



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL
FÍSICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD DE LOS NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS EN
LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA

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

AUTORA: HERNÁNDEZ ARMAS BETTY ALEXANDRA

DIRECTOR: Ing. PEDRO HERRERA

IBARRA, OCTUBRE, 2014

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la señorita egresada, **Betty Alexandra Hernández Armas**, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL FÍSICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD DE LOS NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a veinticinco días del mes de octubre del 2014.



Ing. Pedro Herrera

DIRECTOR DE TESIS

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se realizó en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, esta propuesto bajo las necesidades del servicio a ofertar, para lo cual se ha realizado una investigación de diferentes aspectos que pueden influir al mismo. Se realizó un diagnostico situacional en donde se llegó a determinar que existen oportunidades, aliados que pueden hacer que el proyecto se establezca de mejor manera dentro del mercado pero también se encontraron oponentes y riesgos que oportunamente se los puede mitigar para evitar que pongan en riesgo al proyecto. También se presenta un marco teórico en el cual se sustenta las bases de la investigación con conceptos teóricos que se toman en cuenta en todo el proceso de elaboración del estudio. En el estudio de mercado se determinó que a pesar de contar con una oferta dentro del mercado al cual va a dirigido el proyecto existe una demanda insatisfecha haciendo referencia a necesidades que no han sido satisfechas. En el estudio técnico-Ingeniería del proyecto determinó la localización del proyecto el mismo que se va a encontrar en las calles Bolívar y Rafael Larrea ya que posee las condiciones necesarias para prestar el servicio de una manera óptima, se estructuró el resumen de inversiones necesarias para la puesta en marcha del proyecto, también se calculó la inversión inicial estimada en \$ 20.409,08 la misma que va a ser financiada en un 70% a través de una institución financiera y el 30% con fondos propios. En el estudio financiero se realizó un análisis de ingresos, costos y gastos, se estructuro los estados financieros para ser evaluados mediante los indicadores financieros, los cuales demuestran la factibilidad del proyecto. En la estructura organizacional se determinó las condiciones legales del proyecto el mismo que se constituirá con Compañía Limitada. También se realizó un análisis de los impactos que genera el proyecto siendo los más importantes el social, económico y educativo. Y para finalizar se determinó las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

This project was conducted in the City of Ibarra, Imbabura Province, it is provided under the service needs to be offered, for which it has conducted an investigation of different aspects that can influence to the project. I conducted a situational analysis to determine where opportunities exist, allies that can make the project better established in the market. I also found opponents and risks that they can be mitigated to prevent jeopardize the project. Also I present a theoretical framework in which I show the bases of research with concepts that are taken into account throughout the process of the study. During the market research I realized that despite having an offer in the market which the project is addressed, there is an unmet demand with reference of needs that are not being met. Technical-engineering project study determined the location of the project which will be found in Larrea and Rafael Bolívar Streets, because it has the necessary conditions to provide the service optimally. I structured the summary of investments needed for implementation of the project, also I calculated the estimated \$ 20.409,08 it going to be financed 70% through a financial institution and 30% with initial equity investment. In the Financial study I conducted an analysis of revenues, costs and expenses, I structured the financial statements to be evaluated by the financial indicators, which demonstrated the feasibility of the project. The organizational structure I determined the legal conditions of the project the which will be constitute like a Company Limited. I also did an analysis of the impacts generated by the project, the most important are: social, economic and educational. And Finally the conclusions and recommendations of the project were determined.

AUTORÍA

Yo, Betty Alexandra Hernández Armas portadora de la cédula Nro. 100314704-6 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL FÍSICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD DE LOS NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentado ante ningún tribunal de grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en el documento.



Srta. Betty Alexandra Hernández Armas

C.I. 100314704-6



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, BETTY ALEXANDRA HERNÁNDEZ ARMAS con cédula de ciudadanía Nro. 100314704-6 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5, y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: “ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL FÍSICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD DE LOS NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA EN LA Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Betty Alexandra Hernández A.', is written over a horizontal dotted line.

BETTY ALEXANDRA HERNÁNDEZ A.

C.I: 100314704-6



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

CÉDULA DE IDENTIDAD	100314704-6
APELLIDOS Y NOMBRES	Betty Alexandra Hernández Armas
DIRECCIÓN	Ibarra, Av. Oviedo y Maldonado.
EMAIL	alexxito1989@gmail.com
TELÉFONO CELULAR	0969984094
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL FÍSICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD DE LOS NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”,
AUTORA	Betty Alexandra Hernández Armas
FECHA	25/10/2014
PROGRAMA	PREGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR/DIRECTOR	Ing. Pedro Herrera

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD


Yo, Betty Alexandra Hernández Armas, con cédula de identidad Nro. 100314704-6 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIA

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

En la ciudad de Ibarra a los veinticinco días del mes de octubre del 2014.

LA AUTORA:



Betty Alexandra Hernández A.

C.C.: 100314704-6

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Dios que supo darme una oportunidad de vida y me guio hacia un camino de bien para salir adelante y ser la persona que soy.

A mis padres que estuvieron ahí para apoyarme en todas las decisiones que he tomado y han estado en las buenas y las malas y por todo el sacrificio que ellos hicieron para que yo obtenga un título profesional.

Al mejor compañero y hermano que Dios me mando JONNY que siempre estuvo y está ahí apoyando y dándome fuerzas para continuar y poder cumplir con unos de los logros más importantes de mi vida.

ALEXANDRA HERNÁNDEZ

AGRADECIMIENTO

Mi especial agradecimiento a mis padres por ese esfuerzo y esmero que tuvieron conmigo para darme la posibilidad de tener una profesión.

A la **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE** en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por haberme dado la oportunidad de estudiar para poder convertirme en una profesional. A mis queridos profesores que con paciencia y sabiduría supieron impartirme sus conocimientos para poder ser una excelente profesional.

A mi director de mi tesis el Ing. Pedro Herrera por haberme guiado y ayudado con paciencia y sabiduría en el proceso del presente estudio desde su inicio hasta el final.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	ii
RESUMEN EJECUTIVO.....	iii
EXECUTIVE SUMMARY.....	iv
AUTORÍA.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
INDICE DE CUADROS.....	xviii
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	xxi
PRESENTACIÓN.....	xxii
CAPÍTULO I.....	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	1
1.1. Antecedentes históricos.....	1
1.2. Aspectos generales.....	1
1.2.1. Ubicación.....	1
1.2.2. Organización Política y Territorial de Ibarra.....	2
1.2.3. Clima.....	2
1.2.4. Turismo.....	2
1.3. Aspectos socio-demográficos.....	3
1.3.1. Población.....	3
1.3.2. Educación.....	3
1.3.3. Costumbres.....	4
1.4. Aspectos socio-económicos.....	4
1.4.1. Economía.....	4
1.5. Objetivos.....	5
1.5.1. General.....	5
1.5.2. Específicos.....	5
1.6. Variables diagnosticas.....	5
1.7. Indicadores.....	5

1.7.1.	Análisis de los Recursos.....	5
1.7.2.	Normativa Legal.....	6
1.7.3.	Beneficios de la motricidad.....	6
1.7.4.	Formación profesional.....	6
1.8.	Matriz de relación diagnostica	7
1.9.	Fuentes de información	8
1.10.	Análisis de variables diagnósticas	8
1.10.1.	Aspectos Legales.....	8
1.10.1.1.	Normas para conceder la autorización y Funcionamiento de centros para tención de niños Resolución N° 030-DG-INFA-TM-2012.	8
1.10.2.	Análisis de los Recursos.....	9
1.10.3.	Beneficios de la motricidad.....	9
1.10.4.	Formación Profesional	9
1.11.	Construcción de la Matriz AOOR.....	10
1.12.	Matriz AOOR.....	10
1.13.	Cruce estratégico de la AOOR	11
1.13.1.	Aliados vs Oportunidades	11
1.13.2.	Aliados vs Riesgo.....	11
1.13.3.	Oponentes vs Oportunidades.....	12
1.13.4.	Oponentes vs Riesgos.....	12
1.14.	Identificación de la oportunidad de inversión.....	12
CAPÍTULO II		14
2.	MARCO TEÓRICO	14
2.1.	Definiciones.....	14
2.1.1.	Motricidad	14
2.1.2.	Psicomotricidad	14
2.2.	Clases de motricidad	15
2.3.	Importancia de las actividades motrices en el desarrollo físico del niño	15
2.4.	Empresa	16
2.4.1.	Definición.....	16
2.4.2.	Tipo de organizaciones económicas.....	17
2.4.3.	Características del servicio.....	17
2.5.	Estudio de mercado	19

2.5.1.	Oferta.....	19
2.5.2.	Demanda.....	19
2.5.3.	Producto.....	19
2.5.4.	Segmento de mercado	20
2.6.	Estudio económico y financiero	20
2.6.1.	Gastos administrativos	20
2.6.2.	Gastos de venta.....	21
2.6.3.	Balance general	21
2.6.4.	Estado de pérdidas y ganancias	22
2.6.5.	Valor actual neto (VAN)	22
2.6.6.	Tasa interna de retorno	23
2.7.	Orgánico estructural	23
2.7.1.	Misión.....	23
2.7.2.	Visión	23
CAPITULO III.....		24
3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	24
3.1.	Presentación.....	24
3.2.	Identificación del servicio	24
3.3.	Segmento de mercado	27
3.4.	IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	28
3.5.	Cálculo de la muestra	28
3.6.	Diseño de instrumentos	29
3.6.1.	Información Primaria	29
3.6.2.	Información secundaria	30
3.7.	Tabulación de datos.....	31
3.8.	Mercado meta	44
3.9.	Identificación de la demanda.....	44
3.10.	Proyección de la demanda.....	45
3.11.	Identificación de la oferta.....	46
3.12.	Proyección de la oferta	48
3.13.	Oferta-demanda	50
3.14.	ANÁLISIS DE PRECIOS	50
3.15.	Precio.....	51

3.16.	Prestación del servicio.....	51
3.17.	Publicidad y propaganda	52
CAPITULO IV		53
4.	ESTUDIO TECNICO- INGENIERIA DEL PROYECTO	53
4.1.	Localización del proyecto	53
4.2.	Macro localización	53
4.2.1.	Provincia de Imbabura.....	53
4.3.	Micro localización	54
4.4.	Tamaño del proyecto	54
4.5.	Mercado.....	54
4.6.	Capacidad de prestación del servicio	55
4.7.	Marca.....	56
4.8.	Requerimientos del proyecto.....	57
4.9.	Presupuesto técnico	59
4.9.1.	Inversiones Fijas.....	59
4.9.2.	Maquinaria y Equipo	59
4.9.2.1.	Muebles y Enseres.....	59
4.9.2.2.	Equipo de Cómputo.....	60
4.9.2.3.	Resumen de inversiones fijas	61
4.9.2.4.	Gastos administrativos	61
4.9.2.5.	Gastos de venta.....	64
4.9.2.6.	Otros costos indirectos de fabricación.....	65
4.9.2.7.	Gastos financieros	65
4.9.2.8.	Capital de trabajo.....	65
4.9.2.9.	Inversión total.....	67
4.9.2.10.	Financiamiento	67
CAPÍTULO V.....		68
5.	ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO	68
5.1.	Determinación de ingresos	68
5.2.	Determinación de egresos	69
5.2.1.	Gastos administrativos	69
5.2.2.	Gastos de venta.....	72

5.2.3.	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	72
5.2.4.	GASTOS FINANCIEROS	72
5.3.	Estados financieros.....	75
5.3.1.	Estado de situación inicial.....	75
5.3.2.	Estado de pérdidas y ganancias	77
5.3.3.	Flujo de caja	78
5.4.	Evaluación financiera.....	79
5.5.	Tasa de rendimiento medio y costo de capital	79
5.6.	Valor actual neto	80
5.7.	Tasa interna de retorno	82
5.8.	Análisis de sensibilidad.....	83
5.9.	Período de recuperación de la inversión.....	87
5.10.	Relación costo beneficio	89
5.11.	Punto de equilibrio	90
	CAPÍTULO VI.....	92
6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	92
6.1.	Aspecto Legal Del Centro Integral.....	92
6.1.1.	Requisitos para el Obtener El Registro Único de Contribuyentes (RUC) Persona Jurídica.	92
6.1.2.	Requisitos para obtener el permiso de los Bombero	92
6.1.3.	Requisitos para obtener el registro sanitario	93
6.1.4.	Normas Generales establecidas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.	93
6.1.5.	Aspecto Tributario.....	94
6.1.6.	Aspecto Ambiental	95
6.1.7.	Seguridad Industrial	95
6.2.	Organización de la Empresa.....	96
6.2.1.	La Empresa.....	96
6.2.2.	Misión.....	97
6.2.3.	Visión	97
6.2.4.	Política de calidad	97
6.2.5.	6.2.5 Objetivos Organizacionales.....	97
6.2.5.1.	Objetivos	97

6.3.	Organización estructural.....	98
6.4.	Organigrama Estructural	98
6.4.1.	Funciones y Descripción del Puesto.....	99
6.4.1.1.	Derechos Obligaciones y Responsabilidades de los Socios	99
6.4.1.2.	Junta general.....	99
6.4.2.	Manual de funciones	100
6.4.3.	Requerimientos para seleccionar el personal	102
CAPÍTULO VII		104
7.	IMPACTOS.....	104
7.1.	Impacto social.....	105
7.1.1.	Aumento en la calidad de vida	105
7.1.2.	Incrementar el vínculo madre e hijo.....	105
7.1.3.	Estabilidad Familiar	105
7.2.	Impacto educativo	106
7.2.1.	Estrategia innovadora	106
7.2.2.	Potencializar el desarrollo físico e intelectual.....	106
7.2.3.	Potencializar el liderazgo	106
7.3.	Impacto económico	107
7.3.1.	Fuentes de empleo	107
7.3.2.	Ingreso de una nueva empresa.....	107
7.3.3.	Activar el mercado terciario o de servicios.....	108
7.4.	Impacto ambiental	108
7.4.1.	Contaminación ambiental.....	108
7.4.2.	Clasificación de residuos.....	109
7.4.3.	Reciclaje	109
7.5.	Impacto general del proyecto	110
CONCLUSIONES		111
RECOMENDACIONES.....		112
BIBLIOGRAFÍA		113
LINFOGRAFÍA		114
ANEXOS.....		115
ANEXO A Encuesta a madres de familia.....		116

ANEXO B CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2009	119
ANEXO C CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2010	120
ANEXO D CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2011	121
ANEXO E CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2012	122
ANEXO F CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2013.....	123
ANEXO G CENTROS INFANTILES PRIVADOS 2013	125
ANEXO H COBERTURA DE NIÑOS DE INICIAL.....	128
ANEXO I PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO.....	129
ANEXO J PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO.....	130

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	PEA DEL CANTÓN IBARRA CENSO 2010	4
Cuadro N° 2	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNOSTICA	7
Cuadro N° 3	MATRIZ AOR	10
Cuadro N° 4	IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	25
Cuadro N° 5	PROFESIONALES QUE INTEGRAN EL SERVICIO	27
Cuadro N° 6	VARIABLES DEL SEGMENTO DE MERCADO	27
Cuadro N° 7	POBLACIÓN DE NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS DE LA ZONA URBANA DE LA CUIDAD DE IBARRA	28
Cuadro N° 8	OCUPACIÓN	31
Cuadro N° 9	EDAD	32
Cuadro N° 10	NIVEL DE INGRESOS	33
Cuadro N° 11	COMPETENCIA	34
Cuadro N° 12	COMPETENCIA	35
Cuadro N° 13	CONOCIMIENTO SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA MOTRICIDAD .	36
Cuadro N° 14	CONOCIMIENTO DE LA TÉCNICA DE MOTRICIDAD	37
Cuadro N° 15	OPINIÓN DE LA EFECTIVIDAD DE LA TÉCNICA	38
Cuadro N° 16	EDAD DE LOS NIÑOS	39
Cuadro N° 17	DISPONIBILIDAD DE ASISTIR AL CENTRO INTEGRAL FÍSICO	40
Cuadro N° 18	OPINIÓN SOBRE LA TÉCNICA	41
Cuadro N° 19	HORARIOS	42
Cuadro N° 20	PRECIO	43
Cuadro N° 21	DEMANDA DEL SERVICIO	44
Cuadro N° 22	DEMANDA AÑO BASE	45
Cuadro N° 23	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	45
Cuadro N° 24	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	46
Cuadro N° 25	IDENTIFICACIÓN OFERTA	47
Cuadro N° 26	SERIE HISTÓRICA DE LAS COBERTURAS	48
Cuadro N° 27	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	49
Cuadro N° 28	OFERTA- DEMANDA	50
Cuadro N° 29	PRECIO A OFERTARSE	51
Cuadro N° 30	CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	55

Cuadro N° 31	CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO EN LOS SIGUIENTES AÑOS.....	56
Cuadro N° 32	FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO	58
Cuadro N° 33	MAQUINARIA Y EQUIPO	59
Cuadro N° 34	MUEBLES Y ENSERES	60
Cuadro N° 35	EQUIPOS DE CÓMPUTO	60
Cuadro N° 36	INVERSIONES FIJAS.....	61
Cuadro N° 37	SUMINISTROS DE OFICINA	61
Cuadro N° 38	SUMINISTROS DE ASEO.....	62
Cuadro N° 39	MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	62
Cuadro N° 40	SERVICIOS BÁSICOS.....	63
Cuadro N° 41	ARRIENDO.....	63
Cuadro N° 42	SUELDOS Y SALARIOS.....	63
Cuadro N° 43	GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	64
Cuadro N° 44	MENAJE	64
Cuadro N° 45	ADECUACIONES	64
Cuadro N° 46	PUBLICIDAD	64
Cuadro N° 47	SERVICIOS BÁSICOS.....	65
Cuadro N° 48	INTERES.....	65
Cuadro N° 49	CAPITAL DE TRABAJO	66
Cuadro N° 50	INVERSIÓN TOTAL.....	67
Cuadro N° 51	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	67
Cuadro N° 52	PROMEDIO TASA DE INFLACIÓN	68
Cuadro N° 53	PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS	69
Cuadro N° 54	PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO	70
Cuadro N° 55	DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVO	70
Cuadro N° 56	PROYECCIÓN DE DEPRECIACIÓN	71
Cuadro N° 57	RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	71
Cuadro N° 58	PROYECCIÓN GASTO DE VENTA	72
Cuadro N° 59	PROYECCIÓN CIF	72
Cuadro N° 60	CONDICIONES DEL PRÉSTAMO	73
Cuadro N° 61	TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	73
Cuadro N° 62	GASTO FINANCIERO.....	75
Cuadro N° 63	RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS	75

Cuadro N° 64 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	76
Cuadro N° 65 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	77
Cuadro N° 66 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	78
Cuadro N° 67 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO.....	79
Cuadro N° 68 VALOR ACTUAL NETO.....	81
Cuadro N° 69 TASA INTERNA DE RETORNO.....	82
Cuadro N° 70 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DISMUNUIDO EN UN 3 % SUS VENTAS.	83
Cuadro N° 71 FLUJO DE CAJA DISMINUIDO EN UN 3 %	84
Cuadro N° 72 ANÁLISIS TIR Y VAN	85
Cuadro N° 73 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DISMUNUIDO EN UN 7 % SUS VENTAS.	85
Cuadro N° 74 FLUJO DE CAJA DISMINUIDO EN UN 7 %	86
Cuadro N° 75 ANÁLISIS TIR Y VAN	87
Cuadro N° 76 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	88
Cuadro N° 77 RELACIÓN COSTO BENEFICIO	89
Cuadro N° 78 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	90
Cuadro N° 79 REQUERIMIENTOS PERSONAL	102
Cuadro N° 80 TABLA DE VALORACIÓN DE IMPACTOS.....	104
Cuadro N° 81 IMPACTO SOCIAL.....	105
Cuadro N° 82 IMPACTO EDUCATIVO	107
Cuadro N° 83 IMPACTO ECONÓMICO	108
Cuadro N° 84 IMPACTO AMBIENTAL	109
Cuadro N° 85 IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO.....	110

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 OCUPACIÓN	31
Gráfico N° 2 EDAD	32
Gráfico N° 3 NIVEL DE INGRESOS	33
Gráfico N° 4 COMPETENCIA	34
Gráfico N° 5 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	35
Gráfico N° 6 CONOCIMIENTO DE LA IMPORTANCIA DE LA MOTRICIDAD	36
Gráfico N° 7 CONOCIMIENTO DE LA TÉCNICA DE MOTRICIDAD	37
Gráfico N° 8 OPINIÓN DE LA EFECTIVIDAD DE LA TÉCNICA	38
Gráfico N° 9 EDAD DE LOS NIÑOS	39
Gráfico N° 10 DISPONIBILIDAD DE ASISTIR AL CENTRO ITEGRAL FÍSICO	40
Gráfico N° 11 OPINIÓN ACERCA DE LA TÉCNICA	41
Gráfico N° 12 HORARIOS	42
Gráfico N° 13 PRECIO	43
Gráfico N° 14 SLOGAN	52
Gráfico N° 15 PROVINCIA DE IMBABURA	53
Gráfico N° 16 MICROLOCALIZACIÓN	54
Gráfico N° 17 PLANO	57
Gráfico N° 18 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	98

PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro integral físico para desarrollar la motricidad de los niños de 1 a 5 años en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. El mismo consta de siete capítulos que se los detalla de la siguiente manera:

El primer capítulo hace referencia al diagnóstico situacional del cantón de Ibarra donde se detalla los antecedentes históricos, actividad económica y población, entre otros. También se establece los objetivos planteados y las variables diagnósticas así como los indicadores del área a investigarse, estos datos son de suma importancia ya que permite analizar varios aspectos de la ciudad de Ibarra.

