamente uniformado.
- Los padres de familia asistirán a la escuela para padres mensualmente.
- Los quince primeros días del mes cancelarán las pensiones.
- Podrá cancelar las deudas con tarjeta de crédito o dinero electrónico.

#### **6.3.4. Principios y Valores**

La guardería dedicada al cuidado de los infantes desde sus inicios, exaltará el cumplimiento de valores y principios establecidos, en las labores de las diferentes áreas y actividades efectuadas para la celebración de actos sociales en la Guardería “Sueños Mágicos” , basados en la responsabilidad, solidaridad y sobre todo profesionalismo por parte del talento humano que la conforman, de manera integral al comprometerse con la sociedad especialmente con los niños y padres de familia.

#### **6.3.5. Principios**

Dentro de los principios microempresariales, se detallan los siguientes:

- **Atención al Cliente.** La razón de la microempresa es el cliente encamina la atención y cuidado de los niños de manera personalizada.
- **Mejoramiento Continuo.** Se enfoca a la calidad del servicio de cuidado y atención con la finalidad de encontrarse acorde con las necesidades y exigencias de los niños, para lo cual los facilitadores

también deberán capacitarse, para lo cual se elaborará un Plan Anual de Capacitación.

- **Eficiencia.** El desarrollo eficiente y eficaz de las actividades en la Guardería permite realizar el trabajo en equipo, la interacción y comunicación de los subordinados, con la finalidad de obtener resultados positivos con la prestación de un servicio de atención y cuidado de los niños.
- **Imagen empresarial.** Constituye la carta de presentación de la Guardería, mediante el desempeño laboral, cumplimiento de obligaciones, respeto y responsabilidad organizacional con transparencia y legitimidad, dando lugar a la confianza por parte de los clientes y empleados.

#### **6.3.6. Valores**

- **Cooperación.** El trabajo en equipo, es el cimiento de la comunicación e interrelación del Talento Humano , concatenando a cada uno de las actividades para la organización con el cuidado y atención a los niños .
  - **Ética y Moral.** Los códigos y las normas éticas y morales que rigen el buen vivir y actuar, disminuyen hechos dolosos que perjudican el buen accionar de la guardería en el desempeño de las funciones designadas a los subalternos el respeto y disciplina, juegan un papel muy importante para quienes forman parte de la Guardería infantil.
  - **Calidad.** El proporcionar mayor valor agregado en la atención a los niños, proyecta a la guardería infantil hacia el mercado, como reflejo y sinónimo de pertenencia en la organización de cursos nuevos innovadores para el talento humano como para los padres de familia.
  - **Emprendimiento.** La creatividad y diversidad de los cursos y talleres, para el talento humano que permita nuevas formas pedagógicas en el cuidado infantil atraerá mayor clientela y por ende aumentará la cobertura.
- <http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/MP.pdf>

## **6.5. Niveles organizacionales**

### **6.5.1. Nivel Directivo**

Dentro del nivel ejecutivo de la Guardería Infantil está el Gerente o Administrador Gerencial propietario encargado de la Coordinación, ejecución presupuestaria, y de la administración de los Recursos financieros, económico y de Talento Humano, siendo el representante legal ante todos los organismos e instituciones públicas como el Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Salud, además es el autorizador del gasto y de las ventas por servicios de guardería infantil. Como administrador gerencial es el autorizador de la administración de Talento Humano por ende autoriza vacaciones, permisos, y otras funciones como las amonestaciones, multas, descuentos entre otros. Autoriza el ingreso y salida del talento humano, además autoriza las adquisiciones de bienes, materiales e insumos, revisa y legaliza los estados financieros.

### **6.5.2. Nivel de Apoyo**

A este nivel le corresponde el área de Contabilidad y ventas.

**a) Área Contabilidad.-** Encargada de la elaboración del presupuesto con él gerente y estos son: de Ventas, Inversiones, Costos y Gastos, además se encarga de la administración presupuestaria previa autorización de Gerencia. Realiza todos los pagos como nómina, proveedores, fondos de terceros, también elabora los roles de pago, comprobantes de pago, ingresos y egresos, como los kardex de existencia de materiales, dentro de la parte administrativa se encarga del archivo y de la elaboración de memorandos, oficios actas, además responsable del manejo de las páginas de Historia Laboral del IESS, Instituto de Seguridad Social y del Ministerio de Trabajo, Además realiza declaraciones y pagos de impuestos, e información ante el SRI, Servicio de Rentas Internas como la elaboración de anexos como el transaccional simple y el de Relación de Dependencia. Realiza conciliaciones bancarias de todos los pagos y recaudaciones o depósitos realizados, realiza transacciones diarias en el sistema contable y prepara los estados financieros.

**b) Área de Ventas.-** A esta sección le corresponde la imagen institucional, la promoción, propaganda y publicidad mediante planes y estrategias, además el manejo de la página web, por donde se venderá el servicio, también realizará convenios interinstitucionales con empresas, asociaciones, instituciones públicas y privadas. Campañas de promoción como la entrega de hojas volantes, tarjetas de presentación sobre las bondades del servicio, también se encarga de realizar las promociones y publicidad en los principales medios de comunicación.

