

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO INFANTIL PARA LA ATENCIÓN DE LOS NIÑOS DE
MADRES QUE TRABAJAN A TIEMPO PARCIAL EN LA CIUDAD DE
LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS"

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTOR

MA. FERNANDA RÍOS ROSAS

IBARRA, OCTUBRE DE 2010

DECLARACIÓN

Yo MARIA FERNANDA RÍOS ROSAS, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el mismo.

MA. FERNANDA RÍOS ROSAS

CI: 2100328265

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada, MA. FERNADA RIOS, para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL, cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro infantil para la atención de los niños de madres que trabajan a tiempo parcial en la ciudad de Iago agrio, provincia de Sucumbíos”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 15 de septiembre de 2010.

ING. CRISTIAN ALBAN

CI.....

AGRADECIMIENTO

Mi entero agradecimiento va dirigido para la Universidad Técnica del Norte, así como todo el personal docente del American Junior College y de una manera muy especial a mi tutor y director de Tesis Ing. Cristian Albán, quien con gran pedagogía supo guiarme en el conocimiento para lograr ahora la culminación de mi trabajo.

De igual manera el especial agradecimiento al señor Rector de tan prestigiosa Universidad, a todo el personal tanto administrativo como docente, así como a mis queridos compañeros quienes fueron un pilar enorme de apoyo para sobresalir en todos los momentos duros durante el ciclo de estudio.

DEDICATORIA

El presente proyecto va dedicado en primer lugar a Dios, quien ha sido mi guía e inspiración para poder culminar mi meta en esta carrera.

De la misma manera quiero dedicar todo mi trabajo a toda mi familia, a mis Padres y hermanos, y de manera muy especial para una persona muy especial que ocupa todo mi corazón para mi querido abuelo que Dios me lo tenga en su gloria, quien nunca dejo de sentirse orgullo por mí, y a todos quienes con su amor y tolerancia han sabido ser la inspiración que me han sabido guiar y dar fuerza para conseguir mis metas.

Y al American Junior College como a la facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Técnica del Norte, por la formación académica recibida en sus aulas durante todos estos años.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I.	DETERMINACION DE LA INVESTIGACION	1
1.1	ANTECEDENTES	1
1.2	JUSTIFICACION	3
1.3	OBJETIVOS	5
1.3.1	Objetivo General	5
1.3.2	Objetivo Específicos	5
1.4	DESCRIPCION DEL PROYECTO	6
CAPITULO II.	DIAGNOSTICO SITUACIONAL	8
2.1.	ANALISIS EXTERNO	8
2.1.1	Análisis del Macro entorno	9
2.1.1.1	Variables Políticas	10
2.1.1.2	Variables Económicas	11
2.1.1.3.	Variables Sociales	14
2.1.1.4.	Variables Tecnológicas	15
2.1.2.	Micro ambiente (5 FUERZAS PORTER)	16
2.1.2.1	Poder de negociación de los clientes	16
2.1.2.2.	Poder de negociación de los proveedores	17
2.1.2.3.	Amenaza de nuevos entrantes	18
2.1.2.4.	Amenaza de productos sustitutos	19
2.1.2.5.	Rivalidad entre los competidores	19
2.2.	ANÁLISIS INTERNOS Y EXTERNOS	21
2.2.1.	Síntesis FODA	21

2.2.2. Fortalezas	22
2.2.3. Oportunidades	23
2.2.4. Debilidades	24
2.2.5. Amenazas	24
CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO	25
3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	25
3.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	25
3.3. IDENTIFICACION	26
3.3.1. Características	26
3.3.2. Productos o servicio sustitutos	27
3.3.3. Normativa Sanitaria, técnica y comercial	28
3.4. CONSUMIDOR DEL PRODUCTOR	30
3.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO	30
3.5.1. Monopolio	31
3.5.2. Oligopolio	31
3.5.3. Competencia Perfecta	32
3.6. INVESTIGACION	33
3.6.1. Segmentación	34
3.6.2. Marco Muestral o Universo	38
3.6.3. Tamaño de la Muestra	41
3.6.4. Metodología de la investigación de Campo	43
3.6.5. Diseño del instrumento de investigación	46
3.6.6. Prueba Piloto	50
3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA	66
3.7.1. Comportamiento histórico	71

3.7.2. Demanda actual	83
3.7.3. Proyección de la oferta	91
3.8. DEMANDA INSATISFECHA	92
3.8.1. Factores que lo afectan	92
3.8.2. Comportamiento Histórico	93
3.8.3. Demanda actual	94
3.9. Análisis de la demanda insatisfecha	96
3.9.1. Estimación de la demanda para el centro	97
CAPITULO IV. ESTUDIO TECNICO	99
4.1. LOCALIZACION	99
4.1.1. Macro localización	100
4.1.2. Micro localización	100
4.1.3. Factores de localización	101
4.1.3.1. El Mercado	103
4.2. CAPACIDAD INSTALADA	103
4.3. MARCA	104
4.4. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	105
4.5. FLUJO DEL PROCESO DE SERVICIO	112
4.6. ANÁLISIS AMBIENTAL	114
4.7. ORGANIZACIÓN DEL CENTRO INFANTIL	115
4.7.1. Constitución legal del Centro infantil	115
4.7.2. Estructura Organizacional del Centro infantil	125
4.7.3. Organigrama Estructural	125
4.7.3.1. Descripción de los niveles organizacionales	126

4.7.3.2. Descripción de cargos	131
CAPITULO V. PROPUESTA ESTRATEGICA	147
5.1 LA EMPRESA	147
5.1.1. Nombre o razón social	147
5.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa	147
5.1.3. Tipo de Empresa (Sector actividad)	148
5.2. BASE FILOSOFICA	148
5.2.1. Misión	148
5.2.2. Visión	149
5.2.3. Principios y valores	149
5.3. LA ORGANIZACIÓN	151
5.3.1. Organigrama estructural	151
5.3.2. Descripción de funciones	151
5.4. MARKETING MIX	152
5.4.1. Estrategias de Comercialización	157
5.4.2. Estrategias Empresariales	157
5.4.2.1. Estrategias Mercadológicas de Posicionamiento	157
5.4.2.2. Estrategias Operativas	158
5.4.2.3. Estrategias Financieras	158
CAPITULO VI. ESTUDIO FINANCIERO	159
6.1. INVERSION	159
6.1.1. Inversiones previas a la puesta en marcha	159
6.1.2. Inversión en activos intangibles o diferidos	163

6.1.3. Inversión en capital de trabajo	163
6.2 FINANCIAMIENTO	166
6.2.1. Estructura del financiamiento	166
6.3. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	166
6.3.1. Costos del Proyecto	167
6.3.2. Ingresos del proyecto	168
6.3.2.1. Fuentes de ingreso del proyecto	169
6.3.2.2. Proyección de ingresos por venta	169
6.4 EVALUACION DEL PROYECTO	170
6.4.1. Estados financieros	170
6.4.1.1. Estados de resultados	171
6.4.1.2. Balance inicial	172
6.5. FLUJO DE PRESUPUESTO EN CAJA	173
6.6. VALOR ACTUAL NETO (VAN)	173
6.7. TASA INTERNA DE RETORNO	174
6.8. PUNTO DE EQUILIBRIO	175
6.9. PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL	181
6.10 RELACION BENEFICIO / COSTO	181
IMPACTOS DEL PROYECTO	184
IMPACTO SOCIAL	
Nivel de impacto Social	
IMPACTO ECONOMICO	
Nivel de impacto Económico	

IMPACTO FINANCIERO

Nivel de impacto Financiero

IMPACTO DE GÉNERO

Nivel de impacto de género

IMPACTO COMERCIAL

Nivel de impacto comercial

IMPACTO EDUCATIVO

Nivel de impacto comercial

IMPACTO ECOLOGICO

Nivel de impacto ecológico

IMPACTO DE SALUD

Nivel de impacto en salud

IMPACTO ACADEMICO

Nivel de impacto académico

IMPACTO GENERAL

Nivel de impacto general

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1 Producto Interno Bruto	31
Cuadro No.2 Producto Interno Bruto actividad económica	32
Cuadro No. 3 Proyección de población por áreas y años 2001-2010	59
Cuadro No. 4 Proyección de población por provincias, según grupo de edad	63
Cuadro No. 5 Prueba Piloto	68
Cuadro No. 6 Pregunta 1	69
Cuadro No. 7 Pregunta 2	70
Cuadro No. 8 Pregunta 3	71
Cuadro No. 9 Pregunta 4	73
Cuadro No. 10 Pregunta 5	74
Cuadro No. 11 Pregunta 6	75
Cuadro No. 12 Pregunta 7	77
Cuadro No. 13 Pregunta 8	79
Cuadro No. 14 Pregunta 9	80
Cuadro No. 15 Pregunta 10	81
Cuadro No. 16 Proyección por áreas 2001-2010	90
Cuadro No. 17 Proyección por grupos de edad 2001-2010	92
Cuadro No. 18 Demanda actual	96
Cuadro No. 19 Estimación de la demanda por rubro de servicio	98
Cuadro No. 20 Presupuesto para estrategia de medios y promoción	158
Cuadro No. 21 Activos Fijos	160
Cuadro No. 22 Equipos de oficina	160
Cuadro No. 23 Muebles y enseres	162
Cuadro No. 24 Menaje	163
Cuadro No. 25 Vehículo	163
Cuadro No. 26 Activos intangibles	164
Cuadro No. 27 Inversión Total	164

Cuadro No. 28 Sueldos	165
Cuadro No. 29 Insumos	166
Cuadro No. 30 Mantenimiento	166
Cuadro No. 31 Servicios básicos	166
Cuadro No. 32 Resumen capital de trabajo	167
Cuadro No. 33 Financiamiento	167
Cuadro No. 34 Costo Fijo	168
Cuadro No. 35 Costo Variable	168
Cuadro No. 36 Depreciaciones	169
Cuadro No. 37 Proyección de ingresos por venta	170
Cuadro No. 38 Estado de Resultados	172
Cuadro No. 39 Balance Inicial	173
Cuadro No. 40 Flujo de caja	174
Cuadro No. 41 Valor actual neto	175
Cuadro No. 42 Punto de equilibrio	176
Cuadro No. 43 Punto de equilibrio año 2	178
Cuadro No. 44 Punto de equilibrio año 3	179
Cuadro No. 45 Punto de equilibrio año 4	180
Cuadro No. 46 Punto de equilibrio año 5	181
Cuadro No. 47 Periodo de recuperación de la inversión	182
Cuadro No. 48 Relación Beneficio / Costo	183

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1 Cinco fuerzas de Porter	39
Gráfico No. 2 Matriz FODA	41
Gráfico No. 3 Pregunta 1	69
Gráfico No. 4 Pregunta 2	70
Gráfico No. 5 Pregunta 3	72
Gráfico No. 6 Pregunta 4	73
Gráfico No. 7 Pregunta 5	74
Gráfico No. 8 Pregunta 6	75
Gráfico No. 9 Pregunta 7	78
Gráfico No. 10 Pregunta 8	79
Gráfico No. 11 Pregunta 9	80
Gráfico No. 12 Pregunta 10	82
Gráfico No. 13 Flujo de Proceso de Servicio	113
Gráfico No. 14 Proceso de Servicio de Contrato por Horas	114
Gráfico No. 15 Organigrama Estructural de la Guardería	115
Gráfico No. 16 Canal Directo	153

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Fotografía No. 1 Centro Infantil Los Almendros	85
Fotografía No. 2 Centro Infantil Los Almendros	85
Fotografía No. 3 Guardería Cristo Peregrino	86
Fotografía No. 4 CEILA	87
Fotografía No. 5 CEILA	88
Fotografía No. 6 Centros educativos dispersos por sectores	89
Fotografía No. 7 Localización	100
Fotografía No. 8 Factores de Localización	103
Fotografía No. 9 Marca	105

RESUMEN EJECUTIVO

En nuestra realidad nos hemos dado cuenta que los servicios infantiles es una necesidad enorme para muchos padres con niños menores de cinco años, hay guarderías y centro infantiles que no todos son muy buenos y no son de gran ayuda para los padres que trabajan y no pueden dedicarse totalmente al cuidado del niño.

Para poder hacer el cálculo del tamaño de la muestra se tomo en consideración el muestreo aleatorio simple a fin de calcular las probabilidades de variables aleatorias en el tiempo y en el espacio; en nuestro caso se encontraron los hogares conformados por una media de niños 2 menores de 4 años, distribuidos en el sector centro de la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, con una población estimada de 34.562 personas

El estudio de mercado revela que existe un alto porcentaje de demanda insatisfecha puesto que la única competencia no cuenta con los servicios infantiles básicos, ni ofrece la confianza necesaria para los padres de familia. De ahí nosotros partimos para la creación de una empresa de servicios infantiles que generara puestos de trabajo para mano de obra directa e indirecta.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad se recomienda crear una empresa de servicios infantiles que ofrezca y genere una gran confianza a los padres de familia, el servicio de cuidado por horas, fiestas infantiles, y de ser necesario dependiendo de la demanda como valor agregado al servicio común el cuidado de los niños los fines de semana.

La mayoría de los centros infantiles de la ciudad no cuentan con los servicios necesarios para el cuidado del infante, solo se tiene una competencia directa que ofrece estudios de pre básica y atención medica no muy buena, razón por la cual

se recomienda crear un centro infantil que ofrezca una gama de servicios diversificados y alternativos para los padres.

EXECUTIVE SUMMARY

In our reality, we realized that children's services is a huge need for many parents with children under five years, there are kindergartens and childcare centers that are all very good and are not helpful for working parents and can not devoted entirely to the care of the child.

To make the calculation of the size of the Cultural UP was considered simple random sampling to estimate the probabilities of random variables in time and space, in our case households were made up half of children under 2 4 years, distributed in the sector Center City Lago Agrio, Sucumbíos province, with an estimated population of 34 562 persons

The market survey reveals that a high percentage of unmet demand since the competition only has the basic children's services, or provide the confidence to parents. From there we left for the creation of a children's services company that generated jobs for direct labor and indirect.

According to the results of the feasibility study is recommended to create a company that offers services for children and build greater confidence to parents, care services by the hour, children's parties, and if necessary, depending on demand as an added value to the service with the care of children on the weekends.

Most childcare centers in the city do not have the necessary facilities for the care of the infant, only has a direct jurisdiction offers basic pre studies and medical care not so good, why is recommended to create a children's center offering a range of diversified services and alternatives for parents.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO INFANTIL PARA LA ATENCION DE LOS NIÑOS DE MADRES QUE TRABAJAN A TIEMPO PARCIAL EN LA CIUDAD DE LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS.

CAPITULO I

DETERMINACION DE LA INVESTIGACION

1.1. ANTECEDENTES

La provincia de Sucumbíos, situada en la Amazonía del Ecuador, tiene una extensión de 17.947 Km². Tiene límites al norte y al este con Colombia, y al este también con Perú. Nueva Loja es la capital de la provincia y constituye el centro administrativo y comercial.

La población de Sucumbíos es multiétnica y multicultural. Hasta 1969, la población era casi totalmente indígena. En ese año, se perfora el primer pozo de petróleo y cambia el panorama. El estado promueve una política agresiva de colonización mediante la entrega de tierras baldías a razón de 50 hectáreas por colono. Llegan los mestizos y afro ecuatorianos de todo el Ecuador. Hoy, los indígenas representan sólo el 10% de la población total de la región.

La extracción del primer barril de petróleo cambia la historia de esta provincia del oriente ecuatoriano y la palabra destrucción se convierte en parte de su cotidianidad. Se destruye la naturaleza y se inician procesos violentos de destrucción de la cultura y de los propios pueblos originarios.

A pesar de la gran importancia del petróleo, casi la mitad de la población de la provincia sigue económicamente activa en el sector agropecuario, la gran mayoría a nivel de subsistencia. No existe desarrollo industrial en la región. La provincia cuenta actualmente con una población de unos 130 mil habitantes.

Esta provincia, tierra bendecida por la naturaleza, lleva 30 años dándole al país oro negro a borbotones y a cambio no ha visto una mejora real en su infraestructura educativa o de salud, hay falta de sistemas de agua potable y de alcantarillado , una deficiente infraestructura vial - menos para llegar al petróleo - , problemas de energía eléctrica.

De todo el país, es una de las provincias con más carencias. La desnutrición llega hasta el 40%, la mortalidad en niños menores de un año es de 54%. En toda la provincia, sólo hay un hospital con 15 camas para internar pacientes y 6 médicos para cada 10,000 pobladores. Los hogares cuyos ingresos no cubren la canasta básica es del 66%.

A todos estos problemas, se suman los que provocan el narcotráfico y la violencia de Colombia. El departamento Putumayo, que limita con la provincia de Sucumbíos, se ha constituido últimamente en la principal zona de producción de cocaína de Colombia. En esta misma zona, hay presencia de grupos armados de la guerrilla Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y de los paramilitares Autodefensas Unidas de Colombia (AUC).

Desde el 2000 hasta hoy, la situación de los refugiados se ha agravado. Ninguna organización nacional ni internacional está dando una respuesta adecuada a las necesidades de estos grupos. Sin embargo, desde que se presentó esta problemática, la Iglesia de San Miguel de Sucumbíos (ISAMIS) la ha convertido en una prioridad.

Debido a todos los problemas que se surgen en esta provincia se ve claramente la necesidad de la creación de un Centro Infantil, la parte que reciben del gobierno no es un ayuda que les pueda favorecer a todas las madres de familia, con este proyecto lograremos que se puedan sentir seguras y tranquilas, obteniendo un control médico de cada uno de los niños y así no se puedan enfermar. No será fuente de ayuda para todas pero si ayudaremos en su gran mayoría a parte de

ellas, teniendo una visión para futuro y de alguna manera lograremos un apoyo interinstitucional.

1.2. JUSTIFICACION

El centro proporcionara un cuidado infantil de calidad para niños entre 6 semanas y 5 años posiblemente se puede incluir niños de más edad. Nuestro Centro de Cuidado Infantil poseerá un ambiente afectuoso y acogedor donde los niños descubrirán amistades y aprenderán a compartir, mientras se va desarrolla una positiva imagen propia. Los programas personales y de filosofía harán del Centro de Cuidado Infantil un sitio especialmente calificado, para ayudarles a las madres que se encuentran laborando que estén tranquilas en su lugar de trabajo mientras los niños se van educando.

Las experiencias tempranas son esenciales para el crecimiento y desarrollo de todo niño. Los expertos en la infancia temprana están de acuerdo en que la personalidad, identidad e idioma se forman mayormente en el momento en que su hijo tiene seis años de edad. En el Centro de Cuidado Infantil se ofrecerá un programa enriquecedor, apropiado para las edades, en un ambiente seguro, feliz y acogedor. Nuestros maestros, que estarán capacitados y especializados, inspiraran imaginación y un amor natural por el aprendizaje que permitirá el desarrollo físico, social, emocional y mental para que los hijos progresen de forma armoniosa y natural.

La calidad del cuidado de niños es muy importante. Los ambientes de los centros de cuidado infantil serán más estimulantes y bien organizados, los niños obtendrán un mejor vocabulario, una atención más prolongada, mejores habilidades para memorizar y llevarse mejor con sus compañeros.

Los niños en centros de cuidado infantil de alta calidad serán expuestos a actividades dirigidas por quienes los cuidan, y estas actividades les estimulará su lenguaje y desarrollo cognitivo (pensar), y también su desarrollo social.

El nivel cultural de los padres es muy bajo por lo que el niño se encuentra con una base muy pobre en los años más importantes de su vida. El niño “arrastra” esta carencia a lo largo de su vida complicando así un buen desarrollo en el colegio lo que le hace más vulnerable al fracaso escolar. Al mismo tiempo los padres se encuentran con una situación complicada que no saben manejar y no son capaces de ayudar a su hijo a progresar en sus estudios para salir en un futuro de esta situación de pobreza. Es por tanto necesario ayudar a padres e hijos en esos primeros años de vida desde dos puntos de vista claves:

Dando acceso a los niños a una educación adecuada desde los primeros años de su vida en un centro escolar donde aprendan a relacionarse con otros niños y cojan una buena base para su futura educación en el colegio.

Guiando desde el centro educativo a los padres para que puedan continuar con la labor del centro en casa, resolver sus dudas y dar una educación integral a los niños.

Es la calidad del cuidado de niños y cómo se sienten los padres sobre el cuidado de sus niños, no la cantidad, lo que interesa.

El motivo del proyecto está enfocado a personas que tienen la necesidad de laborar por horas, básicamente a madres que no les alcanza el tiempo, el estudio que se realiza es en base a que en Lago Agrio, provincia de Sucumbíos no existen Centros de Cuidado Infantil de buena calidad, el gobierno ha impuesto uno pero lamentablemente los servicios que les dan no son nada bueno, todo lo contrario los niños salen con mas enfermedades de ese sitio. Es por esta razón la necesidad de crear uno con mejores condiciones y disponibilidad a toda hora que las madres o cualquier persona se sienta con la seguridad de dejar a sus niños al cuidado del Centro.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Realizar estudio de factibilidad para la creación de un centro de cuidado infantil para madres que trabajan por horas en ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos.

1.3.2. Objetivos Específicos

1.3.2.1. Realizar un diagnóstico situacional para determinar el estado variable del sector.

1.3.2.2. Implementar un buen estudio de Marketing, para lograr el reconocimiento del Centro Infantil.

1.3.2.3. Realizar un estudio técnico para determinar la factibilidad operativa.

1.3.2.4. Establecer la propuesta estratégica de posicionamiento

1.3.2.5. Realizar un estudio financiero para determinar su factibilidad económica.

1.3.2.6. Establecer los impactos de implantación del proyecto.

1.4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El presente estudio está enfocado a determinar la factibilidad de la creación de un Centro de Cuidado Infantil en la ciudad de Lago Agrio, y es entonces donde se dará a conocer las características del proyecto en dicho proceso.

Para la ubicación de este proyecto se tendrá como escenario la ciudad de Lago Agrio ya que en dicho lugar antes mencionado no se tiene un Centro de Cuidado Infantil por horas, que las que más necesitan en este caso son las madres que laboran por horas o muchas veces lo hacen durante todo un día, muchas veces los dejan al cuidado de personas desconocidas o con familiares pero no obtendrían la seguridad que nuestro Centro les puede dar.

En primer lugar se realizará un estudio de mercado, el mismo nos permitirá conocer las características del mercado, conocer nuestro segmento al cual nos vamos a dirigir. Es necesario mencionar la metodología de investigación a utilizarse, la misma que contara con un análisis situacional del mercado del mismo que proporcionara información acerca de sus actuales condiciones. La confiabilidad de la información obtenida mediante instrumentos de recopilación de información como: encuestas, entrevistas, observaciones directas, grupos focales, será de importancia para lograr encontrar si existe la necesidad o no de crear un proyecto de estas características. Incluso se realizará un análisis de la cantidad de Centro de Cuidado Infantil o Guarderías que es lo más común que existe en la ciudad de Lago Agrio y a la vez también se realizará un estudio sobre la cantidad de madres que hacen uso de estos servicios potenciales que tendrá el proyecto. Esto me permitirá realizar una estimación sobre los recursos que pueda generar en la inscripción de cada niño en este proyecto y establecer posibles recursos humanos que se adapten a los requerimientos de dicho proyecto.

Se establecerá una fundamentación teórica basada en todos aquellos componentes que intervienen de una manera directa en el desarrollo del proyecto; como es el caso de: el servicio al cliente, las parvularias, servicio personalizado, la empresa, la contabilidad general y de costos, aspectos tributarios, estos componentes permitirán utilizar una base teórico que se adapte a las estructura del proyecto, siendo este pilar fundamental para el desarrollo del estudio.

Se realizará un estudio técnico el mismo que permitirá conocer la localización óptima del proyecto utilizando para ello criterios que ayuden a lograr la ubicación más adecuada del mismo, también se identificará la forma como se va a llevar a cabo el proceso de prestación de servicio personalizado de parvularias o personas con experiencia en el cuidado infantil. Se mencionará cuáles son las capacidades de atención y cuáles serán los adecuados servicios de calidad que brindaremos. Además, se delimitará funciones y responsabilidades de cada área, así mismo se identificará los niveles jerárquicos para establecer el nivel de autoridad de cada una de las áreas.

El presente proyecto contará con un estudio financiero el mismo que permitirá la utilización de números todo lo mencionado en los estudios que lo anteceden permitiendo exponer la inversión realizada, el análisis mediante indicadores financieros como: TIR (tasa Interna de Retorno), TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento), Relación Costo Beneficio, Periodo de Recuperación de la Inversión, complementándose con los estados financieros.

Una vez culminada la investigación, se realizará un análisis sobre los impactos que vaya a generar el proyecto considerando como: social, económico, educativo, y ético.

CAPITULO II

DIAGNOSTICO SITUACIONAL

El análisis situacional es un detallado informe sobre el medio ambiente de mercadeo de la organización, las actividades específicas y el sistema interno de mercadeo, con el fin de identificar las potencialidades, debilidades, oportunidades y amenazas que pueden influir en la capacidad de la empresa para lograr sus objetivos. Por lo tanto, el ambiente organizativo se define como un conjunto de fuerzas tanto externas como internas a la organización, capaces de influir en su rendimiento.

Las organizaciones realizan el análisis ambiental o situacional con el propósito de obtener la información que habrán de utilizar en cada etapa del proceso de administración estratégica, para lo cual se ha identificado los niveles ambientales en dos grupos: externo e interno.

2.1. ANÁLISIS EXTERNO

Se refiere a la identificación de los factores exógenos existentes fuera de la empresa, tanto en sus aspectos positivos (oportunidades), como negativos (amenazas).

La evolución económica del país, sus condiciones de crecimiento y desarrollo, los aspectos económicos de las relaciones internacionales, los tratados de comercio. Los cambios demográficos y culturales que alteran los niveles de demanda.

La emergencia de recursos tecnológicos y avances científicos que la empresa debería conocer y eventualmente adoptar. Los cambios que experimenten el conjunto de las necesidades ciudadanas en materia de transportes, comunicaciones, información y participación.

Han logrado llamar la nuestra atención para el diagnóstico de este proyecto, nos vemos en una realidad muy dura, las situaciones que deben enfrentar todos los niños de nuestro país ya que su cuidado es abandonado, para elaborar algo que les sea útil con tiempo o poder generar una ayuda a sus necesidades.

La modernización que estamos viviendo en los actuales momentos a nivel mundial llamada globalización, está afectando de manera positiva a todos los sectores, principalmente en lo comercial.

2.1.1. Análisis del Macro entorno

Algunas sociedades formalizadas en la ciudad de Lago Agrio en cuanto a la creación de centros infantiles en su mayoría son para profundizar el conocimiento de derechos, la consolidación de valores y el ejercicio ciudadano con niños y jóvenes, por ser la semilla de las necesarias transformaciones económicas, culturales, sociopolíticas y la fuerza productiva fundamentalmente del desarrollo nacional.

En esta provincia se han creado varios centros educativos donde los niños acceden a un proceso de información ciudadana, donde conocen sus derechos, incorporan y ejercitan valores de convivencia democrática, desarrollan su capacidad de aprendizaje, profundizan las destrezas básicas de lenguaje, conocen y reflexionan temas que responden a su necesidad de desarrollo y la resolución de problemas en su vida cotidiana.

Este centro de creación está dirigido a los niños trabajadores de las calles, donde reciben atención preventiva de salud y asistencia legal frente a condiciones laborales que amenazan su vida y desarrollo, donde aproximadamente son 1200 niñas y niños y adolescentes trabajadores.

Debido al ambiente del cual se vive a diario en esta provincia se ve la necesidad de incrementar centros infantiles para el cuidado de los niños, en este caso sería privado pero contaría con todo lo necesario para el cuidado del infante, las madres dejarían de preocuparse por donde dejar a sus niños y esta sería una alternativa segura.

El macro entorno constituye todas las fuerzas o factores ambientales que pueden afectar positiva o negativamente, a los factores del microambiente.

En el macro entorno implica el análisis de los factores que están en el entorno, los mismos que no pueden ser controlados por la empresa, pero si es posible disminuir su impacto si la empresa los evalúa y realiza un seguimiento de los mismos a fin de desarrollar una estrategia que permita enfrentarlos.

Por lo tanto, el diagnostico del macro entorno está conformado por el análisis de las siguientes variables.

PEST (Variables Políticas, Económicas, Sociales, Tecnológicas)

2.1.1.1. Variables Políticas

Dependemos mucho de las actitudes del gobierno con respecto a diversas empresas, a las presiones ejercidas por los grupos de interés, al clima regulador, a los programas de los partidos políticos, además consiste en el cumplimiento de las leyes por parte de la sociedad.

En nuestro país existen políticas para cualquier tipo de entidad sea pública o privada, para la creación de centro infantiles asumían la administración INFA que

al igual se encargan del ORI, FODI, Daina e Innfa privado; todos financiados con recursos públicos, a través del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

Entonces para poder acceder a este proyecto debemos registrarnos al MIES, ya que ellos son responsables de establecer políticas públicas para la protección de niños y adolescentes, dado el caso.

- Educación parvularia
- Alimentación nutritiva
- Permiso de salubridad
- Permiso de bomberos

2.1.1.2. Variables Económicas

Es donde se señala la distribución y el uso que se hace de los recursos en el conjunto de la sociedad: para este efecto analizaremos el Producto Interno Bruto (PIB), tasas de inflación, los niveles de empleo, las tasas de interés, la deuda pública.

El PIB es la producción realizada por los factores de producción localizados en la economía nacional, independientemente de quien la posea, el Banco Central del Ecuador pronostico un crecimiento del Producto Interno Bruto del 6,81 por ciento en 2010, pues prevé un mayor dinamismo en la inversión pública, sobre todo en petróleo e infraestructuras.

Cuadro No. 1

Producto Interno Bruto

PREVISION PIB – Últimos dos años.

			6.52%
			5.14%
			2.36%

FECHA	VALOR
Enero-01-2009	0.98 %
Enero-01-2008	6.52 %

Indicadores Relacionados
% DE LA PREVISION ANUAL DEL PIB

0.98%

Máximo = 6.52%

Mínimo = 0.98%

Fuente: www.bce.gov.ec

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa definida.

Adicionalmente, no se trata solo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probadas causas, sino también de incorporar en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios.

Visualizaremos un cuadro más actualizado hasta el momento en cuanto a la variación de precios, que van desde el año 2007 al 2009.

Cuadro No. 2

Producto Interno Bruto por Actividad Económica

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA			
Tasas de variación (a precios de 2000)			
Ramas de actividad / Años	2007	2008	2009
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,1	3,5	1,3
B. Explotación de minas y canteras	-9,7	-6,8	3,6
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	4,9	4,7	2,5
D. Suministro de electricidad y agua	15,5	9,2	3,0
E. Construcción y obras publicas	0,1	17,8	3,6
F. Comercio al por mayor y al por menor	3,3	5,5	2,9
G. Transporte y almacenamiento	3,1	5,1	3,4
H. Servicios de Intermediación financiera	8,0	8,1	2,8
I. Otros servicios	6,0	4,6	3,7
J. Servicios gubernamentales	5,9	10,7	3,8
K. Servicio domestico	0,1	-1,5	0,5
Serv. De intermediación financiera medidos indirectamente	-11,6	-2,4	-3,2
Otros elementos del PIB	5,9	7,4	4,0

Fuente: www.ics-ecuador.com

En la parte que pertenece a otros servicios corresponde específicamente al de la Educación, incluiría la parte de los centros infantiles. La economía ecuatoriana se estima que podría crecer entre 3% a 3,5% en 2010, desde un pronóstico de 2% en 2009.