En el segundo capítulo se procedió a profundizar la investigación a través de conceptos teóricos y científicos que influyen directamente con el proyecto, siendo estos sobre la microempresa, estados financieros, indicadores de rentabilidad.

En el tercer capítulo se estableció la muestra poblacional a través de una segmentación del mercado al cual va dirigido el proyecto que es de niños de 1 a 5 años de edad, en la cual se utilizó fuentes primarias como la encuesta a las madres de familia que tengan un niño de esta edad. Y se concluyó que el servicio es aceptado y que existe una demanda insatisfecha que es favorable para el proyecto ya que puede ser implementado.

En el cuarto capítulo que es referente al estudio técnico ingeniería del proyecto se estableció la localización de la microempresa, así como la distribución de las áreas, la tecnología, equipos y talento humano necesario que son requeridos para la prestación y funcionamiento del servicio.

En el quinto capítulo que hace referencia al estudio económico financiero, se realiza el análisis de la inversión inicial que es requerida para la implementación del proyecto, basado

en cotizaciones actuales del mercado, con esta base se procede a realizar la proyección de ingresos y egresos, que harán posible la generación de los estados financieros y flujos de efectivo, lo cual permitirán realizar la evaluación financiera para determinar la rentabilidad que genera el proyecto así como su viabilidad financiera.

En la estructura organizacional se planteó la misión, visión, valores corporativos para el proyecto, con el propósito de alcanzar el reconocimiento en el mercado se estableció su propio logotipo y slogan entre otros, y así inicie sus actividades para alcanzar los objetivos planteados.

Por último se estableció y analizó los principales impactos que generan el proyecto, tales como el social, económico, educativo y ambiental.

Finalmente se concluye con las conclusiones y recomendaciones determinadas por la finalización del proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes históricos

La Villa de San Miguel de Ibarra fue fundada el 28 de septiembre 1606, por el capitán Cristóbal de Troya, bajo las órdenes del entonces presidente de la Real Audiencia de Quito, Miguel de Ibarra y bajo el mandato del Rey Felipe de España. Los principales motivos para la construcción de la ciudad es que se necesitaba un camino de paso Quito-Pasto y una ciudad de un acceso rápido al mar. Es así como el asentamiento y la Villa de San Miguel de Ibarra fue construida en el Valle de Caranqui, en los terrenos donados por Juana Atabalipa, nieta del Inca Atahualpa. La Junta Soberana de Quito, el 16 de noviembre de 1811, dio a la Villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad. El 11 de noviembre de 1829, el libertador Simón Bolívar, nombro a la ciudad capital de la provincia. En la madrugada del 16 de agosto de 1868, la erupción del volcán Imbabura y el consiguiente terremoto devastador la ciudad y la provincia. Ibarra quedó prácticamente destruida y fallecieron cerca de 20.000 personas. Los sobrevivientes de este suceso se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años. Gabriel García Moreno, fue comisionado por el Presidente de la República, para reconstruir la ciudad. Finalmente el 28 de abril de 1872, los ibarreños regresaron a la ciudad. Esta fecha es considerada la segunda más importante después de la fundación de Ibarra.

1.2. Aspectos generales

1.2.1. Ubicación

Ibarra está ubicada en la zona norte de Ecuador a 115 km al noroeste de Quito y 125 Km al sur de Tulcán, formando parte del corredor Tulcán Riobamba. La ciudad de Ibarra está

limitada de la siguiente manera: Norte-Carchi, Noroeste-Esmeraldas, Oeste-Urcuquí, Antonio Ante, y Otavalo, Este-Pimampiro, Sur-Pichincha.

1.2.2. Organización Política y Territorial de Ibarra

Ibarra se encuentra dividida en más de 400 barrios que se agrupan en 5 parroquias urbanas, y 7 parroquias rurales. Las parroquias urbanas se detallan a continuación:

Alpachaca, San Francisco, El Sagrario, Priorato, Caranqui.

Las parroquias rurales se detallan a continuación:

La Esperanza, La Carolina, San Antonio, Salinas, Lita, Ambuquí, Angochagua.

1.2.3. Clima

El clima de la ciudad es templado seco mediterráneo, dado que la ciudad se encuentra en un valle, y es continuamente modificado por los vientos que llegan desde los valles y los mismos son vientos cálidos y secos, y por los vientos que llegan desde los andes que son vientos frescos y fríos. Ibarra tiene una temperatura promedio de 18°, oscilando entre una temperatura media en diciembre de 7° y de hasta 32° en agosto.

El clima anual se divide en 3 partes: La etapa seca que va desde junio hasta principios de septiembre, la época calurosa que va de principios de septiembre a mediados de febrero y la fría que va desde finales de febrero a finales de mayo.

1.2.4. Turismo

La ciudad de Ibarra llama la atención por su historia colonial, su pasado español y por tener muchas riquezas paisajistas, su agradable clima mediterráneo, muy templado.

Ibarra tiene una variada oferta hotelera, la ciudad cuenta con centros hoteleros de 4 estrellas, las zonas y establecimientos de turismo comunitario y por último las zonas de montaña y de campos en los que se aprovecha de este último, la creación de proyectos turísticos distribuidos en cada una de sus parroquias. Varios de ellos ofrecen hospedaje, caminatas, visitas a cascadas y lagunas, gastronomía local, artesanías y música. El turismo es un sector importante de la economía de la ciudad junto a otros sectores como el terciario, agrícola, ganadero, industrial, financiero y de la construcción.

1.3. Aspectos socio-demográficos

1.3.1. Población

En el último censo nacional de población realizado en el año 2010 dio como resultado que la población total cantonal de Ibarra es de 181.175 habitantes de los cuales 93.389 corresponden a mujeres y 87.786 corresponde a hombres. La tasa de crecimiento cantonal es de 2,3%, siendo un poco menor a la provincial que es de 2,4%.

1.3.2. Educación

La ciudad de Ibarra tiene una variedad de instituciones educativas que se encuentran distribuidas alrededor de las misma pero en su mayoría en la zona urbana. La educación empieza desde Educación Inicial 1 y 2 seguido de la primaria, bachillerato y superior. Los principales centros educativos secundarios de la ciudad son:

- Unidad Educativa Teodoro Gómez de la Torre
- Colegio Nacional Ibarra
- Instituto Técnico Superior “17 de Julio”.

En lo que respecta a Educación superior destaca la Universidad Técnica del Norte.

1.3.3. Costumbres

En la ciudad de Ibarra se destaca por las diferentes costumbres que cada comunidad tiene pero una que resalta es la Cacería del zorro, evento que se realiza cada año por sus fiestas, que inician en septiembre terminando con la realización de este evento en octubre, esta tradición cuenta con la participación de decenas de jinetes. Este evento comienza en la mañana, con un desfile por las principales calles, terminando en la laguna de Yahuarcocha, con la típica persecución del jinete disfrazado de Zorro.

1.4. Aspectos socio-económicos

1.4.1. Economía

En la ciudad de Ibarra el Sector Terciario es el que predomina con el 58,02%, seguido del sector de Industrial con el 19,38%. El sector Secundario y artesano es ampliamente dedicado a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal y la gastronomía, un sector que está prosperando es el Turismo que para el año 2010 Ibarra tenía el puesto N° 7 en ciudades económicas, otro sector que está creciendo es el Financiero y bancario el Banco Pichincha, Banco de Guayaquil y más de 40 bancos y Cooperativas mantienen sedes importantes dentro de la ciudad. La estructura económica esencial de la población del cantón Ibarra, lo establece la Población Económicamente Activa que para el 2010 su Tasa de crecimiento es del 2,99%.

Cuadro N° 1 PEA DEL CANTÓN IBARRA CENSO 2010

ACTIVIDAD	PEA	%
Sector servicios	46.855	58,02
Sector industrias	15.630	19,38
Sector Agropecuario	9.3670	11,61
Otros	8.817	10,93
TOTAL PEA	80.669	99,99

Elaborado por: La Autora

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

1.5. Objetivos

1.5.1. General

Realizar un diagnóstico situacional externo para establecer los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno.

1.5.2. Específicos

- Analizar los recursos con los que cuentan los centros de atención de niños.
- Determinar la Normativa legal vigente que rige a los centros de integrales físicos.
- Conocer los beneficios a futuro de desarrollar la motricidad en los niños desde una temprana edad.
- Conocer la formación profesional del talento humano que se dedica a prestar el servicio de desarrollo infantil.

1.6. Variables diagnosticas

- Análisis de Recursos
- Normativa Legal
- Beneficios de la motricidad
- Formación profesional

1.7. Indicadores

1.7.1. Análisis de los Recursos

- Infraestructura del espacio de aprendizaje
- Equipamiento
- Recursos humanos

1.7.2. Normativa Legal

- Ley vigente que rige a los centros integrales de desarrollo.
- Programas de asistencia del gobierno.
- Estándares de calidad

1.7.3. Beneficios de la motricidad

- Desarrollo físico
- Desarrollo psicológico
- Desarrollo intelectual
- Mejoramiento en la calidad de vida

1.7.4. Formación profesional

- Nivel académico requerido
- Tipo de formación

1.8. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro N° 2 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNOSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar los estándares de calidad para los centros integrales de desarrollo infantil.	Análisis de Recursos	Infraestructura del espacio de aprendizaje Equipamiento Recursos humanos	Observación directa	Centros Infantiles.
Determinar la Normativa legal vigente que rige a los centros de integrales físicos.	Normativa Legal	Ley vigente que rige a los centros integrales de desarrollo. Programas de asistencia del gobierno. Estándares de calidad	Observación directa	Normas para conceder la autorización y Funcionamiento de centros para atención de niños. Resolución N° 030-DG-INFA-TM-2012 Acuerdo Ministerial N° 000243
Conocer los beneficios a futuro de desarrollar la motricidad en los niños desde una temprana edad.	Beneficios de la motricidad	-Desarrollo físico -Desarrollo psicológico -Desarrollo intelectual -Mejoramiento en la calidad de vida	Libro	Creatividad y Motricidad Autora: Eugenia Trigo
Conocer la formación profesional del talento humano que se dedica a prestar el servicio de desarrollo infantil.	Formación profesional	-Nivel académico requerido -Tipo de formación	Observación directa	Acuerdo Ministerial N° 000243

Elaborado por: La Autora
Fuente: Investigación Directa
Año: 2013

1.9. Fuentes de información

Para realizar el presente diagnóstico situacional se tomó datos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, Internet y observación directa.

1.10. Análisis de variables diagnósticas

1.10.1. Aspectos Legales

1.10.1.1. Normas para conceder la autorización y Funcionamiento de centros para atención de niños Resolución N° 030-DG-INFA-TM-2012.

En las presentes Normas se detalla varios elementos importantes para ser considerados al momento de implementar el proyecto de la siguiente manera en el Capítulo I Art. 1 se detalla la Naturaleza, Objetivo y Responsabilidad que el centro debe tener con los niños “ Los servicios de desarrollo infantil son todas aquellas formas de atención que se prestan a niños y niñas, se podrá atender horarios completo, parcial o medio tiempo de acuerdo a la demanda existente y al tipo de servicio” Pág. 4 “ Se deberá respetar los derechos de los niños y las niñas a la NO DISCRIMINACIÓN y tendrán derecho a recibir un servicio de desarrollo integral de calidad, estableciendo programas que permitan su adaptación” Pág. 5. En el Capítulo II Art. 7 especifica de una manera clara y precisa los requerimientos necesarios para poder obtener el permiso de funcionamiento del centro Pág. 6-7.

Resolución N° 030-DG-INFA-TM-2012

Estándares de calidad: En el capítulo XIII Art. 46 se establece la infraestructura que debe tener el centro para atención de niños “El diseño arquitectónico, mobiliario, ambientación, funcionalidad debe cumplir estándares de calidad y disponer de espacios amplios que den cabida a la libertad de movimiento y creatividad”. Puesto que el proyecto a implementarse se

relaciona directamente con un servicio orientado a niños el mismo deberá acatar las normas establecidas anteriormente para que tener un enfoque claro de los objetivos responsabilidades y requisitos con los que deberá contar para su adecuado funcionamiento.

1.10.2. Análisis de los Recursos

En el análisis de recursos se realizó una observación directa a los centros infantiles para observar los equipamientos, la infraestructura y el personal con el que cuentan así podemos determinar si realmente cumplen con lo establecido o en su defecto el proyecto puede mejorar en esos aspectos para lograr brindar un mejor servicio.

1.10.3. Beneficios de la motricidad

Este es un tema sumamente importante y que fácilmente se puede acceder a la información que sea necesaria para poder conocer todo sobre la motricidad de los niños en este caso se eligió un libro cuyo nombre es “Creatividad y Motricidad” que básicamente muestra el proceso de la evolución de motricidad de un niño en los primeros años de vida así así como la importancia de la misma y su incidencia en el mejoramiento de la calidad de vida.

1.10.4. Formación Profesional

El talento humano que conforma el centro integral debe ser personal profesional con título de tercer nivel y con experiencia en el área requerida. En el Acuerdo Ministerial 000243 en el Capítulo XIV Art. 51 especifica que una Educadora de Desarrollo Infantil Integral o Parvularia debe tener a su cargo un máximo de 10 niños y niñas, con un nivel mínimo de bachillerato quienes se insertarán en programas de profesionalización de manera progresiva, formación superior a nivel tecnológico en áreas de educación inicial o afines.

1.11. Construcción de la Matriz AOOR

Una vez analizadas las variables planteadas en los objetivos del diagnóstico situacional relacionados con todo el entorno actual de la ciudad de Ibarra, se determina la información recogida a través de fuentes bibliográficas y la ley vigente que rige a los centros integrales de desarrollo que se sintetiza en las siguientes variables.

1.12. Matriz AOOR

Cuadro N° 3 MATRIZ AOOR

ANÁLISIS INTERNO	
ALIADOS	OPONENTES
Personal con Experiencia. Equipamiento de última tecnología. Prestación de un servicio con innovación Procesos técnicos y administrativos de calidad. Defunción de información sobre el tema de motricidad.	Competencia que brinda un servicio con características similares. Desconocimiento de la importancia y beneficios de la motricidad. Incumplimiento de políticas establecidas dentro de la empresa.
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Fácil acceso de créditos en entidades financieras. Mercado en crecimiento. Convenios a futuro con entidades públicas.	Precios variables de la maquinaria y equipo. Creación de Competencia con el mismo método que le propuesto. Inestabilidad de políticas dentro del país. Competencia desleal a nivel local y nacional.

Elaborado por: La Autora
Fuente: Investigación Directa
Año: 2013

1.13. Cruce estratégico de la AOOD

1.13.1. Aliados vs Oportunidades

- Realizar una estrategia con una entidad pública para consolidar a la empresa en el mercado.
- El fácil acceso de crédito permitirá adquirir maquinaria y equipos de mejor calidad para brindar un servicio eficiente y ágil.
- La defunción de información de motricidad permitirá que las posibles consumidoras se interesen más por saber acerca de nuestro servicio.

1.13.2. Aliados vs Riesgo

- Mediante la innovación del proyecto que se dará implementando la técnica “Ejercicios con tu Hijo” se creará una ventaja competitiva que les dificulte la entrada en el mercado a nuevos competidores que deseen prestar el servicio de una manera similar.
- Al adquirir maquinaria y equipos de última tecnología se está realizando una compra productiva y duradera ya que el desgaste de los mismos será más lento y no será necesario adquirir nueva maquinaria en un futuro cercano para evitar la exposición de que los precios de los mismos hayan aumentado y se tenga que invertir más.
- Con el personal preparado serán más llevaderos los cambios políticos que se den dentro del país para que el proyecto no sufra inestabilidad económica.

1.13.3. Oponentes vs Oportunidades

- El mercado en crecimiento hace posible la entrada del proyecto ya que se plantea algo que está siendo aceptado por los posibles clientes agregándole algo que llame más la atención y que consolide al proyecto.
- Logar convenios a futuro con entidades públicas es de gran importancia pues que el proyecto sería un referente de un desarrollo implementado de diferente manera y contribuiría a que el mismo se diferencie de la competencia existente.
- La oportunidad de adquisición de crédito en una entidad financiera permitirá que el proyecto sea implementado de mejor manera y mayor rapidez, contando con todo lo necesario para su funcionamiento.

1.13.4. Oponentes vs Riesgos

- Dentro de la empresa se implementara un manual de funciones así mismo se controlará al personal regularmente para evitar el incumplimiento de las políticas dentro de las misma.
- La diferenciación del servicio a prestarse hará que el hecho de que exista competencia no sea una dificultad más bien sea una referencia para el proyecto y que más personas quieran adquirirlo.
- Se dará un buen uso de la maquinaria y equipo para evitar el desgaste del mismo y por ende no sea necesario adquirirlo con regularidad solo cuando sea realmente necesaria para evitar el cambio de precios y un gasto para la empresa.

1.14. Identificación de la oportunidad de inversión

En la ciudad de Ibarra actualmente se cuenta con centros de desarrollo infantil sin embargo cada uno de ellos cuenta con las mismas especializaciones por ende la creación del centro tiene una ventaja ya que se especializara de forma profunda en la motricidad para que

el niño no tenga dificultades en el desarrollo de la optimización de toda su capacidad física e intelectual, con un factor importante la inserción de las madres de familia en el proceso.

La inclusión de las madres de familia, se la realizará a través de la nueva técnica llamada “Ejercicios con tu hijo”, que se trata básicamente de que la madre realice ejercicios con su hijo, reduzca de peso y mediante este proceso ayude a desarrollar la motricidad del niño, con la guía de los profesionales, generando un beneficio tanto para el niño como la madre.

Brindando una nueva alternativa de desarrollo en la ciudad permitiendo contar con un centro que se encargue de ofrecer integralmente un servicio que mejore la calidad de vida de los consumidores potenciales siendo estos las madres y sus hijos

Por lo anteriormente expuesto se plantea la factibilidad de implementar un “Centro Integral Físico para desarrollar la motricidad de los niños de 1 a 5 años en la ciudad de Ibarra”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Definiciones

2.1.1. Motricidad

La motricidad es el dominio que el ser humano es capaz de ejercer sobre su propio cuerpo. Es algo integral ya que intervienen todos los sistemas de nuestro cuerpo. Va más allá de la simple reproducción de movimientos y gestos, involucra la espontaneidad, la creatividad, la intuición, etc. Tienes que ver con la manifestación de intencionalidades y personalidades. La motricidad nace en la corporeidad, la primera es la capacidad del ser humano de moverse y la segunda es la forma de estar en el mundo. (<https://sites.google.com/site/noelianona2011/motricidad-y-movimiento>)

Según lo anteriormente expuesto la motricidad se refiere a la capacidad de realizar movimientos por sí mismo siendo estos actos voluntarios e involuntarios en forma coordinada y sincronizada, además que al realizar un desarrollo de motricidad adecuado se fortalece la personalidad del niño.

2.1.2. Psicomotricidad

“La psicomotricidad integra las interacciones cognitivas, emocionales, simbólicas y sensorio motrices en la capacidad de ser y de expresarse en un contexto psicosocial. La psicomotricidad, así definida, desempeña un papel fundamental en el desarrollo armónico de la personalidad”. (<http://marthachimbolema.blogspot.com/2012/04/concepto.html>)

Por lo anteriormente expuesto la psicomotricidad es un complemento de la motricidad ya que posibilita el desarrollo de la misma así como también las habilidades expresivas y creativas de los niños.

2.2. Clases de motricidad

A continuación se presentan dos clases de motricidad:

Motricidad Gruesa

Tiene que ver con marcha, carrera, salto, equilibrio, y coordinación en movimientos alternos simultáneos con y sin manejo de ritmo. El área motora, en general, hace referencia al control de nuestro cuerpo. Se divide en dos áreas: por un lado, la motricidad gruesa, que abarca el progresivo control de nuestro cuerpo ejemplo: control de la cabeza boca abajo, el volteo, el sentarse, el gateo, el ponerse de pie, el caminar, el correr, subir y bajar escaleras, saltar.

Motricidad Fina

La motricidad fina, que hace referencia al control manual por ejemplo: sujetar, apretar, alcanzar, alcanzar, tirar, empujar, coger.

Cuando un niño es capaz de sentarse, su perspectiva del mundo cambia. Las cosas no son iguales. Además, se tiene más control del cuerpo, más equilibrio y las posibilidades de manipular objetos se multiplican.