### **6.5.3. Nivel Operativo.-**

Dentro de este nivel están cuatro áreas que son cuidados, psicología, idiomas y Computación:

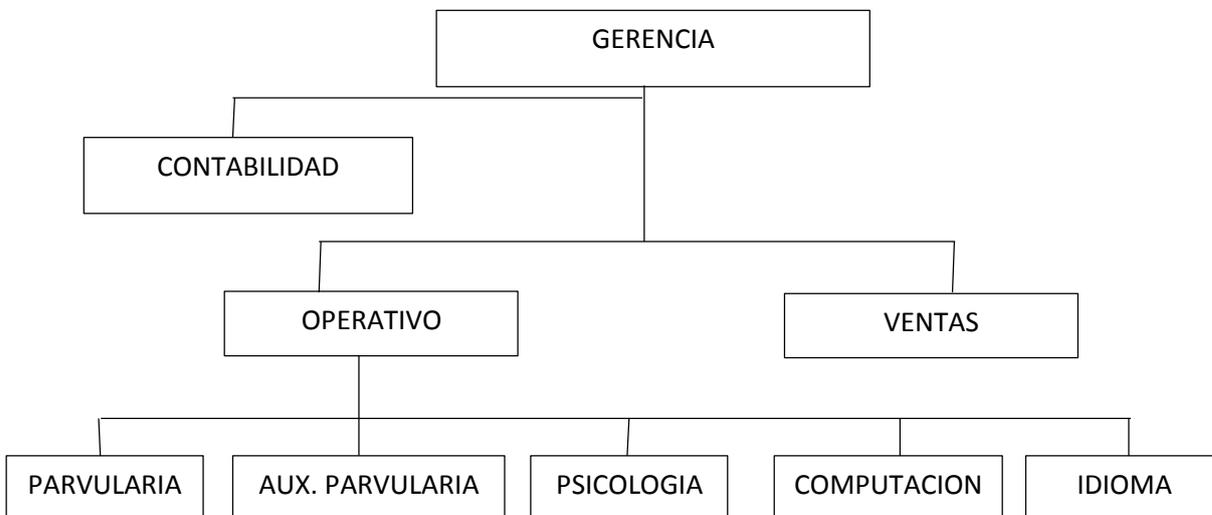
**a) Cuidados.-** Dentro de esta sección esta las parvularias y auxiliares, encargadas del cuidado, motivación y desarrollo de los infantes, quienes realizarán dinámicas y juegos para entretener a los niños.

**b) Psicología.-** Encargado de la salud mental y desarrollo psicomotriz de los infantes, para lo cual tendrá una historia clínica de cada niño, además realizará la escuela para padres de familia y la motivación para la unión familiar.

**c) Idiomas.-** Aquí laborará un facilitador encargado desarrollar la primeras palabras y frases en inglés es una edad propicia para aprender.

**d) Computación.-** Motivación mediante juegos recreacionales el desarrollo informático, a estas edades los niños despiertan la curiosidad.

**Gráfico 10 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



<b>Referencias:</b>			
<b>———— Nivel autoridad</b>	<b>Elaborado por:</b> Isabel Ipiales	<b>Aprobado por:</b> Gerente	<b>Fecha:</b> 23-03-15
<b>----- Nivel asesor</b>			

**6.5.4. Descripción de funciones**

**Tabla 92 CARGO: GERENTE**

<b>Nivel:</b> Directivo	<b>CARGO:</b> GERENTE
<b>Título:</b> <b>Años de experiencia</b> <b>Cursos :</b> -Relaciones Humanas -Administración de negocios -Tributación -Administración de Talento Humano -Riegos de Trabajo	

<p><b>Competencias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ensayar nuevas formas de solucionar los problemas habituales del trabajo.</li> <li>-Obtener o cerrar acuerdos que satisfagan las propias necesidades y sean aceptables para la otra parte.</li> <li>-Supervisar la realización de cada una de las actividades que forman parte del trabajo del equipo.</li> <li>-Ampliar las responsabilidades propias para lograr la realización de una actividad.</li> <li>-Ofrecer su ayuda a los compañeros/colaboradores para solucionar los problemas del trabajo.</li> </ul>
<p><b>Funciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar el presupuesto anual conjuntamente con contabilidad.</li> <li>-Autorizar las adquisiciones de bienes muebles, materiales e insumos.</li> <li>-Autorizar las ventas de servicio como son las matrículas.</li> <li>-Administración de Talento Humano en la autorización de permisos, vacaciones, multas y llamadas de atención.</li> <li>-Autorización de ingreso de talento humano.</li> <li>-Autorización de nómina.</li> <li>-Legalización de estados financieros y documentación de soporte.</li> <li>-Diseñar planes y establecer calendarios de formación para los colaboradores.</li> </ul>
<p><b>Responsabilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Representante Legal ante las Instituciones Públicas SRI, IESS, GAD COTACACHI, Ministerio de Salud y demás.</li> <li>-Responsable de la ejecución presupuestaria.</li> <li>-Autorización en las áreas Administrativo, financiero y económico.</li> </ul>