Por lo tanto esta variable constituye una oportunidad para la economía del país, así como para la creación de empresas, debido al crecimiento significativo que esto nos está generando.

2.1.1.3.1. Variables Sociales

Para este tipo de variable se analizarán varios valores que se tomarán en cuenta conforme vaya avanzando el proyecto, en base a estilos de vida y los indicadores del mercado laboral, viendo las necesidades de fortalecer los aspectos culturales del desarrollo de los niños, haciendo referencia a las características étnicas y culturales de la ciudad de Lago Agrio.

Algunas de las siguientes variables son importantes para la creación del proyecto:

- Población
- Educación
- Salud
- Empleo
- Infraestructura social
- Nutrición y lactancia materna

La población de Lago Agrio, se ha ido incrementando cada día más, debido al alto nivel de refugiados que se concentran directamente en esta ciudad, en su mayoría con hijos menores de 6 años, para nosotros es muy factible este tipo de mercado.

Los recursos antes mencionados ayudarán a los niños en las primeras etapas de la vida, tienen un efecto multiplicador para la sociedad. Si el desarrollo neurológico que completa alrededor de los tres años, resulta afectado por cuidados prenatales inadecuados, desnutrición y falta de estimulación, será muy difícil y costoso superar los efectos negativos que tendrán el resto de sus vidas.

Con algunos estudios que se han desarrollado a mediano y largo plazo, se nota las consecuencias en: salud inestable, comportamientos perturbados o antisociales, dificultades de aprendizaje, fracaso escolar y una menor capacidad de ingresos.

Lo que si seria dificultoso para nuestra empresa de servicios infantiles, algunas variables que a nivel nacional se ven afectados con el desempleo, la tasa de desempleo en años anteriores ha ido presentando un alto porcentaje, a mediados del próximo año se reducirá el desempleo del 9.1% actual al 7%.

A mediados del año en curso el gobierno espera que el desempleo se haya reducido a una tasa bastante razonable, se está realizando nuevas negociaciones en un nuevo conjunto de medidas económicas de inversión pública para fortalecer el sector productivo en el contexto de la crisis financiera internacional y luchar contra los niveles de desempleo, que en el tercer trimestre se situó en el 9,1%. Con los fondos de reserva internacional de libre disponibilidad (RIDL), el gobierno pretende financiar proyectos de desarrollo que ayuden a paliar los efectos de la crisis financiera.

Esto generaría para nuestra empresa un punto favor seria una oportunidad para la contratación de la fuerza laboral que requeriría nuestro centro de cuidado infantil objeto del cual es el presente estudio.

2.1.1.4. Variables Tecnológicas

El proyecto educativo definirá las particularidades del centro infantil, a fin de garantizar el apropiado desarrollo de su proyecto curricular, constituye la expresión y materialización de la institución que iremos asumiendo.

Lo referente a la estructura física y material del centro infantil, que corresponde con los aspectos de diseño, ambiente, ornato, estética, higiene, entre otros.

Lo concerniente a la planificación, organización, regulación y control del centro, que se engloba en lo que constituye la dirección y gestión de la institución, que incluye entre otras cosas, todo lo referido al personal docente, administrativo y de servicios que labora en el mismo.

Las constituyen la razón fundamental de ser del centro infantil y a las cuales las anteriores deben estar conceptualmente sujetas es: la dirección, organización y estructuración del proceso docente – educativo.

Al igual se brindara esos aspectos tanto para los padres como para los niños:

- Seguridad
- Juegos didácticos
- Implementación de equipos médicos

2.1.2 Micro ambiente (5 FUERZAS PORTER)

La parte del microambiente es formada por aquellos factores que están más próximos a la relación entre intercambio con la empresa y el mercado, que tienen influencia inmediata en los resultados de la empresa.

Poder de negociación de los clientes.

- Nos relacionaríamos directamente con niños menores de 6 años, cuyos padres laboren diariamente o por horas.
- Que se encuentren en situaciones de riesgo y vulnerabilidad.

- Carecen de atención y cuidado diario.
- Con limitados estímulos en su entorno familiar y comunitario, lo cual nos permitiría su desarrollo armónico.
- Niños de escuela con problemas o dificultades de aprendizaje.
- Atención personalizada a cada uno de los niños que se encuentren en nuestro centro.
- La poca existencia de competencia, no tendría el mismo desarrollo para el cual esta nos estamos proyectando.

Se refiere a la capacidad que existe en el sector para negociar con los clientes. Por ejemplo las empresas extractoras de petróleo operan en un sector muy rentable porque tienen un alto poder de negociación con los clientes. De la misma manera, una empresa farmacéutica con la exclusiva de un medicamento tiene un poder de negociación muy alto. Entre los factores que se engloban en ésta fuerza podemos citar los siguientes:

- Concentración de compradores respecto a la concentración de compañías.
- Grado de dependencia de los canales de distribución.
- Posibilidad de negociación, especialmente en industrias con muchos costes fijos.
- Volumen comprador.
- Costes o facilidades del cliente de cambiar de empresa.
- Disponibilidad de información para el comprador.
- Capacidad de integrarse hacia atrás.
- Existencia de sustitutivos.
- Sensibilidad del comprador al precio.
- Ventaja diferencial (exclusividad) del producto.
- Análisis RFM del cliente (Compra Recientemente, Frecuentemente, Margen de Ingresos que deja).

Poder de negociación de los proveedores.

Nuestra cadena de proveedores está dirigido netamente al área educativa a favorecer el desarrollo integral.

Verificar la facilidad que la cantidad de proveedores nos facilite.

Los productos sustitutos son una ventaja en cuanto a precio de los productos.

La capacidad de negociar con los proveedores, se considera generalmente alta por ejemplo en cadenas de supermercados, que pueden optar por una gran cantidad de proveedores, en su mayoría indiferenciados. Algunos factores asociados a la segunda fuerza son:

- Facilidades o costes para el cambio de proveedor.
- Grado de diferenciación de los productos del proveedor.
- Presencia de productos sustitutos.
- Concentración de los proveedores.
- Solidaridad de los empleados (ejemplo: sindicatos).
- Amenaza de integración vertical hacia adelante de los proveedores.
- Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores.
- Coste de los productos del proveedor en relación con el coste del producto final.

Amenaza de nuevos entrantes.

Mientras que es muy sencillo montar un pequeño negocio, la cantidad de recursos necesarios para organizar una industria aeroespacial es altísima. En dicho mercado, por ejemplo, operan muy pocos competidores, y es poco probable la entrada de nuevos actores. Algunos factores que definen ésta fuerza son:

- Existencia de barreras de entrada.
- Economías de escala.
- Diferencias de producto en propiedad.
- Valor de la marca.
- Costes de cambio.
- Requerimientos de capital.

- Acceso a la distribución.
- Ventajas absolutas en coste.
- Ventajas en la curva de aprendizaje.
- Represalias esperadas.
- Acceso a canales de distribución.
- Mejoras en la tecnología

Amenaza de productos sustitutivos.

Como en el caso citado en la primera fuerza, las patentes farmacéuticas o tecnologías muy difíciles de copiar, permiten fijar los precios en solitario y suponen normalmente una muy alta rentabilidad. Por otro lado, mercados en los que existen muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad. Podemos citar entre otros, los siguientes factores:

- Propensión del comprador a sustituir.
- Precios relativos de los productos sustitutos.
- Coste o facilidad de cambio del comprador.
- Nivel percibido de diferenciación de producto.
- Disponibilidad de sustitutos cercanos.

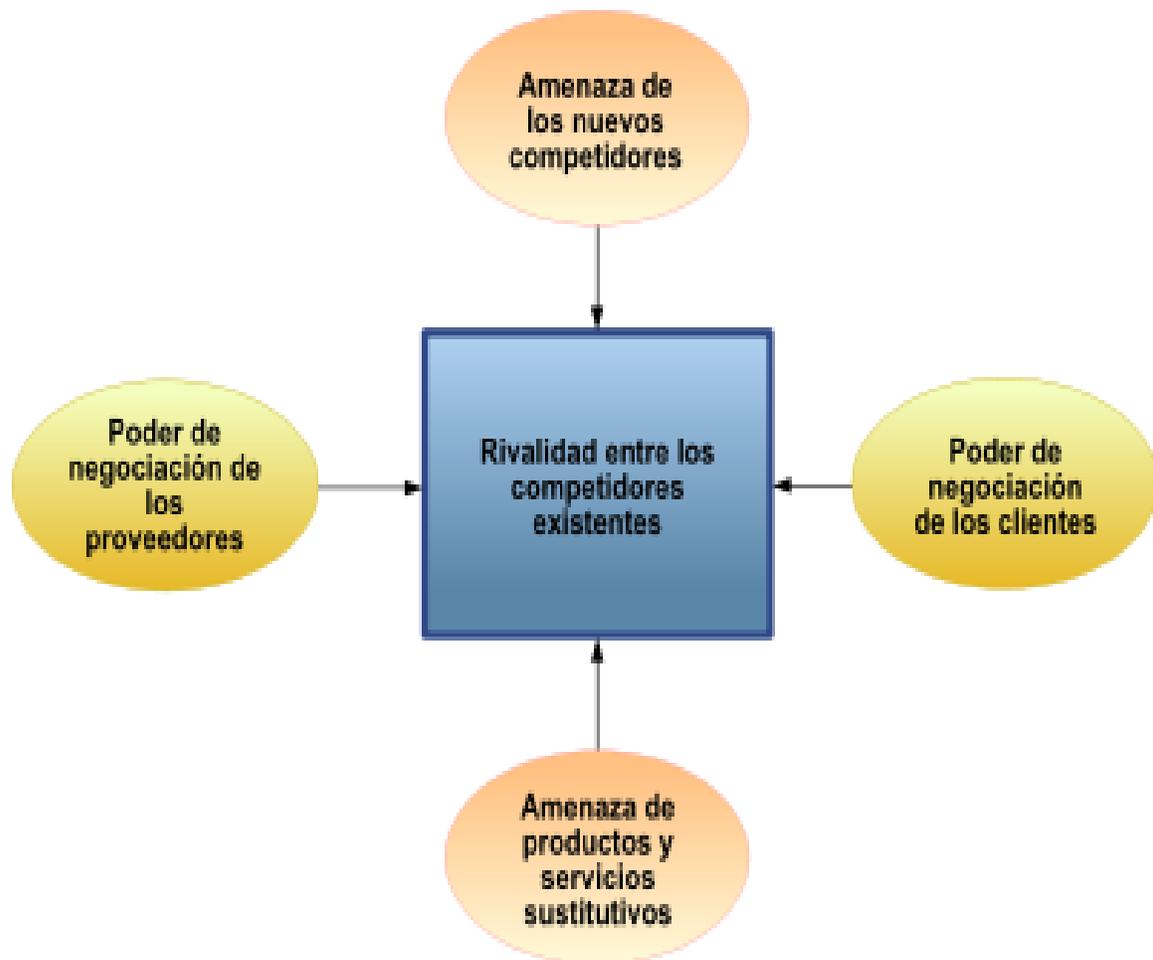
Rivalidad entre los competidores.

Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter propone un modelo de reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector, normalmente

con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.

Grafico No. 1
5 Fuerzas Porter



2.2 Análisis Interno (Promotor)

Es el relevamiento de los factores claves que han condicionado el desempeño pasado, la evaluación de dicho desempeño y la identificación de las fortalezas y debilidades que presenta la organización en su funcionamiento y operación en relación con la misión.

Comprende aspectos de la organización, tales como sus leyes orgánicas, los recursos humanos de que dispone, la tecnología a su alcance, su estructura formal, sus redes de comunicación, su capacidad financiera, etc.

Es válido reiterar que un ambiente participativo e informado, facilita la introducción de cambios que, entre otras cosas, deben propiciar una mayor realización personal y profesional de todos los implicados.

Se trata de identificar dónde están realmente las ventajas relativas, en un contexto de cambio acelerado, en el que la tradición es un valor rescatable, en tanto se le dé espacio a la creatividad.

¿Qué somos? y ¿En qué estado nos encontramos?

Esta revisión y reflexión de todo lo que está dentro de las fronteras de la organización, debe cubrir:

- **Niveles:** Estratégico, Táctico, Operativo.
- **Funciones:** Comercial, Producción, Finanzas, Recursos Humanos.
- **Procesos:** Liderazgo, Motivación, Conflictos, Toma de Decisiones, Comunicación, etc.
- **Sistemas:** Información, Incentivos, Control de Gestión, Remuneraciones, etc.

2.2.1. Síntesis FODA

- Las fortalezas deben utilizarse
- Las oportunidades deben aprovecharse
- Las debilidades deben eliminarse y
- Las amenazas deben sortearse

Grafico No. 2

MATRIZ FODA

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
Controlables	No Controlables
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
(+)	(+)
DEBILIDADES	AMENAZAS
(-)	(-)

2.2.2. FORTALEZAS:

- Financiamiento de las inversiones en un 60%
- Capital de trabajo propio
- Mano de obra calificada
- Mano de obra no calificada barata
- Compromiso por parte del creador
- Crecimiento de la población de niños menores de 4 años
- Adecuada infraestructura educativa
- Clima institucional agradable
- Predisposición y responsabilidad del personal en el cumplimiento de las funciones

2.2.3. OPORTUNIDADES

- Crecimiento de la población infantil.

- Conciencia creciente de los beneficios de la escolarización temprana de los menores.
- Existencia de nuevas necesidades familiares que consolidan la demanda.
- Las nuevas tecnologías abren posibilidades de mejora y transformación ilimitadas del sistema educativo, si forman parte de las aulas y del proceso del cuidado infantil diario.
- Las competencias básicas que obligan a la redefinición de centros de cuidado infantil, especialmente en lo referente a los métodos pedagógicos.
- La existencia de materia en educación para los padres y el personal calificado que tienen como objetivo la seguridad y el cuidado del niño.
- El mayor nivel cultural de los padres y madres, que facilitara el proceso educativo de los niños.
- La crisis económica que dará valor e importancia a estos servicios públicos, por la necesidad de dejar a los niños en un lugar seguro mientras los padres trabajan.
- El marco creativo de un centro infantil en general reserva pocas competencias educativas a esta población y permite abusos por parte de las guarderías existentes que no se deberían producir. OPORTUNIDAD
- Pocos de los centros educativos que existen en este pueblo no están actualizados a la realidad del entorno de los centros infantiles y muchos no son la herramienta sobre la que se basa el trabajo que se desarrolla en ellos.

2.2.4. DEBILIDADES

- Ausencia de crédito para los centros infantiles.
- Tasas de interés altas
- Carencia de experiencia en administración de guarderías
- Carencia de un sistema de control de gestión administrativa

2.2.5. AMENAZAS

- No hay desarrollo en nuestra ciudad.
- Seguir con las mismas condiciones de vida(pobreza)
- Mortalidad infantil
- Mayor contaminación
- Altos índices de desnutrición infantil
- Fomentar el paternalismo.
- Ausencia de cambios de actitudes
- El personal que tienen estos centros en su mayoría no está preparada tienen una inadecuada preparación pedagógica inicial, especialmente en bebés que son de meses.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Planteamiento del problema de investigación

Debido a la falta de atención que existe en esta provincia nos vemos en la necesidad de crear un centro infantil en la ciudad de lago agrio, ya que en la actualidad no se encuentra fácilmente uno de estos y en buenas condiciones.

Dado que el objetivo de este proyecto es estudiar la factibilidad de la creación de un centro infantil, se efectuó un estudio exploratorio de carácter cuantitativo para recolectar información sobre la población objetivo. Con este estudio examinaremos un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido tomando en cuenta antes.

3.2. Objetivos de la investigación

Debido a que el proyecto pretende entender cuál sería el comportamiento de la población con respecto a la creación del proyecto en estudio, directamente su aceptación y asistencia, se determinará tendencias y se identificará relaciones potenciales entre variables.

Por tal motivo se han identificado los siguientes objetivos del Estudio de Mercado:

Establecer una zona definida para segmentar el mercado al cual el nuestro va dirigido con nuestro servicio, el terreno donde será ubicado está en la parte centro de la ciudad.

3.3. Identificación

Este proyecto comprende diferentes áreas y diversos temas que tienen que ser tratados de manera independiente, pero todos y cada uno de ellos en algún momento dentro de su desarrollo, se convertirán en un gran rompecabezas, que culmina el proceso de planeación.

La investigación de mercados es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual utilizaremos para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado.

En base a eso ofreceremos un servicio de acuerdo a las necesidades de los padres de familia, con calidad y seguridad para niños, identificaremos la oportunidad y los problemas que existen en nuestro medio.

3.3.1. Características

Dar seguridad a los padres para que nos dejen al cuidado de los bebés, generar confianza.

Motivación para llamar la atención de las personas hacia este centro.

Otra de las características que tendríamos es que nuestro centro infantil estaría dotado de baños para el aseo de los niños en el horario escolar y de cunas para los niños lactantes. Nuestras instalaciones tendrían un patio interior y un amplio jardín además de una cocina para la realización de actividades de actividades creativas con los niños y para la preparación de la comida de los lactantes.

La frecuencia de pago en nuestro centro será a primero de mes, dejando un plazo máximo de diez días para realizarlo, exceptuando aquellos padres que

mediante una justificación previa nos permitan saber que el cobro de su salario se realiza en otro determinado momento del mes.

3.3.2. Productos o servicio sustitutos

- Guarderías públicas de esta ciudad: son muy pocas, y en su mayoría no tienen la infraestructura adecuada, son de mala calidad, y los servicios son pésimos.
- Niñeras: algunos padres de familia optan por contratar niñeras, pero no todas están preparadas para el cuidado de niños, son inexpertas en el tema.
- Abuelas: al momento de no encontrar una persona de confianza, los padres de familia dejan a sus niños con las abuelas, por ser de la familia y por que el cuidado será con cariño.
- Tías: al igual son de confianza, y tienen la capacidad como para cuidar un bebe, pero no en todos los casos reciben un buen trato.
- Vecinos: al no tener un familiar cerca, los padres optan por dejar a sus hijos con los vecinos no es la mejor opción pero debido a las necesidades lo tienen que hacer.
- Nuevos productos dirigidos hacia esta población: en la actualidad existen centros infantiles donde pueden dejar a sus hijos, pero es debido a la falta de desconfianza que se ha generado no lo hacen, solo uno es bueno pero el precio que se paga es elevado, y no disponen como para pagar este servicio.

3.3.3. Normativa Sanitaria, técnica y comercial

Para el correcto y legal funcionamiento de un Centro de Educación Infantil se debe implementar y tomar en cuenta ciertas exigencias del Ministerio de Salud, así tenemos:

- Medidas de audiencia
- Selección de medios
- Medidas de la eficacia publicitaria y promoción
- Permiso de sanidad.
- Permiso cuerpo de bomberos.
- Intendencia de policía.
- Obtener la autorización respectiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social, previo a su funcionamiento.
- Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación dirigida al Director Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y social.
- Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este ultimo, en juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil.
- Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados.
- Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES.
- Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso.
- Nomina de personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.
- Presupuesto

- Inventario de mobiliario y material didáctico.

En esta presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su jurisdicción, proceden al estudio respectivo, y a la inspección técnico jurídica para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico del Centro de Desarrollo Infantil, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

DEL PERSONAL.- Nuestro centro de creación infantil, deberá disponer del siguiente personal mínimo

DIRECTOR: profesionales parvularias y del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 3 años de trabajo con niños y niñas.

EDUCADOR: además de los profesionales antes mencionados, pueden ser egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas. El numero de educadoras, responderá a los grupos etéreos que el Centro de Desarrollo Infantil atienda, de conformidad con los estándares aprobados. El centro debe contar con por lo menos una persona que tenga conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios o similares.

AUXILIAR DE SERVICIOS: con una formación mínima de educación primaria o básica.

PERSONAL PROFESIONAL.- una vez que el centro de creación infantil obtenga el acuerdo ministerial que autorice su funcionamiento, en el plazo de treinta días debe remitir copia de los contratos de trabajo del médico, profesional con especialidad en pediatría o que acredite cursos de especialización o experiencia de tres años en el área de pediatría o medicina familiar, y del psicólogo educativo. Ambos profesionales tendrán un horario mínimo de una visita al mes.

El director del Centro Infantil deberá permanecer en la institución durante toda la jornada de trabajo, en caso de ausencia temporal y ocasional justificada, el Director será sustituido por una persona idónea, que reúna los requisitos que para desempeñar su función establece el presente reglamento.

3.4. Consumidor del productor

- Niños y niñas de hogares del sector urbano de la ciudad de Lago Agrio
- Madres solteras que laboran por horas o a tiempo completo.
- Madres adolescentes
- Padres con necesidades de laborar.
- Padres solteros con hijos.
- Jóvenes solteros con trabajo.
- Personas mayores con altos puestos de trabajo.
- Persona que tengan ingresos medios, con disponibilidad de pagar este servicio.

3.5. Estructura del mercado

Para obtener resultados confiables sobre el potencial de este proyecto y sobre todo su factibilidad, es necesario consultar diferentes fuentes de información.

El centro de creación infantil tendrá unas determinadas características que hará que los consumidores se sientan atraídos. Entre ellos destacara el horario de tarde para celebraciones y para aquellos niños que los padres están trabajando y no pueden ser atendidos por otros familiares siendo este servicio adicional de gran desahogo para los padres.

Nuestro segmento estaría dirigido a niños y niñas de cero a 6 años, con un nivel socioeconómico medio ya que la cuota mensual no será muy alta sino que está a un nivel asequible a la mayor parte de los consumidores.

3.5.1. Monopolio

Situación de un sector del mercado económico en la que un único vendedor o productor oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector. Para que un monopolio sea eficaz no tiene que existir ningún tipo de producto sustituto o alternativo para el bien o servicio que oferta el monopolista, y no debe existir la más mínima amenaza de entrada de otro competidor en ese mercado. Esto permite al monopolista el control de los precios.

Para ejercer un poder monopolista se tienen que dar una serie de condiciones:

1. control de un recurso indispensable para obtener el producto.
2. disponer de una tecnología específica que permita a la empresa o compañía producir, a precios razonables, toda la cantidad necesaria para abastecer el mercado; esta situación a veces se denomina monopolio natural.
3. disponer del derecho a desarrollar una patente sobre un producto o un proceso productivo.
4. disfrutar de una franquicia gubernativa que otorga a la empresa el derecho en exclusiva para producir un bien o servicio en determinada área.

Algunos de estos ejemplos anteriores no va acorde con nuestro proyecto, ya que existen varios centros del cual uno puede ser mejor que otro, por esta razón en la ciudad de Lago Agrio no existe monopolio.

3.5.2. Oligopolio

Es un mercado dominado por un reducido número de productores o distribuidores u oferentes. Es un mercado tan corto de vendedores que cada uno de ellos pueden percibir los resultados directos e indirectos del periodo que fija a la cantidad de mercancía que individualmente ofrece.

1. la mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus actividades.
2. también suele suceder en el oligopolio que una empresa sea líder en precios y los demás se vean precisados a seguirla.
3. sus decisiones de precios pueden ser tomadas independientemente o realizando acuerdos entre ellos.
4. se encuentra en una posición intermedia entre lo que se conoce competencia perfecta y monopolio.

En esta parte no corresponde al estudio que estamos realizando, seríamos muy independientes de los otros centros existentes, y no dependeríamos de nadie.

3.5.3. Competencia Perfecta

El número de competidores dentro del medio es bastante bajo, adicional a esto dicha competencia no cuenta con sistema de desarrollo integral para la educación y cuidado infantil, tampoco cuenta con una publicidad de la cual puedan darse a conocer, razón por la cual se espera constituir a nuestro centro como una empresa líder dentro de la industria del cuidado infantil.

El Centro Infantil poseerá una baja competencia, ya que el número de centros que brindan el servicio de cuidado infantil en la ciudad de Lago Agrio es muy baja, además que no cuentan con un buen servicio mucho menos con las instalaciones

adecuadas para el desarrollo integral y poder brindar confianza a las madres de familia que tienen esta necesidad.

Como entrada de nuevos competidores que seremos deberíamos hacer una alta inversión en infraestructura, los centros infantiles deben tener una gran cantidad de infraestructura como por ejemplo áreas verdes, juegos de patio canchas deportivas, piscina, etc. Entonces si alguien quiere entrar con un nuevo centro infantil debería tener una gran cantidad de capital o una muy buena fuente de financiamiento para solventar la construcción de todo lo antes mencionado.

Necesidad de posicionamiento fuerte, para que una persona tome la decisión de ingresar, analizan varios aspectos, dentro de estos es tomar en cuenta referencias de amigos o personas de credibilidad, que le recomienden alguno de los centros infantiles, por lo que deberíamos causar una buena impresión lograr ser reconocidos.

El Centro Infantil será a nivel urbano uno de los mejores que exista, seremos una de las competencias perfectas dirigidas al mercado, tenemos uno solo que va acorde con las necesidades de los padres de familia, pero tomamos en cuenta el costo es muy elevado, nosotros nos podremos acuerdo a estas necesidades.

3.6 Investigación

La parte de nuestra investigación es la segmentación del mercado de consumidores y selección del mercado meta, la división del mercado de consumidores finales dará origen a subdivisiones que siguen siendo amplias y diversas.

Identificaremos algunas características dentro de cada segmento y tendremos los más específicos.

3.6.1. Segmentación

Para segmentar los mercados de consumidores hay que tener en cuenta que una segmentación útil se obtiene al incluir y considerar varias características, una de las características principales que se escoja debe ser la que ofrezca la división más clara y definida del mercado.

Conforme se vaya desarrollando vamos generando un orden de la eficacia con que discriminan entre segmentos, al igual se debe conocer las interrelaciones entre las características, sobre todo en lo demográfico. Como la edad de las madres de familia y el ingreso suelen estar relacionados entre sí.

Una vez que tengamos segmentado el mercado total del producto encontraremos las posibilidades de escoger uno o más segmentos como mercados metas, tendríamos:

Los mercados debes ser compatibles con las metas e imagen de la organización.

Nuestra organización ha de buscar mercados que generen un volumen suficiente de ventas a un nivel normal para que se reporten utilidades.

Buscar un mercado donde haya menos competencia, la ventaja es que no existe competencia con gran ventaja que nos permita arrebatarnos clientes a la empresa ya establecida.

El mercado de los consumidores puede ser dividido en segmentos pequeños valiéndonos de las características:

- Geográficas
- Demográficas
- Psicológicas

- Comportamiento de compra

3.6.1.1. Segmentación geográfica

Nos dirigimos específicamente al sector urbano de la ciudad, ya que es donde más centrada se encuentra la población.

Las características geográficas son medibles y accesibles, con condiciones necesarias para una buena segmentación.

Distribución regional de la población: constituye un factor importante porque las personas que viven en una región tienden a tener los mismos valores, actitudes y preferencias de estilo.

La distribución urbana, suburbana y rural: es importante debido a que muchas empresas segmentan su mercado por el tamaño de las ciudades o por la concentración de la población. Como algunas empresas ubican sus tiendas en áreas con una gran población, para cerciorarse de contar con una base suficientemente amplia de clientes, en cambio otras abren sucursales en áreas poco pobladas para tener la menor competencia posible.

- En base a la segmentación geográfica, se utilizará una distribución urbana, suburbana y rural, escogeremos solamente el segmento por el tamaño de la ciudad de Lago Agrio en base a los datos más actualizados, según el censo realizado en el año 2001 por el INEC es de 128.995 habitantes.
- Segmentación demográfica: es el segmento más común de los mercados la estadística que describe a una población, entre estas características demográficas más conocidas son: la edad, el sexo, etapa del ciclo de vida familiar, la distribución del ingreso y clase social.

EDAD.- es un ciclo de necesidad que va cambiando a lo largo de la vida, la distribución de la población por edad es un criterio útil para segmentar el mercado de muchos productos.

El mercado de los niños.- (de 0 a 6 años), influyen en los gastos de algunas maneras, inciden en las compras que vayan a efectuar sus padres, tanto lo padres como los abuelos invierten mucho dinero en este grupo, al igual que también compran bienes y servicios para su uso personal.

Las madres adolescentes.- son un mercado grande que a su corta edad ya cuentan con algunos hijos no uno sino varios, seria un grupo constituido entre las edades de 15 a 18 años.

El segmento de padres y madres solteras comprendidas entre los 19 a 30 años de edad.- esta constituidos por los jóvenes y adultos.

El segmento de padres comprendido entre los 35 a 50 años.- es un mercado muy grande y lucrativo.

Nuestro mercado relativamente estará dirigido para niños de 0 a 6 años de edad, debido a que están en la edad de un cuidado especial del cual se le ofrecerá un desarrollo efectivo e intelectual.

Las madres adolescentes debido a que no recibieron una buena educación sexual o algún información de prevención, se vieron involucradas por esta etapa de madres solteras, tienen la necesidad de trabajar y sostener a sus hijos.

Los padres entre 19 a 30 años, debido a la situación que enfrentamos ambos tienen la necesidad de sostener el hogar, se ven muy relacionados en esta situación.

Los padres de entre 35 a 50 años de edad es grupo muy atractivo por su mayor nivel de ingresos, debido al puesto de sus trabajos es probable que consideren este mercado muy bueno por la tranquilidad tanto de ellos como de sus niños en esta ciudad.

Género

Vamos dirigidos al género de forma general, ya que en su mayoría son padres de familia, y en algunos casos son madres solteras, en otros padres solteros, o en su mayoría que tienen un hogar donde ambos trabajan.

Y no disponen de tiempo completo para lograr el cuidado de sus hijos, para lo cual se escogió una segmentación de mercado que por su género ha sido una opción lógica.

En base a esta segmentación demográfica por sexo, ambos escogeremos tanto hombres como mujeres son grupos a los cuales el Centro Infantil deseara captar.

Ciclo de vida familiar

Uno de los principales factores que explican las diferencias de los hábitos de consumo entre dos personas de la misma edad y sexo es el hecho de que se hallan en distintas etapas del ciclo de vida. Se ha identificado algunas etapas del ciclo. Para la segmentación demográfica por ciclo de vida familiar, se ha escogido los siguientes grupos:

Etapas de soltero: personas jóvenes, solteras con hijos

Jóvenes casados: matrimonios con hijos.

Nido lleno I: jóvenes casados con hijos

Padres solteros: personas jóvenes o de edad madura con hijos

Hemos considerado este grupo de personas que se sentirían seguras del cuidado de sus hijos, contribuyendo al desarrollo físico, efectivo, social e intelectual de los niños.

Ingreso

La gente no constituye por sí misma un mercado, es indispensable que tengan dinero para gastar. La distribución del ingreso constituye uno de los criterios más comunes para segmentar los mercados de consumidores.