2.3. Importancia de las actividades motrices en el desarrollo físico del niño

Las actividades motrices son las que el niño o niña debe ir adquiriendo corporalmente y con ello tener un conocimiento de su propio cuerpo. La capacidad que el niño va adquiriendo de su cuerpo, la maduración del sistema nervioso y el crecimiento de músculos y huesos serán responsables de que el niño desde los primeros años de vida sea capaz de sentarse, gatear, ponerse de pie hasta los seis primeros años de edad cuando empiezan a desarrollar más habilidades como correr, saltar, brincar en uno o

dos pies, incluso alternando manos y pies, trepar y otras más. Conforme pasa el tiempo el niño adquiere procesos, como la coordinación dinámica general, en esta el niño logra controlar sus desplazamientos que es a partir de un determinado estímulo al que le organismo responde a la aplicación de un movimiento, es decir, cuando el sistema nervioso envía la orden a cualquier parte del cuerpo para cualquier movimiento que se quiera hacer y así poder desplazarse. Durante esta etapa de los niños la intervención de un adulto juega un papel importante, en este caso sería de maestro ya que él provocara en el niño realizar movimientos nuevos y le propondrá problemas que deba resolver y así el niño haga ajustes en su conducta motriz y amplié su repertorio. El adulto no debe dar respuestas completas al niño de cómo desplazarse, si no ofrecerle ayuda efectiva para darle seguridad. (<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-Las-Actividades-Motrices/1427232.html>)

Por lo anteriormente expuesto se puede concluir que en los primeros años de vida de un niño es cuando hay que activar el desarrollo de su motricidad para que conforme vaya creciendo su desarrollo este mayormente fortalecido y él tenga mayor seguridad.

2.4. Empresa

2.4.1. Definición

Pombo, José Rey (2009) afirma “Una empresa es una unidad de producción En ella se da la combinación de una serie de factores (materiales, maquinaria, personal etc.) que son necesarios para obtener unos Productos que luego se venden en el Mercado” (Pág. 5)

La empresa es una entidad integrada por recursos humanos, financieros, técnicos, y de información que puede realizar actividades de producción, comercialización o de servicios participando en el proceso económico de la sociedad.

2.4.2. Tipo de organizaciones económicas

Guajardo Gerardo, Andrade Nora (2014) “Las organizaciones se clasifican, según su actividad económica, en empresas de servicios, comercial, manufactureras y giros especializados”.

Empresas de servicios: Las empresas de servicios tienen como objetivo la prestación de alguna actividad intangible. Algunos ejemplos de servicios son los que brindan ciertos profesionales u ofrecen las organizaciones que se dedican a la limpieza de ropa o autos, a la estética personas, animales u objetos. (Pág. 8)

Empresas Comerciales: Este tipo de compañías se dedica a la compra de bienes o mercancías para su posterior venta. Algunos ejemplos representativos de empresas que se dedican a este giro son supermercados, librerías, papelerías, mueblerías. (Pág. 9)

Empresas Manufactureras: Este tipo de empresas se dedica a la compra de materias primas para que, mediante la utilización de mano de obra y tecnología, sean transformadas en un producto terminado para su posterior venta. (Pág. 9)

Empresas de Giros Especializados: Su actividad preponderante puede ser la prestación de un servicio, la manufactura y/o comercialización de bienes, o una conjugación de estas tres actividades. Sin embargo, cubren las necesidades de un sector específico y por ello es importante su estudio y comprensión, dado que su contabilidad tiene algunas variantes. (Pág. 9)

2.4.3. Características del servicio

Las características fundamentales de los servicios son las siguientes:

Intangibilidad: Esta característica se refiere a que los servicios no se pueden ver, degustar, tocar, escuchar u oler antes de comprarse, por tanto, tampoco pueden ser almacenados, ni colocados en el escaparate de una tienda para ser adquiridos por el comprador para ser adquiridos y llevados por el comprador (como sucede con los bienes o productos físicos). Por ello esta característica de los servicios es la que genera mayor incertidumbre entre los compradores porque no pueden determinar con anticipación y exactitud el grado de satisfacción que tendrán luego de adquirir dicho servicio.

Inseparabilidad: Los bienes se producen, se venden y luego se consumen. En cambio, los servicios con frecuencia se producen, venden y consumen al mismo tiempo en pocas palabras su producción y consumo son actividades inseparables. Por lo tanto la interacción proveedor-cliente es una característica especial de la mercadotecnia de servicios: Tanto el proveedor como el cliente afectan el resultado.

Heterogeneidad: Significa que los servicios tienden a estar menos estandarizados o uniformados que los bienes, es decir que cada servicio depende de quien lo presta, cuando y donde, debido al factor humano; el cual, participa en la producción y entrega. Debido a esta característica para el comprador es difícil pronosticar la calidad antes del consumo. Para superar esta situación, los proveedores de servicios pueden estandarizar los procesos de sus servicios y capacitarse o capacitar continuamente a su personal en todo aquello que les permita producir servicios de tal manera, que puedan brindar mayor uniformidad, y en consecuencia, generar mayor confiabilidad.

Carácter Perecedero: Se refiere a que los servicios no se pueden conservar, almacenar o guardar en inventario. Por este motivo el carácter perecedero no resulta problemático cuando la demanda es estable, pero cuando la demanda fluctúa, las empresas de servicios enfrentan dificultades.

2.5. Estudio de mercado

Baca Gabriel (2013) define: “Estudio de mercado es la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”.

Por lo anteriormente expuesto el estudio de mercado ayuda a conocer bases fundamentales del mercado por ejemplo la determinación de la demanda, oferta y precio.

2.5.1. Oferta

Pindyck Robert S (2009) afirma: “La oferta es la relación entre la cantidad que están dispuestos a vender los productores de un bien y su precio” (Pág. 24).

De la definición establecida se considera como oferta la cantidad de bienes o servicios que los productores ofrecen al mercado para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

2.5.2. Demanda

Pindyck Robert S (2009) afirma “La cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar de un bien y su precio”. Pág. 26

De la definición establecida se considera como demanda la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir.

2.5.3. Producto

Ortinow David (2010) manifiesta El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y /o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción (Pág. 49.)

Vargas Antonio (2013) define: El producto se define como todo aquello que un profesional o empresario pone a disposición de otras personas, llamadas clientes, que satisface sus necesidades. Como instrumento del marketing, cuando se habla de producto no solo se refiere a lo físico, sino que engloba tanto aspectos tangibles como color, tamaño. Como intangibles, necesidad satisfecha y satisfacción en el consumidor entre otras. (Pág. 14)

De las definiciones establecidas se entiende como producto al conjunto de satisfacciones ofrecidas a los consumidores para que los mismos sean adquiridos a cambio de un valor monetario.

2.5.4. Segmento de mercado

Baca Gabriel, (2013) define “Un segmento de mercado es un grupo que comparte un deseo distinguible del resto del mercado. Pág. 51

De las definiciones anteriores se entiende como segmento de mercado un grupo de compradores que van a ser el mercado meta al cual se va a dirigir el producto.

2.6. Estudio económico y financiero

2.6.1. Gastos administrativos

Bravo Mercedes (2013) define “Son todos los gastos que se relacionan en forma directa con la oficina o departamento, tales como: Sueldos Arriendos, Aportes Consumos, Seguros Impuestos entre otros. Pág. 192-193.

Fierro Ange (2011) define “Los gastos administrativos son los ocasionados en el desarrollo del objeto social principal del ente económico y registra, sobre la base de causación, las sumas o valores en que incurren durante el ejercicio, directamente relacionados

con la gestión administrativa encaminada a la dirección, planeación organización de las políticas establecidas para el desarrollo de la actividad operativa del ente económico”. Pág. 207.

Según lo expuesto anteriormente se entiende como gasto administrativo a todos los egresos que se realice en actividades de organización, control y evaluación.

2.6.2. Gastos de venta

Burbano Jorge (2011) define “Los gastos de venta son un grupo de gastos más bien discrecionales que se centran en el consumo de recursos para generar ingresos operacionales por ventas o por prestación de servicios” Pág. 224

Fierro Ange (2011) define: “Agrupa las cuentas que representan la acumulación de los costos directos e indirectos necesarios en la elaboración de productos y/o prestación de servicios vendidos, de acuerdo con la actividad social desarrollada por el ente económico, en un período determinado. Pág. 210.

De las definiciones anteriores se entiende por gastos de ventas los egresos en los que se incurre en el área de ventas es decir de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor.

2.6.3. Balance general

Bravo Mercedes (2013) manifiesta: El estado de situación financiera, también conocido como balance general, presenta, en un mismo reporte, la información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y financiamiento. Dicho estado incluye en el mismo informe ambos aspectos, pues se basa en la idea de que los recursos con que cuenta el negocio deben corresponderse directamente con las fuentes necesarias para adquirirlos Pág. 48

De las definiciones anteriores se entiende como balance general el estado financiero básico que se presenta generalmente al final de un periodo contable el mismo que indica la situación financiera de la empresa detallando los activos, pasivos y patrimonio que la misma posee.

2.6.4. Estado de pérdidas y ganancias

Bravo Mercedes (2013) manifiesta: El primero de los estados básicos es el estado de resultados, que pretende determinar el monto por el cual los ingresos contables difieren de los gastos contables. Al remanente se le llama resultado, que puede ser positivo o negativo, si es positivo se conoce como utilidad y si es negativo se denomina pérdida

Pág. 46

De la definición anterior estados de resultados es el balance que indica las actividades operativas de la empresa determinando la pérdida o ganancia obtenida por la empresa durante el año contable.

2.6.5. Valor actual neto (VAN)

VAN

<http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html> El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

De la definición establecida anteriormente se entiende como VAN al índice que mide de los proyectos en términos monetarios permitiendo seleccionar la mejor alternativa de inversión.

2.6.6. Tasa interna de retorno

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

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

De la definición anterior se entiende como TIR el índice que mide la rentabilidad en porcentaje muestra la rentabilidad promedio por periodo complementando a la información proporcionada por el VAN.

2.7. Orgánico estructural

2.7.1. Misión

VAUGHAN Evans (2012) define “En teoría, lo que diferencia tu empresa del resto de las del sector; en la práctica, lo puedes considerar una meta” Pág. 30

De la definición anterior se entiende por misión la descripción del propósito de la empresa y porque la misma está en operación.

2.7.2. Visión

Vaughan Evans (2012) define “En teoría, donde quiere llegar tu negocio o en que quiere convertirse”

De las definiciones anteriores se entiende como visión es hacia dónde quiere llegar la empresa en un futuro.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

En el estudio de mercado se trata de determinar los potenciales consumidores refiriéndose a la cantidad que nos sea posible ofertar y también a nuestros demandantes las personas que estén dispuestas a adquirir el servicio. Se determinará las estrategias, características comercialización del servicio. Todo esto permitirá que el servicio logre un posicionamiento en el mercado de una manera más contundente.

3.1. Presentación

El objetivo de este capítulo que tiene cobertura en la ciudad de Ibarra en la zona urbana, es de realizar una investigación que permita la recopilación de información que sea de vital importancia para la toma de decisiones de la microempresa que va a prestar un servicio de desarrollo de la motricidad de los niños de 1 a 5 años, mediante la técnica llamada “Ejercicios con tu hijo”. Con la investigación a realizarse se conocerá la aceptación de la población, a la cual va direccionado el servicio referente al servicio a prestarse.

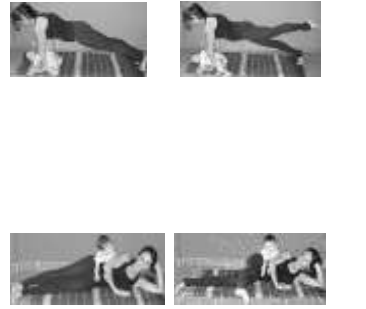



La información será representada en cuadros y gráficos seguidos de su respectivo análisis para poder entender a profundidad los datos recopilados. Estos datos servirán para proyectar el incremento anual de ventas del servicio en la ciudad, tomando en cuenta diferentes factores que pueden afectar el entorno del proyecto. De esta manera determinaremos la factibilidad del proyecto a implantarse.

3.2. Identificación del servicio

El servicio que se va a brindar en el centro integral es principalmente el desarrollo de áreas motrices de los niños como son el desarrollo de la coordinación de manos, brazos, piernas y pies, pero con la inserción de las madres de familia a través de la implementación de la técnica llamada “Ejercicios con tu hijo”.

A continuación se detalla el servicio que se implementará a través del siguiente gráfico:

Cuadro N° 4 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

DESARROLLO	DE	EJERCICIOS
MOTRICIDAD FINA Y GRUESA	EN LA MADRE CON LA AYUDA DEL NIÑO.	MADRE E HIJO
<p>Con los ejercicios que se presentan a la derecha ayudan a desarrollar la motricidad de los niños tanto fina como gruesa:</p>	<p>La madre va a poder perder peso con la ayuda de su niño puesto que con el peso del mismo ella fortalecerá sus músculos, reafirmara su vientre, sus brazos y piernas.</p>	 
<p>Motricidad Fina</p> <p>El niño podrá mejorar su coordinación de músculos, huesos y nervios logrando de a poco producir movimientos precisos y pequeños.</p>	<p>También se utilizara algunos artículos adicionales para que la madre trabaje en la pérdida de su peso pero que sean familiares para la ella y su niño ejemplo: coche de bebe, canguro y pelotas para realizar ejercicios se evitara utilizar maquinaria pesada que pueda poder en</p>	
<p>Este tipo de motricidad se lo desarrolla en niños más pequeños es decir de 1 a 3 años, ellos aún no coordinan con precisión su movimiento.</p>	<p>evitara utilizar maquinaria pesada que pueda poder en</p>	

En el proceso de niños

La motricidad gruesa es más grande es decir de 4 a aquella que es más general a 5 años los ejercicios son nivel del cuerpo es decir el diferentes porque por fortalecimiento de los lógicas la madre ya no va a movimientos de brazos, piernas, poder cargar al niño con y en sí a nivel de todo el cuerpo. facilidad ya que el peso del



niño de esa edad es

Este tipo de motricidad se lo demasiado como para desarrollo en niños más más realizar los ejercicios que grandes es decir de 4 a 5 años, ya se hacen con niños de 1 a 3 que ellos ya tienen un poco más años.



desarrollado el nivel de su movimiento.



Para brindar este servicio se contará con profesionales parvularios psicólogos y nutricionistas que proporcionarán sus conocimientos para que el desarrollo de los niños que asistan al centro integral físico sea complementado en diferentes aspectos.

El servicio se lo detalla de la siguiente manera:

Cuadro N° 5 PROFESIONALES QUE INTEGRAN EL SERVICIO

PROFESIONAL	FUNCIÓN
Parvularios	Desarrollo de motricidad
Nutricionista	Lineamientos asesoría de una alimentación sana.
Psicólogo	Tratamiento de algún problema familiar dentro del hogar.

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

3.3. Segmento de mercado

El segmento de mercado se lo realizo tomando como referencia los siguientes aspectos:

Cuadro N° 6 VARIABLES DEL SEGMENTO DE MERCADO

VARIABLES	MERCADO
Geográficas	Ibarra urbano centro, norte y sur
Demográficas	Madres de familia que tengan hijos de 1 a 5 años de edad
Socioeconómico	Nivel económico medio, y alto.

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

3.4. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la siguiente investigación se tomó como población a los niños de 1 a 5 años de la zona urbana de la ciudad de Ibarra.

Cuadro N° 7 POBLACIÓN DE NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE IBARRA

EDAD	SEXO		
	Hombre	Mujer	
1	1.173	1.187	2.360
2	1.225	1.162	2.387
3	1.280	1.225	2.505
4	1.236	1.167	2.403
5	1.210	1.253	2.463
TOTAL			12.118

Elaborado por: La Autora
Fuente: INEC CENSO 2010

3.5. Cálculo de la muestra

FORMULA DE CÁLCULO

$$z^2 \delta^2 N$$

$$n = \frac{z^2 \delta^2 N}{\varepsilon^2 (N-1) + z^2 \delta^2}$$

N= Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

ε = Error muestral

δ = Varianza

z= Nivel de confianza

REEMPLAZANDO

$$n = \frac{12118 (1.96)^2 (0.50)^2}{(0.05)^2 (12118-1) + (1.96)^2 (0.50)^2}$$

$$n = \frac{11633.28}{30,38854}$$

n= 383 encuestas

Con el fin de conseguir una mayor certeza en la investigación a realizarse se realizará 383 encuestas. ANEXO A

3.6. Diseño de instrumentos

3.6.1. Información Primaria

Encuesta

A través de la encuesta se pretende recopilar datos por medio de una serie de preguntas previamente diseñadas dirigida a una muestra representativa, con el fin de conocer opiniones, características o hechos específicos con los cuales se pueda tener información que se importe para el estudio.

La encuesta debe realizarse a las personas que estén dentro del mercado al cual se quiere dirigir el producto o servicio.

Observación

Es una técnica que consiste en observar, atentamente el hecho o caso a investigarse, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya al investigador para obtener mayor número de datos.

3.6.2. Información secundaria

Datos estadísticos

Los datos estadísticos fueron proporcionados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social INFA mismos que servirán para la proyección de la oferta y demanda.

3.7. Tabulación de datos

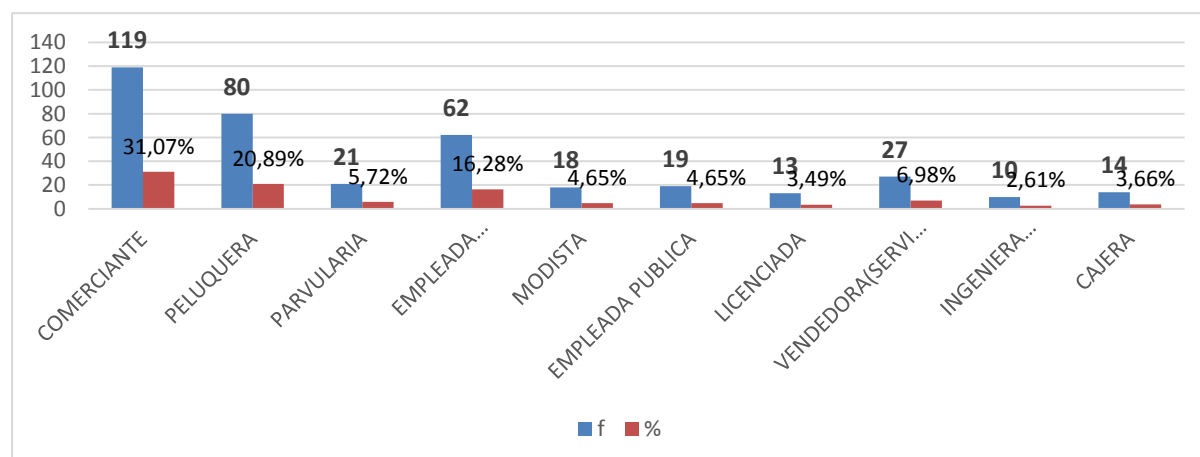
Resultados de la encuesta aplicada a las madres de familia que tengas niños de 1 a 5 años de la ciudad de Ibarra.

Cuadro N° 8 OCUPACIÓN

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comerciante	119	31,07%
Peluquera	80	20,89%
Parvularia	21	5,72%
Empleada Doméstica	62	16,28%
Modista	18	4,65%
Empleada Pública	19	4,65%
Licenciada	13	3,49%
Vendedora(Servicio al cliente)	27	6,98%
Ingeniera Comercial	10	2,61%
Cajera	14	3,66%
TOTAL	383	100,00%

Elaboracion por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 1 OCUPACIÓN



Elaborado por: Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

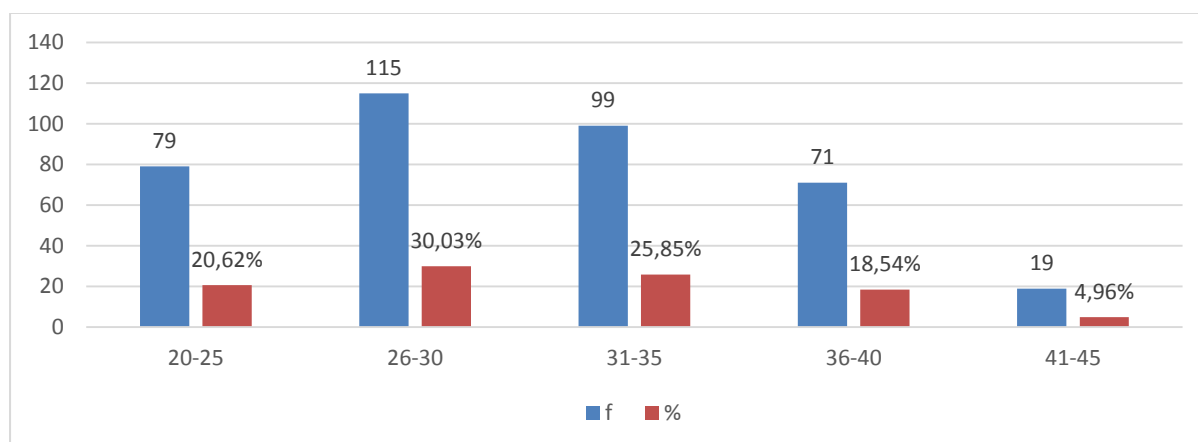
De acuerdo a estos resultados se puede ver que la ocupacion que predomina con el 31,07% es Comerciante seguida de 20,89% Peluquera y 16,28% Empleada Doméstica debido a que por su trabajo son las que mas optan por enviar a sus hijos a centros infantiles.

Cuadro N° 9 EDAD

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20-25	79	20,62%
26-30	115	30,03%
31-35	99	25,85%
36-40	71	18,54%
41-45	19	4,96%
TOTAL	383	100,00%

Elaboracion por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 2 EDAD



Elaborado: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los resultados expuestos se puede concluir que el nivel de edad promedio de las madres de familia es de 26 a 35 lo cual demuestra que existe un población joven económicamente activa de madres de familia.