**Tabla 93 CARGO: Contador**

<b>Nivel:</b> Apoyo	<b>CARGO:</b> Contador
<p><b>Título:</b> Doctor (a) , Ingeniero (a), Licenciado (a) en Contabilidad (CPA)</p> <p><b>Categoría de la Universidad:</b> A, B, C</p> <p><b>Años de experiencia :</b> Dos años</p> <p><b>Cursos :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-NIIFS</li> <li>-Relaciones Humanas</li> <li>-Contabilidad Comercial</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tributación</li> <li>-Historia Laboral</li> <li>-Código de Trabajo.</li> </ul>
<p><b>Competencias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad.</li> <li>- Conocer detalladamente las actividades que se realizan en la empresa.</li> <li>-Subrayar la necesidad de eficiencia cuando se elaboran planes.</li> <li>-Organizar el propio trabajo y el de los compañeros/colaboradores para satisfacer las necesidades de los clientes.</li> <li>-Asistir a cursos y acciones formativas para mejorar su efectividad.</li> <li>-Ofrecer su ayuda a los compañeros/colaboradores para solucionar los problemas del trabajo.</li> </ul>
<p><b>Funciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar el presupuesto anual conjuntamente con Gerencia.</li> <li>-Elaboración de oficios, memorandos, actas entre otros.</li> <li>-Archivar cronológicamente los documentos contables y administrativos de la Guardería.</li> <li>-Elaboración y pagos de Impuestos, anexos.</li> <li>-Elaboración de facturas, retenciones en la fuente previa del pago.</li> <li>-Pagos a proveedores, fondos de terceros, nómina.</li> <li>-Recaudaciones por ventas de servicios como pensiones, matriculas.</li> <li>-Realizar las transacciones diarias en los libros contables</li> <li>-Preparar los estados Financieros.</li> <li>- Realizar los movimientos del talento humano en la Historia Laboral.</li> <li>-Realización de actas, contratos, e información mediante el Ministerio de Trabajo.</li> </ul>
<p><b>Responsabilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Agente de Retención SRI.</li> <li>-Responsable del archivo.</li> <li>-Manejo de Historia Laboral IESS y Ministerio de Trabajo</li> <li>-Manejo presupuestario.</li> </ul>

**Tabla 94 CARGO: Promotor de Ventas**

<b>Nivel:</b> Operativo	<b>CARGO:</b> Promotor de Ventas
<p><b>Título:</b> Ingeniero (a), Licenciado (a) o Tecnólogo (a) en Mercadeo, Marketing.</p> <p><b>Categoría de la Universidad:</b> A, B, C</p> <p><b>Años de experiencia:</b> Un año</p> <p><b>Cursos :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Relaciones Humanas</li> <li>-Oratoria</li> <li>-Liderazgo</li> <li>-Gramática y ortografía.</li> <li>-Ventas</li> </ul>	
<p><b>Competencias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Explicar oralmente o dar detalles referentes a cambios o problemas, adaptando los mensajes a las necesidades y características de los receptores.</li> <li>-Hacer presentaciones en público adaptadas a las necesidades y al nivel de comprensión de la audiencia.</li> <li>-Escuchar las quejas de los clientes (internos y externos) y contestar con cortesía.</li> <li>-Ofrecer su ayuda a los compañeros/colaboradores para solucionar los problemas del trabajo.</li> </ul>	
<p><b>Funciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar un Plan de Publicidad y Propaganda del servicio.</li> <li>-Promocionar el servicio a través de instituciones privadas y públicas.</li> <li>- Encargado de realizar los convenios interinstitucionales</li> <li>-Efectuará revisiones periódicas sobre la variabilidad de los precios en los servicios educativos.</li> <li>-Presentación de los servicios que brinda el Centro Infantil</li> </ul>	
<p><b>Responsabilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Imagen Institucional</li> <li>-Promoción y publicidad del servicio.</li> <li>-Manejo de la página WEB.</li> </ul>	

**Tabla 95 Puesto: Parvularia**

Nivel : Operativo	Puesto : Parvularia
<p><b>Requisitos:</b>  <b>Título:</b> Licenciada, Tecnóloga en Parvularia o cuidado infantil  <b>Experiencia :</b> 1 año e labores similares  <b>Cursos:</b>                      Cuidado y desarrollo infantil                      Psicología Infantil                      Recreación y manualidades.</p>	
<p><b>Competencias:</b>                      -Permanecer amable y tranquilo cuando los demás expresan desacuerdo u oposición ante las propias ideas u opiniones.                      -Resumir y aclarar las informaciones que recibe para asegurarse de que comprende lo que le están exponiendo.                      -Explicar oralmente o dar detalles referentes a cambios o problemas, adaptando los mensajes a las necesidades y características de los receptores.                      -Localizar y ocuparse de temas relacionados con la consecución de mejores niveles de rendimiento</p>	
<p><b>Funciones:</b>                      -Cuidado de los infantes .                      -Educación motivación y recreación mediante juegos a los niños.                      -Dinámica de grupos.                      -Atención personalizada a los niños.                      -Planificación sobre programaciones infantiles.                      - Refrigerio.                      -Resolver conflictos infantiles.</p>	
<p><b>Responsabilidades:</b>                      Cuidado y protección de los niños.</p>	