Las familias que tienen ingresos bajos destinan un porcentaje más alto de sus gastos totales a bienes de primera necesidad, como los alimentos. En cada grupo de ingresos, la calidad invertida en alimentos disminuye como un porcentaje de los gastos totales.

En la mayoría de los casos los gastos totales son dedicados al total de vivienda, servicios públicos y mantenimiento de la casa permanece constantemente en los grupos de ingresos medianos y altos.

3.6.2. Marco Muestral o Universo

La investigación de mercados va de acuerdo al diseño del mercado objetivo, vinculado específicamente a consumidores, clientes y públicos con dicho mercado de acuerdo a la información, la cual nos sirve para identificar, refinar y evaluar las medidas de mercadotecnia.

El estudio a realizarse se ubica en la población de la provincia de Sucumbíos, la selección de la muestra se realizó en función de la concentración poblacional de la ciudad de Lago Agrio, para lo cual utilizamos la proyección de población por áreas y años en provincias y cantones.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se ha tomado en consideración el muestreo aleatorio simple a fin de calcular las probabilidades de variables aleatorias en el tiempo y en el espacio, siendo apropiado este fenómeno cuando la probabilidad de que un evento ocurra en un intervalo de tiempo, en nuestro caso se ha utilizado la población total de niños y niñas de la ciudad de Lago Agrio, la cual está estimada en 5526 personas.

Cuadro No. 3

**ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR ÁREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES
PERÍODO 2001 - 2010**

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2007			AÑO 2008			AÑO 2009			AÑO 2010		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL									
SUCUMBIOS	163.447	74.463	88.984	168.721	78.494	90.227	173.461	81.989	91.472	177.561	84.840	92.721
LAGO AGRIO	85.078	50.784	34.294	87.823	53.533	34.290	90.289	55.917	34.372	92.424	57.862	34.562
GONZALO PIZARRO	8.773	2.504	6.269	9.057	2.640	6.417	9.311	2.757	6.554	9.531	2.853	6.678
PUTUMAYO	7.774	2.229	5.545	8.025	2.350	5.675	8.251	2.455	5.796	8.446	2.540	5.906
SHUSHUFINDI	40.546	15.537	25.009	41.854	16.378	25.476	43.030	17.107	25.923	44.047	17.702	26.345
SUCUMBIOS	3.573	814	2.759	3.688	858	2.830	3.792	896	2.896	3.881	927	2.954
CASCALES	9.334	1.931	7.403	9.635	2.035	7.600	9.906	2.126	7.780	10.140	2.200	7.940
CUYABENO	8.369	664	7.705	8.639	700	7.939	8.882	731	8.151	9.092	756	8.336

Fuente: INEC, dto. Estudios sectoriales
Elaborado por: Autora

3.6.3. Tamaño de la Muestra

Parte de la investigación definimos el total de 177561 habitantes en la provincia de Sucumbíos, donde el 55.862 son de población urbana es decir el 32.5871%, a este porcentaje lo inferimos en la población de Sucumbíos a los niños de 1-4 años que es un total de 16.958, que nos da un porcentaje de 32.5871%, donde la parte a utilizar de la población solo es urbana es de 5526.

Para definir la población a utilizarse en la investigación de mercados se utiliza la siguiente fórmula:

$$Z^2 PQN$$

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

N	Población		5.526
Z	Margen de confiabilidad 95% (1.96 desviación estándar)		1,96
P	Probabilidad de que el evento ocurra	0.9	0,90
Q	Probabilidad de que el evento no ocurra (1-P)	0.1	0,10
E	Error de estimación		0,07
N-1	Factor de corrección por finitud		5.525

$$e^2 (N - 1) + Z^2 PQ$$

n = tamaño de la muestra

N = universo

p = probabilidad de que ocurra el evento 90% = 0.9

q = probabilidad de que no ocurra el evento 10% = 0.1

z = nivel de confianza de la investigación 95% = 1.96

e = error tolerable 7%

Reemplazamos la formula y tenemos el siguiente resultado

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.9) (0.1) (5.526)}{0.07^2 (5.526-1) + (1.96)^2 (0.9) (0.1)}$$

$$n = \frac{(0.345744) (0.09) (5.526)}{0.0049 (5.525) + (0,345744) (0.09)}$$

$$n = \frac{1.910,58134}{27,103617}$$

$$n = \mathbf{71}$$

Una vez aplicada la formula antes descrita, el tamaño de la muestra de la población de Lago Agrio fue de 71 personas que se encuentran conformados por niños y niñas de 0 a 4 años.

3.6.4. Metodología de la investigación de Campo

Hemos tomado en cuenta algunas definiciones donde hemos podido determinar la investigación de mercados en el proceso median el cual se recoge información sobre las necesidades, preferencias y expectativas de los consumidores de un producto para la toma de decisiones a fin de identificar los problemas y oportunidades que existen en el mercado.

Para la guía en parte se ha realizado cuestionarios donde cada incluye una entrevista semiestructurada con amigos, y con personas que intervienen de manera directamente con el proyecto y al mismo tiempo pertenecen al mismo universo.

Se han manifestado de la misma manera con las personas como les ha parecido las preguntas. Luego hacemos un análisis de los datos obtenidos para verificar que el plan vaya de acuerdo a las necesidades de las personas y recolectar los datos importantes, es aquí donde ingresa la etapa piloto nos servirá mucho para probar tanto los instrumentos de recolección como de análisis.

Como dato importante se ha considerado un cuadro de proyección de población por provincia, según las edades del periodo 2001 – 2010.

3.6.5. Diseño del instrumento de investigación

Para la investigación de campo que se ha realizado hemos apoyado en informaciones que provienen por ejemplo, entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como hemos desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental.

PASOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO REALIZADA:

1. Planteamiento del problema.
2. Etapa exploratoria.
 - Lecturas
 - Visitas al terreno.
 - Conversaciones con colegas.
 - Entrevistas a personas que conocen el problema por experiencia personal o debido a sus estudios.
3. Delimitaciones operativas del problema, unidades de análisis, variables, indicadores, muestra.
4. Construcción de los instrumentos de recolección de datos.
5. Redacción de un plan tentativo de procesamiento y análisis de los datos.
6. Probar el cuestionario o la guía de entrevistas semiestructurada, con las personas involucradas en el tema del universo al cual se hará la investigación. Luego haremos un análisis de los datos obtenidos para verificar los datos importantes, aquí llega a intervenir la etapa piloto sirve para probar tanto los instrumentos de recolección como de análisis.
7. Recolección de datos.
8. Codificación, entrada de datos en computadora, procesamiento y análisis.
9. Redacción final, agregaremos cuadros, fotografías, mapas.

Los métodos utilizados para la investigación serán dos:

- Investigación cualitativa: esta investigación busca respuestas en profundidad y abiertas, no simples afirmaciones o negaciones. El investigador trata que los entrevistados expresen sus ideas relativas a un tema.

- Investigación cuantitativa: busca respuestas estructurales que pueden resumirse en cifras como porcentajes, promedios y otro tipo de estadísticas.

La clase de medios que se ha utilizados para obtener los datos e información ha sido por medio de investigación descriptiva, en la cual consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Se trata de recoger los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Etapas:

1. Examinan las características del problema escogido.
2. Lo definen y formulan sus hipótesis.
3. Enuncian los supuestos en que se basan las hipótesis y los procesos adoptados.
4. Eligen los temas y las fuentes apropiados.
5. Seleccionan o elaboran técnicas para la recolección de datos.
6. Establecen, a fin de clasificar los datos, categorías precisas que se adecuen al propósito del estudio y permitan poner de manifiesto las semejanzas, diferencias y relaciones significativas.
7. Verifican la validez de las técnicas empleadas para la recolección de datos.
8. Realizan observaciones objetivas y exactas.
9. Describen, analizan e interpretan los datos obtenidos, en términos claros y precisos.

Recolección de datos:

Para la recolección de la información existen varios métodos para realizar la investigación de mercados, determinaremos algunos campos de información, podemos tener utilidad inmediata para recoger información para proyectos.

Datos secundarios y estandarizados

Se recopila información que están disponibles en las instituciones, prensa escrita e internet que realizan estudios sobre la producción, ventas y comercialización de los servicios o productos que produce una determinada zona.

Métodos

Se han utilizado varios métodos para la recolección de la información en el presente estudio de mercado son los siguientes:

Método cuantitativo: tiene como objeto presentar información en cifras y datos para lo cual utilizamos los siguientes parámetros:

- Encuestados
- Encuestas
- Diseño de la muestra
- Trabajo de campo
- Tabulación
- Análisis e interpretación de resultados

Método cualitativo: la forma cualitativa no es traducible matemáticamente a cifras y datos concretos que se expliquen por si mismos se detallan interacciones y comportamientos que son observables, en base a la siguiente interpretación:

- Información del consumidor
- Diseño de encuestas, formas de recolección de datos de información
- Análisis
- Informes

Para la investigación de mercado de este estudio de mercado se elaborara encuestas, a través de las cuales se recogerá respuestas fijas a las preguntas, para simplificar su estudio, se realizara el análisis estadístico computarizado, que

es la técnica con que se suele hacer este tipo de investigaciones. Los métodos de encuestas que se aplicara son las entrevistas personales. Para una mejor facilidad de aplicar son las entrevistas personales. Para una mejor facilidad de aplicar la encuesta y procesar la información a los encuestados se lo ha dividido en dos grupos: consumidores y prestadores del servicio.

Diseño de la encuesta

Aplicación de las encuestas

El estudio a realizarse se ubica en la provincia de Sucumbíos del cantón Nueva Loja o también Lago Agrio la cual estar ubicada en zona centro. La selección de la muestra se realizo en función de la concentración de la ciudad, para lo cual utilizamos el número de habitantes existentes en la misma.

3.6.6. Prueba Piloto

¿Cree usted que existe la necesidad de la creación de un centro infantil que ofrezca como valor agregado los siguientes servicios?

Desarrollo físico, afectivo, social e intelectual

Habilidades motrices básicas

Cuidado por horas durante el horario establecido

Mejor calidad y servicio

Servicio de estudios básicos

Centro médico, otros.

Cuadro No. 4

Prueba Piloto

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE EN 100%	N° de personas entrevistadas
SI	18	90%P	20
NO	2	10%Q	
TOTAL	20	100%	

En el cuadro se puede observar que según el estudio de factibilidad, el 90% de encuestados consideran necesario crear una empresa de servicios infantiles que ofrezca el desarrollo físico, afectivo, social e intelectual, habilidades motrices básicas se refleja más en niños 1 a 6 años es la estrecha relación que existe entre el desarrollo social, cognitivo afectivo y motriz que incide en nuestros niños o niñas como una unidad, cuidado por horas durante el horario establecido, mejor

calidad y servicio, servicio médico entre otros, solo un 10% no considera necesario o no lo ven como necesidad.

3.6.7. LEVANTAMIENTO Y TABULACION DE LA INVESTIGACION

Presentación y análisis de los resultados

a) Análisis de las encuestas

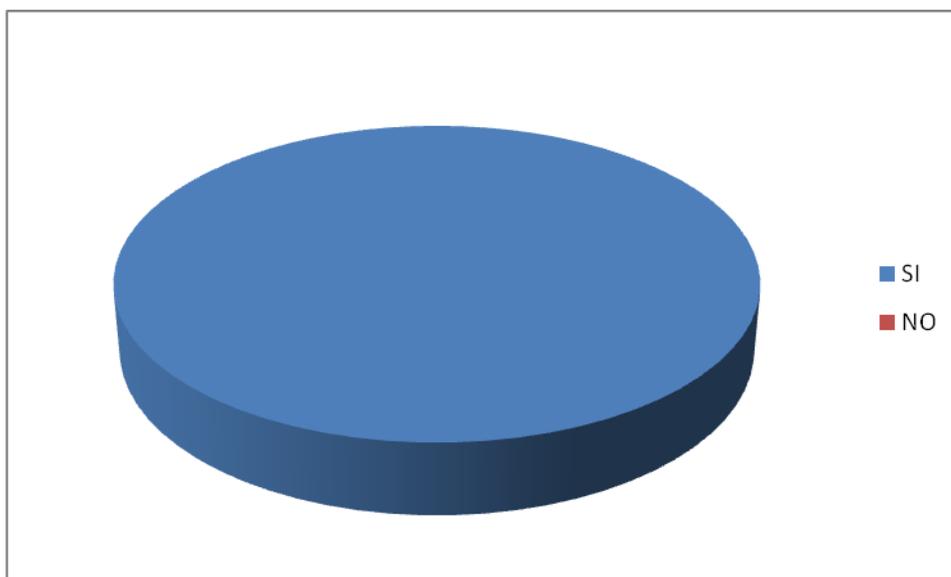
PREGUNTA No. 1

Cuadro No. 5

¿Tiene hijos?

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	189	100%
NO	0	0.00%
TOTAL	189	100%

Grafico No. 3



En su mayoría total de las personas encuestadas si tienen hijos, el 100% de ellos respondieron que sí, están contados con el número de hijos que tienen en cada hogar, menores de 5 años.

Las encuestas están en un total de 70, se las realizo a personas que se les encontraba con niños en sus manos.

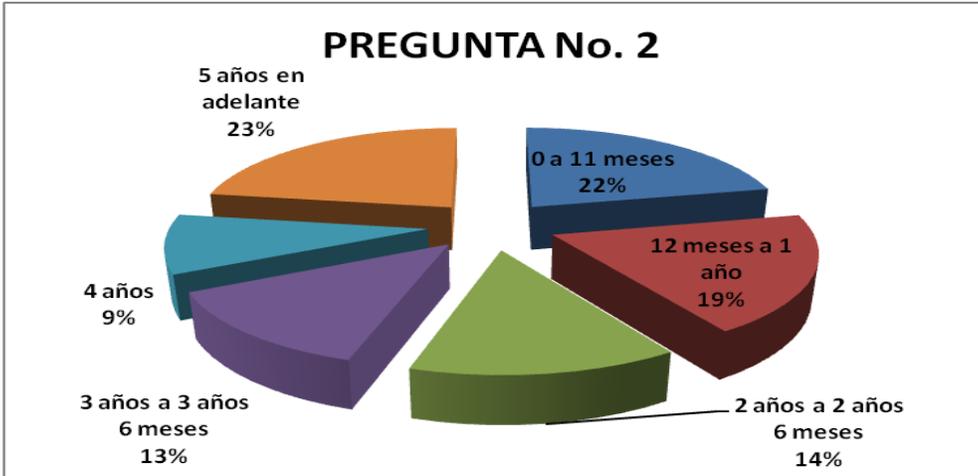
PREGUNTA No. 2

Cuadro no. 6

¿Entre qué edad se encuentran?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 11 meses	25	21,74%
12 meses a 1 año	22	19,13%
2 años a 2 años 6 meses	16	13,91%
3 años a 3 años 6 meses	15	13,04%
4 años	11	9,57%
5 años en adelante	26	22,61%
TOTAL	115	100%

Grafico No. 4



La mayoría de las personas que respondieron a las preguntas en su mayoría tenían más de 2 hijos menores de 4 años en el hogar, se tomo en cuenta solo

hasta esta edad, ya que no se registra un total de niños mayores de 5 años en la ciudad de Lago Agrio.

De acuerdo a las investigaciones realizadas, se logro obtener por un sector de la ciudad de lago agrio solo hasta cierta edad, ya que en toda la ciudad solo se hace un estudio por sectores pero solo a niños mayores de 4 años ya que son desde esta edad que ingresan a centros infantiles.

La DIRECCION DE EDUCACION INICIAL logro explicarnos que ellos realizan un estudio de mercado pero solo sectorial provincial de niños desde 3 años en adelante, lo hacen para la provincia de Sucumbíos a los centros de atención, por ubicación geográfica entre niños y/o niñas, y con el personal docente están contando.

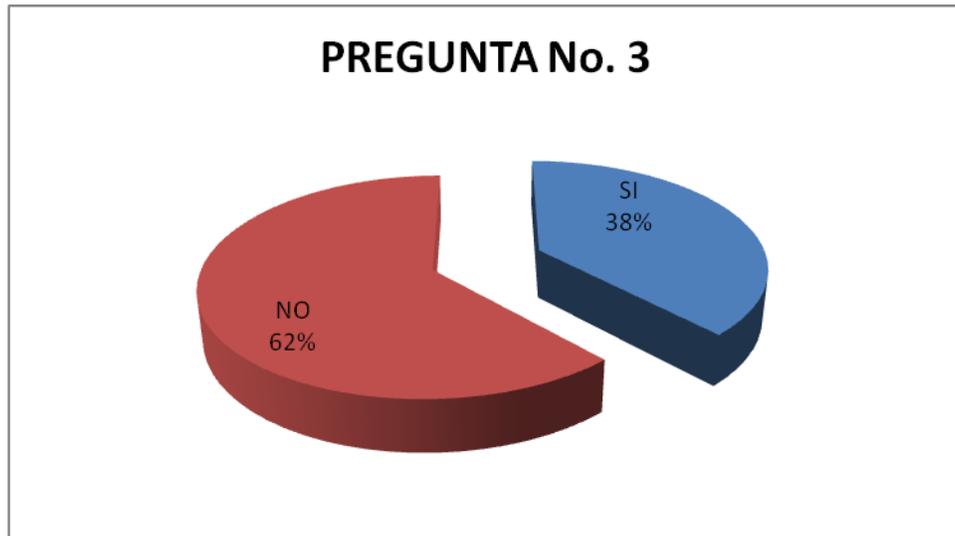
PREGUNTA N 3

Cuadro No. 7

¿Utiliza los servicios de Guarderías o Centro Infantiles?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	27	38,03%
NO	44	61,97%
TOTAL	71	100%

Grafico No. 5



El entrevistador, de manera verbal consulto el porqué no utilizan los centros o guarderías, obteniendo una contestación mayoritaria la cual estaba basada en la desconfianza o mala experiencia de las existentes.

La manera para poder lograr confianza en los padres de familia es demostrando con hechos, la posibilidad de crear un centro infantil que este a disposición de los niños ya sea en responsabilidad y precios cómodos, en la ciudad existe solo uno que podría ser bueno pero que debido al nivel económico muy alto no todas las personas pueden acceder a este centro, es la causa que en su mayoría no la acepta.

En el cuadro se observa que el mayor porcentaje de personas encuestadas no utilizan el servicio de guarderías, el resto de las respuestas si los utiliza, al contrario de las otras personas que contestaron de manera negativa, si le gustaría que exista un centro infantil pero donde a los padres se les demuestre confianza como para dejar a su hijos en manos de quienes los vayan a cuidar.

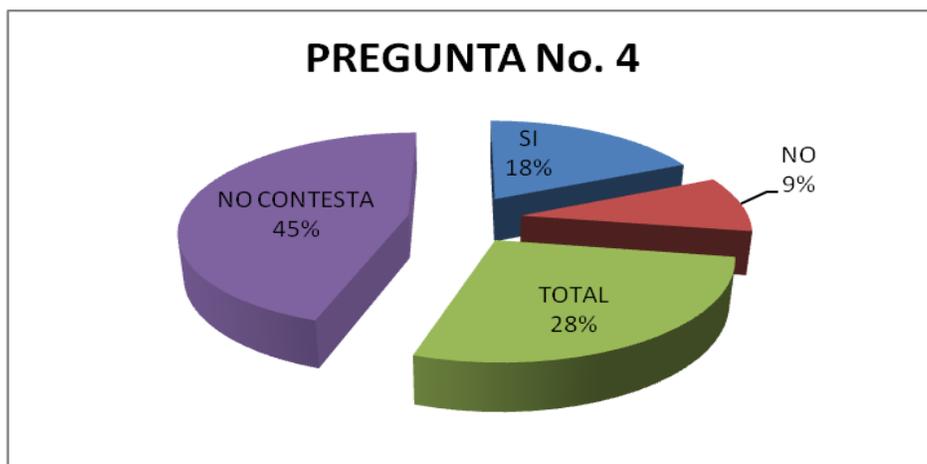
PREGUNTA N 4

Cuadro no. 8

¿Está satisfecho con el Centro Infantil que utiliza?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	18	66,67%
NO	9	33,33%
TOTAL	27	100%
NO CONTESTA	44	

Grafico No. 6



La mayoría de las personas que se le hizo la encuesta no tienen respuesta, ya que en su mayoría no utilizan estos servicios, las explicaciones son obvias de que no existen algún centro donde se les brinde todos los servicios que un niño debe tener.

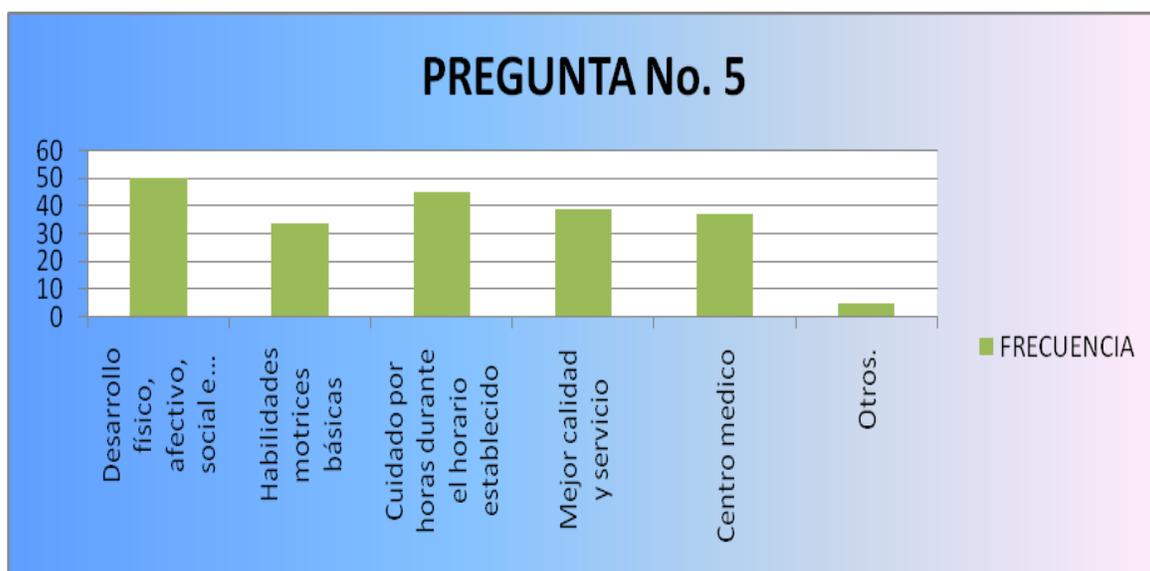
PREGUNTA N 5

Cuadro No. 9

Utilizaría un Centro Infantil de acuerdo a las características siguientes:

RESPUESTA	FRECUENCIA
Desarrollo físico, afectivo, social e intelectual	50
Habilidades motrices básicas	34
Cuidado por horas durante el horario establecido	45
Mejor calidad y servicio	39
Centro medico	37
Otros.	5

Grafico No. 7



Para el desarrollo físico, afectivo, social e intelectual la mayoría está de acuerdo con que exista este servicio, para las personas entrevistadas es lo principal en un centro infantil, la parte de las habilidades motrices básicas tiene un 34 por

respuesta esto es muy importante para la edad que están, los niños deben aprender a compartir, socializar entre todos sus compañeros, es una manera de que los niños poco a poco vayan perdiendo el miedo y no se cohíban ante alguna situación.

El cuidado por horas durante el horario establecido fue de 45 respuestas, la mayoría en la ciudad de Lago Agrio son madres de familia y a veces por necesidad de algún asunto del hogar se ven en la necesidad de encargar a sus hijos por horas, siendo esta la manera de ver donde encargar a los niños, entonces si están de acuerdo con este punto.

Mejor calidad y servicio están en un numero de 39 personas que están de acuerdo, el hecho de que sea una guardería o centro infantil no significa que se van a ocupar de solo lo básico, cuando en la mayoría de los padres de familia lo primordial seria el servicio que brindarían y como atenderían a sus bebés.

Centro médico y otros algunos de los padres estarían de acuerdo con se implemente este servicio, así tendrían más confianza en el centro que se establecería en la ciudad, los otros servicios serian como poder realizar fiestas infantiles, podría ser el cuidado por horas en los fines de semana, etc.

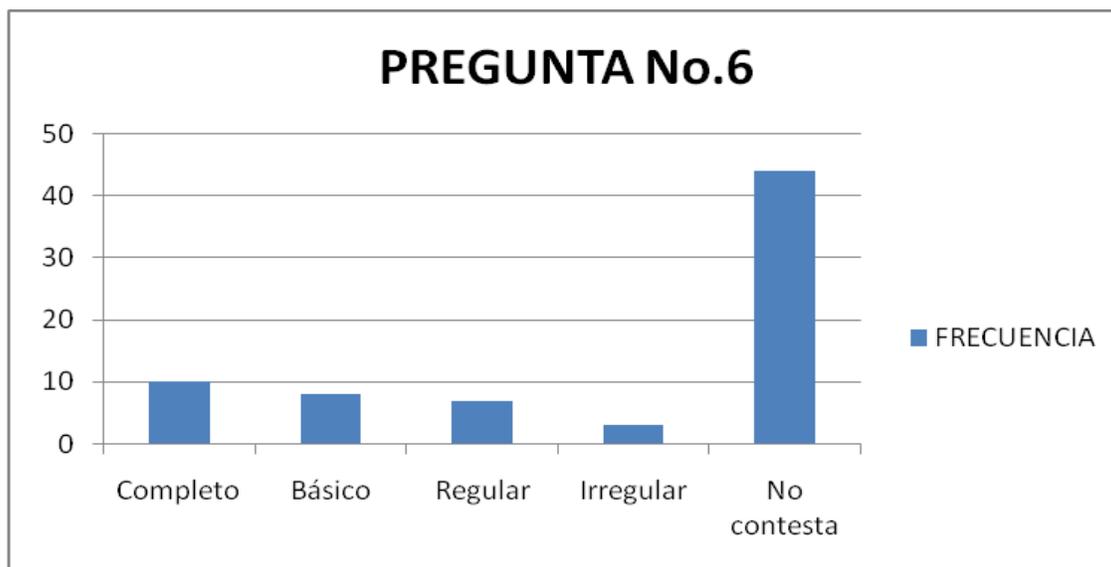
PREGUNTA N 6

Cuadro No. 10

¿Cómo califica a la Guardería Infantil de su uso?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Completo	10	37,04%
Básico	8	29,63%
Regular	7	25,93%
Irregular	2	7,41%
No contesta	44	100,00%

Grafico No. 8



Estas respuestas en su mayoría no fueron contestadas, las pocas personas que utilizan este servicio tienen un a sus hijos en uno de los centros más recatados de lago agrio, no todos están conformes con los servicios que reciben en dicha guardería, posiblemente tenga lo básico pero no es lo necesario para los niños que están en esta edad.

Todos no contestaron porque no están de acuerdo con la mayoría de las guarderías que funcionan en la ciudad, no tienen confianza como para dejar a sus hijos en dichos centros, o a su vez pueden tener lo necesario pero los valores que cobran son excesivamente altos, los cuales los padres de familia no están considerados a pagar por este servicio.

PREGUNTA N 7

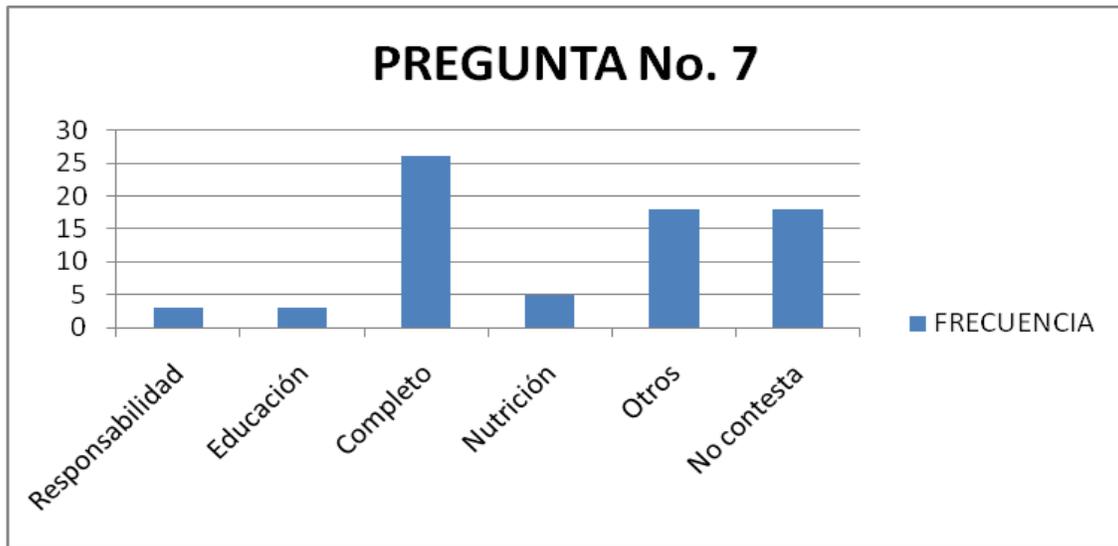
Cuadro No. 11

¿Qué servicios cree que deberían tener?

RESPUESTA	FRECUENCIA
Responsabilidad	3
Educación	3
Completo	26
Nutrición	5
Otros	18
No contesta	18

(Ver grafico siguiente hoja)

Grafico No. 9



La mayoría de las personas entrevistadas están de acuerdo a que existan los centros infantiles o guarderías completas, sean con todos los servicios básicos y con valores agregados, lo que necesitan es motivación y confianza para poder dejar a sus niños en centros de cuidado infantil, brindando un servicio de calidad para que así los padres con solo dejarlos una sola vez, vean y se sientan conforme con la responsabilidad que se les brinda.