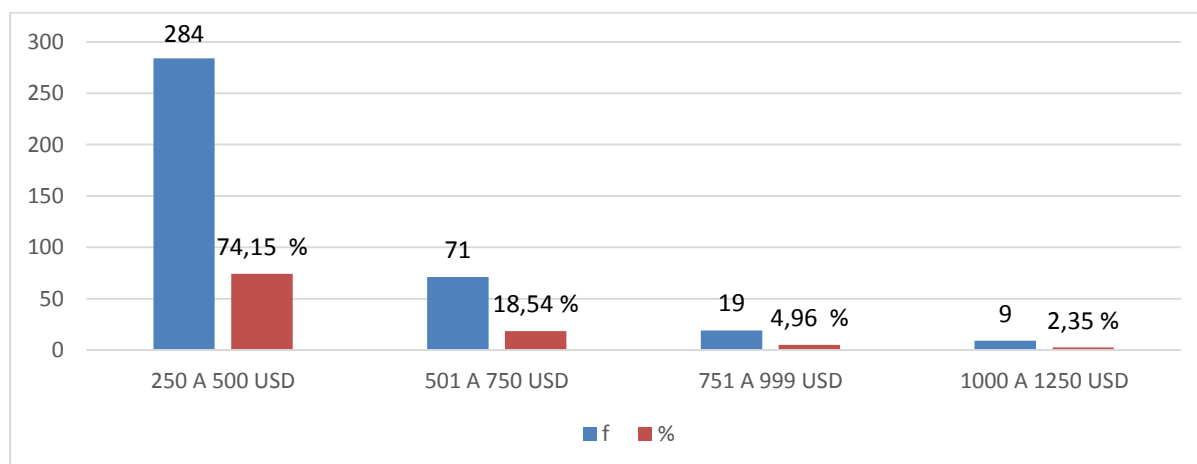
Pregunta: ¿Los ingresos mensuales q usted percibe dentro de que rango se ubican?

Cuadro N° 10 NIVEL DE INGRESOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 250 A 500 USD	284	74,15%
Entre 501 A 750 USD	71	18,54%
Entre 751 A 999 USD	19	4,96%
Entre 1000 A 1250 USD	9	2,35%
TOTAL	383	100,00%

Elaboración por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 3 NIVEL DE INGRESOS



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos el ingreso que predomina con el 74% está entre los 250 a 500 este indicador para determinar la disponibilidad de dinero con que cuentan las madres de familia para asistir al centro integral físico.

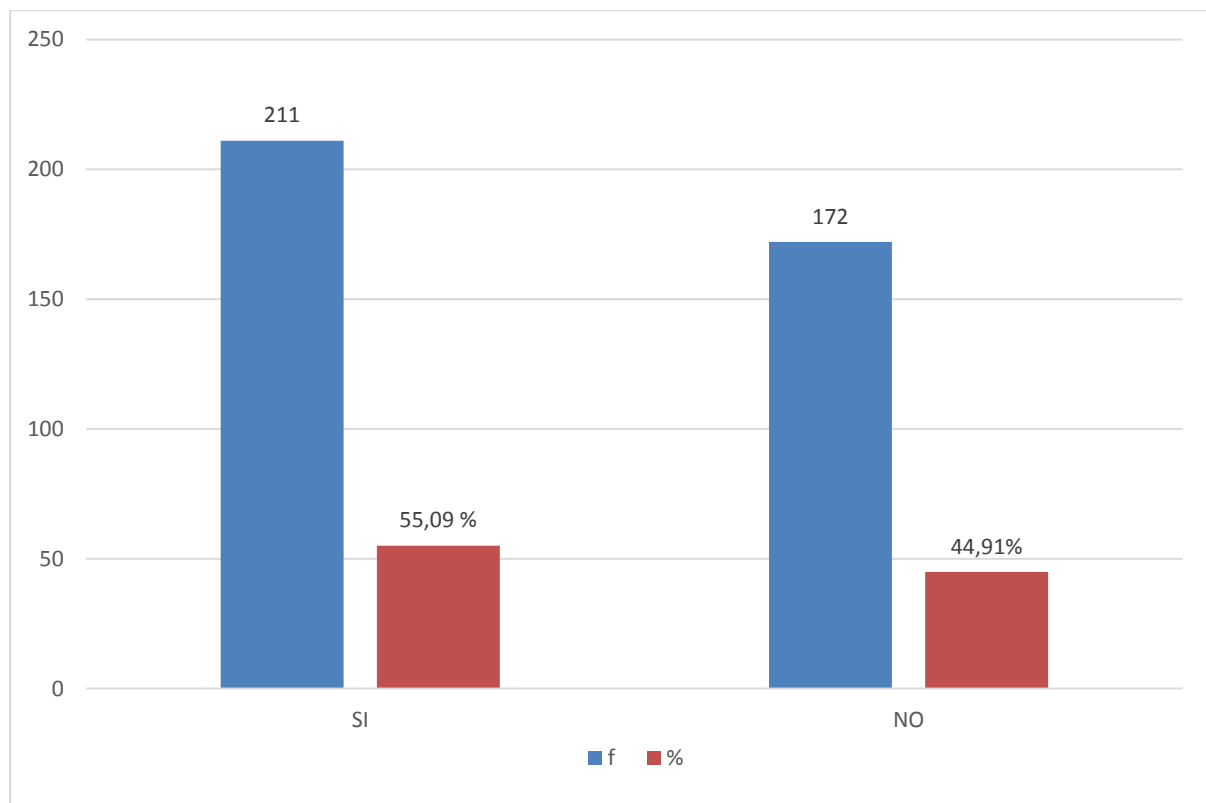
Pregunta: ¿Conoce usted un centro que le brinde el servicio para que pueda ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo a temprana edad?

Cuadro N° 11 COMPETENCIA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	211	55,09%
No	172	44,91%
TOTAL	383	100,00%

Elaboración por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
 Año: 2013

Gráfico N° 4 COMPETENCIA



Elaborado por: La Autora
 Año: 2013

Cuadro N° 12 COMPETENCIA

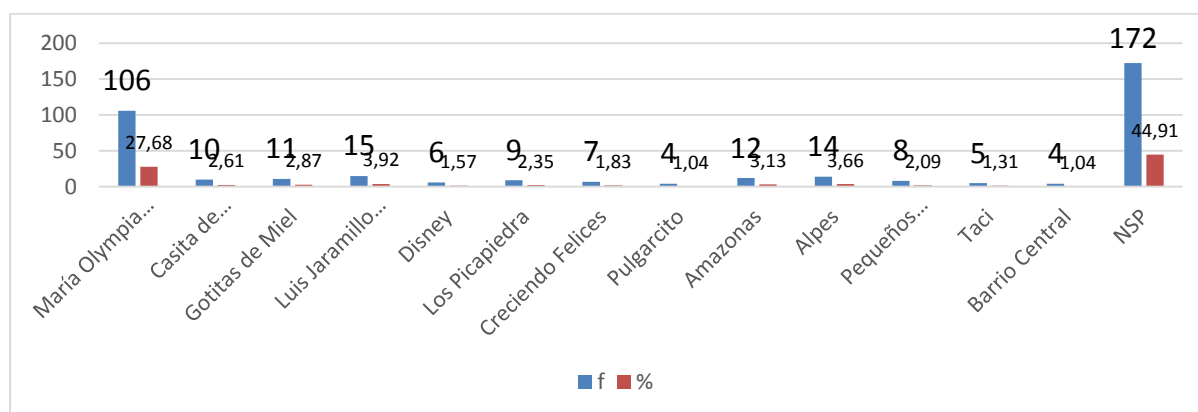
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
María Olympia Gudiño	106	27,68%
Casita de Sorpresas	10	2,61%
Gotitas de Miel	11	2,87%
Luis Jaramillo Pérez	15	3,92%
Disney	6	1,57%
Los Picapietra	9	2,35%
Creciendo Felices	7	1,83%
Pulgarcito	4	1,04%
Amazonas	12	3,13%
Alpes	14	3,66%
Pequeños Gigantes	8	2,09%
Taci	5	1,31%
Barrio Central	4	1,04%
NSP	172	44,91%
TOTAL	383	100,00%

Elaboracion por: Autora de la investigación

Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra

Año: 2013

Gráfico N° 5 NOMBRE DE LA COMPETENCIA



Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según los datos obtenidos el 55% de madres de familia conocen un centro que les brinde el servicio de desarrollo de la motricidad, un cierto porcentaje y no un centro que sea especializado en este tema en cuanto a la competencia del proyecto es el Centro Infantil Municipal ya que es uno de los más conocidos y concurridos por las madres de familia de la ciudad de Ibarra, principalmente por su costo ya que de los centros privados es uno de los más económicos.

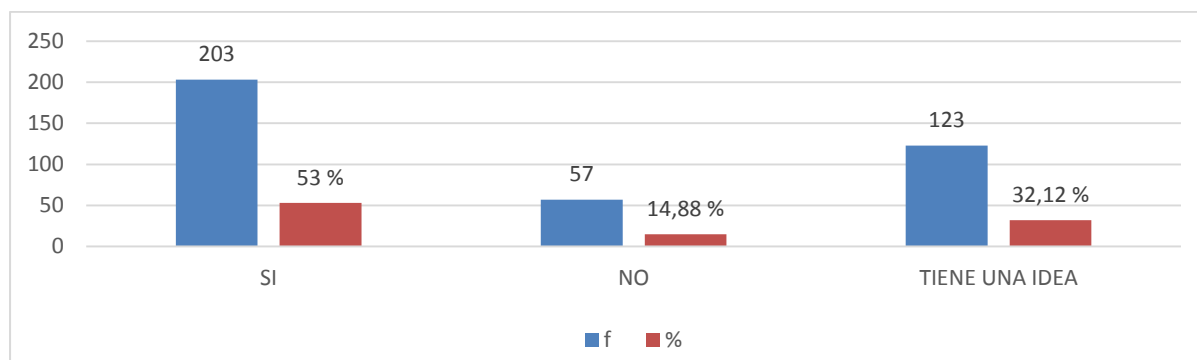
Pregunta: ¿Conoce usted la importancia de ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo a una temprana edad?

Cuadro N° 13 CONOCIMIENTO SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA MOTRICIDAD

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	203	53,00%
No	57	14,88%
Tiene una idea	123	32,12%
TOTAL	383	100,00%

Elaboración por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 6 CONOCIMIENTO DE LA IMPORTANCIA DE LA MOTRICIDAD



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos el 53% de madres de familia conoce la importancia de la motricidad mientras un 32% tiene una idea acerca de su importancia para sus hijos y el 15% no conoce la importancia de la motricidad esto puede ser un indicador importante ya que se puede atacar ese mercado mediante la defunción de información para persuadir a las madres de familia a asistir al centro integral físico.

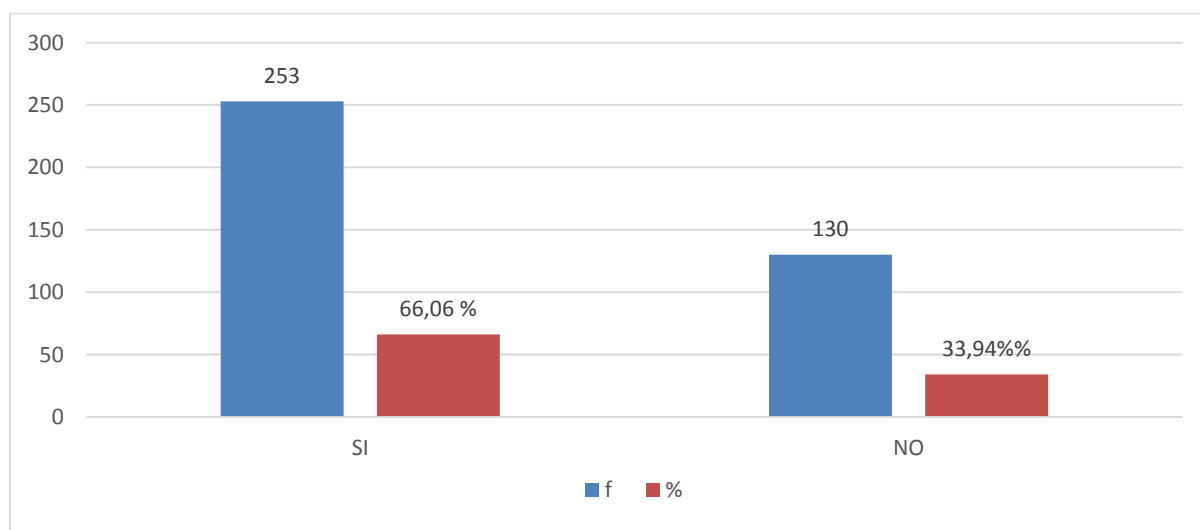
Pregunta: ¿Conoce la técnica de ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo?

Cuadro N° 14 CONOCIMIENTO DE LA TÉCNICA DE MOTRICIDAD

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	253	66,06
NO	130	33,94
TOTAL	383	100,00

Elaboración por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 7 CONOCIMIENTO DE LA TÉCNICA DE MOTRICIDAD



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos el 66% conoce de la técnica de motricidad es algo importante ya que al momento de implementar el proyecto el tema no será desconocido para las posibles consumidoras en este caso las madres de familia.

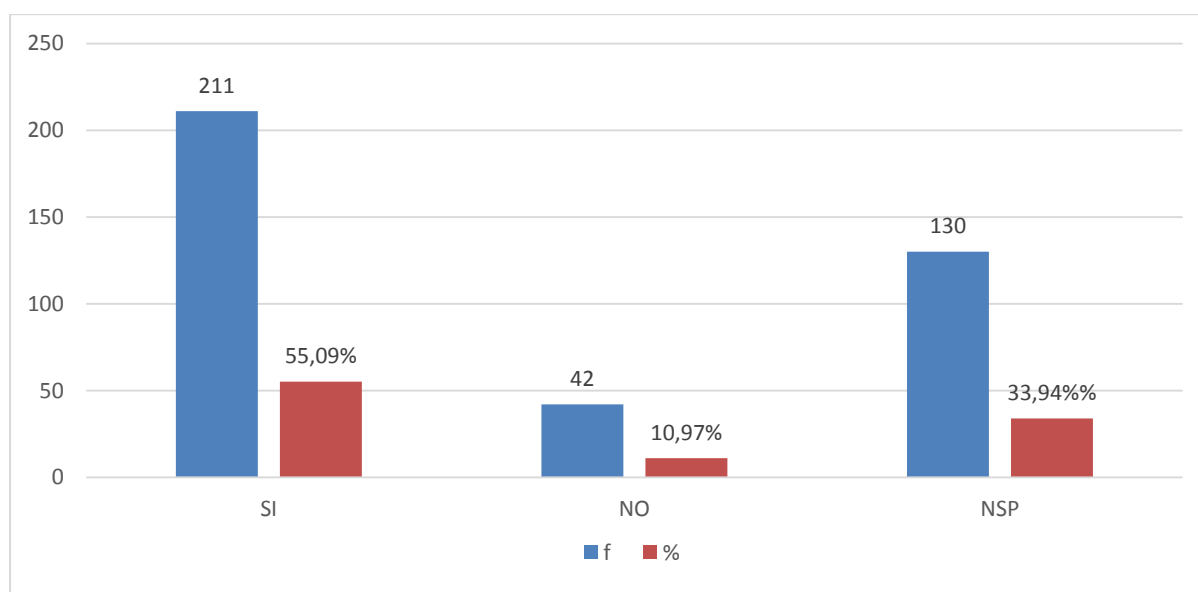
Pregunta: ¿Cree usted que esta técnica funciona?

Cuadro N° 15 OPINIÓN DE LA EFECTIVIDAD DE LA TÉCNICA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	211	55,09%
No	42	10,97%
NSP	130	33,94%
TOTAL	383	100,00%

Elaboracion por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 8 OPINIÓN DE LA EFECTIVIDAD DE LA TÉCNICA



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos el 55% de madres de familia piensa que la motricidad funciona para el desarrollo de sus hijos es algo positivo para el proyecto propuesto puesto que el mismo va a tener mayor aceptación.

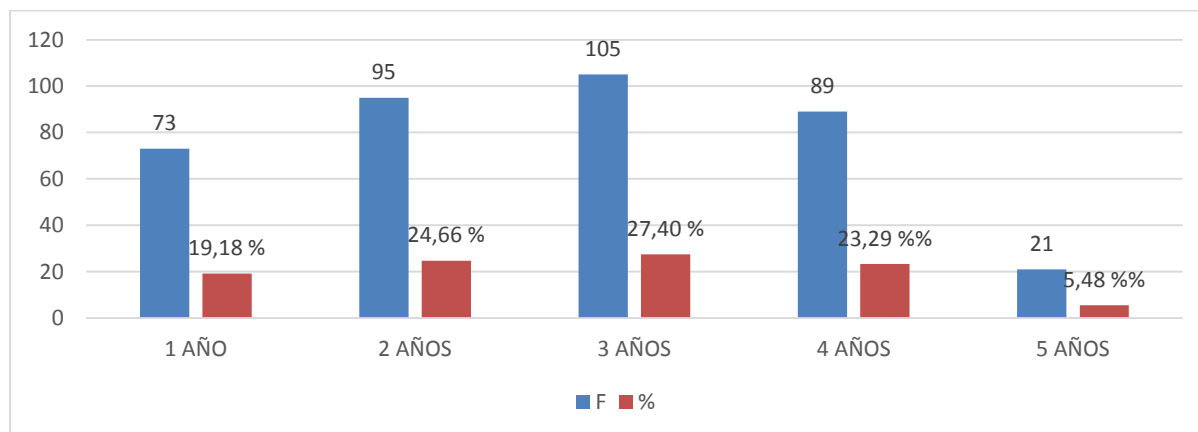
Pregunta: ¿Qué edad tiene sus hijos?

Cuadro N° 16 EDAD DE LOS NIÑOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Año	73	19,18%
2 Años	95	24,66%
3 Años	105	27,40%
4 Años	89	23,29%
5 Años	21	5,48%
TOTAL	383	100,00%

Elaboracion por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 9 EDAD DE LOS NIÑOS



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según los datos obtenidos el promedio de edad de los niños según la investigación es de dos a tres años de edad es un dato relevante ya que la inserción de los mismos al centro integral no va ser tan difícil por la edad de los mismos.

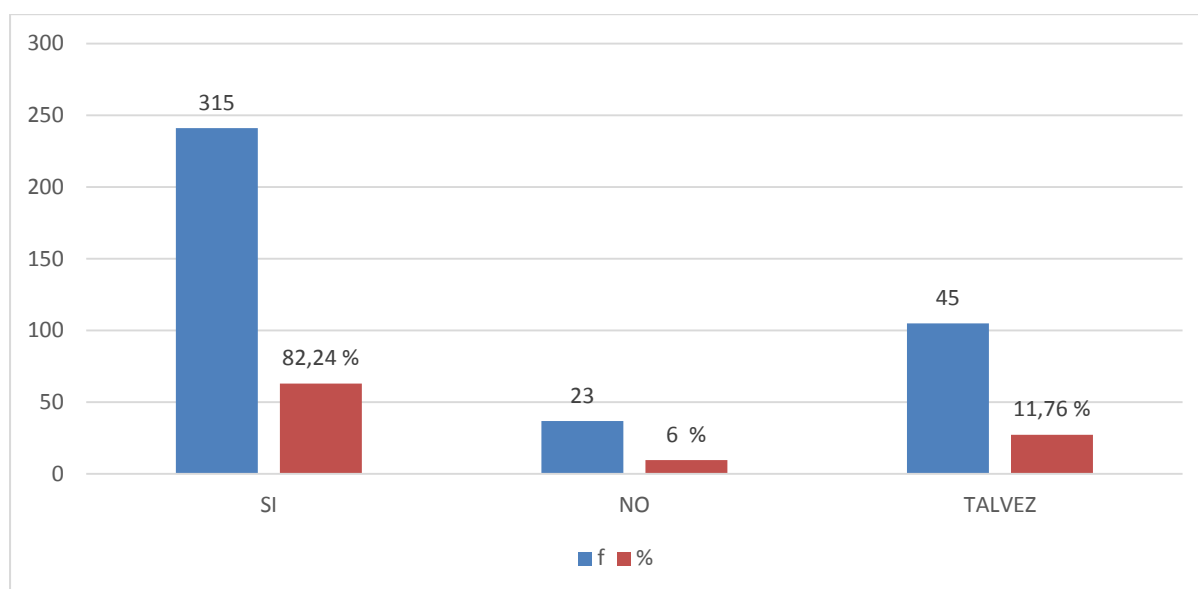
Pregunta: ¿Estaría usted dispuesto a llevar a sus hijos al centro integral físico?

Cuadro N° 17 DISPONIBILIDAD DE ASISTIR AL CENTRO ITEGRAL FÍSICO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	315	82,24%
No	23	6,00%
Talvez	45	11,76%
TOTAL	383	100,00%

Elaborado por: Autora de la investigación
 Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
 Año: 2013

Gráfico N° 10 DISPONIBILIDAD DE ASISTIR AL CENTRO ITEGRAL FÍSICO



Elaborado por: La Autora
 Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según los datos obtenidos el proyecto cuenta con un nivel de aceptación razonable debido a que un 82% de madres de familia si están dispuestas a asistir al centro integral físico.