**Tabla 96 Puesto: Auxiliar Parvularia**

<b>Nivel : Operativo</b>	<b>Puesto : Auxiliar Parvularia</b>
<p><b>Requisitos:</b> <b>Título:</b> Licenciada, Tecnóloga en Parvularia o cuidado infantil <b>Experiencia :</b> 1 año e labores similares <b>Cursos:</b> Cuidado y desarrollo infantil Psicología Infantil Recreación y manualidades.</p>	
<p><b>Competencias:</b> -Adaptarse fácilmente a actividades y responsabilidades cambiantes. -Conservar la calma en situaciones de urgencia o presión. -Dar información telefónica de manera clara y precisa, abandonando cualquier otra ocupación mientras se habla o escucha. -Proporcionar ayuda a otros compañeros cuando éstos se la solicitan.</p>	
<p><b>Funciones:</b> -Ayuda al Cuidado de los infantes. -Ayuda a la Educación motivación y recreación mediante juegos a los niños. -Dinámica de grupos. -Atención personalizada a los niños. - Refrigerio. -Entrega de los niños a los padres de familia.</p>	
<p><b>Responsabilidades:</b> Cuidado y protección de los niños.</p>	

**Tabla 97 Puesto: Psicología**

<b>Nivel : Operativo</b>	<b>Puesto : Psicología</b>
<p><b>Requisitos:</b> <b>Título:</b> Psicólogo, Doctor , <b>Especialidad:</b> Orientación Vocacional <b>Experiencia:</b> Un año en actividades similares. <b>Capitación:</b> Psicología infantil Desarrollo Infantil.</p>	
<p><b>Competencias.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Ensayar nuevas formas de solucionar los problemas habituales del trabajo.</li><li>-Conocer los riesgos y aplicar medidas de prevención más adecuadas en su trabajo.</li><li>-Realizar acciones proactivas para la detección de las necesidades de los niños.</li><li>-Afrontar las contrariedades, manteniendo un nivel elevado de efectividad en el desarrollo de sus funciones y actividades.</li><li>-Trabajar con técnicas e instrumentos que cambian con frecuencia y cuyas modificaciones han de aprenderse en poco tiempo.</li></ul>	
<p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Control psicología de los niños.</li><li>-Sanación a los niños enfermos psicológicos en caso de haberlos.</li><li>-Consejos a padres de familia sobre cuidado de los niños.</li><li>-Conferencias y reuniones familiares sobre la comportamiento, desarrollo infantil.</li><li>-Llevar las historias clínicas psicológicas de los niños.</li></ul>	
<p><b>Responsabilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Prevención de enfermedades psicológicas niños.</li><li>-Responsable del mejoramiento de la salud mental de los niños.</li></ul>	

**Tabla 98 Puesto: Profesor de computación**

<b>Nivel : Operativo</b>	<b>Puesto: Profesor de computación</b>
<p><b>Perfil del puesto</b> Estudios superiores en Educación Media; Título Ingeniero de Lic. o Doctor en Educación o Pedagogía o Informática. Especialidad Computación o informática. Experiencia: 2 años en funciones similares.</p> <p><b>Capacitación</b> -Manejo, Internet y juegos. -Relaciones humanas -Psicología educativa.</p>	
<p><b>Competencias</b> Reaccionar tranquila y racionalmente ante los problemas o adversidades, a pesar de las tensiones.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Utilizar los sistemas y programas informáticos disponibles y saber cómo funcionan.</li><li>-Conocer los riesgos y aplicar medidas de prevención más adecuadas en su trabajo.</li><li>-Hacer presentaciones en público adaptadas a las necesidades y al nivel de comprensión de la audiencia.</li><li>-Subrayar la necesidad de eficiencia cuando se elaboran planes.</li></ul>	
<p><b>Funciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Enseñar lo elemental del funcionamiento de las computadoras a los niños.</li><li>-Realizar recreaciones y pequeños juegos de niños en la computadora.</li><li>-Desarrollo de la creatividad mediante la informática.</li><li>-Realizar un plan anual de actividades.</li></ul>	
<p><b>Responsabilidades.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Responsable del desarrollo informático de los niños.</li></ul>	

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 7.1. Sistema de impactos

Para el análisis de los impactos que se darían con la ejecución o puesta en marcha del proyecto se utiliza el siguiente sistema de valoración de impactos:

Tabla 99 Valoración de Impactos

<b>Significad o</b>	Negativ o alto	Negativ o medio	Negativ o bajo	No hay impact o	Positiv o bajo	Positiv o medio	Positiv o alto
<b>Puntaje</b>	-3	-2	-1	0	1	2	3

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La Autora del proyecto (2015)

La matriz está compuesta por su indicador con su respectiva valoración dependiendo de su nivel, luego se realiza la siguiente operación para obtener el resultado del nivel de impacto

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}}$$

Los impactos que sobresalen y están sujetos de análisis son: Impacto social, económico, ético, educativo cultural, y ambiental.

## 7.2. ANÁLISIS DE IMPACTOS

### 7.2.1. Impactos Social

**Tabla 100 Impacto Social**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Decisiones democráticas						x		2
Atención personalizada con calidez y calidad							x	3
Solidaridad de padres de familia y niños						x		2
Organización social de la guardería (directiva)						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \text{ Medio positivo} = 2$$

#### **Análisis:**

Desde la infancia es necesario inculcar que hay que respetar las decisiones democráticas de las mayorías y minorías para evitar decisiones unilaterales que afecten a todos por lo tanto es necesario realizar comités y directivos. Otra prioridad será la atención personalizada a los niños brindándoles cariño, para desarrollar la afectividad. Un postulado que no debe faltar en ningún conglomerado social es la solidaridad en los momentos más difíciles para lo cual la guardería debe estar organizada su directiva.