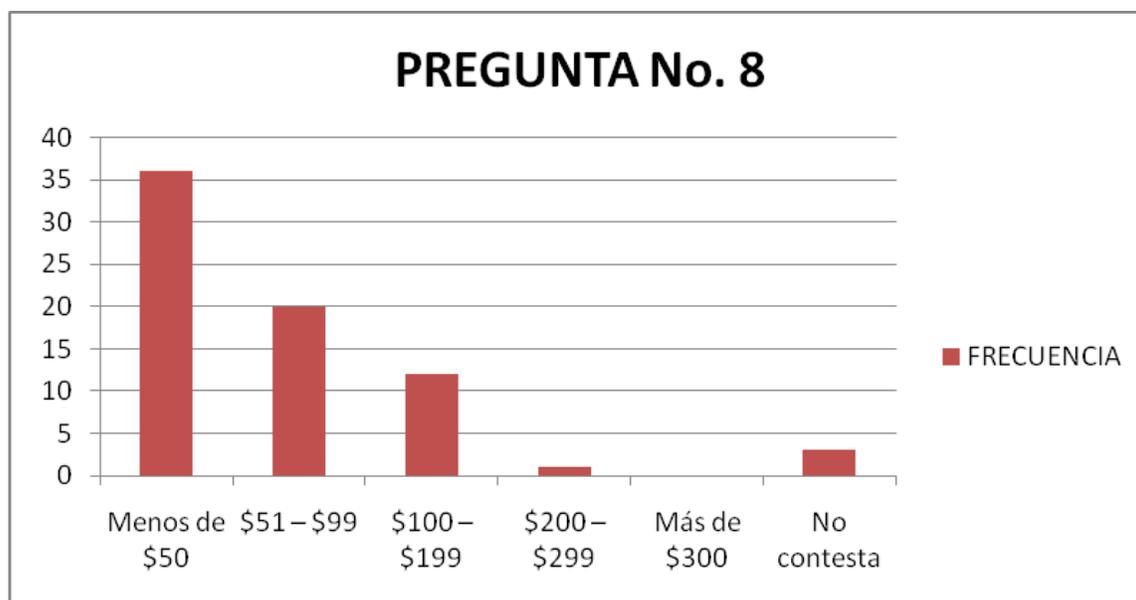
PREGUNTA N 8

Cuadro No. 12

¿En caso de encontrar un centro infantil con todas estas características usted estaría dispuesto a pagar por horario completo?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$50	36	50,70%
\$51 – \$99	20	28,17%
\$100 – \$199	11	15,49%
\$200 – \$299	1	1,41%
Más de \$300	0	0,00%
No contesta	3	4,23%

Grafico No. 10



A las personas entrevistadas no están dispuestas a pagar por más de \$50, todo esto es debido a la percepción que ellos tienen en cuanto a las guarderías existentes, son manejadas por la visión del funcionamiento que dan, las demás

respuestas tienen una respuesta lógica ya que si ven desde la forma de que si existiría una guardería con todos los servicios completos estarían dispuestas a pagar más, con tal de que sus niños estén bien cuidados.

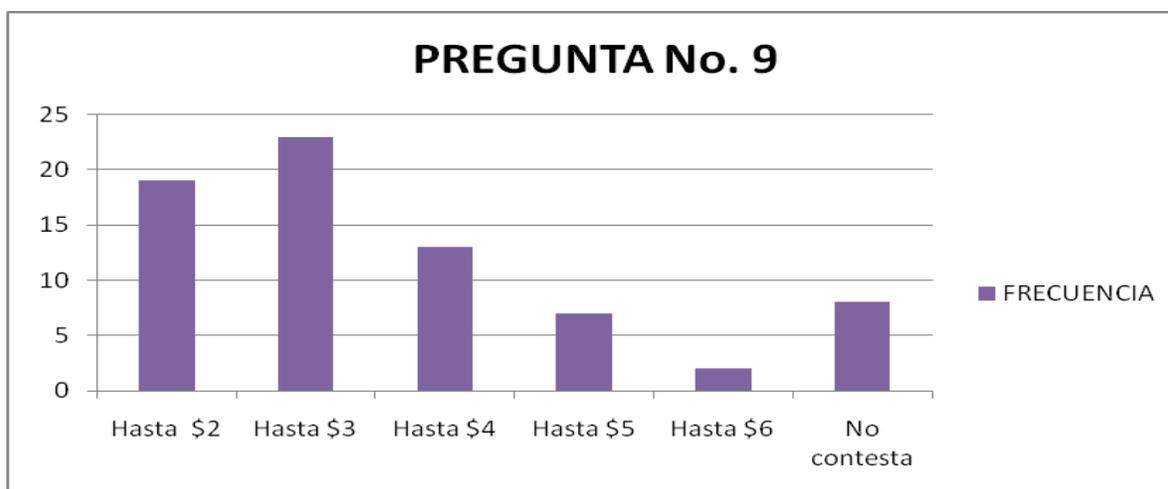
PREGUNTA N 9

Cuadro No. 13

¿En el caso del horario establecido de servicio por horas cuanto estaría dispuesto a pagar por hora?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hasta \$2	19	26,76%
Hasta \$3	23	32,39%
Hasta \$4	12	16,90%
Hasta \$5	7	9,86%
Hasta \$6	2	2,82%
No contesta	8	11,27%

Grafico No. 11



Para el horario establecido por horas la mayoría si estarían dispuestos a pagar hasta \$3 dólares, ya que sería un servicio muy utilizado en todas las posibilidades existentes, en su mayoría ocuparían este servicio ya que son varios motivos que a veces los padres realizan a diario, esto sería dirigido para padres o madres que no laboran o que se ven en la necesidad de obtener un servicio como este mencionado.

PREGUNTA N 10

Cuadro No. 14

Como le gustaría que le hagan enterar de este Centro Infantil

RESPUESTA	FRECUENCIA
Radio	32
Televisión	54
Hojas volantes	17
Otros.	11

(Ver grafico siguiente hoja)

Grafico No. 12



A todas las personas entrevistadas les gustaría informarse sobre el centro infantil nuevo que se creara en la ciudad de Lago Agrio por todos los medios de comunicación posibles, mientras más visuales a la gente le llaman mucho la atención, la necesidad ingresa por la vista, todas estas informaciones serian aptas para darnos a conocer y crear una necesidad en la población.

Aplicación de las entrevistas

Para la investigación que se realizo se ha determinado la aplicación de las entrevistas de forma general a padres de familia, administradores, propietarios de casa de huéspedes de los niños huérfanos, todo esto con el fin de determinar la demanda existente por este tipo de servicios en la ciudad de Lago Agrio.

La relación oferta – demanda favorece la apertura de nuevos centros, la demanda de los servicios de los centros de educación infantil es menos a la oferta actual de plazas, existen muy pocos centros en la ciudad. De hecho son muy pocas las guarderías o escuelas infantiles en su mayoría se sitúan fuera de la ciudad.

Al preguntar sobre la información de los centros infantiles o guarderías si los padres de familia utilizaban, en su mayoría fueron negativas, ya que las

respuestas adicionalmente contestaban que no han encontrado una guardería donde les de confianza, seguridad para dejar a sus hijos allí.

Debido a la gran demanda inexistente de centros infantiles, lograremos un proyecto basado a las necesidades de los padres de familia, donde constara con todas las características que se necesita, focalizándonos de manera innovadora, con instalaciones modernas, con servicio de calidad para el infante.

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta se define como la cantidad de servicios que los prestatarios están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

Para poder determinar la oferta existente para la provincia de Sucumbíos en la ciudad de Lago Agrio, se identifico el numero de Centro Infantiles ubicados en la zona y posteriormente se determino su evolución histórica durante los últimos 5 años.

Existen varios centros infantiles en la ciudad de los cuales se identificaron los más importantes que son 3 guarderías. Cada una de ellas tiene un beneficio económico muy diferente, a continuación describiremos cada una de ellas.

3.7.1. Comportamiento histórico

En el área de los centros infantiles no existían datos históricos exactos, ya que en la mayoría no existen competencias entre si, debido a que solo se ha recogido solo datos específicos considerados para poder tener una variable que muestre su comportamiento de años anteriores.

3.7.2. Demanda actual

1. LOS ALMENDROS

Empezó con la idea de ser una casa de asilo de ancianos todo esto debido a las instalaciones internas las cuales no son adecuadas para una guardería, su construcción empezó desde 1995 y fueron financiados por varias personas esto se llevo a terminar en 1997.

Como comenta el administrador de dicha guardería la idea principal no fue hacer una guardería por ende al comienzo no registraban niños, fue casi a finales de 1997 donde empezaron a coger niños pero todo sucedió por incidente y empezaron con 2 niños que lamentablemente eran huérfanos.

Ya luego para 1998 fue que empezaron a trabajar solo con niños, ahora el principal financiador fue la iglesia, al inicio de este proceso solo estaban dispuestos a recibir niños huérfanos a los que encontraban en las calles, por ende no tenían registros, ya que funcionaban como casa donde llegaban los padres y dejaban a los hijos allí.

En la actualidad cuentan con 15 niños que están desde los 2 años hasta los 4 años, por lo general quienes dejan a los hijos en su mayoría son madres solteras de nivel bajo.

Reciben ayuda del INNFA pero no es un valor de gran cantidad y casi no todos los meses lo reciben, aparte aceptan cualquier donación que el comité de barrios les colabora y también raciones que la cruz roja les regalan.

Toda la información nos logro facilitar la señora administradora del centro, no permitió tomar unas fotos del centro, lamentablemente las instalaciones no son las adecuadas para el cuidado de los niños, es un lugar grande pero descuidado, la higiene no es lo principal que se refleja de todo esto.

Fotografía No. 1



Fotografía No. 2



2. CRISTO PEREGRINO

De esta guardería no se recibió mucha información ya que al señor administrador es muy difícil de localizarlo, pero los datos que lograron darnos es que son de carismáticos están funcionando desde hace 4 años, fueron la congregación de esta religión quien logro abrir.

Es muy difícil obtener un determinado número de niños ya que es muy variable en el número de niños que reciben, por ende las pensiones varían.

Está localizada por un lado de la parte céntrica de la ciudad, por algo las instalaciones no son visibles, y no funcionan como para llamar la atención, al igual que la anterior no cuentan los servicios de recreación para los niños.

Fotografía No. 3



3. CEILA

Ahora les comentaremos de este centro es uno de los mas recatados que existe en la ciudad, de forma directa no se pudo obtener información ya que el dueño de

este centro es muy reservado, y no quiso ayudarnos con algunos datos, lo recolectado que se pudo obtener fue en base a los padres de familia que tienen a sus hijos en este centro, en su mayoría están de acuerdo con los parámetros académicos que reciben sus hijos.

En cuanto a la alimenticia sana que recibían los niños algunos tuvieron una mala experiencia, los niños se llegaron a enfermar a otros les dio anemia, fue difícil aceptarlos con este tipo de inconvenientes, pero el trato que reciben los niños si es muy bueno cuentan con personal calificado para este servicio.

Es en cuanto a este centro el cual nuestro servicio será una competencia perfecta, tienen algunos puntos donde nosotros les podemos mejorar en todo aspecto.

Fotografía No. 4



Fotografía No. 5



Las diferentes ofertas que se definen por la cantidad de servicios que los prestatarios están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

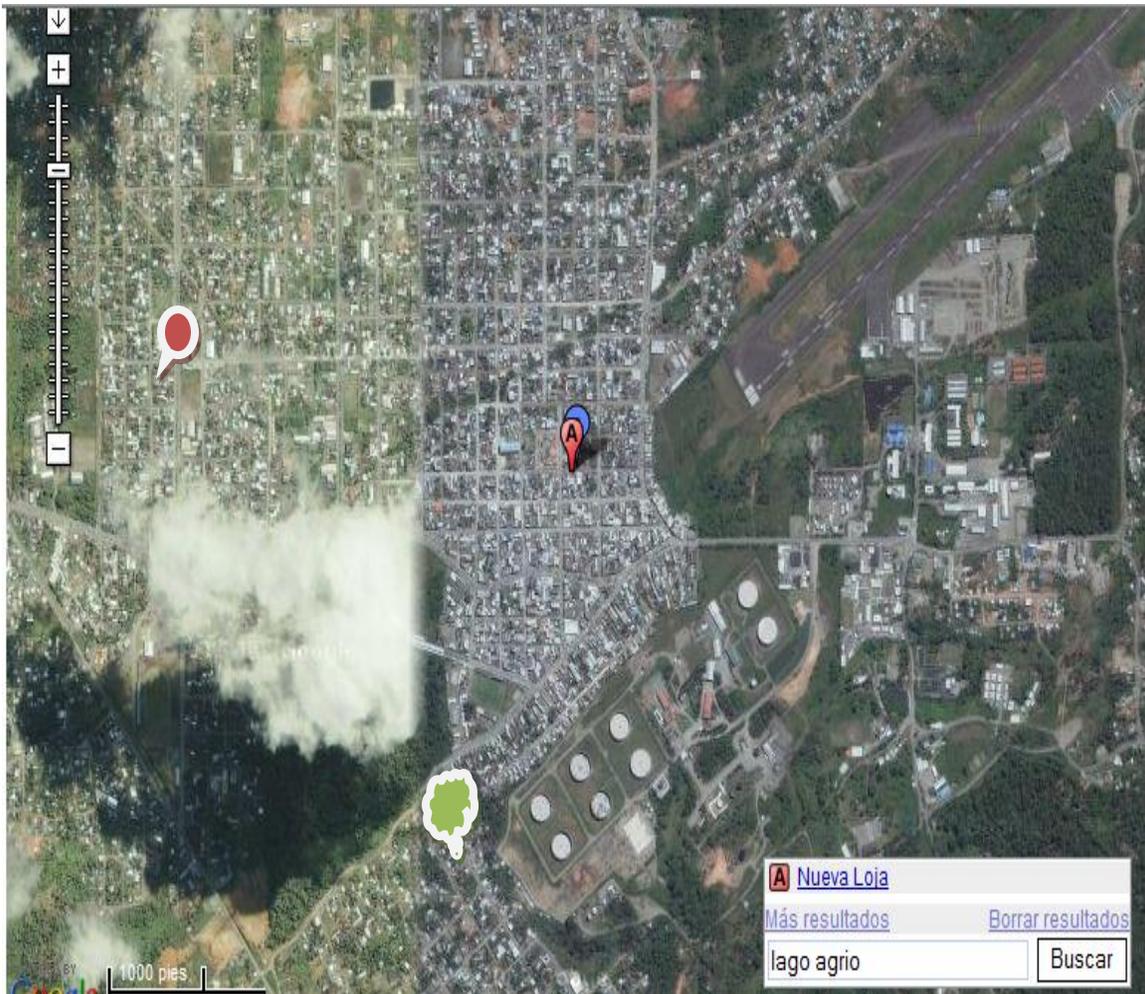
Para la determinación de la oferta existente en la ciudad de Lago Agrio, en toda la parte del centro se identifico solo dos guarderías, pero estas están dispersas entre ellas, por otra parte se ha localizado varias de ellas pero a las afueras de la ciudad, lo cual no se genera un resultado competitivo.

OFERTA Año	CENTROS INFANTILES ACTUALES		
	Tasa de crecimiento demográfico		
	C. Peregrino	Los Almendros	CEILA
2007	5	2	30
2008	8	4	50
2009	10	5	80
2010	15	8	100

ingresos # niños

CENTROS EDUCATIVOS DISPERSOS POR VARIOS SECTORES

Fotografía No. 6



Fuente y elaboración: www.google.com (mapa virtual, lago agrio)

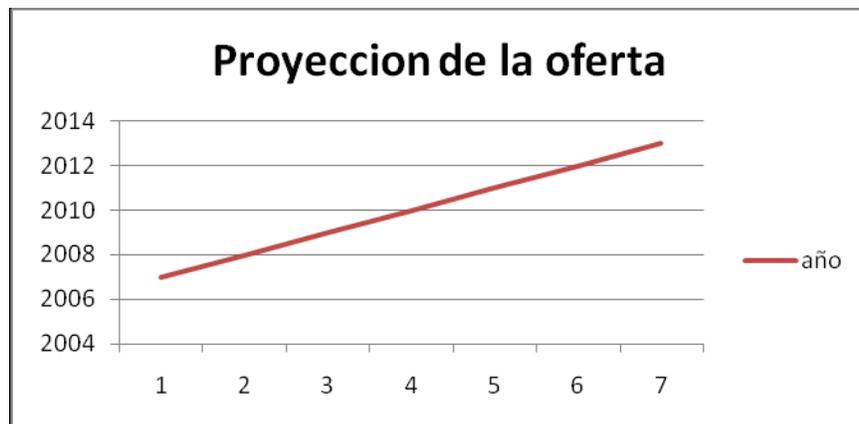
Para poder determinar cuál sería la oferta histórica durante los últimos 4 años, se obtuvieron las tasas de crecimiento demográfico correspondientes a dichos periodos.

3.7.3. Proyección de la Oferta

Se logró obtener el crecimiento de la población para la proyección de los siguientes 3 años, relacionado en base a los centros infantiles que existen actualmente con niños menores de 4 años.

Año	# objetivo
2007	2445
2008	2578
2009	2692
2010	2786
2011	2876
2012	2966
2013	3056

Grafico No. 13



3.8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.8.1. Factores que la afectan

Al observar los resultados anteriores en cuanto a la demanda insatisfecha de la inexistencia de las guarderías, ha hecho que nos motive para iniciar operaciones con la totalidad de su capacidad instalada.

Se ha realizado cálculos de crecimiento para los resultados de la demanda insatisfecha proyectada se ha obtenido tasas de crecimiento en años anteriores, que ha hecho crecer la desconfianza de los padres hacia las guarderías o ahora como son centro infantiles.

3.8.2. Comportamiento histórico

Conforme ha ido transcurriendo el tiempo se ha ido incrementando suficiente información acerca de la frecuencia en la demanda y por existir datos históricos se procedió a realizar un análisis de fuentes primarias de la población y las características que posee cada una de ellas.

Se obtuvo la información de los datos en cuanto a los ingresos de ganancias de cada persona que labora, en la ciudad de Lago Agrio, donde nuestro segmento irá dirigido para el 45% que cuenta cada hogar, por una persona que labora.

Cuadro No. 15
Salarios en Lago Agrio

INGRESOS	
Sueldos	%
300 - 400	45%
401 - 500	20%
601 - 700	10%
800 - 900	8%
901 - 1000	6%
1001 - 1100	4%
1101 - 1200	3%
1201 - 1300	2%
1301 - 1400	1%
1401 - 1500	1.5%
1501 - 1600	1%
TOTAL	100%

Los datos que se han utilizado son a partir del año 2007 hasta el año 2009.

De los datos obtenidos del INEC para el año 2.007 se logro obtener el resultado del total de la población tanto urbano como rural, de niños de 0 a 4 años de edad, en un promedio de ingresos de los padres entre \$300 a \$400 mensuales.

Cuadro No. 16

ECUADOR: PROYECCION DE POBLACIÓN POR AREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES PERIODO 2.007

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2007		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
TOTAL PAIS	13.605.485	8.785.745	4.819.740
SUCUMBIOS	163.447	74.463	88.984
LAGO AGRIO	85.078	50.784	34.294
GONZALO PIZARRO	8.773	2.504	6.269
PUTUMAYO	7.774	2.229	5.545
SHUSHUFINDI	40.546	15.537	25.009
SUCUMBIOS	3.573	814	2.759
CASCALES	9.334	1.931	7.403
CUYABENO	8.369	664	7.705

AÑO 2007

	Urbano	%	Rural	%	TOTAL
Total Población	50.784	60%	34.294	40%	85.078
Niños de 0 - 4 años	30.314		13.824		44.137

Sucumbíos	
Total Población	163.447
\$300 - \$400	45%
	73.551 población objetivo
Población Total	85.078 52,05% 44.285
9,25%	26.434 17.851
	2.445 niños objetivo urbanos
	69% aceptación
	1.687 (encuesta)

En base a la información obtenida del censo se tomo los datos de la población total de la ciudad de lago agrio y el sector urbano y rural, se hizo el cálculo para los porcentajes de cada área, dividiendo el total para cada área, donde se obtiene el resultado del porcentaje, luego se utiliza el total de población urbano para el porcentaje obtenido, dará como resultado la población de niños de 0 a 4 años.

Todo el resultado anterior se calculara al porcentaje del 45% de ingresos que la mayoría de las personas en la ciudad ganan, de todos esos cálculos obtendremos el valor de 2445 el cual será nuestros niños objetivos solo la parte urbana.

De la información obtenida de las encuestas tenemos que el 69% están dispuestos a experimentar un centro diferente de los actuales, lo cual se hizo el cálculo de 2445 para el porcentaje de aceptación y su respuesta fue del 1687 niños que ingresarían al centro.

Cuadro No. 17

ECUADOR: PROYECCION DE POBLACIÓN POR AREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES PERIODO 2.008

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2008		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
TOTAL PAIS	13.805.095	8.993.796	4.811.299
SUCUMBIOS	168.721	78.494	90.227
LAGO AGRIO	87.823	53.533	34.290
GONZALO PIZARRO	9.057	2.640	6.417
PUTUMAYO	8.025	2.350	5.675
SHUSHUFINDI	41.854	16.378	25.476
SUCUMBIOS	3.688	858	2.830
CASCALES	9.635	2.035	7.600
CUYABENO	8.639	700	7.939

AÑO 2008

	Urbano	%	Rural	%	TOTAL
Total Población	53.533	61%	34.290	39%	87.823
Niños de 0 - 4 años	32.631		13.388		46.020

Sucumbíos			
Total Población	168.721		
\$300 - \$400	45%		
	75.924	población objetivo	
Población Total	87.823	52,05%	45.714
9,25%	27.865	17849	
	2.578	niños objetivo urbanos	
		69% aceptación	
	1.779	(encuesta)	

Para el año 2008 el incremento de los niños es de 2578, como población objetivos que se tendrá solo para el sector urbano.

En base a la información obtenida del censo se tomo los datos de la población total de la ciudad de lago agrio y el sector urbano y rural, se hizo el cálculo para los porcentajes de cada área, dividiendo el total para cada área, donde se obtiene el resultado del porcentaje, luego se utiliza el total de población urbano para el porcentaje obtenido, dará como resultado la población de niños de 0 a 4 años.

Todo el resultado anterior se calculara al porcentaje del 45% de ingresos que la mayoría de las personas en la ciudad ganan, de todos esos cálculos obtendremos el valor de 2.578 el cual será nuestros niños objetivos solo la parte urbana.

De la información obtenida de las encuestas tenemos que el 69% están dispuestos a experimentar un centro diferente de los actuales, lo cual se hizo el cálculo de 2.578 para el porcentaje de aceptación y su respuesta fue del 1.779 niños que ingresarían al centro.

Cuadro No. 18

ECUADOR: PROYECCION DE POBLACIÓN POR AREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES PERIODO 2.009

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2009		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
TOTAL PAIS	14.005.449	9.202.590	4.802.859
SUCUMBIOS	173.461	81.989	91.472
LAGO AGRIO	90.289	55.917	34.372
GONZALO PIZARRO	9.311	2.757	6.554
PUTUMAYO	8.251	2.455	5.796
SHUSHUFINDI	43.030	17.107	25.923
SUCUMBIOS	3.792	896	2.896
CASCALES	9.906	2.126	7.780

AÑO 2009

	Urbano	%	Rural	%	TOTAL
Total Población	55.917	62%	34.372	38%	90.289
Niños de 0 - 4 años	34630		13085		47715

Sucumbíos	
Total Población	173.461
\$300 - \$400	45%
Población Total	78057 población objetivo
9,25%	29106 52,05% 46997
	17891
	2692 niños objetivo urbanos
	69% aceptación
	1.857 (encuesta)

La demanda histórica que se logro obtener para el año 2009 es de 2692, solo de la población urbana, el cual será nuestro objetivo para las siguientes proyecciones de los años.

Fue necesario hallar la población por provincia y luego por ciudad, el número de habitantes que existe en la ciudad de Lago Agrio es de 57.862 ocupantes, de la cual luego se realizó una proyección de la población por la provincia según la edad, donde corresponde a la proporción de la población infantil comprendida entre los 0 a 4 años de edad, en total se cuenta con una población infantil de 16.958 en la ciudad de Lago Ario.

En base a la información obtenida del censo se tomó los datos de la población total de la ciudad de Lago Agrio y el sector urbano y rural, se hizo el cálculo para los porcentajes de cada área, dividiendo el total para cada área, donde se obtiene el resultado del porcentaje, luego se utiliza el total de población urbano para el porcentaje obtenido, dará como resultado la población de niños de 0 a 4 años.

Todo el resultado anterior se calculará al porcentaje del 45% de ingresos que la mayoría de las personas en la ciudad ganan, de todos esos cálculos obtendremos el valor de 2.692 el cual será nuestros niños objetivos solo la parte urbana.

De la información obtenida de las encuestas tenemos que el 69% están dispuestos a experimentar un centro diferente de los actuales, lo cual se hizo el cálculo de 2.692 para el porcentaje de aceptación y su respuesta fue del 1.857 niños que ingresarían al centro.

Cuadro No. 19

PROYECCION DE LA POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD PERIODO 2001-2010

GRUPOS DE EDAD	SUCUMBIOS
TOTALES	177.561
< 1 año	4.060
1 - 4	16.958
5 - 9	20.842
10 - 14	19.379
15 - 19	17.422
20 - 24	16.637
25 - 29	16.137
30 - 34	13.680
35 - 39	12.446
40 - 44	9.796
45 - 49	8.070
50 - 54	6.317
55 - 59	5.140
60 - 64	3.607
65 - 69	2.455
70 - 74	1.791
75 - 79	1.193
80 y más	1.631

3.8.3. Demanda Actual

En la información obtenida de los crecimientos de la población para el año actual, se ha logrado conseguir datos verídicos del último censo poblacional, de la cual tenemos como objetivo solo la población de niños menores de 4 años pero solo del sector urbano, al cual va dirigido nuestro centro infantil.

Cuadro No. 20

**ECUADOR: PROYECCION DE POBLACION POR AREAS Y AÑOS
CALENDARIO, SEGUN PROVINCIAS Y CANTONES PERIODO 2.010**

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2010		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
TOTAL PAIS	14.204.900	9.410.481	4.794.419
SUCUMBIOS	177.561	84.840	92.721
LAGO AGRIO	92.424	57.862	34.562
GONZALO PIZARRO	9.531	2.853	6.678
PUTUMAYO	8.446	2.540	5.906
SHUSHUFINDI	44.047	17.702	26.345
SUCUMBIOS	3.881	927	2.954
CASCALES	10.140	2.200	7.940
CUYABENO	9.092	756	8.336

Fuente: INEC, censo poblacional 2001-2010.
Elaboración: Autora.

AÑO 2010

LAGO AGRIO

	Urbano	%	Rural	%	TOTAL
Total Población	57862	63%	34562	37%	92424
Niños de 0 - 4 años	5350		3196		8546,00
	30118		17990		

Sucumbíos	
Total Población	177.561
\$300 - \$400	45%
	79.902 población objetivo
Población Total	92.424 52,05% 48.109
9,25%	30.118 17.990
	2.786 niños objetivos urbanos
	69% aceptación
	1.922 (encuesta)

En base a la información obtenida del censo se tomo los datos de la población total de la ciudad de lago agrio y el sector urbano y rural, se hizo el cálculo para los porcentajes de cada área, dividiendo el total para cada área, donde se obtiene el resultado del porcentaje, luego se utiliza el total de población urbano para el porcentaje obtenido, dará como resultado la población de niños de 0 a 4 años.

Todo el resultado anterior se calculara al porcentaje del 45% de ingresos que la mayoría de las personas en la ciudad ganan, de todos esos cálculos obtendremos el valor de 2.786 el cual será nuestros niños objetivos solo la parte urbana.

De la información obtenida de las encuestas tenemos que el 69% están dispuestos a experimentar un centro diferente de los actuales, lo cual se hizo el cálculo de 2.692 para el porcentaje de aceptación y su respuesta fue del 1.922 niños que ingresarían al centro.

Se ha tomado como proyección para la demanda actual los resultados de los años anteriores:

Cuadro No. 21
Demanda Actual

Año	# objetivo
2007	1687
2008	1779
2009	1857
2010	1922

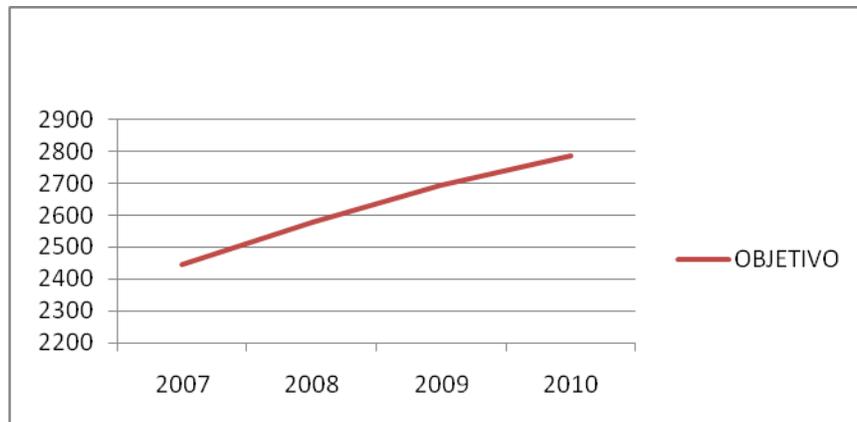
Los resultados obtenidos fueron en base a los datos obtenidos de los cuadros anteriores, el cual si registra una demanda que obtendremos para nuestro centro infantil.

3.8.4. Proyección de la Demanda

Se logro obtener en base a los resultados anteriores del cálculo realizado para cada año, se lo obtuvo de la población de los niños de la población urbana, al cual va dirigido nuestro mercado, en los valores obtenidos se realizo la proyección para los años en curso.

Año	# objetivo
2007	2445
2008	2578
2009	2692
2010	2786
2011	2876
2012	2966
2013	3056

Grafico No. 22
Proyección Demanda Actual



3.9. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

De acuerdo al levantamiento de la información de las encuestas y con los resultados obtenidos de la demanda insatisfecha es creciente, hecho que motiva a la guardería a iniciar operaciones con la totalidad de su capacidad instalada.

3.9.1. Estimación de la demanda para el centro (proyección para cada servicio)

Durante los datos obtenidos durante la realización de la encuesta y entrevista se logro definir el nivel y la tendencia que los clientes potenciales tendrían respecto a cada uno de los servicios ofertados por la guardería. Estos porcentajes han sido considerados para racionalizar la demanda potencial con la cual contaría la guardería por cada tipo de servicio.

En cuanto al precio fijado para las pensiones, estos han sido fijados en base a precios de mercado promedio que emplean los competidores cuyas características de servicio son similares a las de la guardería.

En el siguiente cuadro se establecen los porcentajes y las cantidades que corresponden a dichos porcentajes.

