



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA
Y NOCTURNA PARA NIÑOS MATERNO - INFANTILES, EN LA CIUDAD DE
IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA C.P.A.

AUTOR: ESPARZA PAREDES LUIS FERNANDO

DIRECTOR: Ing. ARCINIEGAS CALDERÓN ANA ISABEL, Msc

IBARRA, 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El cuidado y desarrollo integral de los niños en la actualidad no solo se centra durante el día sino al contrario se contemplan horarios en la tarde y la noche, todo por las demandantes actividades que desarrollan los padres de familia ya sean laborales o académicas, por lo que se ve la necesidad de crear una guardería con estas características de cuidado infantil diurno y nocturno en la ciudad de Ibarra, misma que va dirigida a niños menores de 5 años.

La investigación se desarrolló a través del análisis de la situación actual de la ciudad relacionada al tema antes mencionado donde la aplicación de la matriz AOOD, permitió determinar la existencia de una oportunidad de mercado para dicho emprendimiento. Mediante la formulación de un marco teórico se realizó una recopilación de conceptos y definiciones que sirvieron de apoyo para sustentar el trabajo. A través del estudio de mercado se evalúa aspectos tales como la demanda, oferta, producto, precio, plaza y publicidad, con el fin de determinar la existencia de una demanda insatisfecha y las características que busca el mercado meta con la implementación del proyecto. Mediante el estudio técnico se establecieron factores de análisis en donde la distribución y maximización de los recursos en la asignación del capital de trabajo permitió definir el total de la inversión requerida para la ejecución de la guardería. En el estudio económico se evalúa la rentabilidad del proyecto mediante la aplicación de indicadores financieros que determinan la factibilidad del mismo. Se define la estructura organizacional que tendrá la empresa, en donde se detallan aspectos tales como políticas, filosofía empresarial y funciones para el personal interno de la misma con el fin de cumplir con los objetivos y metas establecidas. Luego se analizan los diferentes impactos que generará el proyecto al momento de su ejecución. Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones realizadas para la implementación del proyecto.

SUMMARY

This project regards the creation of a nursery with day and night childcare in Ibarra city, for children under 5 years of age. This research was developed through the analysis of the current situation of the city related to the aforementioned subject where the application of the AOOR (allies, opponents, opportunities and risks) matrix, to determine the existence of a market opportunity for this enterprise. In the theoretical framework, a compilation of concepts and definitions was carried out to theoretically support this work. Through market research, aspects such as demand, supply, product, price, place and advertising are evaluated, to determine the existence of an unmet demand and the characteristics sought by the target market. Through the technical study, analysis factors were established in which the distribution and maximization of resources were used to define the total investment required for the project execution. In the economic study, the profitability of the project is evaluated through the application of financial indicators. The organizational structure that the company will have is defined, where aspects such as policies, business philosophy and functions for the internal personnel of the company are detailed to comply with the established objectives and goals. Then, the different impacts that the project will generate at the time of its execution are analyzed.

Victor Rodriguez
1715496129

[Handwritten signature]



AUTORÍA

Yo, LUIS FERNANDO ESPARZA PAREDES, portador de cédula de ciudadanía Nro. 100284523-6, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA Y NOCTURNA PARA NIÑOS MATERNO - INFANTILES, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”, es de mi autoría y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación y sus respectivas fuentes bibliográficas se detallan en el presente documento.



.....


Luis Fernando Esparza Paredes

100284523-6

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado, Sr. Luis Fernando Esparza Paredes, para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA Y NOCTURNA PARA NIÑOS MATERNO - INFANTILES, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se dirige.

Dado en la ciudad de Ibarra, a los 27 días del mes de marzo del 2019.



A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'A' followed by 'I', 'A', 'R', 'C', 'I', 'N', 'I', 'E', 'G', 'A', 'S', 'C', 'A', 'L', 'D', 'E', 'R', 'O', 'N'. The signature is written over a horizontal dotted line.

ING. ANA ISABEL ARCINIEGAS CALDERÓN

100145806-4

DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo LUIS FERNANDO ESPARZA PAREDES, con cédula de ciudadanía Nro. 100284523-6, 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 autor de trabajo de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA Y NOCTURNA PARA NIÑOS MATERNO-INFANTILES, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.” que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA, 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 consideración 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.

Ibarra 27 de marzo del 2019

LUIS FERNANDO ESPARZA PAREDES

100284523-6



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DEL CONTACTO | | | |
|------------------------------------|---|------------------------|------------|
| Cédula de ciudadanía: | 100284523-6 | | |
| Apellidos y nombres: | ESPARZA PAREDES LUIS FERNANDO | | |
| Dirección: | Av. Luis Abel Tafur 1-57 y José Miguel Leoro | | |
| E-mail: | luisparzaparedes@gmail.com | | |
| Teléfono fijo: | 062 631 168 | Teléfono móvil: | 0995382836 |
| DATOS DE LA OBRA | | | |
| Título: | "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA Y NOCTURNA PARA NIÑOS MATERNO - INFANTILES, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA." | | |
| Autor: | ESPARZA PAREDES LUIS FERNANDO | | |
| Fecha: | 27/03/2019 | | |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | | | |
| Programa: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO | | |
| Título por el que opta | INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA. | | |
| Asesor: | Ing. ANA ISABEL ARCINIEGAS CALDERÓN, Msc | | |

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) 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 (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 27 días del mes de Marzo del 2019

EL AUTOR:

Luis Fernando Esparza Paredes

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi papi Nelson, el ángel que siempre ha cuidado de mí en todo momento y su presencia espiritual me ha impulsado a seguir su ejemplo de vida; a mi mami Blanquita quien con su apoyo y amor incondicional ha permitido que culmine con éxito una meta más en mi vida; a mi tía Esther quien ha sido mi segunda madre y su apoyo es un pilar fundamental en mi diario vivir.

A mi esposa Bachita a mis hijos Mateo y Adrián por su paciencia y entrega incansable para que cristalice este anhelo de culminar los estudios profesionales.

A mi hermana Alexandra quien en todo este recorrido me alentó y depositó su confianza para que pueda sobreponerme a las adversidades que se me presentaran.

Con amor y profunda admiración a ellos

Fernando Esparza Paredes.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser el guía de nuestros destinos, puesto que en la vida nada es por casualidad todo tiene su razón de ser, personas que marcaran nuestras vidas y obstáculos que enfrentar y nos harán más fuertes.

A mi familia por el apoyo absoluto en todo el trayecto para alcanzar mi formación profesional.

A cada uno de los docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, por haber compartido sus conocimientos para la elaboración de este trabajo, en especial a la Ing. Anita Arciniegas quien a través de su experiencia y paciencia ha impulsado la realización de este trabajo.

PRESENTACIÓN

Este trabajo consiste en la elaboración de un “Estudio de factibilidad de la creación de una guardería diurna y nocturna para niños materno - infantiles, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”. Con este proyecto se pretende impulsar el cuidado y desarrollo integral de los niños menores de 4 años en horarios de la tarde y la noche, esta investigación contiene los siguientes capítulos:

Capítulo I: se establece el diagnóstico situacional de la zona de influencia del proyecto, en donde se identifica a los diferentes aliados, oportunidades, opositores y riesgos que se presentan en la investigación realizada.

Capítulo II: se elaboró un marco teórico con el fin de tener un panorama más claro sobre la terminología utilizada en el proyecto, esta información fue recopilada de diferentes fuentes bibliográficas y linkograficas.

Capítulo III: se realizó el estudio de mercado mediante la aplicación de herramientas de investigación como la encuesta y fichas de observación, además se analiza demanda, oferta, producto, precio y publicidad, con el fin de identificar el mercado meta que el proyecto tendría para su ejecución.

Capítulo IV: se establece la macro y micro localización, el tamaño y capacidad instalada de la empresa, además del requerimiento de recursos necesarios para la ejecución de la guardería esto con el fin de determinar el monto de la inversión y su financiamiento.

Capítulo V: se realiza el estudio económico del proyecto, en el cual se analiza todos los ingresos, costos y gastos que intervienen en la empresa, con la finalidad de conocer la rentabilidad que genera el mismo a través de la aplicación de indicadores financieros tales como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación costo beneficio, entre otros.

Capítulo VI: se determinó la estructura organizacional que tendrá la empresa en donde se describe la razón social, logotipo y slogan de la misma, además de la filosofía empresarial y las políticas internas que ayudarán mantener un excelente clima laboral.

Capítulo VII: se analizaron los diferentes impactos que generará la implementación de la guardería en el ámbito social, económico, educativo y ambiental.

Por último se realizaron las conclusiones y recomendaciones del presente estudio.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----------|
| RESUMEN EJECUTIVO | ii |
| SUMMARY | iii |
| AUTORÍA..... | iv |
| CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO | v |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | vi |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | vii |
| DEDICATORIA | viii |
| AGRADECIMIENTO | ix |
| PRESENTACIÓN..... | x |
| ÍNDICE GENERAL | xii |
| ÍNDICE DE TABLAS | xx |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xxiii |
| OBJETIVOS | xxv |
| CAPÍTULO I..... | 1 |
| 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL | 1 |
| 1.1. Antecedentes | 1 |
| 1.2. Objetivo del diagnóstico | 4 |
| 1.2.1. Objetivo general | 4 |
| 1.2.2. Actividades a desarrollar..... | 4 |
| 1.3. Variables diagnósticas..... | 4 |
| 1.4. Indicadores | 4 |
| 1.5. Matriz De Relación Diagnóstica | 6 |
| 1.6. Análisis De Las Variables Diagnósticas | 7 |
| 1.6.1. Ubicación | 7 |
| 1.6.2. Límites | 7 |
| 1.6.3. Extensión..... | 7 |
| 1.6.4. Clima..... | 8 |
| 1.6.5. Población..... | 8 |
| 1.6.6. Tasa de natalidad..... | 8 |

| | | |
|--------------------------|--|-----------|
| 1.6.7. | Tasa de crecimiento | 9 |
| 1.6.8. | Distribución de la población | 9 |
| 1.6.9. | Población Económicamente Activa | 10 |
| 1.6.10. | Principales actividades | 10 |
| 1.6.11. | Tasa de escolaridad | 11 |
| 1.6.12. | Guarderías | 12 |
| 1.6.12.1. | Privadas | 12 |
| 1.6.12.2. | Públicas | 12 |
| 1.7. | Elaboración De La Matriz AOOD | 12 |
| 1.8. | Cruce Estratégico de Aliados, Riesgos, Oponentes y Oportunidades. | 13 |
| 1.8.1. | Aliados - Oportunidades | 13 |
| 1.8.2. | Aliados - Oponentes | 13 |
| 1.8.3. | Aliados – riesgos | 13 |
| 1.8.4. | Riesgos - oportunidades | 14 |
| 1.9. | Identificación de la Oportunidad de Inversión..... | 14 |
| CAPÍTULO II | | 15 |
| 2. | MARCO TEÓRICO..... | 15 |
| 2.1. | Introducción | 15 |
| 2.2. | Objetivo general | 15 |
| 2.3. | Estructura del marco teórico | 15 |
| 2.4. | Términos generales | 15 |
| 2.4.1. | Proyecto | 16 |
| 2.4.1.1. | Planificación..... | 17 |
| 2.4.1.2. | Ejecución..... | 19 |
| 2.4.1.3. | Control | 20 |
| 2.4.1.4. | Tiempo | 21 |
| 2.4.1.5. | Recursos | 23 |
| 2.4.2. | Empresa..... | 24 |
| 2.4.2.1. | Empresa comercializadora | 24 |
| 2.4.2.2. | Empresa industrial..... | 24 |
| 2.4.2.3. | Empresa de servicios..... | 25 |
| 2.4.2.4. | Tamaño..... | 26 |
| 2.4.3. | Emprendimiento..... | 27 |

| | | |
|----------|-------------------------------------|----|
| 2.4.3.1. | Administración..... | 27 |
| 2.4.3.2. | Economía | 28 |
| 2.4.3.3. | Social..... | 29 |
| 2.4.3.4. | Ambiental..... | 30 |
| 2.4.3.5. | Cultural..... | 31 |
| 2.4.3.6. | Leyes y políticas..... | 32 |
| 2.5. | Términos específicos..... | 33 |
| 2.5.1. | Guarderías | 34 |
| 2.5.1.1. | Cuidado Infantil | 34 |
| 2.5.1.2. | Higiene infantil | 35 |
| 2.5.1.3. | Psicología infantil | 36 |
| 2.5.1.4. | Servicios Públicos y privados | 37 |
| 2.5.2. | Niñez | 38 |
| 2.5.2.1. | Materno infantiles | 38 |
| 2.5.2.2. | Educación inicial..... | 38 |
| 2.5.2.3. | Metodología pedagógica | 39 |
| 2.5.2.4. | Parvularias..... | 40 |
| 2.6. | Términos técnicos | 41 |
| 2.6.1. | Estudio de mercado..... | 42 |
| 2.6.1.1. | Estructura del mercado..... | 42 |
| 2.6.1.2. | Demanda | 43 |
| 2.6.1.3. | Oferta | 44 |
| 2.6.1.4. | Precio | 44 |
| 2.6.1.5. | Competencia..... | 45 |
| 2.6.1.6. | Canales de distribución | 46 |
| 2.6.2. | Estudio técnico..... | 48 |
| 2.6.2.1. | Ubicación del proyecto | 48 |
| 2.6.2.2. | Microlocalización..... | 48 |
| 2.6.2.3. | Microlocalización..... | 49 |
| 2.6.2.4. | Presupuesto | 50 |
| 2.6.2.5. | Tamaño del proyecto..... | 51 |
| 2.6.3. | Estudio financiero | 51 |
| 2.6.3.1. | Capital de Trabajo | 51 |
| 2.6.3.2. | Ingresos y egresos | 52 |

| | | |
|--------------------------|--|-----------|
| 2.6.4. | Estados financieros | 53 |
| 2.6.4.1. | Flujo de caja | 54 |
| 2.6.4.2. | VAN | 55 |
| 2.6.4.3. | TIR | 56 |
| 2.6.4.4. | Punto de equilibrio | 57 |
| 2.6.4.5. | Período de recuperación de la inversión | 58 |
| 2.6.4.6. | Relación costo – beneficio | 59 |
| 2.6.5. | Organización de la Empresa | 60 |
| 2.6.5.1. | Estructura organizacional..... | 60 |
| 2.6.5.2. | Misión | 61 |
| 2.6.5.3. | Visión | 62 |
| 2.6.5.4. | Principios y valores institucionales..... | 62 |
| 2.6.5.5. | Organigramas funcional y estructural | 63 |
| CAPÍTULO III..... | | 65 |
| 3. | ESTUDIO DE MERCADO | 65 |
| 3.1. | Introducción | 65 |
| 3.2. | Objetivo general..... | 65 |
| 3.2.1. | Actividades a desarrollar..... | 65 |
| 3.3. | Variables e indicadores | 66 |
| 3.4. | Matriz de variables del estudio de mercado..... | 67 |
| 3.5. | Segmentación del mercado | 68 |
| 3.5.1. | Variable de segmentación | 68 |
| 3.5.2. | Mercado Meta | 69 |
| 3.5.3. | Cálculo de la muestra..... | 70 |
| 3.5.4. | Fórmula para cálculo del tamaño de la muestra..... | 70 |
| 3.6. | Técnicas de recolección de información | 71 |
| 3.6.1. | Encuesta | 71 |
| 3.6.2. | Ficha de observación..... | 72 |
| 3.7. | Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta | 73 |
| 3.8. | Demanda | 93 |
| 3.8.1. | Proyección de la demanda..... | 94 |
| 3.9. | Oferta | 95 |
| 3.9.1. | Oferta actual..... | 96 |

| | | |
|--------------------------|---|------------|
| 3.9.2. | Proyección de la oferta (centros infantiles)..... | 100 |
| 3.9.3. | Proyección de la oferta (número de niños) | 101 |
| 3.10. | Balance oferta – demanda | 101 |
| 3.11. | Análisis del precio..... | 102 |
| 3.12. | Estrategias de comercialización | 103 |
| 3.13. | Plaza..... | 103 |
| 3.14. | Publicidad..... | 103 |
| 3.15. | Conclusiones del estudio de mercado | 104 |
| CAPÍTULO IV | | 106 |
| 4. | ESTUDIO TÉCNICO | 106 |
| 4.1. | Introducción | 106 |
| 4.2. | Objetivos del estudio técnico | 106 |
| 4.2.1. | Objetivo general | 106 |
| 4.2.2. | Actividades a desarrollar..... | 106 |
| 4.3. | Localización del proyecto | 107 |
| 4.3.1. | Macro localización | 107 |
| 4.3.2. | Micro localización..... | 107 |
| 4.4. | Tamaño del proyecto..... | 108 |
| 4.4.1. | Demanda insatisfecha | 109 |
| 4.4.2. | Disponibilidad del talento humano | 109 |
| 4.4.3. | Disponibilidad tecnológica | 109 |
| 4.4.4. | Disponibilidad económica..... | 110 |
| 4.4.5. | Capacidad instalada..... | 111 |
| 4.5. | Ingeniería del proyecto..... | 111 |
| 4.5.1. | Distribución actual de la edificación..... | 111 |
| 4.5.2. | Distribución del proyecto..... | 112 |
| 4.5.3. | Plano de la distribución del proyecto | 115 |
| 4.5.4. | Diseño de los procesos | 116 |
| 4.6. | Requerimiento de la inversión | 118 |
| 4.6.1. | Inversión fija | 118 |
| 4.6.1.1. | Maquinaria y equipos..... | 118 |
| 4.6.1.2. | Muebles y enseres | 119 |
| 4.6.1.3. | Equipos de seguridad | 119 |

| | | |
|------------------------|---|------------|
| 4.6.1.4. | Equipo de computación..... | 120 |
| 4.6.1.5. | Edificación y readecuación | 120 |
| 4.6.1.6. | Resumen de la inversión fija..... | 120 |
| 4.6.2. | Inversión variable..... | 121 |
| 4.6.2.1. | Gastos de constitución | 121 |
| 4.6.2.2. | Material pedagógico..... | 121 |
| 4.6.2.3. | Servicios básicos | 122 |
| 4.6.2.4. | Suministros..... | 122 |
| 4.6.2.5. | Menaje de cocina | 123 |
| 4.6.2.6. | Mano de obra | 124 |
| 4.6.2.7. | Gasto de publicidad..... | 124 |
| 4.6.2.8. | Uniformes del personal | 124 |
| 4.6.3. | Inversión total | 125 |
| 4.6.4. | Financiamiento..... | 125 |
| 4.6.4.1. | Amortización del capital financiado | 126 |
| CAPÍTULO V..... | | 127 |
| 5. | ESTUDIO FINANCIERO | 127 |
| 5.1. | Introducción | 127 |
| 5.2. | Objetivo..... | 127 |
| 5.2.1. | Objetivo general | 127 |
| 5.2.2. | Actividades a desarrollar..... | 127 |
| 5.3. | Presupuesto de los ingresos..... | 128 |
| 5.3.1. | Ingresos | 128 |
| 5.3.2. | Proyección de los ingresos | 129 |
| 5.4. | Presupuesto de los egresos | 130 |
| 5.4.1. | Mano de obra | 130 |
| 5.4.2. | Costos indirectos | 131 |
| 5.4.2.1. | Mano de obra indirecta | 131 |
| 5.4.2.2. | Material pedagógico..... | 132 |
| 5.4.2.3. | Menaje de cocina | 132 |
| 5.4.2.4. | Suministros de limpieza..... | 133 |
| 5.4.2.5. | Resumen de los costos indirectos del servicio | 133 |
| 5.4.3. | Gastos administrativos | 134 |

| | | |
|-------------------------|--|------------|
| 5.4.3.1. | Sueldos y salarios..... | 134 |
| 5.4.3.2. | Servicios básicos..... | 134 |
| 5.4.4. | Gastos de ventas..... | 134 |
| 5.4.4.1. | Publicidad..... | 135 |
| 5.4.4.2. | Suministros de oficina..... | 135 |
| 5.4.4.3. | Uniformes personal..... | 136 |
| 5.4.5. | Gastos financieros..... | 136 |
| 5.5. | Depreciación activos fijos..... | 137 |
| 5.5.1. | Resumen de depreciación de activos..... | 139 |
| 5.6. | Resumen de costos y gastos..... | 140 |
| 5.7. | Estados financieros proyectados..... | 140 |
| 5.7.1. | Estado de situación inicial proforma..... | 141 |
| 5.7.2. | Estado de resultado proforma..... | 141 |
| 5.7.3. | Estado de Flujo de efectivo..... | 142 |
| 5.8. | Evaluación financiera..... | 144 |
| 5.8.1. | Costo de oportunidad..... | 144 |
| 5.8.2. | Tasa de rendimiento promedio..... | 144 |
| 5.8.3. | Valor actual neto VAN..... | 145 |
| 5.8.4. | Tasa interna de retorno TIR..... | 146 |
| 5.8.5. | Relación costo - beneficio..... | 147 |
| 5.8.6. | Periodo de recuperación de la inversión..... | 147 |
| 5.8.7. | Punto de equilibrio..... | 149 |
| 5.8.7.1. | Punto de equilibrio en unidades..... | 150 |
| 5.9. | Resumen evaluación financiera..... | 151 |
| 5.10. | Oportunidad de inversión..... | 152 |
| CAPÍTULO VI..... | | 153 |
| 6. | ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... | 153 |
| 6.1. | Introducción..... | 153 |
| 6.2. | Objetivos de la estructura organizacional..... | 153 |
| 6.2.1. | Objetivo general..... | 153 |
| 6.2.2. | Actividades a desarrollar..... | 153 |
| 6.3. | Aspecto estratégico..... | 154 |
| 6.3.1. | Nombre o razón social..... | 154 |

| | | |
|---------------------------|---|------------|
| 6.3.2. | Logotipo | 154 |
| 6.3.3. | Slogan..... | 154 |
| 6.3.4. | Misión | 155 |
| 6.3.5. | Visión | 155 |
| 6.3.6. | Objetivos organizacionales | 155 |
| 6.3.7. | Valores y Principios | 155 |
| 6.3.8. | Políticas..... | 156 |
| 6.3.8.1. | Políticas Empresa..... | 156 |
| 6.3.8.2. | Políticas Personal | 157 |
| 6.3.8.3. | Políticas Padres de familia | 157 |
| 6.4. | Estructura Organizacional..... | 158 |
| 6.4.1. | Niveles administrativos..... | 158 |
| 6.4.2. | Manual de funciones | 159 |
| 6.5. | Aspectos legales | 167 |
| 6.5.1. | Base legal | 167 |
| 6.5.2. | Requisitos para el funcionamiento | 167 |
| CAPÍTULO VII | | 170 |
| 7. | IMPACTOS | 170 |
| 7.1. | Introducción | 170 |
| 7.2. | Objetivos | 170 |
| 7.2.1. | Objetivo general..... | 170 |
| 7.3. | Parámetros de medición | 170 |
| 7.4. | Evaluación de impactos | 171 |
| 7.4.1. | Impacto social | 171 |
| 7.4.2. | Impacto educativo | 172 |
| 7.4.3. | Impacto económico | 174 |
| 7.4.4. | Impacto ambiental..... | 175 |
| 7.4.5. | Impacto general..... | 177 |
| CONCLUSIONES | | 178 |
| RECOMENDACIONES | | 180 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | | 181 |
| ANEXOS..... | | 187 |

| | |
|-----------------------------------|-----|
| ANEXO 1 Encuesta | 188 |
| ANEXO 2 Ficha de observación..... | 190 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla N° 1 Variables e Indicadores..... | 5 |
| Tabla N° 2 Matriz de Relación Diagnóstica..... | 6 |
| Tabla N° 3 Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023..... | 7 |
| Tabla N° 4 Tasa de natalidad 2011 | 8 |
| Tabla N° 5 Tasa de Crecimiento Anual 2001 – 2010 | 9 |
| Tabla N° 6 Población Estructura Etaria | 9 |
| Tabla N° 7 Población económicamente activa del cantón Ibarra por sectores económicos . | 10 |
| Tabla N° 8 Escolaridad | 11 |
| Tabla N° 9 Matriz AOOR | 12 |
| Tabla N° 10 Variables e Indicadores del Estudio de mercado..... | 66 |
| Tabla N° 11 Matriz de relación del estudio de mercado | 67 |
| Tabla N° 12 Criterios de segmentación del mercado | 68 |
| Tabla N° 13 Aspectos a considerar para el cálculo de muestra | 70 |
| Tabla N° 14 Parámetro N° 1 – Identificación del género | 73 |
| Tabla N° 15 Parámetro N° 2 – Edad de los demandantes..... | 74 |
| Tabla N° 16 Parámetro N° 3 – Ocupación de los demandantes..... | 75 |
| Tabla N° 17 Cuidado de niños Parámetro N° 4 – Cuidado de niños | 76 |
| Tabla N° 18 Parámetro N° 5 – Aceptación a enviar a los niños a una guardería nocturna... | 77 |
| Tabla N° 19 Parámetro N° 6 – Aspectos relevantes al elegir una guardería diurna y nocturna | 78 |
| Tabla N° 20 Parámetro N° 7 – Servicios similares en la localidad..... | 79 |
| Tabla N° 21 Parámetro N° 8 – Expectativa de la calidad de los servicios similares | 80 |
| Tabla N° 22 Parámetro N° 9 – Calidad del servicio de guarderías públicas..... | 81 |
| Tabla N° 23 Parámetro N° 10 – Conocimiento de servicios de cuidado nocturno | 82 |
| Tabla N° 24 Parámetro N° 11 – Disposición a utilizar el servicio..... | 83 |
| Tabla N° 25 Parámetro N° 12 – Cuidado de los niños en los hogares..... | 84 |
| Tabla N° 26 Parámetro N° 13 – Precio mensual..... | 85 |
| Tabla N° 27 Parámetro N° 14 – Precio diario..... | 86 |

| | | |
|--------------------|---|-----|
| Tabla N° 28 | Parámetro N° 15 – Forma de pago por el servicio..... | 87 |
| Tabla N° 29 | Parámetro N° 16 – Servicio adicional de desayuno..... | 88 |
| Tabla N° 30 | Parámetro N° 17 – Descuentos | 89 |
| Tabla N° 31 | Parámetro N° 18 – Servicio adicional de transporte..... | 90 |
| Tabla N° 32 | Parámetro N° 19 – Percepción del niño luego de utilizar el servicio | 91 |
| Tabla N° 33 | Parámetro N° 20 – Medios publicitarios | 92 |
| Tabla N° 34 | Calculo de la demanda potencial | 93 |
| Tabla N° 35 | Proyección de la demanda potencial..... | 95 |
| Tabla N° 36 | Centros infantiles de la ciudad de Ibarra con niños menores de 5 años | 96 |
| Tabla N° 37 | Proyección de la oferta (centros infantiles) | 100 |
| Tabla N° 38 | Proyección de la oferta (números de niños) | 101 |
| Tabla N° 39 | Demanda insatisfecha | 102 |
| Tabla N° 40 | Distribución de la planta del proyecto | 113 |
| Tabla N° 41 | Maquinaria y equipos | 118 |
| Tabla N° 42 | Muebles y enseres..... | 119 |
| Tabla N° 43 | Equipos de seguridad..... | 119 |
| Tabla N° 44 | Equipos de computación..... | 120 |
| Tabla N° 45 | Valor de adecuación. | 120 |
| Tabla N° 46 | Resumen de la inversión fija..... | 120 |
| Tabla N° 47 | Constitución..... | 121 |
| Tabla N° 48 | Material pedagógico | 121 |
| Tabla N° 49 | Servicios básicos..... | 122 |
| Tabla N° 50 | Suministros de oficina | 122 |
| Tabla N° 51 | Suministros de limpieza..... | 123 |
| Tabla N° 52 | Menaje de cocina | 123 |
| Tabla N° 53 | Personal fijo y eventual de la guardería..... | 124 |
| Tabla N° 54 | Publicidad | 124 |
| Tabla N° 55 | Uniformes del personal de la guardería | 124 |
| Tabla N° 56 | Capital de trabajo primer mes..... | 125 |
| Tabla N° 57 | Resumen de las inversiones | 125 |
| Tabla N° 58 | Financiamiento del proyecto..... | 126 |
| Tabla N° 59 | Amortización del capital financiado | 126 |
| Tabla N° 60 | Composición de los ingresos | 128 |
| Tabla N° 61 | Ingresos año 1 | 128 |

| | | |
|--------------------|---|-----|
| Tabla N° 62 | Tasa de inflación promedio | 129 |
| Tabla N° 63 | Proyección de los ingresos..... | 129 |
| Tabla N° 64 | Proyección mano de obra..... | 130 |
| Tabla N° 65 | Tasa de crecimiento remuneraciones | 131 |
| Tabla N° 66 | Proyección mano de obra indirecta..... | 131 |
| Tabla N° 67 | Proyección material pedagógica | 132 |
| Tabla N° 68 | Proyección menaje de cocina..... | 132 |
| Tabla N° 69 | Proyección suministros de limpieza | 133 |
| Tabla N° 70 | Resumen de los costos indirectos del servicio..... | 133 |
| Tabla N° 71 | Proyección sueldos y salarios administrativos | 134 |
| Tabla N° 72 | Proyección Servicios Básico..... | 134 |
| Tabla N° 73 | Proyección publicidad | 135 |
| Tabla N° 74 | Proyección suministros de oficina | 135 |
| Tabla N° 75 | Proyección uniformes del personal..... | 136 |
| Tabla N° 76 | Amortización del crédito trimestral | 136 |
| Tabla N° 77 | Activos fijos..... | 137 |
| Tabla N° 78 | Depreciación maquinaria y equipo | 137 |
| Tabla N° 79 | Depreciación muebles y enseres | 138 |
| Tabla N° 80 | Depreciación equipos de seguridad | 138 |
| Tabla N° 81 | Depreciación Edificación y readecuación | 138 |
| Tabla N° 82 | Depreciación equipos de computación | 139 |
| Tabla N° 83 | Resumen de depreciación de activos | 139 |
| Tabla N° 84 | Proyección resumen de costos y gastos | 140 |
| Tabla N° 85 | Estado de situación inicial proforma | 141 |
| Tabla N° 86 | Estado de resultado proforma | 142 |
| Tabla N° 87 | Estado de flujo de efectivo | 143 |
| Tabla N° 88 | Costo de oportunidad..... | 144 |
| Tabla N° 89 | Valor actual neto..... | 146 |
| Tabla N° 90 | Valor actual neto..... | 146 |
| Tabla N° 91 | Relación costo - beneficio | 147 |
| Tabla N° 92 | Periodo de recuperación de la inversión..... | 148 |
| Tabla N° 93 | Composición de costos fijos y variables..... | 149 |
| Tabla N° 94 | Datos del punto de equilibrio en unidades..... | 150 |
| Tabla N° 95 | Resumen evaluación financiera | 152 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N° 96 Valoración del impacto..... | 170 |
| Tabla N° 97 Matriz impacto social | 171 |
| Tabla N° 98 Matriz impacto educativo | 172 |
| Tabla N° 99 Matriz impacto económico | 174 |
| Tabla N° 100 Matriz impacto ambiental..... | 175 |
| Tabla N° 101 Matriz impacto generales..... | 177 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico N° 1 Ubicación Geográfica del Cantón..... | 7 |
| Gráfico N° 2 Términos específicos | 34 |
| Gráfico N° 3 Términos técnicos..... | 42 |
| Gráfico N° 4 Parámetro N° 1 – Identificación del género | 73 |
| Gráfico N° 5 Parámetro N° 2 – Edad de los demandantes..... | 74 |
| Gráfico N° 6 Parámetro N° 3 – Ocupación de los demandantes..... | 75 |
| Gráfico N° 7 Parámetro N° 4 – Cuidado de niños | 76 |
| Gráfico N° 8 Parámetro N° 5 – Aceptación a enviar a los niños a una guardería nocturna..... | 77 |
| Gráfico N° 9 Parámetro N° 6 – Aspectos relevantes al elegir una guardería diurna y nocturna..... | 78 |
| Gráfico N° 10 Parámetro N° 7 – Servicios similares en la localidad..... | 79 |
| Gráfico N° 11 Parámetro N° 8 – Expectativa de la calidad de los servicios similares | 80 |
| Gráfico N° 12 Parámetro N° 9 – Calidad del servicio de guarderías públicas..... | 81 |
| Gráfico N° 13 Parámetro N° 10 – Conocimiento de servicios de cuidado nocturno | 82 |
| Gráfico N° 14 Parámetro N° 11 – Disposición a utilizar el servicio | 83 |
| Gráfico N° 15 Parámetro N° 12 – Cuidado de los niños en los hogares..... | 84 |
| Gráfico N° 16 Parámetro N° 13 – Precio mensual..... | 85 |
| Gráfico N° 17 Parámetro N° 14 – Precio diario..... | 86 |
| Gráfico N° 18 Parámetro N° 15 – Forma de pago por el servicio | 87 |
| Gráfico N° 19 Parámetro N° 16 – Servicio adicional de desayuno | 88 |
| Gráfico N° 20 Parámetro N° 17 – Descuentos | 89 |
| Gráfico N° 21 Parámetro N° 18 – Servicio adicional de transporte..... | 90 |

| | | |
|----------------------|---|-----|
| Gráfico N° 22 | Parámetro N° 19 – Percepción del niño luego de utilizar el servicio | 91 |
| Gráfico N° 23 | Parámetro N° 20 – Medios publicitarios | 92 |
| Gráfico N° 24 | Ubicación macro Geográfica del proyecto | 107 |
| Gráfico N° 25 | Ubicación micro geografica del proyecto..... | 108 |
| Gráfico N° 26 | Banco Pichincha - línea de crédito | 110 |
| Gráfico N° 27 | Banco Internacional - línea de crédito..... | 110 |
| Gráfico N° 28 | Banco Pacifico – Emprendedor Pacifico | 111 |
| Gráfico N° 29 | Plano arquitectónico | 112 |
| Gráfico N° 30 | Distribución del proyecto | 115 |
| Gráfico N° 31 | Simbología del diagrama de flujo..... | 116 |
| Gráfico N° 32 | Diagrama de flujo de los procesos..... | 117 |
| Gráfico N° 33 | Parámetro N° 21 Resumen de las inversiones | 125 |
| Gráfico N° 34 | Logotipo de la guardería ABC Huellitas | 154 |
| Gráfico N° 35 | Estructura organizativa | 158 |

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la Creación de una Guardería Diurna y Nocturna para Niños Materno - Infantiles, en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, mediante el uso de herramientas y métodos de investigación, con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional, mediante el análisis del entorno actual del servicio de guarderías en la ciudad de Ibarra con la finalidad de delimitar correctamente el problema y oportunidad del proyecto de investigación.
- Estructurar un marco teórico mediante la investigación y recopilación bibliográfica y linkografica de información, con la finalidad de contar con un conocimiento amplio de la terminología del proyecto de investigación.
- Desarrollar un estudio de mercado mediante el análisis de las diferentes variables que intervienen en él, tales como: demanda, oferta y las “P” del marketing, con el fin de tener un mayor conocimiento de las características, necesidades y expectativas del mercado meta.
- Elaborar un estudio técnico de la creación de la guardería mediante la determinación del tamaño, destino de la inversión inicial y estructuración de procesos con la finalidad de establecer el financiamiento y los recursos necesarios para su buena implementación.
- Realizar un estudio financiero mediante la proyección de ingresos, costos, gastos y la estructuración de estados financieros proforma que permitan realizar un análisis con la utilización de indicadores para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Diseñar una propuesta de estructura organizacional para la empresa, mediante la presentación de un manual de funciones, un organigrama estructural y funcional, con la

finalidad de asignar responsabilidades de manera clara que permita el desarrollo ordenado de las funciones y actividades para su buena marcha.

- Desarrollar un estudio de los impactos mediante análisis de los aspectos sociales, educativos, económicos, entre otros con la finalidad de potencializar los posibles efectos positivos y mitigar los negativos que generaría la ejecución del proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Ibarra es uno de los cantones de la provincia de Imbabura, está constituida por cinco parroquias urbanas: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato; y siete parroquias rurales: San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuqui, Salinas, La Carolina y Lita. Según el VII censo nacional de población realizado en el año 2010, los habitantes dentro del Cantón Ibarra rodean los 181.175 personas de los cuales el 93.389 son mujeres y 87.786 son hombres con una densidad poblacional de 164 hab/km², la superficie del territorio es de 1162,22 km², cuenta con un clima de características únicas gracias a la variedad de microclimas que van desde frío en las zonas rurales de Angochagua, la Esperanza hasta el cálido húmedo por las zonas de la Carolina y Lita, su temperatura promedio es de 18.4°C y su rango altitudinal es de 2225 m.s.n.m. según el boletín del INAHMI.

La ciudad de Ibarra también conocida como la “Ciudad Blanca” o “Ciudad a la que siempre se vuelve” es la cabecera local del cantón que lleva el mismo nombre, donde existe una población que bordea aproximadamente los 139.721 habitantes que representa el 72,8% de la población total del cantón, siendo la etnia mestiza la más representativa en el lugar según datos del INEC. La estructura económica de la ciudad se enfoca en el sector terciario mismo que abarca servicios y comercio con un porcentaje del 58,02% y que representa a 46.855 habitantes que pertenecen a la población económicamente activa de la ciudad, donde las principales actividades de comercio al por mayor y menor, enseñanza, administración pública y transporte evidencian la tendencia de crecimiento a la zona urbana con el establecimiento de locales, infraestructura educativa y red vial dentro del casco urbano. Datos que muestran que las personas dedican más su tiempo a trabajos de servicios mismos que manejan diferentes horarios, destinando el cuidado de sus hijos a centros de educación infantil o al cuidado de

personas particulares dentro de sus hogares. Por ende y como dato de interés se contabilizan 43 centros de educación infantil “guarderías” que actualmente prestan sus servicios en la ciudad de Ibarra.

En las últimas décadas a medida que el ritmo de vida de las personas se ha ido acelerando por la cambiante economía social que se vive actualmente, los centros de cuidado infantil, más conocidos como guarderías, a nivel mundial han respondido positivamente a ciertas necesidades de las personas, que por motivos de fuerza mayor no pueden cuidar de sus hijos, por consecuencia de las exhaustas horas de trabajo a las que se ven expuestos los padres de familia. De esta manera se analiza el comportamiento de las guarderías dentro del territorio nacional mismas que son una modalidad de cuidado para niños y niñas, donde su fin es atender de forma integral a los mismos.

En la ciudad de Ibarra existe una gran cantidad de guarderías tanto públicas como privadas que con el pasar de los años han ido mejorando el nivel del servicio que brindan a las personas, en este caso los niños, quienes son un punto vulnerable dentro del desarrollo de la sociedad, puesto que las atenciones que ellos demandan son de mucha exigencia tales como: cuidado, alimentación, educación, entre otras. Por ello los padres de familia o personas que son responsables de los niños buscan los mejores centros de educación inicial para sus hijos y que los mismos den garantías de su servicio y del personal con el que cuentan, debido a los eventos que en la actualidad han sucedido, tales como abusos y maltratos psicológicos al que son expuestos en algunas instituciones de educación; este miedo se ve reflejado en la desconfianza de los padres de familia a utilizar los servicios de este tipo de centros de cuidado infantil. Sin embargo, los centros existentes en la ciudad de Ibarra solo manejan horarios matutinos y vespertinos para el cuidado de niños.

Otro aspecto importante que va tomando fuerza en estos días son las madres solteras que deciden continuar con su preparación estudiantil y a la vez laborando en sus trabajos con el fin de salir adelante. Por esto se plantea nuevas formas de cuidado infantil en horarios que marcan la diferencia al momento de escoger un servicio de estos.

- **Planteamiento del problema**

¿Es posible a través de la implementación de una Guardería diurna y nocturna en la ciudad de Ibarra proporcionar confianza, cuidado y seguridad a los padres de familia que por diferentes aspectos tales como trabajo, estudio, entre otros, no pueden brindar la atención pertinente y necesaria a sus hijos durante horarios nocturnos?

- **Justificación**

En la ciudad de Ibarra con el pasar de los años se han ido creando guarderías que van creciendo en cantidad pero no en calidad del servicio que estas ofertan a los usuarios. En la actualidad existen los centros: Creciendo con Nuestros Hijos (CNH) y los Centros Infantiles del Buen Vivir (CIBV) patrocinados por el gobierno del Ecuador, mismos que son gratuitos en sus servicios, las condiciones que estos brindan a los niños no son las más adecuadas puesto que la gran afluencia de ellos hacen ver a las infraestructuras obsoletas y en algunos casos hasta insuficiente para los mismos.

Las guarderías que existen en la ciudad solo manejan horarios matutinos y vespertinos, siendo las madres solteras y padres de familia que laboran y estudian en diferentes instituciones de educación, en horarios nocturnos los potenciales demandantes de este servicio que responderá a la necesidades actuales debido a las nuevas exigencias de la economía familiar, para la creación de una guardería diurna y nocturna para niños materno - infantil en la ciudad de Ibarra.

Finalmente se manifiesta que guarderías de similares características no se han establecido en la ciudad de Ibarra por ello un estudio de factibilidad permitirá conocer la viabilidad financiera acerca de su creación y aceptación en el mercado local.

1.2. Objetivo del diagnóstico

1.2.1. Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional, mediante el análisis del entorno actual del servicio de guarderías en la ciudad de Ibarra con la finalidad de delimitar correctamente el problema y oportunidad del proyecto de investigación.

1.2.2. Actividades a desarrollar

- Establecer la ubicación del proyecto.
- Realizar un análisis de los aspectos demográficos.
- Realizar un análisis del aspecto socioeconómico
- Desarrollar un análisis sobre la afluencia de niños a centros infantiles.
- Establecer el número de guarderías existentes en la ciudad.

1.3. Variables diagnósticas

- Ubicación territorial
- Aspectos demográficos
- Aspectos socioeconómicos
- Afluencia de niños a centros infantiles
- Número de Guarderías

1.4. Indicadores

Una vez determinadas las actividades a desarrollar se obtuvo las siguientes variables e indicadores a análisis como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 1
Variables e Indicadores

| VARIABLE | INDICADORES |
|--|---|
| Ubicación territorial | <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Límites • Extensión • Clima |
| Aspectos demográficos | <ul style="list-style-type: none"> • Población • Tasa de natalidad • Tasa de crecimiento • Distribución de la población • Conformación del Núcleo Familiar |
| Aspectos socioeconómicos | <ul style="list-style-type: none"> • Población Económicamente Activa • Principales actividades económicas de la población. |
| Afluencia de niños a centros infantiles | <ul style="list-style-type: none"> • Tasas de escolaridad • Población infantil con acceso a la Educación Inicial. |
| Número de Guarderías | <ul style="list-style-type: none"> • Privadas • Públicas • Número de niños asistentes a guarderías. |

Elaborado por el Autor (2018)

1.5. Matriz De Relación Diagnóstica

Tabla N° 2

Matriz de Relación Diagnóstica

| Objetivo General | Actividades | VARIABLES | Indicadores | Técnica | Fuente de Información |
|--|--|---|---|-----------------------------|---|
| Realizar un diagnóstico situacional, mediante el análisis del entorno actual del servicio de guarderías en la ciudad de Ibarra con la finalidad de delimitar correctamente el problema y oportunidad del proyecto de investigación. | Establecer la ubicación del proyecto. | Ubicación territorial | <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Límites • Extensión • Clima | Investigación Bibliográfica | Secundaria (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Ibarra 2015- 2023) |
| | Realizar un análisis de los aspectos demográficos. | Aspectos demográficos | <ul style="list-style-type: none"> • Población • Tasa de natalidad • Tasa de crecimiento • Distribución de la población • Conformación del Núcleo Familiar | Investigación Bibliográfica | Secundaria (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Ibarra 2015- 2023) |
| | Realizar un análisis del aspecto socioeconómico | Aspectos socioeconómicos | <ul style="list-style-type: none"> • Población Económicamente Activa. • Principales actividades económicas de la población. | Investigación Bibliográfica | Secundaria (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Ibarra 2015- 2023) |
| | Desarrollar un análisis sobre la afluencia de niños a centros infantiles | Afluencia de niños a centros infantiles | <ul style="list-style-type: none"> • Tasas de escolaridad. • Población infantil con acceso al Educación Inicial. | Investigación Bibliográfica | Secundaria (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Ibarra 2015- 2023) |
| | Establecer el número de guarderías | Número de Guarderías | <ul style="list-style-type: none"> • Privadas • Públicas • Numero niños asistentes a guarderías. | Investigación Bibliográfica | Secundaria (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Ibarra 2015- 2023) |

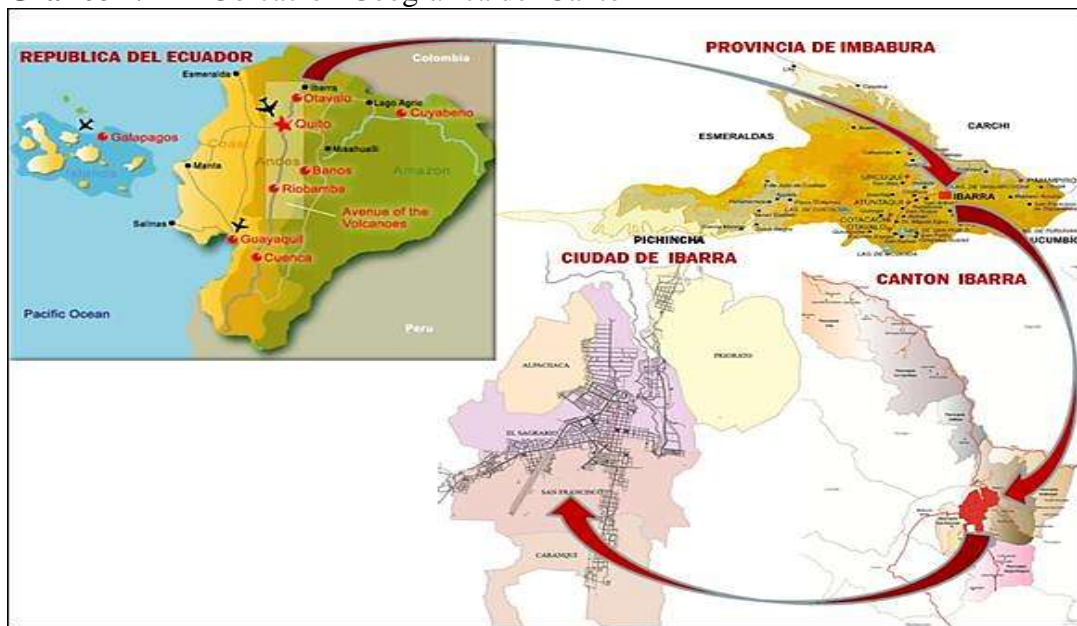
Elaborado por el Autor (2018)

1.6. Análisis De Las Variables Diagnósticas

1.6.1. Ubicación

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015 – 2023, Ibarra está ubicada a 115km. al noreste de Quito a 125 km, al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de 2.225 m.s.n.m.