## 7.2.2. Impacto Económico

**Tabla 101 Impacto Económico**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Fuentes de trabajo							x	3
Precios justos por servicios de calidad						x		2
Infraestructura adecuada y propia							x	3
Clientes satisfechos por la buena atención de niños						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = \text{Medio positivo } 2,50 = 3$$

### Análisis:

Una de las razones por las que se realiza el proyecto es el económico, pues si existen clientes satisfechos por la infraestructura adecuada y propia, a precios justos la rentabilidad viene por añadidura. Dentro de este impacto es necesario recalcar que existen beneficiarios directos e indirectos. Los directos viene a ser el inversionista y los trabajadores a tras de cada uno de ellos existe una familia y con la generación de empleos satisfacen su necesidades. Dentro del efecto multiplicador del Proyecto existen clientes indirectos, el mismo Estado, porque se benefició del pago de tributos y sobre todo los padres de familia y los niños que tendrán una opción de desarrollarse para ser los mejores ciudadanos.

### 7.2.3. Impacto Educativo-Cultural

Tabla 102 Impacto Educativo-Cultural

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Cultura de trabajo en equipo parvularias y facilitadores							3	3
Aprendizaje de nuevas pedagogías de motivación						x		2
Acceso a la capacitación con tecnología de los facilitadores, parvularias y auxiliares.						x		2
Mejoramiento continuo de técnicas en desarrollo infantil						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \text{ Medio Positivo} = 2$$

#### Análisis:

El trabajo en equipo es un postulado que primará en la organización, pues del talento humano depende el crecimiento de la guardería, será una política institucional para minimizar esfuerzos y aumentar la productividad del servicio. La innovación y la motivación para desarrollar la creatividad en los niños es necesario realizar un plan anual de capacitación para todo el talento humano acordes a las nuevas tecnologías de desarrollo infantil.

## 7.2.4. Impacto Ético

Tabla 103 Impacto Ético

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Inculcar valores éticos y morales a los niños							x	3
Transparencia en información económica						x		2
Trato a los niños sin discriminación							x	3
Educación con el ejemplo						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,50 \text{ Alto positivo } = 3$$

### Análisis

Este impacto ético es uno de los principales como el un dicho popular “árbol que nació torcido muere torcido” es la edad ideal para inculcar valores como la honradez, solidaridad, amistad entre otros, pues con el ejemplo se educa habrá transparencia en la información económica tanto de las autoridades como del comité de padres de familia. Todos los niños tienen las mismas oportunidades y posibilidades por lo tanto el racismo o discriminación quedará totalmente descartada.

### 7.2.5. Impacto Ambiental

**Tabla 104 Impacto Ambiental**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Reciclaje de desechos sólidos							x	3
Clasificación de desechos orgánicos						x		2
Cuidado del agua potable					x			1
Cuidado del ruido				x				0
<b>TOTAL</b>								<b>6</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{6}{4} = 1,5 \text{ Medio positivo} = 2$$

### 7.2.6. Impacto General

**Tabla 105 Impacto General**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
IMPACTO SOCIAL						x		2
IMPACTO ECONÓMICO						x		2
IMPACTO EDUCATIVO - CULTURAL						x		2
IMPACTO ETICO							x	3
IMPACTO AMBIENTAL						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>11</b>

Elaborado por la autora (2015)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{11}{5} = 2,20 \text{ Medio positivo} = 2$$

Una vez determinados todos los impactos se concluye que no existe un impacto que pueda poner en riesgo el proyecto por lo tanto el impacto general es medio positivo.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de haber terminado con la formulación del Estudio de Factibilidad para la creación de una guardería para niños menores de dos años, a ubicarse en la ciudad de Cotacachi, provincia de Imbabura; se tiene la seguridad de haber alcanzado todos los objetivos trazados para la presente investigación, a través del desarrollo de todas las fases o capítulos que debe contemplar un proyecto de factibilidad. A continuación se describen los principales logros y hallazgos investigativos en las siguientes conclusiones:

### **CONCLUSIONES:**

- Luego de la investigación realizada se puede concluir que en la ciudad de Cotacachi existe una gran aceptación por la creación de una guardería especializada para niños menores de dos años. Tomando en cuenta que en esta ciudad y Cantón no existen Guarderías de Desarrollo Infantil completos, que ofrezcan todos los servicios necesarios para ser considerados como lugares que puedan reemplazar en buenos términos la custodia familiar y permitan un verdadero desarrollo infantil.
- El presente proyecto es viable y está garantizada su demanda, tomando en cuenta el crecimiento poblacional, y la aceptación de los padres de familia; por ello, es factible la creación de la Guardería “SUEÑOS MAGICOS” que ofrezca de manera óptima los servicios, que garantice el bienestar y desarrollo armónico del niño, en condiciones ventajosas para los infantes y los padres del menor.
- A través del Estudio de Mercado se logró determinar la aceptación del nuevo servicio, a través de la constitución y puesta en marcha de una

guardería especializada en la atención a niños menores de dos años. Así pues, la Guardería “SUEÑOS MAGICOS” se convierte en la alternativa más adecuada para suplir la ausencia de los padres en los primeros años de vida infantil, debido a que las condiciones actuales obliga al aporte económico de padre y madre en la familia; esto origina un descuido en el cuidado y crianza del niño, lo que generalmente complica el desarrollo normal del mismo.