Cuadro No. 23

Estimación de la demanda por rubro de servicio

de niños estimados para el cálculo = 30

VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
En unidades de producto	valor anual	Cant.	
Matriculas horario completo	120,00	63	\$120 en horario completo paga una vez al año
Pensión horario completo	80	85	\$80 pago pensión mensual
cuidado por horas	2.667,00	105	\$3 la hora
fiestas infantiles	11.360,00	25	\$8 la para c/niño, serán 10 niños por cada fiesta

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: autora

Los valores que se cobraran por tipo de servicio se encuentran expresados en términos anuales tomándose en cuenta las siguientes características:

- ❖ \$120 en horario completo que se paga una vez al año.
- ❖ \$80 pago pensión mensual en horario de tiempo completo.
- ❖ \$3 pago de cuidado por hora
- ❖ \$8 pago para cada niño que tenga una fiesta infantil, se ha realizado un aproximado de 10 niños por cada fiesta

CAPITULO IV

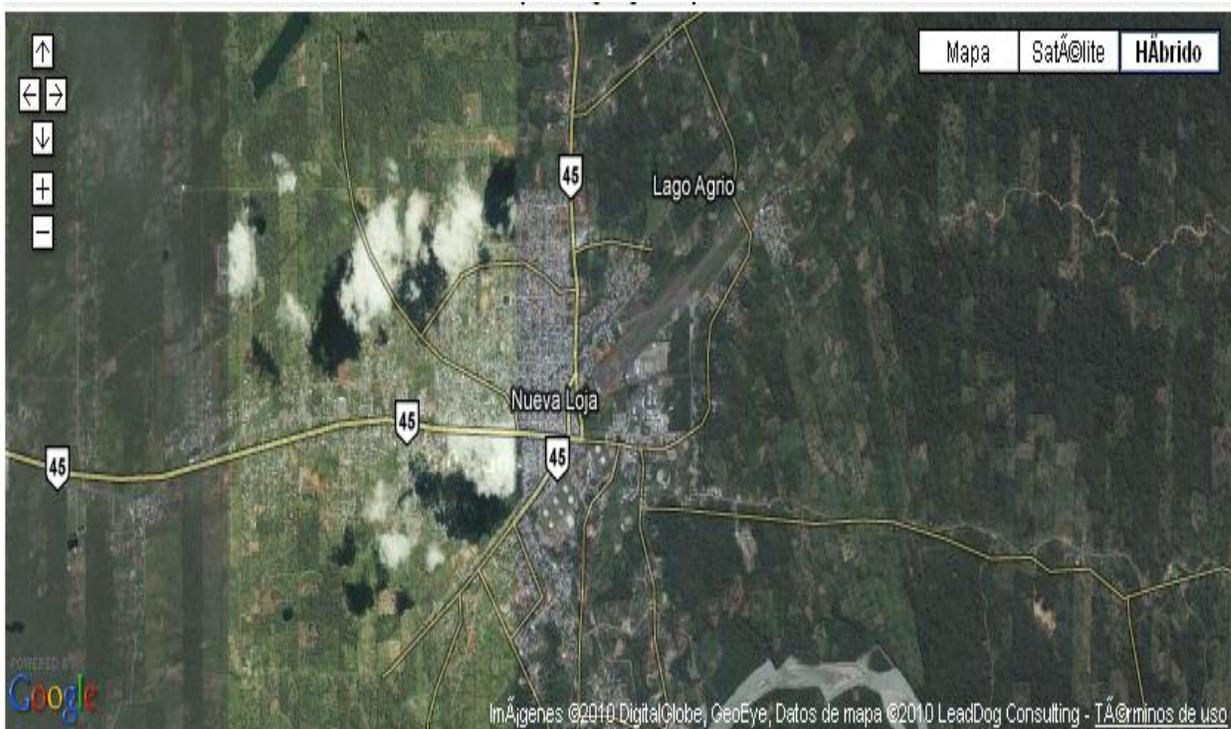
ESTUDIO TECNICO

4.1. LOCALIZACION

Con la localización centrada del proyecto contribuiremos para lograr una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital invertido. El objetivo de nuestro proyecto es llegar a determinar el sitio de los problemas en cuanto al funcionamiento de las guarderías utilizando para el efecto los resultados que se han obtenido de acuerdo a la investigación que se realizo, en cuanto a la parte económica de precios y costos en funcionamiento de los mismos y los servicios que prestan.

Lograremos un apropiado estudio de localización, los análisis se lo realizara desde el punto de vista de la macro y micro localización.

Fotografía No. 7



4.1.1. Macro localización

Tendremos como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos mas relevantes. En cuanto a la localización del proyecto se tomara en cuenta algunos aspectos:

La insatisfacción de los padres de familia e inseguridad que les produce en las guarderías de la ciudad, el lugar adecuado para localizar el proyecto, la justificación de la selección con la relación a los siguientes factores globales:

- Exigencias o requerimientos de los padres de familia
- Medios y costos
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Fuentes de abastecimientos de materias primas
- Servicios básicos (energía eléctrica, combustible, agua)
- Cercanía del mercado
- Comunicaciones
- Condiciones de vida leyes y reglamentos
- Factores ambientales
- Actitud de la comunidad
- Condiciones sociales y culturales

Tomando en cuenta los factores globales el proyecto será ubicado en la ciudad de Lago Agrio, en la zona centro.

4.1.2. Micro localización

En la micro localización conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, busca seleccionar el emplazamiento optimo del proyecto, básicamente

se describe las características y los costos de la infraestructura, medioambiente, leyes y reglamentos imperantes en el emplazamiento, dirección del emplazamiento, dirección del emplazamiento.

Veremos la localización urbana, o suburbana o rural, verificaremos las condiciones de las vías urbanas, para todo esto se deberá tener en cuenta los costos de inversión en el pago de la construcción del centro, el lote de terreno es de nuestra propiedad, impuestos, auxilio de la policía, recolección de basura y mantenimiento por alícuotas por concepto de seguridad. Tomando en consideración estos factores de influencia al proyecto puede puntualizar la micro localización se utilizara el método de ponderación para localizar una empresa.

4.1.3. Factores de localización

Determinaremos los factores para la localización que son: acceso a mercados, acceso a materias primas, mano de obra calificada, mano de obra no calificada, costo de mano de obra calificada, costo de obra no calificada, costo de transporte, disponibilidad de transporte, agua, energía eléctrica, apoyo legal, servicios médicos, servicios de seguridad, educación, actitud de la comunidad, restricción ambientales.

La cantidad demandada proyectada a futuro es quizás el factor condicionante más importante del tamaño, aunque este no necesariamente deberá definirse en función de un crecimiento esperado del mercado, ya que el nivel óptimo de operación no siempre será el que se maximice las ventas. El tamaño podría irse adecuando a mayores requerimientos de operación para enfrentar un mercado creciente.

El terreno que esta a nuestra disposición es parte de la infraestructura como inversión. Se lo utilizara como parte de este proyecto ya que el negocio será solamente familiar, los principales inversionistas son la familia.

Fotografía No. 8



En base a la información proporcionada por datos anteriores, hemos determinado que el lugar más conveniente para localizar el presente proyecto es en el centro de la ciudad de Lago Agrio, se tiene a disposición el lote de terreno que es de nuestra propiedad, podremos hacer una construcción acorde a las necesidades de un centro infantil, tenemos acceso a varios factores dentro de la ubicación correspondiente.

Uno de los factores principales es el acceso al mercado, la ubicación exacta del centro infantil esta a lado del hospital de la ciudad, sería un mayor beneficio de ubicación donde las personas que vayan a dicho hospital nos pueda reconocer, y a su vez si es necesario lleguen a utilizar nuestro servicio.

4.1.3.1. El mercado

Se ilustrara el sector escogido para el Centro Infantil, como se pudo observar en gráficos anteriores, la ubicación es por la vía principal Avenida Quito, frente al redondel de las banderas.

4.2. CAPACIDAD INSTALADA

El terreno tiene 1040 m², en cuyo espacio se podría llegar a construir en base a las reglas municipales: atrás, al frente y a los lados se debe dejar 3 metros de diferencia, y desde el portal 2,50m², en planta baja y hasta 2 pisos de alto, en caso de que se requiera hacer hasta más de 2 pisos de construcción se debe tomar en cuenta las reglas: proyecto estructural, proyecto arquitectónico y estudio de suelo.

Sin embargo para las necesidades del proyecto se construirá de 800m² en planta baja, donde podremos a disposición 10 dormitorios, 8 baños, un patio con una área grande de recreación, guardianía y estacionamiento para unos 5 vehículos.

Nuestro espacio será suficiente como para poder brindar servicio de cuidado infantil, alimentación, atención medica, atención psicológica, salón de juegos, juegos recreativos, poder realizar celebraciones al aire libre hasta para 50 niños.

El horario de atención será de 7:00 a 18:00 de lunes a viernes, si en caso de ser necesario se podría laborar los sábados, pero dependería mucho de la necesidad de los padres de familia, el costo surge de los resultados de las encuestas que serán de \$80 mensual con una inscripción de \$120 al año.

Aparte de esto se dará un servicio de atención por horas, que conforme se ha confirmado el valor de \$3 la hora, igual que el buen cuidado y buen servicio que todo infante requiere.

Será con el tiempo que nos daremos cuenta dependiendo de la necesidad que podamos construir un segundo piso, pero eso se lo verificara con el transcurso del funcionamiento el centro.

4.3. MARCA

Es un logotipo o signo por medio de la cual vamos a identificar los servicios del Centro Infantil y diferenciarnos de la competencia.

El nombre y logotipo del Centro Infantil "PEQUELANDIA" es el siguiente:

Fotografía No. 9



El nombre escogido del centro pretende que logre ser atractivo y llamativo desde el punto de vista visual y como una referencia tipográfica sugerente.

La palabra peque busca despertar el primer incentivo de los padres de familia haciendo alusión al objetivo de conseguir un desarrollo integral de sus hijos, mientras que el colash de colores se utiliza para sustentar gráficamente la diversidad de actividades que se realizan tanto para niños como para niñas.

Un slogan o refrán buscamos conseguir que el cliente relacione calidad y seguridad, factores determinantes a la hora de elegir un buen lugar para dejar a sus hijos y que servirán para estimular la memoria fotográfica de lo futuros clientes.

Slogan: “El lugar adecuado donde dejar a sus hijos con seguridad y confianza”.

4.4 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTOS

a) Maquinaria y equipo

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

Se requiere del siguiente equipamiento:

- 2 Teléfonos inalámbricos: oficina de Gerencia. (\$150)
- 1 Televisor plasma de 32 pulgadas y DVD: salón de juego – proyección de películas infantiles. (\$732)
- Equipo de sonido SONY: salón de juego – reproducción de canciones infantiles (\$440)
- Sistemas de monitoreo en circuito cerrado WIFI (\$220)
- 2 Radio comunicadores Motorola (\$120)
- Mesa pediátrica con infantometro para médico pediatra y psicóloga infantil. (\$350)

Total \$ 2012

b) COCINA Y LIMPIEZA

Corresponde a los implementos necesarios para la elaboración diaria del menú infantil acorde al cronograma establecido por la Gerencia.

- Licuadora Oster (\$95)
- Batidora de mano Oster (\$26,5)

- Línea blanca Indurama: refrigeradora, cilindro de gas, lavadora, microondas(\$748)
- Juego de utensilios de cocina (\$150)
- Secadora Whirlpool (\$600)
- Aspiradora electro lux (\$159)
- Abrillantadora electro lux (\$199)
- Campana extractora Bosch (\$477)
- Mesa de trabajo 2.30*1.30 metros (\$129)
- Fregadero (\$130)
- Estantería metálica para despensa (\$150)

Total \$ 2863,5

c) EQUIPOS DE OFICINA

Corresponde a todos los equipos necesarios para el funcionamiento del área administrativa.

- Computadora HP Pavilion con impresora: personal operativo, asesor y secretaria. (\$800)
- Portátil HP con impresora: para uso de la Gerencia. (\$1100)
- Mesa escritorio (\$39)
- Sillón dirección alto brazos (\$169)
- Mesa reunión roble (\$189)
- 8 Sillas auxiliares (\$176)
- Armario (\$80)
- Archivador (\$151)
- Teléfono – fax Panasonic (\$139)
- Fotocopiadora Canon (\$250)

Total \$ 3093

d) MUEBLEES Y ENSERES

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

- 5 Cama de una plaza: niños mayores de 2 años (\$275)
- 6 Cunas: niños menores de 2 años (\$480)
- 5 Colchón de una plaza: niños entre 3 a 4 años (\$150)
- 5 Almohadas: niños en general (\$40)
- 6 Almohadas cunas: niños infantes (\$18)
- Muebles para tv: niños de 4 a 5 años(en caso de haberlo) (\$80)
- Muebles para computadoras: niños de 4 a 5 años (\$105)
- Caja de bloques lógicos: niños mayores de 3 años (\$15)
- Inserción múltiple: niños mayores de 2 años (\$10)
- 5 Payaso de trapo: niños en general (\$25)
- 2 Caja de legos: niños entre 3 años a 5 años (\$40)
- Alcancía de figuras: niños mayores de 3 años (\$7)
- Viga de texturas: niños mayores de 3 años (\$30)
- 3 Rompecabezas 30 x 20 niños mayores de 3 años (\$12)
- 3 Rompecabezas 20 x 20 niños mayores de 2 años (\$20)
- 3 Rompecabezas 30 x 40 niños mayores de 4 años (\$24)
- Tabla de pre escritura: niños mayores de 4 años (\$15)
- Revistero simple: niños mayores de 4 años (\$24)
- 2 Percheros: parvularias (\$60)
- Mesa rectangular con infantometro: pediatra (\$350)
- 20 Sillas de madera (\$50)
- Teatrito: niños en general (\$90)
- Rincón de cocina: niños mayores de 4 años (\$80)
- Rincón de sala: niños mayores de 3 años (\$75)
- Rincón de dormitorio: niños mayores de 3 años (\$80)
- Rincón de tienda: niños mayores de 4 años (\$50)
- Rincón de carpintería: niños mayores de 4 años (\$40)

- Planchador: niñas mayores de 4 años (\$10)
- Juego de columpio: niños mayores de 3 años (\$170)
- Caballo brincador: niños mayores de 3 años (\$95)
- Túnel de gateo: niños menores de 3 años (\$60)
- Colchoneta de 800 x 600: niños en general (\$75)
- Piscinas de bolas bloques espuma 200 x 150 x 40 x 15 cm (\$151)
- Materiales didácticos en general (\$130)
- 100 Pelotas de lona (\$80)

Total \$ 3016

e) MENAJE

Corresponde a lencería y blancos que se emplearan en el centro infantil y sus múltiples servicios.

- 5 Juego de sábanas 1 plaza (\$45)
- 6 Juego de sábanas para las cunas (\$76,5)
- 3 Cobija para las cunas (\$75)
- 6 Toallas (\$6)
- Juego de vajilla (\$26)
- Juego de cubiertos (\$15)
- 20 Juego de vasos para niños (\$80)
- 20 Platos para los niños (\$90)

Total \$ 428,5

f) TRANSPORTE

Corresponde a la buseta que la Guardería pone a disposición de los infantes para realizar el recorrido matutino y vespertino, esto será un valor agregado por parte de nuestra institución.

- La buseta a utilizarse es una Mini band Mazda 2005 para 8 a 15 niños: el recorrido seria especialmente para los padres que no dispongan de auto y para los que no les alcancé el tiempo para dejarlos en la guardería.

Total \$ 10.194

g) CONSTITUCION Y ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD

Corresponde a un gasto de tipo legal para la constitución jurídica de la guardería, incluyendo los desembolsos económicos en la tramitología necesaria para el registro legal de la compañía.

- Gastos de constitución como CIA. LTDA
- Estudio técnico de factibilidad del proyecto
- Impuesto por contratar crédito de apalancamiento
- Gastos incurridos durante la puesta en marcha del negocio
- Notaria
- Capital de constitución de la CIA. LTDA
- Impuestos municipales y registro mercantil
- Publicación por la prensa
- Honorarios de abogado
- Imprevistos
- Material para estudio de mercado

h) SUELDOS

Corresponde a las remuneraciones mensuales que vía rol de pagos se cancela al personal contratado por tiempo indefinido y los honorarios profesionales al personal contratado temporalmente.

- Sueldo Gerente General: \$800
- Sueldo Secretaria: \$300
- Honorarios Contador: \$400

- Sueldo Pediatra: \$300
- Sueldo Psicóloga: \$250
- Sueldo Parvularias: \$300
- Sueldo Asistente parvularias: \$250
- Sueldo Cocinera: \$200
- Sueldo Mantenimiento y limpieza: \$200
- Sueldo Chofer: \$200
- Sueldo Guardianía: \$200

Total \$ 3400

i) SERVICIOS BASICOS

Corresponde a los servicios básicos de agua, luz, teléfono e internet que se emplean diariamente como parte normal de la operación del servicio del Centro Infantil.

j) INSUMOS

Corresponde a la provisión semanal de insumos alimenticios, y por otro lado a los materiales de higiene, mantenimiento y limpieza empleados por las áreas respectivas.

- Insumos alimenticios
- Materiales de higiene
- Materiales de limpieza
- Mantenimiento de las instalaciones

k) SEGUROS

Corresponde al pago de la prima de seguro contra todo riesgo contratado por la Guardería para salvaguardar la integridad de los activos productivos adquiridos por la compañía en caso de desastre, robo o incendio.

- Prima de la aseguradora: 1 a 2 % sobre el valor del activo

I) ENDEUDAMIENTO

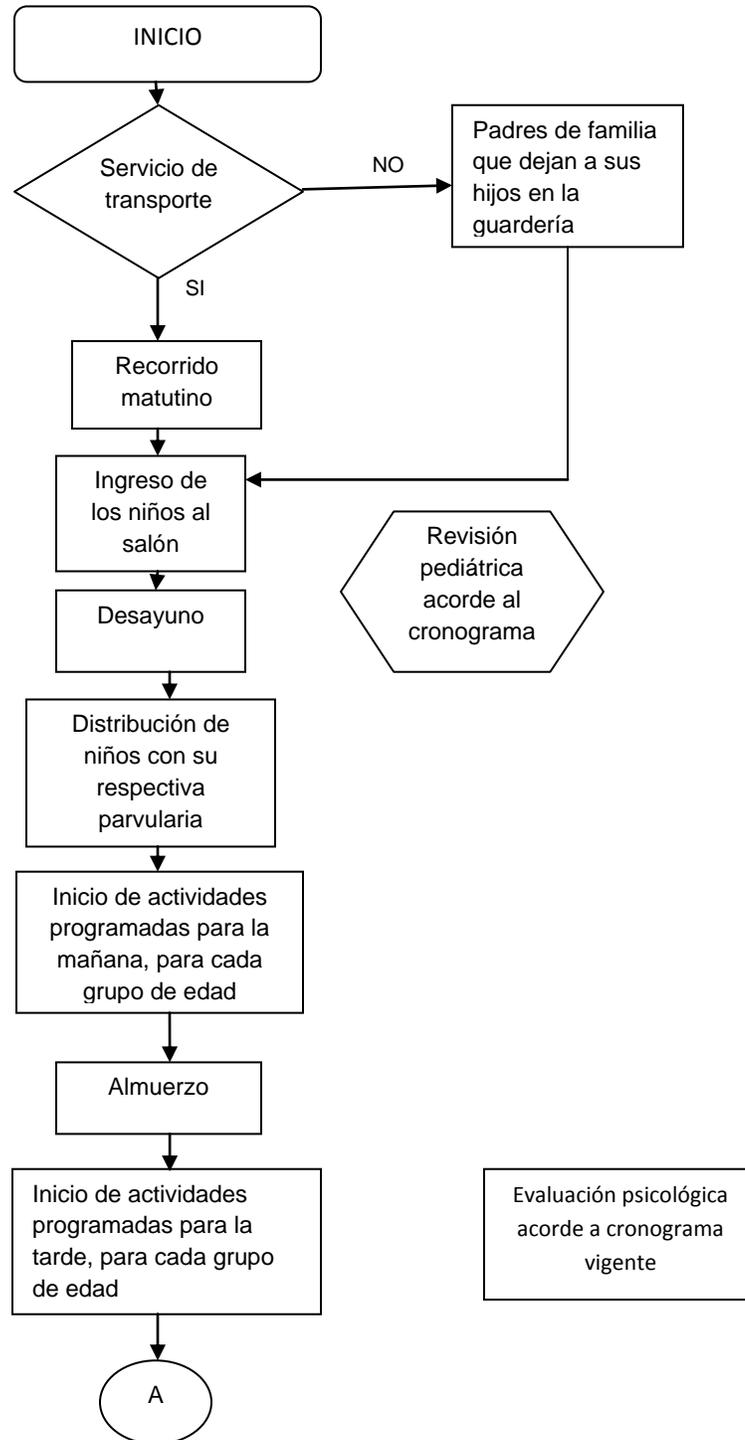
Corresponde al porcentaje del capital de fuente externa empleado para cubrir el monto de inversión total.

- El porcentaje de endeudamiento de capital: financiada a través de una entidad bancaria el monto de la inversión total que no puede ser cubierta por el capital familiar.

4.5. FLUJO DEL PROCESO DE SERVICIO

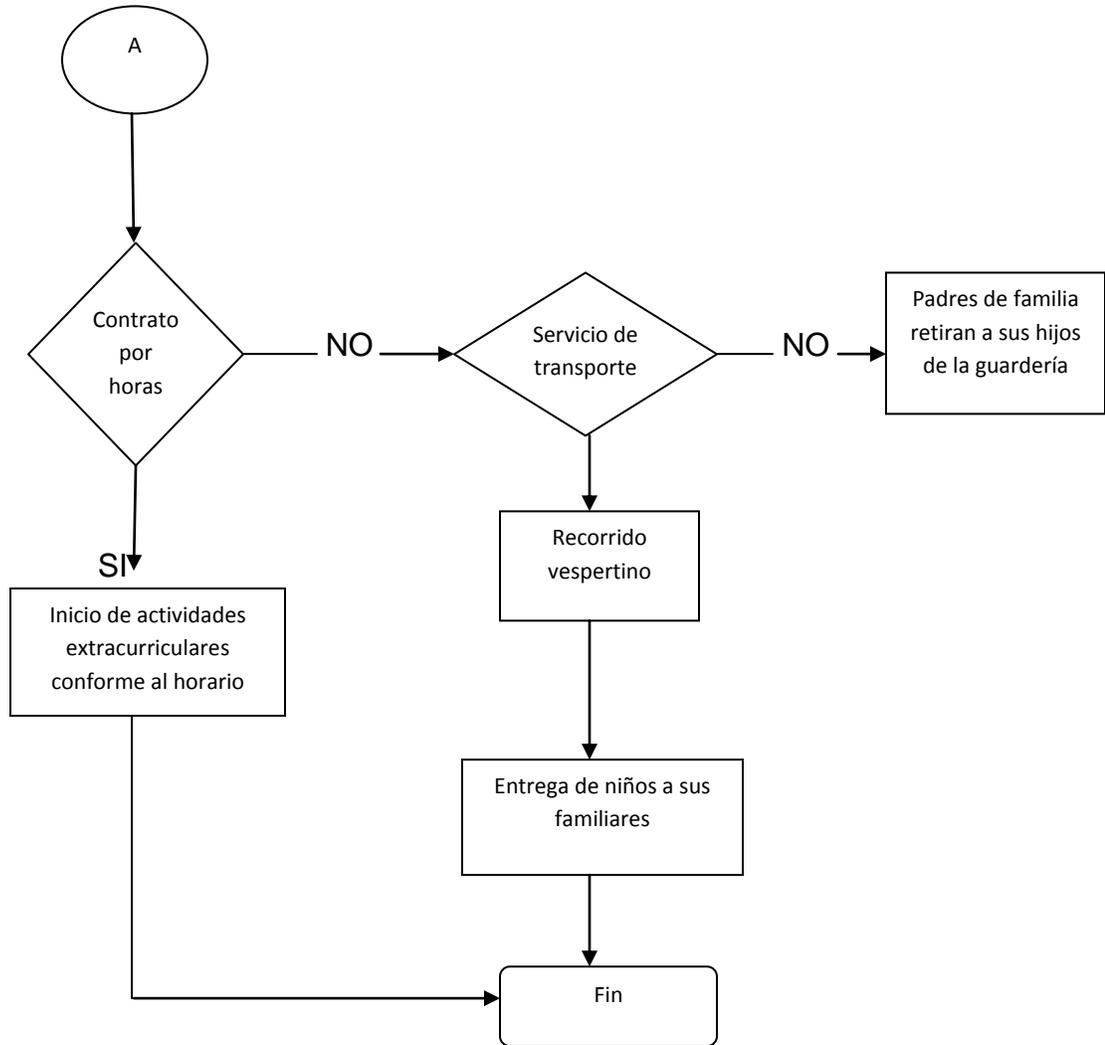
El flujo de proceso muestra la consecuencia cronológica de todas las operaciones a realizarse.

Grafico No. 13
PROCESO DE SERVICIO REGULAR



PROCESO DE SERVICIO DE CONTRATO POR HORAS

Grafico No. 14



4.6. ANALISIS AMBIENTAL

Nuestro proyecto por naturaleza no tiene incidencia en el medio ambiente, es decir no es actor de contaminación. Pero son políticas que implementara nuestro Centro Infantil, el área de limpieza y mantenimiento se encargara de reciclar los desechos orgánicos y basura, clasificándola acorde a la respectiva normativa de clasificación de desechos para iniciar un proceso de reciclaje de papel y cartón conjuntamente con la empresa Reciclar de la ciudad, colaboraremos para el apoyo de este servicio.

Desde el punto de vista de sanidad ambiental, el lugar es apropiado para ubicar el Centro Infantil, en vista de que se encuentra a lado de un hospital y este por normas y reglas del estado permanecen limpias, la contaminación es muy poco comparada con las grandes ciudades.

Se pueden determinar el nivel o grado de conservación de la pureza de los elementos y factores del medio ambiente, de los recursos naturales, de la diversidad biológica, de los procesos ecológicos y demás condiciones que nos permitan el desarrollo y bienestar individual y colectivo de los seres humanos y demás seres vivos.

Por medio de un continuo y permanente proceso dirigido a la adquisición de valores, actitudes, capacidades y compromiso ético, a fin de desarrollar en la ciudadanía la conciencia y motivación para participar en la conservación del ambiente.

Para todo este desarrollo es muy importante la aportación del municipio en su gestión de logro para una calidad ambiental, que permite alcanzar un ambiente sano, seguro y ecológicamente equilibrado, que promueva en su jurisdicción la conservación o recuperación de los recursos naturales de su diversidad biológica y

demás elementos del ambiente, así como una mejor calidad de vida, según los términos establecidos en esta ordenanza.

4.7. ORGANIZACIÓN DEL CENTRO INFANTIL

4.7.1. Constitución legal del Centro Infantil

Nuestra empresa debe establecer una serie de leyes y cumplimientos, existen muchos reglamentos y normas de tipo técnico-jurídico de carácter interno y nacional para su implementación y funcionamiento.

La primera actividad a cumplir es la constitución legal de nuestra empresa, para lo cual se insertara la constitución de una empresa de servicios infantiles denominada "CENTRO INFANTIL PEQUELANDIA", cuyos accionistas y capital que se invertirá será un negocio familiar, como cabeza principal será la señorita Ma. Fernanda Ríos Rosas de estado civil soltera, domiciliado en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, mayor de edad legalmente capaz de contratar y obligarse, quien ejercerá sus actos por sus propios derechos y por los de representación, manifestando su voluntad de constituir la referida empresa.

La guardería será una microempresa de responsabilidad limitada, ya que el interés es que el negocio no sea administrado por otras personas que no sean parte de la familia.

La compañía de responsabilidad limitada es aquella que se forma con un mínimo de tres socios y un máximo de quince socios, quienes responden por las obligaciones contraídas solo hasta el monto de sus aportaciones individuales, cuyo capital se encuentra dividido en cuotas, no pudiendo constituirse ni aumentarse mediante suscripción pública, ni sus participaciones negociarse libremente, opera bajo una razón social o denominación objetiva a la que se le añade las palabras Compañía Limitada "Cía. Ltda.". Las principales características de este tipo de compañías son:

- Las participaciones no son libremente negociables, pues tienen un carácter cerrado. En caso de producirse la venta de dichas participaciones se necesita del consentimiento previo y unánime del resto de socios.
- El capital mínimo para constituirse es de \$ 50000 al momento de constituirse la compañía el capital debe estar íntegramente suscrito y pagado al menos el 50% de cada participación si es en dinero, si es en especie debe ser pagado todo.

a) CAPACIDAD

Las personas para asociarse deben ser legalmente capaces, es decir, deben poder contraer obligaciones por si mismos.

b) DOMICILIO

Todo negocio tiene un único domicilio principal dentro del país y varios domicilios especiales donde funcionen agencias o sucursales. Para el caso de nuestro Centro Infantil será el sector Centro, en las calles Avenida Quito diagonal al redondel de las banderas sin #.

c) OBJETIVO LICITO

Toda compañía se crea en el afán de llevar a cabo una actividad comercial o productividad que está enmarcada dentro de la ley. Para el caso de la guardería se define como la prestación de servicios de cuidado infantil dentro del territorio nacional, específicamente en la ciudad de Lago Agrio.

d) ASPECTOS LEGALES

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

- Solicitud de Registro
- Copia certificada de la escritura de la Constitución, aumento de Capital o Reforma de Estatutos, si se trata de personas jurídicas.

- Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Copia del Registro Único de contribuyentes (RUC)
- Fotocopia de la cedula de identidad, según sea la persona natural o ecuatoriana o extranjera.
- Copia de la papeleta de votación
- Fotocopia del contrato de compra-venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar el nombre comercial.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de encontrarse registrada la razón social.
- Fotocopia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, sea el caso.
- Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)

e) REQUISITOS PARA OBTENER EL R.U.C.

RUC es el Registro Único de Contribuyente.

El numero de inscripción del RUC es personal y corresponde al número de cedula de identidad del contribuyente seguido de la cifra 001.

El RUC tiene una vigencia de tres años, se lo utiliza para el registro de rentas internas.

Están obligadas a tener el RUC las personas que se dedican a tener actividad económica, profesionales, ejecutivos, artesanos.

Los requisitos para sacar el RUC son:

- Personas naturales: fotocopia de la cedula, cedula original, dirección del local, documento del agua, luz, papeleta de votación.
- Personas extranjeras: pasaporte y demás documentos de las personas naturales.
- En el caso de artesanos: fotocopia certificada de calificación artesanal.
- Para empresas: copia del estatuto de persona jurídica y la certificación de la Superintendencia de Compañías, fotocopia del nombramiento del gerente

general, fotocopia de la cedula, certificado de votación, documento de agua o luz.

f) ACTUALIZACION DEL RUC

Se debe actualizar en los siguientes casos:

- Cambio del nombre de la empresa
- Cambio de actividad económica
- Cambio de domicilio
- Cambio de cese de actividad
- Cambio establecido de sucursales, agencias
- Cambio de representante legal
- Cambio de tipo de empresa

g) LIQUIDACION DEL RUC

Cuando una empresa da por terminada sus obligaciones debe presentarse una solicitud al Director Regional de Rentas los siguientes documentos:

- Copia de la cedula
- Copia de la partida de defunción (en caso de fallecimiento)
- Papeleta de votación
- Se debe adquirir la resolución de disolución

h) PATENTE MUNICIPALES

El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en la ciudad de Lago Agrio. La obtención de la patente se lo podrá realizar a partir del 2 de enero de cada año en la administración zonal respectiva y existen tres clases de personería.

- ¿Cómo obtener?

A partir del 2 de enero de cada año en la Administración Zonal respectiva:

Existen tres clases de personería:

- Patente personas naturales
- Patente jurídica nueva (empresa constitución)
- Patente jurídica antigua

i) OBTENCION DE LA PATENTE

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez:

- ✂ Presentar formulario de la declaración del RUC (001) original y copia, Ministerio de Finanzas y formulario de inscripción que se adquiere en Recaudaciones.
- ✂ Presentar la planilla de mejoras emitidas por el departamento de Salud Publica o Control Sanitario, para las actividades comerciales que requiere el permiso de funcionamiento.
- ✂ Copias de la cedula de identidad y papeleta de votación actualizada.
- ✂ Copia de la carta de pago de impuesto predial.