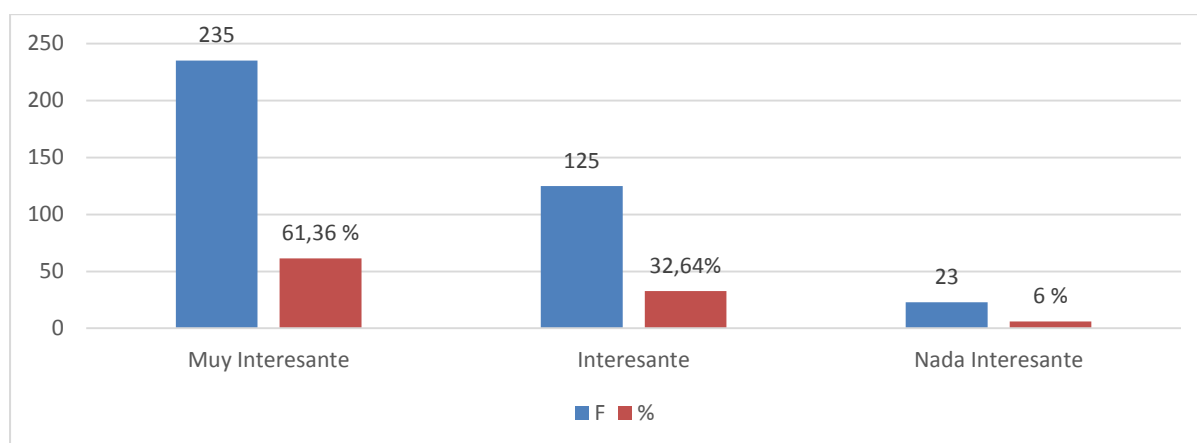
Pregunta: ¿Qué le parece la idea de realizar ejercicios con su hijo?

Cuadro N° 18 OPINIÓN SOBRE LA TÉCNICA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Interesante	235	61,36%
Interesante	125	32,64%
Nada Interesante	23	6,00%
TOTAL	383	100,00%

Elaborado por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 11 OPINIÓN ACERCA DE LA TÉCNICA



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según los datos obtenidos el 61% de madres familia piensa que es muy interesante la propuesta de realizar ejercicios con su hijo y el 33% piensa que es interesante este dato es importante ya que ellas lo ven de una manera novedosa y hay una gran acogida respecto a la tecnica que se piensa implementar.

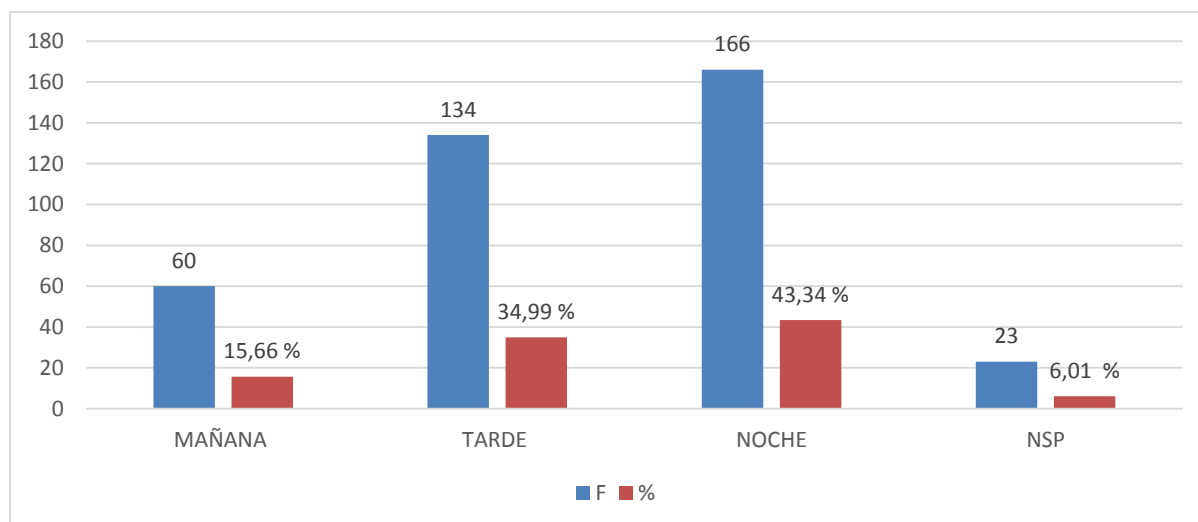
Pregunta: ¿En qué horarios podría asistir usted al centro?

Cuadro N° 19 HORARIOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	60	15,66%
Tarde	134	34,99%
Noche	166	43,34%
NSP	23	6,01%
TOTAL	383	100,00%

Elaboración por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 12 HORARIOS



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según los datos obtenidos los horarios que predominan son en la tarde y noche debido a que las madres de familia trabajan y sus horarios de trabajo generalmente se extienden hasta la tarde.

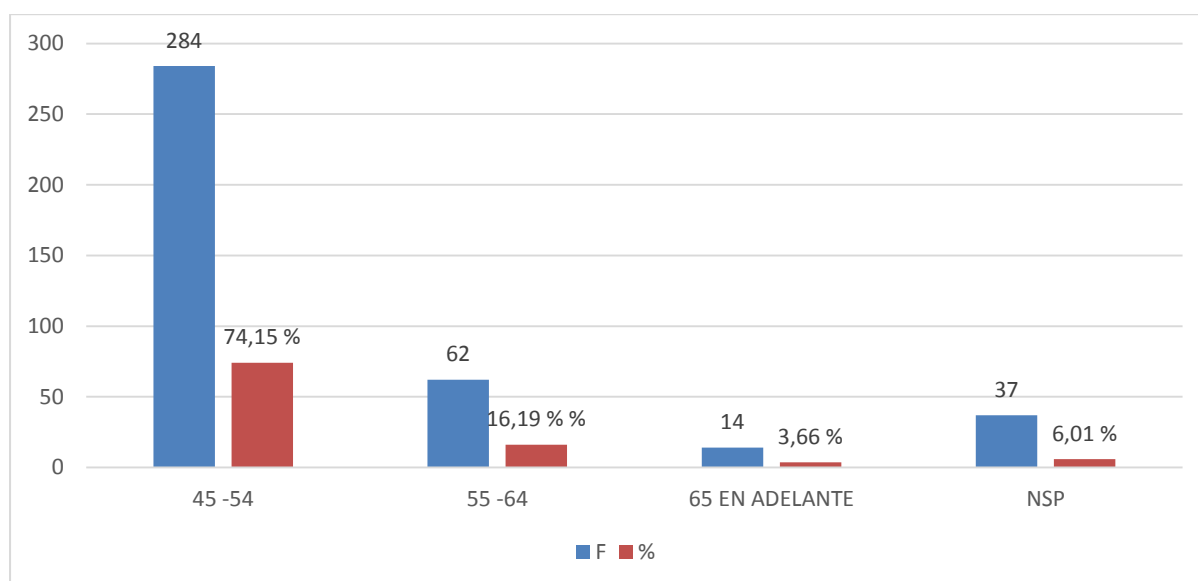
Pregunta: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted mensualmente por este servicio?

Cuadro N° 20 PRECIO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
45 -54	284	74,15%
55 -64	62	16,19%
65 en adelante	14	3,66%
NSP	23	6,01%
TOTAL	383	100,00%

Elaborado por: Autora de la investigación
Fuente: Madres de familia de la ciudad de Ibarra
Año: 2013

Gráfico N° 13 PRECIO



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Análisis e Interpretación:

Según la encuesta realizada se puede visualizar que las madres prefieren pagar el precio más económico en este caso de \$45 con un porcentaje del 74,15%.

3.8. Mercado meta

El centro integral físico se ubicara en la ciudad de Ibarra por lo tanto su cobertura será a nivel de ciudad solo la zona urbana, provincia de Imbabura con proyección de expansión dentro de la misma y de ser posible a nivel regional. En la ciudad de Ibarra se a socializado con más profundidad la importancia del desarrollo de un niño especialmente por las madres de familia que tengan hijos de 1 a 5 años de edad. Por lo tanto este servicio va orientado a los niños de esas edades.

3.9. Identificación de la demanda

Mediante la presente investigación se ha llegado a determinar que existen personas dentro del segmento de mercado que va dirigido el proyecto que están dispuestas a adquirir el servicio, ya que la técnica a utilizarse es sumamente novedosa entre las madres de familia además de brindar un desarrollo muy importante para sus hijos.

A través de la encuesta realizada a las madres de familia que tengan niños de 1 a 5 años se determinó que el 82,24% correspondiente al 9937 personas están dispuestas a asistir al centro integral físico (Pregunta N°7), también se determinó que los horarios más convenientes para prestar el servicio es en la tarde y noche 34,99% y 43.34% respectivamente (Pregunta N°8), se determinó que entre las personas que están dispuestas a adquirir el servicio están en su mayoría con el 74,15% dispuestas a pagar un valor que va de un rango de \$45 a \$64.(Pregunta N°10).

DEMANDA DEL SERVICIO

Cuadro N° 21 DEMANDA DEL SERVICIO

NIÑOS URBANA	CIUDAD DE IBARRA	ZONA	%	DE	TOTAL DEMANDA
12.118			82%		9.937

Elaborado por: La Autora
Fuente: Encuestas realizadas a las posibles clientas
Año: 2013

3.10. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda del servicio se tomó datos de la encuesta realizada a las madres de familia para esto se tomó la tasa de crecimiento poblacional para el sector urbano de la ciudad que según la información del INEC (Censo de Población y Vivienda 2010) corresponde al 2,02%.

Y el total de las personas encuestadas que están dispuestas a adquirir el servicio.

Cuadro N° 22 DEMANDA AÑO BASE

AÑO	CONSUMO
2013	9.937,00

Elaborado por: La autora
Fuente: encuestas realizadas a las posibles clientas

Cuadro N° 23 TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL

SEXO	T.C.
1. Hombre	2,01%
2. Mujer	2,03%
TOTAL	2,02%

Elaborado por: la autora
Fuente: INEC (Censo de población y de vivienda 2010)

Debido a que no se posee una serie histórica de la adquisición del servicio por ser un servicio nuevo a implementarse en la ciudad, se realizará la proyección de la demanda, tomando como año base el año 2013 y se empleará la siguiente fórmula:

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

En donde:

Cn: Consumo futuro

Co: Consumo año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

$$Cn = 7634 (1 + 0.0202)^1$$

$$Cn (2014) = 10137$$

Cuadro N° 24 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	PROYECCIÓN
DEMANDA ANUAL	
2013	9.937
2014	10.137
2015	10.342
2016	10.551
2017	10.764
2018	10.982

Elaborado por: La Autora

Fuente: encuesta realizada a posibles clientas.

3.11. Identificación de la oferta

En los últimos años en la Ciudad de Ibarra los centros de desarrollo infantil han tomado gran importancia ya que se ha mejorado su estructura y su servicio según datos

proporcionados por Ministerio de Inclusión Económica y Social- Infa (MIES) están registrados 24 centros de desarrollo infantil públicos y 35 centros de desarrollos infantil privados, cabe recalcar que cada centro cuenta o proporciona el servicio en diferentes áreas de desarrollo de los niños, los mismos representan una referencia para el proyecto a desarrollarse puesto que también prestan el servicio que se está proponiendo el desarrollo de la motricidad en los niños.

El Ministerio de Educación incorporó al sistema educativo la Educación Inicial 1 y Educación Inicial 2 donde los niños acuden a partir de los 3 años hasta los 5 años. En Educación Inicial 1 asisten niños de 3 a 4 años y en Educación Inicial 2 asisten niños de 4 a 5.

Se recopiló la información a través del Ministerio de Inclusión Económica y Social INFA y por medio del Ministerio de Educación. ANEXO F, G, H.

Y se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 25 IDENTIFICACIÓN OFERTA

CENTROS	COBERTURA
Centros Infantiles	1.250
públicos	
Centros Infantiles	1.513
privados	
Educación Inicial 1	981
Educación Inicial 2	3.074
TOTAL	6.818

Elaborado por: La Autora
Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social Ministerio de Educación.
Año: 2013

3.12. Proyección de la oferta

Al realizar la investigación respectiva se realizará la proyección con la serie historia de la cobertura de los últimos 5 años tomando los datos desde el 2009 hasta el 2013, ANEXO B, C, D, E, F, detallado en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 26 SERIE HISTÓRICA DE LAS COBERTURAS

AÑO	COBERTURAS
2009	1.090
2010	1.137
2011	1.212
2012	1.237
2013	1.250

Elaborado por: La Autora
Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Con esta información se procedió a realizar la fórmula de la serie histórica:

$$M = C (1 + i)^n$$

En donde:

M: Último Dato de Serie Histórica

C: Primer Dato de Serie Histórica

i: Tasa de crecimiento

n: Cantidad de Datos

$$1250=1090 (1+i)^{5-1}$$

$$i (2013)= 2,77\%$$

Una vez que se obtiene la tasa de la serie histórica se procede a remplazar en la siguiente fórmula para proyectar la oferta.

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

En donde:

Cn: Consumo futuro

Co: Consumo año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

$$Cn = (1 + 0.0277)^1$$

$$Cn (2014) = 6963$$

CUADRO N° 27

Cuadro N° 27 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	
AÑO	PROYECCIÓN OFERTA ANUAL DE CENTROS IINFANTILES
2013	6.818
2014	7.007
2015	7.148
2016	7.293
2017	7.440
2018	7.590

Elaborado por: La autora

Fuente: Información proporcionada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, Ministerio de Educación.

3.13. Oferta-demanda

El balance de oferta y demanda del servicio se lo realizará a través del siguiente cuadro:

Cuadro N° 28 OFERTA- DEMANDA

AÑO	DEMANDA NIÑOS	OFERTA NIÑOS	DEMANDA INSATISFECHA
2013	9.937	6.818	3.119
2014	10.137	7.007	3.131
2015	10.342	7.148	3.194
2016	10.551	7.293	3.258
2017	10.764	7.440	3.324
2018	10.982	7.590	3.391

Elaborado por: La autora

Analizando los resultados en el cuadro anterior podemos determinar que en la ciudad de Ibarra existe una demanda insatisfecha lo que es posible implementar el proyecto.

3.14. ANÁLISIS DE PRECIOS

El precio del servicio en la ciudad de Ibarra, se lo determino mediante el promedio general del precio que los centros infantiles ofertan y el mismo ha ido variando debido al mejoramiento de las condiciones tanto en infraestructura como en calidad en cuanto al servicio prestado en estos centros, a través de la encuesta se estableció que las posibles consumidoras prefieren pagar un precio que está estableció por el límite de \$45 mismo que está acorde al mercado al cual va dirigido. El precio se justifica ya que el centro va a contar con un psicólogo y un nutricionista que va a estar a disposición de las madres de familia y de sus niños cuando ellas lo consideren necesario además de que las madres tienen la posibilidad de llevar a su hijo la veces que lo consideren necesario en el día es decir que si desea ir en la tarde y noche lo van a poder hacer sin que esto implique un incremento en el precio.

3.15. Precio

El precio que se determinó como referencia es de \$ 45 en base a los resultados recopilados de la encuesta.

Cuadro N° 29 PRECIO A OFERTARSE

AÑO	PRECIO
2013	45,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Encuesta Pregunta N° 10
Año: 2013

3.16. Prestación del servicio

Servicio

El servicio a prestarse esta constituido de la siguiente manera:

Al tratarse de un centro integral físico para desarrollar la motricidad de los niños de 1 a 5 años en la ciudad de Ibarra hay que desglosarlo por cada una de sus partes que lo componen.

Centro: va hacer el lugar que este adecuado para poder prestar el servicio de una manera óptima y sin riesgos ya que al trabajar con niños los cuidados deben ser mayores en cuanto a sus adecuaciones.

Integral: se refiere que se va a ocupar de su desarrollo tanto físico, mental y nutricional así se podrá llegar a cumplir con el desarrollo integral del niño.

Físico: Se refiere a que se va a utilizar una técnica en donde su parte física es la que más va a estar involucrada no solo por el niño si no por la madre.

Motricidad: este es uno de los desarrollos más importante entre los niños y se la desarrolla en la edad de 1 a 5 años se utilizará personal especializado para poder explotar todo el potencial de los niños y que se desarrolló de mejor manera ya que esta es la parte fundamental del servicio.

Técnica a utilizarse

La técnica que se va a utilizar es sumamente novedosa puesto que en la ciudad aún no se la implementado se llama “Ejercicios con tu Hijo” que básicamente se trata de realizar ejercicios entre madre e hijo de una manera adecuada para que el niño vaya desarrollando su motricidad y la madre vaya disminuyendo de peso con la ayuda de su niño.

3.17. Publicidad y propaganda

La publicidad del proyecto pretende dar a conocer el servicio dentro de la ciudad a través con un nombre comercial que sea atractivo para las posibles consumidoras el nombre escogido es CRECIENDO JUNTOS y el slogan o refrán se busca que el cliente relacione en especial las madres de familia conozcan el servicio a prestarse tanto para ellas como para sus hijos y tengan la seguridad de asistir al mismo.

Slogan: “El lugar perfecto para emprender un nuevo desarrollo”

Gráfico N° 14 SLOGAN



Elaborado por: La Autora
Año: 2013

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TECNICO- INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1. Localización del proyecto

En la localización del proyecto consiste en determinar la ubicación en donde se desarrollará el Centro Integral Físico para Niños, tomando en cuenta factores como la distancia, calles principales, movilización, y la aceptación de las madres de Familia.

4.2. Macro localización

Para el desarrollo del presente proyecto se ha considerado ubicar el mismo en la Provincia de Imbabura ciudad de Ibarra.

4.2.1. Provincia de Imbabura

Imbabura es una provincia que está situada en la Sierra Norte del Ecuador, es conocida como la “Provincia de los Lagos”, está comprendida por las provincias de Carchi, Sucumbíos y Esmeraldas. Tiene una población de 398.244 habitantes, según datos del INEC (2010), su capital es Ibarra.

Gráfico N° 15 PROVINCIA DE IMBABURA

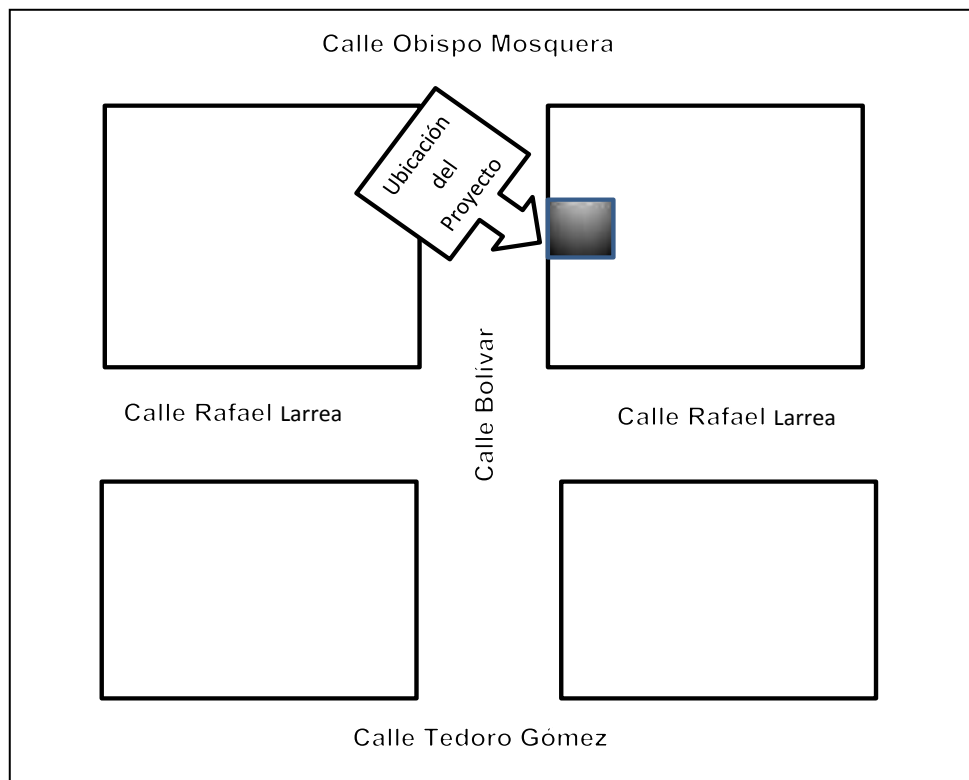


Elaborado por: La Autora
Fuente: Municipio de Ibarra
Año: 2013

4.3. Micro localización

Para el desarrollo del proyecto se ha determinado que la ubicación del mismo será en las calles Bolívar y Rafael Larrea.

Gráfico N° 16 MICROLOCALIZACIÓN



Elaborado por: La autora

4.4. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto consiste en la capacidad instalada con el fin de poder cubrir una parte de la demanda insatisfecha, en las condiciones más óptimas con el fin de brindar un servicio de calidad.

4.5. Mercado

El centro de integral físico para desarrollar la motricidad de los niños de 1 a 5 años tiene el propósito de satisfacer la demanda insatisfecha existente, ya que en la actualidad en el

mercado existente en la ciudad no se posee este servicio ya que cada centro infantil lo desarrolla de manera moderada y el proyecto ofrecerá un servicio más especializado dando la posibilidad de crear una nueva alternativa de desarrollo para los niños en la ciudad de Ibarra.

Este proyecto, presenta una propuesta viable para la creación de un nuevo nicho de mercado, ya que al no contar con este servicio la población en general especialmente las madres de familia contarán con una nueva alternativa para el desarrollo de los niños.

El tamaño de las instalaciones del Centro Integral Físico será lo suficiente para encontrar lugares bien distribuidos como: sección administrativo, sección de ejercicios, sección de nutrición, sección sicología, sección de casilleros, sección de baños.