Gráfico N° 1 Ubicación Geográfica del Cantón



Fuente: Departamento de Planificación Territorial GAD – I, 2016

1.6.2. Limites

Tabla N° 3

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023

| | |
|-------|--|
| Norte | Provincias de Carchi y Esmeraldas |
| Sur | Provincia de Pichincha |
| Este | Cantón Pimampiro |
| Oeste | Cantones Urququi, Antonio Ante y Otavalo |

Elaborado por el Autor (2018)

1.6.3. Extensión

Según los datos que reposan en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015 – 2023, Ibarra tiene 1.162,22 km² de extensión, con un rango altitudinal de 2.225

m.s.n.m. que hacen de la ciudad un lugar con condiciones únicas para desarrollar diferentes actividades.

1.6.4. Clima

Según el Boletín del INAHMI el cantón Ibarra presenta una temperatura promedio de 18,4°C, con una máxima de 26,2°C y una mínima de 5,9°C esto gracias a los diferentes pisos climáticos con los que cuenta el cantón.

1.6.5. Población

Según el VII censo nacional de población aplicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) en el año 2010, la población del cantón Ibarra alcanza los 181.175 habitantes de los cuales el 93.389 son mujeres y 87.786 hombres. Con la proyección de los datos basados en la tasa de crecimiento que para el 2010 fue de 2,02% anual y los años venideros hasta llegar al 2017 se estima que la población del cantón se incrementaría a 211.235 habitantes de los cuales 108.884 serían mujeres y 102.351 hombres.

1.6.6. Tasa de natalidad

Tabla N° 4
Tasa de natalidad 2011

| Detalle Territorial | Tasa de Natalidad 2011 | Población del Cantón 2011 |
|----------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| IBARRA | 17,08 | 181.175 |
| San Miguel de Ibarra | 20,33 | 139.721 |
| Ambuqui | 3,83 | 5.477 |
| Angochagua | 6,44 | 3.263 |
| Carolina | 6,94 | 2.739 |
| La Esperanza | 11,82 | 7.363 |
| Lita | 7,17 | 3.349 |
| Salinas | 1,72 | 1.741 |
| San Antonio | 4,51 | 17.522 |

Fuente: Anuario de estadísticas vitales: Nacimientos y defunciones INEC, 2011.

Siendo así la población de la ciudad de Ibarra, la más representativa en cuanto a natalidad se refiere con 139.721 habitantes del total de la población del Cantón, en las proyecciones para el año 2017 y basándose en tasa de crecimiento del 2,02%, se estima que la ciudad de Ibarra tendría 162.903 habitantes para dicho año, es decir que el promedio anual de nacimientos sería 3.287. Esto refleja que la población se incrementa, por los nuevos nacimientos en un 18,1 por cada 1000 habitantes, lo que da como resultado 2,1 infantes nacidos vivos de cada mujer en edad fértil. Además el 26,1% son cabezas de hogar y en lo que a su estado civil se refiere un 9.32% son madres solteras; un 8.36% están separadas de su pareja y un 3.19% se han divorciado.

1.6.7. Tasa de crecimiento

Tabla N° 5

Tasa de Crecimiento Anual 2001 – 2010

| Parroquia | 2010 | | | 2001 | | | Tasa de Crecimiento anual 2001 – 2010 | | |
|-----------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|---------------------------------------|-------|-------|
| | Hombre | Mujer | Total | Hombre | Mujer | Total | Hombre | Mujer | Total |
| IBARRA | 67.165 | 72.556 | 139.721 | 56.071 | 60.452 | 116.523 | 2,01% | 2,03% | 2,02% |

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Por lo tanto la tasa de crecimiento que experimenta la ciudad de Ibarra es del 2,02% anual dato que servirá para proyectar el número de habitantes que viven en el cantón Ibarra.

1.6.8. Distribución de la población

Tabla N° 6

Población Estructura Etaria

| Población-estructura etaria | | |
|-----------------------------|-----------|-------|
| Edad | Población | % |
| 0-4 | 16.590 | 9.2% |
| 5-9 | 18.220 | 10.1% |
| 10-14 | 18.937 | 10.5% |
| 15-19 | 17.643 | 9.7% |
| 20-24 | 16.009 | 8.8% |
| 25-29 | 14.650 | 8.1% |
| 30-34 | 12.915 | 7.1% |
| 35-39 | 11.970 | 6.6% |
| 40-44 | 10.804 | 6.0% |

| | | |
|----------|---------|-------|
| 45-49 | 9.771 | 5.4% |
| 50-54 | 7.599 | 4.2% |
| 55 y mas | 26.067 | 14.4% |
| Total | 181.175 | 100% |

Fuente: VII Censo de Población y VI de Vivienda. Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010.

Según el VII Censo de Población del Instituto Nacional de Estadística y Censo del 2010 se obtiene datos mismos que están segmentados por edades de los habitantes el cantón Ibarra, siendo las mujeres que se encuentran en un rango de 15 a 29 años madres solteras que por diferentes inconvenientes se han visto en la necesidad de abandonar sus estudios y buscar diversas fuentes de empleos.

1.6.9. Población Económicamente Activa

Tabla N° 7

Población económicamente activa del cantón Ibarra por sectores económicos

| PARROQUIA | PEA | | | | | | | | | |
|-----------------|--------------|------------|-----------------|--------------|-------------------|--------------|------------------|-------------|-------------|-------------|
| | PEA TOTAL | | SECTOR PRIMARIO | | SECTOR SECUNDARIO | | SECTOR TERCIARIO | | OTROS | |
| | | | # Casos | % de casos | # Casos | % de casos | # Casos | % de casos | # Casos | % de casos |
| Ambuquí | 2239 | 2,8 | 897 | 40,06 | 129 | 5,8 | 737 | 32,9 | 476 | 21,3 |
| Angochagua | 1182 | 1,5 | 483 | 40,86 | 273 | 23,1 | 184 | 15,6 | 242 | 20,5 |
| Carolina | 1061 | 1,3 | 833 | 78,51 | 29 | 2,7 | 88 | 8,3 | 111 | 10,5 |
| Ibarra | 63984 | 79,3 | 4637 | 7,25 | 11474 | 17,9 | 41452 | 64,8 | 6421 | 10 |
| La Esperanza | 2759 | 3,4 | 378 | 13,7 | 1014 | 36,8 | 968 | 35,1 | 399 | 14,5 |
| Lita | 1206 | 1,5 | 807 | 66,92 | 66 | 5,5 | 180 | 14,9 | 153 | 12,7 |
| Salinas | 717 | 0,9 | 346 | 48,26 | 53 | 7,4 | 221 | 30,8 | 97 | 13,5 |
| San Antonio | 7521 | 9,3 | 986 | 13,11 | 2592 | 34,5 | 3025 | 40,2 | 918 | 12,2 |
| CANTONAL | 80669 | 100 | 9367 | 11,61 | 15630 | 19,38 | 46855 | 58,1 | 8817 | 10,9 |

Fuente: CENSO INEC – 2010, Equipo Técnico (PD y OT, 2015)

Según el censo del INEC del 2010 se muestra que el 58,2% de la población del cantón Ibarra se encuentran dentro del sector terciario mismo que hace referencia a servicios y comercio al por mayor y menor de productos; y aplican una mayor parte de su tiempo en dichas actividades..

1.6.10. Principales actividades

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015 – 2023 las actividades que mayor incidencia tienen en la población de la ciudad de Ibarra son las del sector terciario las mismas que se enumeran a continuación:

- Comercio al por mayor y menor
- Actividades de alojamiento y servicios de comida
- Administración pública y defensa
- Enseñanza
- Actividades de la atención de la salud
- Actividades financieras y de seguros
- Actividades profesionales e inmobiliarias
- Transporte y almacenamiento, información y comunicación.

Por ser un sector de servicios y de comercio existe una variedad de horarios en los trabajos a los que las personas deben regirse y cambiar sus costumbres uno de los puntos vulnerables son las mujeres que se ha visto en la imperiosa necesidad de salir a trabajar, descuidando de cierta manera sus hogares, sus hijos.

1.6.11. Tasa de escolaridad

Tabla N° 8
Escolaridad

| NIVEL DE ESCOLARIDAD | | 2010 | 2001 | VARIACIÓN |
|----------------------------|----------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| | | AÑOS | AÑOS | AÑOS |
| POR ÁREA GEOGRÁFICA | NACIONAL | 9,59% | 8,18 | 1,41 |
| POR REGIÓN | SIERRA | 9,79 | 8,37 | 1,42 |
| POR SITUACIÓN ECONÓMICA | POBRE | 7,25 | 6,37 | 0,88 |
| (POBREZA SEGÚN NBI) | NO POBRE | 11,71 | 11,02 | 0,69 |
| | SIN DEFINIR | 11,52 | 10,57 | 0,95 |
| | POR TERRITORIO PROVINCIAL | | | |
| PROVINCIA | IMBABURA | 8,55 | 7,00 | 1,55 |
| CANTÓN | IBARRA | 10,04 | 8,44 | 1,60 |

Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE).(PD y OT,2015)

Según el nivel de Escolaridad obtenido del Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador se identifica un incremento en la participación de la población en el sistema educativo tanto a nivel nacional como local, experimentado así el cantón de Ibarra un incremento del 1,60% en relación a los años anteriores, lo haría suponer que más personas buscan estar preparadas académicamente con el fin de mejorar su situación.

1.6.12. Guarderías

1.6.12.1. Privadas

En la ciudad de Ibarra existen 43 centros de desarrollo infantil dentro del casco urbano de los cuales 34 son de carácter privado, mismos que están sujetos a los estándares que exige el Ministerio de Inclusión Económica y Social para ser aprobados.

1.6.12.2. Públicas

Según datos del Ministerio de Inclusión Económica y Social, son 9 los centros de desarrollo infantil públicos en la ciudad de Ibarra los mismos que en su gran mayoría son atendidos por madres voluntarias o en su efecto por personal con nivel de instrucción secundaria.

1.7. Elaboración De La Matriz AOOD

Tabla N° 9
Matriz AOOD

| ALIADOS | OPONENTE |
|---|--|
| A1. Ubicación estratégica del proyecto puesto que se encontrará en el centro de la localidad a pocos metros del terminal terrestre de la ciudad de Ibarra. | O1. La competencia de otros centros infantiles que no aceptan la creación de este tipo de proyecto, por el miedo a disminuir los ingresos que perciben. |
| A2. Apoyo del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y algunos centros infantiles particulares los cuales muestran, la voluntad de ayudar con la asesoría en la creación de este tipo de centro infantil y guiar de acuerdo a las leyes educativas vigentes. | O2. El temor de los usuarios a utilizar este tipo de servicios en la ciudad de Ibarra, ya que el proyecto demanda de la confianza de los padres de familia para dejar a sus hijos en esta clase de centros infantiles. |
| OPORTUNIDADES | RIESGO |
| Op1. No existen centros de desarrollo y cuidado infantiles nocturnos en Ibarra puesto que la mayoría de estos lugares solo tienen horarios ya sea en la mañana o máximo hasta las 5 de la tarde. | R1. Las medidas económicas que actualmente se están dando por parte del gobierno central, que podrían causar un incremento del número de desempleados que no puedan acceder a este tipo de servicio. |
| Op2. Se cuenta con infraestructura propia para iniciar con el proyecto, ya que existe una casa con 3 departamentos que pertenece al autor del mismo. | R2. El cambio constante de los reglamentos y leyes con respecto a los derechos de la niñez, vuelven más vulnerable el accionar y toma de decisiones de las personas que estén a cargo del centro infantil. |
| Op3. El crecimiento de la población de niños de 0 a 4 años, puesto que el índice de nacimientos se ha incrementado y los embarazos juveniles son más comunes | |

Elaborado por el Autor (2018)

1.8. Cruce Estratégico de Aliados, Riegos, Oponentes y Oportunidades.

1.8.1. Aliados - Oportunidades

A1 – Op2

Aprovechar la ubicación estratégica que tendría el proyecto por la cercanía a la terminal terrestre, puesto que el desarrollo económico del cantón se genera en los alrededores del sector, haciendo de esto un punto fuerte para la ejecución de la guardería diurna y nocturna, ya que al contar con una infraestructura propia permite ganar tiempo y priorizar los recursos para la ejecución del mismo.

A2 – Op1 y Op3

Mediante el apoyo del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) en este tipo de proyectos encaminados a velar por el bienestar de los niños, misma población que con el pasar de los años se ha incrementado considerablemente, esto crea una oportunidad para el fin del proyecto, puesto que institución que brinden servicios de similares características no existen en el medio local.

1.8.2. Aliados - Oponentes

A2 – O1 y O2

Mediante la articulación y el trabajo en equipo con instituciones tales como el MIES y centros infantiles que están prestos a brindar su asesoramiento, genera oportunidades para este proyecto ya que por su denotación de guardería diurna y nocturna no interfiere en las labores de centros infantiles que vienen prestando sus servicios con anterioridad.

1.8.3. Aliados – riesgos

A2 – R2

Al basarse a leyes y disposiciones dispuestas por instituciones rectoras de proyectos en los cuales estén inmersos los niños como es el MIES, permitirá trabajar de manera correcta sin descuidar aspectos importantes tales como el cumplimiento de las mismas, esto minimizará los posibles riesgo que involucren cambios a la normativa legal, puesto que proyecto se irá actualizando de acuerdo a los requerimiento que el estado lo vaya exigiendo.

1.8.4. Riesgos - oportunidades

R2 – Op2

La creciente tendencia de embarazos a temprana edad hace que el estado genere leyes en busca del bienestar de los niños, creando así una oportunidad para este proyecto que busca abordar un horario de cuidado infantil el cual no ha sido aprovechado en el mercado local del cantón Ibarra por parte de las personas.

1.9. Identificación de la Oportunidad de Inversión

En conclusión y una vez realizado el análisis de los diferentes aspectos que rodean esta problemática tales como: permitir a las parejas a tener un momento de esparcimiento en la noche, la continuidad de los estudios por parte de las madres solteras y la inquietud de dejar a sus hijos en horarios nocturnos al cuidado de personal profesional y altamente capacitado, ha determinado la viabilidad del proyecto, desde el punto de vista diagnóstico.

La Guardería Diurna y Nocturna es una alternativa de solución y apoyo a las importantes actividades que las familias realizan y que no disponen de tiempo para dedicar al cuidado y desarrollo de sus hijos pequeños, esta idea se transforma en una posible respuesta a las necesidades que todo niño debe desarrollar en cuanto a sus capacidades se refiere y sobre todo en lineamiento con los derechos de los mismos.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Introducción

El marco teórico tendrá información misma que será recopilada de diferentes fuentes bibliográficas y linkograficas lo que dará sustento a la base conceptual que el proyecto demande en su ejecución.

2.2. Objetivo general

Estructurar un marco teórico mediante la investigación y recopilación bibliográfica y linkografica de información, con la finalidad de contar con un conocimiento amplio de la terminología del proyecto de investigación.

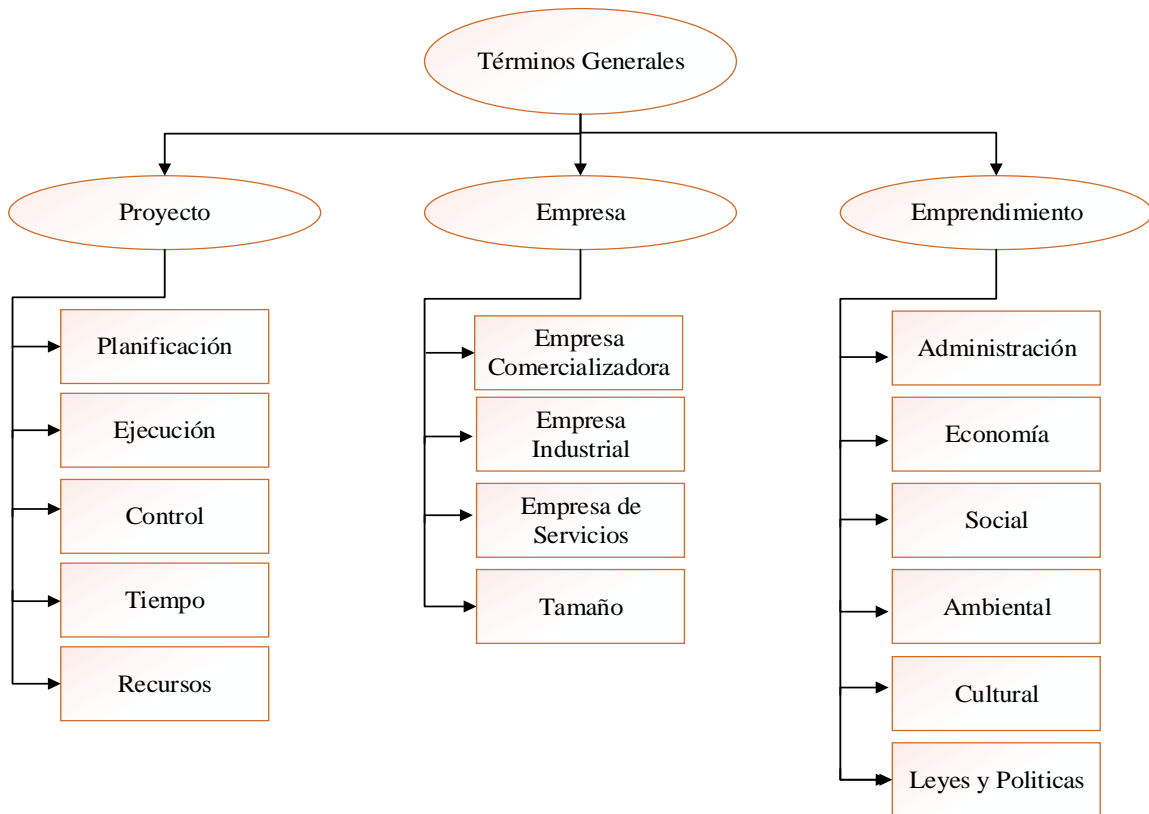
2.3. Estructura del marco teórico

La estructura del marco teórico está conformada de la siguiente forma; en su inicio por conceptos de carácter general, en su parte medular por definiciones específicas del proyecto y por último se recopilará conocimientos técnicos del mismo.

2.4. Términos generales

Se conceptualiza términos de carácter general porque con el fin de tener una amplia visión de la terminología de los términos dispuestos en el siguiente organizador gráfico:

Gráfico N° 1 Términos generales



Elaborado por el autor (2018)

2.4.1. Proyecto

“Un proyecto de inversión lo podemos describir como un plan, al que si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad” (MEZA, 2013, pág. 15).

“Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que, una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio” (MEZA, 2013, pág. 15).

Según Meza analiza al proyecto desde la perspectiva de plan de ejecución en el cual se destinan actividades previa planificación de las mismas.

Por lo tanto un proyecto se lo definiría como el grupo de actividades de carácter sistemático donde se asignan una cierta cantidad de recursos ya sean estos económicos, humanos, tecnológicos entre otros; con el fin de crear productividad, este término da un panorama más claro del carácter de la idea que se está desarrollando en este trabajo sobre la guardería diurna y nocturna.

2.4.1.1. Planificación

“Es un proceso que necesariamente antecede a la producción y consta de las siguientes etapas:

A. Ingeniería del producto: Consiste en el diseño del producto o servicio a la medida de los usuarios.

B. Determinación de Procesos Técnicos: Corresponde al conjunto de actividades secuenciales o simultáneas que permiten transformar los insumos en bienes o servicios.

C. Planificación de materiales y servicios: Es el arreglo y garantía de disponibilidad en tiempo y lugar de: equipos y maquinaria; suministros; herramientas; servicios; contratos externos; recursos humanos.

D. Programación: Corresponde a: órdenes de producción; establecimientos de tiempos de producción; estudios de tiempos y movimientos; identificación de centros de costos y costos unitarios; Distribución de Planta: que corresponde a la ubicación apropiada de los puestos de trabajo, buscando el mejor aprovechamiento de los recursos teniendo en cuenta condiciones ambientales de temperatura, humedad, iluminación, ruido, olor, etc.”(Miranda Miranda, 2012, pág. 162).

“La planificación bajo el enfoque estratégico, es concebida como un proceso mediante la cual los decisores en una organización, analizan y procesan información de su entorno interno y externo, evaluando las diferentes situaciones vinculadas a la ejecutoria organizacional para prever y decidir sobre la direccionalidad futura”(Arraez T, 2017).

“La planificación del proceso administrativo es la herramienta estratégica clave para conseguir llegar a alcanzar los objetivos empresariales propuestos durante el desarrollo del proyecto. A través de ella se organiza la estructura de los órganos y distintos cargos que compondrán la empresa, para dirigir y controlar las actividades de forma más eficiente. Y es que, la productividad empresarial y mejora de los procesos es más que notable tras implementar la planificación del proceso administrativo, ya que los objetivos se deberán alcanzar adecuando los medios y recursos de los que disponga la empresa a los fines que se desea conseguir. Durante la etapa de planificación es importante diferenciar entre objetivos y metas, como dos términos que no son sinónimos sino que tienen distinta funcionalidad. En concreto los objetivos harán referencia a las etapas necesarias durante el recorrido, para conseguir lograr las metas definidas. Así, la planificación del proceso administrativo se convertirá en la guía que establecerá el momento en el que nos encontramos hasta donde queremos llevar a nuestra empresa. Su objetivo no será otro que reducir el riesgo al mínimo en las decisiones estratégicas y aprovechar al máximo las oportunidades para el crecimiento del negocio” (PYMES, 2017).

Según los Autores Miranda y Arraez coinciden que la planificación es un proceso previo a la realización de cualquier proyecto, a diferencia de la definición de la PYMES en donde se la considera una herramienta estratégica utilizada con el fin de alcanzar metas y objetivos definidos.

Por ende la planificación es un elemento del proceso de gestión, que tiene como finalidad facilitar a los directivos de las organizaciones la direccionalidad que las mismas deben asumir en el futuro y conduciendo el esfuerzo colectivo en la dirección trazada. Dicha planificación será de gran importancia dentro este proyecto ya que organizar los recursos y destinar responsables de ellos ayudará a determinar el camino correcto para llevarlo a cabo.

2.4.1.2. Ejecución

“Después de que ha sido identificada y programada la Acción, y tras reunir los medios humanos, materiales y financieros para realizarla, comienza su puesta en ejecución que junto a sus circunstancias, serán el objeto del seguimiento. En la larga etapa de la ejecución, el proyecto se convierte en acción. Quizás bastase con decir que se trata, en esta fase, de realizar, de hacer real, de poner en práctica lo programado, siempre atentos a la respuesta o reacción que va dando la realidad; el complejo conjunto de factores y elementos que intervienen en la acción que, con ellos y entre ellos, se está poniendo en marcha, conforme lo previsto y calculado por los agentes promotores y ejecutores del proyecto. La ejecución será el momento para ver si es verdadera y responde a lo real de las necesidades y recursos la programación que se haya hecho, que servirá de orientación durante toda esta fase. Para ello hay que destacar dos ejes fuertes de los que depende la eficacia del uso de los recursos en la consecución de los objetivos y finalidad del proyecto, esos dos ejes son: 1) Por un lado, el de las medidas y criterios que fueron utilizados en el cálculo de posibilidades-probabilidades y en el estudio de viabilidad factibilidad. 2) Por otro, el del ajuste máximo entre la línea de decisiones, dirección y gestión, con la de medios y recursos aplicados a la acción” (Fernández Rodríguez, 2012, pág. 51).

“Según BYRNE, Donn (2008), La ejecución es el proceso dinámico de convertir en realidad la acción que ha sido planeada, preparada y organizada. Al respecto Ferry dice que “en la práctica, muchos gerentes creen que la ejecución es la verdadera esencia de la administración. La ejecución trata exclusivamente con personas” (Mediavilla Checa, 2012).

Según Rodríguez y Mediavilla coinciden que la ejecución es la etapa de acción y dinamismo de un proyecto puesto que se pone en marcha todo lo antes planeado.

Por lo cual la ejecución es el proceso dinámico de cambiar en realidad las acciones que han sido planeadas, preparadas y organizadas. Al plasmar lo escrito a los hechos surgen varios aspectos que antes estaban dispersos y sin integrarse, por tanto todos los factores se organizan en un sistema superior bajo una dirección clara y gestión firme.

Ejecutar cada una de las actividades planeadas en este proyecto dependerá de la correcta aplicación de la primera fase del proceso administrativo organizacional.

2.4.1.3. Control

“El control es la última etapa del proceso administrativo. Esta etapa consiste en medir y corregir el desempeño de los subordinados para asegurar que los objetivos de la empresa sean alcanzados” (Moreno, Massó, & Plete, 2006).

“Esta etapa consiste en medir y corregir el desempeño de los subordinados para asegurar que los objetivos de la empresa sean alcanzados. El objetivo de esta función administrativa es la de ver que todo se haga conforme fue planeado y organizado, según las órdenes dada. Control es la última etapa del proceso administrativo” (Quinteros, 2018).

Según Moreno y Quinteros coinciden que el control sirve para medir y corregir el desempeño en la búsqueda de alcanzar los objetivos propuestos.

Por lo tanto el control es parte de la función administrativa y es encargada de ver que todo se haga conforme fue planeado y organizado, según las disposiciones emanadas, para identificar los errores para corregirlos y evitar se repita, para lo cual establece estándares de cantidad, de calidad, de tiempo y de costos.

Dentro de este proyecto el control se lo aplicará todo el tiempo durante los diferentes capítulos que tenga el mismo puesto que el éxito del mismo dependerá de mantener un adecuado control de recursos.

2.4.1.4. Tiempo

“La administración del tiempo se puede definir como una manera de ser y una forma de vivir. Hoy, se puede considerar al tiempo como uno de los recursos más importantes y críticos de los administradores.

Algunas de las características del tiempo son:

- Puede ser un enemigo a vencer o un aliado si lo logramos organizar.
- Puede ser un recurso escaso, si no se controla en función de las prioridades que se le asignen a las actividades diarias a un emprendedor.
- Puede ser un amigo o un enemigo en el logro de los objetivos y metas que se planteen.
- No se puede comprar.
- No se puede atrapar, detener o regresar.

- Es lo más valioso que tiene los individuos, por lo que hay que utilizarlo con el máximo grado de efectividad.
- Se dice que nadie tiene suficiente tiempo, sin embargo todo el mundo tiene todo el tiempo que hay. Esta es la gran paradoja del tiempo” (Domínguez Moreno, 2015).

“El tiempo es uno de los recursos más escasos dentro de cualquier organización y a pesar de ello, uno de los que se desperdician con más frecuencia. El tiempo es el único activo irrecuperable común a todas las empresas, por ende es un recurso crítico, cuando se utiliza, se gasta, y nunca más volverá a estar disponible en el mismo momento ni al mismo costo. Muchos otros activos son recuperables y pueden utilizarse en algún propósito alternativo o compensarse, pero con el tiempo no se puede hacer lo mismo. A pesar de que este recurso es extremadamente valioso porque va directo al agregado de valor, es uno de los activos que en las empresas se maneja con poco cuidado y ello puede ser así porque el tiempo no aparece en los cuadros de pérdidas y ganancias o porque parece ser gratis. Pero si está claro que El Tiempo es un activo administrable, y dependiendo de la manera que lo hagamos puede generar la diferencia de una buena gestión” (Vallino, 2012).

Según las definiciones de Domínguez y Vallino concuerda que el tiempo es uno de recursos más significativos que tienen las organizaciones pero que no se le da el grado de importancia que lo merece.

Por lo tanto es transcendental recalcar la importancia del tiempo en la actualidad para los negocios, debido a que la planificación, está en función de tiempo, de esto depende el proyecto para su ejecución puesto que la administración de este recurso significará que la eficacia del mismo, para lo cual se lo medirá de acuerdo al avance del trabajo del autor de este proyecto.

2.4.1.5. Recursos

“Los recursos o medios, son definidos como limitados en una perspectiva estática, centrada solamente en el corto plazo, que toma la tecnología como invariable. Sin embargo, en primer lugar, una visión más amplia puede constatar una distinción entre los medios y recursos no-renovables de los recursos renovables, con lo cual esta limitación se ve parcialmente relajada. En segundo lugar, la perspectiva estática está fijada en una concepción que toma la tecnología como fija” (Resico, 2015, pág. 29).

“Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales. Acceder a un recurso económico implica una inversión de dinero: lo importante para que la empresa sea rentable es que dicha inversión pueda ser recuperada con la utilización o la explotación del recurso” (Pisconte Uzuriaga, 2018).

Según Resico y Pisconte difieren en su concepción de recurso pues para el primero son medios limitados por lo cual se debe conservar en cambio para el otro autor son medios que se deben explotar con el fin de recuperar lo invertido.

Por ende los recursos son los que aportan beneficios personales a una sociedad. En economía, los recursos son factores que combinados generan valor en la producción de bienes y servicios. Por otra parte, la tierra engloba a todos los recursos naturales que puedan utilizarse para producir bienes o para consumirse directamente. Obviamente, este factor, a diferencia del capital, no es producido sino que se toma directamente de la naturaleza. Un recurso importante es el recurso humano; un país debe manejar e integrar bien sus recursos a fin de que no se terminen. Dentro de este proyecto administrar los recursos determinara el éxito del mismo.

2.4.2. Empresa

2.4.2.1. Empresa comercializadora

“Las empresa comerciales son aquellas actividades económicas organizadas dedicadas a la compra y venta de productos que bien pueden ser materias primas o productos terminados; las empresas comerciales cumplen la función de intermediarias entre los productores y los consumidores y no realizan ningún tipo de transformación de materias primas” (Fierro, 2013, pág. 37).

Según Fierro coinciden que las empresas comercializadoras actúan como intermediarias entre los productores y los consumidores porque dentro de sus funciones no está la producción.

Por ende las empresas comerciales son aquellas actividades económicas organizadas que se dedican a la compra y venta de productos que bien pueden ser materias primas o productos terminados; las empresas comerciales cumplen la función de intermediarias entre los productores y los consumidores y no realizan ningún tipo de transformación de materias primas. Las empresas comerciales pueden ser públicas o privadas. Este tipo de empresa no encaja en este proyecto por las características del mismo.

2.4.2.2. Empresa industrial

“Son empresas industriales todas las actividades económicas organizadas que para el cumplimiento de su objetivo misional requieren de la transformación y/o extracción de materias primas de cualquier tipo. Las empresas industriales hacen parte del sector secundario de la economía nacional, que está conformado por todas las actividades económicas que se realizan en el país y que están relacionadas con la transformación industrial de todo tipo de bienes” (Sanchez, 2018).

“La empresa industrial es una asociación de personas que unen sus capitales o industrias, es decir, su dinero, la fuerza de trabajo y capacidad personal de los socios. Emprenden operaciones mercantiles y tienen participación de sus capitales a través de la venta de sus productos” (QUIMINET, 2012).

Según Sánchez son empresas dedicadas a la transformación de todo tipo de bienes a diferencia de Quiminet que dentro de sus funciones están las operaciones mercantiles.

Por lo cual la empresa industrial es un conjunto de actividades productivas que con el apoyo de máquinas y herramientas, el hombre realiza de un modo organizado, para producir bienes mediante la transformación o extracción de las materias primas.

2.4.2.3. Empresa de servicios

Charles Hornegren, afirma que: “Una empresa de servicios es aquella que a través de diferentes procesos que implican una serie de actividades es capaz de ofrecer o prestar un servicio específico o bien servicios integrados.” El término servicio es conceptualizado por diversos expertos: Stanton, Etzel y Walker, definen los servicios como “actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades”. Para Richard L. Sandhusen: “Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo”. Según Lamb, Hair y McDaniel: “Un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente” (Choy Zevallos, 2012, pág. 8).

Según Choy Zevallos en su recopilación conceptual hace referencia a las empresas de servicios como aquellas dedicada a brindar actividades de carácter intangible.

Por ende las empresas de servicios brindan un producto con características de intangibilidad y se presentan en los sectores del transporte, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, cultura, espectáculos, administración pública y los servicios públicos (sanidad, la educación, entre otras).

El proyecto que se está desarrollando guarda estas peculiaridades como empresa puesto que el producto estrella es un servicio encaminado a cubrir las necesidades de la población actual.

2.4.2.4. Tamaño

“El tamaño o dimensión de la empresa quiere expresar el mayor o menor volumen de cada una de las magnitudes que sirven para explicar lo que es y lo que hace la unidad económica. En definitiva, este concepto se apoya en la medida de las magnitudes económicas explicativas de la estructura y de la actividad de la empresa. Por tanto, el conocimiento del tamaño permitirá el poder diferenciar entre mayores y menores empresas. Las empresas pueden clasificarse en empresas grandes y pymes (pequeñas y medianas), las primeras suelen descomponerse en dos grupos: megas o muy grandes (empresas globales y de estructura polifórmica o muy compleja) y grandes, las segundas se suelen dividir en medianas, pequeñas y muy pequeñas o artesanales (microempresas)” (UDIMA, 2018).

“Es el proceso a través del cual la empresa aumenta de tamaño o de dimensión, generalmente como consecuencia del incremento de la demanda. Esta definición establece una relación directa entre crecimiento de la empresa y tamaño, dos aspectos que constituyen el objeto de estudio de la Economía de la Empresa como disciplina

científica. Existen diferentes teorías o enfoques que intentan explicar los motivos por los cuales las empresas aumentan de tamaño o crecen:

1) La Teoría de la Firma señala que el aumento de tamaño y, por tanto, el crecimiento de la empresa, se explica en base a la obtención de economías de escala y de un tamaño mínimo óptimo.

2) Desde el punto de vista sociológico, el crecimiento sirve para aumentar el valor o prestigio de los directivos de la empresa, para la creación de empleo y para la mejora de status organizativo.

3) Desde la perspectiva económica, el crecimiento supone un aumento del beneficio empresarial, la disminución del riesgo y un mayor poder de mercado” (Woltersklower, 2017).

El crecimiento es un índice de la actividad económica dinámica de la empresa y mide su actitud para aumentar su campo de posibilidades comerciales y técnicas. Se puede medir mediante la determinación de la tasa de crecimiento absoluta (crecimiento de un elemento de la empresa en un período dado, como las ventas o el empleo) o la tasa de crecimiento relativa (grado de crecimiento en comparación con los competidores).

2.4.3. Emprendimiento

2.4.3.1. Administración

“La administración, consiste en coordinar las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente, eficaz con otras personas y a través de ellas” (Robbins & Coulter, 2005).

“La Administración es un fenómeno universal en el mundo moderno. Cada organización debe alcanzar objetivos en un ambiente de competencia acérrima, debe tomar decisiones, coordinar múltiples actividades, dirigir personas, evaluar el desempeño con base en objetivos determinados-, conseguir y asignar recursos, etcétera. Las diversas actividades administrativas realizadas por varios administradores, orientadas hacia áreas y problemas específicos, deben realizarse y coordinarse de manera integrada y unificada en cada organización o empresa” (Chiavenato, 2010).

“La administración incluye cuatro actividades básicas: planeación y toma de decisiones, organización, dirección y control” (Griffin, 2010, pág. 8).

Por lo tanto la administración lo realiza una persona emprendedora, quien deberá llevar adelante todo el equipo ya que es una ciencia social que estudia las organizaciones y las técnicas encargadas de la planificación, organización, integración, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) para obtener el máximo beneficio, sea éste social o económico de acuerdo a la organización.

2.4.3.2. Economía

“La economía de la empresa es la rama de la ciencia económica que tiene por objeto el estudio de los hechos de naturaleza económica que acontecen en la empresa y que trata de explicar de una forma científica sus actividades, sus funciones y los criterios de decisión de la misma. El contenido de la economía de la empresa puede entenderse desde un enfoque de carácter positivo que se dedique a la descripción de la realidad en que se mueve la empresa y a su forma de funcionamiento y desde un enfoque normativo en el que la economía de la empresa tenga como contenido las decisiones que se deben adoptar para alcanzar los objetivos de la empresa” (Arturo Serrano, 2008).

“La economía es el estudio de cómo la sociedad administra sus recursos que son escasos. En la mayoría de sociedades los recursos no son asignados por un dictador omnipotente, sino que se distribuye por medio de las acciones conjuntas de millones de hogares y empresas” (Mankiw, 2010, pág. 4).

Por ende la economía ayuda organizar una sociedad para producir los medios de existencia que luego son distribuidos entre sus miembros y consumidos, lo que permite que pueda producirlos de nuevo y así sucesivamente. La economía hoy se aplica a varios negocios, finanzas, cuidado de salud, gobierno, educación, familia, religión, instituciones, el medio ambiente y otras.

2.4.3.3. Social

“Estos se refieren a los impactos producidos por la empresa en las personas, principalmente en aquellas que trabajan en ella, y en las comunidades donde opera. Una buena gestión de los recursos humanos de la empresa y su involucración en la comunidad mejora la competitividad de la misma, porque: 1) Permite la atracción y retención del talento: la igualdad, la diversidad, la conciliación, la retribución, la formación continua, etc., son algunos de los factores claves para crear, atraer y retener el talento. Cuanto más talento sea capaz de captar y retener una empresa, mayor capacidad de innovación y competitividad tendrá. 2) Incrementa la calidad y productividad: dar respuesta a las expectativas de las personas que forman parte de la organización mejora el clima laboral y reduce el absentismo. Tener un equipo humano formado, motivado y satisfecho, repercute positivamente en su compromiso con el trabajo y la empresa, lo que conllevará a un aumento de la productividad y de la calidad del trabajo. 3) Mejora de la imagen de la empresa, reduciendo los riesgos de mala reputación: el incremento de la satisfacción de las personas que forman parte de la organización y de la comunidad en la que opera

repercute favorablemente en la imagen externa de la misma, siendo especialmente importante si se opera en países en vías de desarrollo con una normativa laboral laxa o inexistente. 4) Contribuye al desarrollo socioeconómico de la comunidad, lo que beneficia a la empresa en diversos aspectos, entre otros: incremento de clientes potenciales, mayor capacidad para contratar personas capacitadas, etc” (Scade, 2012).

“Corresponde al diseño y ejecución de programas y políticas para satisfacer las necesidades propias del empleado como miembro de una comunidad. Incluye todo lo relativo a programas de salud, educación, recreación, vivienda, culturales para el empleado y sus familiares” (Miranda Miranda, 2012, pág. 169).

El término social se refiere a las relaciones que se establecen en una comunidad. Dentro de la zoología la mayoría de los mamíferos y ciertas especies de insectos son calificadas como especies sociales. El término social es casi sinónimo de sociedad.

2.4.3.4. Ambiental

“Se trata de tener en cuenta en forma explícita los efectos que sobre el medio ambiente genere cualquier clase de proyecto. Se busca entonces prever, mitigar o controlar esos efectos nocivos que afectan las condiciones de vida de la población presente y futura, al depredar los llamados bienes ambientales. Por lo tanto cualquiera de las formas de valuación expuestas anteriormente pueden ser utilizadas como punto de partida para lograr la identificación y valoración, en la medida de lo posible, de los efectos positivos o negativos que se desprenden de un proyecto sobre el medio ambiente” (Miranda Miranda, 2012, pág. 163).

“En la responsabilidad social y sostenibilidad empresarial el aspecto medioambiental es de aplicación a cualquier tipo de organización y no solo a aquellas cuya actividad tiene una clara relación con el uso de recursos naturales. Algunas industrias, como por ejemplo

la energética, tienen un impacto obvio medioambiental, pero en realidad toda organización genera impactos medioambientales” (Scade, 2012).

“A través de la identificación, evaluación y control de dichos aspectos ambientales, que son identificados por la propia organización, se pretende tener en cuenta la afección potencial de la actividad realizada en/por la organización en referencia al entorno. De este modo, identificándolos, evaluándolos y midiendo su impacto, se aplica un método que permite gestionarlos y, de esta forma, se pueden establecer los mecanismos adecuados para minimizar esta afección medioambiental, o eliminarla, si es posible, siguiendo los principios básicos de prevención de la contaminación” (Sánchez, 2017).

La gestión ambiental debe integrarse en la empresa para mejorar su competitividad y obtener una reducción en costos para la empresa y el usuario final, mediante el eco-eficiencia de la organización, reduciendo recursos innecesarios. Se puede generar nuevos ingresos reciclando o vendiendo residuos que puedan usar otras empresas. Las empresas que toman en cuenta el medio ambiente tienen una mejor imagen y aumentan más clientes, ya que muestran una imagen responsable.

2.4.3.5. Cultural

“Según Grimson (2008), la “Cultura” fue un concepto que nació para oponerse a la “Alta Cultura” y las teorías racistas que impregnaban en un primer estadio de la Antropología, al querer buscar diferencias – jerarquías – entre los diferentes grupos humanos con los que se encontró una primera Europa aislada al toparse con el mundo. Para Grimson (2008) el primer concepto de cultura surgió para oponerse a la idea de que hay gente con “cultura” e “incultos”, los que tienen esa “Alta Cultura” que define un grupo en concreto – minoría por cierto – de la gran masa “sin cultura” – ni media ni baja –. Pues debemos recordar que en el siglo XVIII estamos ante la visión de que una persona “culto”, es una

persona leída, sensible a las artes – ópera, teatro –, con ciertas costumbres que le identifican con un grupo pudiente. Si bien Tylor (Grimson, 2008) en 1871 planteó un concepto de cultura asociado a todo aquel conocimientos, tradición, costumbre y hábito inherente a la persona dentro de una sociedad, al ser perteneciente de esta. Harris (2011) cita la definición de Tylor de la siguiente manera: “La cultura... en su sentido etnográfico, es ese todo complejo que comprende conocimientos, creencias, arte, moral, derecho, costumbres y cualesquiera otras capacidades y hábitos adquiridos por el hombre en tanto que miembro de la sociedad” (Barrera Luna, 2013).

“La cultura es, actualmente, uno de los conceptos de más prestigio, pero que ha ido creciendo en ambigüedad, en la medida que se utiliza para todo. Al hablar de cultura de la empresa, el concepto de cultura se mezcla o se sustituye con alguna frecuencia, con valores, clima, etc., refiriéndose con bastante ligereza al "cambio cultural", o a expresiones como culturas fuertes o débiles”(Aguirre Baztán, 2002).

Cultura es un conjunto que incluye conocimiento, arte, creencias, leyes, moral, costumbres y todos los hábitos y habilidades adquiridos por ser humano como parte de la familia y de la sociedad. La cultura es desde el punto de vista de las ciencias sociales como un conjunto de ideas, comportamientos y prácticas sociales aprendidos a través de generaciones.

2.4.3.6. Leyes y políticas

“El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. Su fundamento esta en LA CONSTITUCIÓN como suprema legislación, que se complementa con la legislación promulgada por el Congreso y la Presidencia de la República, donde se incluyen leyes, decretos, códigos, y regulaciones, dados a conocer por distintas instancias gubernamentales, que guardan estrechos vínculos con la materia en cuestión, facultando

a la autoridad correspondiente para que lleve a cabo las labores de administración de conformidad a la estructura detallada dentro de sus mismas competencias”(Escobar, 2014).

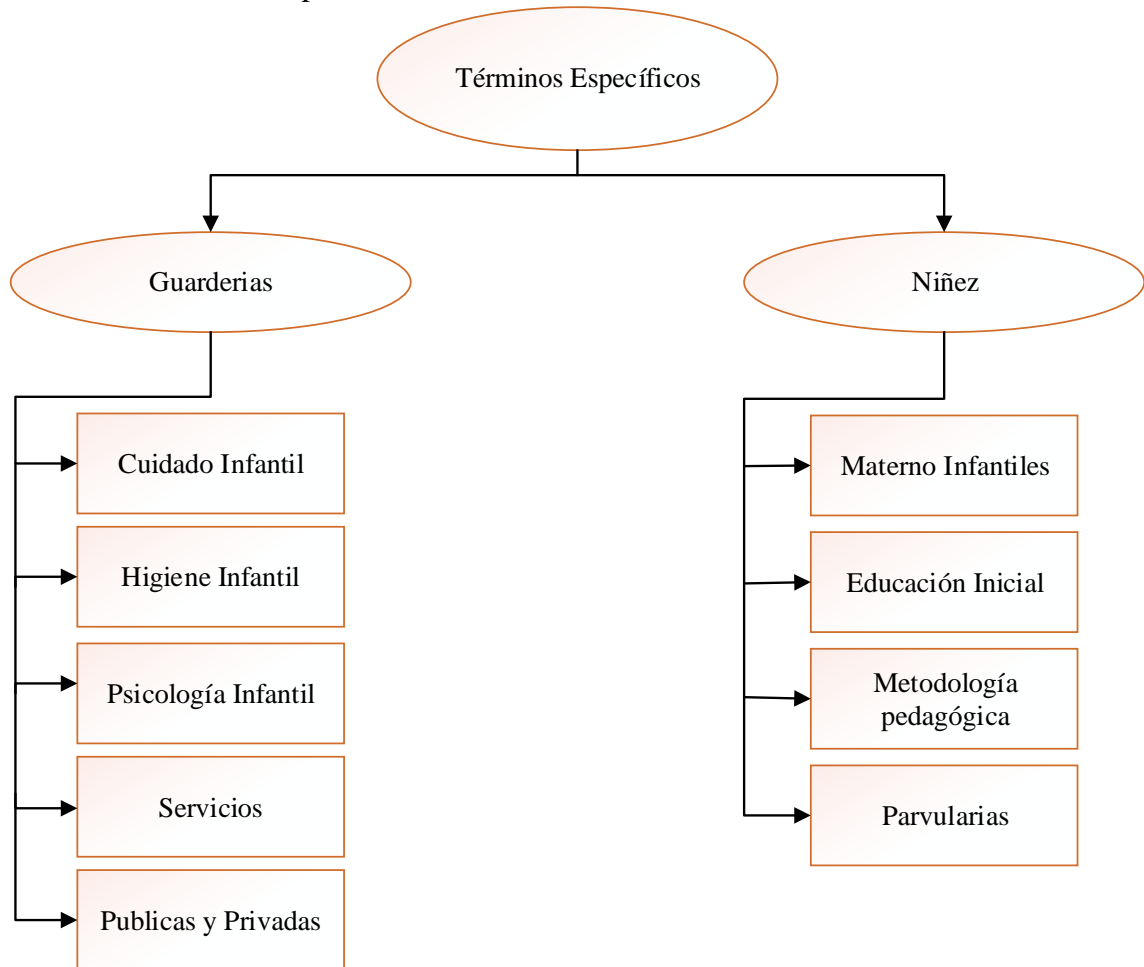
“Las políticas son directrices para la toma de decisiones. Una vez establecidas, cada vez que haya que tomar una decisión no será necesario comenzar desde el principio otra vez. Las políticas reflejan la "personalidad" de la compañía. El tono y el lenguaje utilizados para los enunciados de las mismas serán percibidos como una política de la actitud de la administración hacia los empleados. Además, las políticas de personar también definen las conductas que la compañía espera de los trabajadores” (Billik, 2006).

El marco legal ha evolucionado en una compleja combinación de leyes y decretos, reglas judiciales, regulaciones legales, y en la práctica real. Ciertas legislaciones están actualizadas y otras no lo están pero están vigentes, lo que conlleva a que puedan existir diferentes interpretaciones, conflictos e inconsistencias entre las diferentes partes que dan forma a un marco legal y en consecuencia al proceso de la ley.