-
- **¿Cuánto demora el trámite?**

Este factor también varía dependiendo de las municipalidades, pero se maneja un plazo de cinco días hábiles. Las patentes de alcoholes demoran entre 30 y 45 días.

j) CONTROL Y SANCION DE PERMISOS SANITARIOS

Para la inspección de los locales lo realizan 6 inspectores por un periodo de 15 días, controlarán el cumplimiento de los permisos sanitarios en restaurantes, abarrotes, micro mercados, abastos bares, cafeterías, confiterías, consignaciones de frutas, huevos, papas, legumbres, pollos, gaseosas, frigoríficos, fuentes de soda, heladerías, pescaderías, picanterías, tercenas, talleres, entre otros.

El objetivo más que multar es que se cumplan las condiciones sanitarias y se presente el permiso, por esta razón como parte del control los inspectores entregan un instructivo de requisitos y capacitaran a los involucrados en la forma de llenar la solicitud del permiso.

Como dispone el Art. II 392 de la Ordenanza de Certificados de Salud y Permisos Sanitarios, publicada en el Registro Oficial del 16 de septiembre del 2004, los comisariatos municipales sancionaran según la gravedad de la falta, con multas que van entre 12, 75 a 150 dólares, según el giro, la categoría, clausuras por 60 días y definitivas.

Para calificar un local se cuenta con una planilla, que permite establecer un puntaje de calificación, en base al estado de pisos, paredes, iluminación, ventilación, baños, abastecimiento de agua, eliminación de aguas servidas, recipiente de basura, mobiliario en buen estado, protecciones contra la contaminación, refrigeración, el buen estado de las maquinas, equipos, utensilios, lavabos, etc. Faculta el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario.

k) OBTENCION DEL PERMISO

Para la obtención del permiso se debe presentar en la Administración zonal respectiva lo siguiente:

- ✓ Certificado de uso de suelo
- ✓ Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de control sanitario.
- ✓ Comprobante de pago de patente del año
- ✓ Permiso sanitario de funcionamiento del año anterior (original)
- ✓ Certificados de salud
- ✓ Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad
- ✓ Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.
- ✓ Presentar documentación original y copias
- ✓ El tramite demora quince días laborables
- ✓ El plazo máximo para obtener el permiso de funcionamiento es el 30 de junio de cada año. A partir de julio se obtiene, con el pago de la multa respectiva.

- ✓ Todo documento deberá ser original o copia certificada

I) PERMISO DE INTENDENCIA DE POLICIA

La intendencia de Policía se encargara de verificar que todos los documentos estén en regla de acuerdo al tipo de negocio, para lo cual es necesario contar previamente con el permiso sanitario y con el permiso de bomberos.

II) PERMISO DE BOMBEROS

Los permisos que debe cumplir son los siguientes:

- Extintor de incendios
- Salida de emergencias
- Baños para hombres y mujeres
- Dispensador de papel
- Secador de manos
- Dispensador de jabón

m) PERMISO MIESS

Para el funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil públicos y privados, para atención de niños y niñas menores de 5 años.

Los centros de desarrollo infantil se norman mediante reglamento específico, y en lo esencial determina que:

Todos los centros de desarrollo infantil deben obtener la autorización respectiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social, previo a su funcionamiento.

Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención niños y niñas menores de 5 años).

a) Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia, a los subsecretarios regionales o a los Directores Provinciales del Ministerio de Inclusión Económica y Social. Si se tratare de una Organización no

Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntaran copia certificada del estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial.

b) Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil.

c) Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados.

d) Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES.

e) Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso;

f) Nómina de personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

g) Presupuesto; y

h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

Con la presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su jurisdicción, proceden al estudio respectivo, y a la inspección técnico jurídica para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico del Centro de Desarrollo Infantil, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

DEL PERSONAL.- El Centro de Desarrollo Infantil, debe disponer del siguiente personal mínimo

DIRECTOR: Profesionales parvularias y del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 3 años de trabajo con niños y niñas.

EDUCADOR: Además de los profesionales antes mencionados, pueden ser egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas El número de educadoras, responderá a los grupos etéreos que el Centro de Desarrollo Infantil atienda, de conformidad con los estándares aprobados. El centro debe contar con por lo menos una persona que tenga conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios y/o similares.

AUXILIAR DE SERVICIOS: Con una formación mínima de educación primaria y/o básica.

PERSONAL PROFESIONAL.- Una vez que el Centro de Desarrollo Infantil, obtenga el acuerdo ministerial que autorice su funcionamiento, en el plazo de treinta días debe remitir copia de los contratos de trabajo del médico, profesional con especialidad en pediatría o que acredite cursos de especialización y/o experiencia de tres años en el área de pediatría o medicina familiar, y del psicólogo educativo. Ambos profesionales tendrán un horario mínimo de una visita al mes.

El Director del Centro de Desarrollo Infantil deberá permanecer en la institución durante toda la jornada de trabajo, en caso de ausencia temporal u ocasional justificada, el Director será sustituido por una persona idónea, que reúna los requisitos que para desempeñar su función establece el presente reglamento.

Los centros de desarrollo infantil que atiendan a niños con discapacidad, contarán con equipos técnicos y especializados de planta y/o itinerantes que garanticen la atención especial según las características de la población.

RECOMENDACIÓN A LOS PADRES Y MADRES DE FAMILIA: Si es su deseo ingresar a su hijo /a en un CDI, deben conocer el Centro Infantil, sus instalaciones, solicitar que le indiquen el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio (MBS anteriormente. MIES actual), si no lo tienen, es que **ES ILEGAL**

Si todos tomamos conciencia de exigir este requisito básico que se convierte en una garantía para asegurar el adecuado cuidado de sus hijos/as, no habrían centros ilegales y ayudaríamos a que se garanticen sus derechos. Para la ciudadanía en general, si conoce de centros ilegales, informe a los teléfonos del MIES.

NOTA: En el Distrito Metropolitano de Quito, para abrir un Centro de Desarrollo Infantil se debe respetar la distancia de 400 metros con otros CDIs, disposición que consta en Ordenanza Municipal.

PROCEDIMIENTO

* Los interesados deben presentar la solicitud adjuntando los requisitos detallados anteriormente, en la Dirección de AINA en el caso de Pichincha, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales según corresponda.

* La Unidad Técnica de Desarrollo Infantil realiza el análisis de la documentación presentada y entrega a interesados el informe con las observaciones del caso.

* Una vez cumplidas las observaciones se realiza la inspección de las instalaciones.

*Elaboración de informe Técnico.

*Acuerdo Ministerial de autorización en caso de conformidad.

NOTA: En las Subsecretarías Regionales y Direcciones Provinciales de Bienestar Social, se seguirá el mismo procedimiento.

FORMATO O INSTRUMENTO A UTILIZAR EL CLIENTE:

Lineamientos para la presentación de Requisitos.

TIEMPO DE TRÁMITE:

*Aproximadamente 30 días, si se cumple con todos los requisitos.

NOTA: Trámite interno sin costo

4.7.2. Estructura organizacional del Centro Infantil

Toda estructura organizacional se representa a través de un organigrama, por lo tanto, este constituye en la columna vertebral de toda empresa, la misma que tendrá una actividad informativa que le permite alcanzar diversos propósitos, entre ellos:

- Para los niveles jerárquicos, facilita el campo de acción y su relación con las demás dependencias.
- Para los funcionarios, les permite conocer su posición relativa dentro de la organización
- Para los especialistas administrativos, les permite conocer la estructura actual y sus problemas
- Para el público, les permite tener una visión de conjunto del Centro Infantil

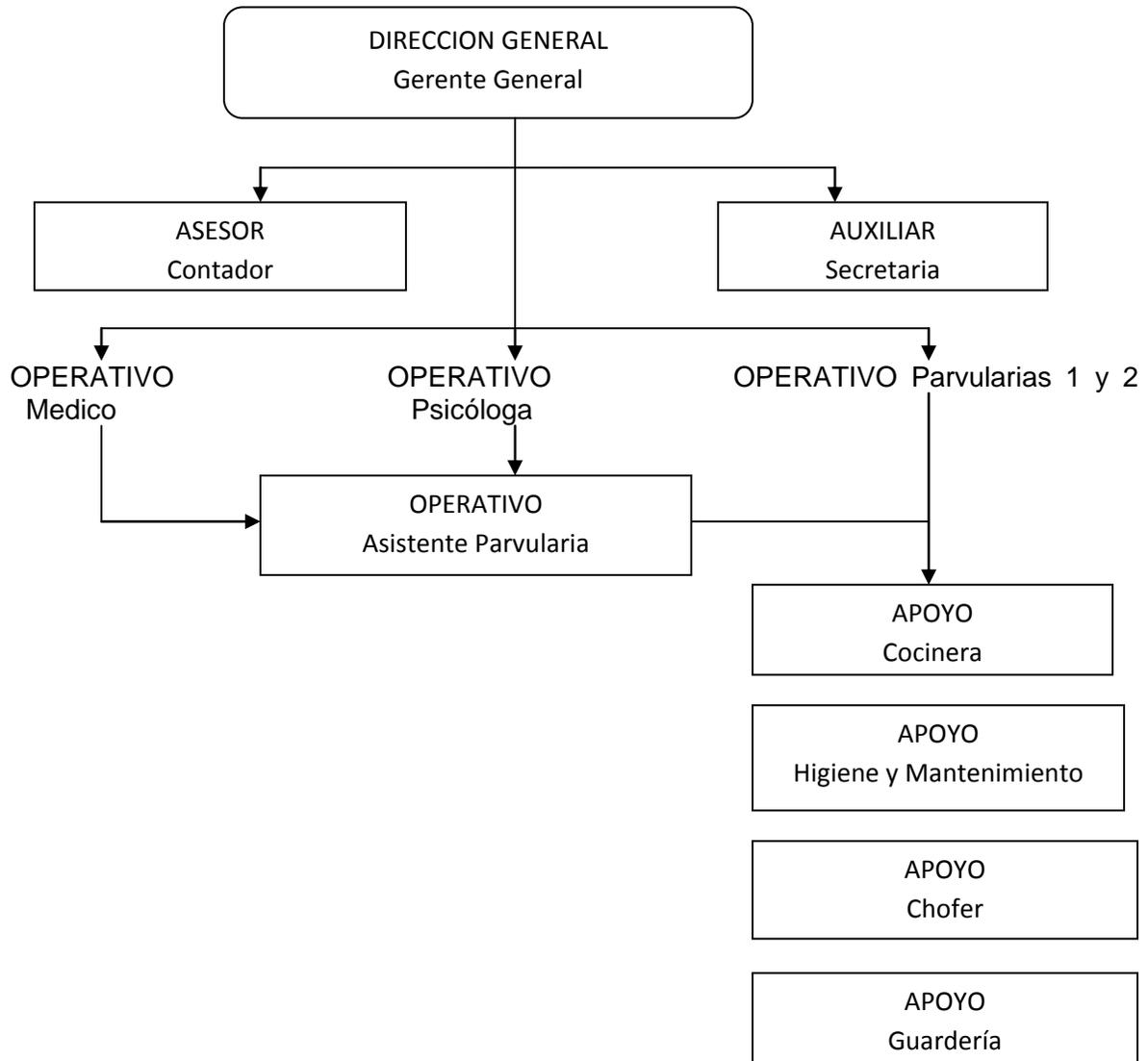
Para el diseño de la estructura organizacional propuesta para el Centro Infantil se debe tomar en cuenta la siguiente organización.

4.7.3. Organigrama estructural

Formaremos un cuadro donde cada uno corresponderá a la autoridad máxima en la empresa, que alrededor se encuentre el resto que constituye el nivel de organización, y se les liga con líneas, que representan los canales de autoridad y la responsabilidad.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA GUARDERÍA

Grafico No. 15



4.7.3.1. Descripción de los niveles organizacionales

a) Nivel Directivo

Este nivel directivo constituye la Gerencia General del Centro Infantil “PEQUELANDIA”, la cual está representada legal y civilmente por el Gerente, quien constituye la máxima autoridad de la Guardería y es el encargado de

orientar y fijar las políticas, lineamiento de acción y funcionamiento, así como dirigir la gestión administrativa para el eficaz y eficiente funcionamiento del Centro.

b) Nivel Asesor

El nivel de asesor se encuentra a cargo de un contador contratado de manera temporal, quien se encargara del manejo económico financiero y tributario de la Guardería.

c) Nivel Operativo

Este nivel constituye el personal que trabaja de forma directa con los parvularios, es decir, la psicóloga, el médico residente y dos parvularias, quienes se encargan además del cuidado de los infantes, de su desarrollo psicomotriz, físico y cognitivo, así como la estimulación temprana dependiendo de su edad,.

d) Nivel Auxiliar

Este nivel constituye la Secretaria de la Gerencia y la Asistente parvularia. Ambos cargos sirven de refuerzo y complemento para la ejecución operativa de las tareas administrativas y operativas respectivamente.

f) Nivel de Apoyo

Este nivel lo conforman la cocinera, higiene y mantenimiento, chofer. Se encuentra bajo la disponibilidad del nivel operativo, asesor y directivo.

4.7.3.2. Estudio Orgánico de Cargos

a) Propuesta estratégica para el Centro Infantil “PEQUELANDIA”

- **Dirección**

La dirección de la Guardería se encargara de hacer cumplir la misión y los objetivos estratégicos del Centro Infantil “PEQUELANDIA”, para lo cual determinara y establecerá las funciones de cada empleado y el compromiso con el Centro.

Además evaluara el rendimiento del empleado en términos de eficacia (tiempo que el empleado tarda en realizar las tareas a él encomendadas) y la eficiencia (numero de errores incurridos por cada actividad relacionada).

Se obtendrá el porcentaje de efectividad en la gestión que será la suma de la eficacia y la eficiencia de cada empleado. El resto de componentes para su valoración se componen de:

- ❖ Puntualidad
- ❖ Presentación
- ❖ Disciplina
- ❖ Acatamiento a las disposiciones
- ❖ Cumplimiento de órdenes directas
- ❖ Colaboración
- ❖ Trabajo en equipo

Los empleados/as dentro de la institución tratan de satisfacer al menos una parte de sus necesidades, colaborando con otros en grupo. En el cada miembro aporta algo y depende de otros para satisfacer sus aspiraciones.

Es frecuente que en este proceso la persona pierda algo de su personalidad individual y adquiera un complejo grupal, mientras que las necesidades personales pasan a ser parte de las aspiraciones del grupo.

Es importante señalar que el comportamiento individual es un concepto de suma importancia en la motivación. Tiene como características el trabajo en equipo y la dependencia de sus integrantes. Para que pueda influir en un grupo, el Directivo no debe tratarlo como un conjunto de individuos separados, sino como un grupo en sí.

Cuando los Directivos quieran introducir un cambio lo más apropiado seria aplicar un procedimiento para establecer la necesidad del cambio ante varios miembros

del grupo, y dejar que ellos de alguna manera, logren que el grupo acepte el cambio.

Hay diversas cosas que la Dirección puede realizar para fomentar la motivación de los empleados:

- **Hacer interesante el trabajo**

El Directivo deba hacer un análisis minucioso de cuanto cargo tenga bajo su control. El directivo no debe olvidarse de una pregunta, la cual debe hacérsela constantemente: “Es posible enriquecer este cargo para hacerlo más interesante”. Hay un límite al desempeño satisfactorio que puede esperarse de personas ocupadas en tareas muy rutinarias. Es muy común que nos encontremos frente a personas que al ejecutar constantemente la misma simple operación sin cesar, desemboque rápidamente en la apatía y el aburrimiento de estas.

- **Relacionar las compensas con el rendimiento**

Existen varias razones por la cuales los directivos tienen a ser reacios, para vincular las recompensas con el rendimiento. Primero y principal, es mucho más fácil acordar a todos un mismo aumento de sueldo. Este enfoque suele implicar menos traqué y además requiere poca justificación.

La segunda razón podría estar ligada a los convenios sindicales, los cuales suelen estipular, que a igual trabajo debe pagarse igual salario. Suele ocurrir en otros casos que la política de la organización determina que los aumentos de salarios responden a ciertos lineamientos, no vinculables con el rendimiento.

Sin embargo, aun en estos casos, suele haber recompensas aparte del sueldo que pueden ser vinculadas con el rendimiento. Estas podrían incluir la asignación a tareas preferidas o algún tipo de reconocimiento formal.

- **Proporcionar recompensas que sean valoradas**

Muy pocos son los directivos se detienen a pensar en el tipo de retribuciones que son más apreciadas por el personal. Habitualmente los administradores piensan

que el pago es la única recompensa con la cual disponen y creen además, que no tienen nada para decir con respecto a las recompensas que se ofrecen.

Es creencia general que solo la administración superior puede tomar estas decisiones. Sin embargo, hay muchos otros tipos de recompensas que podrían ser realmente apreciadas por el personal. Vale destacar a modo de ejemplo al empleado a quien se le asigna para trabajar en determinado proyecto o se le confía una nueva máquina o herramienta; seguramente este valoraría mucho este tipo de recompensa.

Como síntesis podría decirse que lo más importante para el administrador es que sepa contemplar las recompensas con las disponen y saber además que cosas valora el subordinado.

- **Tratar a los empleados como personas:**

Es de suma importancia que los trabajadores/as sean tratados del mismo modo, ya que en el mundo de hoy tan impersonal, hay una creciente tendencia a tratar a los empleados como si fueran cifras en las computadoras. Este es un concepto erróneo puesto que en lo personal creemos que a casi todas las personas les gusta ser tratadas como individuos.

- **Alentar la participación y la colaboración:**

Los beneficios motivacionales derivados de la sincera participación del empleado son sin duda muy altos. Pero pese a todos los beneficios creemos que sigue habiendo supervisores que hacen poco para alentar la participación de los trabajadores.

- **Ofrecer retroalimentación (feed-back) precisa y oportuna:**

A nadie le gusta permanecer a oscuras con respecto a su propio desempeño.

De hecho un juicio de rendimiento negativo puede ser preferible a ninguno. En esta situación, una persona sabrá lo que debe hacer para mejorar. La falta de

retroalimentación suele producir en el empleado una frustración que a menudo tiene un efecto negativo en su rendimiento.

4.7.3.2. Descripción de cargos

a) **Cargo:** Gerente General

Nivel organizacional: Dirección General

Reporta a: Socios Accionistas

Instrucción formal: Ingeniería Comercial o financiera

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo básico mensual: 800 usd

Tipo de contrato: Civil

Competencias técnicas:

- Orientación a la calidad y productividad
- Auto aprendizaje y desarrollo profesional
- Liderazgo
- Responsabilidad
- Relaciones internacionales
- Capacidad para Negociar y resolver conflictos
- Asertividad y pro actividad

Competencias de Gestión

- Desarrollo de políticas formativas de la institución
- Conocimientos de la legislación relativa a la institucionalidad preescolar
- Capacidad de elaboración del proyecto de Cuidado Infantil

Funciones:

- hacer cumplir las normas legales y reglamentos, resoluciones y políticas de la guardería.
- Administrar al Recurso Humano de la Guardería "PEQUELANDIA".
- Realizar la planificación logística y calificación de proveedores y realizar las adquisiciones según las políticas establecidas en la Guardería.
- Es responsable de la planificación y control de seguridad física de la Guardería.
- Administrar eficientemente el personal de la Guardería de acuerdo con los requerimientos del puesto y de la organización.
- Efectuar las actividades correspondientes a acciones de personas como: vacaciones, permisos, etc.
- Evaluar el comportamiento del personal, en lo relacionado con la puntualidad y responsabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones.
- Mantener actualizado el expediente del personal, el orgánico numérico y más requisitos que tienen que ver con la administración de personal.
- Coordinar y desarrollar programas de capacitación y entretenimiento con todo el personal de la Guardería.
- Entregar a contabilidad la nomina del personal con todos sus descuentos y novedades a fin de que se elaboren los roles de pago.

- Ejercer la representación legal de la Guardería y dirigir su administración.
- Tener y hacer cumplir los reglamentos, manuales, políticas y más disposiciones aplicadas a la Guardería.
- Preparar el presupuesto anual y el plan de actividades.
- Velar por el eficiente uso de recursos humanos, materiales y tecnológicos.
- Autorizar el ingreso y salida de los niños en tránsito, previo al permiso respectivo.
- Mantener contacto directo con los representantes de los niños para mantenerlos informados sobre el sistema de gestión administrativo de la Guardería.
- Propender al mejoramiento continuo de los empleados, a través de la capacitación del talento humano.
- Autorizar y controlar el movimiento financiero y administrativo de la Guardería, así como planificar la elaboración de los presupuestos.
- Formular los proyectos de escalas de sueldos y salarios, viáticos, bonificaciones, asignaciones para gastos, subsidios y demás beneficios sociales correspondientes a los empleados.
- Adicionalmente se encarga de realizar funciones administrativas y de recursos humanos.

b) Cargo: contador

Nivel organizacional: Asesor

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: CPA autorizado o Auditor tributario

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: 400 usd

Tipo de contrato: temporal

Competencias técnicas:

- Experiencias de tres años en el ejercicio de funciones contables.
- Gestión contable - financiera: conocimientos de los principales, procedimientos, prácticas y normas de control interno, registro y control contable, con aplicaciones informáticas. Haber aprobado curso de Control y Contabilidad Gubernamentales.
- Leyes especiales: amplios conocimientos de leyes, normas y reglamentos aplicables en la gestión económica – financiera de la gestión educativa.

Competencias de Gestión

- Análisis y recopilación de información: habilidad para localizar información clave que sustente los informes contables previo un análisis detallado y oportuno de datos, hechos e información de respaldo.
- Destreza matemática: habilidad para utilizar las matemáticas en la solución de los problemas económicos – financieros del área.
- Pensamiento analítico: habilidad para entender una situación, desagregándola en partes, identificar e interpretar sus implicaciones económico – financieras y recomendar acciones de fortalecimiento de las finanzas de la Guardería.

Funciones

- Alcanzar un eficiente control de los recursos financieros y bienes de larga duración de la Guardería.
- Garantizar el flujo estable y permanente de fondos para la gestión diaria.
- Asesor en materia financiera a los requerimientos de las áreas de la guardería.
- Organizar, dirigir y controlar las gestiones financieras de conformidad con las disposiciones legales vigentes.
- Aplicar en forma oportuna normas de control interno en las actividades económicas y manejo de bienes del centro infantil.
- Administrar los presupuestos en base a la prioridad de sus requerimientos.
- Analizar mejoras en los procedimientos financieros y presentar informes sustentables a la dirección del Centro infantil.
- Organizar, dirigir y controlar el funcionamiento del sistema contable.
- Presentar análisis e informes financieros a los diferentes niveles directivos.
- Consolidar la información sobre los requerimientos presupuestarios presentados por las diferentes áreas del Centro Infantil y presentar a Gerencia para la aprobación correspondiente.
- Realizar el ingreso directo a cada uno de los depósitos, notas de crédito y notas de debito bancarios realizados por funcionarios y terceras personas, a todas las cuentas que mantenga el centro infantil.
- Realizar las recaudaciones y los depósitos inmediatos de todos los ingresos que se puedan suscitar.
- Mantener en custodia los valores y más documentos entregados a la Guardería en calidad de garantías.
- Realizar gestión de cobranzas.

c) Cargo: Secretaria

Nivel organizacional: Auxiliar

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: Secretaria ejecutiva bilingüe

Años de experiencia: 1 año en cargos similares

Sueldo básico mensual: \$300

Tipo de contrato: tiempo indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Un año de experiencia en el ejercicio de actividades secretariales.
- Conocimiento de normas internas y procedimientos vigentes desarrollados en la unidad.
- Suficiencia en técnicas de redacción comercial, habilidad para el manejo del lenguaje (ortografía); paquetes informáticos utilizados en el área.

Competencias de gestión

- Manejo del tiempo: habilidad para manejar el propio tiempo y del ejecutivo al que asiste de manera eficaz.
- Organización de información: habilidad para definir las formas para clasificar y organizar los distintos documentos que maneja el Gerente al cual asiste, la finalidad de archivarlos y mantenerlos organizados.
- Orientación de servicio: habilidad para buscar activamente la manera de ayudar a los clientes internos y externos que se acercan al área.

Funciones

- Recibir, registrar clasificar y distribuir la documentación oficial que ingresa o egresa de la oficina, a fin de dar el trámite y atención diaria correspondiente; y archivar la documentación de respaldo.
- Redactar y realizar copiosos o transcripciones en computadora de todo tipo de documentación y / o certificaciones, que se tramitan en la oficina, a fin de responder con los tramites internos o externos de la Gerencia General o de las demás dependencias.
- Llevar agendas de trabajo y recordatorios del Gerente y atender personal o telefónicamente a los padres de familia, empleados de la Guardería y

público en general, a fin de dar o recibir información, despachar comunicaciones; tramitar viáticos o subsistencias del personal del área, de acuerdo con las órdenes impartidas por el Gerente y necesidades del área.

- Llevar el control y registros de asistencia de personal operativo, auxiliar y de apoyo; preparar y presentar reportes de las novedades registradas y colaborar cuando es necesario en procesos de inscripción.

d) Cargo: Medico (Pediatra fisioterapista)

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: Pediatra

Años de experiencia: 5 años en cargos similares

Sueldo básico mensual: \$300

Tipo de contrato: temporal

Competencias técnicas

- Trabajar en el desarrollo psicomotriz, cognitivo y del lenguaje de las patologías más frecuentes que presentan los niños, susceptibles de ser atendidas.
- Dar a conocer a los padres de familia diferentes estrategias y enfoques de intervención de fisioterapia en el campo de la pediatría en sus diferentes ámbitos de actuación, aspectos propios de otras competencias profesionales que pueden ayudar a conseguir mejores resultados en el trabajo fisioterapéutico del niño.
- Adquirir conocimientos sobre técnicas de asesoramiento y de trabajo con la familia, para posteriormente ser aplicadas con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los niños con discapacidad motriz.

Competencias de Gestión

- Ser capaz de mantener una buena relación con los niños, familia y otros profesionales que también traten al niño.
- Adquirir habilidad manual en la aplicación de las diferentes técnicas fisioterapéuticas aplicadas al niño.
- Ser capaz de valorar y prevenir para poder pautar los objetivos que se quieran conseguir a corto y a largo plazo.
- Evaluar la evolución de los resultados obtenidos con el tratamiento, en relación con los objetivos marcados y con los criterios de resultados establecidos, y si es el caso, rediseñar los objetivos y adecuar el plan de intervención o tratamiento.
- Asesorar a otros profesionales no fisioterapeutas y a la familia sobre como llevar a cabo algunas actividades motrices durante las actividades cotidianas o de entrenamiento.

Funciones

- Planificación periódica de valoración medica para todos los párvulos.
- Planificación del calendario de vacunación
- Programar terapias físicas en función de grupos afines
- Prescripción de indicaciones medicas en caso de enfermedad
- Atención en consultorio privado fuera de horario de atención en Guardería.

e) Cargo: Psicóloga

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Gerente General

Instrucción formal: Psicología infantil

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$250

Tipo de contrato: temporal

Competencias técnicas:

- Desarrollo de habilidades cognitivas y sociales en la Etapa Infantil
- Habilidad didáctica para favorecer el desarrollo psicomotriz del niño
- Destreza para realizar la evaluación y el diagnóstico psicológico de los infantes.

Competencias de Gestión:

- Desarrollar un marco de referencia básico que permita el acceso a los conocimientos y métodos de la psicología infantil y el desarrollo de los mismos.
- Capacidad de evaluación y desenvolvimiento en la aplicación de terapias infantiles tanto para niño con trastornos conductuales emocionales, así como niños con retraso o discapacidad.

Funciones:

- Determinar políticas y acciones de protección y atención a los niños y niñas de la guardería.
- Planificar y ejecutar visitas diarias de los infantes que ameriten seguir una terapia específica.
- Programar y ejecutar visitas diarias de los infantes que ameriten seguir una terapia específica.
- Planificar y ejecutar programar periódicos de actividades interdisciplinarios orientados a los niños y niñas de la Guardería.
- Evaluar en forma conjunta con el cuerpo técnico el estado bio-psico-social de los niños y niñas de dicho centro.
- Asesorar a la dirección en las diferentes acciones del campo médico, educativo y del bienestar de los niños y niñas.

f) **Cargo:** Parvularia 1 y 2

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Gerente General

Instrucción formal: licenciada parvularia

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$350

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Destreza para aplicar en profundidad los fundamentos pedagógicos ante la situación específica de educación infantil.
- Suficiencia en el aseguramiento de la integridad física y emocional del infante.

Competencias de Gestión:

- Habilidad para propiciar aprendizajes relevantes y significativos en función el bienestar, el desarrollo pleno y la transcendencia de la niña y del niño como personas.
- Emprendimiento para propiciar aprendizajes de calidad en las niñas y niños que sean pertinentes y consideren las diversidades socio culturales y de género, así como las necesidades educativas especiales, junto a otros aspectos culturales significativos de ellos y sus familias y la comunidad.

Funciones:

- Coordinar las diferentes áreas de trabajo.
- Supervisar, asesorar, evaluar, capacitar y proporcionar elementos adecuados al personal bajo su responsabilidad para el cumplimiento de sus tareas.

- Planificar las actividades y asistir a todas las reuniones que se requieren para el seguimiento y evaluación de los niños y para su propia capacitación.
- Estimular y atender de forma integral al niño teniendo en cuenta las necesidades físicas o psicológicas, siempre a partir de los intereses y características de cada niño.
- Brindar atención educativa especializada para cada niño.
- Mantener la calidad de vida del niño mediante la entrega de servicios especializados de servicio médico, educativo y cuidado diario.
- Promover y ejecutar trabajos de investigación que cooperen a la atención integral de los niños y niñas que asisten a la Guardería.

g) Cargo: Asistente Parvularia

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Parvularia 1 y 2

Instrucción formal: Estudiante universitaria en parvulación

Años de experiencia: 1 año en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$250

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Pro actividad para ejecución de indicaciones técnicas de sus superiores
- Emprendimiento para el desarrollo flexible de las actividades cotidianas
- Actitud de aprendizaje durante la ejecución de las laborales encomendadas.

Competencias de Gestión:

- Disciplina
- Orden
- Integridad
- Exactitud

- Iniciativa
- Memorización de corto plazo

Funciones:

- Brindar asistencia dentro de aquellas actividades descritas en las funciones que corresponde a las parvularias 1 y 2.

h) Cargo: Cocinera

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularias 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: Bachiller Ciencias Sociales

Años de experiencia: 2 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$240 + iess +decimos (costo 240 x 1,3)

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Conocimientos de nutrición infantil y sobre normas de higiene y limpieza alimentaria.

Competencias de Gestión:

- Puntualidad
- Planificación
- Racionalización
- Disciplina
- Presentación personal
- Aseo personal

Funciones:

- Elaboración del menú diario acorde al cronograma semanal autorizado por la Gerencia.

- Limpieza y cuidado de utensilios de cocina e implementos de elaboración.
- Asegurar el oportuno mantenimiento del equipamiento de cocina.
- Elaborar un presupuesto mensual para los nuevos menús.
- Desinfección de pisos y materiales para la alimentación adecuada de los infantes.

c) **Cargo:** higiene y mantenimiento

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularias 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: bachiller

Años de experiencia: 1 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$200

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Capacidad física para realizar la higiene y limpieza tanto de baterías sanitarias como de todo el establecimiento infantil.
- Capacidad intelectual para economizar y racionalizar el uso y momento de aplicación de los insumos de aseo e higiene.