4.6. Capacidad de prestación del servicio

Tomando en cuenta que durante los cinco años que se tiene de referencia de la cobertura de los centros infantiles públicos se determinó que la base que cubren los mismos es de 54 niños lo que representa un 2% de la demanda insatisfecha sin embargo considerando diferentes factores en cuanto a la capacidad instalada, el personal con el cual se va a trabajar los equipos que se van a adquirir para brindar un servicio óptimo y de calidad el proyecto pretende cubrir el 3,8% de la demanda insatisfecha del primer año y a partir de esta base se va a ir incrementando en 5 %.

Cuadro N° 30 CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA A SATISFACER
2013	3119	116

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 31 CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO EN LOS SIGUIENTES AÑOS

DEMANDA A SATIDFACER	
Año 1	116
Año2	122
Año 3	128
Año 4	134
Año 5	141

Elaborado por: La Autora

4.7. Marca

La marca es el signo distintivo del servicio en el mercado, que permitirá identificar al Centro Integral Físico y poder diferenciarnos de la competencia.

El nombre y logotipo del Centro Integral Físico es "CRECIENDO JUNTOS" es el siguiente.

CENTRO INTEGRAL FÍSICO

CRECIENDO JUTOS



Elaborado por: La autora

Fuente: <http://centromimatrona.com/post-parto/yoga-pilates-post-parto-con-bebes/>

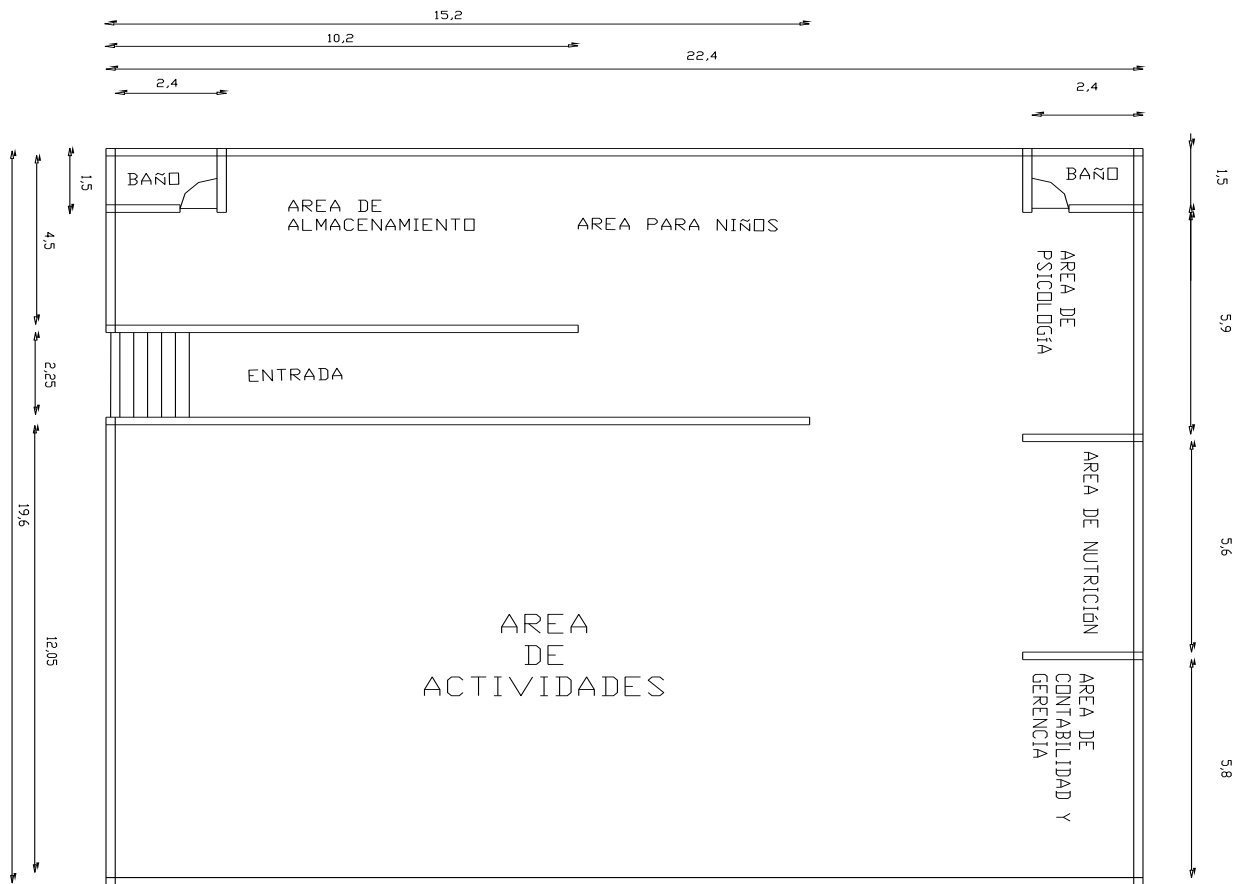
Año: 2013

El nombre escogido del Centro Integral Físico busca atractivo e interesante.

La imagen escogida pretende que la madre relacione el vínculo que va a tener con el niño en el centro integral y dar una referencia de que se trata el servicio a prestarse en el mismo.

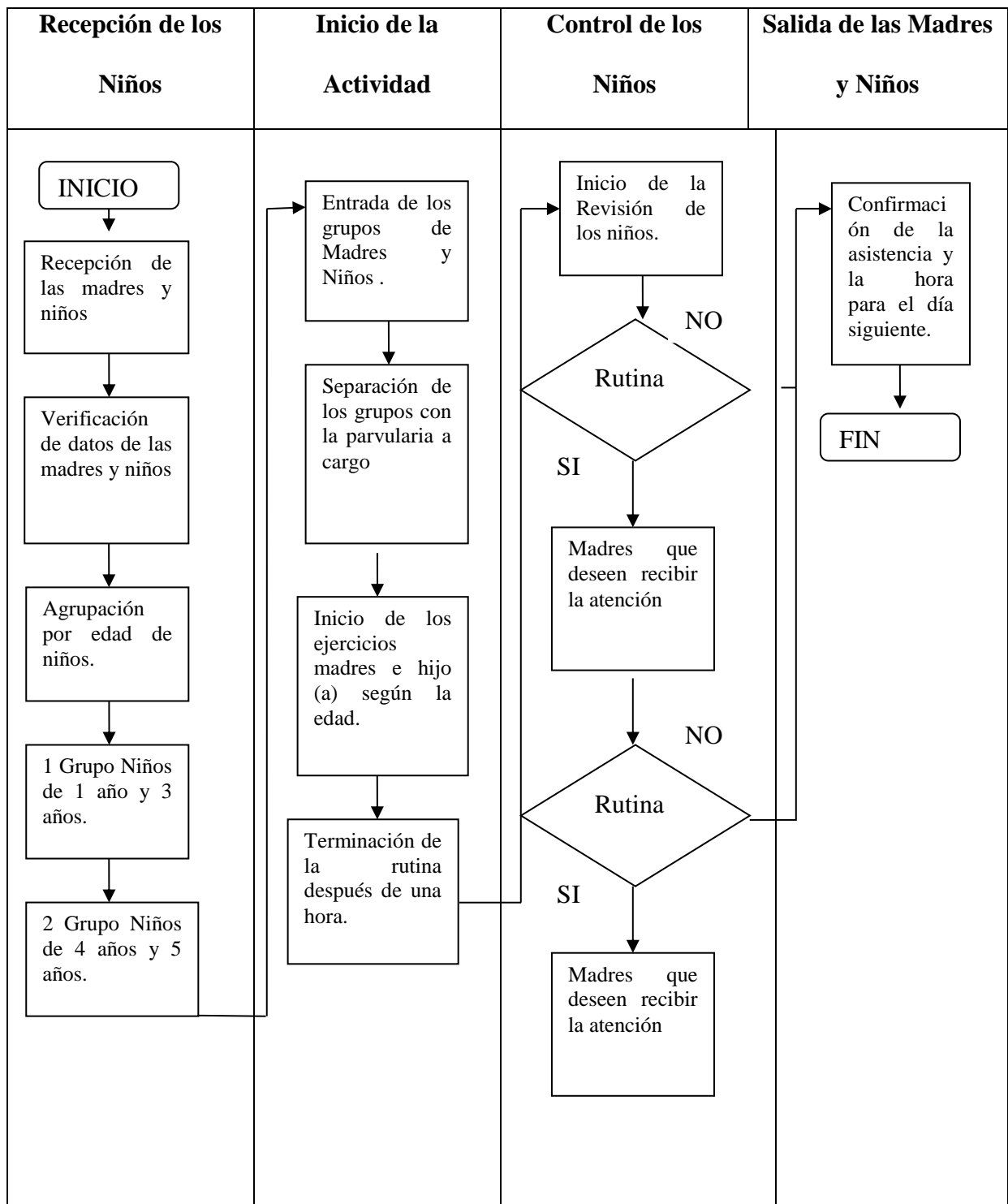
4.8. Requerimientos del proyecto

Gráfico N° 17 PLANO



Elaborado por: Ing. Manuel Hernández

Cuadro N° 32 FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO



Elaborado por: La Autora
 Año: 2013

4.9. Presupuesto técnico

4.9.1. Inversiones Fijas

4.9.2. Maquinaria y Equipo

Para la realización del proyecto se contara con la maquinaria y equipo necesaria para brindar el servicio toda la maquinaria será adquirida nacionalmente debido a que el precio es más cómodo que adquirirlo en el extranjero detallándola de la siguiente manera.

Cuadro N° 33 MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Equipo de Sonido	1	650,00	650,00
Balanza Profesional Mecánica	1	350,00	350,00
Coches	8	60,00	480,00
Canguros	8	25,00	200,00
Dispensador de agua	1	150,00	150,00
Colchonetas	15	55,00	825,00
Dispensador de toallas	2	20,00	40,00
Pelotas para realizar ejercicios medianas	8	21,00	168,00
SUMAN			2863,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.1. Muebles y Enseres

Para comenzar con la realización del proyecto se requiere de muebles y equipos para brindar el servicio con eficiencia con el crecimiento de la microempresa se irá adquiriendo muebles y equipos oportunamente.

Cuadro N° 34 MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Teléfonos Inalámbricos	4	70,00	280,00
Escritorios de Oficina	4	75,00	300,00
Sillas de Oficina	3	50,00	150,00
Sillón de Gerencia	1	195,00	195,00
Anaqueles	4	240,00	960,00
Archivadores	4	120,00	480,00
Sillas de Visita	6	34,00	204,00
SUMAN			2569,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.2. Equipo de Cómputo

Los equipos de cómputo se adquirirán para el correcto funcionamiento de la Administración del Centro y se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 35 EQUIPOS DE CÓMPUTO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Computadora Hp Con Impresora	2	979,00	1958,00
Portátil HP	1	635,00	635,00
SUMAN			2593,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.3. Resumen de inversiones fijas

A continuación se detalla el resumen de las inversiones fijas requeridas para el proyecto.

Cuadro N° 36 INVERSIONES FIJAS

DETALLE	VALOR
Maquinaria y Equipo	2863,00
Muebles y Equipos de Oficina	2569,00
Equipos de Computación	2593,00
SUMAN	8025,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.4. Gastos administrativos

En los siguientes cuadros se detallará los gastos administrativos requeridos para el proyecto entre los gastos están: suministros de oficina, suministros de aseo, movilización y transporte, servicio básicos, arriendo, sueldos y salarios, gastos de constitución, menaje y adecuaciones.

Cuadro N° 37 SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	MEDIDA	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Papel Boom	Resma	8	5,00	40,00
Tóner de Impresora	Unidad	2	90,00	180,00
Carpetas de cartón	Unidad	30	0,25	7,50
Archivadores	Unidad	10	2,50	25,00
Agendas	Unidad	3	3,50	10,50
Grapadora	Unidad	4	1,50	6,00
Grapas	Caja	6	0,30	1,80
Saca Grapas	Unidad	6	0,50	3,00
Perforadora	Unidad	4	2,00	8,00

CDs	Caja	2	10,00	20,00
Marcadores	Unidad	10	0,50	5,00
Esferos	Caja	2	4,00	8,00
Lápices	Caja	2	2,50	5,00
Borradores	Unidad	6	0,50	3,00
Cuadernos Académico 100 H	Unidad	6	2,00	12,00
Resaltadores	Unidad	6	0,80	4,80
Flash Memory	Unidad	4	12,00	48,00
Factureros	Libretín de 100 Facturas	6	5,00	30,00
SUMAN				417,60

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 38 SUMINISTROS DE ASEO

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	Valor	TOTAL
Jabón líquido	Unidad	10	3,50	35,00
Desinfectante para pisos	Unidad	4	5,00	20,00
Papel higiénico	Paquete	20	2,00	40,00
Escobas	Unidad	1	2,00	2,00
Trapeadores	Unidad	1	5,00	5,00
Pala de plástico	Unidad	1	1,50	1,50
TOTAL ANUAL				103,50

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 39 MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Transporte	30,00	360,00
SUMAN		360,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 40 SERVICIOS BÁSICOS

DETALE	VALOR	TOTAL ANUAL
Agua Potable	15,00	180,00
Energía Eléctrica	18,00	216,00
Teléfono	15,00	180,00
Internet	12,00	144,00
SUMAN		576,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 41 ARRIENDO

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	500,00	6000,00
SUMAN		6000,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 42 SUELDOS Y SALARIOS

DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL
Gerente	1	500,00	6000,00
Contador	1	400,00	4800,00
Sueldo Nutricionista	1	400,00	4800,00
Sueldo Sicóloga	1	400,00	4800,00
Sueldo Parvularias	2	700,00	9120,00
SUMAN		2400,00	28800,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 43 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

DETALLE	VALOR
Tramites	de 500,00
Constitución	
TOTAL	500,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Investigación Directa
Año: 2013

Cuadro N° 44 MENAJE

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Espejos	5	80,00	400,00
SUMAN			400,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

Cuadro N° 45 ADECUACIONES

DETALLE	TOTAL
Adecuaciones	1500,00
SUMAN	1500,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.5. Gastos de venta

Los gastos de venta requerido para el proyecto esta representados por la publicidad que se va a realizar para dar a conocer el servicio.

Cuadro N° 46 PUBLICIDAD

DETALLE	VALOR	TOTAL
Publicidades en Periódicos	20,00	240,00
Publicidades en Radio	50,00	600,00
SUMAN		840,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.6. Otros costos indirectos de fabricación

A continuación se detalla los costos indirectos requeridos para el proyecto.

Cuadro N° 47 SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Agua Potable	75,00	900,00
SUMAN		900,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.7. Gastos financieros

Cuadro N° 48 INTERES

CONCEPTO	VALOR ANUAL
Gasto interés	1.459,41

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.8. Capital de trabajo

El capital de trabajo se trata de estimar un tiempo prudencial hasta que el negocio pueda generar ingresos propios y pueda mantenerse por sí mismo, en este caso al tratarse de un servicio se ha considerado que lo más prudente es incluir dentro de la inversión los costos y gastos de tres meses de funcionamiento del negocio.

Cuadro N° 49 CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	Valor 3 Primeros Meses		
	1 Mes	2do Mes	3 Mes
Costos Indirectos de Fabricación			
Otros CIF			
Agua Potable	75,00	75,00	75,00
TOTAL CIF	75,00	75,00	75,00
Gastos Administrativos			
Sueldos Gerente General	500,00	500,00	500,00
Sueldo Contador	400,00	400,00	400,00
Sueldo Nutricionista	400,00	400,00	400,00
Sueldo Sicóloga	400,00	400,00	400,00
Sueldo Parvularias	700,00	700,00	700,00
Total sueldo básico Unificado	2400,00	2400,00	2400,00
Aporte Patronal IESS 12,15%	291,60	291,60	291,60
Décimo Tercer Sueldo	200,00	200,00	200,00
Décimo Cuarto Sueldo	170,00	170,00	170,00
Vacaciones	100,00	100,00	100,00
Suministros de Oficina	34,80	34,80	34,80
Suministros de Aseo	8,63	8,63	8,63
Transporte	30,00	30,00	30,00
Arriendo	500,00	500,00	500,00
Servicios Básicos	48,00	48,00	48,00
Gastos de Constitución	41,67	41,67	41,67
Menaje	33,33	33,33	33,33
Adecuaciones	125,00	125,00	125,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	3983,03	3983,03	3983,03
Gastos de Ventas			
Publicidad	70,00	70,00	70,00
Total Gastos de Venta	70,00	70,00	70,00
TOTAL	4128,03	4128,03	4128,03
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO 3 MESES			12384,08

Elaborado por: La Autora
Fuente: Varios Proveedores
Año: 2013

4.9.2.9. Inversión total

Para realizar la inversión total del proyecto se sumara las inversiones fijas y el capital de trabajo requeridos para el proyecto.

Cuadro N° 50 INVERSIÓN TOTAL

DETALLE	COSTO TOTAL
Inversiones Fijas	8025,00
Capital de trabajo	12.384,08
TOTAL	20.409,08

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

4.9.2.10. Financiamiento

Para cubrir el valor total del proyecto se contara con el 30% de fondos propios que equivalen al \$ y el 70% que equivale a \$se financiara a través de un préstamo bancario que será adquirido en una institución financiera ya sea pública o privada

Cuadro N° 51 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

DETALLE	PORCENTAJE %	VALOR
Financiamiento CFN	70%	14.286,00
Financiamiento Propio	30%	6.123,00
Valor Total de la Inversión		20.409,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

5.1. Determinación de ingresos

Para la determinación de los ingresos se tomó en consideración la información obtenida en el capítulo 3 referente al estudio de mercado y el capítulo 4 referente al estudio técnico, se utilizara la tasa de inflación que resulto del promedio de los últimos 5 años que se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 52 PROMEDIO TASA DE INFLACIÓN

TASA DE	%
INFLACIÓN	
2009	4,31
2010	3,33
2011	5,41
2012	4,16
2013	2,7
T.I.	3,98

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para la proyección del precio se tomó el resultado del promedio de tasa de inflación 3,98% misma que servirá para la proyección de los siguientes años, en este caso al tratarse de un servicio la cobertura de atención va a ser a partir de 109 niños mensuales y se va a seguir manteniendo el numero durante el año pero el precio del servicio se lo va a recibir de manera mensual en su defecto el valor del servicio se lo recibirá doce veces durante el año.

Cuadro N° 53 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad Proyectada	116	122	128	134	141
Precio del Servicio	45,00	46,79	48,66	50,59	52,61
Meses	12	12	12	12	12
TOTAL	62.640,00	68.391,04	74.670,09	81.525,63	89010,58

Elaborado por: La Autora
Fuente: Capítulo 3

5.2. Determinación de egresos

Los egresos del proyecto están constituidos por los gastos administrativos, gastos de venta de venta, gastos financieros y otros costos indirectos de fabricación.

Para poder proyectar los costos necesarios para el funcionamiento del proyecto se utilizó la tasa de inflación correspondiente al promedio de los últimos cinco años tomando como años de inicio 2009 y año final año 2013 dando como resultado el 3,98% y para la proyección de sueldos y salarios se utilizó la tasa de sueldos de los últimos seis años tomando como año de inicio 2009 y año final año 2013.

A continuación se detallan los rubros considerados para la realización del proyecto y su proyección para 5 años:

5.2.1. Gastos administrativos

Los gastos administrativos son aquellos que se utilizan para el correcto funcionamiento de la empresa a nivel contable, también se relacionan otras áreas como el personal necesario para poder brindar el servicio, suministros de oficina, suministros de aseo, movilización y transporte, arriendo, servicios básicos, gastos de constitución, etc.

Cuadro N° 54 PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO

DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 4
Salario	Básico	28800,0	31964,95	34936,43	38184,14	39047,52
Unificado		0				
Aporte	Patronal	3499,20	3883,74	4244,78	4639,37	4744,27
12,15%						
Fondos de Reserva		0,00	2663,75	2911,37	3182,01	3253,96
13° Sueldo		2400,00	2663,75	2911,37	3182,01	3253,96
14° Sueldo		2040,00				
			2.229,64	2.436,91	2.663,44	2.911,04
Vacaciones		1200,00	1331,87	1455,68	1591,01	1626,98
TOTAL ANUAL		37939,2	44737,70	48896,54	53441,99	54837,74
		0				

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 55 DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVO

DETALLE	VALOR	AÑOS	DE	VALOR	VALOR	TOTAL
	ACTIVO	VIDAÚTIL	VALOR	RESIDUAL	MENSUAL	ANUAL
	FIJO					
Maquinaria y Equipo	2863	10		286,3	21,47	257,67
Muebles y Enseres	2569	10		256,9	19,27	231,21
Equipos de Computación	2593	6		259,3	32,41	388,95
TOTAL ANUAL						877,83

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 56 PROYECCIÓN DE DEPRECIACIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciaciones	877,83	877,83	877,83	877,83	877,83

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 57 RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	37939,20	44737,70	48896,54	53441,99	54837,74
Suministros de Oficina	417,6	434,23	451,52	469,50	488,19
Suministros de Aseo	103,50	107,62	111,91	116,36	121,00
Movilización y Transporte	360	374,34	389,24	404,74	420,86
Servicios Básicos	576	598,94	622,79	647,59	673,37
Arriendo	6000	6238,92	6487,35	6745,68	7014,29
Gastos de Constitución	500	-	-	-	-
Menaje	400	-	-	-	-
Adecuaciones	1500	-	-	-	-
Depreciaciones	877,83	877,83	877,83	877,83	877,83
TOTAL ANUAL	48674,13	53369,57	57837,18	62703,69	64433,28

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.2.2. Gastos de venta

Los gastos de venta del proyecto va a estar constituido por el gasto publicidad básicamente este gasto es para dar a conocer el servicio a nivel de la cuidad.