2.5. Términos específicos

Se conceptualiza términos de carácter específicos dispuestos en el siguiente organizador gráfico:

Gráfico N° 2 Términos específicos



Elaborado por el autor (2018)

2.5.1. Guarderías

2.5.1.1. Cuidado Infantil

“Es a través del trato que los niños reciben en los momentos de cuidado infantil que van construyendo la percepción de sí mismos y aprendiendo a relacionarse con los otros. En la medida que esos momentos sean vividos de manera respetuosa, segura y placentera el niño construirá una percepción positiva de sí mismo y de los otros, aspecto fundamental para su desarrollo integral” (Rivero Pérez, María, 2017, pág. 18).

“El cuidado infantil de buena calidad puede tener una influencia positiva en el desarrollo del niño y en su actitud hacia la escuela, ya que ofrece valiosas experiencias educativas y sociales. El cuidado infantil de alta calidad tiene las siguientes características: Tiene

personal bien cualificado, bien pagado y estable, baja proporción de niños por adulto, y gestión eficiente. Ofrece un programa que cubre todos los aspectos del desarrollo infantil (físico, motor, emocional, social, y desarrollo cognitivo y lingüístico” (Bennett, 2017).

El cuidado infantil es una actividad indispensable para el crecimiento emocional y físico de los niños. Estos cuidados lo realizan por lo general las mujeres, ya sean como madres, amas de casa, en las escuelas, hospitales, guarderías, empleadas domésticas entre otras, hoy el hombre ya entra a formar parte y con mucho esmero lo hacen este trabajo, lo cual es uno de los pilares del sistema de la sociedad, el comprometerse con la crianza y las labores domésticas, convirtiendo el hogar en el lugar conjunto de trabajo.

2.5.1.2. Higiene infantil

“El fin de la higiene es mantener al individuo en las mejores condiciones de salud frente a los riesgos del ambiente, y mucho más cuando se trata de menores. En la educación infantil se debe tener un especial cuidado con la adquisición de conductas higiénicas, ya que la higiene corporal no se trata solo de limpieza y aseo, sino más bien aspectos como la alimentación, el ejercicio físico, el sueño entre otros para prevenir enfermedades”(López Reyes, 2009).

“Es necesario mantener la higiene de un bebé para que en un futuro, no sufra algunas enfermedades producto de un descuido o de una mala adquisición de hábitos. Ya que la higiene tiene por objeto proteger el cuerpo de agentes infecciosos o tóxicos. Hay que tener en cuenta varias cosas, si a nosotros nos gusta la sensación de bienestar de estar limpios, a un niño/a le reconforta el doble y aparte desarrolla en él el sentimiento de seguridad. Para que todo esto ocurra, es necesario que los adultos que están al cargo del menor aprendan estas destrezas, para enseñarle poco a poco al pequeño la adquisición de hábitos de higiene” (Bonifaz, 2013, pág. 17).

Es dentro de la familia donde se dan los primeros cuidados a los niños, luego en las guarderías con los profesores o cuidadores, las condiciones para una buena salud son: alimentación correcta, relación afectiva satisfactoria, horas de descanso, limpieza y decoración, hábitos de higiene, socialización entre los niños evitando conflictos entre ellos.

2.5.1.3. Psicología infantil

“Según la teoría psicosexual de Freud, se divide el desarrollo infantil en diferentes etapas: Desde el nacimiento hasta el año, es la etapa oral cuyas características son: las sensaciones placenteras en el cuerpo del bebé son la boca, la lengua y las encías. Las actividades más estimulantes en esta etapa son la succión y la alimentación. Desde uno a tres años es la etapa anal, el centro de las sensaciones placenteras en el cuerpo del bebé es el ano, la actividad más importante en esta etapa es el entrenamiento para el control de esfínteres” (San Julián Pérez, 2016, pág. 5).

“La psicología infantil estudia al niño y su desarrollo no solo físico, sino también psicológico, afectivo y social, tratando los comportamientos que se considera que están dentro de la normalidad y aquellos que presentan algún tipo de desviación” (ACNUR, 2017).

La psicología infantil estudia el comportamiento del niño hasta la adolescencia, centrándose en el desarrollo físico, motor, perceptivo, social y cognitivo. El funcionamiento cognitivo se encuentra íntimamente relacionado con el desarrollo emocional y el temperamento, es por eso que un niño curioso, activo, asertivo y que toma la iniciativa tiene buen cociente intelectual; mientras que el niño retraído, pasivo y apático tiene bajo rendimiento.

2.5.1.4. Servicios Públicos y privados

“El servicio evoca una acción y efecto de servir pero también es la piedra de choque por los criterios políticos que se tienen sobre la buena o mala prestación. Eustorgio Sarría, en su obra "Derecho Administrativo" sostiene que, "Servicio Público es toda actividad encaminada a satisfacer una necesidad de carácter general en forma continua y obligatoria, según las ordenaciones del Derecho Público, bien que su prestación esté a cargo del Estado directamente o de concesionarios, de administradores delegados, o a cargo de simples personas privadas”(Jaramillo Ordóñez, 2005).

“Una de las opciones de cuidado infantil disponibles y más populares es la de las guarderías. Uno de los beneficios de las guarderías es que las mismas deben estar licenciadas y cumplir con ciertas regulaciones gubernamentales. Esto significa que las guarderías deben pasar por frecuentes inspecciones sanitarias y de seguridad, y que los empleados también deben estar entrenados en temas relacionados con la Educación Infantil. Una guardería proporcionará un ambiente estructurado en el cual sus hijos/as podrán socializar con otros niños. Las guarderías brindan ambientes grupales compuestos por 12 niños/as o más, al mismo tiempo que respetan los criterios legales mínimos de la razón entre niños y cuidadores” (Naomi, 2013, pág. 17).

Cuando existe la necesidad de que un hijo vaya a la guardería infantil, es importante decidir a la que mejor se adapte el niño. En el Ecuador existen diferentes tipos de guarderías infantiles sean éstas públicas o privadas que acogen a niños de 0 a 3 años, lo importantes es elegir de acuerdo a los horarios de atención y las tarifas que tienen.

2.5.2. Niñez

2.5.2.1. Materno infantiles

“Cuando las madres son sensiblemente responsables, es más probable que sus hijos(as) desarrollen apegos seguros. Al contrario, cuando las madres carecen de esta sensibilidad, es más probable que sus hijos(as) desarrollen apegos inseguros” (Bennett, 2017, pág. 78).

“La salud materno infantil (MI) queda englobada dentro de la Salud pública la cual se define como “el conjunto de actividades encaminadas a promocionar y promover la salud, prevenir la enfermedad, a curar y a rehabilitar a la comunidad en general “. La salud MI es la parte cuyas actividades están encaminadas a atender a la población diana: madre, recién nacido y familia” (Ruíz Peregrina, Carmen Álvarez Nieto, & Linares, 2010).

La enfermería materno infantil es una especialidad de la rama de la enfermería que abarca todos los cuidados que se deben brindar después del embarazo para el niño. La enfermería materna infantil previene las enfermedades tanto de la madre como del bebé y que afecten en lo posterior.

2.5.2.2. Educación inicial

“Educación Inicial se fundamenta en el derecho a la educación, atendiendo a la diversidad personal, social y cultural, identifica con criterios de secuencialidad, los aprendizajes básicos en este nivel educativo, adecuadamente articulados con el primer grado de Educación General Básica, contiene orientaciones metodológicas y de evaluación cualitativa, que guiarán a los docentes de este nivel educativo en el proceso de enseñanza-aprendizaje” (Ministerio de Educación, 2017).

“Los requisitos para el proceso de inscripción y matriculación de estudiantes de Educación Inicial son: Primero, para que su representado pueda acceder al sistema fiscal, usted debe identificar y acercarse a un Centro de Educación Inicial o/a las Instituciones Educativas que tengan el nivel de Educación Inicial del sector de su residencia, con los siguientes documentos: El comprobante de pago de arriendo de vivienda o de alguno de los servicios básicos (luz, agua o teléfono) que demuestre su lugar de residencia. La partida de nacimiento (que no necesita estar actualizada) o cédula de ciudadanía del estudiante. Una vez presentados todos los documentos, las instituciones educativas públicas en las que la demanda de cupos excediere su capacidad física instalada, se inscribirá a todos los participantes y se procederá a determinar el número de niños/as aceptadas por sorteo público”(Ministerio de Educación, 2017).

En el Ecuador la Educación está reglamentada por el Ministerio de Educación, sea educación fiscal, fiscomisional, municipal, y privada; laica o religiosa; hispana o bilingüe intercultural. La educación pública es laica en todos sus niveles, gratuita, obligatoria hasta el bachillerato. La enseñanza, tiene dos regímenes, costa y sierra. Desde los 3 hasta los 5 años el niño/a constituye una parte no obligatoria en la educación ecuatoriana. La Educación Inicial o Preescolar acompaña al desarrollo integral de niños y niñas menores de 5 años, y su objetivo es potenciar el aprendizaje y promover su bienestar mediante experiencias significativas y oportunas que se dan en ambientes estimulantes, saludables y seguros.

2.5.2.3. Metodología pedagógica

“La indagación se inscribe en las aportaciones de la pedagoga italiana María Montessori. Sus sugerencias educativas -de gran relevancia- se apoyan en el estudio de la mente infantil durante 50 años. Descubrió que, en los tres primeros años de vida, el aprendizaje se realiza sin esfuerzo, de una forma natural. Se confirma así como la fase más importante

del desarrollo humano. Dicho descubrimiento conlleva una gran responsabilidad pedagógica, especialmente para el trabajo en el primer ciclo de Educación Infantil. Es fundamental aprovechar los períodos más favorables para el aprendizaje, garantizando los estímulos adecuados” (San Julián Pérez, 2016, pág. 2).

“La metodología Montessori tiene en cuenta los periodos del crecimiento infantil, las características de la mente absorbente, los periodos sensitivos y diferentes elementos más. Según M. Montessori (1986) algunos psicólogos que han seguido al infante desde el nacimiento hasta la edad universitaria, determinan que en el transcurso de desarrollo existen distintos períodos. “La sicología reconoce actualmente que existen distintos tipos de sique y de mente en los diversos períodos de la vida. Estos períodos son netamente distintos entre sí y es curioso constatar que coinciden con las diversas fases del desarrollo físico” (Montessori, 2017, pág. 9).

A la hora de crear una escuela infantil se deben tomar en cuenta muchos aspectos como son: las instalaciones, la higiene, el trato, la transparencia, pero sobre todo los métodos educativos de la guardería. Este método didáctico empleado debe servir para educar a los bebés, el método educativo debe agrupar documentos, estrategias en función de sus edades y sus características personales.

2.5.2.4. Parvularias

“Desde sus inicios se ha constituido en la piedra angular de una educación que, junto con implicar los cuidados propios para este tramo de edad (0-6 años), mantiene presente una enseñanza y aprendizaje a las que todos los párvulos, en principio, tendrían acceso, incluidos niños con discapacidad y necesidades de educación consideradas especiales”(Larraguibel Quiroz, 2012, pág. 81).

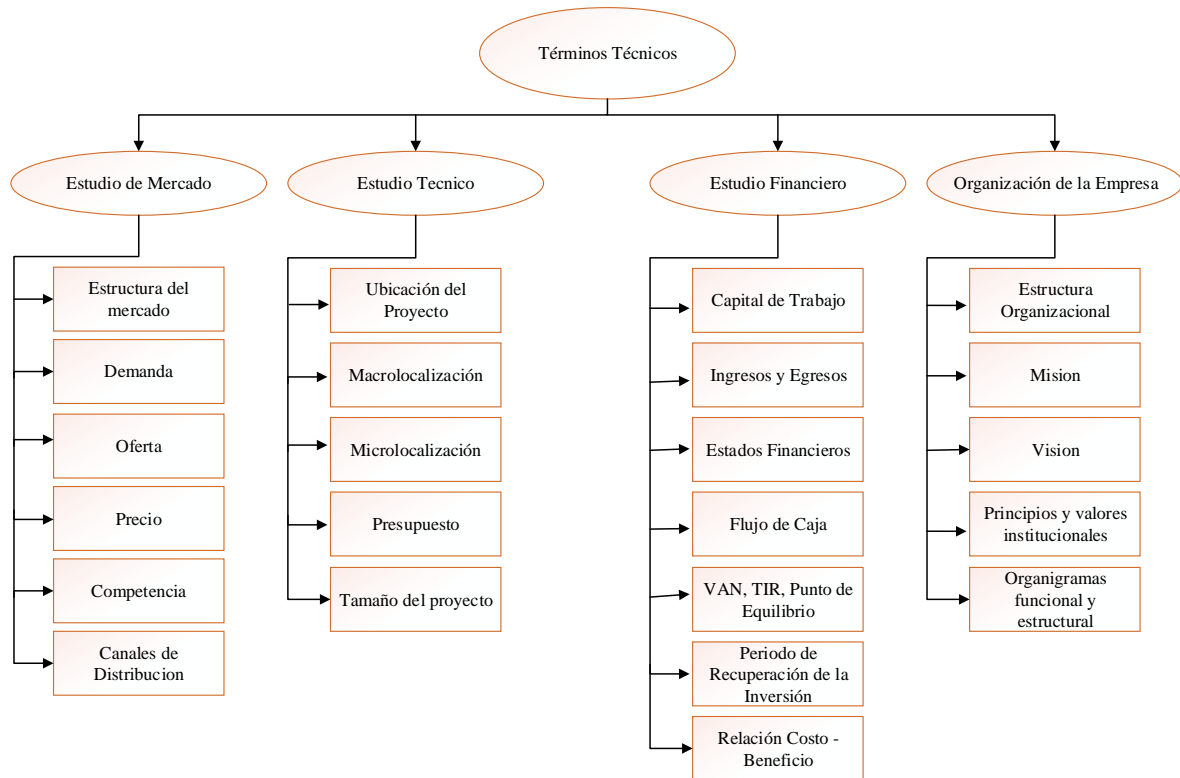
“El Ministerio de Educación, como ente rector, principal responsable de la educación nacional y comprometido con la necesidad de ofertar una educación de calidad que brinde igualdad de oportunidades a todos, pone a disposición de los docentes y otros actores de la Educación Inicial (parvularias). Con acuerdo Ministerial 0042-14 de 11 de marzo de 2014, se oficializa la aplicación y el cumplimiento obligatorio del Currículo de Educación Inicial, para todas las instituciones públicas, particulares y fiscomisionales a nivel nacional que oferten el nivel de educación inicial”(Ministerio de Educación, 2017).

La educación infantil es esencial en el desarrollo del ser humano, por lo que merece es necesario una especial atención y dedicación. En éste período es prioritario estimular el desarrollo integral de las capacidades, tanto físicas como afectivas, intelectuales y sociales. Una buena educación activa, asegura el aprendizaje. Esta formación deberá desarrollar cualidades personales y profesionales específicas de la educación infantil. El parvulario debe poseer una capacidad de observación, sensibilidad y afectividad, a la vez que una preparación reflexiva e indagadora para diseñar, desarrollar y evaluar las acciones educativas más adecuadas al grupo de niños y niñas.

2.6. Términos técnicos

Se conceptualiza términos de carácter técnico que se manejarán en este proyecto dispuesto en el siguiente organizador gráfico:

Gráfico N° 3 Términos técnicos



Elaborado por el autor (2018)

2.6.1. Estudio de mercado

2.6.1.1. Estructura del mercado

“Se puede definir como la recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizado de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing. La American Marketing Association (AMA) la define como: «La recopilación sistemática, el registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios». Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses” (Peñalver, 2009, pág. 4).

“Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos

a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio” (Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, 2017).

Realizar un estudio de mercado es encontrar la información acerca del precio apropiado para colocar un bien o servicio y competir con el mercado, o en el mejor de los casos imponer el precio. Si se desea invertir en un nuevo negocio, el estudio de mercado ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con previsiones para las ampliaciones subsiguientes y los canales de distribución para el bien o servicio que se desea colocar.

2.6.1.2. Demanda

“En el análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto. De acuerdo con la teoría de la demanda, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor” (Sapag Chain & Sapag Chain, 2013, pág. 48).

“Define la demanda como el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien y servicio” (Miranda Miranda, 2005).

Cuando el precio de un artículo es más alto, y todo lo demás se mantiene constante, entonces los consumidores comprarán menos este bien. Cuando el precio es más bajo en el mercado entonces más unidades se compran.

2.6.1.3. Oferta

Los autores del libro Preparación y Evaluación de Proyectos, definen la oferta como “el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores; un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida” (Sapag Chain & Sapag Chain, 2013, pág. 43).

“En el libro Gestión de Proyectos, establece que el estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido, y como se atenderán en un futuro, la demanda y las necesidades de la comunidad” (Miranda Miranda, 2005).

La oferta de un mercado se refiere a los términos en los que las empresas producen y venden sus productos. La curva de la oferta de un bien muestra la relación entre su precio en el mercado y la cantidad de ese bien que los productores están dispuestos a producir y vender.

2.6.1.4. Precio

“El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio. Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras” (Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, 2017, pág. 7).

“En Economía el precio se conoce como la cantidad de dinero que la sociedad debe dar a cambio de un bien o servicio. Es también el monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar o disfrutar un bien o un servicio” (Gerencie, 2017).

El precio corresponde al valor monetario que se paga por un bien o servicio que representa: materia prima, trabajo, esfuerzo, atención, tiempo, utilidad, etc. En la economía de libre mercado el precio es fijado por la Ley de la oferta y la demanda. El precio que espera el inversionista fruto del costo del producto o el servicio y la Rentabilidad, muchas veces no es así, sino que es afectado por el exceso o defecto de oferta-demanda. Si la oferta excede la demanda los precios disminuyen obligando al productor a bajar el precio para vender, caso contrario si la demanda excede la oferta, el precio sube ya que los compradores desean adquirir el producto que está escaso, lo que conlleva a la Especulación.

2.6.1.5. Competencia

“Para analizar la competencia, se necesita información sobre los productos, procesos, personal, estrategias, etc. En este caso, utilizar la técnica de observación podría consistir en visitar sus locales y observar sus procesos, el desempeño de su personal, las reacciones de los clientes, etc. Se debe visitar los mercados o zonas comerciales en donde se comercialicen sus productos y observar sus productos (modelos, marcas), los precios (precios, descuentos), estrategias de distribución (mercados, puntos de ventas), las estrategias de promoción (medios publicitarios, mensajes publicitarios, lemas), etc. O también, se puede optar por adquirir alguno de sus productos para así poder analizarlos mejor”(Peñalver, 2009, pág. 19).

En economía, la competencia es una situación patrimonial en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios aptos en el mercado, y de elegir a quién compran

o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de ofertantes y una pluralidad de demandantes.

“Se le llama así a un sistema económico en el que los productores desarrollan su actividad sin injerencia del gobierno o de una autoridad central. La libre competencia es sinónimo de "libre mercado", y significa que, además de su legalidad, la única orientación para tomar las decisiones económicas proviene de los precios. Los productores trabajan en calidad tratando de ganar cuota y posicionamiento en su nicho de mercado a través de estrategias de mercadotecnia como precios bajos, ante lo cual ninguna autoridad estatal ha de ejercer influencia para favorecerles o perjudicarles. Los ofertantes se encuentran, así, en una situación de libertad para mejorar su competencia en el desarrollo y distribución de sus productos o servicios al ser preferidos por los consumidores o usuarios, y estos, a su vez, para poder acceder a la oferta limitada”(Blaug, 2008, pág. 565).

La competencia presenta un carácter organizacional en las relaciones económicas que están enmarcadas en reglas formales jurídicas como es la protección de la propiedad y reglas tácitas como disposición y comportamiento ecuánime, superación personal contra el propio interés, toma de riesgos, racionalidad económica, etc.

2.6.1.6. Canales de distribución

“Canal de distribución es el sistema de relaciones establecidas para guiar el desplazamiento de un producto” (Longenecker & Moore, 2009, pág. 388).

“El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el

conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas correspondientes a lo largo de dicha trayectoria.”(Miquel Peris, 2008, pág. 57).

“Se denomina canal de distribución al camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario industrial o consumidor final. Stern y El-Ansary (1992) lo definen como “el conjunto de funciones y organizaciones interdependientes, involucradas en el proceso de poner un bien o servicio a disposición de sus usuarios o consumidores”. En otras palabras, el canal de distribución es el mecanismo por el cual la distribución, como función económica, toma forma y se adapta a las necesidades y características de cada sector económico” (Sainz de Vicuña Ancín, 2001, pág. 34).

“Se denominan canales de distribución las líneas a través de las que se efectúa la función de la distribución, y se conoce con el nombre de intermediarios a los elementos básicos del canal. Los canales de distribución son como las arterias por las que circulan los productos, desde el fabricante o industria manufacturadora al consumidor final. Esas vías se componen de empresas o entes independientes de los fabricantes que comercializan, venden o ayudan a vender los productos fabricados o suministrados por otros, sirviéndole a la empresa productora para tener el acceso debido a los mercados”(Rivera Camino, 2012, pág. 328).

Los canales de distribución son las rutas por la que circulan los productos desde la creación en el origen hasta el consumo o uso final. Generalmente está formado por personas que facilitan la libre circulación del producto hasta llegar a manos del consumidor.

2.6.2. Estudio técnico

2.6.2.1. Ubicación del proyecto

“La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social. En este estudio de localización del proyecto, se debe tener en cuenta dos aspectos: La microlocalización y la microlocalización” (Universidad Santo Tomás, 2017).

“Para describir el medio en el que se va a desarrollar nuestro proyecto, primero tenemos que señalar su localización física y su cobertura espacial. La localización física de un proyecto supone determinar el lugar o área donde se emplazará, puede hacerse a dos niveles: 1) Macro-localización; ubicación dentro de un área, región, comarca, etc. 2) Micro-localización; en un barrio, distrito, etc.”(Fernández Rodríguez, 2012, pág. 21).

En la ubicación del proyecto deberá tomarse en cuenta: seguridad, sanidad, educación, trabajo, vivienda, comunicaciones, infraestructuras, características culturales y sociales, distribución de la riqueza; estos factores favorecen o no el avance del proyecto.

2.6.2.2. Microlocalización

“La microlocalización la cual consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejor condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región” (Universidad Santo Tomás, 2017).

“La macro localización es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social. Así mismo consiste en

la ubicación de la empresa en el país, en el espacio rural y urbano de alguna región. En estos métodos se le asigna un valor a cada una de las características de la localización, evaluando estas características en cada zona que se tome en cuenta para la realización del proyecto, quien tenga mayor puntuación será el lugar elegido donde se instalará el proyecto. Por ello se deben ver las facilidades y costos de la mano de obra e insumos; materias primas, energía eléctrica, actitud de la comunidad, zonas francas, condiciones sociales y culturales” (Marín Monteagudo, 2012).

En la microlocalización se debe analizar varios factores de las zonas a trabajar, por ejemplo: la ubicación de los usuarios, las vías de comunicación y medios de transporte, la infraestructura de servicios públicos, las políticas, planes o programas de desarrollo, tendencias de desarrollo de la región, el clima, etc., según eso se podrá obtener mejores ganancias.

2.6.2.3. Microlocalización

“Microlocalización, que es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido” (Universidad Santo Tomás, 2017).

“Micro localización es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. En la micro localización deben tomarse varios aspectos importantes como la localización urbana, suburbana o rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionar las vías urbanas y de las carreteras, la recolección de basuras y residuos, restricciones locales Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones” (Marín Monteagudo, 2012).

En la Microlocalización se debe tomar en cuenta los siguientes factores: mano de obra, materias primas, servicios y comunicaciones, ubicación de la competencia, limitaciones tecnológicas y consideraciones ecológicas, costos de transporte de insumos y de fletes.

2.6.2.4. Presupuesto

“El presupuesto de un proyecto es la suma total de dinero asignado con el propósito de cubrir todos los gastos del proyecto durante un periodo de tiempo específico. El fin de la gerencia del presupuesto es controlar los costos del proyecto dentro del presupuesto aprobado y entregar las metas esperadas del proyecto” (Diaz, 2009).

“Los presupuestos de proyectos muestran cuánto va a costar completar un proyecto de negocios. Éstos usualmente detallan los gastos necesarios para producir cierto bien. Sin embargo, también pueden definir los costos de otros proyectos, como proveer determinados servicios comunitarios o realizar algún tipo de investigación. Los presupuestos de proyectos usualmente cubren áreas como personal, materiales y entrenamiento. La razón por la que los presupuestos de proyectos son tan detallados es que deben proveer un concepto claro acerca de lo que deben lograr los trabajadores a lo largo de éste. Cuando el líder de envía el presupuesto a los miembros de la gerencia, esta claridad ayuda a la compañía a decidir si vale la pena la asignación de fondos del presupuesto general para el proyecto” (Thibodeaux, 2018).

El presupuesto es un conjunto de previsiones y recursos con los que cuenta una empresa, para hacer frente a los gastos. La empresa conociendo el presupuesto podrá definir cuáles son sus perspectivas para el futuro y marcará nuevos objetivos a conseguir. El presupuesto debe basarse siempre en las transacciones económicas que han sido obtenidas en el último ejercicio económico.

2.6.2.5. Tamaño del proyecto

“El tamaño del proyecto, expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de producción de bienes o prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado. Hay que tener en cuenta la naturaleza del proyecto para definir el tamaño; como el caso de un proyecto de transporte de pasajeros: sería la capacidad para transportar mil pasajeros por día utilizando diez vehículos; y la capacidad de un estadio deportivo sería: el número de sillas disponibles para los espectadores. Debemos buscar siempre un tamaño óptimo, es decir el que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios y costos sociales”(Universidad Santo Tomás, 2017).

“El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto” (Miranda Miranda, 2005, pág. 129).

El tamaño del proyecto debe definirse desde el principio estableciendo la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo; por ejemplo, de una fábrica de zapatos sería, entonces, el número de pares producidos en un mes o un año.

2.6.3. Estudio financiero

2.6.3.1. Capital de Trabajo

“La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente.”(Gerencie, 2018).

“La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo

productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos” (Miranda Miranda, 2005, pág. 36).

Es importante recalcar que si cualquier política afectó al capital de trabajo, es necesario que ese capital se repuesto inmediatamente, financiado por los mismos socios o financiado por terceros o generado por la misma empresa.

2.6.3.2. Ingresos y egresos

“En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez. El flujo de ingresos puede presentar una estructura muy variada dependiendo de la clase de empresa de que se trate y de los mecanismos de venta adoptados; en ocasiones los ingresos se presentan en forma continua durante el día, lo que sucede en la mayoría de las organizaciones comerciales; pueden también presentarse en forma mensual o bimestral después de su consumo, como sucede en las empresas de servicios públicos; los agricultores reciben su pago después de recolectada la cosecha; y los constructores tienen que esperar hasta la venta de los inmuebles”(Miranda Miranda, 2005, pág. 48).

“Ingresos: Los constituyen las ventas efectuadas durante un período generalmente de un año a precios constantes. Egresos: Vienen a ser los desembolsos que hay que efectuar como retribución al uso de los factores de producción, están relacionados también con el volumen de producción.”(Nueva Economía, 2018).

Los ingresos de una empresa dependen de la calidad y rigor de los estudios de mercado, sobre todo en lo que respecta al comportamiento de los precios y la política de crédito. Para calcular los ingresos de empresas de servicios públicos, se debe identificar las tarifas que pagarán los abonados, examinando los niveles de ingreso familiar y su capacidad de pago. Los egresos corresponden a gastos como pagos de servicios de agua, internet, alquiler, etc. e inversiones; el gasto aumenta las pérdidas, es un desembolso financiero sea en efectivo o mediante el banco.

2.6.4. Estados financieros

“Los estados financieros de una empresa son los documentos que reflejan su situación económica y patrimonial. Nos indican su “estado de salud” y su fortaleza o debilidad, a nivel patrimonial y a nivel de resultados. En general los estados financieros están compuestos por cuatro documentos básicos: 1) Balance de Situación: Compuesto por el Activo (Bienes y Derechos propiedad de la empresa) y el Pasivo (Fondos propios y Obligaciones) en un momento dado. 2) Cuenta de Resultados del Ejercicio: Indica los ingresos, gastos, beneficio, etc. que ha tenido la empresa en el tiempo al que se refiera. 3) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto: Ofrece información sobre los cambios que se producen en el neto de la empresa, desglosando beneficios, pérdidas e imputaciones de pérdidas y ganancias directas. 4) Estado de Flujos de Efectivo: ¿De dónde ha procedido el efectivo de la empresa y adónde ha ido a parar? No son lo mismo los fondos procedentes de capital aportado por los socios, que los de un préstamo” (Billage, 2015).

“Con base a los registros diarios de las transacciones se elaboran los "estados financieros" que constituyen un resumen detallado del comportamiento contable durante un período determinado. Los estados financieros más usuales son: Balance a una fecha determinada, el estado de Pérdidas y Ganancias para un período específico, el estado de Fuentes y

Usos, y el estado de Flujos de Caja, entre otros. Vale la pena recordar que una de las tareas principales de la función contable en el contexto moderno de la Administración Financiera es la de ajustar los valores a los cambios en precios producidos por los procesos inflacionarios” (Miranda Miranda, 2005, pág. 167).

Los Estados financieros son muy útiles para saber cómo están las finanzas de la empresa, para tomar decisiones de gestión, comparar la evolución actual con el año anterior, dar publicidad, comparar con los de la competencia.

2.6.4.1. Flujo de caja

“El flujo de caja es la diferencia entre los pagos y cobros en un determinado periodo de tiempo (día, semana, mes, etc.), lo cual suele diferir de los gastos e ingresos del proyecto. Desde el punto de vista financiero, los segundos hacen referencia a un derecho u obligación, mientras que los primeros implican una transferencia real de dinero. Esto se entiende bien con algunos ejemplos:

- Toda factura de proveedores lleva asociada un plazo de pago, por lo que la fecha de pago no es el mismo día que se recibe esta, sino que se retrasa algunos días en función de este plazo.
- Lo mismo ocurre cuando facturamos a un cliente, este tampoco paga el día que emitimos la factura, sino que lo hace al finalizar el plazo de pago, o en el siguiente periodo de pago a proveedores en el caso de empresas grandes.
- La mayoría de las facturas que paguemos estarán afectadas por impuestos, algunos de los cuales la organización podrá recuperar cuando haga la declaración correspondiente, pero que hasta este momento será una salida de dinero del proyecto” (Garriga, 2018).

“La consolidación de los “ flujos de caja ” es la parte culminante de la formulación y la antesala de la evaluación del proyecto. La confiabilidad de las cifras recogidas en los flujos de caja dependen en gran parte del rigor con que se adelantaron los diferentes estudios (mercado, técnico, institucional, ambiental y financiero) y determinan las recomendaciones que se desprenden de la aplicación de los diferentes criterios de evaluación” (Miranda Miranda, 2012, pág. 56).

Flujo de caja neto es la diferencia de ingresos y gastos. Los flujos de caja facilitan datos sobre la capacidad de la empresa para abonar las deudas, es indispensable para conocer el estado de la empresa, medir el nivel de liquidez de una empresa y aporta información importante de la empresa, ya que indica si está en una situación económicamente sana.

2.6.4.2. VAN

“El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo” (Tangient, 2018).

“Este método de evaluación, considera el valor del dinero a través del tiempo, y representa la utilidad que obtiene el inversionista después de haber recuperado la inversión, obteniendo la rentabilidad exigida; mide los resultados obtenidos por el proyecto a valor presente del periodo en que se hace la evaluación” (Martínez Stone, 2015, pág. 57).

El Valor Actual Neto o VAN es una cantidad monetaria, que sale de restar el valor actual de los cobros menos el valor actualizado de los pagos: La interpretación que se da al VAN es el siguiente:

- $VAN > 0 \Rightarrow$ Que la empresa genera beneficio
- $VAN = 0 \Rightarrow$ No hay beneficio ni pérdidas, aunque se pierde el tiempo
- $VAN < 0 \Rightarrow$ hay pérdidas en la empresa, además de perder el tiempo.

Se debe invertir siempre en empresas cuyo VAN sea positivo y rechazar los proyectos que tengan VAR negativo

2.6.4.3. TIR

“TIR es la abreviatura utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión. Este concepto tiene una utilidad particular cuando queremos conocer la rentabilidad que nos genera un proyecto de inversión que requiere una serie de desembolsos a lo largo del tiempo y que, también en distintos momentos, permite obtener una serie de ingresos” (Carrasco Castillo & Domínguez Martínez, 2011).

“La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0)” (Tangient, 2018).

Cuando las salidas y entradas de dinero se producen en diferentes momentos significa que no son homogéneas y no se debe compararlas. Para poder comparar homogéneamente las cantidades necesitamos que todas estén referidas, estén valoradas, a una misma fecha.

2.6.4.4. Punto de equilibrio

“Punto de equilibrio es el nivel en el cual las ventas generan ingresos suficientes para cubrir los costos” (Miranda Miranda, 2012, pág. 279).

“En consecuencia el punto de equilibrio entre las funciones de ahorro e inversión daría elementos suficientes para identificar la tasa social de descuento, con ciertas restricciones puesto que, se sabe que en la economía ya sea por factores estructurales o de política económica siempre aparece una gama amplia de tasas de interés y además se hacen presentes en el mercado de capitales ciertas distorsiones sobre todo por efectos tributarios. De todos modos se confirma el hecho de que el ahorro y la inversión determinan el nivel de las tasa de interés y que esta información es útil para estimar la tasa social de descuento. Pero si además de la estimación que podamos hacer con base al equilibrio entre las fuerzas del mercado de capitales, tratamos de indagar por el origen de los fondos destinados a proyectos y en que se emplearían si el proyecto no se llevara a cabo” (Miranda Miranda, 2012, pág. 159).

“Todo gerente necesita saber por anticipado, si un nuevo producto o una nueva empresa, va a producir utilidad o no y en qué nivel de actividad comienza esa utilidad. Para determinarlo se puede utilizar el análisis de punto de equilibrio (break even point). Este es un análisis eminentemente contable. Aunque los recursos ofrecidos por las hojas de cálculo hacen innecesario el cálculo por fórmulas, se presentan para ilustrar el concepto que hay detrás de la idea de punto de equilibrio. Cuando se tienen estados financieros proyectados y todos los resultados dependen de cierto número de variables, el punto de

equilibrio es muy fácil de calcular. Se utiliza la opción Buscar objetivo de Herramientas en Excel, por ejemplo, y se define la utilidad igual a cero, cambiando la cantidad de bienes o servicios a vender. Esta forma de calcular el punto de equilibrio es mejor porque tiene en cuenta todos los cambios y no linealidades que puedan existir en el

Para determinar el punto de equilibrio debemos se debe conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas. El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos.

2.6.4.5. Período de recuperación de la inversión

“En todo proyecto en el cual se espera la característica de “Rentable”, se tiene como premisa la recuperación de la inversión, entonces, el tiempo que se demore en recuperar el dinero invertido o “Período de Payback”, se vuelve muy importante, ya que de esto dependerá cuan rentable es, y qué tan riesgoso será llevarlo a cabo. Cuanto más corto sea el periodo de recuperación, menos riesgoso será el proyecto. Por ello se debe hacer especial mención, cuanto más se vaya hacia el futuro, serán mayores las incertidumbres. Si se desea usar el Período de Recuperación o Período Payback, como referente en la toma de decisiones, para evaluar proyectos, se tiene dos tipos: 1) Proyectos independientes.- Si tienen un plazo de recuperación menor a un determinado período, entonces los que cumplan se deberían aceptar. 2) Proyectos mutuamente excluyentes.- Se elegirá al que posea el retorno más rápido” (Ucañán Leyton, 2018).

“El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como

también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones” (Didier Vaquiro, 2010).

El Período de recuperación de la inversión es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo necesario para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su inversión inicial.

2.6.4.6. Relación costo – beneficio

“Este criterio permite determinar y comparar la rentabilidad de los proyectos, contrastando el flujo de costos y beneficios actualizados, que se desprenden de su implementación. Los costos corresponden al valor de los recursos utilizados, en tanto que los beneficios son el valor de los bienes o servicios producidos por el proyecto. La evaluación se califica de "privada" cuando se considera el interés de una unidad económica concreta, también se denomina "evaluación financiera". Los costos y beneficios en este caso se miden a través de precios de mercado” (Miranda Miranda, 2012, pág. 45).

“Un análisis costo beneficio es un proceso por el cual se analizan las decisiones empresariales. Se suman los beneficios de una situación dada o de una acción relacionada con el negocio, y luego se restan los costos asociados con la toma de esa acción. Algunos consultores o analistas también construyen el modelo para poner un valor monetario en artículos intangibles, tales como los beneficios y costos asociados con vivir en una ciudad determinada, y la mayoría de los analistas también consideran el costo de oportunidad en dichas ecuaciones. Antes de construir una nueva planta o de asumir un nuevo proyecto, los gerentes prudentes llevan a cabo un análisis de costo-beneficio como un medio para

evaluar todos los costos e ingresos potenciales que pueden generarse si se completa el proyecto. El resultado del análisis determinará si el proyecto es económicamente factible o si se debe llevar a cabo otro proyecto. El primer paso en el proceso es recopilar una lista completa de todos los costos y beneficios asociados con el proyecto o la decisión. Los costos deben incluir los costos directos e indirectos, los costos intangibles, los costos de oportunidad y el costo de los riesgos potenciales” (Duque Navarro, 2017).

Los beneficios deben incluir todos los ingresos directos e indirectos y beneficios intangibles, como el aumento de la producción o aumento de las ventas. En la empresa se debe comparar cuantitativamente los resultados de los costos y beneficios agregados para determinar si los beneficios superan los costos, si esto sucede la decisión es seguir adelante con el proyecto. Si no, se debe revisar para aumentar los beneficios o disminuir los costos para mejorar el proyecto.

2.6.5. Organización de la Empresa

2.6.5.1. Estructura organizacional

“La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos”(Mintzberg, 2010).

“Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro. La estructura se ilustra utilizando una tabla organizacional. Muchos tipos de estructuras organizacionales están definidos para cumplir las necesidades de las organizaciones que operan de forma diferente. Los tipos de estructura organizacional incluyen divisional, funcional, geográfica y central. Una estructura divisional es adecuada para las organizaciones con

distintas unidades de negocios, mientras que la estructura geográfica provee una jerarquía para las organizaciones que operan en muchos lugares nacional o internacionalmente. Una estructura organizacional funcional está basada en los deberes de trabajo de cada uno. Una estructura central, que tiene dos o más supervisores para que cada trabajador se reporte, es más complicada, pero puede ser necesaria para organizaciones grandes con mucha locaciones y áreas funcionales” (PYME, 2018).

La estructura organizacional de una organización o empresa, es un concepto jerárquico de subordinación dentro de entidades que cooperan para conseguir un objetivo común.

2.6.5.2. Misión

Para los autores O. C. Ferrel y Geoffrey Hirt “La misión de una organización es su propósito general. Responde a la pregunta ¿qué se supone que hace la organización?”. El profesor Rafael Muñiz Gonzales define misión como “La razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas”. Los 3 autores Stanton, Etzel y Walker definen misión como lo que “Enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface y qué tipos de productos ofrece. Por su parte, una declaración de misión indica, en términos generales, los límites de las actividades de la organización” (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

“La misión define principalmente cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿Qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a qué nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quiénes son nuestro público objetivo?, ¿cuál

es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores?”(Espinosa, 2012).

El concepto de misión es el poder que se da a una o varias personas para realizar un trabajo. La misión, en el ámbito empresarial, tiene que ver con los objetivos de la empresa, las actividades y la manera en que funciona. La misión que establezca la empresa debe ser motivadora, concreta, amplia, y realista

2.6.5.3. Visión

“La visión define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿Qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?”(Espinosa, 2012).

“La visión de una empresa, por otro lado, se refiere a una imagen que la organización plantea a largo plazo sobre cómo espera que sea su futuro, una expectativa ideal de lo que espera que ocurra. La visión debe ser realista pero puede ser ambiciosa, su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo” (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

La visión depende de la situación actual, de los materiales presentes, de los eventos inesperados que pueden ocurrir y de la misión trazada. Visión es proyectarse hacia el futuro con lo que hoy se tiene.

2.6.5.4. Principios y valores institucionales

“Son una guía de conducta deseada que servirá para realizar la visión y la misión institucionales. Al expresar las creencias de las personas que laboran en la institución

acerca de lo que es correcto o no, los valores representan pautas a seguir en las relaciones dentro y fuera de la misma, vinculándose por tal motivo con la misión, por lo que se debe buscar, entre otras cosas, que los valores sean compartidos por los miembros del grupo, que sean claros y estén jerarquizados” (Ruiz, 2000).

“En el ámbito educativo, al igual que en otras organizaciones, no basta con involucrar en el proceso de planeación a un comité encabezado por un director como figura orgánica, ya que considerar al profesorado y al resto del personal es fundamental, debido a que su inclusión propicia el reconocimiento del valor de la experiencia y conocimientos de éstos sobre la dinámica institucional, generando un mayor compromiso de su parte con la visión, misión y valores universitarios; en tales términos, resulta indudable que aspectos como el convencimiento, la participación del líder y hasta el involucramiento de algunas decisiones políticas son trascendentales para quienes participen en semejante proceso, porque la planeación implica un compromiso estricto entre quienes participen con el cumplimiento de lo que se establezca a corto, mediano y largo plazo”(Sevilla, 2008).

Los Principios y valores institucionales son indispensables, pero es necesario también demostrar con acciones de acuerdo a ciertos principios éticos y no solamente hablar de ellos o conocerlos. Los principios deben permanecer en la institución y contribuir a la formación de una cultura organizacional, que conducirá a buenos resultados.

2.6.5.5. Organigramas funcional y estructural

“El organigrama funcional incluye las principales funciones que se tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general” (Fajardo, 2015).

“Se trata de una representación gráfica de la empresa u organización a que se refiera configurada como un diagrama jerárquico y funcional. Es decir, en el que se representan los distintos cargos de la compañía, comenzando por los más altos. Suelen establecerse bloques según las funciones u otros criterios. Recoge toda la exposición o sustento de la empresa, incluyendo los puestos jerárquicos tanto en forma horizontal como vertical” (Pyme, 2017).

“Los organigramas son diagramas que representan gráficamente y de manera simplificada la estructura formal que posee una organización. De esta forma, los organigramas muestran las principales funciones dentro de la organización y las relaciones que existen entre ellas. Son muy utilizados ya que resultan sencillos y rápidos de comprender. Para analizar y comprender un diagrama de estas características es importante entender que los cuadros representan cada uno de los puestos de la estructura organizacional, y las líneas, la cadena de autoridad y la comunicación que los une” (IGestión, 2011).

“Organigrama estructural se considera como una representación esquemática de la estructura formal de la empresa, donde se destaca jerarquías, cargos y líneas de comunicación y presenta una visión inmediata y resumida de la forma de distribución de la misma” (Fleitman, 2000, pág. 246).

Un organigrama funcional es un tipo de organigrama es una representación gráfica de la organización de una entidad configurada sobre la base de las distintas funciones de la misma y frente de cada uno existe un responsable y la comunicación fluye hacia abajo. Un organigrama estructural refleja la estructura administrativa de la empresa, es decir cada una de las partes que la conforman y su relación, la estructura de una organización divide las actividades en departamentos o áreas.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El estudio de mercado busca determinar el grado de aceptación que el servicio tendrá en el mercado local para lo cual se toma en cuenta un sinnúmero de variables a estudiar con el fin de determinar el nivel de demandantes insatisfechos o potenciales usuarios del servicio de guarderías en la ciudad de Ibarra.

Para la realización de este capítulo se recopiló información primaria mediante el uso de técnicas de investigación tales como: la encuesta a los posibles interesados del servicio y fichas de observación a los centros infantiles existentes en la ciudad de Ibarra, de igual forma se utilizó datos demográficos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el desarrollo de este estudio.

3.2. Objetivo general

Desarrollar un estudio de mercado mediante el análisis de las diferentes variables que intervienen en él, tales como: demanda, oferta y las “P” del marketing, con el fin de tener un mayor conocimiento de las características, necesidades y expectativas del mercado meta.

3.2.1. Actividades a desarrollar

- Establecer el tipo de servicios que buscan los padres de familia para sus hijos.
- Realizar un análisis de la oferta de los servicios de guarderías.
- Determinar la demanda potencial del servicio.
- Valorar los precios de este tipo de servicios en el mercado.
- Determinar las estrategias de comercialización apropiadas para este servicio.

3.3. Variables e indicadores

Tabla N° 10

Variables e Indicadores del Estudio de mercado

| VARIABLE | INDICADORES |
|---------------------------------|--|
| Tipo de Servicio | <ul style="list-style-type: none">• Aspectos relevantes a la hora de contratar el servicio.• Características que desea encontrar en el servicio.• Cantidad de centros infantiles que prestan el servicio. |
| Oferta | <ul style="list-style-type: none">• Tipos de centros infantiles existentes en el área de influencia.• Personas encargadas del cuidado infantil en la actualidad.• Oferentes actuales.• Calidad del servicio. |
| Demanda | <ul style="list-style-type: none">• Edad de los usuarios del servicio.• Disposición para contratar el servicio• Edad de los demandantes.• Gustos y preferencias.• Ocupación• Satisfacción del usuario |
| Precios | <ul style="list-style-type: none">• Precio del servicio.• Determinación del precio. |
| Estrategias de comercialización | <ul style="list-style-type: none">• Publicidad.• Promoción.• Medios de comunicación• Servicios adicionales que desea encontrar. |

Elaborado por el Autor (2018)

3.4. Matriz de variables del estudio de mercado

Tabla N° 11

Matriz de relación del estudio de mercado

| Objetivos Específicos | VARIABLES | Indicadores | Técnica | Fuente de Información |
|--|---------------------------------|---|----------------------------------|---|
| Establecer el tipo de servicios que buscan los padres de familia para sus hijos. | Tipo de Servicio | <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos relevantes a la hora de contratar el servicio. • Características que desea encontrar en el servicio. • Cantidad de centros infantiles que prestan el servicio. | Encuesta Ficha de observación | Primaria <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estudio de mercado • Centros Infantiles del Cantón Ibarra |
| Realizar un análisis de la oferta de los servicios de guarderías. | Oferta | <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de centros infantiles existentes en el área de influencia. • Personas encargadas del cuidado infantil en la actualidad. • Oferentes actuales. • Calidad del servicio. | Encuesta | Primaria <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estudio de mercado |
| Determinar la demanda potencial del servicio. | Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Edad de los usuarios del servicio. • Disposición para contratar el servicio • Edad de los demandantes. • Gustos y preferencias. • Ocupación • Satisfacción del usuario | Encuesta | Primaria <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estudio de mercado |
| Valorar los precios de este tipo de servicios en el mercado. | Precio | <ul style="list-style-type: none"> • Precio del servicio. • Determinación del precio. | Encuesta | Primaria <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estudio de mercado |
| Determinar las estrategias de comercialización apropiadas para este servicio. | Estrategias de comercialización | <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad. • Promoción. • Medios de comunicación • Servicios adicionales que desea encontrar. | Encuesta | Primaria <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estudio de mercado |

Elaborado por el Autor (2018)

3.5. Segmentación del mercado

La segmentación es un proceso en el cual se divide un mercado en segmentos homogéneos de personas, mismos que comparten necesidades y características en común. La finalidad es obtener información de determinado grupo o subgrupo de personas que sirva para realizar el análisis necesario de estrategias encaminadas con mayor certeza al estudio de dichos segmentos.