- La guardería Infantil, contará con infraestructura, material, personal apropiado y cumplirá con las normas establecidas en la ley para desplegar su servicio con calidez y calidad.
- De la Evaluación Financiera efectuada se puede concluir que existe factibilidad económica y la viabilidad social, bajo las condiciones de operación que se han planteado durante el transcurso o vida útil de este proyecto, al haberse obtenido los siguientes resultados: una TIR del 30,10 %; un VAN positivo; la relación costo/beneficio de \$1,25 y un tiempo de recuperación de la inversión de 4 años, dos meses.
- El sistema organizacional de la microempresa de la Guardería Sueños Mágicos está orientado al correcto uso y manejo del talento humano, con una adecuada estructura orgánico-funcional, tomando en cuenta que todos los entes que conforman la futura organización guardan estrecha relación entre niveles.
- El proyecto tendrá un impacto general Positivo Alto, por lo que las expectativas de su implantación traerá buenos resultados en cada uno de los hogares a beneficiarse del servicio.

## **RECOMENDACIONES:**

El presente proyecto de factibilidad consistente en la implantación de una microempresa, encargada de brindar el servicio de guardería en la ciudad de Cotacachi para niños menores de dos años, es viable desde el punto de vista del estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico-financiero, pero debe de tenerse en cuenta las siguientes recomendaciones.

- Es conveniente crear un lugar destinado a este tipo de servicios que permitan un verdadero desarrollo infantil que pueda reemplazar en buenos términos el cuidado y bienestar que le ofrece la familia.
- Se debe insistir que este tipo de centros ofrezca de manera óptima los servicios, que garantice bienestar y desarrollo armónico del niño, en condiciones ventajosas para él y sus padres.
- Se recomienda que una Guardería infantil, promueva el desarrollo adecuado de la personalidad, socialización del niño en un ambiente extra familiar que potencialice las facultades y posibilidades del niño.
- Que la presencia del niño en esta guardería, se convierta en la preparación previa para su asistencia posterior a los establecimientos educativos, para obtener resultados no solo a corto, mediano y largo plazo, sino también de manera mediata.
- Es recomendable que el funcionamiento de un centro de esta naturaleza garantice el desarrollo integral del niño.

- Para que una Guardería Infantil, realice sus actividades con calidad debe contar con infraestructura, material y personal apropiado y cumplir con las normas establecidas en la ley.
- La asistencia de los niños a la Guardería Infantil, permite prepararlos para acudir posteriormente a establecimientos educativos; si se escoge un buen centro, los resultados no serán, únicamente a corto o mediano plazo; sino también, de manera mediata.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANDIA VALENCIA, W. (2011). La demanda Insatisfecha. En W. ANDIA VALENCIA, *La demanda insatisfecha en Proyectos de Inversión Pública* (pág. 150). Bogotá.
- ARBOLEDA, G. (2008). El Mercado. En G. ARBOLEDA, *Economía de Mercao* (pág. 2200).
- ARMISTRONG, K. &. (2014). *Principios de Marketing /"2013" / Pearson*. Pearson.
- AURORA, R. T. (2009). *ESTRATEGIAS DE APREDIZAJE Y COMUNICACIÓN*. MEDELLÍN: UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA.
- Baena, G. (2009). *INVESTIGACIÓN ESTRATEGICA*. SPARTA: ARTES GRAFICAS INDUSTRIALES.
- Castro, A. L. (2008). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA*. MEXICO: Linux.
- Cesar Augusto Bernal Torre/ Hernán Darío Sierra Arango. (2013). *Proceso Administrativo para las Organizaciones del siglo XXI*. Colombia: Quad/ Graphics.
- CHIAVETANO, I. (2007). Talento Humano. En C. idaberto, *Recursos Humanos* (pág. 215).
- CHORRO. (2010). *Desarrollo financiamiento de Proyectos / Santiago de Chile / ISSN / Pag, 17*. Santiago de Chile: ISSN.
- CHORRO. (s.f.). *Desarrollo de*.
- Chorro, M. (2010). *Desarrollo, Financiamiento Proyectos*. Santiago de Chile: ISSN.
- Emprendices* . (20 de Agosto de 2012). Recuperado el 13 de Mayo de 2014, de Comunidad de Emprendedores : <http://www.emprendices.co/las-metas-empresariales/>
- FIERRO, Á. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- GORDON J, A. (2010). *Fundamentos de inversiones: Teoría y práctica*.
- <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1461/4/CAPITULO%203.pdf>. (30 de 04 de 2015). <http://dspace.ups.edu.ec/>.
- <http://es.thefreedictionary.com/inversi%C3%B3n>. (30 de 04 de 2015). <http://es.thefreedictionary.com/>.
- <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1153/4/T-ESPE-021594-4.pdf>. (30 de 04 de 2015). <http://repositorio.espe.edu.ec/>.