Competencias de Gestión:

- Puntualidad
- Observar los detalles
- Memoria de corto plazo
- Disciplina
- Dedicación

Funciones:

- Realizar la limpieza diaria de equipos e instalaciones

- Realizar la limpieza semanal de los exteriores
- Realizar la limpieza trimestral de cortinas, persianas y alfombras
- Realizar la limpieza permanente de los lugares de juego y de materiales didácticos.
- Realizar mantenimiento preventivo tanto a instalaciones externas como internas una vez cada semestre.

j) Cargo: Chofer

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularias 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: Bachiller Físico Matemático

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$200

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Capacidad de orientación geográfica
- Conocimiento general sobre mecánica básica
- Conocimiento general sobre normas y reglamentos de tránsito.

Competencias de Gestión:

- Relaciones humanas
- Disciplina
- Puntualidad
- Cordialidad
- Presentación personal
- Buen estado físico

Funciones:

- Realizar los recorridos matutinos y vespertinos de los infantes a sus domicilios dentro de la ruta previamente autorizada por la Gerencia.
- Realizar mantenimiento preventivo al automotor
- Realizar limpieza e higiene diaria al automotor
- Elaborar un presupuesto mensual para mantenimiento del automotor
- Renovar oportunamente la licencia de conducción

k) Cargo: Guardia

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularia 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: Bachiller Físico Matemático

Años de experiencia: 2 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: \$200

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Conocimiento probado en normas de seguridad y protección personal
- Probidad psicológica para el manejo de armas de fuego
- Relaciones humanas

Competencias de Gestión:

- Resistencia física y carácter firme
- Inteligencia emocional
- Claridad de expresión
- Observancia de los detalles
- Actitud respetuosa y cordial
- Memoria de corto plazo

- Presentación personal

Funciones:

- Llevar el registro de asistencia del personal
- Inspección del vehículo de la guardería
- Inspección diaria de las instalaciones
- Rondas nocturnas a los alrededores de las instalaciones
- Realizar cacheos esporádicos al personal
- Inspección de aseguramiento de los dispositivos de emergencia y seguridad.

CAPITULO V

PROPUESTA ESTRATEGICA

5.1 LA EMPRESA

El negocio de la Guardería Infantil: Cía. Ltda. RÍOS ROSAS, se constituye en una propuesta válida para la creación de un Centro Infantil en la ciudad de Lago Agrio, sector centro, atendiendo a las necesidades crecientes de sus pobladores, brindándoles soluciones modernas ante el desafío de cuidado y desarrollo de los niños y niñas que viven en la ciudad y no cuentan con un servicio de atención personalizado, con valor y calidad de servicio agregados.

La idea principal es poder brindar confianza a los padres de familia, ya que en su mayoría tienen un alto nivel de desconfianza que no encuentran fácilmente poder dejar a sus niños en manos desconocidas.

5.1.1. Nombre o razón social

El nombre del negocio, constituido bajo la figura de compañía limitada, tiene la razón social de “Centro de cuidado infantil Pequelandia”.

5.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

La compañía es una sociedad limitada, integra como socios y accionistas a las siguientes personas.

- Irene Rosas

Socio y accionista mayoritario, con el 60% de participaciones.

- Juan Francisco Ríos

Socio y accionista, con el 20% de participaciones

- Fernanda Ríos

Socio y accionista, con el 20% de participaciones

5.1.3. Tipo de Empresa (Sector actividad)

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

La economía mundial a alcanzado unos niveles de desarrollo en donde el sector terciario ha adquirido gran importancia y es dentro del cual el proyecto de inversión pretende obtener mejores y mayores réditos económicos al tiempo que apoya el aporte al sector industrial de los cuidados y enseñanza pública y privada.

5.2. BASE FILOSOFICA

5.2.1. Misión

PEQUELANDIA SE CENTRARÁ EN la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes, suministrándoles soluciones integrales de servicios modernos, de desarrollo integral y estimulación temprana para los niños y niñas dentro de un ambiente controlado y ameno. PEQUELANDIA se encargara de que los niños y niñas reciban una atención adecuada a sus necesidades básicas (biológicas, cognitivas, emocionales y sociales). Este centro tratara de dar una educación

integral, que abarque todas las áreas en las que el niño pueda ser estimulado desde pequeño, para alcanzar su máximo desarrollo.

5.2.2. Visión

Ser en el año 2016 la MARCA DE CUIDADO INFANTIL DE MAYOR RECONOCIMIENTO EN La ciudad, IDENTIFICADA por la excelencia en su trabajo en la prestación de servicios de cuidado infantil y modelo a seguir por sus altos estándares de gestión de calidad y optimización de los recursos renovables y no renovables.

5.2.3. Principios y valores

Con nuestros clientes:

Nuestro compromiso es ganarnos la confianza absoluta de los padres de familia a través de la excelencia en el servicio, proporcionándoles un ambiente abierto y participativo, caracterizado por igualdad de oportunidades en el desarrollo físico y psicológico tanto de niños como de sus padres.

Con nuestros empleados:

El compromiso de atraer y retener gente profesional y ética, proporcionándoles un ambiente abierto y participativo, caracterizado por igualdad de oportunidades en el desarrollo personal y opciones de crecimiento personal, el hecho de que sea una empresa familiar no significa que no van a poder superarse, solo tenemos como accionista a los familiares, dentro de la institución se llegara a lograr objetivos para con los empleados.

Con nuestros accionistas:

El compromiso de proveer a los accionistas dividendos atractivos y justos. Se estará preparando para tomar riesgos prudentes con el propósito de alcanzar un crecimiento corporativo sostenido y a largo plazo.

Con nuestros proveedores:

El compromiso de negociar de forma justa y equitativa, sin perder nuestros clientes.

Con la sociedad:

El compromiso de ser representables, seguros iniciando y respaldando esfuerzos relacionados con el bienestar social y el medio ambiente.

Conseguiremos nuestra misión al implementar los siguientes valores:

- **CAPACITACIÓN CONSTANTE:** Mantener personal altamente capacitado
- **INNOVACIÓN:** Desarrollar servicios innovadores PARA EL MEJOR APRENDIZAJE DE LOS NIÑOS.
- **FAMILIARIDAD:** Crear vínculos únicos con los padres de familia y sus hijos
- **OPTIMIZACIÓN:** Manejar racionalmente los recursos productivos permitiéndonos ser altamente competitivos.
- **APRENDIZAJE:** Contribuir al desarrollo físico, intelectual, afectivo, social y moral de los niños
 - Fomentar adquisición de hábitos de vida saludable y una autonomía cada vez mayor en alimentación, higiene, sueño, salud y bienestar.
 - Favorecer el conocimiento y respeto por el entorno.

5.3. LA ORGANIZACION

5.3.1. Organigrama estructural

La organización empresarial está constituida dentro de tres niveles estratégicos: Gerencial, Operativo y Auxiliar.

Gerencial: conformado por la Dirección General

Operativo: conformado por el personal de apoyo médico y psicológico además del personal en parvulación.

Auxiliar: compuesto por el personal de higiene, mantenimiento, asistente de parvulación y personal de seguridad.

5.3.2. Descripción de funciones

Gerencial: Planificación, organización, ejecución, control y retroalimentación tomados de los procesos operativos y administrativos realizados.

Operativo: planificación y organización de agendas de revisión médica organización y ejecución del plan de estimulación temprana, desarrollo de motricidades y juegos.

Auxiliar: implementación de las normas de higiene, seguridad y asistencia conforme a la normativa de calidad autorizada por la Dirección general.

5.4. MARKETING MIX

El marketing mix es el conjunto de variables controlables que la empresa combina para provocar la respuesta deseada en el mercado meta. Está formada por todo aquello que puede hacer para influir sobre la demanda de su producto en la competencia del mercado.

Las variables que la empresa combina se resumen en cuatro grupos, los cuales son conocidos como las 4P's y son: estrategias de producto, precio, canales de distribución y comunicación.

5.4.1 Estrategias de Comercialización

a) Estrategias del producto

Define a las características del producto que se va a ofrecer a los consumidores.

El centro Infantil "PEQUELANDIA" ofrecerá los siguientes servicios:

Habilidades motrices

Fiestas infantiles

Cuidado por horas

Desarrollo armónico en las diferentes áreas.

b) Estrategias de Precio

Determina el costo financiero total que el producto representa para el cliente incluida su distribución, descuentos, es decir el precio es una expresión del valor del producto para los consumidores potenciales.

Uno de los factores de éxito de una empresa radica en la eficiencia en la fijación de los precios. La empresa debe mostrarse sensible a las variaciones de los hábitos de compra y a la aceptación por parte de los clientes por sus precios.

Debe esforzarse por no fijar precios exagerados, ya que de esta manera se puede limitar el número de servicios vendidos, además al mismo tiempo se debe tener en cuenta los costos y el margen de utilidad. Existen varios métodos y políticas para fijación de precios a continuación se detallan los que aplicaran el Centro Infantil.

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

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

Para el precio determinado por el valor percibido esta determinado en el estudio de mercado en donde se realizo la siguiente pregunta: ¿En caso de encontrar un centro infantil con todas estas características usted estaría dispuesto a pagar por horario completo? Menos de \$50 dólares.

Para el enfoque basado en la competencia, la empresa debe evaluar los precios y la calidad de los productos de la competencia, es decir, se debe tomar en cuenta los precios de los servicios infantiles del mercado para fijar el precio final de los servicios que oferta el Centro Infantil "PEQUELANDIA".

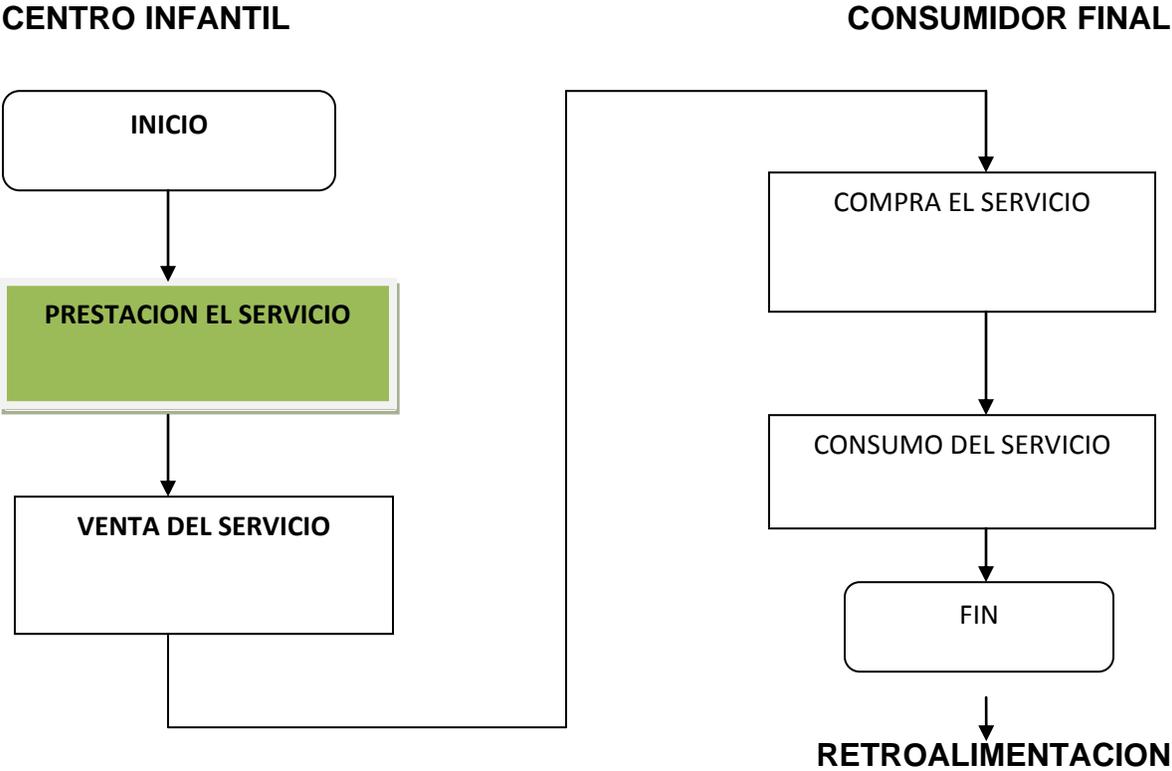
c) Estrategias de Distribución

Determina a los intermediarios (minoristas) a través de los cuales el servicio llegara a los consumidores finales.

La estrategia que aplicara el Centro Infantil “PEQUELANDIA” es el canal directo, aplicamos esta estrategia por cuanto no existen intermediarios, es decir, el Centro Infantil ofertara sus servicios directamente al consumidor final.

Grafico No. 16

CANAL DIRECTO



Estrategia de Promoción

Seleccionan los medios para hablar con los intermediarios en la distribución de los productos, así como también con sus consumidores actuales y potenciales.

Las estrategias que utilizara el Centro Infantil Guardería “PEQUELANDIA”, son las siguientes:

e) Publicidad Escrita

Distribuir flyer, colocar afiches en los alrededores de la ciudad de Lago Agrio cerca de las avenidas principales, ofertando los siguientes servicios como valor agregado a un centro infantil que contara con alimentación, talleres, ingles, estimulación temprana, seguridad y monitoreo permanente.

- Habilidades motrices
- Fiestas infantiles
- Cuidado por horas
- Desarrollo armónico en las diferentes áreas.

Además se realizaran estrategias publicitarias en la radio, entregando documentos para las personas que escuchen y logren obtener un descuento al momento de la inscripción del niño en nuestro centro.

f) Publicidad en la WEB

Se diseñara una página WEB para dar a conocer al público femenino y masculino, económicamente activo, ofertando los siguientes servicios: cuida de niños horario normal, cuidado de niños en horario por horas y fiestas infantiles. Se encuentra un hostin para el alojamiento permanente del sitio WEB.

g) Promoción en radio

Contratar una cuña publicitaria en radio, promocionando los servicios agregados de la guardería y sus beneficios.

h) prensa Escrita

Publicar en medios impresos de prensa, un clasificado promocionan los servicios agregados de la guardería, sus beneficios y un croquis de ubicación.

i) Valla estática

Para que la guardería cuenta con una imagen distintiva se elaborara una valla estática iluminada que contenga el imago tipo de la guardería que va hacer colocada en la entrada del local, que puede ser visible desde una distancia de 200 m.

j) Material promocional

Se entregaran gorras, camisetas y esferográficos con el logotipo de la guardería para la familia que vayan inscribiendo a sus hijos e hijas, el material promocional a entregar se calcula a abastezca durante 5 meses.

Para las estrategias publicitarias citadas se elabora el siguiente cuadro de costos:

(Ver cuadro siguiente hoja)

Cuadro No. 24

PRESUPUESTO PARA LA ESTRATEGIA DE MEDIOS Y PROMOCION

Estrategias de medios	nombre	Costo unitario USD	Cantidad (tirajes y publicaciones)	Tiempo de exposición	Total USD
Prensa escrita	Semanario Independiente	1 1/8vo	1	1 mes	\$120
Radio	Sucumbíos	50	2	2 veces al día	\$100
Hojas volantes papel periódico	Big print	120	1 millar	1	\$120
Pagina WEB (hostin)	Activa.net	100	1	Permanente	\$100
Valla estática del local		240	Lona de 4*5	1 sola vez	\$240
Promociones:					
Esferográficos	Punto. Publicidad	0.45	200		\$90
Gorras	Pinto	3,5	100		\$350
Camisetas	Pinto	5,5	100		\$550
TOTAL ANUAL					\$1670

5.4.2. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

5.4.2.1. Estrategias mercadológicas de posicionamiento

- Penetración en el mercado. Esta estrategia se la ejecutara por medio de una alta inversión en publicidad.
- Desarrollo del mercado. Ambas utilizaran esta estrategia a través de la introducción del producto en zonas geográficas nuevas.
- Definir el mercado meta, nos referimos a un grupo bastante homogéneo de clientes a quienes debemos atraer con nuestro servicio adecuado.

- Se lograra un posicionamiento de nuestro producto para que ocupe un lugar claro, distinto y deseable, en relación con los productos de la competencia, en las mentes de los consumidores meta.

5.4.2.2. Estrategias Operativas

- Desarrollo del producto. Estrategia a implementarse por medio de la adquisición de tecnología innovadora.
- Integración hacia atrás. En años posteriores y analizando las condiciones en la que la empresa se encuentra con los proveedores se podría tomar mayor control sobre estos, manteniendo tarifas de adquisición sostenibles a medio plazo.

5.4.2.3. Estrategias Financieras

- Diversiones concéntricas. En el futuro se podría dar la opción de introducir al mercado productos nuevos y relacionado con los existentes, elevando el nivel de ingresos y bajando el punto de equilibrio.

CAPITULO VI
ESTUDIO FINANCIERO

6.1. INVERSION

El estudio de las inversiones del proyecto tiene como objetivo analizar la información previamente establecida en el estudio de mercado y técnico para definir la cuantía de las inversiones a fin de ser incorporada como un antecedente más en la proyección del flujo de caja que posibilite su posterior evaluación.

6.1.1. Inversiones previas a la puesta en marcha

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto, pueden agruparse en tres tipos, activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

a) Inversiones de activos fijos.

Cuadro No. 25

Activos Fijos

MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	V. UNIT	CANTIDAD	VALOR TOTAL
		USD		USD
Teléfono	Panasonic	75,00	2	150
televisor plasma 32 pulgadas	LG	732	1	732
equipo de sonido	Sony	440	1	440
sistema de monitoreo WIFI	D-link DSC-2100G	200	2	220
radio comunicadores Motorola	Motorola talkabout	60	2	120
mesa pediátrica con infantometro	general	300	1	350
COCINA Y LIMPIEZA				
Licuadora	oster	95	1	95
batidora	oster	26,5	1	26,5
Cocina, refrigeradora y cilindro de gas	durex	748	1	748
lavadora	whirlpool	526	1	526
microondas	LG	85	1	85
juegos completos de utensilios		150	1	150
secadora	whirlpool	600	1	600
aspiradora	electro lux	159	1	159
abrillantadora	electro lux	199	1	199

b) Equipos de oficina

Esta sección está constituida por todos los equipos necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Cuadro No. 26

Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA				
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	V. UNIT	CANTIDAD	VALOR TOTAL
computadora con impresora	HP Pavilion	800	1	800
portátil HP	HP	1.100	1	1100
TOTAL				1.900

c) Muebles y enseres

Esta sección está constituida por todos los muebles necesarios para el correcto funcionamiento del proyecto.

(Ver en la siguiente hoja)

Cuadro No. 27
Muebles y Enseres

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Cama de una plaza: niños mayores de 2 años	fabricante	5	275
Cunas: niños menores de 2 años	fabricante	6	480
Colchón de una plaza: niños entre 3 a 4 años	fabricante	5	150
Almohadas: niños en general	fabricante	5	40
Almohadas cunas: niños infantes	fabricante	6	18
Muebles para tv: niños de 4 a 5 años	fabricante	1	80
Muebles para computadoras: niños de 4 a 5 años	fabricante	1	105
Caja de bloques lógicos: niños mayores de 3 años	fabricante	1	15
Inserción múltiple: niños mayores de 2 años	fabricante	1	10
Payaso de trapo: niños en general	fabricante	5	25
2 Caja de legos: niños entre 3 años a 5 años	fabricante	2	40
Alcancía de figuras: niños mayores de 3 años	fabricante	1	7
Viga de texturas: niños mayores de 3 años	fabricante	1	30
Rompecabezas 30 x 20 niños mayores de 3 años	fabricante	3	12
Rompecabezas 20 x 20 niños mayores de 2 años	fabricante	3	20
Rompecabezas 30 x 40 niños mayores de 4 años	fabricante	3	24
Tabla de preescritura: niños mayores de 4 años	fabricante	1	15
Revistero simple: niños mayores de 4 años	fabricante	1	24
Percheros: parvularias	fabricante	2	60
Mesa rectangular con infantometro: pediatra	fabricante	1	350
Sillas de madera	fabricante	20	50
Teatrilo: niños en general	fabricante	1	90
Rincón de cocina: niños mayores de 4 años	fabricante	1	80
Rincón de sala: niños mayores de 3 años	fabricante	1	75
Rincón de dormitorio: niños mayores de 3 años	fabricante	1	80
Rincón de tienda: niños mayores de 4 años	fabricante	1	50
Rincón de carpintería: niños mayores de 4 años	fabricante	1	40
Planchador: niñas mayores de 4 años	fabricante	1	10
Juego de columpio: niños mayores de 3 años	fabricante	1	170
Caballo brincador: niños mayores de 3 años	fabricante	2	95
Túnel de gateo: niños menores de 3 años	fabricante	2	60
Colchoneta de 800 x 600: niños en general	fabricante	3	75
Piscinas de bolas bloques espuma 200 x 150 x 40 x 15 cm	fabricante	1	151
Materiales didácticos en general	fabricante		130
100Pelotas de lona	fabricante		80
TOTAL			3.016,00

d) Menaje

Involucran varios pre operativos de lencerías y blancos a utilizarse en el Centro Infantil y varios servicios más.

Cuadro N o. 28

Menaje

MENAJE				
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	V. UNIT	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Juego de sabanas 1 plaza y media	varios	9	5	45
juego de sabanas para cuna	varios	12,75	6	76,5
cobijas para cunas	varios	25	3	75
toallas	varios	3,5	6	21
juego de vajillas	varios	26	1	26
juego de cubiertos	varios	15	1	15
platos para niños	varios	4,5	20	90
juego de vasos para niños	varios	4	20	80
TOTAL				428,5

e) Vehículo

Sera utilizado para el transcurso del negocio.

Cuadro No. 29

Vehículo

VEHICULO				
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	V. UNIT	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Mini band 15 personas	Mazda 2005	10194	1	10.194

6.1.2. Inversión en activos intangibles

INVERSION DE ACTIVOS INTANGIBLES

Cuadro No. 30
Activos Intangibles

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
	USD
Gasto de constitución como CIA. LTDA	\$ 2.630,00
estudio Técnico de factibilidad del proyecto	\$ 300
TOTAL	\$ 2.930,00

A) Inversión total

Cuadro No. 31
Inversión Total

RESUMEN DE INVERSIONES TOTALES	
CAPITAL DE TRABAJO	USD
Maquinarias y equipos	306,14
TERRENO	4.600,50
equipos de oficina	40.000,00
muebles y enseres	1.900,00
menaje	428,50
vehículos	428,50
activos diferidos	10.194,00
TOTAL INVERSIÓN	2.630,00

6.1.3. Inversión en capital de trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para la capacidad instalada determinada anteriormente.

Se tomo en cuenta 5 factores necesarios para la puesta en marcha del presente proyecto dentro del capital de trabajo y estos son: sueldos, insumos, costos de mantenimiento, servicios básicos y promoción y publicidad.

a) Sueldos

Cuadro No. 32

Sueldos

CARGO	SALARIO UNIF.	13 SUELDO	14 SUELDO	IESS PATRONAL (12,15%)	VACACION	TOTAL MENS.	# TRABAJADORES	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO USD.
Gastos administrativos									
Gerente General	800,00	66,67	20,00	97,20	33,33	1.017,20	1	1.017,20	12.206,40
Contador	250,00	20,83	20,00	30,38	10,42	331,63	1	331,63	3.979,50
Secretaria	250,00	20,83	20,00	30,38	10,42	331,63	1	331,63	3.979,50
Mano de obra directa									
Parvularia	300,00	25,00	20,00	36,45	12,50	393,95	2	787,90	9.454,80
Asistente parvularias	250,00	20,83	20,00	30,38	10,42	331,63	1	331,63	3.979,50
Pediatra	300,00	25,00	20,00	36,45	12,50	393,95	1	393,95	4.727,40
Psicóloga	250,00	20,83	20,00	30,38	10,42	331,63	1	331,63	3.979,50
Mano de obra indirecta									
Cocinera	240,00	20,00	20,00	29,16	10,00	319,16	1	319,16	3.829,92
Mantenimiento y limpieza	240,00	20,00	20,00	29,16	10,00	319,16	1	319,16	3.829,92
Chofer	240,00	20,00	20,00	29,16	10,00	319,16	1	319,16	3.829,92
Guardia de seguridad	240,00	20,00	20,00	29,16	10,00	319,16	1	319,16	3.829,92
TOTAL	4.802,19								57.626,28

b) Insumos**Cuadro No. 33****Insumos**

Insumos de cocina: alimentos	Lácteos, frutas, galletas, dulces, entre otros.	150	AÑO
Insumos de higiene infantil	papel higiénico, toallas, jabón, alcohol,		
	papel absorbente, servilletas, detergentes	100	
TOTAL		250	3.000,00

c) Mantenimiento**Cuadro No. 34****Mantenimiento**

Descripción	MES	AÑO
Materiales de limpieza	100,00	1.200,00
Suministro de aseo	50,00	600,00
Combustible y repuestos para el bus	150,00	1.800,00
TOTAL	300,00	3.600,00

d) Servicios básicos**Cuadro No. 35****Servicios Básicos**

Servicios Básicos	MES	AÑO
Agua	35,00	420,00
Luz	30,00	360,00
Teléfono	20,00	240,00
TOTAL	85,00	1.020,00

e) Resumen capital de trabajo

Cuadro No. 36
Resumen capital de trabajo

Resumen de capital de trabajo	Mes	Año
Sueldos	4.802,19	59.989,98
Insumos	250,00	3.000,00
Mantenimiento	300,00	3.600,00
Ser. Básicos	85,00	1.020,00
publicidad	139,17	1.670,00
TOTAL	5.576,36	69.279,98

6.2. FINANCIAMIENTO

6.2.1. Estructura del financiamiento

La estructura del financiamiento está dada por fuentes internas y externas, las cuales están constituidas por el capital que aportan los socios y la diferencia entre la inversión del terreno.

Cuadro No. 37
Financiamiento

FINANCIAMIENTO	CAPITAL	PORCENTAJE
Aporte socios		
socio 1	30.000,00	60%
socio 2	10.000,00	20%
socio 3	10.000,00	20%
TOTAL	50.000,00	100%

6.3. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

A la vez que ya hemos determinado lo que vamos a producir, donde vamos a producir, y como lo vamos a hacerlo, es necesario afrontar el problema relativo a cuanto nos va a costar producir y qué cantidad de ingresos recibiremos como

remuneración a la labor de agentes productivos que realizamos en el contexto de la economía.

6.3.1. Costos del proyecto

Los costos son muy utilizados en todo estudio financiero, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especial hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o de forma virtual.

Costos fijos: son periódicos, se suele incurrir en ellos por el simple transcurrir del tiempo.

Cuadro No. 38

Costo Fijo

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	4.802,19	59.989,98
depreciaciones	112,48	1.349,78
servicios básicos	85,00	1.020,00
TOTAL	4.999,67	62.359,76

Fuente y elaboración: autora

Costos variables: son los que están directamente involucrados con la producción y venta de los artículos, por lo que tienden a variar con el volumen de la producción.

Cuadro No. 39

Costo Variable

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	250,00	3000,00
Costos de mantenimiento	300,00	3.600,00
costo publicitario	139,17	1670,00
TOTAL	689,17	8270,00

a) Depreciaciones

Estos son costos virtuales, es decir, que tienen un efecto de costo sin serlo. Para calcular el monto de los cargos, se deberán utilizar los porcentajes autorizados por la Ley Tributaria del país.

Cuadro No. 40
Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA UTIL	DEPRECIACION
maquinaria y equipos	4.600,50	10	460,05
equipos de oficina	1.900	3	57
muebles y enseres	3016	10	301,6
menaje	428,5	5	21,425
vehículo	10194	5	509,7
TOTAL	20.139,00		1349,775

Cuadro de depreciación	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL contable
maquinaria y equipos	460,05	460,05	460,05	460,05	460,05	2.300,25
equipos de oficina	57,00	57,00	57,00			
muebles y enseres	301,60	301,60	301,60	301,60	301,60	1.508,00
menaje	21,43	21,43	21,43	21,43	21,43	107,13
vehículo	509,70	509,70	509,70	509,70	509,70	
TOTAL	1.349,775	1.349,775	1.349,775	1.292,775	1.292,775	3.915,375

6.3.2. Ingresos del proyecto

El termino ingreso se refiere a la entrada de una cantidad de efectivo por cualquier concepto o acción. Los ingresos de un proyecto dependen de la estructura de producción, sin embargo los ingresos más importantes serán los de la venta del bien o del servicio que genera el proyecto.

La planificación de las ventas es el proceso continuo de invertir los recursos de la empresa en el mercado comercial, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente y explotar las oportunidades que surjan para así lograr los objetivos a corto y largo plazo de la organización.

6.3.2.1. Fuentes de ingreso del proyecto

Los ingresos del proyecto están dados desde el inicio, por la venta del servicio. Comprende servicios infantiles en horario normal, cuidado por horas y fiestas infantiles.

6.3.2.2. Proyección de ingresos por venta

Los incrementos de ventas del servicio proyectado se incrementarán en función de las tasas de las tablas obtenidas de la demanda insatisfecha en los años proyectados.

Se ha obtenido un estimado de los servicios prestados para cada niño, y los valores agregados, lo cual la proyección se estimó para los 5 años.

Cuadro No. 41
Proyección de ingresos por venta

En unidades de producto	valor anual	Cant.	
Matriculas horario completo	120,00	30	\$120 en horario completo paga una vez al año
Pensión horario completo	80,00	85	\$80 pago pensión mensual
cuidado por horas	2.667,00	105	\$3 la hora
fiestas infantiles	11.360,00	25	\$8 la para c/niño, serán 10 niños por cada fiesta

(Ver cuadro siguiente hoja)

PROYECCION POR AÑOS		1	2	3	4	5
INGRESOS						
# de niños para cada año		63	90	105	120	160
120	Inscripciones	10.140,00	10.800,00	12.600,00	14.400,00	19.200,00
80	Pensiones	59.600,00	86.400,00	100.800,00	115.200,00	153.600,00
		80	95	100	150	200
3	X HORAS	2.667,00	3.420,00	3.600,00	5.400,00	7.200,00
		25	27	35	40	50
40	FIESTAS INFANTILES	11.360,00	12.960,00	16.800,00	19.200,00	42.000,00
	TOTAL INGRESOS	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00

Fuente y elaboración: Autora

6.4. EVALUACION DEL PROYECTO

La evaluación de proyectos tiene como finalidad determinar el mayor o menor grado de mérito de la acción de asignar los escasos recursos de capital a determinada inversión.

El estudio de evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad del proyecto. Es así que con las informaciones y consideraciones de las etapas anteriores del estudio del proyecto, se procede a elaborar un análisis que permitirá saber si el proyecto es factible o no.

6.4.1. Estados financieros

El análisis de los estados financieros al igual que otras herramientas de análisis financiero, se basa en una relación lógica entre las operaciones comerciales subyacentes y la explicación o representación financiera de tales actividades.

6.4.1.1. Estado de resultados

Para determinar la utilidad neta, se parte por la elaboración del Estado de Resultados, este se trata de reflejar en forma general el beneficio general de la operación de la guardería, el procedimiento es restar a los ingresos todos los costos en que incurra la guardería y los impuestos que deba pagar.