3.5.1. Variable de segmentación

Para efecto de estudio de este proyecto, el proceso de segmentación de mercado se realiza a partir del tema del mismo, creación de una guardería diurna y nocturna, donde se desea saber el nivel de aceptación que tendría en el mercado local.

Para esto se toma en cuenta una población joven, padres que tengan dentro de la composición de su hogar a niños menores de 5 años y que sus ingresos mensuales superen el equivalente a 2 SBU, potenciales demandantes del servicio antes mencionado.

La segmentación de mercado de este proyecto se enmarca en los siguientes criterios de análisis:

Tabla N° 12

Criterios de segmentación del mercado

| CRITERIO | DESCRIPCIÓN |
|---------------------------|--|
| Geográfico | Cantón Provincia |
| Demográfico | Total de hogares |
| Estructura de los hogares | Integrantes en el hogar niños materno infantiles |
| Socioeconómico | Nivel de ingresos con respecto al SBU |

Elaborado por el Autor (2018)

- Geográfico

En cuanto al criterio geográfico del segmento de mercado está definido en el Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

- Demográfico

Demográficamente el segmento de mercado para este proyecto está establecido por el total de hogares que existen en el Cantón Ibarra a la fecha de realización de este estudio (2018).

- Estructura de los hogares

El segmento de mercado está contemplando los hogares que dentro de su estructura o conformación tienen a niños menores de 5 años de edad.

- Socioeconómico

Dentro de este criterio, el mercado que se maneja comprende el total de hogares existentes en el Cantón Ibarra, con ingresos mensuales que superen el equivalente a 2 SBU, puesto que según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), manifiesta que 1,6 es el aporte de las personas para cubrir los costos de la canasta básica, es decir que para cubrir con este rubro dentro del hogar son dos las personas que aportan para el mismo.

3.5.2. Mercado Meta

Después de analizar las diferentes variables de segmentación, el mercado meta de este proyecto lo va constituir la población del Cantón Ibarra, provincia de Imbabura, que tengan dentro de su estructura de hogar niños menores de 5 años y cuyo ingreso mensual sea igual o superior a 2 SBU.

3.5.3. Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra se considera los siguientes aspectos:

Tabla N° 13

Aspectos a considerar para el cálculo de muestra

| Aspecto | Datos | Fuente de Información |
|---|--------------|--|
| Población del cantón Ibarra 2017 | 211.235 | Proyecciones referenciales de población a nivel cantonal 2010 – 2030 INEC - SENPLADES |
| Población del sector urbano del cantón Ibarra 2017 | 162.903 | Proyecciones referenciales de población a nivel cantonal-parroquial 2010 – 2020 SENPLADES |
| %Población económicamente activa del cantón Ibarra | 79,3% | Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015 - 2023 |
| Total de la población económicamente activa | 129.182 | Estudio de mercado |
| Promedio de personas por hogar | 3.67 | Promedio de personas por hogar, según parroquia - INEC |
| Total de hogares | 35.199 | Estudio de mercado |
| % Hogares con niños menores de 5 años | 19,3% | Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015 - 2023 |
| Total de hogares con niños menores de 5 años | 6.793 | Estudio de mercado |
| % Hogares con ingresos mensuales equivalentes a 2 SBU | 72,8% | Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales (ENIGHUR) 2011 – 2012. |
| Hogares con niños menores de 5 años y que tienen un ingreso mensual equivalente a 2 SBU | 4.946 | Estudio de mercado |

Elaborado por el Autor (2018)

El tamaño de la población como resultado del estudio de mercado será de 4946 familias, dato de información que se constituirá para determinar el tamaño de la muestra a encuestar.

3.5.4. Fórmula para cálculo del tamaño de la muestra

Por ello se aplicara la siguiente fórmula de cálculo:

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

Donde,

n = Tamaño de la muestra

N =Población

e = Error de estimación 5%

Z = Nivel de confianza 95% equivale a 1,96

σ^2 = Desviación estándar 0,5

$$n = \frac{(4.946) * (0,5)^2 * (1,96)^2}{((0,05)^2 * (4.946 - 1)) + ((0,5)^2 * (1,96)^2)}$$

$$n = 357 \text{ Encuestas}$$

Después de realizar los cálculos pertinentes para determinar la muestra del mercado a evaluar se obtuvo como resultado 357 encuestas que serán aplicados a los habitantes de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

3.6. Técnicas de recolección de información

3.6.1. Encuesta

Las encuestas fueron aplicadas a 357 personas con hogares asentados en la zona urbana del cantón Ibarra, mismos que al ser indagados cumplían con una de la condiciones de la encuesta es decir contar con niños menores de 5 años y tener ingresos mensuales equivalentes a 2 SBU.

El motivo de la evaluación y aplicación de esta técnica “encuesta” es recopilar la mayor cantidad de información acerca de la demanda con el fin de cuantificar la misma y tener un conocimiento más claro acerca de los gustos y preferencias del mercado en cuanto al servicio que se desea poner en marcha, motivo de estudio de este trabajo.

3.6.2. Ficha de observación

Se llevó a cabo algunas visitas a dos centros infantiles “Pequeños Gigantes” y “Mis días felices” ubicados en la zona urbana de la ciudad de Ibarra y que cuentan con una gran acogida por parte de la ciudadanía que optan por dejar a sus niños al cuidado en este tipo de lugares.

Se realizó la observación directa a estos centros durante algunas horas al día, con la finalidad de conocer el movimiento, actividades y dificultades que presentan este tipo de negocios, de esta manera poder hacer un correcto análisis de la oferta tomando en cuenta las particularidades que tiene la competencia en productos o servicios de similares características.

La información que se obtuvo de la aplicación de esta técnica se resume en algunos datos que diferencian a cada uno de ellos, puesto que tienen gran afluencia de niños, la infraestructura donde se desarrollan las actividades están adecuadas de la mejor manera guardando las seguridades que exigen este tipo de centros infantiles, la capacidad de las instalaciones se encuentran a su máxima ocupación, estos dos lugares reciben a niños desde el año y medio de edad hasta los 5 años cubriendo así tres niveles que son materno, inicial 1 e inicial 2, dentro de los niños en etapa materna uno de los centros maneja con mayor cuidado y aceptación de los padres, en cuanto a los de inicial 1 y 2 se encuentran en similares condiciones puesto que las actividades que se desarrollan van acorde con las establecidas en los lineamiento del Ministerio de Educación; las actividades lúdicas y de aprendizaje son de gran ayuda en el desarrollo de los infantes por lo cual contar con un personal adecuado ayuda a lograr la satisfacción de los padres, los horarios de estos lugares por lo general son por la mañana y en algunos casos extienden su atención y cuidados hasta la tarde siendo como hora tope las 16:00, en cuanto a los precios en estas dos instituciones tienen precios relativamente similares, en relación a los recorridos desde los hogares a los centros infantiles y viceversa una parte considerables de los niños hacen uso de este servicio.

3.7. Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

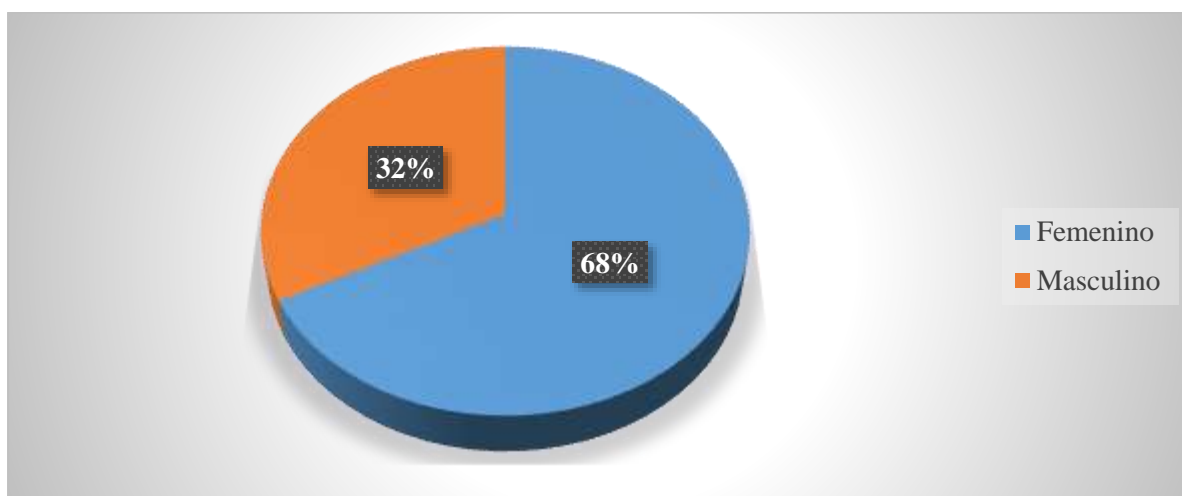
1. Género

Tabla N° 14

Parámetro N° 1 – Identificación del género

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Femenino | 241 | 68% |
| Masculino | 116 | 32% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 4 Parámetro N° 1 – Identificación del género



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

De los datos recopilados el 68% de encuestados pertenecen al género femenino, dato que se corrobora con la población total del cantón Ibarra en la cual se refleja también que más del 55% de ese total son mujeres en la ciudad, constituyéndose en el soporte de sus familias e impulsando el desarrollo del cantón con su trabajo.

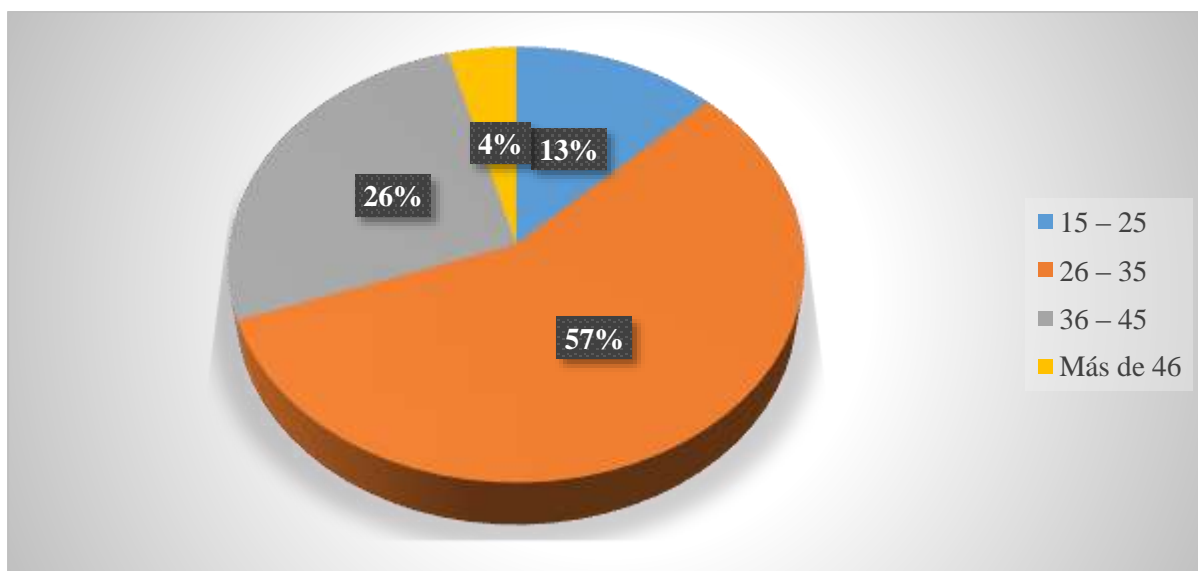
2. Edad

Tabla N° 15

Parámetro N° 2 – Edad de los demandantes

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| 15 – 25 | 45 | 13% |
| 26 – 35 | 203 | 57% |
| 36 – 45 | 94 | 26% |
| Más de 46 | 15 | 4% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 5 Parámetro N° 2 – Edad de los demandantes



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Del total de personas encuestadas entre hombres y mujeres el dato con mayor valor hace referencia al 57% de personas que se encuentran en una edad que va de 26 a los 35 años, lo que da a entender que los hogares de la ciudad de Ibarra están conformados por gente relativamente joven.

Esto permite conocer a los potenciales demandantes del servicio en referencia a la edad en la cual tienen a su cuidado niños pequeños y solventar el gasto de los mismos.

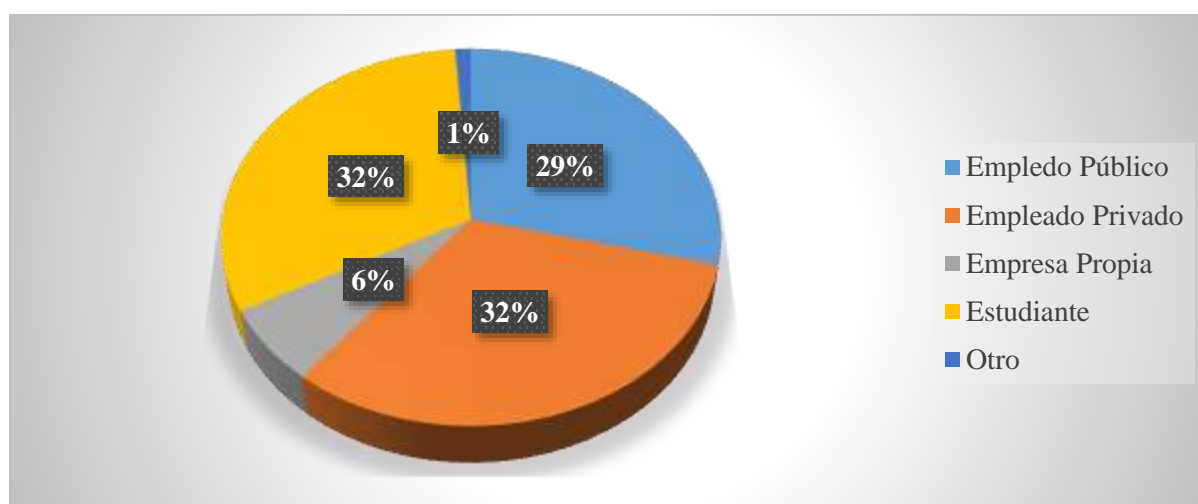
3. ¿Cuál es su ocupación?

Tabla N° 16

Parámetro N° 3 – Ocupación de los demandantes

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|-------------|
| Empleado Público | 103 | 29% |
| Empleado Privado | 114 | 32% |
| Empresa Propia | 23 | 6% |
| Estudiante | 113 | 32% |
| Otro | 4 | 1% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 6 Parámetro N° 3 – Ocupación de los demandantes



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Existe un 32% de la población conformada por estudiantes que aún depende de sus padres para solventar sus gastos.

Esto muestra que la mayoría de personas se encuentran laborando en diferentes sectores ya sea privado, público o que posean empresas propias, lo que refleja un resultado acumulado del 67% de personas económicamente activas que podrían pagar por el servicio de guardería nocturna.

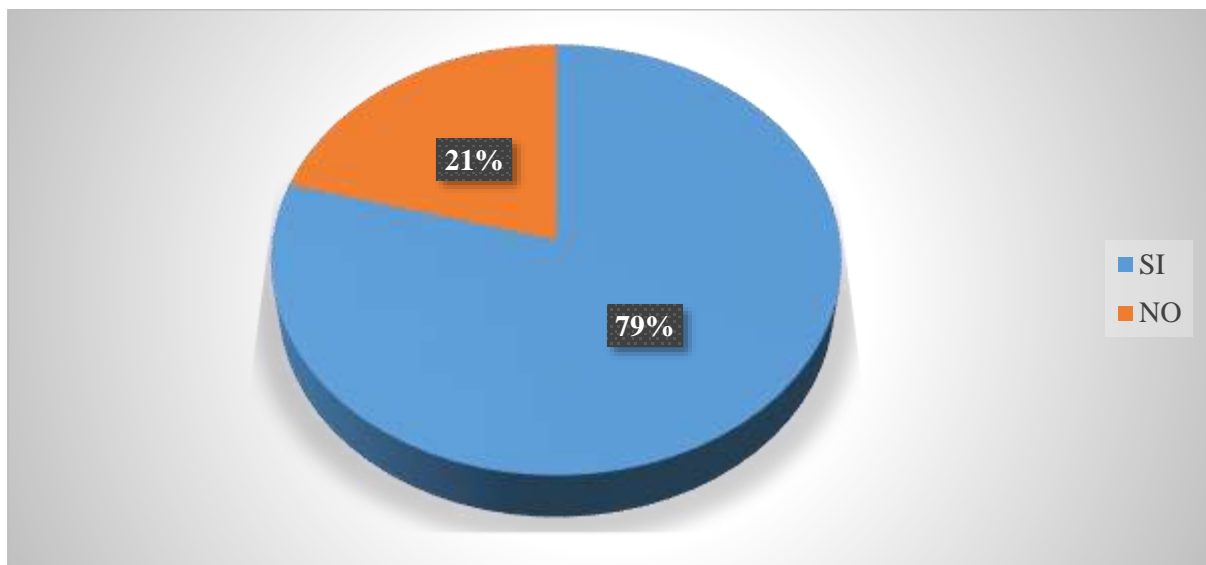
4. ¿Tiene Ud. a su cuidado niños menores de 5 años?

Tabla N° 17

Parámetro N° 4 – Cuidado de niños

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 283 | 79% |
| NO | 74 | 21% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 7 Parámetro N° 4 – Cuidado de niños



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

De los resultados obtenidos el 79% de los encuestados tienen a su cuidado niños menores de 5 años, lo que significa que una buena parte de la población en algún momento requerirá el servicio de una guardería en donde dejar a sus niños, sobre todo durante la noche, esto demuestra por lo tanto que existe una potencial demanda del servicio.

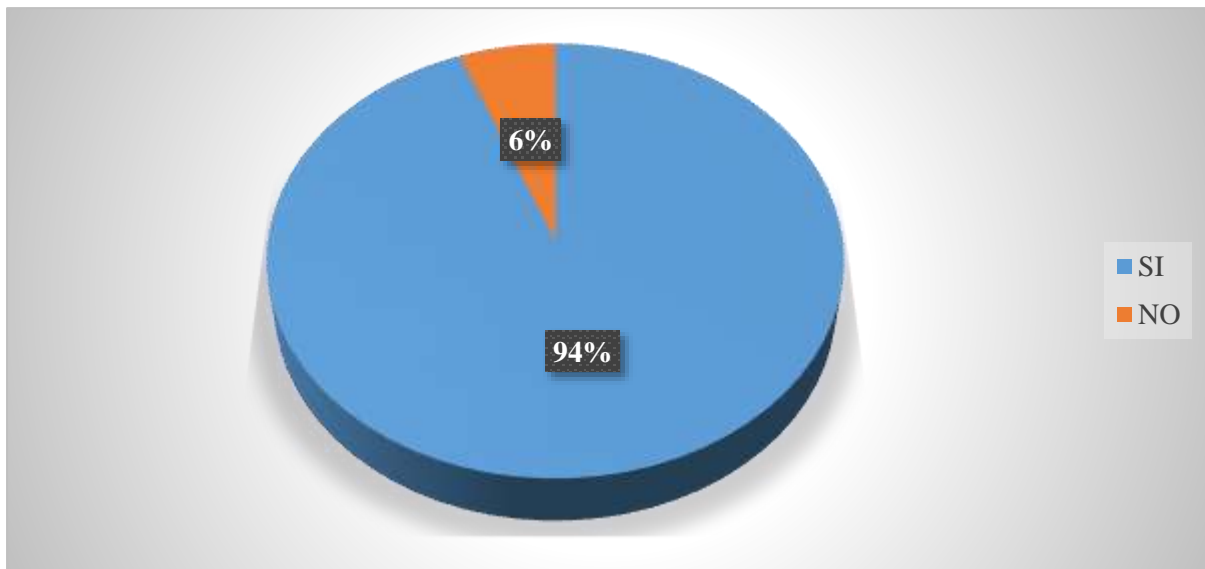
5. ¿Estaría Ud. de acuerdo con enviar a sus hijos a una guardería nocturna en caso de tener alguna actividad a desarrollar en este horario?

Tabla N° 18

Parámetro N° 5 – Aceptación a enviar a los niños a una guardería nocturna

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 336 | 94% |
| NO | 21 | 6% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 8 Parámetro N° 5 – Aceptación a enviar a los niños a una guardería nocturna



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas afirmaron que de requerir tiempo para sus actividades en la noche optarían por hacer uso de este tipo de servicio, contando con el 94% de aceptación a esta iniciativa de proyecto para la ciudad de Ibarra.

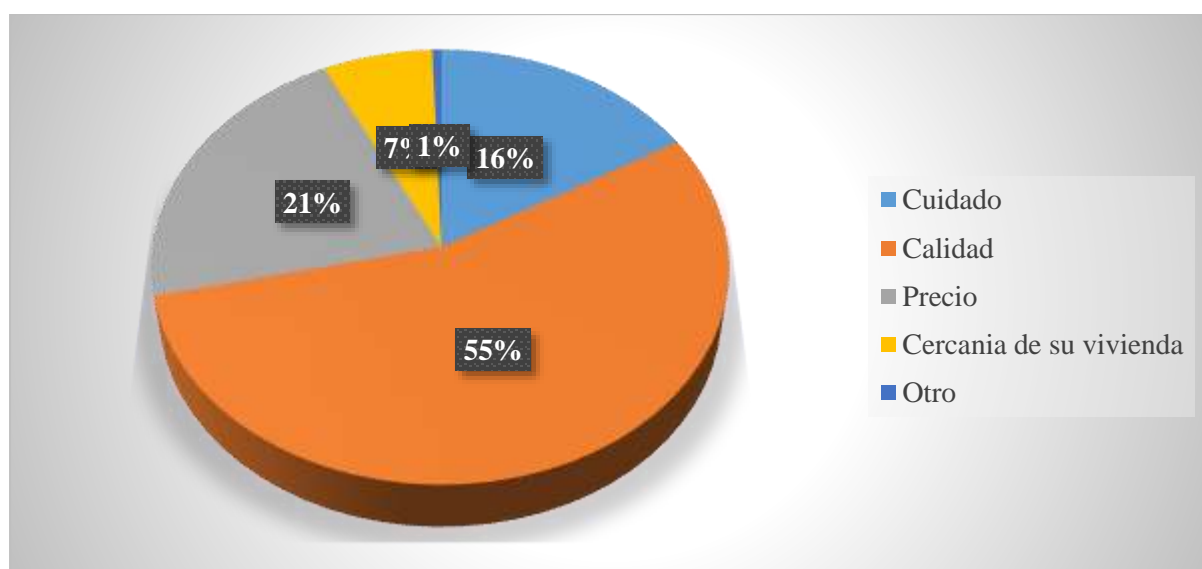
6. ¿Qué tipos de aspectos tomaría en cuenta para optar por una guardería diurna y nocturna?

Tabla N° 19

Parámetro N° 6 – Aspectos relevantes al elegir una guardería diurna y nocturna

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------------|------------|-------------|
| Cuidado | 59 | 17% |
| Calidad | 196 | 55% |
| Precio | 76 | 21% |
| Cercanía de su vivienda | 24 | 7% |
| Otro | 2 | 1% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 9 Parámetro N° 6 – Aspectos relevantes al elegir una guardería diurna y nocturna



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Como se puede observar, una gran mayoría es decir el 55% de las personas encuestadas reconocen que un aspecto muy importante al momento de contar con este tipo de servicios para sus hijos es la calidad que estos centros sepan dar, cumpliendo así con todas las necesidades que este grupo de la sociedad lo demande.

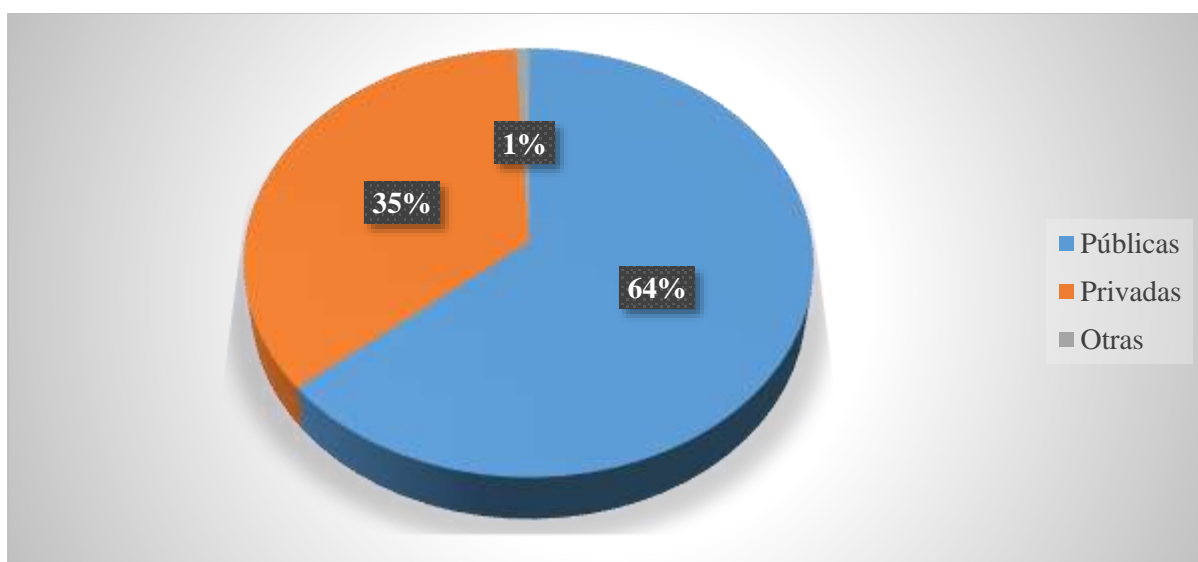
7. ¿Qué tipo de guarderías conoce Ud. que se encuentren en su localidad?

Tabla N° 20

Parámetro N° 7 – Servicios similares en la localidad

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Públicas | 228 | 64% |
| Privadas | 126 | 35% |
| Otras | 3 | 1% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 10 Parámetro N° 7 – Servicios similares en la localidad



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Un resultado que sobresale de los datos obtenidos es el hecho de que el 64% de las personas afirman conocer que dentro de sus localidad existen más guarderías públicas que prestan los servicios de cuidado, enseñanza y desarrollo emocional de los infantes, pero que los mismos solo ofrecen horarios de la mañana y en algunos casos la tarde, dejando así un campo muy llamativo al horario nocturno, objeto del proyecto.

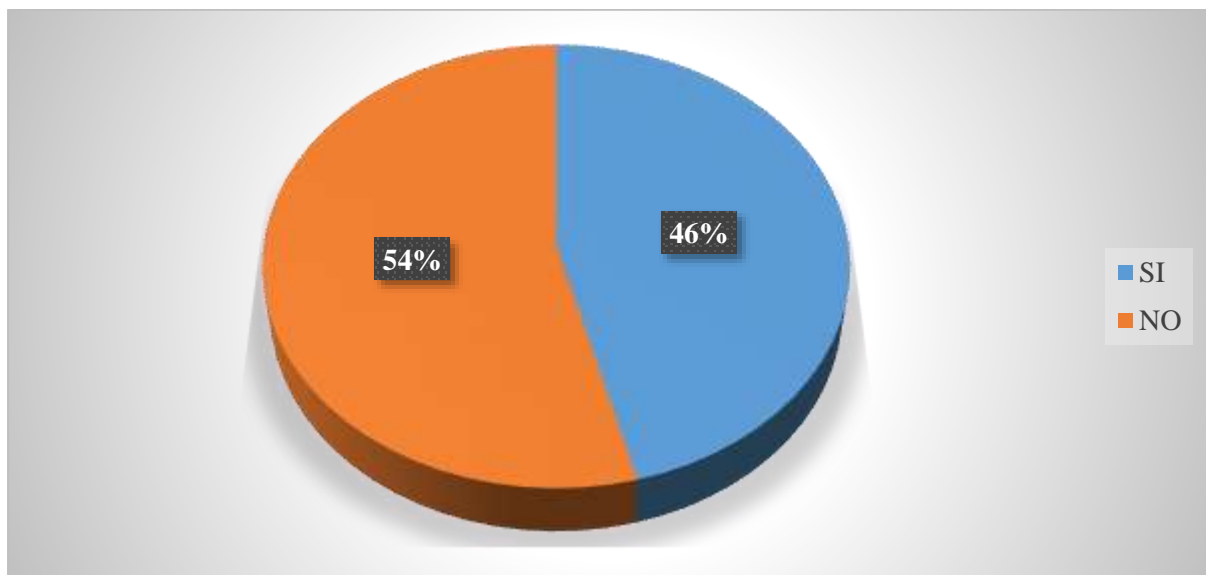
8. ¿La calidad de los servicios que ofertan las guarderías públicas y privadas cumplen con sus expectativas?

Tabla N° 21

Parámetro N° 8 – Expectativa de la calidad de los servicios similares

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 164 | 46% |
| NO | 193 | 54% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 11 Parámetro N° 8 – Expectativa de la calidad de los servicios similares



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Como se puede observar la mayoría de personas encuestadas manifiestan que los servicios de las guarderías tanto públicas como privadas no cumplen con la expectativas que ellos demandan puesto que las personas también tienen la necesidad de poner al cuidado de sus hijo en la noche cuando tienen alguna actividad ya sea esta de diversión, trabajo o estudio.

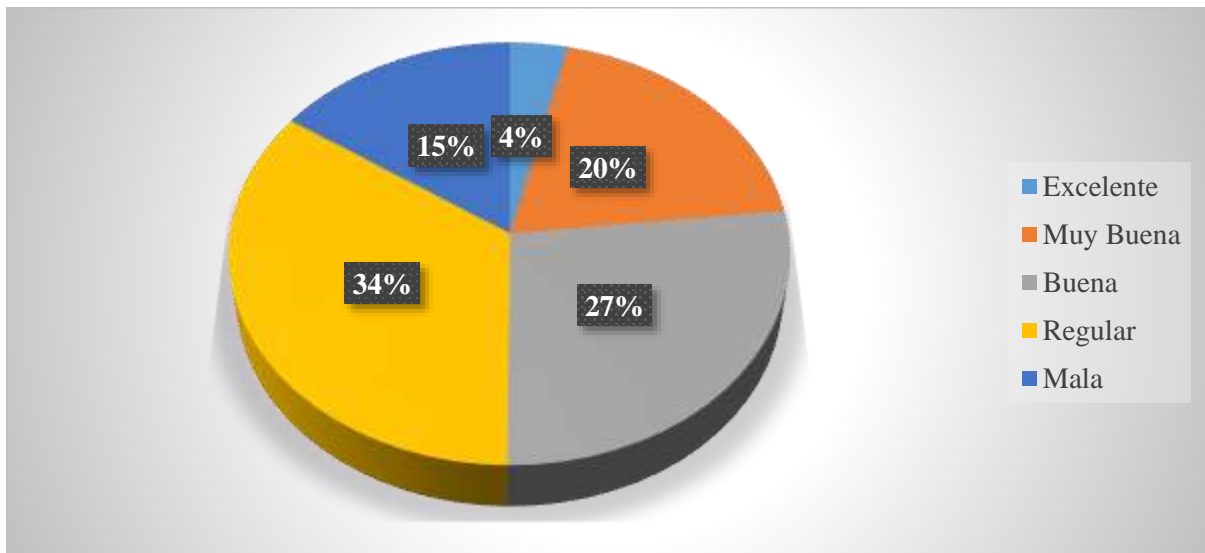
9. ¿Cómo calificaría el servicio que brindan las guarderías públicas?

Tabla N° 22

Parámetro N° 9 – Calidad del servicio de guarderías públicas

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Excelente | 13 | 4% |
| Muy Buena | 70 | 20% |
| Buena | 96 | 27% |
| Regular | 123 | 34% |
| Mala | 55 | 15% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 12 Parámetro N° 9 – Calidad del servicio de guarderías públicas



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

De los datos recopilados la mayoría de las personas encuestadas manifiestan su inconformidad por el servicio que ofrecen las guarderías del sector público dando así una calificación baja a este tipo de centros, dejando además un mercado amplio para poder emprender este proyecto y de esta manera afianzar la confianza de los padres por las guarderías para sus hijos.

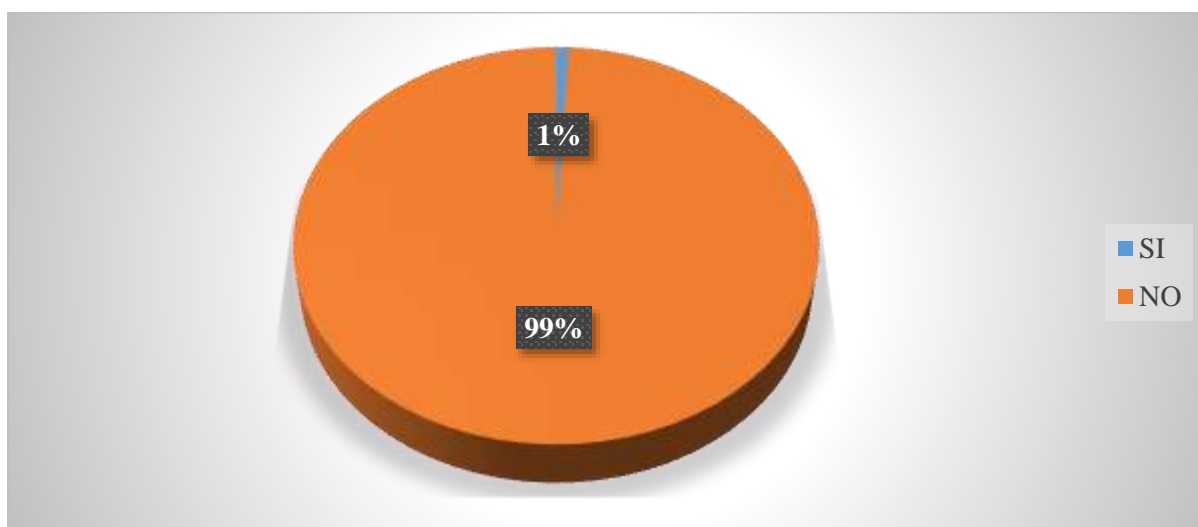
10. ¿Conoce alguna guardería que brinde sus servicios de cuidado en horarios nocturnos?

Tabla N° 23

Parámetro N° 10 – Conocimiento de servicios de cuidado nocturno

| Detalle | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| SI | 3 | 1% |
| NO | 354 | 99% |
| Total | 357 | 100% |

Gráfico N° 13 Parámetro N° 10 – Conocimiento de servicios de cuidado nocturno



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La gráfica muestra un resultado muy concluyente puesto que el 99% de los encuestados manifestaron que guarderías que oferten sus servicios de cuidado y atención a los niños en horarios nocturnos no existen en la ciudad de Ibarra, sin embargo existe un 1% que afirma conocer algunas, luego de investigar estos centros se concluye que dichos lugares no tienen el servicio de cuidado por lo tanto se determina que el 100% de personas no conocen guarderías de similares características permitiendo así dar un valor agregado al proyecto que se va ejecutar.

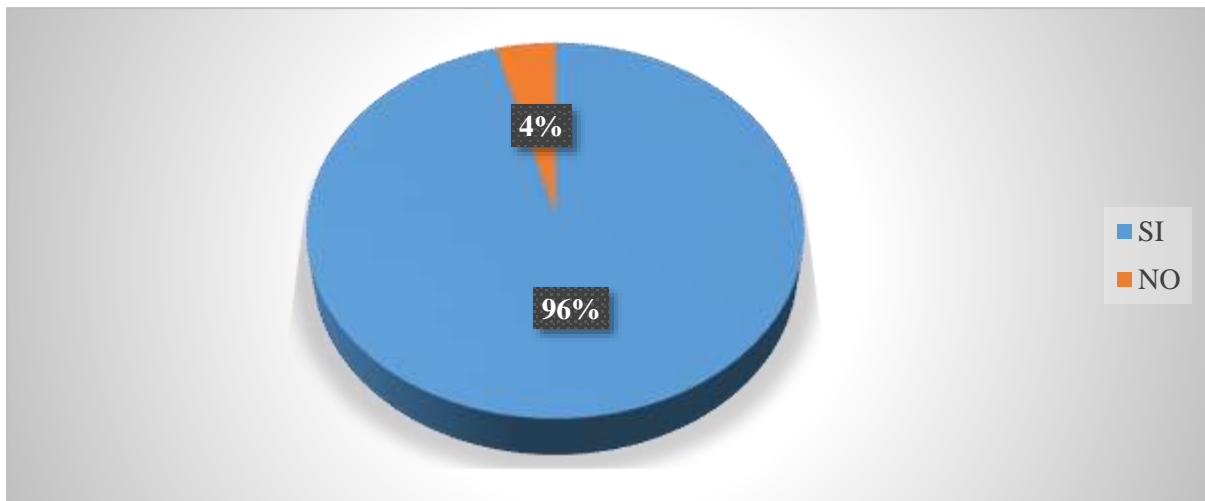
11. ¿Estaría Ud. de acuerdo con utilizar este nuevo servicio de guardería nocturna para sus niños?

Tabla N° 24

Parámetro N° 11 – Disposición a utilizar el servicio

| Detalle | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 342 | 96% |
| NO | 15 | 4% |
| Total | 357 | 100% |

Gráfico N° 14 Parámetro N° 11 – Disposición a utilizar el servicio



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La gran mayoría de encuestados representados en el 96% de personas manifestaron la disposición para utilizar este tipo de servicios para sus hijos en horarios nocturnos rompiendo así algunos paradigmas que tienen las personas acerca del cuidado de sus niños y dando un voto de confianza a este tipo de proyecto para la ciudad de Ibarra.

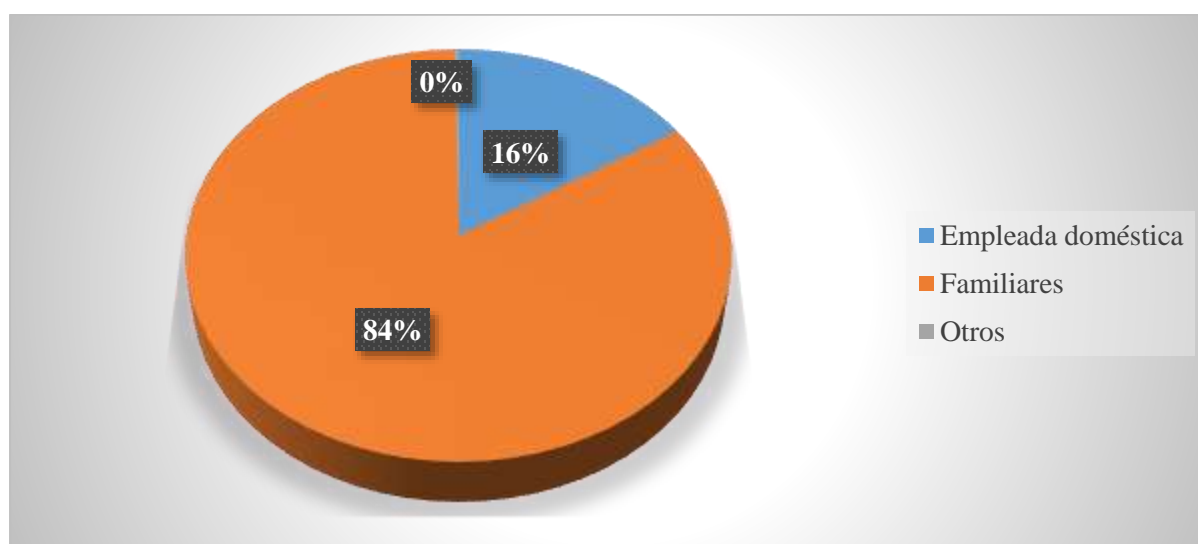
12. Cuando debe dejar a sus niños en la noche para realizar alguna actividad los deja al cuidado de:

Tabla N° 25

Parámetro N° 12 – Cuidado de los niños en los hogares

| Detalle | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Empleada doméstica | 57 | 16% |
| Familiares | 299 | 84% |
| Otros | 1 | 0,3% |
| Total | 357 | 100% |

Gráfico N° 15 Parámetro N° 12 – Cuidado de los niños en los hogares



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

El 84% de los partícipes afirman dejar a sus niños al cuidado de familiares cuando tienen alguna actividad que realizar en la noche, este dato refleja que una gran cantidad de personas ponen a sus hijos al cuidado de terceros, ampliando así la posibilidad de satisfacer esta necesidad con el proyecto que se desea implementar para la ciudad de Ibarra.

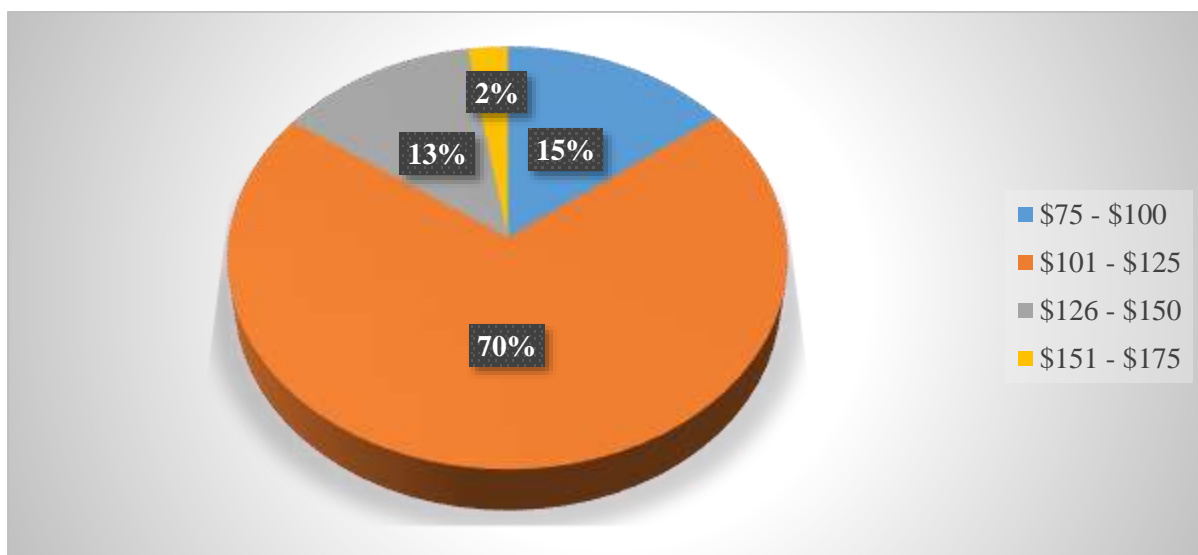
13. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar al mes por este servicio?

Tabla N° 26

Parámetro N° 13 – Precio mensual

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------|------------|-------------|
| \$75 - \$100 | 52 | 15% |
| \$101 - \$125 | 251 | 70% |
| \$126 - \$150 | 45 | 13% |
| \$151 - \$175 | 9 | 3% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 16 Parámetro N° 13 – Precio mensual



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Existe un 70% de las personas que tienen la predisposición de pagar una precio mensual aproximado entre \$101 - \$125, lo que da entender que el sector al cual se evaluó se encuentra actualmente laborando y generando ingresos para solventar sus gastos más allá de cubrir con los ya presentes en la canasta básica de su hogar.

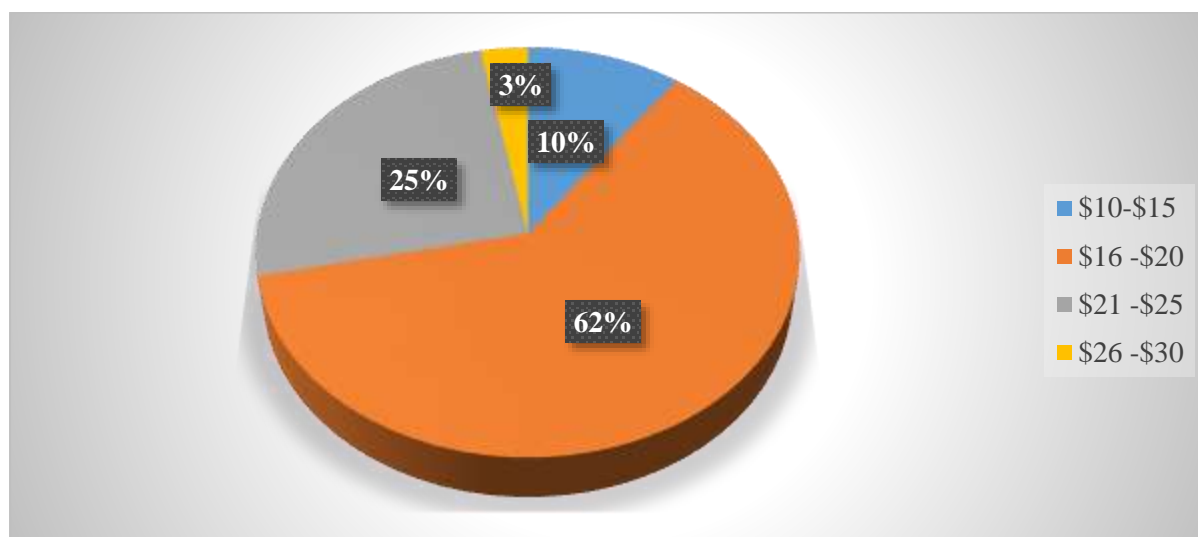
14. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar al día por este servicio en especial los fines de semana?

Tabla N° 27

Parámetro N° 14 – Precio diario

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| \$10-\$15 | 36 | 10% |
| \$16 -\$20 | 220 | 62% |
| \$21 -\$25 | 90 | 25% |
| \$26 -\$30 | 11 | 3% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 17 Parámetro N° 14 – Precio diario



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La gran mayoría de las personas encuestadas afirman que su predisposición a pagar por este servicio de forma diaria aborda un precio aproximado de \$16 - \$20 por el cuidado de sus niños en días que tengan alguna actividad en la noche dicho valor genera gran expectativa puesto que los encuestados toman muy en cuenta otros aspectos más importantes como calidez y calidad del servicio que el precio por el cual van a cancelar.

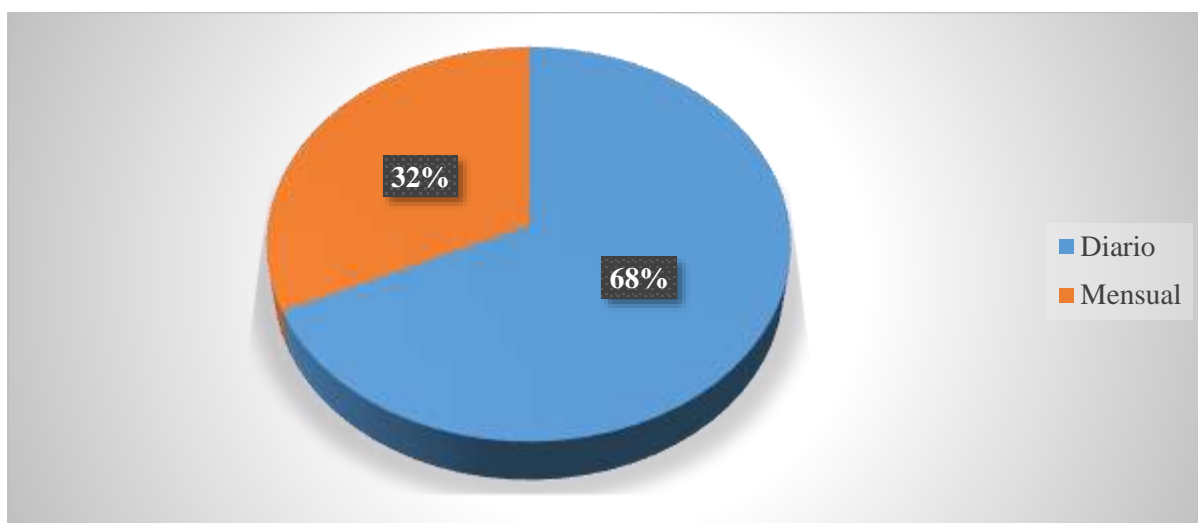
15. ¿De qué manera le gustaría a Ud. pagar por este servicio?