- <http://talentohumanosena.galeon.com/>. (30 de 04 de 2015).  
<http://talentohumanosena.galeon.com/>.
- <http://www.economia48.com/spa/d/demanda/demanda.htm>. (15 de 04 de 2015).  
<http://www.economia48>.
- <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>. (30 de 04 de 2015). [www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas](http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas).
- [http://www.estudiosdemercado.org/que\\_es\\_un\\_estudio\\_de\\_mercado.html](http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html). (30 de 04 de 2015). <http://www.estudiosdemercado>.
- <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>. (30 de 04 de 2015). <http://www.expansion.com/diccionario-economico>.
- [http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo\\_del\\_Estudio\\_Tecnico.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf). (15 de 07 de 2015). <http://www.ucipfg.com/Repositorio>.
- Internacionales, C. N. (2010). *NIF-NIC*.
- JÁCOME, W. (2008). Estudio de Mercado. En W. JÁCOME, *Proyectos Productivos* (pág. 125). Ibarra.
- KLOTTER. (2013). & ARMISTRONG / "2013" / *Principios de Marketing 2013* / Pag. 747 / *Perason*. Pearson.
- Klotter, P., & Armstrong, G. (2013). *Principios de marketing*. Pearson.
- MIRANDA, J. (2008). Bienes tangibles. En J. MIRANDA, *Propiedad Planta y Equipo* (pág. 210). Caracas.
- MIRANDA, J. (2008). El tamaño del proyecto. En J. MIRANDA, *Proyector Productivos* (pág. 210). Quito.
- MURCIA, J. (2009). *PROYECTOS, FORMULACION Y CRITERIOS DE EVALUACION*. MEXICO: GRUPO ALFAOMEGA.
- Padilla, M. C. (2011). *Formulacion y evaluacion de proyectos*. Bogota: Segunda edicion D.C.
- Palacios Acero, L. C. (2012). *Estrategias de Creación Empresarial*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Plan Nacional de Desarrollo, 2.-2. (2010). *Pequeña y Mediana Empresa*. Quito.
- Sánchez Cegarra, J. (2012). *LOS MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

- SAPAG, N. (2008). VAN. En N. SAPAG, *Evaluación Financiera* (pág. 186). Lima.
- TAYLOR, C. B. (2007). Impacto Social. En C. B. TAYLOR, *Impactos de proyectos* (pág. 350).
- VACA, G. (2008). Localización proyecto. En G. VACA, *Proyectos Productivos* (pág. 99). Quito.
- VALENCIA. (2011). */La Demanda nsatisfecha en Proyectos de Inversión Pública / "2011" / Bogota / pag 67*. Bogota.
- VALENCIA. (2011). *La Demanda Insatisfecha en proyectos de Inversión Pública / Bogota / pag. 76 / 2011*. Bogota.
- Vega, J. C. (2009). *Contabilidad Básica*. Quito: EDINUN.
- ZAPATA, P. (2007). Inversión. En P. ZAPATA, *Proyectos de Inversión* (pág. 250).
- ZAPATA, P. (2011). *Pedro / Contabilidad General / (2011) /: McGraw-Hill / México*. Mexico.

# ANEXOS



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ENCUESTA**

**A PADRES DE FAMILIA PARA LA CREACIÓN DE UNA  
GUARDERÍA DE NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS DE EDAD, EN LA  
CIUDAD DE COTACACHI**

**OBJETIVO:** El Objetivo de esta encuesta es obtener información, sobre la factibilidad de la implementación de una microempresa especializada en servicios de guardería para niños de 0 a 2 años y determinar el nivel de aceptación que tiene su implementación. Para lo cual se hace necesario identificar los requerimientos de los padres de familia, potenciales consumidores de este servicio.

**INSTRUCCIONES:**

- Lea detenidamente la pregunta antes de contestarla.
- Marque con una X en el paréntesis según corresponda.
- Utilizar únicamente el espacio señalado para las preguntas que no sean de marcar con una X.

**CUESTIONARIO:**

1. ¿Puede usted informarnos a qué se dedica o cuál es su actividad económica?

	Comerciante ( )	Empleado Público ( )	Empleado Privado ( )	Empresario o negocio propio ( )	Ama de casa ( )
Otro especifique					

2. ¿Sería tan amable de informarnos si tiene o no niños menores de dos años en su familia?

OPCIONES	MARQUE UNA X
1 Niño	
2 Niños	
No tiene menores de 2 años	

3. ¿Quién se encarga de cuidar a los niños menores de dos años, cuando papá o mamá se van a trabajar?

OPCIONES	MARQUE UNA X
Papá	
Mamá	
Guardería	
Empleada doméstica	
Otros	

4. ¿Los encargados del cuidado de sus niños, practican la estimulación temprana?

OPCIONES	MARQUE UNA X
Siempre	
Rara vez	
Nunca	

5. ¿Las personas que cuidan a sus niños tienen conocimientos de primeros auxilios?

OPCIONES	MARQUE UNA X
Si	
No	
Poco	

6. ¿Le gustaría a usted que una guardería especializada cuide a sus niños?