Cuadro No. 43
Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS					
Ingresos por servicios	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	59.989,98	76.386,30	76.386,30	95.146,32	95.146,32
Insumos	3.000,00	3.450,00	3.967,50	4.562,63	5.247,02
Mantenimiento	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
Servicios básicos	1.020,00	1.071,00	1.124,55	1.180,78	1.239,82
Depreciación	1.349,78	1.349,78	1.349,78	1.292,78	1.292,78
Amortización	586,00	586,00	586,00	586,00	586,00
GASTO DE VENTAS					
Publicidad y propaganda	139,17	285,29	584,85	1.198,94	2.457,82
Subtotal	69.684,92	86.908,37	87.967,97	108.134,89	110.345,58
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	14.082,08	26.671,63	45.832,03	46.065,11	111.654,42
15% participación trabajadores	2112,3117 5	4000,745	6874,80406 3	6909,76714	16748,1636
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11.969,77	22.670,89	38.957,22	39.155,35	94.906,26
25% impuestos a la renta	2992,44	5667,72	9739,31	9788,84	23726,57
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	8.977,32	17.003,17	29.217,92	29.366,51	71.179,70

Fuente y elaboración: Autora

6.4.1.2. Balance Inicial

Es un esquema numérico que demuestra la situación económica general de la empresa previo al inicio de su período de ejercicio económico.

Cuadro No. 43
Balance Inicial

BALANCE INICIAL	
	Año 1
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja-Bancos	6.280,00
Capital de trabajo	1.602,43
Constitución de la Cia	2.930,00
total activo corriente	10.812,43
Activo Fijo	
equipos	1.900,00
muebles y enseres	3.016,00
vehículo	10.194,00
Total Activo Fijo	15.110,00
Total del Activo	25.922,43
AÑO	
PASIVO	
Pasivo Circulante	
15% participación trabajadores por pagar	176,03
impuesto a la renta por pagar	249,37
mantenimiento equipos	300,00
sueldos	4.999,17
insumos	250,00
servicios básicos	85,00
promoción y publicidad	11,60
total de pasivo circulante	6.071,16
CAPITAL CONTABLE	
Capital contable	19.851,27
Total de capital contable	19.851,27
Total de Pasivo y Capital Contable	25.922,43

Fuente y Elaboración: Autora

6.5. FLUJO DE PRESUPUESTO EN CAJA

El flujo de caja representa el remanente de fondos, resultante de la diferencia entre los ingresos obtenidos y los desembolsos realizados por una empresa en el periodo de tiempo que se considere. Un flujo de caja al ser positivo indica una entrada neta en un periodo de interés específico.

Cuadro No. 44
Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA					
AÑO	1	2	3	4	5
TOTAL INGRESOS	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00
TOTAL EGRESOS	67.749,15	84.972,59	86.032,20	106.256,11	108.466,80
SALDOS-61.783,93	16.017,85	28.607,41	47.767,80	47.943,89	113.533,20

El flujo de caja considera al flujo de dinero relacionado con la inversión. Los flujos de fondos se consideran corrientes cuando no se considera el momento que se produce, por lo que tendrán el mismo valor a pesar de que transcurra el tiempo mientras que los flujos de fondos descontados expresan el flujo de dinero de diferente tiempo futuro en valor presente y nos permite determinar el verdadero valor de recuperación de inversión.

6.6. VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto de un proyecto, puede ser definido como la sumatoria de los valores actualizados (a una tasa atractiva mínima de rendimiento), a una tasa adecuada o pertinente para el inversionista, del flujo neto de fondos.

Cuadro No. 45
Valor Actual Neto

FLUJO DE CAJA						
AÑO	1	2	3	4	5	
TOTAL INGRESOS	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00	
TOTAL EGRESOS	67.749,15	84.972,59	86.032,20	106.256,11	108.466,80	
SALDOS	-61.783,93	16.017,85	28.607,41	47.767,80	47.943,89	113.533,20

VAN de ingresos \$ 368.462,05

VAN de egresos
incluido

Inversión \$ 308.673,24

TIR 50%

VAN \$ 253.870,15

TASA ACTIVA+INFLACION + RIESGO PAIS

9% 3% 10%

22%

TMAR 22%

El valor actual neto calculado asciende a \$253.870,15, valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto.

6.7. TASA INTERNA DE RETORNO

Es aquella tasa de interés que iguala el valor actualizado del flujo de ingresos con el valor actualizado del flujo de costo, o es aquella tasa de interés que hace que el valor presente del proyecto sea igual a cero, midiendo la rentabilidad del dinero que se mantendría dentro del proyecto.

Esta tasa puede ser mayor o igual o menor al costo de oportunidad. Un proyecto es conveniente cuando el TIR es mayor que la tasa de oportunidad.

La tasa interna de retorno obtenida de los ingresos es del 50% valor superior a la tasa de descuento, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto.

6.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables. Es necesario mencionar que no es una técnica para evaluar las rentabilidades de la inversión, ya que en el análisis no se considera la inversión fija, que da origen a los beneficios calculados.

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Punto de equilibrio para el Año 1

Cuadro No. 46

AÑO 1

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	4.802,19	59.989,98
depreciaciones	112,48	1.349,78
servicios básicos	85,00	1.020,00
TOTAL	4.999,67	62.359,76

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	250,00	3000,00
Costos de mantenimiento	300,00	3.600,00
costo publicitario	139,17	1670,00
TOTAL	689,17	8270,00

COSTO FIJO

1 – COSTO VARIABLE

VENTAS

62.359,76

1 – 8.270,00

83.767,00

62.359,76

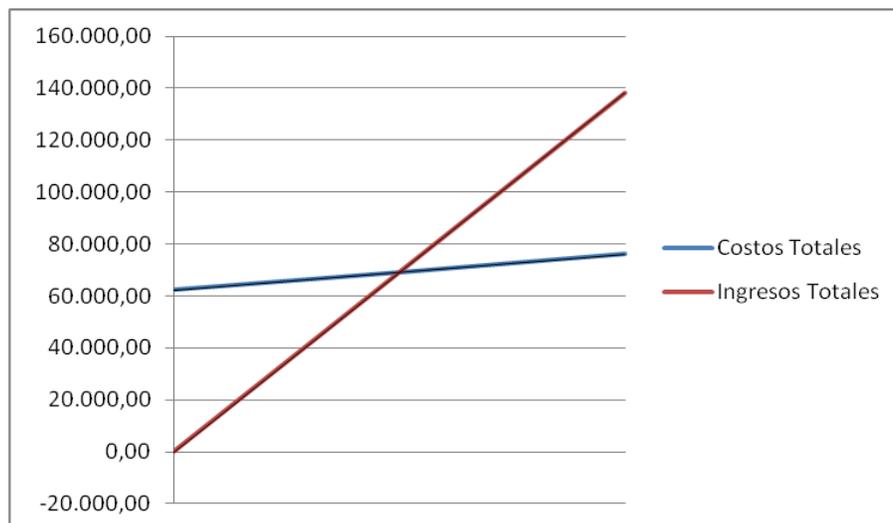
0,90

Pe = 69.190,69 dólares por el 1er AÑO

Al vender 69.190,96 dólares el proyecto ni gana ni pierde, ya que alcanza a cubrir exactamente su nivel de costos totales.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO

Grafico No. 17



- Punto de equilibrio para el Año 2

Cuadro No. 47

AÑO 2

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	6.365,53	76.386,30
depreciaciones	112,48	1.349,78
servicios básicos	89,25	1.071,00
TOTAL	6.567,26	78.807,08

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	287,50	3450,00
Costos de mantenimiento	315,00	3.780,00
costo publicitario	23,77	285,29
TOTAL	626,27	7515,29

78.807,08

1 – 7.515,29

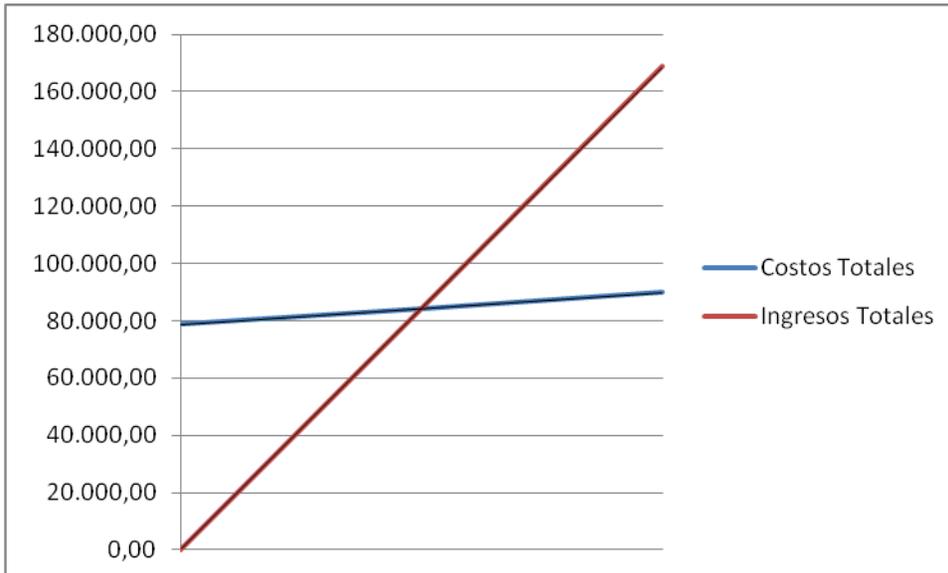
113.580,00

78.807,08

0,93

Pe = 84.391,01 dólares por el 2do AÑO

Grafico No. 18



- **Punto de equilibrio para el año 3**

Cuadro No. 48

AÑO 3

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	6.365,53	76.386,30
depreciaciones	112,48	1.349,78
servicios básicos	93,71	1.124,55
TOTAL	6.571,72	78.860,63

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	330,63	3967,50
Costos de mantenimiento	330,75	3.969,00
costo publicitario	48,74	584,85
TOTAL	710,11	8521,35

78.860,63

1 – 8.521,35

133.800

78.860,63

0,94

Pe = 84.224,66 dólares por el 3er AÑO

- **Punto de equilibrio para el año 4**

Cuadro No. 49

AÑO 4

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	7.928,86	95.146,32
depreciaciones	107,73	1.292,78
servicios básicos	98,40	1.180,78
TOTAL	8.134,99	97.619,87

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	380,22	4562,63
Costos de mantenimiento	347,29	4.167,45
costo publicitario	99,91	1198,94
TOTAL	827,42	9929,01

97.619,87

1 – 9929,01

154.200

97.619,87

0,94

Pe = 104.388,26 dólares por el 4to AÑO

- Punto de equilibrio para el año 5

Cuadro No. 50

AÑO 5

COSTO FIJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	7.928,86	95.146,32
depreciaciones	107,73	1.292,78
servicios básicos	413,33	4.960,00
TOTAL	8.449,92	101.399,10

COSTO VARIABLE	MENSUAL	ANUAL
Insumos	437,25	5247,02
Costos de mantenimiento	364,65	4.375,82
costo publicitario	204,82	2457,82
TOTAL	1006,72	12080,66

101.399,10

1 – 12080,66

222.000

101.399,10

0,95

Pe = 107.234,52 dólares por el 5to AÑO

Al vender 69.190,69 dólares relacionado del 1er año, el proyecto ni gana ni pierde, ya que alcanza a cubrir exactamente su nivel de costos totales.

6.9. PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

Se lo define como el plazo de recuperación real de la inversión, siendo el tiempo que se tarda exactamente en ser recuperada la inversión real en base a los flujos netos de caja que genera en cada periodo de su vida útil.

Cuadro No. 51

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

Periodo	Flujo de Caja	PIR
Año 0	-61.783,93	-61.783,93
Año 1	16.017,85	-45.766,07
Año 2	28.607,41	-17.158,67
Año 3	47.767,80	30.609,14
Año 4	47.943,89	78.553,03
Año 5	113.533,20	192.086,23

Realizando el cálculo de flujo acumulado, se obtiene que la recuperación del capital inicia en el 3er. año, es decir, a mediano plazo, tiempo suficiente para aprovechar la opción de reinvertir o ampliar con el fin de acelerar su crecimiento.

6.10. RELACION BENEFICIO / COSTO

La relación beneficio-costos será el indicador que nos señalara que utilidad tendremos con el costo que representa la inversión. Esta relación se obtiene dividiendo el valor actualizado de ingresos, para el valor actualizado de los costos. Este indicador puede tener los siguientes resultados:

- Si este es mayor a uno, significa que el valor actual de los ingresos es superior al valor actual de los egresos, por lo tanto el proyecto es rentable.
- Si es igual a uno, significa que el valor actual de los ingresos es igual al actual de los egresos, es decir, que la tasa de oportunidad utilizada es igual a la tasa de rentabilidad del proyecto, por tanto el proyecto es indiferente de inversión.
- Si es menor a uno, significa que el valor actual de los ingresos es menor al valor actual de los egresos, por consiguiente, el proyecto no es atractivo de inversión.

Cuadro No. 52
Relación Beneficio / Costo

FLUJO DE CAJA						
AÑO	1	2	3	4	5	
TOTAL INGRESOS	83.767,00	113.580,00	133.800,00	154.200,00	222.000,00	
TOTAL EGRESOS	67.749,15	84.972,59	86.032,20	106.256,11	108.466,80	
	-					
	61.783,9					
SALDOS	3	16.017,85	28.607,41	47.767,80	47.943,89	113.533,20

VAN de ingresos \$ 368.462,05

VAN de egresos incluido Inversión \$ 308.673,24

TIR 50%

VAN \$ 253.870,15

TMAR 22%

TASA ACTIVA+INFLACION + RIESGO PAIS

9%	3%	10%
22%		

COSTO / BENEFICIO
\$ 1,19

COSTO / BENEFICIO = VALOR ACTUAL NETO / INVERSIÓN INICIAL

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \$ 368.462,05 + \$ 308.673,24 = \$ 1,19$$

El proyecto recupera 1 dólar con 19 centavos por cada dólar invertido, factor mayor a uno, lo que indica rentabilidad para el inversionista.

- **Conclusión**

Bajo los esquemas del escenario más rentable el incremento de costos se irá recuperando año por año, recuperando desde el segundo año cada dólar invertido el proyecto será muy factible, año a año con el ingreso de los niños ya sea por horario normal o el horario de servicio por horas, se recuperara lo invertido en los servicios adicionales como las fiestas infantiles que lograremos tener más ingresos para nuestro centro infantil.

IMPACTOS DEL PROYECTO

IMPACTO SOCIAL

- El presente proyecto tendrá un impacto socio-económico, debido a que atraerá a todas las madres que actualmente se encuentran laborando en distintas partes, dando prestación de sus servicios, de otra manera generaremos fuentes de trabajo ya que se va a necesitar de mano de obra y personal altamente calificado y que sea personal de estudios de parvularios, brindando sus servicios en el Centro de Cuidado Infantil, con lo que se pretende cumplir con las necesidades de las madres brindando un servicio de calidad para todas las familias que depende mucho de este proyecto.
- La calidad de vida en cuanto al servicio que vamos a comercializar es de calidad distintiva y tiene gran aceptación en el mercado local, por lo que se obtendrán buenos ingresos y se mejorara el bienestar de las familias al satisfacer la necesidad de cuidado infantil.
- Fuentes de empleo para el momento de crear la guardería existirá la necesidad de contratar personas jóvenes para que ocupen determinados cargos, además se generará empleo en diferentes ámbitos profesionales los cuales contarán con remuneraciones económicas al nivel de mercado.
- Desarrollo de educación inicial, el proyecto se enfocara a la exportación de un solo producto y no a la acogida de varios productos, lo cual es la base para la adopción de centros de acopio a gran escala, beneficiando así a los productores en cuanto a la facilidad en la distribución a los diferentes centros de oferta y demanda de productos.

- Relaciones con la comunidad se va a mantener estrechas relaciones con la comunidad en general y específicamente con los niños y niñas, futuros entes productivos de la comunidad.

IMPACTO ECONOMICO

- Los márgenes de ganancia tienen un impacto positivo, dado el margen de efectivo de recuperación, que a partir del segundo año permite que la utilidad se incremente cubriendo la totalidad de la inversión realizada, superando la curva de costos totales.
- Ingresos por conceptos de servicios diversificados, al momento de comercializar el servicio al mercado local se fomenta a través de la diversificación de tarifas por servicios la flexibilidad para la incorporación dedicada de los padres de familia al aparato laboral activo, lo cual contribuye a mejorar el apartado macroeconómico en la zona de influencia.
- Precios competitivos, existe una competitividad dentro del mercado de cuidados infantiles pero solo con una guardería, que mas va dirigida al estudio de pre básica.

Los precios son elevados, razón por la cual el servicio no es utilizado por la mayoría de los padres de familia con el nivel económico alto, la capacidad de pago del segmento elegido.

IMPACTO FINANCIERO

- El valor actual neto es de impacto positivo, dado que alcanzo un resultado del indicador mayor a cero, el cual respalda la inversión en el proyecto desde el punto de vista de valor generado del negocio.

- Tasa interna de retorno, al igual que la anterior logramos tener un impacto positivo, por ser superior a la tasa mínima de atractividad del mercado, tasa que le representa al proyecto un rendimiento financiero por encima del costo de oportunidad de invertir en los factores de la tasa de descuento.

IMPACTO DE GÉNERO

- Relación demográfica mujeres/hombres, como se ha investigado por cada hombre, existen dos mujeres, esto indica que la mujer ha sabido ubicarse e involucrarse dentro del aparato laboral nacional, haciendo cada vez más necesario la existencia de centros infantiles que se encarguen del cuidado de sus hijos.
- Tipos de mercados debido a que la guardería se desenvuelve dentro de un entorno en el cual aún persiste la tendencia machista, donde el hombre pretende que su mujer sea la encargada y responsable directa del cuidado de sus hijos durante sus primeros años de vida antes de que se integre a la educación inicial. Sin embargo la liberación femenina y el esquema de participación laboral actual inclina su balanza en pro de la independencia tanto del padre como de la madre de familia en busca del sustento diario.

IMPACTO COMERCIAL

- Servicio al cliente, la atención será personalizada y eficiente al momento de prestar el servicio debido a que se contará con personal calificado.
- Tipos de mercados debido a que la empresa se encuentra dentro de un entorno poco competitivo para lo cual se utilizarán las más acertadas estrategias de mercado, tanto en barreras de entrada como de salida.

- Distribución del servicio, para esto se necesitara ser promovido a través de una estrategia de medios, para su inmediato posicionamiento, lo cual requiere varios meses hasta alcanzar la fidelización y reconocimiento por parte de la comunidad.
- Incentivo para conseguir confiabilidad, el centro infantil destinará la mayor proporción de la inversión total en la generación de valores agregados al servicio y producto para que de esta manera los padres de familia se sientan incentivados a confiar el cuidado de sus hijos en manos del centro e incentivando a otras familias para decidirse a hacerlo.

IMPACTO EDUCATIVO

- Dentro del impacto educativo que generara este proyecto tiene un valor muy importante ya que ayudara a muchos niños a desarrollar sus destrezas y habilidades, la calidad del cuidado de niños es muy importante. Cuando los ambientes de los centros de cuidado infantil son más estimulantes y bien organizados, los niños podrán obtener un mejor vocabulario, una atención más prolongada, tendrán mejores habilidades para memorizar y logran llevarse mejor con sus compañeros. Es una manera de ayudarlos a prepararse desde temprana edad mientras están a nuestro cuidado con la seguridad de las madres.
- Nivel académico, debido a que los menores van a estar mejor atendidos en el ámbito pedagógico por parte del cuerpo de parvularias seleccionado y de esta manera podrán desarrollar sus capacidades motoras y psicológicas a través de una pronta estimulación temprana
- Fuente de apoyo para instituciones educativas, el proyecto servirá como fuente de aprendizaje y modelo de gestión por valores agregados a este tipo de servicio donde poder encontrar una propuesta que refuerza y

reformula el concepto moderno de prestación de servicios en cuidados infantiles.

IMPACTO ECOLOGICO

- Dentro del estudio es importante mencionar el tipo de impacto ecológico, ya que generara pocos desechos sólidos, líquidos y gaseosos, para esto sería necesario explicar que los volúmenes generados no serán de mayor consumo en grandes cantidades, y se ha tomado en cuentas algunas alternativas que permitirán evitar que ocasionen algún daño a nuestro medio ambiente.
- En la realización del presente estudio de factibilidad para el impacto ético ayudara a que las madres escojan lugares de alta calidad de cuidado y seguros para los niños, permitirá ofrecerles un servicio innovador esto nos permitirá un reconocimiento a todos nuestros clientes manteniendo una buena ética para todas nuestras madres que laboran por horas.
- Baja contaminación del medio ambiente, la guardería establecerá como parte de sus políticas organizativas procedimientos puntuales de prevención y practica de normas de protección y cuidado ambiental, garantizando el manejo adecuado de desechos orgánicos e inorgánicos durante la prestación de servicios.
- Reciclaje y conservación, la cultura y conciencia ambientalista hoy en día deben ser bien reforzadas a través de la creación de la creación de hábitos de reciclaje apegado a la normativa internacional, proceso que tomara un tiempo prudencial hasta que forme parte integral dentro de las practicas organizacionales orientadas al mejoramiento en la prestación de servicios.

- Estimulación temprana, la guardería establecerá como parte del valor agregado en sus procesos internos, actividades modernas de estimulación a los menores para despertar y estimular en ellos sus capacidades psicomotoras, desarrollando motricidades a edades muy tempranas y elevando el potencial creativo y autonómico de los niños y niñas.
- Socialización y desarrollo individual, para los menores mientras se van relacionando a edades más tempranas con grupos de niños y niñas de su misma edad, eleva su capacidad para socializar y desarrollar su personalidad y carácter futuros. Al no encontrarse dentro de un ambiente aislado únicamente por personas mayores se familiariza con su entorno semejante y alcanza un desarrollo individual pleno.

IMPACTO ACADEMICO

- Referente curricular, se tomara en consideración las iniciativas contenidas en el referente curricular para los primeros años de educación inicial. Esto quiere decir que incorpora en el campo académico de enseñanza temprana el esquema que el Ministerio de Educación y Cultura, junto con el MIES establece para los establecimientos encargados de la formación inicial de los niños y niñas del país.

IMPACTO GENERAL

- Ya analizados los impactos que el proyecto generara en las diferentes áreas se puede concluir que se beneficiaran principalmente ámbitos como el de género, educativo, ecológico, salud y académico que tienen un nivel de impacto alto positivo. Así como también los ámbitos sociales, económicos y comerciales, los cuales que tienen un nivel de impacto medio positivo.

- El impacto global es medio positivo, condición que respalda la idea de inversión desde el punto de vista global.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Para la economía de nuestro país se ha venido experimentando varios crecimientos, debido a estos cambios generados esto se ha constituido una variable de oportunidad para nuestro Ecuador, y por medio de esto se ha logrado también la creación de empresas debido a su significativo crecimiento.
- Con el transcurso del tiempo la población urbana de los niños en la ciudad de Lago Agrio se ha notado un gran incremento, actualmente están con un 5526 de niños, consta decir que en la actualidad no han existido entradas de nuevos centros infantiles ni privados ni públicos, solo cuentan con los más conocidos que solo son tres, el cual solo uno de ellos es el más recatado y dispone de los recursos necesarios para la atención del infante, lo cual sería nuestra competencia directa, de la cual seríamos mejores en todas nuestras características.
- Existe un gran apego en la familia en cuanto a los valores y cuidados de los niños, los padres en su gran mayoría no tienen la suficiente confianza como para dejar en cualquier mano a sus hijos, esto genera una gran oportunidad para los centros infantiles con características que cumplan dichos valores y cuidados. En nuestra inversión se lograra una acogida para los habitantes de la ciudad, focalizados tanto en las necesidades de los padres como de sus hijos.
- Dado el crecimiento demográfico de la población de Lago Agrio y el crecimiento poblacional de los niños en la provincia de Sucumbíos, es importante recalcar que existen entradas de nuevas instituciones pero pocos dedicados para el cuidado del infantil, la demanda más está dirigida para niños a partir de los 5 años para que ingresen a estudiar, muchos de ellos no están dispuestos a brindar un cuidado para el infante. Los pocos

centros o guarderías no son considerados como competidores potenciales, ya que es un solo centro que se considera competencia para nosotros. Esta es una variable importante para poder hacer factible nuestro proyecto.

- En cuanto a la investigación de mercados que se realizó nos estableció un importante dato para nosotros poder determinar cómo estaba el mercado, si existe demanda suficiente para implementar una empresa o no.
- Para el presente estudio, hemos determinado que el 90% de encuestados, estiman conveniente crear una guardería que ofrezca los siguientes servicios: fiestas infantiles, cuidado por horas, dar confianza a los padres de familia, servicio con buena calidad, por lo tanto se llegó a concluir que existe demanda por la creación de estos servicios sin existir una oferta acorde con dichos requerimientos para satisfacer todas las necesidades.
- Se determinó que los centros infantiles a los que los encuestados envían a sus hijos, no cuentan con los servicios básicos que todos los padres de familia requieren, no tienen un cuidado por horas que en su mayoría necesitan.
- Nuestro presente estudio va dirigido para aquellos padres de familia, que por diversas razones tienen la necesidad de enviar a sus hijos a un centro de servicios infantiles, en la ciudad de Lago Agrio con un nivel socio económico medio.
- Al momento de crear una empresa de servicios infantiles generará puestos de trabajo para mano de obra directa e indirecta.
- La mayoría de las personas encuestadas dicen que sus hijos se encuentran entre 0 a 11 meses son del 21, 74%, los siguientes dicen que sus hijos se encuentran entre 12 meses a 1 año 6 meses de edad el 19, 13% seguidos que señalan que sus hijos están en una edad que oscila entre 2 años a 2 años 6 meses el 13,41% siguiente manifiestan que están entre 3 años a 3 años 6 meses el 13,04, luego son de 4 años en adelante el 9,57% y en la edad de 5 años no se registró para nuestro centro.
- Mediante la tabulación y codificación manual de los datos se determinó que el centro infantil que ocupa el mayor porcentaje tiene estudio de pre básica,

el cual cuenta con un centro médico y no cuenta con servicio de fiestas infantiles; dejando entrever que estos centros infantiles no cuentan con los servicios de: cuidado por horas al horario establecido, y servicio de calidad.

- Los padres de familia encuestados consideran que se deben incrementar la confianza para poder dejar a sus niños, otro punto sería el cuidado por horas ya que no todo el día necesitarían este servicio, las fiestas infantiles, el servicio de calidad, que cuente con todos los servicios básicos hasta el centro médico.
- Cuando se les pregunto a las personas que en caso de encontrar un centro infantil con todas las características mencionadas anteriores cuanto estarían dispuestos a pagar respondieron que hasta \$50 y el resto mas de ese valor incrementado.
- Al preguntar a las personas cuanto estarían dispuestos a pagar por el servicio de cuidado por horas la mayor parte respondió que pagaría \$3 y el resto de respuestas considero el valor más alto.
- En la aplicación de la encuesta, se pudo establecer que la mayor parte de las personas encuestadas no utiliza el servicio del centro infantil, ya que no tienen la suficiente confianza para dejar a sus hijos en cualquier mano.
- El estudio de mercado revela que existe un alto porcentaje de demanda insatisfecha puesto que la única competencia no ofrece varios servicios infantiles en un solo lugar.
- Al finalizar el estudio financiero del proyecto, se concluye que el mismo ofrece una alta rentabilidad, una TIR muy por encima del costo de oportunidad y en general el nivel de utilidad es óptimo.

RECOMENDACIONES

- ✚ Si los gastos sociales se dirigieran en beneficio de los segmentos que realmente lo necesitan, se aumentaría su eficacia y se contaría con un mecanismo de evaluación de los programas sociales. Se apreciaría soluciones para varios de los tantos problemas sociales que aquejan al pueblo ecuatoriano como son la falta de educación, la misma que con lleva muchas veces al alcoholismo, drogadicción y delincuencia.
- ✚ Para hacer frente a la única competencia se ofrecerá a los clientes diversidad en los servicios infantiles con un nivel de capacidad excelente, pudiendo los mismos empresarios reconocer en el mismo servicio de calidad que se requiere para vender la propuesta del presente estudio.
- ✚ Esta situación se convierte en una oportunidad para poder ingresar en el mercado de la ciudad de Lago Agrio, en la presentación de servicios infantiles con calidad.
- ✚ Se recomienda realizar una estrategia de publicidad para lograr el posicionamiento en el mercado, con el material mix y con excelencia en el servicio, ya que se observó en el estudio de mercado que las “recomendaciones” son el más alto porcentaje para que los padres escojan un centro infantil.
- ✚ De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad se recomienda crear una empresa de servicios infantiles que ofrezca seguridad para los padres, con los servicios de cuidado por horas, fiestas infantiles como valores agregados al servicio común que se realizara en el proyecto.

- ✚ Se recomienda aplicar los conceptos de mercadotecnia social, para satisfacer la educación de los niños en conjunto con las metas y proyectos de los padres de familia.
- ✚ Se debe presta la atención necesaria a la mano de obra, ya que es importante contar con el personal con capacitación continua.
- ✚ Mantener una relación de comunicación estrecha con los padres de familia sobre el progreso de los niños, se sus gustos y preferencias, así como todas sus necesidades en todas las actividades incluidas en el proyecto.
- ✚ Realizar una retroalimentación de los servicios prestados cada semestre con sugerencias y opiniones con padres de familia y/o tutores.
- ✚ Se recomienda tomar en cuenta los mayores porcentajes de los valores que están dispuestos a pagar los padres de familia.
- ✚ La mayoría de los centros infantiles existentes en el mercado ofrecen únicamente estudios de pre básica y atención de médica, y los otros no cuentan con los servicios básicos, razón por la que se recomienda un centro infantil que ofrezca una gama de servicios alternativos para los padres.

FUENTE DE INFORMACION

Bibliografía

UTN, Guía para el diseño de plan de trabajo, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador 2009

RICHARD A. Brealey, Principios de Dirección Financiera, ediciones 1996.

DAVID, Fred: Conceptos de administración estratégica. Prentice. Hall. Quinta edición 1998. México

HEIZER Y RENDER, Dirección de Producción, Editorial Prentice Hall, Madrid - España. 2001.

PORTER, Michael Ventaja Competitiva, Primera Edición, Compañía Editorial Continental, México, 1987.

STANTON. W, Fundamentos de Marketing, Editorial Mc. Graw Hill, 1997, decima edición.

WELSCH Glenn A., Presupuestos Planificacion y Control de Utilidades, 5ta Edición, Prentice – Hall Hispanoamericana, 1990.

Lincografía

www.sucumbios.com.ec

www.jhoseph'shospital.com.....

www.pequeñosniños.com.....

www.escuelainfantil.com.....

www.guianfantil.com.....

www.chiquitin.com...../gfhfgh/cghjgfj.yjgyjm.kl

www.direcuador.com

www.mipequeñomundo.com.ec

www.babyplanet.com.ec

www.losolivoskids.com