Tabla N° 28

Parámetro N° 15 – Forma de pago por el servicio

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Diario | 243 | 68% |
| Mensual | 114 | 32% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 18 Parámetro N° 15 – Forma de pago por el servicio



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La mayoría de los encuestados manifiestan que la manera de pagar por este servicio sería de forma diaria, lo que representa que una ventaja para el proyecto puesto que el cuidado de los niños no demanda de todo el tiempo sino de ciertos días a la semana en los cuales los padres necesiten hacer uso de este servicio.

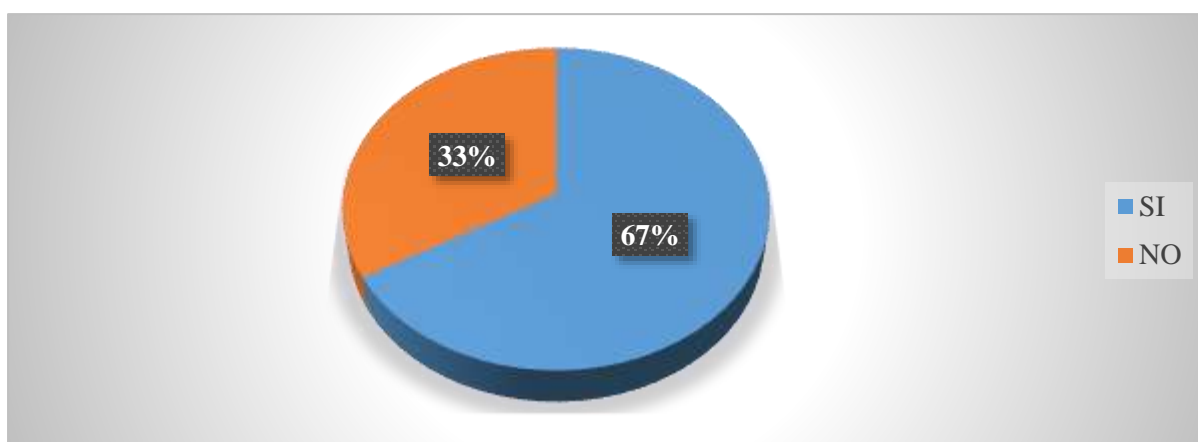
16. ¿En el caso de que su niño permanezca toda la noche en la guardería, estaría de acuerdo que se le brinde un desayuno altamente nutritivo al día siguiente por un costo adicional?

Tabla N° 29

Parámetro N° 16 – Servicio adicional de desayuno

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 238 | 67% |
| NO | 119 | 33% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 19 Parámetro N° 16 – Servicio adicional de desayuno



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La mayoría de los encuestados representados por el 67% manifiestan que si optarían por el servicio adicional, puesto que de un buen desayuno depende un buen inicio de actividades para los niños, este dato es muy importante porque permite ver que el padre de familia está de acuerdo en dejar a su niño pasar toda la noche en este centro de cuidado y contar con servicios adicionales de alimentación.

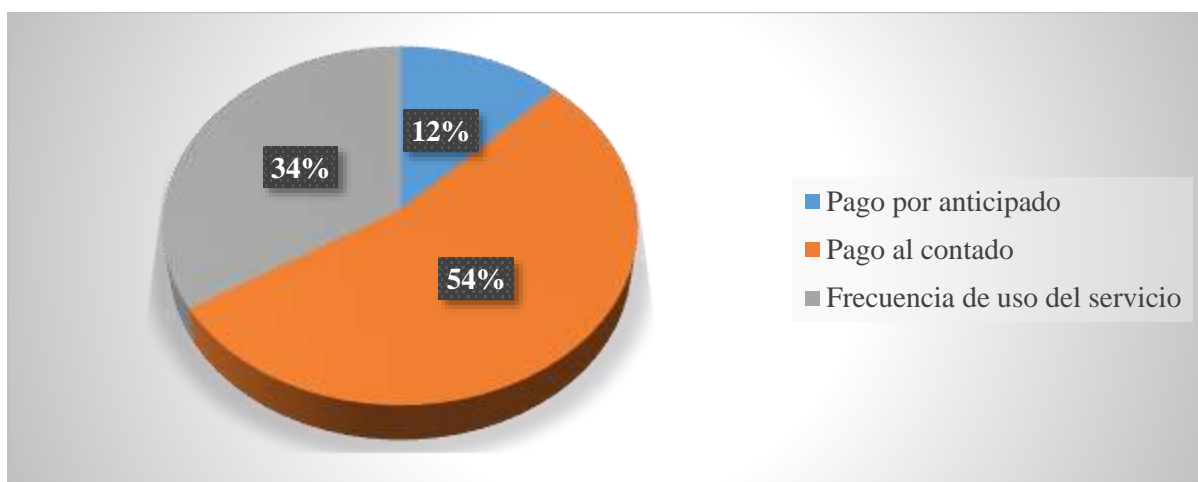
17. ¿Le gustaría que la guardería nocturna ofrezca descuentos preferiblemente en?

Tabla N° 30

Parámetro N° 17 – Descuentos

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------------|------------|-------------|
| Pago por anticipado | 44 | 12% |
| Pago al contado | 192 | 54% |
| Frecuencia de uso del servicio | 121 | 34% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 20 Parámetro N° 17 – Descuentos



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

De los datos evaluados el 54% de las personas que representan la mayoría de los encuestados manifiestan que estarían de acuerdo con obtener un descuento por usar este servicio al momento de hacer el pago al contado, este dato ayudará a hacer un análisis más detallado al momento de realizar las estrategias de publicidad y promoción para el proyecto.

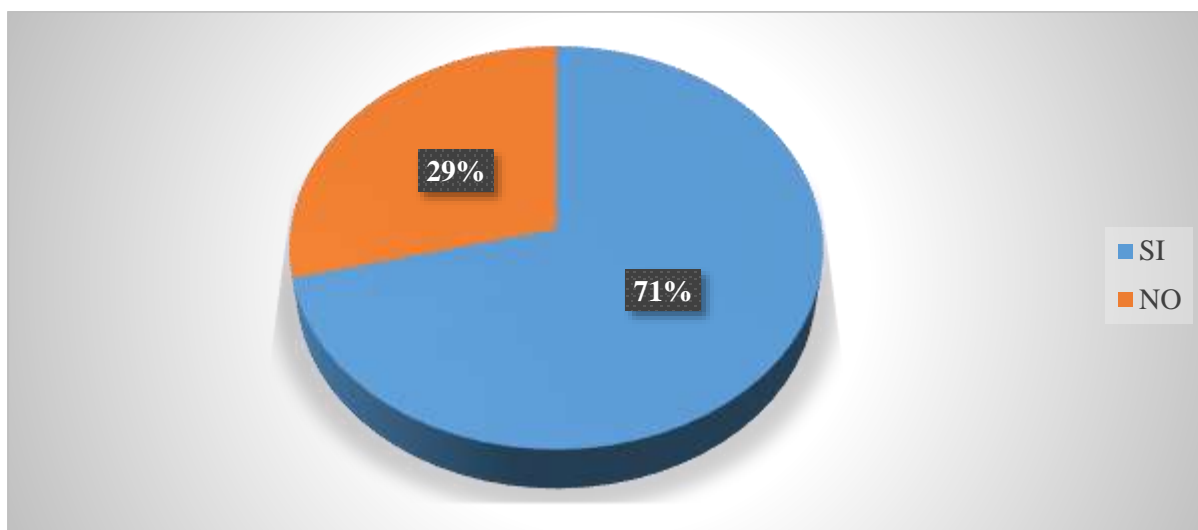
18. ¿Le gustaría que se ofrezca como servicio adicional el transporte de sus niños desde la guardería hasta su hogar en el caso de los niños que permanezcan toda la noche?

Tabla N° 31

Parámetro N° 18 – Servicio adicional de transporte

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 254 | 71% |
| NO | 103 | 29% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 21 Parámetro N° 18 – Servicio adicional de transporte



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas representadas en un 71% afirman tener la intención de contar con el servicio de transporte puerta a puerta para sus hijos, lo que permite interpretar que la calidad de servicio que se brinde a los niños determinará claramente la aceptación de contar con el servicio de guardería.

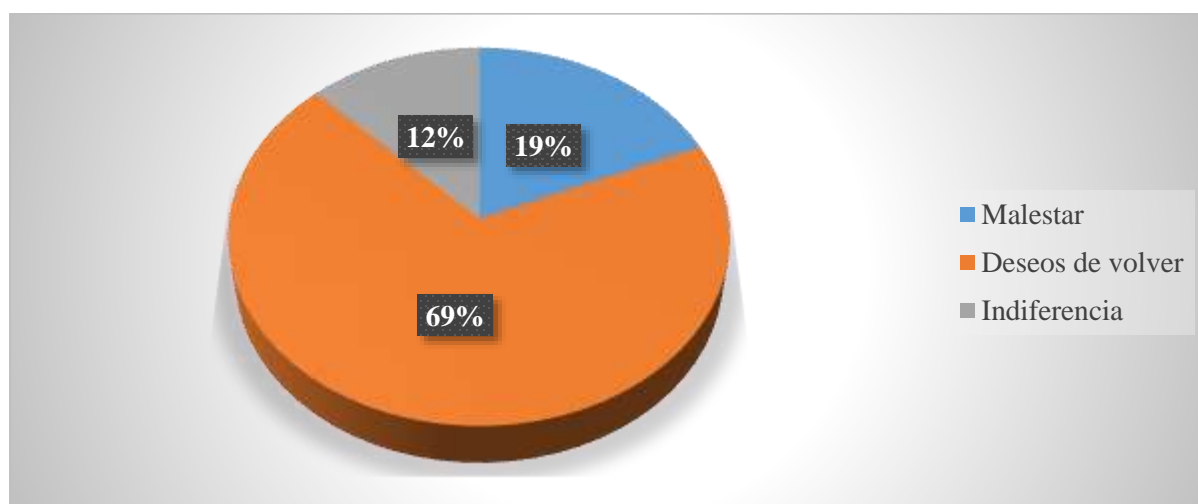
19. ¿Cuál sería la percepción de su niño después de utilizar el servicio de guardería diurna y nocturna?

Tabla N° 32

Parámetro N° 19 – Percepción del niño luego de utilizar el servicio

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|-------------|
| Malestar | 66 | 18% |
| Deseos de volver | 247 | 69% |
| Indiferencia | 44 | 12% |
| TOTAL | 357 | 100% |

Gráfico N° 22 Parámetro N° 19 – Percepción del niño luego de utilizar el servicio



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Un 69% de las personas encuestadas coinciden que un aspecto muy interesante para poder evaluar la calidad del producto que se desea poner en marcha es la conducta del niño frente al servicio y uno de los principales indicadores se refleja en los deseos que los infantes tengan por regresar al centro, esto significaría que la aceptación por parte de los padres tendría gran dependencia de la actitud de los niños al volver a la guardería.

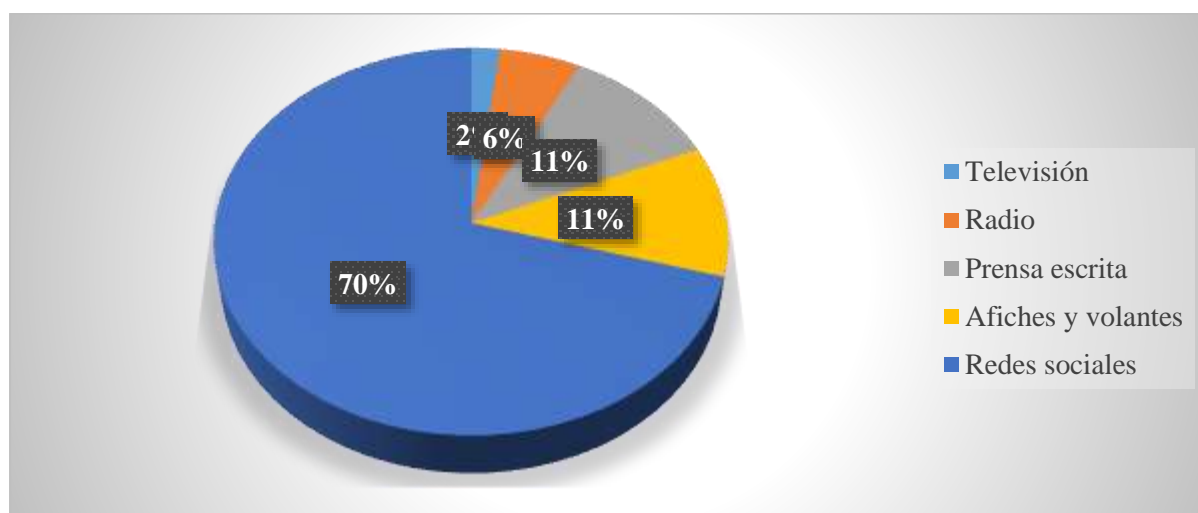
20. ¿Por qué medios Ud. conoce o se entera de la existencia de un servicio nuevo en la ciudad de Ibarra?

Tabla N° 33

Parámetro N° 20 – Medios publicitarios

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------|------------|------------|
| Televisión | 7 | 2% |
| Radio | 20 | 6% |
| Prensa escrita | 39 | 11% |
| Afiches y volantes | 39 | 11% |
| Redes sociales | 252 | 71% |
| TOTAL | 357 | 1 |

Gráfico N° 23 Parámetro N° 20 – Medios publicitarios



Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Análisis

Como se puede observar en la gráfica un 70% de la población encuestada hacen referencia al empleo de las redes sociales como fuente de información de los nuevos servicios y productos que se oferten en la ciudad de Ibarra, este dato permitirá realizar un correcto análisis en el desarrollo de estrategias publicitarias y los medios que se utilizarán para dar a conocer a la ciudadanía sobre este nuevo servicio.

3.8. Demanda

La demanda es una de las principales fuerzas que rigen en el mercado y de la cual se desprende un sinnúmero de análisis que ayudarán a determinar si el producto o servicio va a tener acogida en el mismo por parte de los demandantes, es decir que la identificación de la demanda dentro de este proyecto es uno de los puntos con mayor importancia puesto que determinará si el mismo tendrá o no viabilidad para su puesta en marcha.

Para el análisis del proyecto, se calculó la demanda tomando en cuenta algunas consideraciones que se detallan a continuación:

- Se delimitó al mercado meta de tal manera que se obtuvo 4946 familias que tengan dentro de su estructura de hogar niños menores de 5 años y cuyo ingreso mensual sea igual o superior a 2 SBU.
- El porcentaje de hogares reales del mercado meta con niños menores de 5 años y con predisposición verdadera a hacer uso del servicio de guardería para la noche.

Es así, que el 74% de la población meta tiene bajo su cuidado a niños menores de 5 años y el 94% de este mismo grupo de personas, tienen una predisposición real a utilizar este tipo de servicios que ofertaría la guardería diurna y nocturna.

Tabla N° 34

Calculo de la demanda potencial

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|--|--------------------|
| Hogares con niños menores de 5 años y que tienen un ingreso mensual equivalente a 2 SBU | 4.946 |
| Porcentaje de hogares reales del mercado meta con niños menores de 5 años | 74% |
| Total de hogares reales con niños menores de 5 años | 3.660 |
| Porcentaje de hogares del mercado meta con predisposición real a utilizar este tipo de servicios | 94% |
| Total de hogares con predisposición real a utilizar este servicio | 3.440 |
| Niños por hogar | 1,67 |
| DEMANDA POTENCIAL | 5.745 niños |

Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

Como se puede observar en la tabla, la demanda potencial de este proyecto dentro de la ciudad de Ibarra es de 5745 niños menores de 5 años, tomando en cuenta que la estructura de los hogares para esta ciudad es de 3,67 personas por hogar y que en cada hogar existe 1,67 niños esto refleja que dentro de la zona de influencia existe la necesidad de poner en marcha este tipo de servicios.

3.8.1. Proyección de la demanda

Para los próximos 5 años la demanda se proyecta tomando en cuenta algunas consideraciones tales como:

- La demanda potencial obtenida en el estudio de mercado.
- La tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra (Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015 – 2023).

Fórmula de cálculo:

$$PD = Dh (1 + i)^n$$

Donde,

PD= proyección de la demanda

Dh= demanda histórica (5.745 niños)

i= tasa de crecimiento poblacional (1,57%)

n= número de años proyectados

Reemplazando,

$$PD = 5.745(1 + 1,57\%)^1$$

$$PD = 5.745(1 + 0,0157)^1$$

$$PD = 5.835 \text{ niños}$$

Este valor de la demanda seguirá incrementando de acuerdo a la fórmula de la tasa de crecimiento poblacional y al número de años al cual se proyecte.

Tabla N° 35

Proyección de la demanda potencial

| AÑOS | DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA EN NÚMERO DE NIÑOS |
|-------------|--|
| 2018 | 5.745 |
| 2019 | 5.835 |
| 2020 | 6.020 |
| 2021 | 6.308 |
| 2022 | 6.714 |
| 2023 | 7.257 |

Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

3.9. Oferta

La oferta de centros de desarrollo infantil en la ciudad de Ibarra ha sido proyectado tomando como base el mercado actual que existe en la zona urbana de la ciudad, que asciende a 82 instituciones, a los cuales concurren un número de 4044 niños y niñas aproximadamente, se considera también para el análisis el porcentaje de crecimiento de este tipo de centros que maneja el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) el mismo que es del 3,25% anual.

3.9.1. Oferta actual

La oferta actual de centros de desarrollo infantiles, se detallan en el siguiente cuadro que presenta información de niños menores de 5 años de edad:

Tabla N° 36

Centros infantiles de la ciudad de Ibarra con niños menores de 5 años

| CENTROS INFANTILES DE LA CIUDAD DE IBARRA CON NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS | | | | | | | |
|---|------------------------|--|---|----------------------|-------------------------|-----------|-----------|
| N° | SECTOR | NOMBRE DEL CENTRO | DIRECCIÓN DEL CENTRO | NATURALEZA | HORARIO | PROPIEDAD | COBERTURA |
| 1 | Caranqui | Unidad Educativa Agustín Cueva Dávila | Rosa Zarate Teresa De Jesús Cepeda | Fiscal | Matutina | Propio | 62 |
| 2 | Caranqui | Unidad Educativa Caranqui | Av. Atahualpa 34-10 General Pintag | Fiscal | Matutina, Vespertina | Propio | 30 |
| 3 | Caranqui | Madre Teresa Bacq | Av. El Retorno 27-111 Quilago | Particular Religioso | Matutina | Propio | 61 |
| 4 | Caranqui | Academia Militar San Diego | Av. El Retorno Nasacota Puento | Particular Religioso | Matutina | Propio | 40 |
| 5 | Caranqui | Unidad Educativa Atahualpa | Av. Atahualpa 6-63 Rio Tiputini | Fiscal | Matutina | Propio | 152 |
| 6 | Caranqui | Eduard Spranger | Av. El Retorno 21-84 Hernán González De Saa | Particular Laico | Matutina | Propio | 66 |
| 7 | Caranqui | Caranqui | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 8 | Caranqui | La Candelaria | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 9 | Caranqui | Cei Casita De Chocolate Y Fresas | Hernán González De Saa 24-71 Los Incas | Particular Laico | Matutina | Propio | 28 |
| 10 | Caranqui | Escuela De Educación Básica La Pradera | San Cristóbal De Caranqui Sn Vía Chamanal | Particular Religioso | Matutina | Propio | 4 |
| 11 | Guayaquil De Alpachaca | Unidad Educativa Yahuarcocha | Calle Guayas 3-10 Isla Fernandina | Fiscal | Matutina | Propio | 113 |
| 12 | Guayaquil De Alpachaca | Barrio Central | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 13 | Guayaquil De Alpachaca | Jesús Te Ama | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 14 | Guayaquil De Alpachaca | Azaya | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 15 | Guayaquil De Alpachaca | Angelitos De Amor | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |

| | | | | | | | |
|----|--------------------------|---|--|----------------------|-----------------------|-----------|-----|
| 16 | Guayaquil De Alpachaca | Lomas De Azaya | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 17 | La Dolorosa Del Priorato | Unidad Educativa Priorato | Mojanda 5-107 Piman Tras De El Hotel Conquistador | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 112 |
| 18 | La Dolorosa Del Priorato | Liceo Aduanero | Panamericana Norte Calle Yuracruz | Particular Laico | Matutina | Propio | 2 |
| 19 | La Dolorosa Del Priorato | Caritas Alegres | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 20 | Sagrario | Lidia Sevilla León | Calle Quito 2139 Obispo Jesús Yerovi | Particular Laico | Matutina | Propio | 3 |
| 21 | Sagrario | Unidad Educativa Fiscomisional Nuestra Señora De Fátima | García Moreno 139 Juan Montalvo | Fiscomisional | Matutina | Propio | 0 |
| 22 | Sagrario | Unidad Educativa Yaguachi | Av. 17 De Julio 1-20 General José María Córdoba | Fiscal | Matutina | Propio | 52 |
| 23 | Sagrario | Centro De Rehabilitación Social De Ibarra | Salinas 246 Borrero | Fiscal | Matutina | Propio | 0 |
| 24 | Sagrario | Unidad Educativa Ana Luisa Leoro | Av. Jaime Rivadeneira 117 Luis Vargas Torres | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 48 |
| 25 | Sagrario | Centro Ocupacional Rehabilitación Social Ibarra | Salinas 246 Borrero | Fiscal | Matutina | Propio | 0 |
| 26 | Sagrario | Unidad Educativa Bartolomé Ruiz | Caserío Yuracruz Alto | Fiscal | Matutina | Propio | 20 |
| 27 | Sagrario | Fundación Educativa Ibarra | Av. 17 De Julio 1058 Aurelio Espinosa Polit | Particular Laico | Matutina | Propio | 2 |
| 28 | Sagrario | Unidad Educativa 17 De Julio | José Nicolás Hidalgo Alfredo Gómez Jaime | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 85 |
| 29 | Sagrario | Galápagos | Comunidad Añaspamba | Fiscal | Matutina | Propio | 12 |
| 30 | Sagrario | Instituto Educación Especial | Ibarra 3-65 Obispo Jesús Yerovi | Fiscal | Matutina | Comodato | 3 |
| 31 | Sagrario | Unidad Educativa La Victoria | Aurelio Espinoza Polit 000 Jorge Guzmán Rueda | Particular Religioso | Matutina | Arriendo | 60 |
| 32 | Sagrario | Unidad Educativa Ciudad De Ibarra | Honduras Luis Felipe Borja | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 122 |
| 33 | Sagrario | Unidad Educativa 28 De Abril | Bolívar 237 Borrero | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 94 |
| 34 | Sagrario | Unidad Educativa 28 De Septiembre | Vicente Rocafuerte 6-81 Miguel Oviedo | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 280 |
| 35 | Sagrario | Unidad Educativa Presidente Velasco Ibarra | Chica Narváez 2-20 José Mejía Lequerica | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 240 |
| 36 | Sagrario | Centro De Educación Inicial Particular La Primavera | Maldonado 5-27 Borrero | Particular Laico | Matutina | Propio | 137 |
| 37 | Sagrario | Unidad Educativa San Vicente Ferrer | Plaza Boyacá Junto Iglesia Santo Domingo 4-76 Calle Rafael Troya | Particular Laico | Matutina | Propio | 26 |

| | | | | | | | |
|----|---------------|---|--|----------------------|-----------------------|-----------|-----|
| 38 | Sagrario | Centro De Educación Inicial Coquita | Trece De Abril 1889 Tulcán | Particular Laico | Matutina | Propio | 30 |
| 39 | Sagrario | Simón Bolívar | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 40 | Sagrario | Estrellitas | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 41 | Sagrario | Dr. Luis Jaramillo Pérez | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 42 | Sagrario | Creciendo Felices | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 43 | Sagrario | Mis Pequeños Angelitos | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 44 | Sagrario | San | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 45 | Sagrario | Semillitas Del Futuro | Mosquera Narváez 1-159 Jaime Roldós | Particular Laico | Matutina | Propio | 19 |
| 46 | Sagrario | Centro De Desarrollo Infantil Pasito A Paso | Bolívar 337 Grijalva Y Borrero | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 103 |
| 47 | Sagrario | Centro De Educación Inicial Pequeños Gigantes | Avenida Eloy Alfaro 2-25 Juan De Dios Navas | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 27 |
| 48 | Sagrario | Centro De Educación Inicial Chispitas De Vida | Miguel Oviedo 1-35 Ricardo Sánchez | Particular Laico | Matutina | Propio | 33 |
| 49 | Sagrario | Cei Mi Pequeño Mundo | Sánchez Y Cifuentes 3-33 Rafael Troya | Particular Laico | Matutina | Propio | 74 |
| 50 | Sagrario | Centro De Educación Inicial Casa Belén | San José De Cananvalle Sn Rosa Matilde Guerra | Particular Religioso | Matutina | Propio | 5 |
| 51 | San Francisco | Unidad Educativa Mariano Suarez Veintimilla | Guallupe El Ejido 3-25 Victoria Castello | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 54 |
| 52 | San Francisco | Unidad Educativa Particular Atahualpa | San José De Cananvalle Vía Urcuqui | Particular Laico | Matutina | Propio | 28 |
| 53 | San Francisco | Unidad Educativa San Juan Diego | Prof. Secundino Peñafiel 280 Avenida Ricardo Sánchez Y Carlos E. Grijalva | Particular Religioso | Matutina | Propio | 25 |
| 54 | San Francisco | La Salle | Juan De Velasco 6-41 Bolívar Y Sucre | Particular Religioso | Matutina | Propio | 30 |
| 55 | San Francisco | Unidad Educativa Víctor Manuel Peñaherrera | José María Larrea Y Jijón S/N Hugo Guzmán Lara | Fiscal | Matutina | Propio | 49 |
| 56 | San Francisco | Sagrado Corazón De Jesús | Oviedo 879 Sánchez Y Cifuentes | Particular Religioso | Matutina | Propio | 47 |
| 57 | San Francisco | Unidad Educativa Abelardo Páez Torres | Calle Abelardo Páez Torres Y Padre Juan Bravo | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 34 |
| 58 | San Francisco | Escuela De Educación Básica Alejandro Pasquel Monge | Las Baganvillas 2-24 Los Claveles Y Los Tulipanes | Fiscal | Matutina | Propio | 20 |
| 59 | San Francisco | Unidad Educativa Teodoro Gómez De La Torre | Av. Teodoro Gómez 3-101 Pedro Vicente Maldonado | Fiscal | Matutina, Vespertina | Propio | 337 |
| 60 | San Francisco | Unidad Educativa Ibarra | Av. Mariano Acosta 14-27 Obispo Alejandro Pasquel Monje Y Gabriela Mistral | Fiscal | Matutina, Vespertina | Propio | 306 |
| 61 | San Francisco | Unidad Educativa Rafael Suarez Meneses | Río Pastaza 6-40 Río Santiago Y Río Jubones | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 161 |

| | | | | | | | |
|---|---------------|--|--|----------------------|-----------------------|-----------|-------------|
| 62 | San Francisco | Unidad Educativa Los Arrayanes | Av. 17 De Julio 10-108 Av. Aurelio Espinoza Polit | Particular Laico | Matutina | Propio | 107 |
| 63 | San Francisco | Unidad Educativa Víctor Manuel Guzmán | Avenida El Retorno 3176 Rio Tahuando Y Rio Chinchipe | Fiscal | Matutina, Vespertina | Propio | 35 |
| 64 | San Francisco | Unidad Educativa Capitán Cristóbal De Troya | 5 De Junio 8 De Marzo (El Ejido) | Fiscal | Matutina | Propio | 0 |
| 65 | San Francisco | Jean Piaget | Juan Montalvo 10212 Obispo Mosquera | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 11 |
| 66 | San Francisco | Unidad Educativa Luis Leoro Franco | Juan Francisco Bonilla Antonio Cordero | Fiscal | Matutina y Vespertina | Propio | 365 |
| 67 | San Francisco | Victoria Bilingual Christian Academy | General Luis Reina 0000319 Rio Chinchipe | Particular Religioso | Matutina | Propio | 27 |
| 68 | San Francisco | Escuela De Educación Básica Particular Los Alpes | Salvador Dali 6-22 Leonardo Davinci | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 66 |
| 69 | San Francisco | Centro De Educación Inicial Chispitas De Ternura | Aurelio Espinoza Polit 0000000 Carlos Barahona | Particular Laico | Matutina | Comodato | 32 |
| 70 | San Francisco | Centro De Educación Inicial Taci | Salinas 964 Elías Liborio Madera | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 65 |
| 71 | San Francisco | Retoñitos | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 72 | San Francisco | Los Risueños | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 73 | San Francisco | Yuyucocha | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 74 | San Francisco | Corazones Felices | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 75 | San Francisco | Casita De Sorpresas | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 76 | San Francisco | Caritas Sonrientes | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 77 | San Francisco | Amazonas | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 78 | San Francisco | Yacucalle | | Fiscal | Matutina | No Conoce | 0 |
| 79 | San Francisco | Centro De Educación Inicial Disney | Darío Egas 7-15 Luis Andrade Proaño | Particular Laico | Matutina | Propio | 25 |
| 80 | San Francisco | Centro De Educación Inicial Nubes De Algodón | Pedro Moncayo 3-14 Maldonado | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 20 |
| 81 | San Francisco | Cei Bruno Munari | Avenida El Retorno 23-62 Rio Cenepa | Particular Laico | Matutina | Arriendo | 37 |
| 82 | San Francisco | Cei Mis Días Felices | Avenida Atahualpa 2236 Inés Hernández | Particular Laico | Matutina y Vespertina | Arriendo | 66 |
| TOTAL DE NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS | | | | | | | 4044 |

Fuente: Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE) _Registros Administrativo 2016 – 2017 Fin
Elaborado por El autor 2018

3.9.2. Proyección de la oferta (centros infantiles)

De la investigación realizada se determina que existen 82 centros infantiles entre públicos y privados, que prestan actualmente sus servicios a la población de la ciudad de Ibarra, para proyectar dicha oferta en relación a la totalidad de estos centros, se utiliza la siguiente fórmula de cálculo:

$$PO = Co (1 + i)^n$$

Donde,

PO= Proyección de la oferta

Co= Oferta histórica (82 centros infantiles)

i= tasa de crecimiento cantonal de centros infantiles anual (3,25%), MIES

n= número de años proyectados

Reemplazando,

$$PO = 82(1 + 3,25\%)^1$$

$$PO = 82(1 + 0,0325)^1$$

$$PO = 85 \text{ centros infantiles}$$

Tabla N° 37

Proyección de la oferta (centros infantiles)

| AÑOS | CENTROS INFANTILES | % DE CRECIMIENTO ACUMULADO |
|------|--------------------|----------------------------|
| 2018 | 82 | |
| 2019 | 85 | 3% |
| 2020 | 90 | 7% |
| 2021 | 99 | 10% |
| 2022 | 113 | 14% |
| 2023 | 132 | 17% |

Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

3.9.3. Proyección de la oferta (número de niños)

Actualmente en la ciudad de Ibarra se tiene una cobertura de 4044 niños y niñas que asisten a los diferentes centros infantiles, para la proyección de dicho dato se tomara en cuenta la tasa de crecimiento poblacional en la siguiente fórmula de cálculo:

$$PO = Co (1 + i)^n$$

Donde,

PO= Proyección de la oferta

Co= Oferta histórica (4044 niños y niñas)

i= tasa de crecimiento poblacional (1,57%), INEC

n= número de años proyectados

Reemplazando,

$$PO = 4.044(1 + 1,57\%)^1$$

$$PO = 4.044(1 + 0,0157)^1$$

$$PO = 4.107 \text{ niños}$$

Tabla N° 38

Proyección de la oferta (números de niños)

| AÑOS | POBLACIÓN INFANTIL DE LOS CENTROS | % DE CRECIMIENTO ACUMULADO |
|------|-----------------------------------|----------------------------|
| 2018 | 4.044 | |
| 2019 | 4.107 | 1,57% |
| 2020 | 4.237 | 3,16% |
| 2021 | 4.440 | 4,78% |
| 2022 | 4.726 | 6,43% |
| 2023 | 5.108 | 8,10% |

Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

3.10. Balance oferta – demanda

La finalidad de realizar un balance entre estas dos grandes fuerzas del mercado es determinar la demanda que no está siendo atendida, en otras palabras la demanda insatisfecha del mercado:

niños menores de 5 años de edad, para lo cual se realiza la comparación entre los valores de la demanda potencial y los de la oferta actual, dando como resultado la siguiente tabla:

Tabla N° 39

Demanda insatisfecha

| AÑOS | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| DEMANDA POTENCIAL | 5.745 | 5.835 | 6.020 | 6.308 | 6.714 | 7.257 |
| OFERTA ACTUAL | 4.044 | 4.107 | 4.237 | 4.440 | 4.726 | 5.108 |
| DEMANDA INSATISFECHA | 1.701 | 1.728 | 1.783 | 1.868 | 1.988 | 2.149 |

Fuente: Estudio de mercado- encuesta
Elaborado por El autor 2018

3.11. Análisis del precio

Para el análisis del precio en cuanto a la utilización del servicio y la influencia que tiene éste en el mercado referente a centros infantiles en la ciudad de Ibarra, se ha visto necesario abordarlo desde dos puntos de vista: el primero desde el precio mensual y la segunda desde el ámbito del precio diario.

Sin embargo según los datos obtenidos en la encuesta que se aplicó a una muestra de la población objeto de estudio se pudo determinar que en la gran mayoría representada por el 68% de encuestados manifestaron su preferencia en cuanto al pago diario se refiere, siendo el valor con mayor aceptación y de cual las personas estarían con una buena predisposición a pagar, esta entre \$16 - \$20 dólares por el servicio de guardería nocturna. A diferencia del 32% de personas que optaron por el pago mensual y en la que su mayoría coinciden en un pago alrededor de \$101 - \$125 dólares por el uso del servicio. Otro aspecto por el cual la mayoría de personas encuestadas coinciden es pagar una cantidad extra por servicios que adicionalmente la guardería brinde a sus clientes como son el desayuno y el transporte de los mismos. Todos estos precios que se manejan está acorde a los que recaudan algunos centros infantiles de la

ciudad es decir este proyecto busca entrar a competir de una manera justa y en iguales condiciones, donde sea la calidad del servicio el indicador de satisfacción de los usuarios del mismo.

3.12. Estrategias de comercialización

El servicio que se pretende lanzar al mercado local tiene la característica de ser original y novedoso puesto que involucra muchos factores como son el servicio en la noche, la confianza y la calidad del mismo, por el cual las personas con niños pequeños pueden hacer uso de él, en grandes ciudades como Quito, las personas ya optan por servicios de similares características puesto que su gran mayoría encargaban a familiares el cuidado de los niños, datos que corroboraron con la información levantada en la aplicación de la encuesta en donde un 84% lo afirma, dejando así un campo de acción con grandes posibilidades de éxito puesto que no existe competencia directa en lo que a Ibarra se refiere puesto que la totalidad de centros tienen sus actividades en el día.

Además se busca dar servicios complementarios tales como desayuno y transporte mismos que fortalecerán el buen renombre de este tipo de guardería para la noche.

3.13. Plaza

En la ciudad de Ibarra existe un sinnúmero de centros infantiles públicos y privados que prestan sus servicios a niños y niñas de diferentes edades, pero todos ellos se manejan en horarios generales como son el matutino y el vespertino sin abordar un horario nocturno, por tal motivo este proyecto se ejecutará en la ciudad de Ibarra, cantón del mismo nombre, provincia de Imbabura.

3.14. Publicidad

Al aplicar la encuesta al mercado meta en cuanto a la búsqueda de información y nuevas noticias se trata, su mayoría coincide que ellos se ponen al tanto de nuevos servicios o

productos en la ciudad a través de las redes sociales ya sean estas Facebook, instagram, twitter entre las más conocidas. Otro de los puntos fuertes para darse a conocer y que en la actualidad está teniendo gran aceptación en el medio local son las cuñas radiales y la entrega de volantes y flyers, en donde se da a conocer todos los detalles del servicio, contactos y precios.

3.15. Conclusiones del estudio de mercado

Después de realizar el análisis a cada una de las P del marketing en este estudio de mercado se puede establecer las siguientes conclusiones:

- El mercado meta está constituido por 4.946 familias de los cuales el 94% ve con gran satisfacción la creación de una guardería diurna y nocturna para niños menores de 5 años en la ciudad de Ibarra.
- El 74% del mercado meta tiene niños menores de 5 años a su cuidado dentro de su estructura donde la conforman 3,67 personas por hogar.
- El 55% de la población prefieren la calidad en los servicios que son destinados para los niños dejando de lado un aspecto muy importante como es el precio.
- El 72,8% del mercado meta tienen ingresos mensuales equivalentes a 2 SBU lo que posibilita hacer uso de este servicio para sus niños.
- El 68% de los encuestados manifiestan su agrado por usar este servicio de forma diaria en especial los fines de semana, días en los cuales se vuelve un caos buscar con quien dejar a los pequeños.
- La demanda de los padres por conseguir centros infantiles de calidad para sus niños se ve reflejada en la cobertura de los centros existentes misma que llega a 4044 niños y niñas que desarrollan sus actividades ahí.

- La estructura como hogar para la ciudad de Ibarra es de 3,67 personas por familia lo que implica que 1,67 niños existen por hogar, siendo un mercado muy atractivo para el desarrollo de otros proyectos donde estos sean los involucrados directos.
- De la investigación realizada se pudo determinar que al 2010 existían 99 centros de desarrollo pero por su incumplimiento en el ámbito legal han cerrado varios de ellos, teniendo actualmente 82 centros entre públicos y privados al 2017.
- EL 70% del mercado meta busca información de nuevos productos o servicios a través de la redes sociales donde la misma se vuelve más informal y llega a todos los que hacen uso de ella.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción

Es uno de los capítulos con mayor importancia en el planteamiento de un proyecto de inversión y tiene que ver con el estudio técnico, puesto que el mismo va relacionado directamente con la operatividad y puesta en marcha del proyecto, es aquí en donde se consideran aspectos relacionados con el tamaño de la empresa, la localización de la misma, los equipos y procesos que van enfocados en cumplir con las necesidades de la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado

Por lo tanto se requieren directrices de profesionales con un conocimiento basto en temas de readecuación y diseño de interiores puesto que la infraestructura ya se encuentra presente en un sector de la ciudad de Ibarra y los deseos que el proyecto tenga el éxito esperado son un motivante para su desarrollo.

4.2. Objetivos del estudio técnico

4.2.1. Objetivo general

Elaborar un estudio técnico de la creación de la guardería mediante la determinación del tamaño, destino de la inversión inicial y estructuración de procesos con la finalidad de establecer el financiamiento y los recursos necesarios para su buena implementación

4.2.2. Actividades a desarrollar

- Determinar la macro y micro localización del proyecto.
- Establecer el tamaño de la guardería diurna y nocturna
- Determinar la capacidad instalada del proyecto.
- Fijar el diseño de la instalación.

- Establecer la inversión necesaria para la ejecución del proyecto.
- Determinar los recursos necesarios para el correcto funcionamiento de la guardería.

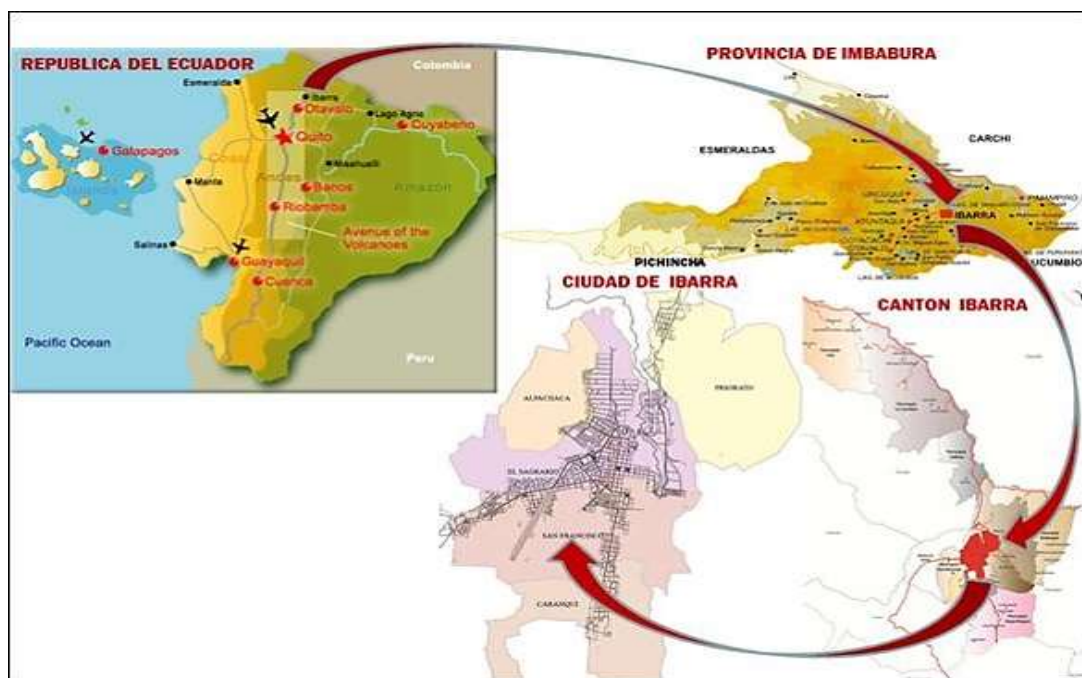
4.3. Localización del proyecto

Analizar la localización del proyecto permitirá determinar la ubicación ideal del mismo, esto maximizará los beneficios y minimizará los costos y gastos que incidan en él

4.3.1. Macro localización

La macro localización de este proyecto se define en la mejor ubicación geográfica dentro del territorio nacional, por ello este se desarrollará en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, ciudad del mismo nombre.

Gráfico N° 24 Ubicación macro Geográfica del proyecto



Fuente: Departamento de Planificación Territorial GAD – I, 2016

4.3.2. Micro localización

La micro localización de la guardería se instalará en las calles Av. Luis Abel Tafur 1-57 y José Miguel Leoro, sector Yacucalle de la ciudad de Ibarra, puesto que es de propiedad del

autor de este proyecto, además es un sector estratégico por encontrarse en el centro de la ciudad siendo un lugar con fácil accesibilidad y que cuenta con todos los servicios básicos tales como: agua, alcantarillado, luz, teléfono, internet, seguridad por parte de la policía nacional entre los principales.

Gráfico N° 25 Ubicación micro geográfica del proyecto.



Fuente: Departamento de Planificación Territorial GAD – I, 2016
Elaborado por el Autor (2018)

4.4. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto tiene como finalidad determinar la capacidad de respuesta que tendrán las instalaciones frente a la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado,

4.4.4. Disponibilidad económica

La inversión del proyecto se solventará con recursos de carácter propio y privado a través de entidades financieras que brinden las mejores tasas de interés en el mercado local, a continuación se presenta información de algunas instituciones bancarias:

Gráfico N° 26 Banco Pichincha - línea de crédito

| TIPO DE CRÉDITO | PLAZO (meses) | MONTO | TASA DE INTERES | | VALOR TOTAL INTERES | CUOTA TOTAL | MONTO TOTAL A PAGAR | CARGA FINANCIERA |
|-------------------|---------------|--------|-----------------|------------|---------------------|-------------|---------------------|------------------|
| | | | DE LA ENTIDAD | MÁXIMA BCE | | | | |
| COMERCIAL | 36 | 50,000 | 11.23% | 11.83% | 9125.94 | 1642.39 | 59,548.92 | 9548.92 |
| CONSUMO | 12 | 1,500 | 16.06% | 17.30% | 133.67 | 136.14 | 1,630.55 | 130.55 |
| CONSUMO VEHICULOS | 48 | 11,490 | 16.06% | 17.30% | 4157.33 | 325.99 | 18,234.41 | 6744.01 |
| MICROCRÉDITO | 18 | 10,500 | 26.91% | 30.50% | 2377.08 | 715.39 | 12,588.41 | 2088.41 |
| VIVIENDA | 36 | 5,000 | 10.78% | 11.33% | 874.23 | 163.17 | 5,874.23 | 988.36 |

Fuente: Tarifario Banco Pichincha
Elaborado por el Autor (2018)

Gráfico N° 27 Banco Internacional - línea de crédito

| TIPO DE CRÉDITO | TASA EFECTIVA | TASA NOMINAL | VARIABLES | PLAN DE PAGOS | |
|-----------------------|---------------------------|--------------|-----------|---|---|
| PRODUCTIVO | Corporativo | 9.33% | 8.95% | Se reajusta en periodos iguales y sucesivos de 360 días, en función de la tasa de interés pasiva referenciada publicada por el BCE, más el margen negociado con cada cliente, sin exceder de la tasa máxima del segmento. | Depende de la negociación: - Tabla de amortización francesa o alemana. - Tabla con tasa variable reajutable. - Operaciones de crédito a término. |
| | Pequeña y Mediana Empresa | 11.83% | 11.23% | | |
| | Empresarial | 10.21% | 9.76% | | |
| COMERCIAL ORDINARIO | | 11.83% | 11.23% | | |
| COMERCIAL PRIORITARIO | Corporativo | 9.33% | 8.95% | | |
| | Pequeña y Mediana Empresa | 11.83% | 11.23% | | |
| | Empresarial | 10.21% | 9.76% | | |
| CONSUMO ORDINARIO | | 17.30% | 16.06% | | |
| CONSUMO PRIORITARIO | | 17.30% | 16.06% | | |
| INMOBILIARIO | | 11.33% | 10.75% | | |
| INTERÉS PÚBLICO | | 4.99% | 4.88% | | |
| MICROCRÉDITO | Acumulación Ampliada | 23.50% | 21.29% | | |
| | Acumulación Simple | 25.50% | 22.93% | | |
| | Minorista | 28.50% | 25.34% | | |

Fuente: Tarifario Banco Internacional
Elaborado por el Autor (2018)

Gráfico N° 28 Banco Pacifico – Emprendedor Pacifico



| Destino | Tasa | Plazo |
|--------------------|-------|----------|
| Capital de Trabajo | 9% | 60 meses |
| Activo Fijo | 9.50% | 84 meses |

- Dirigido a clientes y no clientes.
- Tasa fija un año a partir del treceavo mes será reajutable.
- Cobertura del 80% del Fondo Nacional de Garantía de la CFN, el 20% será a riesgo limpio.
- Monto de crédito de hasta \$300.000
- Periodo de gracia de capital de hasta 1 año para destino de activo fijo.
- Hasta 84 meses plazo activo fijo y 60 meses capital de trabajo.
- La tabla de amortización estará en función del flujo del cliente.