OPCIONES	MARQUE UNA X
Muy de acuerdo	
Medianamente de acuerdo	
En desacuerdo	

7. ¿Nos puede informar si Usted cuenta con recursos económicos para solventar los gastos de guardería?

OPCIONES	MARQUE UNA X
Suficiente	
Poco	
Sin capacidad económica	

8. ¿Cómo cataloga usted a los precios del servicio de guardería en la ciudad de Cotacachi?

<b>OPCIONES</b>	<b>MARQUE UNA X</b>
Altos	
Medianos	
Bajos	
No conoce	

GRACIAS



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ENTREVISTA**

**A PROPIETARIOS O ADMINISTRADORES DE GUARDERÍAS DE  
COTACACHI**

**NOMBRE:** .....

**CARGO:** .....

**LUGAR:** .....

**FECHA:** .....

**1 ¿El local donde funciona su guardería es propio, arrendado o en anticresis?**

.....  
.....  
.....

**2 ¿Está conforme con el área física que dispone para dar servicio de guardería?**

.....  
.....  
.....

**3 ¿Tiene capacidad de acoger a más niños?**

.....  
.....  
.....

**4 ¿Con qué servicios complementarios cuenta su guardería?**

.....  
.....  
.....

**5 ¿Con qué horario de trabajo funciona su Institución?**

.....  
.....  
.....

**6 ¿En el último año ha capacitado a su personal?**

.....  
.....  
.....

**Gracias**





# Presupuesto

00000

Tlf:  
RUC

Fax:

Número	Fecha	Código Cliente
01/00525	15-05-2015	2208

Forma de Pago	Página
[Ninguna]	1

ISABEL IPIALES

00000

RUC 1002819009

Observaciones

Cod. Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	Dto.	Importe
01004	CASE COMBO IMICRO TEC,MOU,PARLANTES	3,00	43,000		129,000
01006	MAINBOARD BIOSTAR H61MGV3 SOCKET 1155	3,00	58,040		174,120
01010	PROCESADOR INTEL DUAL CORE 3.0 (G645)	3,00	75,000		225,000
01030	DISCO DURO 1TB (1000GB SATA HITACHI CPU	3,00	75,890		227,670
01015	MEMORIA RAM DDR3 2GB PC 1333 KINGSTON	3,00	31,250		93,750
01042	DVD WRITER SATA LG-SAMSUNG INTERNO CPU	3,00	22,320		66,960
01040	LECTOR MEMORIA 7 EN 1 INTERNO CPU	3,00	9,000		27,000
00031	MONITOR 18.5 LED SAMSUNG	3,00	120,530		361,590
140804167	REGULADOR DE VOLTAJE ALTEK-INS 8 TOMAS	1,00	14,280		14,280
310IMPRE	IMPRESORA EPSON XP 310 + SISTEMA CONTINU	1,00	232,140		232,140
	IMPRESORA EPSON SL2020	1,00	95,000		95,000

Desglose de Impuestos				
Base Imponible	% IVA	Cuota IVA	% RE	Cuota RE
1.646,510	12	197,581		
1.646,51		197,58		

Suma Bruto	Dtos. Lineales	% Dto. PP.	Importe Dto. PP.
1.646,51			
Suma Neto	Total IVA	Total RE	Gastos Portes
1.646,51	197,58		

<b>TOTAL</b>	<b>1.844,09 \$</b>
--------------	--------------------



# MUEBLES "AGUILAR"

El acabado perfecto

*Ofrece: Juegos de sala, comedor, dormitorios y muebles en general*  
**DISTRIBUIDOR DE COLCHONES**  
*Sánchez y Cifuentes y Padre Monroy, Esquina: Ibarra*  
*Soliver entre Colón y Morales Obispo Telf: 2957 454 2924 815 2926 215*

## PROFORMA

NOMBRE:.....

FECHA:.....

REF.	DESCRIPCIÓN	MPS	CANTIDAD	PVP	OTON	IMPORTE
	Cama cunas-bebe	40		150		6000
	Colchones pequeños	40		26		1040
	Silleas pequeñas -madera	120		20		360
	Mesas pequeñas- madera	60		50		3000

Subtotal 10.400,00  
Iva 12% 1.248,00  
**TOTAL 11.648,00**

más de **20 años** de experiencia **Garantizada**  
Somos fabricantes

**LINEA NUEVA**  
mobiliario cia. ltda.

Estaciones de Trabajo - Sillas - Counters - Divisiones Modulares



Sillones - Anaqueles y Archivadores - Salas de Espera



Escritorios Gerenciales - Salas de Reuniones - Escritorios



Closets - Sillas Ergonómicas - Mesas de Reuniones - Libreros



**Exhibición y Ventas:**  
Pedro Moncayo y Olmedo esquina  
Telfs: 2953-400 / 2611-107

**Fábrica y Sala de Exhibición:**  
Juan Montalvo 6-59 y Oviedo  
Telf: 2612-791

e-mail: [lineanuevamobiliario@gmail.com](mailto:lineanuevamobiliario@gmail.com)  
[www.lineanuevamobiliario.com](http://www.lineanuevamobiliario.com)

Muebles para Oficina y Hogar

**LINEA NUEVA**  
mobiliario cia. ltda.



*Reinventamos espacios*  
La imagen que presentas... Habla de tí.

Ibarra - Ecuador