Cuadro N° 58 PROYECCIÓN GASTO DE VENTA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00
TOTAL ANUAL	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.2.3. OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Los costos indirectos de fabricación están constituidos por los servicios básicos que se va a gastar en lo referente al servicio directo.

Cuadro N° 59 PROYECCIÓN CIF

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua Potable	900,00	936,00	973,00	1.012,00	1052,00
TOTAL	900,00	936,00	973,00	1.012,00	1.052,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.2.4. GASTOS FINANCIEROS

El gasto financiero del proyecto es el interés que se va a pagar por el préstamo que se lo va a realizar a través de una institución financiera la cual establece los criterios del préstamo de la siguiente manera es pagadero a 5 años con una tasa de interés del 11%.

Se detalla de la siguiente manera:

Cuadro N° 60 CONDICIONES DEL PRÉSTAMO

Monto:	14.286,00
Interés:	11%
Plazo:	5 años
Moneda:	Dólares
Numero de periodos	60

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 61 TABLA DE AMORTIZACIÓN

Períodos	Pago	Cuota de Int.	Cuota de Capital	Capital Insoluto	Capital Amortizado
				14.286	
1	310,62	130,96	179,66	14.106,69	179,66
2	310,62	129,31	181,31	13.925,38	360,97
3	310,62	127,65	182,97	13.742,41	543,94
4	310,62	125,97	184,65	13.557,76	728,59
5	310,62	124,28	186,34	13.371,42	914,93
6	310,62	122,57	188,05	13.183,37	1.102,98
7	310,62	120,85	189,77	12.993,60	1.292,75
8	310,62	119,11	191,51	12.802,09	1.484,26
9	310,62	117,35	193,27	12.608,82	1.677,53
10	310,62	115,58	195,04	12.413,78	1.872,57
11	310,62	113,79	196,83	12.216,96	2.069,40
12	310,62	111,99	198,63	12.018,33	2.268,03
13	310,62	110,17	200,45	11.817,87	2.468,48
14	310,62	108,33	202,29	11.615,58	2.670,77
15	310,62	106,48	204,14	11.411,44	2.874,91
16	310,62	104,60	206,02	11.205,43	3.080,93
17	310,62	102,72	207,90	10.997,52	3.288,83
18	310,62	100,81	209,81	10.787,71	3.498,64
19	310,62	98,89	211,73	10.575,98	3.710,37
20	310,62	96,95	213,67	10.362,31	3.924,05
21	310,62	94,99	215,63	10.146,68	4.139,68
22	310,62	93,01	217,61	9.929,07	4.357,29

23	310,62	91,02	219,60	9.709,46	4.576,89
24	310,62	89,00	221,62	9.487,85	4.798,51
25	310,62	86,97	223,65	9.264,20	5.022,15
26	310,62	84,92	225,70	9.038,50	5.247,85
27	310,62	82,85	227,77	8.810,73	5.475,62
28	310,62	80,77	229,85	8.580,88	5.705,47
29	310,62	78,66	231,96	8.348,92	5.937,44
30	310,62	76,53	234,09	8.114,83	6.171,52
31	310,62	74,39	236,23	7.878,59	6.407,76
32	310,62	72,22	238,40	7.640,19	6.646,16
33	310,62	70,04	240,58	7.399,61	6.886,74
34	310,62	67,83	242,79	7.156,82	7.129,53
35	310,62	65,60	245,02	6.911,80	7.374,55
36	310,62	63,36	247,26	6.664,54	7.621,81
37	310,62	61,09	249,53	6.415,01	7.871,34
38	310,62	58,80	251,82	6.163,20	8.123,15
39	310,62	56,50	254,12	5.909,07	8.377,28
40	310,62	54,17	256,45	5.652,62	8.633,73
41	310,62	51,82	258,80	5.393,82	8.892,54
42	310,62	49,44	261,18	5.132,64	9.153,71
43	310,62	47,05	263,57	4.869,07	9.417,28
44	310,62	44,63	265,99	4.603,08	9.683,27
45	310,62	42,19	268,42	4.334,66	9.951,69
46	310,62	39,73	270,89	4.063,77	10.222,58
47	310,62	37,25	273,37	3.790,40	10.495,95
48	310,62	34,75	275,87	3.514,53	10.771,82
49	310,62	32,22	278,40	3.236,13	11.050,23
50	310,62	29,66	280,96	2.955,17	11.331,18
51	310,62	27,09	283,53	2.671,64	11.614,71
52	310,62	24,49	286,13	2.385,51	11.900,84
53	310,62	21,87	288,75	2.096,76	12.189,60
54	310,62	19,22	291,40	1.805,36	12.481,00
55	310,62	16,55	294,07	1.511,29	12.775,07
56	310,62	13,85	296,77	1.214,52	13.071,83
57	310,62	11,13	299,49	915,03	13.371,32
58	310,62	8,39	302,23	612,80	13.673,55
59	310,62	5,62	305,00	307,80	13.978,55
60	310,62	2,82	307,80	0,00	14.286,35

Elaborado por: La Autora
Fuente: Investigación directa
Año: 2013

Cuadro N° 62 GASTO FINANCIERO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto Interés	1.459,41	1.196,96	904,14	577,43	212,91
TOTAL ANUAL	1.459,41	1.196,96	904,14	577,43	212,91

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 63 RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Indirectos de	900,00	935,84	973,10	1.011,85	1.052,14
Fabricación					
Gastos Administrativos	48.674,1	53.369,5	57.837,1	62.703,6	64.433,2
	3	7	8	9	8
Gastos de Venta	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00
Gasto Financiero	1.459,41	1.196,96	904,14	577,43	212,91
TOTAL EGRESOS	51.873,5	56.375,8	60.622,6	65.237,3	66.680,3
	4	2	5	6	4

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3. Estados financieros

Para la evaluación financiera del proyecto se realizan los estados financieros para poder evaluar la rentabilidad del proyecto.

5.3.1. Estado de situación inicial

En este estado se presenta la situación inicial de la empresa, haciendo constar los rubros como la inversión inicial el capital de trabajo, la inversión fija, y el préstamo.

Cuadro N° 64 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Capital de Trabajo	12.384,00		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		TOTAL PASIVOS CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS A LARGO PLAZO	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
Maquinaria y Equipo	2.863,00	Préstamo Bancario	14.286,00
Muebles y Enseres	2.569,00		
Equipo de Computo	2.593,00	TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	14.286,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8.025,00		
		TOTAL PASIVOS	14.286,00
		PATRIMONIO	
		Capital Social	6.123,00
		TOTAL PATRIMONIO	6.123,00
TOTAL ACTIVOS	20.409,00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	20.409,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.2. Estado de pérdidas y ganancias

En este estado básicamente se trata de analizar si existe pérdida o ganancia después de haber realizado la comparación entre los ingresos menos los egresos realizados al final del año.

Cuadro N° 65 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	AÑO1	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		2	3	4	5
INGRESOS	62640,	68391,	74670,	81525,	89010,
	00	04	09	63	58
EGRESOS					
(-) COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Costos Indirectos de Fabricación	900,00	935,84	973,10	1011,8	1052,1
				5	4
Subtotal	900,00	935,84	973,10	1011,8	1052,1
				5	4
(=) UTILIDAD BRUTA	61740,	67455,	73696,	80513,	87958,
	00	20	99	77	43
(-) OTROS GASTOS					
Gastos Administrativos	48674,	53369,	57837,	62703,	64433,
	13	57	18	69	28
Gastos de Venta	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00
Gasto Financiero	1459,4	1196,9	904,14	577,43	212,91
	1	6			
TOTAL EGRESOS	50973,	55439,	59649,	64225,	65628,
	54	98	54	51	19
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	10766,	12015,	14047,	16288,	22330,
	46	22	44	26	24
(-) 15 % Participación Trabajadores	1614,9	1802,2	2107,1	2443,2	3349,5
	7	8	2	4	4
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	9151,4	10212,	11940,	13845,	18980,
	9	94	33	02	70
(-) 22% Impuesto a la Renta	2013,3	2246,8	2626,8	3045,9	4175,7
	3	5	7	1	5
(=) UTILIDAD NETA	7138,1	7966,0	9313,4	10799,	14804,
	6	9	5	12	95

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.3. Flujo de caja

En el flujo de caja se realiza la estimación de ingresos y egresos que el proyecto va a tener en un determinado tiempo en este caso 5 años, luego de esto se procede a través de estos resultados a realizar una evaluación financiera.

Cuadro N° 66 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	-					
	20.409,08					
Fuente de Ingresos						
Utilidad neta proyecta		7.138,1	7.966,0	9.313,45	10.799,1	14.804,9
		6	9		2	5
Depreciación de activos		877,83	877,83	877,83	877,83	877,83
TOTAL DE		8.015,9	8.843,9	10.191,2	11.676,9	15.682,7
INGRESOS		9	2	8	5	8
Egresos						
Pago del principal		2.268,0	2.530,4	2.823,30	3.150,01	3.514,53
		3	8			
TOTAL EGRESOS		2.268,0	2.530,4	2.823,30	3.150,01	3.514,53
		3	8			
FLUJO NETO DE	-	5.747,9	6.313,4	7.367,98	8.526,94	12.168,2
CAJA PROYECTADO	20.409,08	6	4			5

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.4. Evaluación financiera

La evaluación financiera permite conocer el rendimiento del dinero invertido ante diferentes situaciones para conocer la rentabilidad del mismo y su período de recuperación en el futuro.

5.5. Tasa de rendimiento medio y costo de capital

Para calcular la tasa de rendimiento del proyecto se ha tomado la tasa pasiva publicada por el Banco Central del Ecuador 4.53% y la tasa de interés que préstamo que se realizó en este caso 11%.

Cuadro N° 67 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE %	TASA PORDERADA	VALOR PONDERADO
Aporte de capital personal	6.122,7	30,00%	4,53%	1,36%
Crédito	14.286,	70,00%	11,00%	7,70%
	36			
COSTO DE CAPITAL				9,06%

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

REEMPLAZANDO:

CK= Costo de capital

IF= Inflación anual para el año 2013 = 3,98%

$$\text{TRM} = (1 + \text{CK})(1 + \text{IF}) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,0906)(1 + 0,0398) - 1$$

$$\text{TRM} = 13,40\%$$

5.6. Valor actual neto

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión.

La tasa de rendimiento medio es de 13,40% reemplazamos en la siguiente formula:

$$\text{VAN} = -\text{Inv.Ini.} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^5}$$

Donde:

InvIni= Inversión Inicial del proyecto

FNC= flujo neto de caja

i= tasa de rendimiento medio

REEMPLAZANDO:

$$\text{VAN} = -20.409,08 + \frac{5.747,96}{(1+0,1340)^1} + \frac{6.313,44}{(1+0,1340)^2} + \frac{7.367,98}{(1+0,1340)^3} + \frac{8.526,94}{(1+0,1340)^4} + \frac{12.168,25}{(1+0,1340)^5}$$

Cuadro N° 68 VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	INVERSION INICIAL	FLUJOS NETOS	FACTOR 13,40%	FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS
0	-	20.409,08		(20.409,08)
1		5.747,96	1,1340	5.068,75
2		6.313,44	1,2860	4.909,53
3		7.367,98	1,4583	5.052,45
4		8.526,94	1,6537	5.156,28
5		12.168,25	1,8752	6.489,04
VAN				6.266,97

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

CUANDO:

VAN>0: Es viable

VAN=0: Es indiferente

VAN<0: No es viable

ANÁLISIS

El proyecto a realizar es viable puesto que el Valor Actual Neto (VAN) es positivo ya que después de cubrir todos los gastos y recupera la inversión que un valor a favor de 6.266,97

5.7. Tasa interna de retorno

Esta tasa mide la rentabilidad del proyecto dando el resultado en porcentaje, comparando distintas tasas hasta que el VAN de como resultante negativo, de esta manera mostrar el índice más acercado en el que el VAN sea cero. Para que el proyecto sea factible esta tasa debe ser mayor a la tasa de rendimiento medio.

Cuadro N° 69 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE DESCUENTO	
		0,23	0,24
0	- 20.409,08	(20.409,08)	(20.409,08)
1	5.747,96	4.673,14	4.635,46
2	6.313,44	4.173,07	4.106,04
3	7.367,98	3.959,43	3.864,41
4	8.526,94	3.725,40	3.606,67
5	12.168,25	4.322,18	4.150,68
VAN		444,38	(45,58)

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

FORMULA:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

DONDE:

Ti= tasa inferior de redescuento

Ts= Tasa superior de redescuento

VAN_{Ti}= ES EL Van con tasa de inferior de redescuento

VAN_{Ts}= es el VAN con la tasa superior de redescuento.

REEMPLAZANDO:

$$TIR = 0,23 + (0,24 - 0,23) \frac{444,38}{444,38 - (-45,58)}$$

TIR= 23,90%

ANÁLISIS

Con la tasa interna de retorno medimos la viabilidad del proyecto en este caso la TIR es mayor que la tasa de rendimiento medio así que es viable.

5.8. Análisis de sensibilidad

Par realizar el análisis de sensibilidad se realizó dos escenarios para ser analizados uno en el cual se disminuye las ventas en 3% y el segundo donde las ventas disminuyen en un 6%.

PRIMER CASO

Cuadro N° 70 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DISMUNUIDO EN UN 3 % SUS VENTAS.

DETALLE	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	60761	66339	72430	79080	86340
EGRESOS					
(-) Costos Directos de Fabricación					
Costos Indirectos de Fabricación	900	936	973	1012	1052
Subtotal	900	936	973	1012	1052
(=) UTILIDAD BRUTA	59861	65403	71457	78068	85288
(-) OTROS GASTOS					
Gastos Administrativos	48674,13	53369,57	57837,18	62703,69	64433,28

Gastos de Venta	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00
Gasto Financiero	1459,4	1196,9	904,14	577,43	212,91
	1	6			
TOTAL EGRESOS	50973,	55439,	59649,	64225,	65628,
	54	98	54	51	19
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	8887,2	9963,4	11807,	13842,	19659,
	6	9	34	49	92
(-) 15 % Participación Trabajadores	1333,0	1494,5	1771,1	2076,3	2948,9
	9	2	0	7	9
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	7554,1	8468,9	10036,	11766,	16710,
	7	7	24	12	93
(-) 22% Impuesto a la Renta	1661,9	1863,1	2207,9	2588,5	3676,4
	2	7	7	5	1
(=) UTILIDAD NETA	5892,2	6605,7	7828,2	9177,5	13034,
	5	9	7	7	53

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 71 FLUJO DE CAJA DISMINUIDO EN UN 3 %

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	-					
	20.409,08					
Fuente de Ingresos						
Utilidad neta proyecta		5.892,2	6.605,7	7.828,2	9.177,57	13.034,5
		5	9	7		3
Depreciación de activos		877,83	877,83	877,83	877,83	877,83
TOTAL DE INGRESOS		6.770,0	7.483,6	8.706,1	10.055,4	13.912,3
		8	2	0	0	6
Egresos						
Pago del principal		2.268,0	2.530,4	2.823,3	3.150,01	3.514,53
		3	8	0		
TOTAL EGRESOS		2.268,0	2.530,4	2.823,3	3.150,01	3.514,53
		3	8	0		
FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO	-	4.502,0	4.953,1	5.882,7	6.905,39	10.397,8
	20.409,08	6	4	9		3

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 72 ANÁLISIS TIR Y VAN

AÑOS	FLUJOS NETOS
0	- 20.409,08
1	4.502,06
2	4.953,14
3	5.882,79
4	6.905,39
5	10.397,83
ANALISIS	
TRM	13,40%
VAN	1.167,36
TIR	15,42%
ACEPTABLE	

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

SEGUNDO CASO**Cuadro N° 73 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DISMUNUIDO EN UN 7 % SUS VENTAS.**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	58255	63604	69443	75819	82780
EGRESOS					
(-) Costos Directos de Fabricación					
Costos Indirectos de Fabricación	900	936	973	1012	1052
Subtotal	900	936	973	1012	1052
(=) UTILIDAD BRUTA	57355	62668	68470	74807	81728
(-) OTROS GASTOS					
Gastos Administrativos	48674,	53369,	57837,	62703,	64433,

	13	57	18	69	28
Gastos de Venta	840,00	873,45	908,23	944,40	982,00
Gasto Financiero	1459,4	1196,9	904,14	577,43	212,91
	1	6			
TOTAL EGRESOS	50973,	55439,	59649,	64225,	65628,
	54	98	54	51	19
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	6381,6	7227,8	8820,5	10581,	16099,
	6	5	4	47	50
(-) 15 % Participación Trabajadores	957,25	1084,1	1323,0	1587,2	2414,9
		8	8	2	2
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	5424,4	6143,6	7497,4	8994,2	13684,
	1	7	6	5	57
(-) 22% Impuesto a la Renta	1193,3	1351,6	1649,4	1978,7	3010,6
	7	1	4	3	1
(=) UTILIDAD NETA	4231,0	4792,0	5848,0	7015,5	10673,
	4	6	2	1	97

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 74 FLUJO DE CAJA DISMINUIDO EN UN 7 %

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	-					
	20.409,08					
Fuente de Ingresos						
Utilidad neta proyecta		4.231,0	4.792,0	5.848,0	7.015,5	10.673,9
		4	6	2	1	7
Depreciación de activos		877,83	877,83	877,83	877,83	877,83
TOTAL DE INGRESOS		5.108,8	5.669,8	6.725,8	7.893,3	11.551,8
		7	9	5	4	0
Egresos						
Pago del principal		2.268,0	2.530,4	2.823,3	3.150,0	3.514,53
		3	8	0	1	
TOTAL EGRESOS		2.268,0	2.530,4	2.823,3	3.150,0	3.514,53
		3	8	0	1	
FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO	-	2.840,8	3.139,4	3.902,5	4.743,3	8.037,27
	20.409,08	4	1	4	3	

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro N° 75 ANÁLISIS TIR Y VAN

AÑOS	FLUJOS NETOS
0	- 20.409,08
1	2.840,84
2	3.139,41
3	3.902,54
4	4.743,33
5	8.037,27
ANALISIS	
TRM	13,40%
VAN	5.632,13
TIR	3,04%
NO ACEPTABLE	

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.9. Período de recuperación de la inversión

El período de recuperación se refiere al tiempo los años meses y días en el cual se va a recuperar la inversión a través de los flujos netos pero traídos a valor presente.

Cuadro N° 76 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS
0	- 20.409,08	
1	5.747,96	5.068,75
2	6.313,44	4.909,53
3	7.367,98	5.052,45
4	8.526,94	5.156,28
5	12.168,25	6.489,04
TOTAL	19.715,50	26.676,05
		5.335,21

Elaborado por: La Autora

FORMULA:

$$\text{PRI} = \frac{\text{INVERSION INICIAL}}{\text{PROMEDIO DE FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{PRI} = 3,83$$

ANÁLISIS:

PRI= 3 AÑOS

9 MESES

18 DIAS

La recuperación de la inversión comenzara a partir del tercer año, 9 meses, y 18 días.

5.10. Relación costo beneficio

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos de estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se está invirtiendo en el proyecto.

Cuadro N° 77 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

AÑO	INGRESOS		EGRESOS	
	INGRESOS	EGRESOS	ACTUALIZADOS	ACTUALIZADOS
			13,40%	13,40%
1	62.640,00	51.873,54	55.238,10	45.743,86
2	68.391,04	56.375,82	53.183,03	43.839,62
3	74.670,09	60.622,65	51.204,43	41.571,50
4	81.525,63	65.237,36	49.299,43	39.449,74
5	89.010,58	66.680,34	47.465,31	35.557,61
TOTAL			256.390,30	206.162,34

Elaborado por: La Autora

FORMULA:

RB/C=	Σ INGRESOS NETOS ACTUALIZADOS
	Σ EGRESOS NETOS ACTUALIZADOS
RB/C=	256.390,30
	206.162,34
RB/C=	1,24

ANÁLISIS

Con el resultado del costo beneficio podemos concluir que por cada dólar de inversión se obtendrá 0.24 ctv. de utilidad.

5.11. Punto de equilibrio

Es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos y variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual el proyecto no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero. Se lo detalla de la siguiente manera:

Cuadro N° 78 PUNTO DE EQUILIBRIO

RUBROS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
Ingresos	62.640,00	
Gastos administrativos	48.674,130	
Gastos de Venta	840,000	
Gasto Interés	1.459,413	
Otros CIF		900,000
TOTAL	50.973,54	900,00

Elaborado por: La Autora

FORMULA:

$$PE = \frac{COSTO FIJO + \frac{COSTO VARIABLE}{VENTAS}}{1}$$

REEMPLAZANDO:

$$PE = \frac{50.973,54}{0,985632184}$$

$$PE = 51.716,60$$

$$PE = \frac{PE (DÒLARES)}{\text{Precio de venta unitario}}$$

REEMPLAZANDO:

$$PE = \frac{51.716,60}{45}$$

$$PE = 1149$$

ANÁLISIS

Con el resultado obtenido en el primer año el punto de equilibrio para el proyecto es de \$51.716,60 y 1149 veces de prestación del servicio es decir en este punto el proyecto ni gana ni pierde.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Aspecto Legal Del Centro Integral

Para el correcto funcionamiento del Centro Integral Físico en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, se debe cumplir con requisitos que son tramitados en el Municipio de Ibarra, Servicio de Rentas Internas, Normas establecidas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, y el Registro de Sanidad.