Fuente: Banco Pacifico
Elaborado por el Autor (2018)

4.4.5. Capacidad instalada

Este proyecto tiene como objetivo cubrir con una parte de la demanda insatisfecha presente en la ciudad de Ibarra para lo cual se determinó en el ítem de tamaño del proyecto que: en una primera fase se brindará el servicio a 30 niños que representa el 60% de la capacidad instalada que tendrá la guardería.

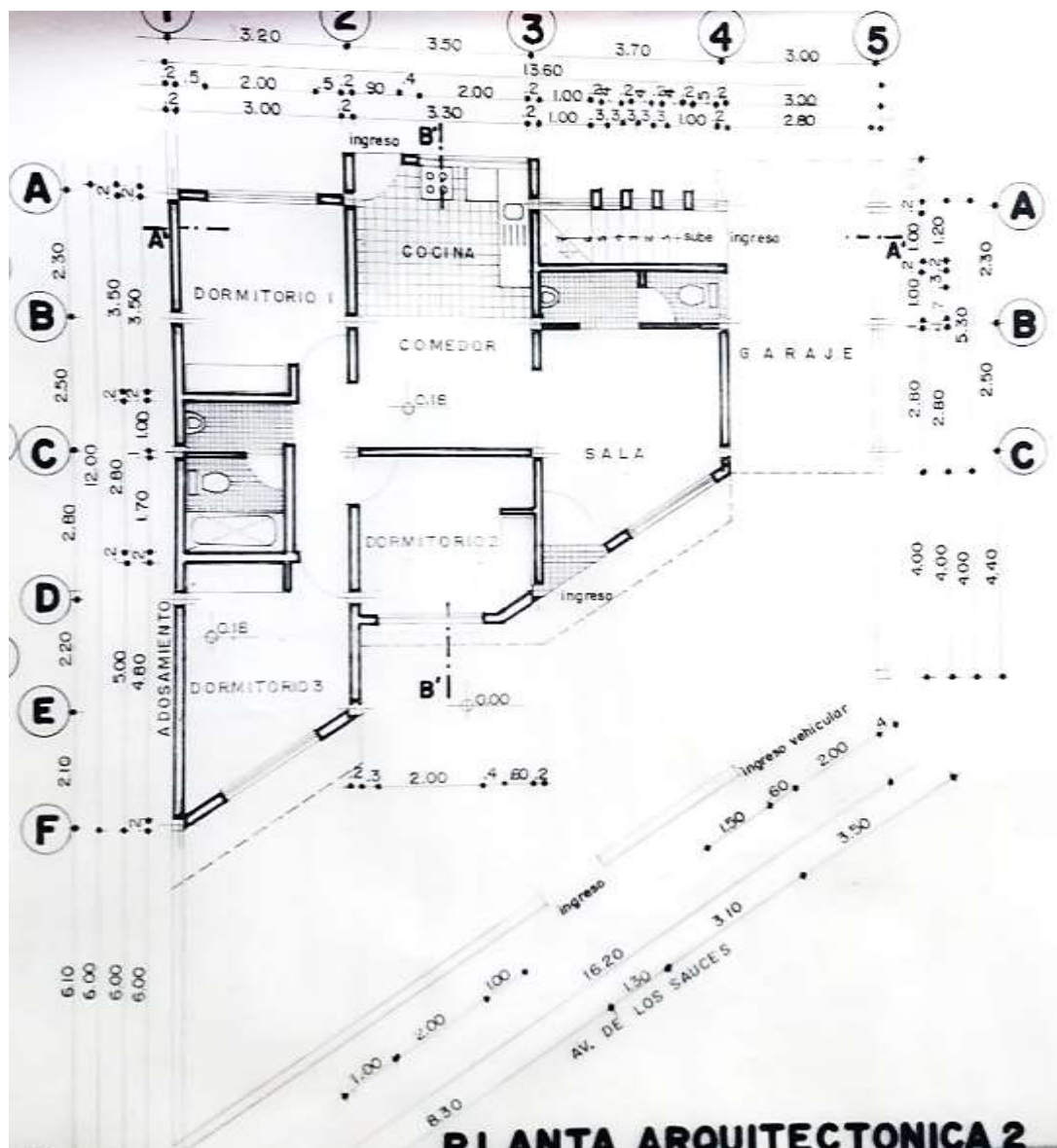
4.5. Ingeniería del proyecto

Una vez determinado el número de niños con los que se va a trabajar, es muy importante tomar en cuenta la ingeniería del proyecto la cual tiene aspectos tales como: el espacio físico del lugar, la distribución de las diferentes áreas, procesos que intervienen y los diferentes recursos que son necesarios para equipar la guardería.

4.5.1. Distribución actual de la edificación

Se presenta a continuación un plano arquitectónico de la edificación actual en el lugar donde funcionará la guardería:

Gráfico N° 29 Plano arquitectónico



Fuente: Plano arquitectónico_ Propiedad de Luis Esparza Paredes
Elaborado por Arq. Arturo Villánez

En el plano arquitectónico se muestra la estructura actual de la edificación tanto en la planta baja como en la primera planta presentan 3 dormitorios, sala – comedor, cocina y dos baños (social y master); espacio amplio para la instalación de la guardería.

4.5.2. Distribución del proyecto

Según la logística del proyecto se va a destinar toda la parte baja para los niños maternos y la parte alta para los niños de inicial 1 e inicial 2. Para lo cual se adecuarán los siguientes espacios para la atención, cuidado y desarrollo de los pequeños:

Tabla N° 40

Distribución de la planta del proyecto

| Detalle del área | Metros cuadrados |
|----------------------------|-----------------------------|
| Planta baja | |
| Oficina | 8,05 m ² |
| Clase 1 | 20,00 m ² |
| Clase 2 | 10,00 m ² |
| Comedor | 8,75 m ² |
| Salón lúdico (planta baja) | 15,00 m ² |
| Dormitorio | 11,20 m ² |
| Baño master | 6,72 m ² |
| Baño social | 3,70 m ² |
| Garaje | 14,40 m ² |
| Áreas verdes | 86,70 m ² |
| Total | 183,62 m² |
| Planta alta | |
| Cocina | 10,00 m ² |
| Clase 3 | 22,00 m ² |
| Clase 4 | 11,75 m ² |
| Comedor | 10,00 m ² |
| Salón lúdico | 15,00 m ² |
| Dormitorio | 12,80 m ² |
| Baño master | 6,72 m ² |
| Baño social | 3,70 m ² |
| Lavandería | 14,40 m ² |
| Total | 106,37 m² |

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

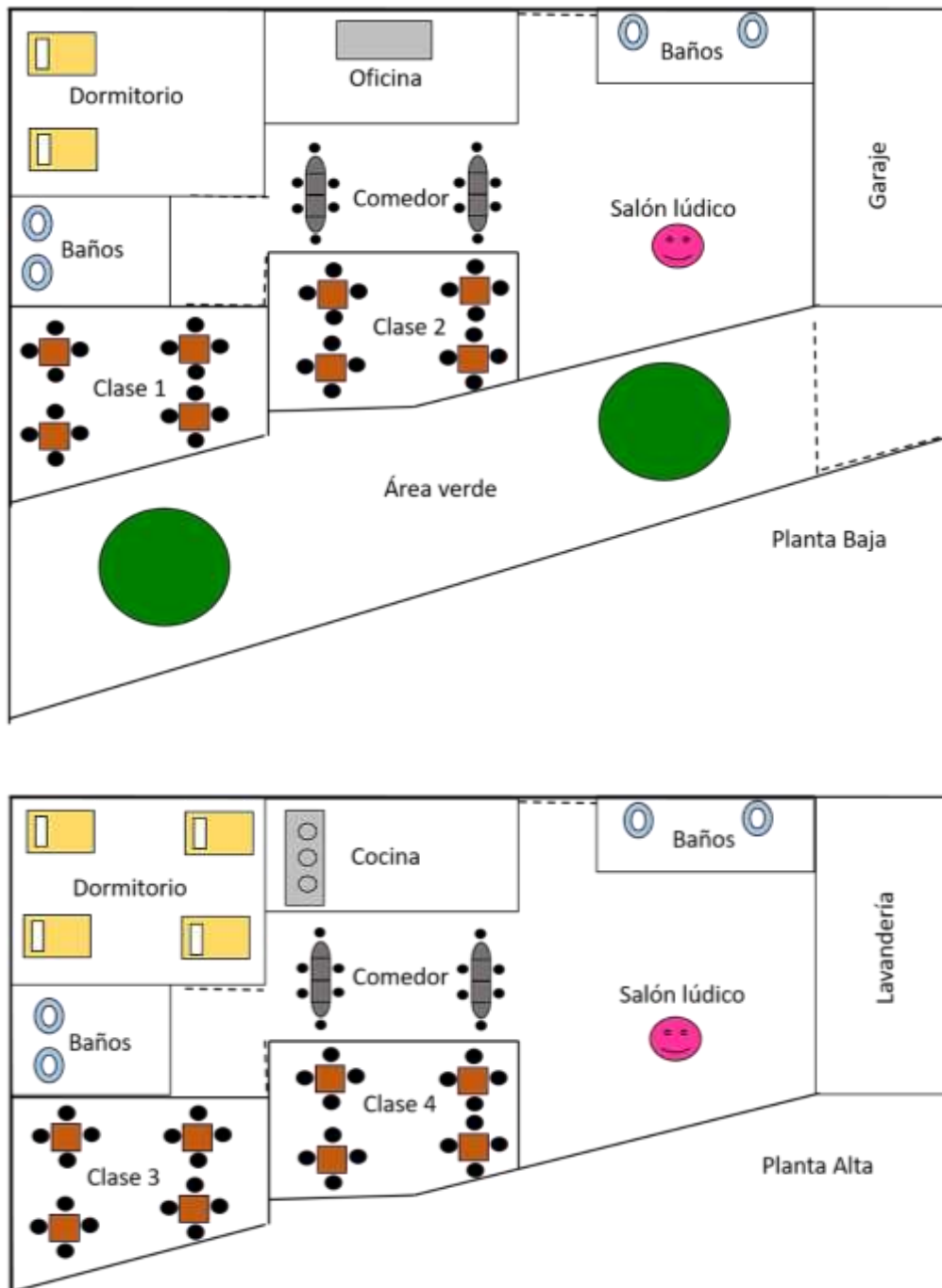
A continuación se describe cada una de las áreas con la que contará la guardería una vez determinado el espacio físico para la misma, su funcionalidad y como va estar equipada:

- **Oficina:** es el área asignada para el gestión administrativa desde aquí se coordinarán todos los procesos que demande la guardería durante su funcionamiento.
- **Salones de clases:** es el espacio propuesto para el desarrollo intelectual de los niños, estarán equipados con mesas y sillas acorde a las necesidades de los mismos, además de anaqueles y gaveteros destinados para los materiales didácticos de cada pequeño.

- **Áreas lúdicas:** sitio apropiado para el desarrollo psicosensorial y motriz de los niños, para lo cual estará equipado con kits de equilibrio, kits de psicomotrices y piscinas de pelotas, lo que permitirá que el niño se vaya desarrollando a través del juego.
- **Área de descanso:** lugar reservado para el descanso de los niños que requieran del mismo y que obtén por los cuidados y atención durante la noche, se equipará con cunas para los bebés y cama cunas para los más grandecitos.
- **Comedor:** área destinada para brindar alimentación a los niños y personal que labora en la guardería, en este espacio se contará con sillecitas de bebés, mesas y sillecitas.
- **Cocina:** lugar dispuesto para preparar los alimentos que van a servirse los niños y personal de la guardería, manteniendo las normas de higiene al momento de manipular los comestibles y evitar posibles enfermedades estomacales.
- **Áreas verdes:** lugar apropiado para el esparcimiento de los niños y contacto con la naturaleza, será equipado con juegos mixtos tales como: resbaladeras, casita de madera, columpios, arenero entre otros.
- **Baterías sanitarias:** sitio dispuesto para la higiene personal de los niños, dispuestos por separado tanto para niños como para las niñas.

4.5.3. Plano de la distribución del proyecto





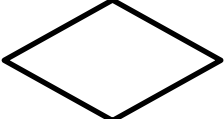
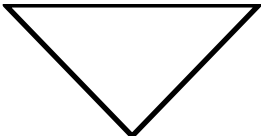
Gráfico N° 30 Distribución del proyecto



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

4.5.4. Diseño de los procesos

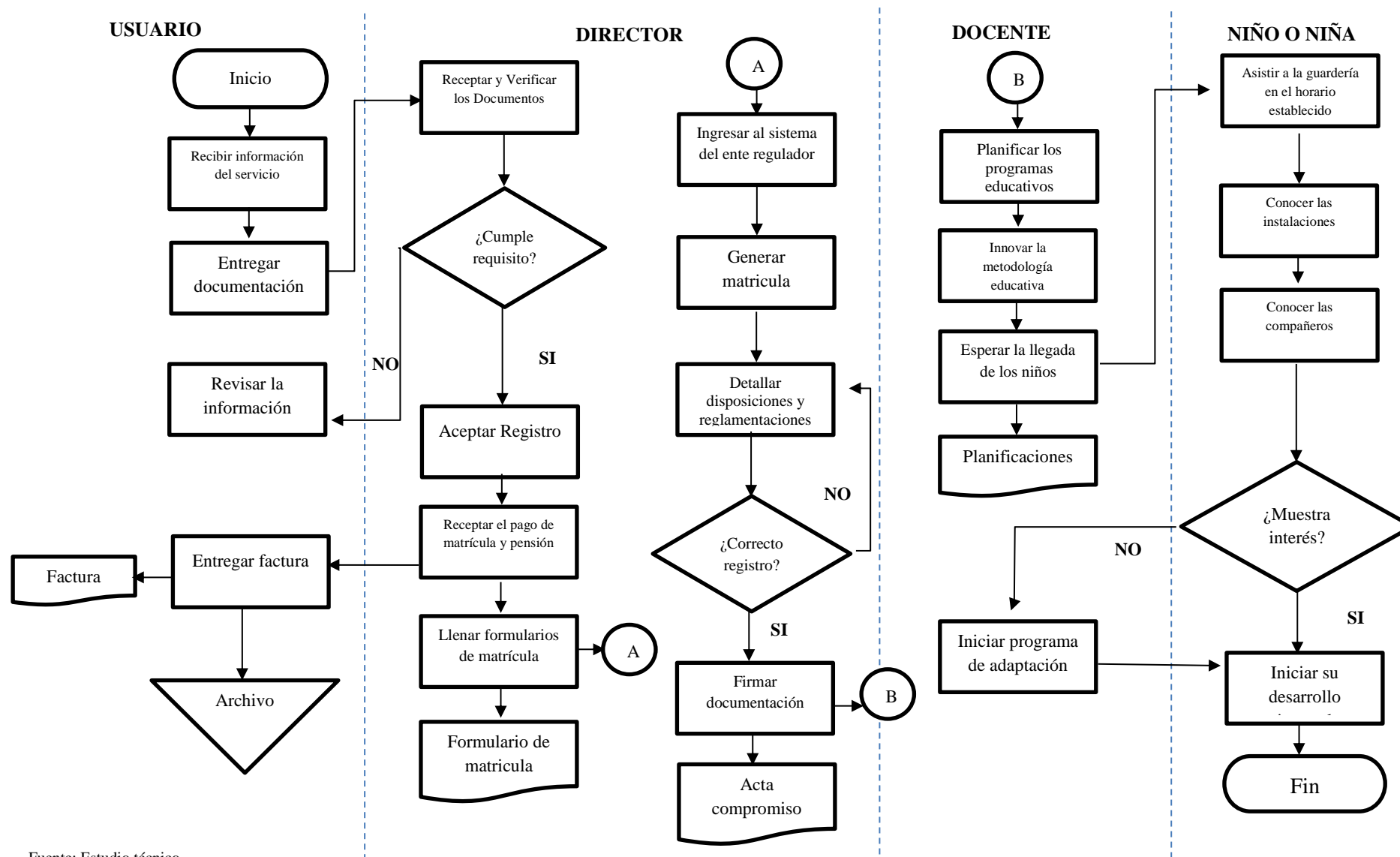
Gráfico N° 31 Simbología del diagrama de flujo

| Símbolo | Representación |
|---|---|
|  | Terminal, indica el inicio o la terminación del flujo, puede ser acción o lugar, además se usa para iniciar una unidad administrativa o persona que recibe o proporciona información. |
|  | Documento que se utiliza durante el proceso |
|  | Permite conectar actividades con otras actividades |
|  | Actividad u operación que se lleva a cabo |
|  | Decisión indica un punto en el flujo en que se produce una bifurcación de “si” o “no” |
|  | Almacenamiento o resguardo de la información |

Fuente: ISO 9000 para elaborar diagramas de flujo_Metodología ANSI
Elaborado por el autor (2018)

Para la elaboración del diagrama de flujo se tomará en cuenta la metodología ANSI, misma que se encarga de supervisar el desarrollo de normas para los servicios, productos, procesos, sistemas y forma parte de la Organización Internacional de Estandarización (ISO).

Gráfico N° 32 Diagrama de flujo de los procesos



Fuente: Estudio técnico
Elaborado por el autor (2018)

4.6. Requerimiento de la inversión

4.6.1. Inversión fija

La inversión fija para este proyecto por las características del mismo y por tratarse de un servicio que se va brindar, se considera todo el equipamiento de la guardería para su funcionamiento.

Los equipos, suministros, muebles y enseres destinados para equipar la guardería son la principal inversión del proyecto, por tal motivo se presenta a continuación las diferentes tablas con dichos rubros:

4.6.1.1. Maquinaria y equipos

Tabla N° 41

Maquinaria y equipos

| MAQUINARIA Y EQUIPO | | | | |
|----------------------------|-----------------|---------------|-------------------|-----------------|
| DETALLE | CANTIDAD | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
| Cocina industrial | 1 | Uni | 200,00 | 200,00 |
| Extractor de olores | 1 | Uni | 150,00 | 150,00 |
| Refrigeradora | 1 | Uni | 500,00 | 500,00 |
| Microondas | 1 | Uni | 120,00 | 120,00 |
| Licuadora | 1 | Uni | 90,00 | 90,00 |
| Parlante 50000w | 1 | Uni | 150,00 | 150,00 |
| Televisión samsung 32" | 2 | Uni | 350,00 | 700,00 |
| TOTAL | | | | 1.910,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.1.2. Muebles y enseres

Tabla N° 42

Muebles y enseres

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|------------------------------|------|--------|------------|-----------------|
| Silla de madera | 30 | uni | 20,00 | 600,00 |
| Mesas de madera | 10 | uni | 40,00 | 400,00 |
| Mobiliario de gavetas | 2 | uni | 300,00 | 600,00 |
| Escritorio | 1 | uni | 70,00 | 70,00 |
| Sillas de espera | 5 | uni | 24,50 | 122,50 |
| Pizarrones de tiza liquida | 4 | uni | 40,00 | 160,00 |
| Perfil protector de esq. | 100 | uni | 5,00 | 500,00 |
| Silla de bebe | 5 | uni | 45,00 | 225,00 |
| Juego de sala | 2 | juegos | 300,00 | 600,00 |
| Kit de motricidad | 1 | uni | 500,00 | 500,00 |
| Kit de equilibrio | 1 | uni | 270,00 | 270,00 |
| Piscina de pelotas | 2 | uni | 185,00 | 370,00 |
| Juegos infantiles exteriores | 1 | uni | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Cunas | 5 | uni | 70,00 | 350,00 |
| Cama cunas | 5 | uni | 100,00 | 500,00 |
| Casillero con puertas | 2 | uni | 250,00 | 500,00 |
| Mesa comedor varios puestos | 2 | uni | 250,00 | 500,00 |
| TOTAL | | | | 8.267,50 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.1.3. Equipos de seguridad

Tabla N° 43

Equipos de seguridad

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|--|------|--------|------------|---------------|
| Alarma contra incendios | 1 | uni | 140,00 | 140,00 |
| Extintores | 3 | uni | 25,00 | 75,00 |
| Sistema de alarma contra robos | 1 | uni | 150,00 | 150,00 |
| Sistema cerrado de cámara de seguridad | 1 | uni | 400,00 | 400,00 |
| TOTAL | | | | 765,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.1.4. Equipo de computación

Tabla N° 44

Equipos de computación

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|---------------------------|------|--------|------------|-----------------|
| Computador de escritorio | 1 | uni | 750,00 | 750,00 |
| Impresora- escáner HP4700 | 1 | uni | 250,00 | 250,00 |
| TOTAL | | | | 1.000,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.1.5. Edificación y readecuación

Tabla N° 45

Valor de adecuación.

| DETALLE | CANT | UNI | VALOR UNIT | TOTAL |
|--|------|----------------|------------|-----------------|
| Readecuación del espacio físico para la guardería y señalética | 290 | m ² | 17,24 | 5.000,00 |
| TOTAL | | | | 5.000,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.1.6. Resumen de la inversión fija

Tabla N° 46

Resumen de la inversión fija

| DETALLE | VALOR TOTAL |
|-----------------------------|------------------|
| Maquinaria y equipos | 1.910,00 |
| Muebles y enseres | 8.267,50 |
| Equipos de seguridad | 765,00 |
| Equipos de computación | 1.000,00 |
| Edificación y readecuación | 5.000,00 |
| TOTAL INVERSIÓN FIJA | 16.942,10 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2. Inversión variable

A continuación se detalla cada uno de los elementos que intervienen dentro de este tipo de inversión:

4.6.2.1. Gastos de constitución

Se considera todas las erogaciones dispensables para poner en marcha la guardería como tal, para ello se tienen los siguientes datos:

Tabla N° 47

Constitución

| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | CANTIDAD | TOTAL |
|-------------------------------|-----------------|---------------|
| Aspectos legales | 1 | 100,00 |
| Patente municipal GAD-I | 1 | 280,00 |
| Permisos de los bomberos | 1 | 70,00 |
| Permisos de funcionamiento | 1 | 100,00 |
| Imprevistos 20% | 1 | 110,00 |
| TOTAL | | 660,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.2. Material pedagógico

Tabla N° 48

Material pedagógico

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|-----------------------|-------------|---------------|-------------------|-----------------|
| Rompecabezas | 20 | Uni | 5,00 | 100,00 |
| Pelotas | 20 | Uni | 3,00 | 60,00 |
| Cuentos infantiles | 20 | Uni | 10,00 | 200,00 |
| Figuras geométricas | 10 | Juegos | 15,00 | 150,00 |
| Figuras de fomix | 30 | Uni | 2,25 | 67,50 |
| Hilo de colores | 6 | Madeiras | 1,50 | 9,00 |
| Canicas | 5 | paquetes | 1,00 | 5,00 |
| Recipientes plásticos | 20 | Uni | 0,60 | 12,00 |
| Legos | 20 | Uni | 15,00 | 300,00 |
| Gavetas | 30 | Uni | 5,00 | 150,00 |
| Alfombra anti golpe | 2 | Uni | 14,75 | 29,50 |
| Colchoneta 110x50x5cm | 20 | Uni | 18,00 | 360,00 |
| Percheros | 4 | Uni | 5,00 | 20,00 |
| TOTAL | | | | 1.463,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.3. Servicios básicos

Tabla N° 49

Servicios básicos

| DETALLE | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|---------------------|---------------|---------------|
| Energía eléctrica | 10,00 | 120,00 |
| Agua potable | 20,00 | 240,00 |
| Teléfono e internet | 35,00 | 420,00 |
| Total | 65,00 | 780,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.4. Suministros

Tabla N° 50

Suministros de oficina

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|------------------------|------|--------|------------|---------------|
| Carpeta archivador | 4 | Uni | 2,50 | 10,00 |
| Resma de hojas | 3 | Uni | 3,25 | 9,75 |
| Perforadora | 1 | Uni | 4,00 | 4,00 |
| Grapadora | 1 | Uni | 4,00 | 4,00 |
| Esferos | 5 | Uni | 0,50 | 2,50 |
| Lápiz | 3 | Uni | 0,25 | 0,75 |
| Corrector | 2 | Uni | 1,00 | 2,00 |
| Carpetas colgantes | 30 | Uni | 2,00 | 60,00 |
| Calculadora | 1 | Uni | 10,00 | 10,00 |
| Separadores de colores | 10 | Uni | 1,25 | 12,50 |
| Facturero de 100 uni | 3 | Uni | 9,00 | 27,00 |
| Recibero | 2 | Uni | 5,00 | 10,00 |
| Tinta negra imp. | 2 | Uni | 8,00 | 16,00 |
| Tinta de color imp. | 6 | Uni | 8,00 | 48,00 |
| Goma en barra | 2 | Uni | 2,25 | 4,50 |
| Tijeras | 2 | Uni | 1,50 | 3,00 |
| TOTAL | | | | 224,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 51

Suministros de limpieza

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|----------------------------|------|---------|------------|---------------|
| Escoba | 6 | uni | 1,00 | 6,00 |
| Trapeador | 6 | uni | 2,50 | 15,00 |
| Desinfectante | 2 | canecas | 26,00 | 52,00 |
| Ambientador temporizado | 2 | uni | 15,00 | 30,00 |
| Cloro | 1 | caneca | 17,50 | 17,50 |
| Mano de oso | 4 | uni | 1,25 | 5,00 |
| Pastillas inodoro | 12 | uni | 1,50 | 18,00 |
| Guantes | 3 | uni | 0,80 | 2,40 |
| Balde | 2 | uni | 3,00 | 6,00 |
| Basurero dese. Orgánico | 1 | uni | 7,50 | 7,50 |
| Basurero dese. Inorgánicos | 5 | uni | 8,00 | 40,00 |
| Dispensadores | 5 | uni | 10,00 | 50,00 |
| Jabón liquido | 2 | canecas | 28,00 | 56,00 |
| Gel antiséptico | 4 | galones | 15,50 | 62,00 |
| Lavaplatos | 5 | uni | 2,50 | 12,50 |
| Lustre | 12 | uni | 1,00 | 12,00 |
| Esponjas | 12 | uni | 0,80 | 9,60 |
| TOTAL | | | | 401,50 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.5. Menaje de cocina**Tabla N° 52**

Menaje de cocina

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | TOTAL |
|----------------------------|------|---------|------------|---------------|
| Platos sopero | 3 | docenas | 10,00 | 30,00 |
| Platos tendido ovalado | 3 | docenas | 15,00 | 45,00 |
| Vasos | 3 | docenas | 6,00 | 18,00 |
| Cubertería | 3 | docenas | 5,00 | 15,00 |
| Jarros | 3 | docenas | 9,00 | 27,00 |
| Ollas grandes | 3 | uni | 25,00 | 75,00 |
| Ollas pequeñas | 5 | uni | 10,00 | 50,00 |
| Sartenes diferentes tamaño | 3 | uni | 17,00 | 51,00 |
| Bowl de acero | 5 | uni | 3,75 | 18,75 |
| Coladores | 3 | uni | 1,50 | 4,50 |
| Cuchillos | 3 | uni | 4,40 | 13,20 |
| Cucharones metálicos | 2 | uni | 2,25 | 4,50 |
| Cucharones de madera | 2 | uni | 1,75 | 3,50 |
| TOTAL | | | | 355,45 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.6. Mano de obra

Tabla N° 53

Personal fijo y eventual de la guardería

| PERSONAL ADM. | RMU | R. ANUAL | APORTE PATRONAL MENSUAL | APORTE PATRONAL ANUAL | DECIMO 13 | DECIMO 14 | TOTAL AÑO 1 |
|-----------------|-----|----------|-------------------------|-----------------------|-----------|-----------|------------------|
| Director | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400 | 386 | 6.169,20 |
| Parvularia 1 | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400 | 386 | 6.169,20 |
| Parvularia 2 | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400 | 386 | 6.169,20 |
| Aux.parvularia | 386 | 4.632 | 46,89 | 562,78 | 386 | 386 | 5.966,78 |
| Cocinera | 193 | 2.316 | 23,45 | 281,39 | 193 | 193 | 2.983,39 |
| VARIABLE | | | | | | | |
| Contador | 90 | 1.080 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1.080,00 |
| Docente Esp. | 150 | 1.800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1.800,00 |
| Docente Esp. | 150 | 1.800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1.800,00 |
| Pediatra | 200 | 2.400 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2.400,00 |
| TOTAL | | | | | | | 34.537,78 |

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.7. Gasto de publicidad

Tabla N° 54

Publicidad

| DETALLE | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|--------------|---------------|-----------------|
| Publicidad | 150,00 | 1.800,00 |
| Total | 150,00 | 1.800,00 |

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

4.6.2.8. Uniformes del personal

Tabla N° 55

Uniformes del personal de la guardería

| DETALLE | CANT | UNIDAD | VALOR UNIT | VALOR ANUAL |
|---------------|------|--------|------------|---------------|
| Camiseta polo | 7 | uni | 8,00 | 56,00 |
| Calentador | 7 | uni | 15,00 | 105,00 |
| Gorras | 7 | uni | 5,00 | 35,00 |
| Mandiles | 5 | uni | 5,00 | 25,00 |
| TOTAL | | | | 221,00 |

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

A continuación se muestra el cuadro resumen de la inversión variable y el capital de trabajo requerido para el primer mes de ejecución de actividades.

Tabla N° 56

Capital de trabajo primer mes

| DETALLE | VALOR TOTAL INV. VARIABLE | CAPITAL DE TRABAJO MESES 1 |
|-------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Material pedagógico | 1.463,00 | 121,92 |
| Servicios básico | 780,00 | 65,00 |
| Suministros de oficina | 224,00 | 18,67 |
| Suministros de limpieza | 401,50 | 33,46 |
| Menaje de cocina | 355,45 | 29,62 |
| Mano de obra | 34.537,78 | 2.878,15 |
| Gasto publicidad | 1.800,00 | 150,00 |
| Gastos de constitución | 660,00 | 55,00 |
| Uniformes del personal | 221,00 | 18,42 |
| TOTAL | 40.442,73 | 3.370,23 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

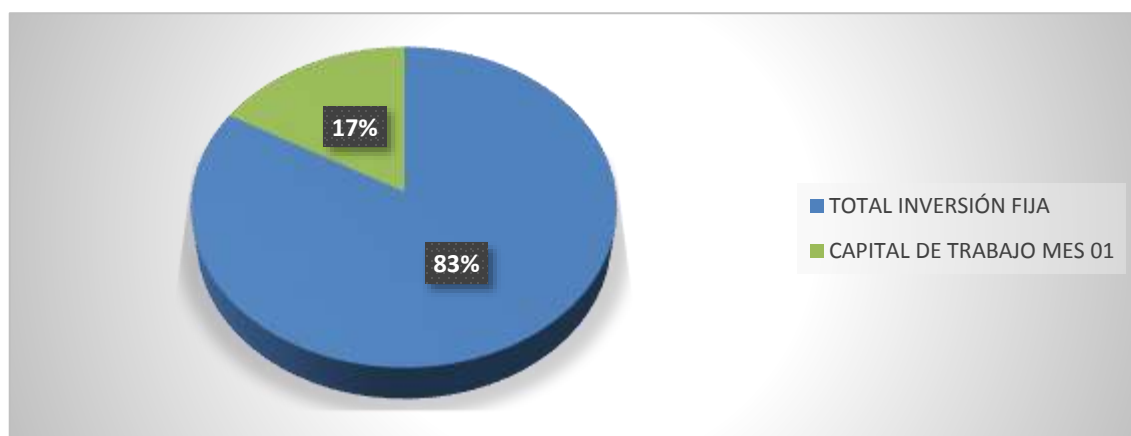
4.6.3. Inversión total**Tabla N° 57**

Resumen de las inversiones

| DETALLE | VALOR | PORCENTAJE % |
|----------------------|------------------|--------------|
| Total inversión fija | 16.942,10 | 83,41% |
| Capital de trabajo | 3.370,23 | 16,59% |
| TOTAL | 20.312,33 | 100% |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

Gráfico N° 33 Parámetro N° 21 Resumen de las inversiones

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.4. Financiamiento

Para poner en marcha el proyecto de la guardería diurna y nocturna en la ciudad de Ibarra se requiere de un monto inicial de \$20.312,33 para lo cual el 26% de este valor será

asumido por el autor del proyecto y la diferencia es decir el 74% a través de un crédito en una institución financiera.

Tabla N° 58

Financiamiento del proyecto

| DETALLE | VALOR | PORCENTAJE % |
|--------------------|------------------|---------------------|
| Capital propio | 5.312,33 | 26% |
| Capital financiado | 15.000,00 | 74% |
| TOTAL | 20.312,33 | 100% |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por el autor (2018)

4.6.4.1. Amortización del capital financiado

Para cubrir con la inversión inicial y poder dar marcha con la guardería se solicitará financiamiento en una institución del sistema financiero como se muestra a continuación:

Tabla N° 59

Amortización del capital financiado

| DETALLE | CONCEPTO |
|--------------------------|--------------------|
| Tipo de crédito: | Emprendimiento |
| Destino: | Capital / comercio |
| Tasa: | Trimestral |
| Tasa efectiva: | 15% |
| Monto deseado: | 15,87% |
| Plazo: | 3 años |
| Sistema de amortización: | Capital fijo |

Fuente: BANECUADOR_ simulador de crédito

Elaborado por el autor (2018)

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Introducción

El estudio financiero permite determinar y analizar los recursos económicos necesarios para la puesta en marcha de la guardería, para lo cual es preciso proyectar en el tiempo los ingresos, costos y gastos que formarán parte de los diferentes estados financieros proforma. Para evaluar la rentabilidad económica del proyecto se aplicarán indicadores financieros tales como: la TIR, el VAN, periodo de recuperación de la inversión, punto de equilibrio entre otros; con la finalidad de establecer los réditos monetarios que generaría el mismo.

5.2. Objetivo

5.2.1. Objetivo general

Realizar un estudio financiero mediante la proyección de ingresos, costos, gastos y la estructuración de estados financieros proforma que permitan realizar un análisis con la utilización de indicadores para determinar la rentabilidad del proyecto.

5.2.2. Actividades a desarrollar

- Determinar los ingresos que generará el proyecto.
- Establecer todos los costos y gastos que demande la guardería.
- Construir cada uno de los estados financieros proforma con los datos proyectados.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto.

5.3. Presupuesto de los ingresos

5.3.1. Ingresos

Los ingresos generan un incremento en los recursos financieros del proyecto por lo cual las entradas de dinero que reciba la guardería serán por la prestación del servicio de cuidado y desarrollo integral de los niños y niñas en la ciudad de Ibarra.

El presupuesto de ingresos que tendrá el proyecto considera algunos aspectos importantes como la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado que fue de 1701 niños menores de 4 años que no concurren a guarderías, y según el estudio técnico se determina que el proyecto cubrirá el 21% de la demanda mensual la misma que representa a 30 niños, de los cuales 6 se estima que opten por el servicio nocturno.

Tabla N° 60

Composición de los ingresos

| DEMANDA INS. ANUAL | DEMANDA INS MENSUAL | 21% DE CUBERTURA MENSUAL | SERVICIO | CANT. MENSUAL DE NIÑOS | N° DE MESES | CANT. ANUAL NIÑOS |
|-----------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------|----------------|-------------------------|
| 1701 | 142 | 30 | Matrícula | 30 | 1 | 30 |
| | | | Guardería tiempo completo | 20 | 11 | 220 |
| | | | Guardería a medio tiempo | 10 | 12 | 120 |
| | | | Guardería nocturna | 6 | 12 | 72 |

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 61

Ingresos año 1

| SERVICIO | AÑO 1 | | |
|-----------------------------------|-------|-----------|---------------|
| | CANT | PRECIO UN | TOTAL |
| Matrícula | 30 | 80 | 2.400 |
| Guardería tiempo completo | 220 | 150 | 33.000 |
| Guardería a medio tiempo | 120 | 125 | 15.000 |
| Guardería nocturna | 72 | 20 | 1.440 |
| TOTAL INGRESOS PROYECTADOS | | | 51.840 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.3.2. Proyección de los ingresos

Los ingresos están en relación de la cantidad de los niños menores de 4 años estimados para el 2018, de los cuales se estima que aumente al igual que la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra que es del 1,57%; en lo que al precio se refiere estará directamente relacionado con la tasa de inflación promedio de los 5 últimos años que es del 2,376% como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 62

Tasa de inflación promedio

| AÑOS | % INFLACIÓN |
|-----------------|--------------------|
| 2013 | 3,68 |
| 2014 | 3,62 |
| 2015 | 3,66 |
| 2016 | 1,12 |
| 2017 | -0,2 |
| TOTAL | 11,88 |
| PROMEDIO | 0,02376 |

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por el autor (2018)

A continuación se detalla los ingresos que percibirá la guardería por el cuidado de los niños durante los 5 años de operación:

Tabla N° 63

Proyección de los ingresos

| CUADRO RESUMEN DE LA PROYECCION DE LOS INGRESOS | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| SERVICIO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Matrícula | 2.400,00 | 2.866,53 | 3.353,87 | 3.862,75 | 4.393,92 |
| Guardería tiempo completo | 33.000,00 | 34.244,77 | 35.687,28 | 37.179,00 | 38.721,46 |
| Guardería a medio tiempo | 15.000,00 | 15.612,34 | 16.245,31 | 16.899,55 | 17.575,70 |
| Guardería nocturna | 1.440,00 | 1.494,69 | 1.551,17 | 1.609,48 | 1.669,69 |
| TOTAL INGRESOS PROYECTADOS | 51.840,00 | 54.218,33 | 56.837,62 | 59.550,78 | 62.360,78 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4. Presupuesto de los egresos

5.4.1. Mano de obra

Tabla N° 64

Proyección mano de obra

| PERSONAL ADM | RMU | R.MU ANUAL | AP. PATRON AL MES | AP. PATRON ANUAL | F. RESERVA | DECIMO 13 | DECIMO 14 | TOTAL AÑO 1 | TOTAL AÑO 2 | TOTAL AÑO 3 | TOTAL AÑO 4 | TOTAL AÑO 5 |
|-----------------------------|--------------|---------------|-------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| ADMINISTRATIVO | | | 12,15% | | | | | | | | | |
| Director | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400,00 | 400,00 | 386,00 | 6.169,20 | 6.824,48 | 7.106,88 | 7.400,97 | 7.707,22 |
| Contador | 90 | 1.080 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.080,00 | 1.124,69 | 1.171,23 | 1.219,70 | 1.270,17 |
| TOTAL SUELDO ADM. | 490 | 5.880 | 48,60 | 583,20 | 400,00 | 400,00 | 386,00 | 7.249,20 | 7.949,17 | 8.278,11 | 8.620,67 | 8.977,39 |
| MANO OBRA DIRECTA | | | | | | | | | | | | |
| Parvularia 1 | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400,00 | 400,00 | 386,00 | 6.169,20 | 6.824,48 | 7.106,88 | 7.400,97 | 7.707,22 |
| Parvularia 2 | 400 | 4.800 | 48,60 | 583,20 | 400,00 | 400,00 | 386,00 | 6.169,20 | 6.824,48 | 7.106,88 | 7.400,97 | 7.707,22 |
| Docente esp. 1 | 150 | 1.800 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.800,00 | 1.874,48 | 1.952,05 | 2.032,83 | 2.116,95 |
| Docente esp. 2 | 150 | 1.800 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.800,00 | 1.874,48 | 1.952,05 | 2.032,83 | 2.116,95 |
| Aux.parvularia | 386 | 4.632 | 46,90 | 562,79 | 386,00 | 386,00 | 386,00 | 5.966,79 | 6.599,70 | 6.872,79 | 7.157,19 | 7.453,36 |
| Cocinera | 193 | 2.316 | 23,45 | 281,39 | 193,00 | 193,00 | 193,00 | 2.983,39 | 3.299,85 | 3.436,40 | 3.578,60 | 3.726,68 |
| TOTAL M.O. DIRECTA | 1679 | 20.148 | 167,55 | 2.010,58 | 13.79,00 | 1.379,00 | 1.351,00 | 24.888,58 | 27.297,48 | 28.427,06 | 29.603,38 | 30.828,38 |
| MANO DE OBRA IND. | | | | | | | | | | | | |
| Pediatra | 200 | 2.400 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2.400,00 | 2.499,31 | 2.602,74 | 2.710,44 | 2.822,60 |
| TOTAL M.O IND. | 200 | 2.400 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2.400,00 | 2.499,31 | 2.602,74 | 2.710,44 | 2.822,60 |
| TOTAL REMUNERACIONES | 2.369 | 28.428 | 216,15 | 2.593,78 | 1.779,00 | 1.779,00 | 1.737,00 | 34.537,78 | 37.745,97 | 39.307,91 | 40.934,49 | 42.628,37 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Para la proyección de las remuneraciones se establecerá una tasa de crecimiento promedio de 0,041 de los 6 últimos años en relación al salario básico unificado como se muestra a continuación:

Tabla N° 65

Tasa de crecimiento remuneraciones

| AÑOS | SBU | %CRECIMIENTO | % |
|------------------|------------|---------------------|-------------------|
| Año 2018 | 386 | 0,02849741 | 2,84974 |
| Año 2017 | 375 | 0,024 | 2,40000 |
| Año 2016 | 366 | 0,03278689 | 3,27869 |
| Año 2015 | 354 | 0,03389831 | 3,38983 |
| Año 2014 | 342 | 0,0877193 | 8,77193 |
| Año 2013 | 312 | | |
| TOTAL | | | 20,69019 |
| %PROMEDIO | | | 4,13804 |
| PROMEDIO | | | 0,04138038 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.2. Costos indirectos

Los costos indirectos del servicio se detallan en a continuación:

5.4.2.1. Mano de obra indirecta

Se presenta un cuadro resumen de los egresos que genera la mano de obra indirecta integrada por el pediatra; este resultado es obtenido de la tabla N° 63, en donde se especifica dichos rubros.

Tabla N° 66

Proyección mano de obra indirecta

| CUADRO RESUMEN DE LA PROYECCION DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| MANO DE OBRA | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Mano de obra indirecta | 2.400,00 | 2.499,31 | 2.602,74 | 2.710,44 | 2.822,60 |
| TOTAL MOI | 2.400,00 | 2.499,31 | 2.602,74 | 2.710,44 | 2.822,60 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.2.2. Material pedagógico

Tabla N° 67

Proyección material pedagógica

| DETALLE | Q | UNI | V. UNIT | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------|----|---------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Rompecabezas | 20 | uni | 5,00 | 100,00 | 102,38 | 104,81 | 107,30 | 109,85 |
| Pelotas | 20 | uni | 3,00 | 60,00 | 61,43 | 62,89 | 64,38 | 65,91 |
| Cuentos infantiles | 20 | uni | 10,00 | 200,00 | 204,75 | 209,62 | 214,60 | 219,70 |
| Figuras geométricas | 10 | juegos | 15,00 | 150,00 | 153,56 | 157,21 | 160,95 | 164,77 |
| Figuras de fomix | 30 | uni | 2,25 | 67,50 | 69,10 | 70,75 | 72,43 | 74,15 |
| Hilo de colores | 6 | madeja | 1,50 | 9,00 | 9,21 | 9,43 | 9,66 | 9,89 |
| Canicas | 5 | paquete | 1,00 | 5,00 | 5,12 | 5,24 | 5,36 | 5,49 |
| Recipientes plástico | 20 | uni | 0,60 | 12,00 | 12,29 | 12,58 | 12,88 | 13,18 |
| Legos | 20 | uni | 15,00 | 300,00 | 307,13 | 314,43 | 321,90 | 329,54 |
| Gavetas | 30 | uni | 5,00 | 150,00 | 153,56 | 157,21 | 160,95 | 164,77 |
| Alfombra anti golpe | 2 | uni | 14,75 | 29,50 | 30,20 | 30,92 | 31,65 | 32,41 |
| Colchoneta 110x50 | 20 | uni | 18,00 | 360,00 | 368,55 | 377,31 | 386,28 | 395,45 |
| Percheros | 4 | uni | 5,00 | 20,00 | 20,48 | 20,96 | 21,46 | 21,97 |
| TOTAL | | | | 1.463,00 | 1.497,76 | 1.533,35 | 1.569,78 | 1.607,08 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.2.3. Menaje de cocina

Tabla N° 68

Proyección menaje de cocina

| DETALLE | Q | UNI | V. UNI | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------|---|--------|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Platos sopero | 3 | docena | 10,00 | 30,00 | 30,71 | 31,44 | 32,19 | 32,95 |
| Platos tendido ovalado | 3 | docena | 15,00 | 45,00 | 46,07 | 47,16 | 48,28 | 49,43 |
| Vasos | 3 | docena | 6,00 | 18,00 | 18,43 | 18,87 | 19,31 | 19,77 |
| Cubertería | 3 | docena | 5,00 | 15,00 | 15,36 | 15,72 | 16,09 | 16,48 |
| Jarros | 3 | docena | 9,00 | 27,00 | 27,64 | 28,30 | 28,97 | 29,66 |
| Ollas grandes | 3 | uni | 25,00 | 75,00 | 76,78 | 78,61 | 80,47 | 82,39 |
| Ollas pequeñas | 5 | uni | 10,00 | 50,00 | 51,19 | 52,40 | 53,65 | 54,92 |
| Sartenes | 3 | uni | 17,00 | 51,00 | 52,21 | 53,45 | 54,72 | 56,02 |
| Bowl de acero | 5 | uni | 3,75 | 18,75 | 19,20 | 19,65 | 20,12 | 20,60 |
| Coladores | 3 | uni | 1,50 | 4,50 | 4,61 | 4,72 | 4,83 | 4,94 |
| Cuchillos | 3 | uni | 4,40 | 13,20 | 13,51 | 13,83 | 14,16 | 14,50 |
| Cucharones metálicos | 2 | uni | 2,25 | 4,50 | 4,61 | 4,72 | 4,83 | 4,94 |
| Cucharones de madera | 2 | uni | 1,75 | 3,50 | 3,58 | 3,67 | 3,76 | 3,84 |
| TOTAL | | | | 355,45 | 363,90 | 372,54 | 381,39 | 390,46 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.2.4. Suministros de limpieza

Tabla N° 69

Proyección suministros de limpieza

| DETALLE | Q | UNI | V. UNI | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|----|--------|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Escoba | 6 | uni | 1,00 | 6,00 | 6,14 | 6,29 | 6,44 | 6,59 |
| Trapeador | 6 | uni | 2,50 | 15,00 | 15,36 | 15,72 | 16,09 | 16,48 |
| Desinfectante | 2 | caneca | 26,00 | 52,00 | 53,24 | 54,50 | 55,80 | 57,12 |
| Ambientador temporizado | 2 | uni | 15,00 | 30,00 | 30,71 | 31,44 | 32,19 | 32,95 |
| Cloro | 1 | caneca | 17,50 | 17,50 | 17,92 | 18,34 | 18,78 | 19,22 |
| Mano de oso | 4 | uni | 1,25 | 5,00 | 5,12 | 5,24 | 5,36 | 5,49 |
| Pastillas inodoro | 12 | uni | 1,50 | 18,00 | 18,43 | 18,87 | 19,31 | 19,77 |
| Guantes | 3 | uni | 0,80 | 2,40 | 2,46 | 2,52 | 2,58 | 2,64 |
| Balde | 2 | uni | 3,00 | 6,00 | 6,14 | 6,29 | 6,44 | 6,59 |
| Basurero dese. Orgánico | 1 | uni | 7,50 | 7,50 | 7,68 | 7,86 | 8,05 | 8,24 |
| Basurero dese. Común | 5 | uni | 8,00 | 40,00 | 40,95 | 41,92 | 42,92 | 43,94 |
| Dispensadores | 5 | uni | 10,00 | 50,00 | 51,19 | 52,40 | 53,65 | 54,92 |
| Jabón liquido | 2 | caneca | 28,00 | 56,00 | 57,33 | 58,69 | 60,09 | 61,51 |
| Gel antiséptico | 4 | galón | 15,50 | 62,00 | 63,47 | 64,98 | 66,53 | 68,11 |
| Lavaplatos | 5 | uni | 2,50 | 12,50 | 12,80 | 13,10 | 13,41 | 13,73 |
| Lustre | 12 | uni | 1,00 | 12,00 | 12,29 | 12,58 | 12,88 | 13,18 |
| Esponjas | 12 | uni | 0,80 | 9,60 | 9,83 | 10,06 | 10,30 | 10,55 |
| TOTAL | | | | 401,50 | 411,04 | 420,81 | 430,80 | 441,04 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.2.5. Resumen de los costos indirectos del servicio

Tabla N° 70

Resumen de los costos indirectos del servicio

| COSTOS INDIRECTOS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Mano de obra indirecta | 2.400,00 | 2.499,31 | 2.602,74 | 2.710,44 | 2.822,60 |
| Material pedagógico | 1.463,00 | 1.497,76 | 1.533,35 | 1.569,78 | 1.607,08 |
| Suministros de limpieza | 401,50 | 411,04 | 420,81 | 430,80 | 441,04 |
| Menaje de cocina | 355,45 | 363,90 | 372,54 | 381,39 | 390,46 |
| TOTAL COSTOS INDIRECTOS | 4.619,95 | 4.772,01 | 4.929,43 | 5.092,42 | 5.261,17 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.3. Gastos administrativos

Son erogaciones de dineros contraídas en el control y la dirección de la organización; forman parte de este grupo de gastos los servicios básicos y sueldos y salarios de la administración.

5.4.3.1. Sueldos y salarios

El monto para el año 1 en el resultado de sumar el sueldo más todos los beneficios de ley del director y contador respectivamente; información que se muestra en la tabla N° 63 en donde se proyecta toda la mano de obra que requiere la entidad para su puesta en marcha.

Tabla N° 71

Proyección sueldos y salarios administrativos

| RESUMEN DE LA PROYECCIÓN DEL GASTO SUELDO ADMINISTRATIVO | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sueldos y Salarios | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Gasto sueldo administrativo | 7.249,20 | 7.949,17 | 8.278,11 | 8.620,67 | 8.977,39 |
| TOTAL PROYECTADOS | 34.537,78 | 37.745,97 | 39.307,91 | 40.934,49 | 42.628,37 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.3.2. Servicios básicos

Tabla N° 72

Proyección Servicios Básico

| SERVICIOS BÁSICOS | | | | | | |
|--------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DETALLE | V.MES | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Energía eléctrica | 10,00 | 120,00 | 122,85 | 125,77 | 128,76 | 131,82 |
| Agua potable | 20,00 | 240,00 | 245,70 | 251,54 | 257,52 | 263,64 |
| Teléfono e internet | 35,00 | 420,00 | 429,98 | 440,20 | 450,65 | 461,36 |
| TOTAL | 65,00 | 780,00 | 798,53 | 817,51 | 836,93 | 856,82 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.4. Gastos de ventas

Son todos los gastos relacionados de manera directa con la operación de ventas, este grupo está integrado por la publicidad, suministros y uniformes del personal.

5.4.4.1. Publicidad

Tabla N° 73

Proyección publicidad

| DETALLE | VALOR MES | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Publicidad | 150 | 1.800,00 | 1.842,77 | 1.886,55 | 1.931,38 | 1.977,27 |
| TOTAL | 150 | 1.800,00 | 1.842,77 | 1.886,55 | 1.931,38 | 1.977,27 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.4.2. Suministros de oficina

Tabla N° 74

Proyección suministros de oficina

| DETALLE | Q | UNI | V. | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------|----|-----|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | UNIT | | | | | |
| Carpeta archivador | 4 | uni | 2,50 | 10,00 | 10,24 | 10,48 | 10,73 | 10,98 |
| Resma de hojas | 3 | uni | 3,25 | 9,75 | 9,98 | 10,22 | 10,46 | 10,71 |
| Perforadora | 1 | uni | 4,00 | 4,00 | 4,10 | 4,19 | 4,29 | 4,39 |
| Grapadora | 1 | uni | 4,00 | 4,00 | 4,10 | 4,19 | 4,29 | 4,39 |
| Esferos | 5 | uni | 0,50 | 2,50 | 2,56 | 2,62 | 2,68 | 2,75 |
| Lápiz | 3 | uni | 0,25 | 0,75 | 0,77 | 0,79 | 0,80 | 0,82 |
| Corrector | 2 | uni | 1,00 | 2,00 | 2,05 | 2,10 | 2,15 | 2,20 |
| Carpetas colgantes | 30 | uni | 2,00 | 60,00 | 61,43 | 62,89 | 64,38 | 65,91 |
| Calculadora | 1 | uni | 10,00 | 10,00 | 10,24 | 10,48 | 10,73 | 10,98 |
| Separadores de colores | 10 | uni | 1,25 | 12,50 | 12,80 | 13,10 | 13,41 | 13,73 |
| Facturero de 100 uni | 3 | uni | 9,00 | 27,00 | 27,64 | 28,30 | 28,97 | 29,66 |
| Recibero | 2 | uni | 5,00 | 10,00 | 10,24 | 10,48 | 10,73 | 10,98 |
| Tinta negra imp. | 2 | uni | 8,00 | 16,00 | 16,38 | 16,77 | 17,17 | 17,58 |
| Tinta de color imp. | 6 | uni | 8,00 | 48,00 | 49,14 | 50,31 | 51,50 | 52,73 |
| Goma en barra | 2 | uni | 2,25 | 4,50 | 4,61 | 4,72 | 4,83 | 4,94 |
| Tijeras | 2 | uni | 1,50 | 3,00 | 3,07 | 3,14 | 3,22 | 3,30 |
| | | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL | | | | 224,00 | 229,32 | 234,77 | 240,35 | 246,06 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.4.3. Uniformes personal

Tabla N° 75

Proyección uniformes del personal

| DETALLE | Q | UNI | V. UNIT | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------|---|-----|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Camiseta polo | 7 | uni | 8,00 | 56,00 | 57,33 | 58,69 | 60,09 | 61,51 |
| Calentador | 7 | uni | 15,00 | 105,00 | 107,49 | 110,05 | 112,66 | 115,34 |
| Gorras | 7 | uni | 5,00 | 35,00 | 35,83 | 36,68 | 37,55 | 38,45 |
| Mandiles | 5 | uni | 5,00 | 25,00 | 25,59 | 26,20 | 26,82 | 27,46 |
| Total | | | | 221,00 | 226,25 | 231,63 | 237,13 | 242,76 |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.4.5. Gastos financieros

Son los gastos relacionados con el financiamiento a través de un crédito emitido por alguna institución del sistema financiero nacional.

Tabla N° 76

Amortización del crédito trimestral

| Monto: | 15.000,00 | | | | | | |
|---------------------|---------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| Número de pagos/año | 4 | | | | | | |
| Número de Cuotas | 12 | | | | | | |
| Tasa de Interés | 15,87% | | | | | | |
| Tasa Periódica | 0,0375111 | | | | | | |
| CUOTA | \$1.575,29 | | | | | | |
| N° | CAPITAL | CUOTA | INTERÉS | AMORT. | SALDO | CAPITAL ANUAL | INTERES ANUAL |
| 1 | 15000 | \$1.575,29 | \$562,67 | \$1.012,62 | \$13.987,38 | | |
| 2 | \$13.987,38 | \$1.575,29 | \$524,68 | \$1.050,60 | \$12.936,78 | | |
| 3 | \$12.936,78 | \$1.575,29 | \$485,27 | \$1.090,01 | \$11.846,76 | | |
| 4 | \$11.846,76 | \$1.575,29 | \$444,39 | \$1.130,90 | \$10.715,86 | \$4.284,14 | \$2.017,01 |
| 5 | \$10.715,86 | \$1.575,29 | \$401,96 | \$1.173,32 | \$9.542,54 | | |
| 6 | \$9.542,54 | \$1.575,29 | \$357,95 | \$1.217,34 | \$8.325,20 | | |
| 7 | \$8.325,20 | \$1.575,29 | \$312,29 | \$1.263,00 | \$7.062,20 | | |
| 8 | \$7.062,20 | \$1.575,29 | \$264,91 | \$1.310,38 | \$5.751,83 | \$4.964,03 | \$1.337,11 |
| 9 | \$5.751,83 | \$1.575,29 | \$215,76 | \$1.359,53 | \$4.392,30 | | |
| 10 | \$4.392,30 | \$1.575,29 | \$164,76 | \$1.410,53 | \$2.981,77 | | |
| 11 | \$2.981,77 | \$1.575,29 | \$111,85 | \$1.463,44 | \$1.518,33 | | |
| 12 | \$1.518,33 | \$1.575,29 | \$56,95 | \$1.518,33 | \$0,00 | \$5.751,83 | \$549,32 |
| | \$104.060,94 | \$18.903,44 | \$3.903,44 | \$15.000,00 | \$89.060,94 | \$15.000,00 | \$3.903,44 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.5. Depreciación activos fijos

Es la herramienta contable mediante la cual se registra el desgaste o pérdida de valor que sufre un bien por el uso del mismo con el pasar del tiempo.

Con base en el estudio técnico del proyecto es necesario incorporar los siguientes activos fijos:

Tabla N° 77

Activos fijos

| DETALLE | VALOR TOTAL | AÑOS | VALOR RESIDUAL |
|----------------------------|------------------|------|----------------|
| Maquinaria y equipos | 1.910,00 | 10 | 191,00 |
| Muebles y enseres | 8.267,50 | 10 | 826,75 |
| Equipos de seguridad | 765,00 | 5 | 76,50 |
| Equipos de computación | 1.000,00 | 3 | 100,00 |
| Edificación y readecuación | 5.000,00 | 20 | 500,00 |
| TOTAL ACT.FIJOS | 16.942,10 | | |
| VALOR RESIDUAL | | | 10% |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Para el cálculo de la depreciación de activos fijos se utiliza el método de línea recta donde el valor en libros del activo disminuye linealmente en el tiempo, para lo cual se toma en cuenta un 10% como valor residual del activo y los años de vida útil del mismo.

Tabla N° 78

Depreciación maquinaria y equipo

| MAQ. Y EQUIPOS | V. EN LIBROS | DEP. | DP. ACUMUL | SALDO | VALOR DE RESCATE | COSTO | GASTO |
|----------------|--------------|--------|------------|----------|------------------|--------|-------|
| AÑO 1 | 1.910,00 | 171,90 | 171,90 | 1.738,10 | | 171,90 | |
| AÑO 2 | 1.910,00 | 171,90 | 343,80 | 1.566,20 | | | |
| AÑO 3 | 1.910,00 | 171,90 | 515,70 | 1.394,30 | | | |
| AÑO 4 | 1.910,00 | 171,90 | 687,60 | 1.222,40 | | | |
| AÑO 5 | 1.910,00 | 171,90 | 859,50 | 1.050,50 | 1.050,50 | | |
| AÑO 6 | 1.910,00 | 171,90 | 1.031,40 | 878,60 | | | |
| AÑO 7 | 1.910,00 | 171,90 | 1.203,30 | 706,70 | | | |
| AÑO 8 | 1.910,00 | 171,90 | 1.375,20 | 534,80 | | | |
| AÑO 9 | 1.910,00 | 171,90 | 1.547,10 | 362,90 | | | |
| AÑO 10 | 1.910,00 | 171,90 | 1.719,00 | 191,00 | | | |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 79

Depreciación muebles y enseres

| MUEBLES Y ENSERES | V. EN LIBROS | DEP | DP. ACUMUL | SALDO | VALOR DE RESCATE | COSTO | GASTO |
|----------------------|-----------------|--------|---------------|----------|------------------------|--------|-------|
| AÑO 1 | 8.267,50 | 744,08 | 744,08 | 7.523,43 | | 744,08 | |
| AÑO 2 | 8.267,50 | 744,08 | 1.488,15 | 6.779,35 | | | |
| AÑO 3 | 8.267,50 | 744,08 | 2.232,23 | 6.035,28 | | | |
| AÑO 4 | 8.267,50 | 744,08 | 2.976,30 | 5.291,20 | | | |
| AÑO 5 | 8.267,50 | 744,08 | 3.720,38 | 4.547,13 | 4.547,13 | | |
| AÑO 6 | 8.267,50 | 744,08 | 4.464,45 | 3.803,05 | | | |
| AÑO 7 | 8.267,50 | 744,08 | 5.208,53 | 3.058,98 | | | |
| AÑO 8 | 8.267,50 | 744,08 | 5.952,60 | 2.314,90 | | | |
| AÑO 9 | 8.267,50 | 744,08 | 6.696,68 | 1.570,83 | | | |
| AÑO 10 | 8.267,50 | 744,08 | 7.440,75 | 826,75 | | | |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 80

Depreciación equipos de seguridad

| EQUIPOS DE SEGURIDAD | V. EN LIBROS | DEP | DP. ACUMUL | SALDO | VALOR DE RESCATE | COSTO | GASTO |
|-------------------------|-----------------|--------|---------------|--------|------------------------|-------|--------|
| AÑO 1 | 765,00 | 137,70 | 137,70 | 627,30 | | | 137,70 |
| AÑO 2 | 765,00 | 137,70 | 275,40 | 489,60 | | | |
| AÑO 3 | 765,00 | 137,70 | 413,10 | 351,90 | | | |
| AÑO 4 | 765,00 | 137,70 | 550,80 | 214,20 | | | |
| AÑO 5 | 765,00 | 137,70 | 688,50 | 76,50 | 76,50 | | |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 81

Depreciación Edificación y readecuación

| EDIFICACIÓN Y READECUACIÓN | V. EN LIBROS | DEP | DP. ACUMULADA | SALDO | VALOR DE RESCATE | COSTO | GASTO |
|-------------------------------|-----------------|--------|------------------|----------|------------------------|--------|-------|
| AÑO 1 | 5.000,00 | 224,98 | 224,98 | 4.774,62 | | 224,98 | |
| AÑO 2 | 5.000,00 | 224,98 | 449,96 | 4.549,64 | | | |
| AÑO 3 | 5.000,00 | 224,98 | 674,95 | 4.324,65 | | | |
| AÑO 4 | 5.000,00 | 224,98 | 899,93 | 4.099,67 | | | |
| AÑO 5 | 5.000,00 | 224,98 | 1.124,91 | 3.874,69 | 3.874,69 | | |
| AÑO 6 | 5.000,00 | 224,98 | 1.349,89 | 3.649,71 | | | |
| AÑO 7 | 5.000,00 | 224,98 | 1.574,87 | 3.424,73 | | | |
| AÑO 8 | 5.000,00 | 224,98 | 1.799,86 | 3.199,74 | | | |
| AÑO 9 | 5.000,00 | 224,98 | 2.024,84 | 2.974,76 | | | |
| AÑO 10 | 5.000,00 | 224,98 | 2.249,82 | 2.749,78 | | | |

| | | | | |
|--------|----------|--------|----------|----------|
| AÑO 11 | 5.000,00 | 224,98 | 2.474,80 | 2.524,80 |
| AÑO 12 | 5.000,00 | 224,98 | 2.699,78 | 2.299,82 |
| AÑO 13 | 5.000,00 | 224,98 | 2.924,77 | 2.074,83 |
| AÑO 14 | 5.000,00 | 224,98 | 3.149,75 | 1.849,85 |
| AÑO 15 | 5.000,00 | 224,98 | 3.374,73 | 1.624,87 |
| AÑO 16 | 5.000,00 | 224,98 | 3.599,71 | 1.399,89 |
| AÑO 17 | 5.000,00 | 224,98 | 3.824,69 | 1.174,91 |
| AÑO 18 | 5.000,00 | 224,98 | 4.049,68 | 949,92 |
| AÑO 19 | 5.000,00 | 224,98 | 4.274,66 | 724,94 |
| AÑO 20 | 5.000,00 | 224,98 | 4.499,64 | 499,96 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Tabla N° 82

Depreciación equipos de computación

| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | V. EN LIBROS | DEP | DP. ACUMUL | SALDO | VALOR DE RESCATE | COSTO | GASTO |
|------------------------|--------------|--------|------------|--------|------------------|-------|--------|
| AÑO 1 | 1.000,00 | 300,00 | 300,00 | 700,00 | | | 300,00 |
| AÑO 2 | 1.000,00 | 300,00 | 600,00 | 400,00 | | | |
| AÑO 3 | 1.000,00 | 300,00 | 900,00 | 100,00 | | | |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.5.1. Resumen de depreciación de activos

A continuación se detalla el resumen de las depreciaciones de los costos y gastos de los activos.

Tabla N° 83

Resumen de depreciación de activos

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Depreciación costos | | | | | |
| Maquinaria y equipos | 171,90 | 171,90 | 171,90 | 171,90 | 171,90 |
| Muebles y enseres | 744,08 | 744,08 | 744,08 | 744,08 | 744,08 |
| Edificación y readecuación | 224,98 | 224,98 | 224,98 | 224,98 | 224,98 |
| Subtotal | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 |
| Depreciación gastos | | | | | |
| Equipos de seguridad | 137,70 | 137,70 | 137,70 | 137,70 | 137,70 |
| Equipos de computación | 300,00 | 300,00 | 300,00 | | |
| Subtotal | 437,70 | 437,70 | 437,70 | 137,70 | 137,70 |
| TOTAL | 1.578,66 | 1.578,66 | 1.578,66 | 1.278,66 | 1.278,66 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.6. Resumen de costos y gastos

Tabla N° 84

Proyección resumen de costos y gastos

| CUENTAS | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | |
| Mano de obra directa | 24.888,58 | 27.297,48 | 28.427,06 | 29.603,38 | 30.828,38 |
| Costos Indirectos del servicio | 4.619,95 | 4.772,01 | 4.929,43 | 5.092,42 | 5.261,17 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 29.508,53 | 32.069,49 | 33.356,49 | 34.695,80 | 36.089,55 |
| COSTOS FIJOS | | | | | |
| Depreciación costo | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 | 1.140,96 |
| TOTAL COSTOS DEL SERVICIO | 30.649,49 | 33.210,45 | 34.497,45 | 35.836,76 | 37.230,51 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | |
| Útiles de oficina | 224,00 | 229,32 | 234,77 | 240,35 | 246,06 |
| Publicidad | 1.800,00 | 1.842,77 | 1.886,55 | 1.931,38 | 1.977,27 |
| Uniformes personal | 221,00 | 226,25 | 231,63 | 237,13 | 242,76 |
| TOTAL DE GASTOS DE VENTAS | 2.245,00 | 2.298,34 | 2.352,95 | 2.408,86 | 2.466,09 |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | | | | | |
| Gastos de personal de administración | 7.249,20 | 7.949,17 | 8.278,11 | 8.620,67 | 8.977,39 |
| Servicios básicos | 780,00 | 798,53 | 817,51 | 836,93 | 856,82 |
| Depreciaciones (separar costos y gastos) | 437,70 | 437,70 | 437,70 | 137,70 | 137,70 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 8.466,90 | 9.185,41 | 9.533,32 | 9.595,30 | 9.971,91 |
| GASTOS DE CONTITUCIÓN | | | | | |
| Gastos de constitución de la empresa | 660,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL GASTOS DE CONTITUCIÓN | 660,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | |
| Interés | 2.017,01 | 1.337,11 | 549,32 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL GASTOS FINANCIEROS | 2.017,01 | 1.337,11 | 549,32 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 44.038,40 | 46.031,31 | 46.933,04 | 47.840,91 | 49.668,51 |
| TOTAL CYG VARIABLES | 29.508,53 | 32.069,49 | 33.356,49 | 34.695,80 | 36.089,55 |
| TOTAL CYG FIJOS | 14.529,86 | 13.961,82 | 13.576,55 | 13.145,11 | 13.578,96 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 44.038,40 | 46.031,31 | 46.933,04 | 47.840,91 | 49.668,51 |
| DATOS CAPITAL DE TRABAJO | 40.442,73 | | | | |
| = EGRESOS LIQUIDOS /12 | 3.370,23 | | | | |

Fuente: Estudio Técnico y Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.7. Estados financieros proyectados

Se considera una herramienta importante para la gestión de la empresa permite tener un mejor panorama de la situación financiera de la misma.

5.7.1. Estado de situación inicial proforma

Este estado muestra la situación financiera que la guardería cuenta para iniciar con su actividad económica al año 0, está integrado por cuentas de activo, pasivo y patrimonio.

Tabla N° 85

Estado de situación inicial proforma

| EMPRESA “ABC HUELLITAS” | | | |
|--|------------------|----------------------------------|------------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | | |
| Al año 0 | | | |
| (Expresado en dólares de estados unidos de norte américa) | | | |
| ACTIVO | | PASIVO | |
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO NO CORRIENTE | |
| Bancos | 3.370,23 | Préstamo | 15.000,00 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 3.370,23 | TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 15.000,00 |
| ACTIVO NO CORRIENTES | | | |
| PROPIEDAD, PLATA Y EQUIPO | | TOTAL PASIVOS | 15.000,00 |
| Maquinaria y equipos | 1.910,00 | | |
| Muebles y enseres | 8.267,50 | | |
| Equipos de seguridad | 765,00 | PATRIMONIO | |
| Equipos de computación | 1.000,00 | Aporte de Capital | 5.312,33 |
| Edificación y readecuación | 5.000,00 | TOTAL PATRIMONIO | 5.312,33 |
| TOTAL ACTIVO NO CORR | 16.942,10 | | |
| TOTAL ACTIVOS | 20.312,33 | PASIVO + PATRIMONIO | 20.312,33 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.7.2. Estado de resultado proforma

También denominado como estado de rendimiento económico integrado por cuentas de ingresos y egresos de la empresa, permite determinar si ésta tendrá una utilidad o pérdida, para el proyecto actual, este estado será proyectado para 5 años de vida útil que tiene el mismo.

Tabla N° 86

Estado de resultado proforma

| EMPRESA “ABC HUELLITAS” | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| Al año 0 con proyección a 5 años | | | | | |
| (Expresado en dólares de estados unidos de norte américa) | | | | | |
| CUENTAS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ventas Netas | \$51.840,00 | \$54.218,33 | \$56.837,62 | \$59.550,78 | \$62.360,78 |
| - Costos de Producción | \$30.649,49 | \$33.210,45 | \$34.497,45 | \$35.836,76 | \$37.230,51 |
| = Utilidad bruta en ventas | \$21.190,51 | \$21.007,88 | \$22.340,18 | \$23.714,02 | \$25.130,27 |
| - Gastos de administración | \$8.466,90 | \$9.185,41 | \$9.533,32 | \$9.595,30 | \$9.971,91 |
| - Gastos de ventas | \$2.245,00 | \$2.298,34 | \$2.352,95 | \$2.408,86 | \$2.466,09 |
| - Gastos de Constitucion | \$660,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 |
| = Utilidad bruta operaciones | \$9.818,61 | \$9.524,13 | \$10.453,91 | \$11.709,87 | \$12.692,27 |
| - Gastos financieros (intereses) | \$2.017,01 | \$1.337,11 | \$549,32 | \$0,00 | \$0,00 |
| = Utilidad neta antes de part. Trab | \$7.801,60 | \$8.187,02 | \$9.904,58 | \$11.709,87 | \$12.692,27 |
| - 15% Part. Trabajadores | \$1.170,24 | \$1.228,05 | \$1.485,69 | \$1.756,48 | \$1.903,84 |
| = Utilidad neta antes imp. renta | \$6.631,36 | \$6.958,97 | \$8.418,90 | \$9.953,39 | \$10.788,43 |
| - Impuesto a la renta | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 |
| = Utilidad Neta | \$6.631,36 | \$6.958,97 | \$8.418,90 | \$9.953,39 | \$10.788,43 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Según el estado de resultados, el proyecto tiene una utilidad moderada para poner en marcha su funcionamiento, por lo cual no se paga el impuesto a la renta puesto que el monto de beneficio no sobrepasa la base imponible; hay que considerar que en el año 2 se experimenta un incremento bajo de la ganancia, esto se debe a que desde éste periodo se empiezan a pagar los fondos de reserva del personal de la guardería.

5.7.3. Estado de Flujo de efectivo

El flujo de efectivo determina el movimiento del dinero, considerando las entradas y salidas del mismo, se detalla a continuación el flujo de efectivo proyectado a 5 años de vida útil del proyecto.

Tabla N° 87

Estado de flujo de efectivo

| EMPRESA “ABC HUELLITAS” | | | | | | | |
|--|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|-----------------|
| ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO | | | | | | | |
| Al año 0 con proyección a 5 años | | | | | | | |
| (Expresado en dólares de estados unidos de norte américa) | | | | | | | |
| CUENTAS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 |
| Utilidad neta | | 6.631,36 | 6.958,97 | 8.418,90 | 9.953,39 | 10.788,43 | |
| Valor de salvamento | | | | | | | 9.548,82 |
| + Depreciación | | 1.578,66 | 1.578,66 | 1.578,66 | 1.278,66 | 1.278,66 | |
| - Inversiones | -16.942,1 | | | | | | |
| + Crédito | 15.000,0 | | | | | | |
| - Capital de trabajo | -3.370,23 | | | | | | |
| - Amorti del préstamo | | -4.284,14 | -4.964,03 | -5.751,83 | 0,00 | 0,00 | |
| FLUJO DE EFECTIVO | -5.312,33 | 3.925,88 | 3.573,59 | 4.245,73 | 11.232,05 | 12.067,09 | 9.548,82 |
| = | -20.312,33 | 3.925,88 | 3.573,59 | 4.245,73 | 11.232,05 | 12.067,09 | 9.548,82 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Para el flujo de efectivo del proyecto se parte de la utilidad neta obtenida después de impuestos y además se registran todos los valores que generen movimiento de dinero, con esto se obtiene la capacidad real de la empresa para producir efectivo y cubrir con las obligaciones de un periodo definido. A partir de los flujos netos podrá realizarse el cálculo de los indicadores financieros.

En el año 6 se registra un valor de salvamento que representa el monto de los activos no depreciados al final de los 5 años vida útil del mismo.

5.8. Evaluación financiera

Es un conjunto de herramientas financieras de análisis, para lo cual se ayuda de algunos indicadores tales como: el VAN, la TIR, relación costo beneficio, periodo de recuperación entre otros y tiene como finalidad determinar el grado de rentabilidad que genera un proyecto.

5.8.1. Costo de oportunidad

El costo de oportunidad es un indicador financiero que determina la mejor opción de inversión para el emprendedor, es decir lo que está dispuesto a abandonar a cambio de ejecutar el proyecto.

Para el análisis y cálculo se toma en cuenta la tasa activa del préstamo que representa el 15,87% y la tasa pasiva de los intereses que corresponde al 5,14% que pagaría una Institución Financiera si se colocaría estos recursos en una inversión a plazo fijo

Tabla N° 88
Costo de oportunidad

| ORIGEN | INVERSION | COMPOSICION | TASA DE OPERACIÓN | VALOR PONDERADO |
|-----------------------------|--------------------|-------------|-------------------|-----------------|
| Aporte propio | \$5.312,33 | 0,261532196 | 5,14% | 0,01344275 |
| Aporte financiado | \$15.000,00 | 0,738467804 | 15,9% | 0,11719484 |
| TOTAL | \$20.312,33 | 1 | | 13,06% |
| COSTO DE OPORTUNIDAD | | | | 13,06% |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

El proyecto tiene una tasa de rendimiento del 13,06% frente a la tasa pasiva del 5,14% de los bancos, lo que significa que el proyecto genera una mayor tasa y por ende conviene realizar la inversión en el mismo.

5.8.2. Tasa de rendimiento promedio

La tasa de rendimiento promedio tiene como fin añadir la inflación al costo de oportunidad y mide el beneficio mínimo que ofrece el proyecto al existir una variación en los precios.

Formula: $TRP = (1 + ck) (1 + inf) - 1$

Donde:

TRP= tasa de rendimiento promedio

ck = costo del capital

inf = inflación

$$\text{TRP} = (1 + 0,1306) (1 + 0,02376) - 1$$

TRP= 15, 75%

El proyecto obtiene una tasa de rendimiento promedio de 15,75%, la misma que está por encima del total de la inversión, ésta supera en 10,61% a la tasa pasiva que es de 5,14%, por lo cual es factible el proyecto.

5.8.3. Valor actual neto VAN

El indicador del VAN permite determinar el valor presente de los flujos de ingresos y egresos futuros de efectivo para evaluar la rentabilidad del proyecto.

Formula:
$$VPN = -A + \frac{C1}{(1+i)^1} + \frac{C2}{(1+i)^2} + \frac{C3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{Cn}{(1+i)^n}$$

Donde:

VPN = Valor presente neto o valor actual neto

A = Inversión inicial

C1 = Flujos netos de efectivos

i = tasa de descuento

n = número de años

Tabla N° 89

Valor actual neto

| AÑOS | C (Flujo neto) | | Flujo Actualizados |
|------------|----------------|----------------|--------------------|
| Año 0 | -20.312,33 | $C(1+i)^n$ | -20.312,33 |
| Año 1 | 3.925,88 | $C1(1+0,16)^1$ | 3.388,18 |
| Año 2 | 3.573,59 | $C2(1+0,16)^2$ | 2.661,72 |
| Año 3 | 4.245,73 | $C3(1+0,16)^3$ | 2.729,22 |
| Año 4 | 11.232,05 | $C4(1+0,16)^4$ | 6.231,25 |
| Año 5 | 12.067,09 | $C5(1+0,16)^5$ | 5.777,60 |
| Año 6 | 9.548,82 | $C6(1+0,16)^6$ | 3.945,69 |
| VAN | | | \$4.421,34 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

El VAN obtenido del proyecto es de \$4.421,34 positivo durante el transcurso de los 5 años de vida del proyecto restado el valor de la inflación, por lo cual es factible de realizarse.

5.8.4. Tasa interna de retorno TIR

Este indicador mide la tasa que debe rendir el proyecto para poder recuperar la inversión y determinar así su puesta en marcha.

Tabla N° 90

Valor actual neto

| AÑOS | FLUJO NETO DE EFECTIVO |
|------------|------------------------|
| Año 0 | -\$20.312,33 |
| Año 1 | \$3.925,88 |
| Año 2 | \$3.573,59 |
| Año 3 | \$4.245,73 |
| Año 4 | \$11.232,05 |
| Año 5 | 12.067,09 |
| Año 6 | \$9.548,82 |
| TIR | 22,12% |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

La tasa interna de retorno que resulto del proyecto durante los años de vida del proyecto es de 22,12% y es mayor a la tasa pasiva del 5,14%, por lo tanto se determina que el proyecto es factible de ejecutar en un 16,98%, para su cálculo se trabajó mediante las formulas establecidas de Excel donde se toma en cuenta a los flujos netos de efectivo y la tasa activa del crédito.

5.8.5. Relación costo - beneficio

El indicador de costo – beneficio determina la rentabilidad que se va a recuperar por cada dólar invertido en el proyecto, por lo tanto si el resultado de este indicador es superior a 1 representa que va existir utilidad en el proyecto.

Tabla N° 91

Relación costo - beneficio

| INGRESOS | FACTOR(INFLACIÓN) | FLUJO DE INGRESOS ACTUALIZADOS | COSTOS | COSTOS ACTUALIZADOS |
|-------------|-------------------|--------------------------------|--------------|---------------------|
| -\$5.312,33 | 1 | -\$5.312,33 | | |
| \$51.840,00 | 0,976791435 | \$50.636,87 | \$ 44.038,40 | 43.016,33 |
| \$54.218,33 | 0,954121508 | \$51.730,87 | \$ 46.031,31 | 43.919,46 |
| \$56.837,62 | 0,931977718 | \$52.971,40 | \$ 46.933,04 | 43.740,55 |
| \$59.550,78 | 0,910347853 | \$54.211,92 | \$ 47.840,91 | 43.551,87 |
| \$62.360,78 | 0,889219986 | \$55.452,45 | \$ 49.668,51 | 44.166,23 |
| | | \$259.691,19 | | 218.394,43 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Formula:
$$\frac{\text{SUMATORIA INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{SUMATORIA COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\frac{259.691,19}{218.394,43}$$

Costo - Beneficio = **1,19**

El costo – beneficio que se obtuvo en la evaluación de este indicador es de 1,19, lo que significa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtiene una ganancia de 0,19 por lo tanto el estudio si es viable.

5.8.6. Periodo de recuperación de la inversión

Este indicador mide el tiempo que se va demorar en recuperar la inversión que se va a realizar, a continuación se detalla el cálculo:

Tabla N° 92

Periodo de recuperación de la inversión

| AÑOS | FLUJO ACTUALIZADO | FLUJO ACUMULADO |
|--|--------------------------|---------------------------------------|
| AÑO 1 | 3.388,18 | \$3.388,18 |
| AÑO 2 | 2.661,72 | \$6.049,90 |
| AÑO 3 | 2.729,22 | \$8.779,12 |
| AÑO 4 | 6.231,25 | \$15.010,37 |
| AÑO 5 | 5.777,60 | \$20.787,97 |
| PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN | | 4 AÑOS 11 MESES 0 DIAS |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

Para encontrar estos datos se trabaja con los flujos netos acumulados y la inversión total del proyecto:

| Inversión | Flujo acumulado | Diferencia | |
|------------------|----------------------------|-------------------|---------------|
| \$20.312,33 | \$15.010,37 | \$5.301,96 | 4 AÑOS |

Se parte del valor acumulado del año 4 que es el valor que más próximo está a la inversión sin sobrepasar ese monto, luego de obtener la diferencia representa el valor que aún falta por cubrir para lo cual se toma el flujo actualizado del año 5 y se divide para los 12 meses obteniendo:

$$\frac{5.777,60}{12} = 481,47 \text{ (mes)}$$

$$\frac{5.301,96}{481,47} = 11,0120 \text{ (meses)}$$

$$0,0120 \times 30 = 0,36 \text{ (días)}$$

Como resultado de la evaluación de este indicador se obtuvo que el periodo de recuperación de la inversión será en 4 años, 11 meses, 0 días, esto significa que el capital es recuperado en un tiempo prudente en donde la mayoría de los activos no supera su vida útil.

5.8.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina numéricamente las unidades y el valor monetario del servicio con los cuales se pueda cubrir con los gastos y costos operacionales que demande el proyecto.

Tabla N° 93

Composición de costos fijos y variables

| COSTOS FIJOS | VALOR |
|--------------------------|------------------|
| Dep + activos diferidos | 1.140,96 |
| Gastos de ventas | 2.245,00 |
| Gastos de administración | 8.466,90 |
| Gastos de constitución | 660,00 |
| Gastos financieros | 2.017,01 |
| TOTAL | 14.529,86 |
| COSTOS VARIABLES | VALOR |
| Mano de obra directa | 24.888,582 |
| Costos Ind. del servicio | 4.619,95 |
| TOTAL | 29.508,53 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

La fórmula para calcular el punto de equilibrio en términos monetarios se detalla a

continuación:
$$PE \$ = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \left(\frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}} \right)}$$

Remplazando:
$$PE \$ = \frac{14.529,86}{1 - \left(\frac{29.508,53}{51.840,00} \right)}$$

$$PE \$ = \frac{14.529,86}{0,430776775}$$

$$PE \$ = 33.729,45$$

El punto de equilibrio resultante para este proyecto según términos monetarios corresponde a 30.312,58 donde el inversionista alcanza a cubrir con su nivel de costos y gastos totales.

5.8.7.1. Punto de equilibrio en unidades

Tabla N° 94

Datos del punto de equilibrio en unidades

| DETALLE | VENTAS | % PART | COSTO VAR | C. VAR UNIT | COSTO FIJO | INV. FIJA |
|-------------------------------|------------------|----------|------------------|-------------|------------------|------------------|
| Matricula | | | | | | |
| Cantidad | 30 | | | | | |
| Precio | 80,00 | | | | | |
| SUBTOTAL 1 | 2.400,00 | 0,046296 | 1.366,14 | 0,455378 | 672,68 | 784,36 |
| Guard. Tiempo completo | | | | | | |
| Cantidad | 220 | | | | | |
| Precio | 150,00 | | | | | |
| SUBTOTAL 2 | 33.000,00 | 0,636574 | 18.784,37 | 0,853834 | 9.249,33 | 10.784,90 |
| Guard. Medio tiempo | | | | | | |
| Cantidad | 120 | | | | | |
| Precio | 125,00 | | | | | |
| SUBTOTAL 3 | 15.000,00 | 0,289351 | 8.538,35 | 0,7115290 | 4.204,24 | 4.902,23 |
| Guardería nocturna | | | | | | |
| Cantidad | 72 | | | | | |
| Precio | 20,00 | | | | | |
| SUBTOTAL 4 | 1.440,00 | 0,027777 | 819,68 | 0,113844 | 403,61 | 470,61 |
| TOTAL | 51.840,00 | 1 | 29.508,53 | | 14.529,86 | 16.942,10 |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

La fórmula para determinar el punto de equilibrio en cantidad toma al margen de contribución para dicho cálculo donde el MC será igual al precio de venta menos el costo variable unitario.

Formula:
$$PE Q = \frac{COSTO FIJO + INVERSION FIJA}{MC}$$

a. Matriculas

$$PE Q = \frac{672,68 + 784,36}{80 - 0,4543785}$$

$$PE Q = 18$$

b. Guardería a tiempo completo

$$PE Q = \frac{9.249,33+10.784,90}{150-0,8538348}$$

$$PE Q = 134$$

c. Guardería a medio tiempo

$$PE Q = \frac{4.204,24+4.902,23}{125-0,7115290}$$

$$PE Q = 73$$

d. Guardería nocturna

$$PE Q = \frac{403,61+470,61}{20-0,1138446}$$

$$PE Q = 44$$

$$TOTAL DE PE Q = 269$$

Se obtuvo como resultado 269 niños en el punto de equilibrio de cantidades que estarán distribuido de la siguiente manera 18 niños matriculados, 134 niños a tiempo completo, 73 niños a medio tiempo y 44 niños en la noche.

5.9. Resumen evaluación financiera

A continuación se presenta un resumen de los indicadores analizados en el estudio financiero:

Tabla N° 95

Resumen evaluación financiera

| TABLERO INTEGRAL DE COMANDOS | VALOR OBTENIDO | VALOR ESPERADO | CRITERIO |
|---|-----------------------|---|---------------------|
| VAN | \$4.421,34 | >0 ES EJECUTABLE | FACTIBLE |
| TIR DESCONTADA | 6,25% | SUPERIOR A TASA PASIVA | FACTIBLE |
| TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO | 15,75% | SUPERIOR A TASA PASIVA | FACTIBLE |
| PUNTO DE EQUILIBRIO \$ | 33.729,45 | SUPERA EL 50% DE LAS VENTAS | FACTIBLE/ RIESGO |
| PUNTO DE EQUILIBRIO Q | 269 | | |
| BENEFICIO COSTO | 1,19 | SUPERIOR A 1 DÓLAR | FACTIBLE |
| COSTO DE OPORTUNIDAD | 13,06% | SUPERIOR A LA TASA PASIVA | FACTIBLE |
| PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION | 4AÑOS 11 MESES 0 DIAS | NO SUPERA LA VIDA UTIL DE LA MAYORIA DE LOS ACTIVOS FIJOS | FACTIBLE |

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por el autor (2018)

5.10. Oportunidad de inversión

Una vez analizado cada uno de los componentes que forman parte de los ingresos y egresos, se ha cuantificado dichos valores y finalmente sean evaluado por medio de algunos indicadores financieros, se concluye que el proyecto si es factible, puesto que los resultados obtenidos son positivos tales como: el VAN que es de \$4.421,34 y se encuentra por encima del criterio de valoración, la TIR de 22.12% la misma que es superior a la tasa pasiva y activa que manejan las instituciones financieras, el beneficio costo de 1,19 lo que representa que el emprendimientos va a generar una ganancia de 0,19 ctvs por cada dólar invertido en él y por último el periodo de recuperación de la inversión que es de 4 años, 11 meses, 0 día, el mismo que no supera la vida útil de la mayoría de los activos fijos, esto en síntesis confirma la rentabilidad del proyecto en relación al tiempo de vida del mismo.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Introducción

Este capítulo tiene como objetivo constituir una firme propuesta organizacional para la guardería, en la cual se determinarán diferentes aspectos importantes tales como: una adecuada denominación de la razón social para la empresa, un logotipo y eslogan que permitan marcar la diferencia de la competencia y a la vez sea de fácil identificación por los usuarios del servicio, definir cada una de las funciones y actividades del personal que laborará para la organización y finalmente elaborar la filosofía empresarial de la misma que estará integrada por la misión, visión, valores, políticas y principios que ayudarán a cumplir con el objetivo del proyecto.

6.2. Objetivos de la estructura organizacional

6.2.1. Objetivo general

Diseñar una propuesta de estructura organizacional para la empresa, mediante la presentación de un manual de funciones, un organigrama estructural y funcional, con la finalidad de asignar responsabilidades de manera clara que permita el desarrollo ordenado de las funciones y actividades para su buena marcha.

6.2.2. Actividades a desarrollar

- Determinar la filosofía empresarial de la guardería así como su nombre, logotipo y slogan.
- Elaborar el organigrama estructural y funcional para la empresa
- Desarrollar un manual de funciones para el personal de la guardería.
- Determinar la base legal para la constitución del proyecto.

6.3. Aspecto estratégico

6.3.1. Nombre o razón social

La razón social o nombre es el distintivo colectivo de una empresa, su importancia radica en la figura formal dentro de la documentación de constitución de la misma.

El nombre designado para la guardería será “ABC HUELLITAS” ya que ésta se dedicará al cuidado y desarrollo integral de niños menores de 5 años, a los cuales se busca satisfacer sus necesidades a través de un servicio óptimo y de calidad.

6.3.2. Logotipo

Considerado como la representación gráfica de la empresa el cual sirve como un identificador visual de la misma:

Gráfico N° 34 Logotipo de la guardería ABC Huellitas



Fuente: Estructura organizacional
Elaborado por el autor (2018)

6.3.3. Slogan

El slogan seleccionado para la guardería será: “*Sembramos huellas en el corazón de nuestros niños*”, que representa la prestación de un servicio que deje una imagen positiva en las mentes y corazón de los pequeños y padres de familia que opten por utilizar los servicios de este centro infantil.

6.3.4. Misión

ABC Huellitas es una guardería líder en el cuidado diurno y nocturno de niños menores a 4 años, proporcionando un lugar adecuado y seguro, con personal debidamente capacitado para la tranquilidad de los padres.

6.3.5. Visión

ABC huellitas en el 2024, será un referente en el Cantón Ibarra por el cuidado y desarrollo integral de los niños en horarios diurnos y nocturnos, manteniendo el estándar de calidad y calidez fomentando así el bienestar familiar.

6.3.6. Objetivos organizacionales

- Ofrecer un servicio de calidad y calidez bajo la normativa técnica en cuidado y desarrollo integral del niño direccionado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).
- Lograr un reconocimiento local a través del servicio de cuidado diurno y nocturno de los niños.
- Contar con personal capacitado en todas las áreas de la guardería.
- Innovar la infraestructura de acuerdo a las necesidades y exigencias del mercado local.

6.3.7. Valores y Principios

Valores

- Responsabilidad: Cumplimiento de las tareas asignadas en el tiempo destinado.
- Compromiso: Empoderamiento de los objetivos y metas propuestas por la dirección.
- Respeto: superación propia de niños y trabajadores sin disminuir el espacio y trabajo del resto de personas que conviven día a día en la guardería.

- **Disciplina:** trabajar de manera ordenada, considerando los tiempos establecidos para cada actividad.
- **Ética:** trabajo equilibrado, sobrio de niños y docentes donde el respeto hacia las demás personas conllevará a una vivencia en armonía.
- **Igualdad:** mantener un mismo trato para cada niño sin hacer distinción de aspectos ideológicos o culturales.

Principios

- **Trabajo en equipo:** generar un ambiente laboral saludable para obtener mejores resultados en la ejecución de las actividades diarias.
- **Servicio al cliente:** brindar a los usuarios un servicio óptimo y de calidad.
- **Eficacia:** cumplimiento de los objetivos propuestos por la dirección.
- **Eficiencia:** destinar los recursos conforme lo requiera la entidad.
- **Calidad:** buscar la satisfacción de las necesidades de los usuarios del servicio.

6.3.8. Políticas

6.3.8.1. Políticas Empresa

- Brindar un servicio de calidad a los niños que asistan a la guardería.
- Desarrollar los conocimientos en los niños mediante herramientas pedagógicas y psicológicas que permitan un mayor grado de aprendizaje.
- Fomentar un ambiente de respeto y compañerismo entre niños y el personal que labora en las instalaciones.
- Evaluar el desempeño del personal, con el fin de verificar el cumplimiento de los objetivos.
- Mantener abiertos los canales de comunicación entre el personal y los padres de familia con el fin de solucionar cualquier inconveniente que se presente en el desarrollo de las actividades.

- Seleccionar al personal de acuerdo a los requerimientos de la entidad.

6.3.8.2. Políticas Personal

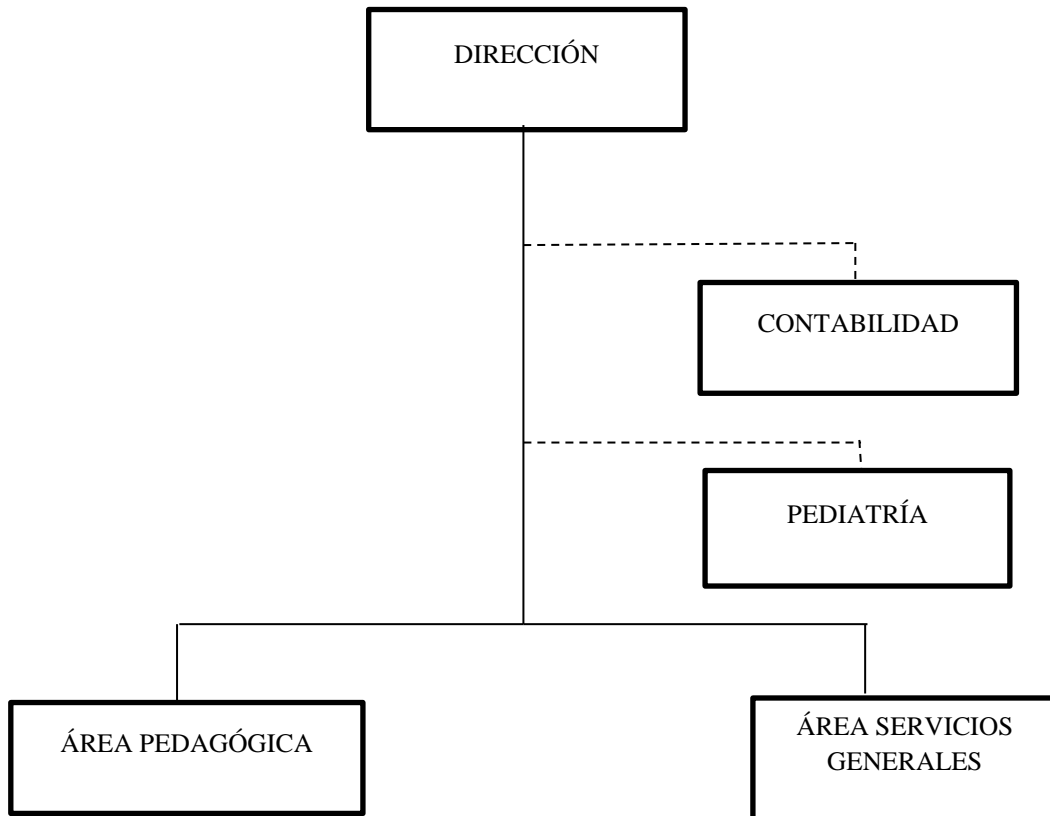
- El horario de trabajo del personal será rotativo de acuerdo a la necesidad de la empresa.
- El personal de la guardería serán responsable de los niños desde el momento que ingresan a las instalaciones hasta cuando los padres de familia los vayan a retirar.
- El personal encargado de la alimentación deberá presentar un menú semanal, el mismo que será evaluado por la administración de la guardería.
- Los docentes deberán presentar las planificaciones de actividades mensuales para desarrollarlas con los niños.
- El personal deberá portar los uniformes correspondientes de la institución como un distintivo ante los padres familia y los niños.

6.3.8.3. Políticas Padres de familia

- Los padres de familia deberán cancelar un monto correspondiente a la matricula una vez iniciado la contratación del servicio.
- Las pensiones son mensualizadas y su pago deberá ser cubierto como máximo los 10 primeros días del mes.
- Los padres de familia se comprometen a adquirir los respectivos uniformes y materiales necesarios para las actividades diarias de los niños.
- Los padres de familia deberán cumplir con los horarios escogidos para sus niños.
- Es responsabilidad de los padres de familia cuidar de la higiene personal de los niños al ingreso a la guardería.
- Los padres de familia se comprometen en asistir puntualmente a reuniones establecidas por la dirección de la institución.

6.4. Estructura Organizacional

Gráfico N° 35 Estructura organizativa



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por el autor (2018)

6.4.1. Niveles administrativos

Los niveles administrativos con los que contará la guardería son los siguientes:

a. Nivel ejecutivo

El nivel ejecutivo liderado por la dirección que forma parte de la guardería en este caso será el Director, persona responsable de la administración del lugar es decir encargado de planificar, organizar, dirigir y supervisar el cumplimiento de las actividades con el fin de cumplir los objetivos propuestos.

b. Nivel de apoyo



El nivel de apoyo se encuentra conformado por un contador quien se encargará de llevar en orden todo lo referente a la parte financiera de la institución y un doctor pediatra el cual realizara chequeos mensuales de salud a los niños con el fin de precautelar su salud física.



c. Nivel operativo



El nivel operativo va ser cubierto por el área pedagógico con el trabajo de las parvularias, docentes de asignaturas especiales y un auxiliar de parvularia quienes brindaran todos sus conocimientos a los niños de una manera clara y entendible, además en el área de servicios generales estará conformado por una cocinera quien será la responsable de la alimentación del personal que labora en la guardería.



6.4.2. Manual de funciones



Se detalla a continuación el conjunto de actividades que va desarrollar cada uno de los trabajadores de la guardería en los diferentes cargos:



| Guardería | Identificación del cargo | |
|--|---|--|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Director Dirección Ejecutivo Todo el personal de la guardería |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero en Contabilidad y auditoría o Administración o carreras afines • Experiencia 2 años en cargos similares • Disponibilidad de tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Representar a la guardería en sus relaciones con otras instituciones públicas o privadas. • Presentar el Plan anual de la guardería y proyecto educativo. • Coordinar reuniones pedagógicas del centro. • Dirigir el equipo de trabajo docente y coordina sus actividades. • Asegurar la calidad de las actividades de cuidado y desarrollo de los niños. • Seleccionar y reclutar al personal que cumpla con los requerimientos de la empresa. • Establecer mecanismos de colaboración permanente con su equipo de trabajo. • Coordinar y gestionar la comunicación directa con los padres de familia. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Trabajo bajo presión | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] --- C[CONTABILIDAD] D --- P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] </pre> | | |



| Guardería | Identificación del cargo | |
|--|---|-----------------------------------|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Contador Contabilidad Apoyo |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero en Contabilidad y auditoría CPA • Experiencia 2 años en cargos similares • Disponibilidad de tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Guiar en la toma de decisiones sobre la labor presupuestaria y tributaria de la guardería. • Llevar la contabilidad de la guardería. • Declara los diferentes impuestos resultantes de la actividad económica • Preparar las nóminas para el pago del personal. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ético • Responsable • Buena organización • Habilidad numérica • Buen manejo de relaciones interpersonales | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] --- C[CONTABILIDAD] D --- P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style C stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

| Guardería | Identificación del cargo | |
|--|---|--|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Doctor Pediatra Pediatría Apoyo Niños de la guardería |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Medico con especialidad en Pediatría • Experiencia 2 años en el ejercicio profesional de su especialidad • Disponibilidad de tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Exámenes físicos, diagnóstico y tratamiento de lesiones • Cumplimiento de las normas y procedimientos en materia de seguridad integral. • Informes médicos de los niños | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Motivación a trabajar con niños | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] -.-> C[CONTABILIDAD] D -.-> P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style P stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

| Guardería | Identificación del cargo | |
|---|---|--|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Parvularia Pedagógica Operativo Niños de la guardería |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Título profesional de Educador de párvulos o psicología infantil • Experiencia 3 años en cargos similares • Disponibilidad de tiempo de tiempo completo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Participar activamente en la elaboración del programa educativo • Diseño y dirección en métodos de fácil aprendizaje para los niños. • Mantener una buena comunicación con los padres de familia, generando la participación permanente de los mismos en el aprendizaje y desarrollo de los pequeños. • Velar por el cumplimiento de las políticas internas de la institución. • Manejar sólidos conocimientos sobre el buen trato, estilos de vida saludable, género, familia y diversidad. • Poseer habilidades artísticas, tecnológicas y manuales. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Compromiso ético y social • Trabajo en equipo • Ser proactivo. | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] -.-> C[CONTABILIDAD] D -.-> P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style AP stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

| Guardería | Identificación del cargo | |
|--|---|--|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Auxiliar de Parvularia Pedagógica Operativo Niños de la guardería |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Título profesional de Educador de párvulos o Egresada de Educación parvularia o bachiller. • Experiencia 1 año en cuidado de niños • Disponibilidad de tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a las licenciadas en educación parvularia • Apoyo en programas relacionados a la educación infantil • Mantener una buena comunicación con los padres de familia, generando la participación permanente de los mismos en el aprendizaje y desarrollo de los pequeños. • Velar por el cumplimiento de las políticas internas de la institución. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Trabajo bajo presión | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] -.-> C[CONTABILIDAD] D -.-> P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style AP stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

| Guardería | Identificación del cargo | |
|---|---|---|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Profesor de Música e Inglés Pedagógica Operativa Niños de la guardería |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Licenciado en Educación Musical, licenciado en Idiomas • Experiencia 2 años en cargos similares • Disponibilidad de medio tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Enseñanza a través de la música • Interpretación de varios instrumentos musicales. • Impartir conocimientos básicos a los niños para su fácil entendimiento del idioma. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Ética social | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] -.-> C[CONTABILIDAD] D -.-> P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style AP stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

| Guarderia | Identificación del cargo | |
|--|---|--|
|  | Cargo: Área: Nivel: Supervisa: | Cocinera Servicios generales Operativa |
| Perfil profesional: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Título profesional en gastronomía o carreras afines • Experiencia 2 años en cargos similares • Disponibilidad de medio tiempo | | |
| Funciones: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar variedad de menús gastronómico para los niños. • Administrar los recursos destinados a la cocina. • Mantener el orden y el aseo en el puesto de trabajo. | | |
| Competencias: | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Puntualidad • Trabajo en equipo • Ética social | | |
|  <pre> graph TD D[DIRECCION] -.-> C[CONTABILIDAD] D -.-> P[PEDIATRIA] D --- AP[AREA PEDAGOGICO] D --- ASG[AREA SERVICIOS GENERALES] style ASG stroke:#f00,stroke-width:2px </pre> | | |

6.5. Aspectos legales

La guardería se constituirá como una persona natural y su representante legal será el director – propietario, el mismo que asume todos los derechos y responsabilidad de la institución.

6.5.1. Base legal

Para la constitución de la guardería se realizara la escritura pública con la siguiente información:

- Razón Social: ABC Huellitas
- Figura jurídica: Se constituirá como una microempresa persona natural.
- Propietario: Luis Fernando Esparza Paredes
- Estado civil: Casado
- Domicilio: Av. Luis Abel Tafur 1-57 y José Miguel Leoro
- Monto de aportación: \$5917,33
- Objeto social: Cuidado y desarrollo integral de niños menores de 4 años en la ciudad de Ibarra.
- Capital: el capital de aportación por el propietario del centro es de 5917,33
- Financiamiento: El crédito a solicitar en la Institución financiera Banecuador corresponde a \$15000.

6.5.2. Requisitos para el funcionamiento

Los requisitos para poner en marcha la guardería son:

Registro único de contribuyente RUC

- Original y copia de la cedula de identidad
- Original y copia de la papeleta de votación
- Original y copia de un servicio básico de los últimos dos meses

Patente Municipal

- Formulario y solicitud de declaración de patente
- Formulario de patente municipal
- Certificado de no adeudar al municipio
- Recibo del último pago del impuesto predial
- Copia del RUC
- Copia de la cedula de identidad y certificado de votación.

Permiso bomberos

- Solicitud de inspección del local
- Informe de inspección
- Copia de la patente municipal
- Original y copia de la cedula y papeleta de votación
- Original y copia del RUC

Permisos sanitarios

- Certificado de uso de suelo
- Comprobante de pago de la patente municipal
- Certificados de salud del personal
- Categorización para locales nuevos

Permiso del Ministerio de Inclusión económico y social

- Solicitud de autorización de funcionamiento
- Plan de reducción de riesgos

- Copia del título o escritura pública
- Original y copia del RUC
- Original y copia de cedula de identidad y certificado de votación
- Copia notariada de los estatutos
- Reporte del IESS con los aportes del empleador
- Estudio financiero económico (presupuesto e inventario de mobiliario)

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Introducción

En la implementación de un proyecto de inversión los impactos son un condicionante que podrían afectar al desarrollo del mismo, por tal motivos es importante realizar un análisis de cada uno de ellos con la finalidad de mitigar o potencializar cada uno de ellos dependiendo su naturaleza: positivo o negativo; en ese sentido y para el desarrollo de este proyecto se considerará los siguientes aspectos: social, económico, educativo y ambiental resultantes de la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Ibarra.

7.2. Objetivos

7.2.1. Objetivo general

Desarrollar un estudio de los impactos mediante análisis de los aspectos sociales, educativos, económicos, entre otros con la finalidad de potencializar los posibles efectos positivos y mitigar los negativos que se generarían la ejecución del proyecto.

7.3. Parámetros de medición

Para determinar el nivel del impacto es preciso determinar los parámetros necesarios para su valoración.

El estudio de los impactos es el proceso mediante el cual se asigna un valor ponderado a una característica cualitativa que se espera genere el proyecto; esta escala de valoración estará determinada en el sentido de la recta numérica como muestra la tabla siguiente:

Tabla N° 96

Valoración del impacto

| Alto negativo | Medio negativo | Bajo negativo | No existe impacto | Bajo positivo | Medio positivo | Alto positivo |
|---------------|----------------|---------------|-------------------|---------------|----------------|---------------|
| -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |

Elaborado por el autor (2018)

7.4. Evaluación de impactos

La evaluación de impactos permite determinar las incidencias que tendrá el proyecto al momento de su ejecución y durante su vida útil en el entorno en el cual se desarrolla.

7.4.1. Impacto social

Mide el impacto generado en las personas de la ciudad de Ibarra, con respeto al servicio de cuidado y desarrollo integral de los niños menores de 4 años durante el día y la noche y su respuesta ante proyectos de estas características.

Tabla N° 97
Matriz impacto social

| N° | INDICADOR | VALOR DEL IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|--------------|------------------------------------|-------------------|----|----|---|---|---|---|-------|
| | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| 1 | Desarrollo personal de los niños | | | | | | | X | 3 |
| 2 | Cuidado y protección del niño | | | | | | | X | 3 |
| 3 | Generación de puestos de trabajo | | | | | X | | | 1 |
| 4 | Mejoramiento de la calidad de vida | | | | | X | | | 1 |
| 5 | Generar confianza en el servicio | | | | | | X | | 2 |
| TOTAL | | | | | | 2 | 2 | 6 | 10 |

Fuente: Estudio de impactos
Elaborado por el autor (2018)

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Total de los factores de valoración niveles de impacto}}{\text{número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = 2,5$$

El impacto social generado por la ejecución del proyecto es de 2.5, el mismo que se coloca en un nivel alto positivo pues el estudio plantea un cuidado y protección de los niños acompañado del desarrollo personal del mismo, además se genera plazas de trabajo para profesionales en el campo educativo, los mismos que mejorarán su calidad de vida.

- **Desarrollo personal de los niños:** su valoración es alto positivo, puesto que prestar un servicio de calidad brindado a los niños significa que se va construyendo una imagen de prestigio ante la sociedad.
- **Cuidado y protección del niño:** su valoración es alto positivo, ya que es la misión de la empresa, todo el trabajo se enmarca en la protección del niño dentro de la guardería.
- **Generación de puestos de trabajo:** su calificación es bajo positivo, ya que el proyecto por su condición de emprendimiento busca adherir a su planta laboral personal profesional y altamente capacitado.
- **Mejoramiento de la calidad de vida:** su calificación es bajo positivo, porque al contratar personal para la guardería estos pueden generar sus propios ingresos y cubrir con sus necesidades mejorando así su estilo de vida.
- **Generar confianza en el servicio:** la ponderación es medio positivo, ya que la calidad del servicio determinará los niveles de confianza en los padres de familia al dejar a sus niños al cuidado del personal de la guardería ya sea en el día o en la noche.

7.4.2. Impacto educativo

Este impacto se relaciona directamente al nivel educativo que generará la guardería para los niños, la misma que deberá ser integral abarcando todos los aspectos en el desarrollo cognitivo de los pequeños.

Tabla N° 98
Matriz impacto educativo

| N° | INDICADOR | VALOR DEL IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|--------------|---|-------------------|----|----|---|---|---|---|-------|
| | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| 1 | Innovación en la metodología pedagógica | | | | | | | X | 3 |
| 2 | Desarrollo del conocimiento en los niños | | | | | | | X | 3 |
| 3 | Crear una conciencia de hábitos positivos | | | | | | | X | 3 |
| 4 | Personal altamente capacitado | | | | | | X | | 2 |
| TOTAL | | | | | | | 2 | 9 | 11 |

Fuente: Estudio de impactos
Elaborado por el autor (2018)

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Total de los factores de valoración niveles de impacto}}{\text{número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{11}{4}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = 2,75$$

El impacto educativo que genera el proyecto tiene una ponderación de 2,75 alto positivo, gracias a los diferentes indicadores evaluados, los cuales van enfocados en generar firmes conocimientos en los niños para enfrentar los siguientes niveles educativos.

- ***Innovación en la metodología pedagógica:*** tiene una valoración de alto positivo, debido a que se emprende nuevas formas de educación para los niños en donde la música, los juegos y los idiomas son herramientas muy importantes en el desarrollo de los pequeños.
- ***Desarrollo del conocimiento en los niños:*** tiene una valoración de alto positivo, ya que fortalecer el aprendizaje que reciben los pequeños en la guardería será el puntal fundamental en el éxito educativo del niño en lo posterior.
- ***Crear una conciencia de hábitos positivos:*** tiene una ponderación de alto positivo, puesto que al cuidar a los niños desde tempranas edades permite crear en ellos buenos hábitos para su vida que serán de gran ayuda en la interacción con los padres de familia.
- ***Personal altamente capacitado:*** tiene una valoración medio positivo, debido a que el proyecto tendrá entre su planta laboral personas con una amplia experiencia en el ámbito del cuidado de niños que permitirá la rápida adaptación de los pequeños al ritmo de trabajo requerido.

7.4.3. Impacto económico

Este impacto permite analizar la influencia del proyecto en temas monetarios donde el principal objetivo será medir la afectación en la economía del consumidor del servicio de guardería diurna y nocturna.

Tabla N° 99

Matriz impacto económico

| N° | INDICADOR | VALOR DEL IMPACTO | | | | | | TOTAL | |
|--------------|----------------------------|-------------------|----|----|---|---|---|-------|----|
| | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | | 3 |
| 1 | Calidad el servicio | | | | | | | X | 3 |
| 2 | Precios competitivos | | | X | | | | | -1 |
| 3 | Variedad de servicios | | | | | | X | | 2 |
| 4 | Eficiencia de los recursos | | | | | | X | | 2 |
| TOTAL | | | | -1 | | 4 | 3 | | 6 |

Fuente: Estudio de impactos
Elaborado por el autor (2018)

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Total de los factores de valoración niveles de impacto}}{\text{número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{6}{4}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = 1,5$$

El impacto económico que produce el proyecto tiene un resultado de 1,5 medio positivo, lo que se puede concluir que va tener una aceptación razonable en el mercado local sin dejar de lado temas importantes como la calidad y los precios entre otros.

- **Calidad el servicio:** tiene un valor alto positivo, puesto que la calidad y calidez del mismo direccionará a la aceptación de los padres de familia por este servicio y no por el de la competencia.

- **Precios competitivos:** se califica con un valor de bajo negativo, ya que el proyecto tiene un precio de acuerdo a la cantidad y calidad del servicio que se oferta a diferencia de muchos centros de similares características donde el costo es más económico y el servicio se restringe solo al cuidado en el día.
- **Variedad de servicios:** tiene una ponderación medio positivo, esto se debe al valor agregado en el cuidado el cual se lo realiza en horarios extendidos día y noche con la finalidad de cubrir con las necesidades de los padres de familia.
- **Eficiencia de los recursos:** se dio un valor medio positivo, puesto que la correcta asignación de los recursos que tenga la guardería determina la consecución de todas las actividades planificadas y el cumplimiento de los objetivos propuestos.

7.4.4. Impacto ambiental

El impacto ambiental generado de un proyecto de inversión tiene como principal función la de evaluar los posibles daños que este cause en el medio ambiente y por ende en la salud de las personas que están involucradas en el mismo.

Tabla N° 100
Matriz impacto ambiental

| N° | INDICADOR | VALOR DEL IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|--------------|---|-------------------|----|----|---|---|---|----|-------|
| | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| 1 | Clasificación de desechos orgánicos e inorgánicos | | | | | | | X | 3 |
| 2 | Uso adecuado de áreas verdes | | | | | | | X | 3 |
| 3 | Reciclaje de materiales | | | | | | | X | 3 |
| 4 | Higiene y control de la salud de los niños | | | | | | | X | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 12 | 12 |

Fuente: Estudio de impactos
Elaborado por el autor (2018)

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Total de los factores de valoración niveles de impacto}}{\text{número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = 3$$

El impacto ambiental generado por el proyecto tiene una ponderación de 3 alto positivo puesto que una correcta manipulación de los desechos ya sean estos orgánicos o inorgánicos contribuirá a mantener una buena salud en los usuarios y trabajadores de la guardería.

- **Clasificación de desechos orgánicos e inorgánicos:** tiene un resultado de alto positivo, ya que una correcta clasificación de la basura permitirá enseñar a los niños el tipo de basura que se genera en la guardería y así crear una conciencia de cambio en el cuidado del medio ambiente.
- **Uso adecuado de áreas verdes:** tiene una valoración alto positivo, esto se debe a una vez distribuidas las diferentes áreas con las que cuenta este centro, es de gran importancia para los niños conocer del cuidado hacia la flora existente en el área verde.
- **Reciclaje de materiales:** tiene una ponderación de alto positivo, puesto que en la reutilización de ciertos materiales en la guardería contribuirá de gran manera a disminuir la generación de basura.
- **Higiene y control de la salud de los niños:** tiene una valoración de alto positivo, debido a que mantener una correcta salud en el personal laboral y los niños contribuirá a mejorar el ambiente de aprendizaje dentro y fuera de la guardería.

7.4.5. Impacto general

Se presenta a continuación un cuadro resumen de todos los impactos generados por el proyecto con el fin de conocer la valoración total del mismo.

Tabla N° 101

Matriz impacto generales

| N° | IMPACTOS | VALOR DEL IMPACTO | | | | | | TOTAL | |
|--------------|-----------|-------------------|----|----|---|---|---|-------|----|
| | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | | 3 |
| 1 | Social | | | | | | | X | 3 |
| 2 | Educativo | | | | | | | X | 3 |
| 3 | Económico | | | | | | X | | 2 |
| 4 | Ambiental | | | | | | | X | 3 |
| TOTAL | | | | | | | 2 | 9 | 11 |

Fuente: Estudio de impactos
Elaborado por el autor (2018)

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Total de los factores de valoración niveles de impacto}}{\text{número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = \frac{11}{4}$$

$$\text{Nivel Del Impacto} = 2,75$$

El impacto general del proyecto tiene un resultado de 2,75 alto positivo, lo que significa que el proyecto y su implementación en sí es viable porque favorecerían a los diferentes aspectos evaluados con anterioridad tales como social, educativo, económico y ambiental, y será de gran ayuda para las personas que forman parte del mismo, en donde se considera a los niños, padres de familia y el personal de la guardería.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado la investigación sobre el “Estudio de Factibilidad de la Creación de una Guardería Diurna y Nocturna para niños materno - Infantiles, en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura se concluye lo siguiente:

1. El diagnóstico situacional del proyecto determinó que en el mercado local existen instituciones y emprendimiento de similares características en relación al servicio de cuidado y desarrollo integral de los niños en diferentes edades, por lo tanto un aspecto que diferencia a esta empresa es la cobertura de horarios nocturnos como un servicio adicional al ya establecido como tal, esto da un espacio para el proyecto puesto que no existen organizaciones que se dediquen a prestar este tipo de servicios para los niños.
2. En el marco teórico se estableció un cuadro referencial de conceptos generales, específicos y técnicos, sustentados en definiciones de varios autores conocedores de estos temas, los mismos que sirvieron para crear un conocimiento adecuado y constituirse en un apoyo para el autor en la ejecución del proyecto.
3. En el estudio de mercado se analizaron factores importantes del mismo como son la oferta y demanda, una vez aplicados algunos instrumentos de recopilación de información tales como la encuesta y fichas de observación se determinó que existe una demanda insatisfecha de 1701 niños menores de 4 años que no asisten a ninguna institución de cuidado y desarrollo integral, de la cual se cubrirá el 21% mensual de esta demanda.
4. Por medio del estudio técnico se determinó la capacidad instalada que tendría el proyecto para cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha del mercado y así destinar los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para el adecuado equipamiento y funcionamiento de la guardería, por lo tanto para el desarrollo de las diferentes actividades se requiere un monto inicial de \$20.917,33 de los cuales el 28% será sustentado por parte

del autor del proyecto y el 72% a través de un crédito en una institución financiera de la localidad.

5. En el estudio económico se determinó la viabilidad del proyecto a través del cálculo de varios indicadores financieros que resultaron favorables para la ejecución del mismo tales como: VAN positivo de \$4365,53, la TIR de 21,98%, beneficio costo de 1,19, el costo de oportunidad del 12,83% y el periodo de recuperación de la inversión de 4 años 11 mese 3 días valores que están por encima de los criterios establecidos como óptimos para un proyecto.
6. A través de la estructura organizacional se determinó el nombre más adecuado para la guardería, se estableció la filosofía empresarial de la misma, se realizó un organigrama distributivo de los diferentes niveles jerárquicos y funciones del personal, finalmente se establece los trámites legales necesarios para el funcionamiento de la empresa.
7. En la evaluación de los impactos sociales, económicos, educativos y ambientales generados por la puesta en marcha del proyecto se determinó que dicha valoración es positiva, aspecto que beneficia la decisión de implementación del proyecto.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda en cuanto al diagnóstico situacional aprovechar la oportunidad de mercado actual puesto que no existen instituciones que brinden servicio de cuidado nocturno para los niños, lo cual abre un campo de acción para generar este proyecto.
2. Es recomendable en cuanto al marco teórico contar con el conocimiento de los términos a utilizar en el desarrollo del trabajo para lograr una buena comprensión de los mismos.
3. En el estudio de mercado se recomienda cubrir la demanda insatisfecha en el porcentajes estimado en el desarrollo del proyecto que es del 21% para lo cual la aplicación de estrategias publicitarias donde la propaganda de boca en boca por parte de los usuarios del servicio determinará una aceptación de los mismos.
4. Se recomienda en cuanto al estudio técnico incrementar la capacidad instalada de la empresa con el fin de cubrir las exigencias cambiantes del mercado, además buscar el financiamiento del proyecto en una institución financiera local en la cual la tasa de interés sea la más conveniente para la ejecución del mismo.
5. En el estudio económico, se sugiere la implementación del proyecto puesto que los indicadores financieros obtenidos del análisis del mismo son positivo lo que generará al emprendedor rédito económico.
6. Se recomienda la adopción de la estructura organizacional propuesta así como la implementación de todas las políticas establecidas en el proyecto, ya que facilitará la ejecución de las actividades propias de la empresa de manera adecuada.
7. Finalmente en la evaluación de impactos se sugiere potencializar cada uno de los efectos positivos analizados con el fin de mantener la calidad del servicio de cuidado y desarrollo integral de los niños.

BIBLIOGRAFÍA

- ACNUR. (2017). *Libros de psicología infantil para padres*. Obtenido de <https://eacnur.org/blog/5-libros-psicologia-infantil-padres/>
- Aguirre Baztán, S. Á. (2002). La cultura de la empresa. *Mal Estar e Subjetividade*. Obtenido de La cultura de la empresa: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1518-61482002000200005
- Arraez T, F. (2017). *Tripod*. Obtenido de La Planificación como Proceso: <http://gepsea.tripod.com/planificacion.htm>
- Arturo Serrano, R. (2008). *Economía de la Empresa Agroalimentaria* (tercera ed.). Madrid: Mundi Prensa.
- Barrera Luna, R. (15 de 02 de 2013). El concepto de la Cultura: definiciones, debates y usos sociales. *Claseshistoria*(ISSN 1989-4988), 7.
- Bennett, J. (2017). *Cuidado Infantil – Educación y Cuidado en la Primera Infancia*. Francia: OECD.
- Bennett, J. (Mayo de 2017). *Cuidado Infantil – Educación y Cuidado en la Primera Infancia*. Obtenido de <http://www.encyclopedia-infantes.com/cuidado-infantil-educacion-y-cuidado-en-la-primera-infancia>
- Billage, J. (05 de 06 de 2015). *Los estados financieros de la empresa*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.billage.es/es/blog/los-estados-financieros-de-la-empresa-definicion-y-utilidad>
- Billik, G. (19 de 10 de 2006). *Administración laboral agrícola*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Políticas Laborales de la Empresa: <https://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/17s.htm>
- Blaug, M. (2008). *The New Palgrave Dictionary of Economics* (segunda ed., Vol. 4).
- Bonifaz, L. (2013). Tesis de Guardería Privada. En L. Olivo Guilindro, *Estudio de factibilidad para creación de un centro infantil de 0-4 años en Milagro* (pág. 17). Milagro: Universidad Estatal de Milagro.
- Carrasco Castillo, G., & Domínguez Martínez, J. M. (2011). *Qué es la TIR de un proyecto de inversión?* (Vol. 2). Extoikos.
- Chiavenato, I. (2010). *Introducción a la teoría general de la administración* (séptima ed.). México, México: McGraw-Hill.

- Choy Zevallos, E. E. (2012). El dilema de los costos en las empresas de servicios. *Facultad de Ciencias Contables, ISSN: 1560-9103*(20), 8.
- Córdova, U. d. (s.f.).
- Díaz, P. (2009). *Gestión del Presupuesto del Proyecto*. PM4DEV .
- Didier Vaquiro, J. (23 de 02 de 2010). Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Periodo de recuperación de la inversión - PRI: <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Domínguez Moreno, E. d. (2015). *Administración del tiempo*.
- Duque Navarro, J. (18 de 04 de 2017). Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Relación costo beneficio: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/relacion-costo-beneficio>
- Enciclopedia de Conceptos. (2018). *Misión*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://concepto.de/mision/#ixzz5F3is1k8A>
- Escobar, W. (2014). Marco Legal para la Política Nacional de Emprendimiento. *Aprende*.
- Espinosa, R. (14 de 11 de 2012). *Estrategia, Marketing*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://robertoepinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- Fajardo, B. (29 de 09 de 2015). *Organigrama Funcional: Definición, características y ejemplo*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://dorganizacionaluni.blogspot.com/2015/09/organigrama-funcional-definicion.html>
- Fernández Rodríguez, N. (2012). *Manual de Proyectos*. Andalucía: Coria Gráfica, S.L.
- Fierro, Á. M. (2013). *Contabilidad de patrimonio* (4ta ed.). ECOE.
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos* (Vol. II). McGraw-Hill. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1370/6/CAPITULO%205.pdf>
- Garriga, A. (2018). *Flujo de caja*. Obtenido de <https://www.recursoenprojectmanagement.com/flujo-de-caja/>
- Gerencie. (12 de 10 de 2017). *Precio*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.gerencie.com/precio.html>
- Gerencie. (24 de 04 de 2018). *Capital de trabajo*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Griffin, R. (2010). *Administración* (décima ed.). Cengage.

- IGestión. (12 de 05 de 2011). *Organigramas: Concepto, funciones y distintos tipos*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://igestion20.com/organigramas-concepto-funciones-y-distintos-tipos/>
- Jaramillo Ordóñez, H. (24 de 11 de 2005). *Derecho Ecuador*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de El Servicio Público: <https://www.derechoecuador.com/el-servicio-publico>
- Larraguibel Quiroz, E. (2012). La inclusión en la educación parvularia. *Reflexiones pedagógicas*(48), 81.
- Longenecker, J. C., & Moore, C. y. (2009). *Administración de pequeñas empresas*. Cengage Learning .
- López Reyes, F. (2009). *Cuidado básicos en la infancia desde una educación para la salud en la escuela*.
- Mankiw, G. (2010). *Principios de Economía* (sexta ed.). CENGAGE.
- Marín Monteagudo, D. R. (24 de 01 de 2012). *Elaboracion de Proyectos Educativos y Sociales*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://garduno-elaboracion-de-proyectos.blogspot.com/2012/01/macro-localizacion-y-micro-localizacion.html>
- Martínez Stone, C. M. (2015). *Evaluación Financiera*. Facultad de Economía.
- Mediavilla Checa, E. J. (2012). *Modelo de Gestión educativa para desarrollo del talento humano en la empresa "EMELNORTE"*. Ibarra: Universidad Regional Autónoma de los Andes.
- MEZA, O. (2013). *Evaluación financiera de proyectos* (Tercera ed.). Bogota: ECOE EDICIONES.
- Ministerio de Educación. (2017). *Educación Inicial*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://educacion.gob.ec/educacion-inicial/>
- Ministerio de Educación. (2017). *Educación Inicial*. Obtenido de <https://educacion.gob.ec/educacion-inicial/>
- Ministerio de Educación. (2017). *Inscripción y Matriculación educación inicial*. Recuperado el 08 de 01 de 2018, de <https://educacion.gob.ec/inscripcion-y-matriculacion-educacion-inicial/>
- Mintzberg. (2010). *Diseño de Organizaciones Eficientes*.
- Miquel Peris, S. y. (2008). *Distribución comercial*. ESIC.
- Miranda Miranda, J. (2012). *Gestión de proyectos* (cuarta ed.). Bogotá, Colombia.

- Montessori. (2017). La mente absorbente del niño. En S. J. M, *Metodología Montessori en 0-3 años* (pág. 9). Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Moreno, J. A., Massó, M., & Plete, F. (2006). *Procedimiento y proceso administrativo práctico*.
- Naomi, H. (2013). Soluciones para el cuidado infantil en el lugar de trabajo. En L. O. Guilindro, *Estudio de factibilidad para creación de un centro infantil de 0-4 años en Milagro* (pág. 17). Milagro: Universidad Estatal de Milagro .
- Nueva Economía. (2018). *La Nueva Economía*. Obtenido de Ingresos y egresos de proyectos de inversión: <http://lanuevaeconomia.com/ingresos-y-egresos-de-proyectos-de-inversion.html>
- Peñalver, P. A. (2009). *Estudio de mercado*. 01, 01.
- Pisconte Uzuriaga, J. (2018). *Definición de Recursos en la Economía*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de http://www.academia.edu/7052384/DEFINICI%C3%93N_DE_RECURSOS_EN_LA_ECONOM%C3%8DA
- Pyme. (2017). *Administración de la Empresa*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Organigrama estructural: <https://www.emprendepyme.net/organigrama-estructural.html>
- PYME. (2018). *Cuál es el significado de estructura organizacional?* Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://pyme.lavoztx.com/cul-es-el-significado-de-estructura-organizacional-4749.html>
- PYMES. (2017). *La planificación del proceso administrativo*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/la-planificacion-del-proceso-administrativo.html>
- QUIMINET. (15 de 05 de 2012). *Empresas Industriales*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.quiminet.com/empresas/empresas-industriales-2735630.htm>
- Quinteros, S. (01 de 02 de 2018). *Proceso administrativo*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.mindmeister.com/es/1036800856/proceso-administrativo>
- Resico, M. F. (2015). *Introducción a la Economía Social de Mercado* (Latinoamericana ed.).
- Rivera Camino, J. y. (2012). *Dirección de Marketing. Fundamentos y aplicaciones*. ESIC.
- Rivero Pérez, María. (2017). *El valor educativo de los cuidados infantiles para la atención a los niños y niñas 0-3 años*. Lima, Perú: Ministerio de Educación.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración* (octava ed.). México.

- Ruíz Peregrina, F., Carmen Álvarez Nieto, C., & Linares, M. (2010). *Enfermería Materno Infantil*. Jaen: Universidad de Jaen.
- Ruiz, M. I. (2000). *Sistema de planeación para instituciones educativas*. México : Trillas & ITESM Universidad Virtual.
- Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2001). *La distribución comercial: opciones estratégica*. ESIC .
- San Julián Pérez, M. (2016). *Metodología Montessori en 0- 3 años*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Sánchez, I. D. (2017). *Aspecto Ambiental (Gestión)*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMjQ0MjtbLUouLM_DxbIwMDS0MDIwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAVtwhbjUAAAA=WKE
- Sanchez, J. (2018). *Tipos de empresas*. Obtenido de http://www.academia.edu/14487633/Tipos_de_empresas
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2013). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). México: McGraw-Hill.
- Scade, J. (09 de 05 de 2012). *Aspectos económicos en Responsabilidad Social y Sostenibilidad Empresarial*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de http://www.eoi.es/wiki/index.php/Aspectos_econ%C3%B3micos_en_Responsabilidad_Social_y_Sostenibilidad_Empresarial
- Sevilla, J. J. (2008). *Revista Electrónica de Investigación Educativa*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de La participación del académico en procesos de planeación y su visión institucional: <https://redie.uabc.mx/redie/article/view/214>
- Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social. (2017). *Estudio de Mercado*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/guiasEmpresariales/GuiaEstudioMercado.pdf>
- Tangient, L. (2018). *Ensambleproducts*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Tir, Van, Punto de Equilibrio y ejemplos: <https://ensambleproducts.wikispaces.com/Tir,+Van,+Punto+de+Equilibrio+y+ejemplos>
- Thibodeaux, W. (2018). *Cómo definir el presupuesto de un proyecto*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.cuidatudinero.com/cmo-definir-el-presupuesto-de-un-proyecto-8395.html>

- Ucañán Leyton, R. (25 de 02 de 2018). *Cálculo del periodo de recuperación de la inversión o payback*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <https://www.gestiopolis.com/calculo-del-periodo-de-recuperacion-de-la-inversion-o-payback/>
- UDIMA. (2018). *Universidad a Distancia de Madrid*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Introducción: concepto de tamaño y crecimiento de la empresa: <http://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-9-tamano-concentracion-y-crecimiento-de-la-empresa/1-introduccion-concepto-de-tamano-y-crecimiento-de-la-empresa/>
- Universidad Santo Tomás. (2017). *Localización del Proyecto*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20%28Segundo%20Momento%29/localizacin_del_proyecto.html
- Vallino, C. (3 de 11 de 2012). *La Visión Lean en la administración del R.R.T.T. y el impacto directo en los Costo*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de <http://avpsonline.com/blog/el-significado-moderno-del-recurso-tiempo-en-las-organizaciones/>
- Vélez, I., & Dávila, R. (2015). *Análisis y Planeación Financieros*. Universidad Javeriana.
- Wolterskluwer. (2017). *Crecimiento empresarial*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjAyNDtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAK2_zqjUAAAA=WKE

ANEXOS

ANEXO 1 Encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ENCUESTA

Objetivo: La encuesta que UD. tiene en sus manos tiene la finalidad de recopilar información sobre la creación de una guardería nocturna para niños materno - infantiles, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Indicaciones:

- Lea detenidamente las preguntas antes de contestar.
- Marque con una **X** la opción según corresponda.

1. Género

a) Femenino

b) Masculino

2. Edad

a) 15 – 25

b) 26 – 35

c) 36 – 45

d) Más de 46

3. ¿Cuál es su ocupación?

Empleado público

Empleado Privado

Cuenta con empresa propia

Estudiante

Otro ¿Cuál?.....

4. ¿Tiene Ud. a su cuidado niños menores de 5 años?

SI

NO

5. ¿Estaría Ud. de acuerdo con enviar a sus hijos a una guardería nocturna en caso de tener alguna actividad a desarrollar en este horario?

SI

NO

6. ¿Qué tipos de aspectos tomaría en cuenta para optar por una guardería nocturna?

Cuidado

Calidad

Precio

Cercanía de su vivienda

Otro

¿Cuál?.....

7. ¿Qué tipo de guarderías conoce Ud. que se encuentren en su localidad?

Publicas

Privadas

Otras

8. ¿La calidad de los servicios que ofertan las guarderías públicas y privadas cumplen con sus expectativas?

SI

NO

9. ¿Cómo calificaría el servicio que brindan las guarderías públicas?

Excelente

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

10. ¿Conoce alguna guardería que brinde sus servicios de cuidado en horarios nocturnos?
 SI NO
 Si su respuesta fue afirmativa: ¿Cuál?.....
11. ¿Estaría Ud. de acuerdo con utilizar este nuevo servicio de guardería nocturna para sus niños?
 SI NO
12. Cuando debe dejar a sus niños en la noche para realizar alguna actividad los deja al cuidado de:
 Empleada doméstica Familiares Otros ¿Cuáles?.....
13. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar al mes por este servicio?
 \$ 75-100 \$126 - 150
 \$101 - 125 \$151 - 175
14. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar al día por este servicio en especial los fines de semana?
 \$10 - 15 \$21 -25
 \$16 - 20 \$26 - 30
15. De qué manera le gustaría a Ud. pagar por este servicio
 Diario Mensual
16. ¿En el caso de que su niño permanezca toda la noche en la guardería, estaría de acuerdo que se le brinde un desayuno altamente nutritivo al día siguiente por un costo adicional?
 SI NO
17. ¿Le gustaría que la guardería nocturna ofrezca descuentos preferiblemente en?
 Pago por anticipado Pago al contado Frecuencia de uso del servicio
18. ¿Le gustaría que se ofrezca como servicio adicional el transporte de sus niños desde la guardería hasta su hogar en el caso de los niños que permanezcan toda la noche?
 SI NO
19. ¿Cuál sería la percepción de su niño después de utilizar el servicio de guardería nocturna?
 Malestar Deseos de volver Indiferencia
 ¿Por qué?.....
20. ¿Por qué medios Ud. conoce o se entera de la existencia de un servicio nuevo en la ciudad de Ibarra?
 Televisión Radio Prensa escrita
 Afiches y volantes Redes Sociales

ANEXO 2 Ficha de observación.

| Ficha de observación | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--|----------|-------|------------|----------|-----------|-------|---------|-------|-------------|-------|-----------------------|-------|-----------|-------|
| Ficha N° | 001 | | | | | | | | | | | | | | |
| Fecha y duración | 28 de Mayo del 2018 de 8:30 a 13:00 | | | | | | | | | | | | | | |
| Lugar | Centro de Educación Inicial “Pequeños Gigantes” | | | | | | | | | | | | | | |
| Dirección | Av. Eloy Alfaro 2-25 | | | | | | | | | | | | | | |
| Palabras Claves | Cuidado, tiempo, profesionales | | | | | | | | | | | | | | |
| Lo observado | Registro | | | | | | | | | | | | | | |
| General | <p>El centro infantil Pequeños Gigantes cuenta con una infraestructura de unos 400m² en los cuales se levanta una edificación de un solo andar, construcción de características mixtas puesto que está hecha a base de adobe, madera, ladrillo y cemento en su interior se divide en 5 espacios los cuales se detalla a continuación: 1 salón para los niños maternos que comprende edades entre 1 año hasta los 3 años, 1 salón para los niños de inicial uno en edades de 3 años hasta los 4 años, 1 comedor general, 1 cocina, baños y la dirección, además también cuenta con una área verde donde existen juegos para los niños tales como: resbaladeras, culombios, un arenero entre otros . Esta institución tiene unos 40 niños aproximadamente en sus aulas de los mismos el 40% son maternos el 60% son de inicial uno; en cuanto al personal que labora ahí existen 5 parvularios y una persona de cocina.</p> | | | | | | | | | | | | | | |
| Precios | <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 60%;">Pensión:</td> <td style="text-align: right;">\$125</td> </tr> <tr> <td>Matricula:</td> <td style="text-align: right;">\$ 83,68</td> </tr> <tr> <td>Uniforme:</td> <td style="text-align: right;">\$ 70</td> </tr> <tr> <td>Copias:</td> <td style="text-align: right;">\$ 20</td> </tr> <tr> <td>Materiales:</td> <td style="text-align: right;">\$ 70</td> </tr> <tr> <td>Seguro de accidentes:</td> <td style="text-align: right;">\$ 15</td> </tr> <tr> <td>Almuerzo:</td> <td style="text-align: right;">\$ 20</td> </tr> </table> | Pensión: | \$125 | Matricula: | \$ 83,68 | Uniforme: | \$ 70 | Copias: | \$ 20 | Materiales: | \$ 70 | Seguro de accidentes: | \$ 15 | Almuerzo: | \$ 20 |
| Pensión: | \$125 | | | | | | | | | | | | | | |
| Matricula: | \$ 83,68 | | | | | | | | | | | | | | |
| Uniforme: | \$ 70 | | | | | | | | | | | | | | |
| Copias: | \$ 20 | | | | | | | | | | | | | | |
| Materiales: | \$ 70 | | | | | | | | | | | | | | |
| Seguro de accidentes: | \$ 15 | | | | | | | | | | | | | | |
| Almuerzo: | \$ 20 | | | | | | | | | | | | | | |
| Entrada | <p>Los niños llegan desde las 8 de la mañana al centro, la mayoría de ellos son llevados por sus padres, sin embargo otro número considerado de niños tienen recorrido desde sus hogares hasta el centro.</p> | | | | | | | | | | | | | | |
| Actividades | <p>Una vez que se reciben a todos los niños 8:30 inician las actividades tales como: vinculación emocional y social, manifestación del lenguaje verbal y no verbal, exploración del cuerpo y motricidad, alimentación y recreativas tanto dentro como fuera de las aulas.</p> | | | | | | | | | | | | | | |
| Receso | <p>A las 10:00 de la mañana los niños tienen un receso de sus actividades donde son alimentados con productos variados y altos en nutrientes.</p> | | | | | | | | | | | | | | |
| Almuerzo y Salida | <p>Siendo las 12:30 de la tarde la mayoría de los niños terminan sus labores y están listos para esperar a sus padres y salir a sus hogares, otro grupo de niños salen un poco más tarde 13:30 después de haber almorzado en el centro, al igual de que en la mañana al momento de la entrada cada niño es entregado a su padre o representante para la salida.</p> | | | | | | | | | | | | | | |

Elaborado por el autor (2018)

| Ficha de observación | |
|----------------------|---|
| Ficha N° | 002 |
| Fecha y duración | 29 de Mayo del 2018 de 8:30 a 16:00 |
| Lugar | Centro Infantil “Mis Días Felices” |
| Dirección | Av. Atahualpa |
| Palabras Claves | Cuidado, tiempo, profesionales |
| Lo observado | Registro |
| General | El centro infantil Mis Días Felices cuenta con una área de unos 800m ² en los cuales se levanta una edificación de dos plantas, construcción de características moderna de loza y cemento en su interior se divide en varios espacios: 2 salones para los niños maternos, 2 salón para los niños de inicial uno, 1 dormitorio para las siestas de los niños, 2 comedores, 1 cocina, baños y la dirección, además cuenta con una área verde donde existen juegos para los niños tales como: resbaladeras, culombios, una casa de madera entre otros . Esta institución tiene unos 50 niños aproximadamente en sus aulas de los mismos el 25% son maternos el 75% son de inicial uno; en cuanto al personal que labora ahí existen 4 parvularias y 2 personas de cocina. |
| Precios | Pensión: \$140 (solo la mañana) y \$160 (mañana y tarde) Matricula: \$ 80 Uniforme: \$ 60 Materiales: \$ 50 Almuerzo: \$ 20 |
| Entrada | Los niños entran al centro a las 8:30 en su mayoría llegan acompañados de sus padres y en otros casos llegan en recorridos escolares. |
| Actividades | Las actividades de aprendizaje y recreación inician desde las 9:00 de la mañana, son varias las áreas donde trabajan ya que los niños cantan, dibujan, pintan y se interrelacionan entre ellos. |
| Receso | A las 10:45 de la mañana los niños tienen un receso de sus actividades donde reciben un break ya sea esta fruta o cualquier otro producto. |
| Almuerzo y salida | La salida de la mayoría de niños es a las 12:30 de la tarde, pero también existe un grupo de ellos que almuerza en el centro y sale pasado las 13:00 en todos los casos son los padre de familias o sus representantes los encargados de retirar a los pequeños. |
| Siesta y salida | Algunos niños permanecen hasta las 16:00 de la tarde por lo tanto luego del almuerzo toman una siesta de 2 horas para luego ser retirados del centro. |