6.1.1. Requisitos para el Obtener El Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Persona Jurídica.

- Copia de la cedula de identidad a color.
- Original del último certificado de votación.
- Documento que identifique la dirección actual en donde se desarrolle la actividad del Centro Integral Físico (Planilla de agua o luz o teléfono).
- Identificación de la Sociedad. (Original o Copia, o Copia Certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el registro Mercantil.)
- Identificación del Representante Legal (Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil).

6.1.2. Requisitos para obtener el permiso de los Bombero

- Copia de la cedula de identidad
- Copia del Ruc
- Certificado de no adeudar en el Municipio

6.1.3. Requisitos para obtener el registro sanitario

- Registrar la marca en el IPE (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual) Una vez que se propone el nombre se debe publicar en algún diario y esperar tres meses en los cuales se espera que no aparezca ninguna persona natural o jurídica con el mismo nombre. De ser el caso que no lo haya queda adjudicado a nuestro favor. El costo es de \$116, más los honorarios profesionales.
- Hay que tener en cuenta que los exámenes para el registro duran 6 meses, pasado este tiempo se los tiene que volver hacer.
- Copia RUC.
- Permiso de los Bomberos.
- Permiso de Funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud Pública.
- Exámenes de algún laboratorio certificado por la OAE (Organismo de Acreditación Ecuatoriana.)

6.1.4. Normas Generales establecidas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

- Todas las instituciones que brinden el servicio del desarrollo Infantil Integral tiene que registrarse y obtener el correspondiente permiso de funcionamiento para la ejecución de sus servicios.
- El centro que preste estos el servicio de desarrollo integral de niños debe contar oportunamente con personas capacitadas para dicho servicio es decir principalmente parvularias que cuenten con título de tercer nivel.
- En lo concerniente a la atención de la diversidad, los servicios de Desarrollo Infantil Integral, atenderán a niñas y niños con algún tipo de discapacidad en grado leve o moderado, previo a una evaluación e informe.

- La población objetivo de los centros integrales físicos serán niños y niñas a partir de los 12 meses en adelante.
- De la infraestructura el diseño arquitectónico, mobiliario, ambientación y funcionalidad debe cumplir estándares de seguridad y de calidad y disponer de espacios amplios que den cabida a la libertad de movimiento y creatividad.
- Facilitar las relaciones entre pares, entre niños y adultos, fortaleciendo los vínculos afectivos y las habilidades cognitivas y sociales.
- Considerar las necesidades educativas especiales de niños y niñas, con o sin discapacidad, al igual que de los adultos que trabajan en él.
- Organización cada grupo de edad debe contar con una parvulario a cargo para realizar la actividad.
- Una educadora de desarrollo Infantil Integral por cada 10 niñas o niños, con un nivel mínimo de bachillerato quienes se insertarán en programas de profesionalización de manera progresiva, formación superior a nivel tecnológico en área de educación inicial o afines.

6.1.5. Aspecto Tributario

En el aspecto tributario el proyecto está regido por ciertos aspectos para que funcione de manera correcta y no tenga problemas legales los aspectos que se va a cumplir son los siguientes:

- Emitir comprobantes de venta desglosando el IVA 12% puesto que se trata de un servicio particular y no cumple los requisitos para que su IVA sea 0%.
- Realizar las respectivas retenciones en la fuente.

- Declaraciones de IVA y Retenciones en la fuente mensuales y declaración del Impuesto a la Renta Anual puesto que al tratarse de una empresa obligada a llevar contabilidad estos son los tributos que se tiene que declarar y pagar.
- Anexo de Retenciones en la fuente (ATS) mensuales puesto que este es un requisito que se debe cumplir al tratarse de una empresa obligada a llevar contabilidad.

6.1.6. Aspecto Ambiental

- En la referente al aspecto ambiental el proyecto no tienen mayor incidencia ya que se trata de un servicio y no de una empresa productora y comercializadora, cabe recalcar que a diferencia de estas empresas el proyecto no utiliza procesos de producción ni materiales que pueda contaminar el medio ambiente.

6.1.7. Seguridad Industrial

En lo referente a seguridad industrial el proyecto va a cumplir con las leyes que sean necesarias y que le competa de acuerdo a la actividad a realizarse siendo estas:

- Código de trabajo.
- Constitución de la República del Ecuador.
- Código de Salud.
- Reglas establecidas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

Para cumplir con la seguridad industrial de una manera adecuada se va a realizar un proceso de gestión de seguridad aplicado a cada trabajador y a la actividad que el mismo realice de la siguiente manera.

Para el personal que realice la contabilidad de la empresa se realizara una selección adecuada, con el fin de evitar que se comentan errores graves dentro de la empresa por falta de conocimiento o experiencia y en el caso de que ocurrieran se va a tomar la acciones debidas para controlarlos de manera rápida.

El personal que se va a encargar directamente de prestar el servicio se realizara una selección adecuada, capacitaciones, formación, adiestramiento, y sobre todo el entendimiento del servicio que se va realizar sin olvidarse de la instrumentaría adecuada para su trabajo tales como delantales, zapatos adecuados, el uniforme apropiado, para que su trabajo sea óptimo.

6.2. Organización de la Empresa

6.2.1. La Empresa

La empresa se registrá bajo la ley de la Superintendencia de Compañías que establece principalmente 4 clases: Compañía en Nombre Colectivo, Compañía en Comandita Simple, Compañía de Responsabilidad Limitada, Compañía por Acciones.

El centro se constituirá como Compañía de Responsabilidad Limitada con el aporte de capitales por parte de los socios.

La compañía se constituirá con tres socios en caso de requerir nuevo capital se lo realizara con el aporte de los mismos.

RAZON SOCIAL “Centro Integral Físico Creciendo Juntos Cía. Ltda.”



La razón social que se ha establecido para la empresa es “Centro Integral Físico Creciendo Juntos” este nombre se lo escogió básicamente por el hecho de querer relacionar el servicio a prestarse con el hecho de querer emprender un nuevo comienzo en los días de los consumidores.

6.2.2. Misión

Mis Días Alegres es una empresa especializada en desarrollar la motricidad de los niños logrando con ella el desarrollo integral físico de los mismos, construyendo fundamentalmente la relación madre e hijo, contando con personas especializadas que garantice la calidad del servicio.

6.2.3. Visión

Alcanzar el crecimiento sustentable dentro del mercado de servicios de desarrollo de la motricidad a nivel local y regional aprovechando nuestros recursos, en un tiempo no mayor a cinco años a partir de la ejecución de las actividades del proyecto.

6.2.4. Política de calidad

Superar las expectativas sobre la calidad del servicio que ofrecemos a nuestros clientes aplicando correcta gestión de calidad mejorando el proceso de acuerdo a como lo vaya requiriendo los clientes con la participación de todos los integrantes de la empresa.

6.2.5. 6.2.5 Objetivos Organizacionales

6.2.5.1. Objetivos

- Brindar un servicio de calidad a todos los clientes que asistan al centro integral físico.
- Posicionarnos en el mercado actual
- Aportar con una innovación en el mercado.

- Afianzar la confianza con nuestros clientes satisfaciendo sus necesidades con nuestro servicio.

6.3. Organización estructural

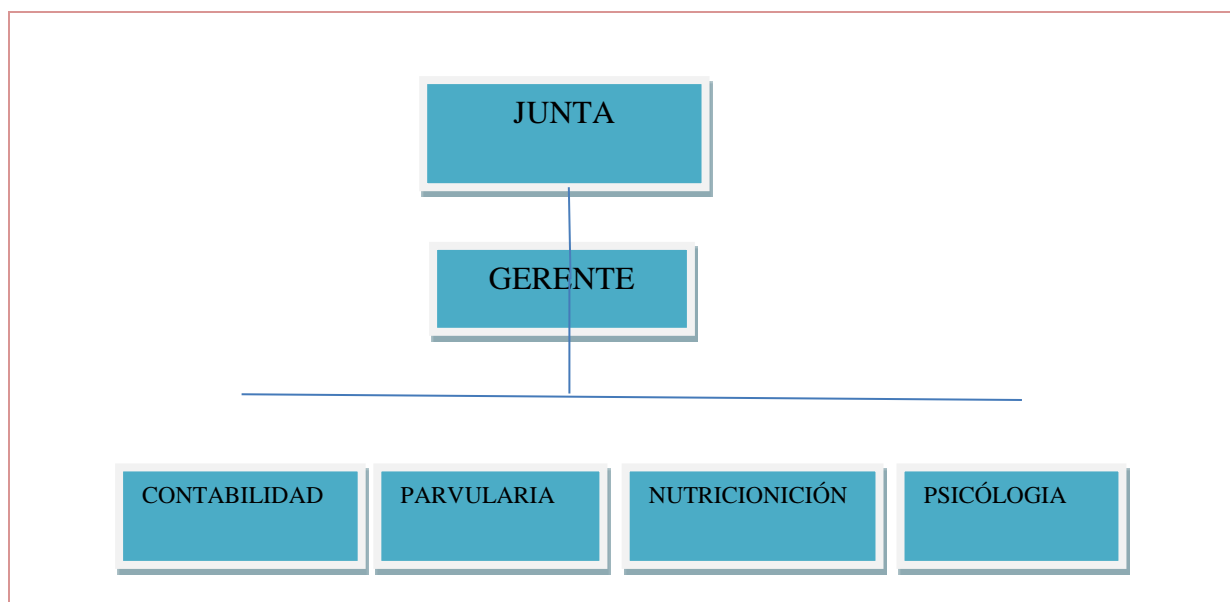
En toda empresa es importante determinar la organización estructural puesto que así se determina el nivel jerárquico de cada integrante de la empresa así como las responsabilidades de cada uno de ellos.

Esta estructura también servirá para tener mayor coordinación entre los integrantes de la empresa y así poder llegar a cumplir las metas propuestas.

Sin embargo toda estructura organizacional debe ser flexible de realizar cambios ya sea por el mercado o por la inserción de nuevas dependencias dentro de la empresa siempre y cuando las mismas sean consideradas como imprescindibles para el buen funcionamiento de la empresa.

6.4. Organigrama Estructural

Gráfico N° 18 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado por: La Autora
Fuente: Investigación directa
Año: 2013

6.4.1. Funciones y Descripción del Puesto

6.4.1.1. Derechos Obligaciones y Responsabilidades de los Socios

LEY DE COMPAÑIAS (Art. 114) El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales.

LEY DE COMPAÑIAS (Art. 115) La responsabilidad de los socios se limitara al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias, en la proporción que se hubiere establecido en el contrato social.

Por lo ende son obligaciones de los socios:

- Pagar a la compañía la participación suscrita.
- Cumplir los deberes que están impuestos en el contrato social.
- Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social.
- Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos por la pérdida que sufrieren por la falta de capital suscrito o no pagado.

6.4.1.2. Junta general

LEY DE COMPAÑIAS (118) Son atribuciones de la Junta General:

- Designar y Remover administradores y Gerentes.
- Designar el consejo de Vigilancia, en el caso de que se hubiera decidido la existencia del mismo.
- Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes.
- Resolver acerca de la forma de reparto de las utilidades.

- Resolver acerca de la amortización de las partes sociales.
- Consentir la admisión de nuevos socios.
- Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social.
- Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía.

6.4.2. Manual de funciones

El manual de funciones se especifica las labores a realizarse por cada uno de los integrantes del proyecto el mismo sirve de referencia para que cada labor sea realizada de la mejor manera y poder brindar un servicio de calidad.

Gerente

Funciones

- Impulsar estrategias que permita tener una ventaja competitiva en el mercado.
- Estar pendiente de cualquier anomalía que suceda en la empresa para que se pueda tomar las soluciones respectivas.
- Conocer todas las áreas y las funciones de las mismas.
- Establecer los planes de desarrollo de la empresa.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con los objetivos anuales.
- Atender las quejas de los clientes proveedores y empleados por pequeña que esta sea.
- Conocer el mercado y tomar decisiones oportunas para que la empresa funcione con éxito.

Contador General

Funciones

- Estar constantemente actualizándose acerca de las normas y resoluciones que pueden contribuir a la empresa.
- Elaborar los Estados Financieros y darlos a conocer a la gerencia.
- Ser una persona de apoyo en cuestión de la toma de decisiones.
- Proponer estrategias para manejar responsablemente el capital del negocio.
- Estar pendiente de las obligaciones de la empresa, para no tener inconvenientes.
- Solventar las dudas que puedan suscitarse en lo referente a las nuevas normas, resoluciones y leyes que afecten a la empresa.

Psicólogo

Funciones

- Tratar las problemáticas que surgieran en cuantos a los clientes.
- Estar en constante comunicación con las personas que asistan al centro.
- Aportar con nuevas ideas acerca de cómo mejorar el servicio en cuanto a al desarrollo de los niños.
- Estar siempre dispuesto(a) a escuchar.
- Dar recomendaciones a las madres para que crezca el vínculo madre e hijo.

Parvularias

Funciones

- La educadora parvularia va a tener la responsabilidad de guiar el servicio que se va a prestar en el Centro.

- Debe saber desenvolverse de una manera que todos tengan confianza en ella.
- Conjugar los conocimientos que esta posea con el servicio a prestarse.
- Socializar continuamente con las madres y niños que asistan al Centro.
- Guiar todos los ejercicios de una manera espontánea.
- Solventar dudas que se puedan presentar por parte de las madres de familia.
- Innovar constantemente la forma en la que guía los ejercicios.

Nutricionista

Funciones

- Participar en la formación y desarrollo de educación alimentaria, con el fin de mejorar los hábitos alimenticios.
- Realizar asesorías acerca del valor nutricional de los alimentos a los clientes del Centro.
- Diagnosticar la situación alimentaria y nutricional de los niños y madres de familia.
- Ser un apoyo fundamental en cuanto a la nutrición de los niños para poder corregir cualquier desorden que se presente.

6.4.3. Requerimientos para seleccionar el personal

Cuadro N° 79 REQUERIMIENTOS PERSONAL

CARGO	PERFIL	REQUERIMIENTOS
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Agilidad para tomar decisiones • Trabajar bajo presión • Responsabilidad en las funciones asignadas • Innovador en sus labores • Capacidad de liderazgo • Estabilidad emocional • Seguro de sí mismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Administración de Empresas, Economía, Contabilidad Auditoria o carreras afines. • Experiencia en cargos similares. • Edad mínima 28 años.
	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de Contador debidamente autorizado

Contador General	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad en sus funciones. • Toma de decisiones oportunas. • Ética profesional. • Trabajar bajo presión • Manejo de documentación confidencial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de dos años en cargos similares. • Edad 25 años a 30 años • Experiencia en el manejo de sistemas contables.
Psicólogo	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad de expresión oral y escrita • Vocación de servicio a la comunidad • Comunicativo, Participativo, Cooperador, atento a las personas, bondadoso y adaptable. • Preocupación por el bienestar de los individuos grupo o comunidad. • Responsabilidad y sentido ético. 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel • Experiencia mínima de 2 años • Edad de 23 a 28 años • Experiencia en el área infantil
Parvularia	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad para socializar con los niños y las madres. • Creativa en las actividades a incorporarse durante la prestación del servicio. • Saber manejar con facilidad un grupo de personas. • Ética profesional y responsabilidad es sus funciones. • Tener conocimientos acerca del área infantil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel • Experiencia de 1 año • Edad de 22 a 25 años • Paciencia con los niños
Nutricionista	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en área • Ética profesional • Responsable • Conocimiento en el área iInfantil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel • Experiencia de 2 años • Edad de 25 a 30 años • Conocimiento profundo en el área de nutrición.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

El presente capítulo constituye un análisis sobre los aspectos positivos y negativos que el proyecto generará en diferentes áreas.

Para realizar la evaluación de impactos de a escogido la metodología que este más acorde al proyecto y que además sea de fácil interpretación y proporcione los datos más reales en cuanto al impacto del proyecto.

A continuación se detallará el procedimiento que se siguió para determinar los impactos del proyecto.

Se ha fijado una serie de áreas, para poder realizar la mecánica operativa en las matrices.

Primero se estableció un rango de nivel de impacto que inicia desde menos 3 hasta tres positivo en la siguiente tabla se detalla la valoración correspondiente a cada rango.

Cuadro N° 80 TABLA DE VALORACIÓN DE IMPACTOS

-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

Elaborado: La Autora
Fuente: Investigación de Campo
Año: 2013

7.1. Impacto social

7.1.1. Aumento en la calidad de vida

Con la generación del proyecto propone una alternativa diferente de desarrollo que brinda un beneficio tanto para la madre e hijo y que potencializara el aumento de calidad de vida de los integrantes. Puesto que al desarrollar correctamente la motricidad del niño se previenen con una enfermedad llamada Descoordinación motriz que se presenta en adolescentes que de niños no desarrollaron óptimamente su parte motora.

7.1.2. Incrementar el vínculo madre e hijo

Mediante la creación del proyecto se contribuirá a profundizar el vínculo existente madre e hijo si bien el proyecto va enfocado a los niños las madres tendrán un rol importante ya que las mismas va trabajar con sus hijos y los mismos las ayudaran a ellas.

7.1.3. Estabilidad Familiar

Con la creación del proyecto apoyará a mejorar la estabilidad familiar puesto que al trabajar con dos de los integrantes importantes de una familia madre e hijo se va a ir socializando más el concepto de unión familiar.

Cuadro N° 81 IMPACTO SOCIAL

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Aumento en la calidad de vida							X
Incrementar el vínculo madre e hijo						X	
Estabilidad Familiar						X	
TOTAL						4	3

Elaborado: La Autora
Año: 2013

$$E= 7$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto social} = 7/3 = 2.33 \quad 2 \rightarrow \text{Impacto Medio Positivo}$$

7.2. Impacto educativo

7.2.1. Estrategia innovadora

A nivel de educación se han desarrollado muchas estrategias para mejorar el conocimiento de los niños sin embargo el proyecto se enfocara a estimular esa parte intelectual y física en los primeros años de vida mismos que se consideran los más importantes a través de una propuesta diferente y que apoyará de manera significativa el aprendizaje de los niños en un futuro.

7.2.2. Potencializar el desarrollo físico e intelectual.

El proyecto plantea una estrategia novedosa en cuanto al desarrollo de la motricidad del niño mediante la cual se verán los resultados en el incremento de su inteligencia y el desarrollo de la parte física del mismo.

7.2.3. Potencializar el liderazgo

Al realizar un correcto desarrollo de la parte motriz también se trabaja el lado de la emocional del niño y como va creciendo con y potencializando sus habilidades por ende tiene hacer más independiente y a tener un carácter fuerte que le permita destacarse dentro de un grupo.

Cuadro N° 82 IMPACTO EDUCATIVO

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estrategia innovadora						x	
Potencializar el desarrollo físico e intelectual							x
Potencializar el liderazgo						x	
TOTAL						4	3

Elaborado: La Autora
Año: 2013

$$E = 7$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto social} = 7/3 = 2.33 \quad \mathbf{3} \quad \text{--- Impacto Medio Positivo}$$

7.3. Impacto económico

7.3.1. Fuentes de empleo

Con la creación del proyecto se abrirán fuentes de trabajo mediante esto se contribuirá a la ciudad y a disminuir la tasa de desempleo.

7.3.2. Ingreso de una nueva empresa

Al ingresar una nueva empresa en el mercado se activa un proceso de comercialización que contribuirá a desarrollar el funcionamiento de la empresa que está poniéndose en marcha y las empresas que ya existen en el mercado contando con el apoyo de proveedores, medios de comunicación y empresas de publicidad con las cuales se contara para realizar el proceso de marketing.

7.3.3. Activar el mercado terciario o de servicios.

El proyecto impulsará el mercado de los servicios puesto que al tratarse de una empresa de servicios la misma contribuirá con el crecimiento de este mercado.

Cuadro N° 83 IMPACTO ECONÓMICO

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de empleo							x
Ingreso de una nueva empresa							x
Activar el mercado terciario o de servicios						x	
TOTAL						2	6

Elaborado: La Autora
Año: 2013

$$E = 8$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto social} = 8/3 = 2.66 \quad \mathbf{3} \quad \text{Impacto Alto Positivo}$$

7.4. Impacto ambiental

7.4.1. Contaminación ambiental

En cuestión de ambiental el consumo de agua potable y energía eléctrica es un factor al cual debemos prestar atención y en lo posible tratar de mitigar el desperdicio estos servicios básicos utilizando solo cuando sea necesario y tratar de estar pendiente de que no se produzca fugas de agua para evitar su desperdicio.

7.4.2. Clasificación de residuos

Dentro del Centro se va a contar con tachos para residuos plásticos orgánicos e inorgánicos para que las personas puedan depositar ahí los residuos de basura.

7.4.3. Reciclaje

En el centro se contara con un dispensario para depositar los envases plásticos, también se va a reciclar el papel para luego ser entregados a los carros recolectores de plásticos y ayudar a disminuir la contaminación ambiental.

Cuadro N° 84 IMPACTO AMBIENTAL

Impacto Ambiental	-3	-2	-1	0	1	2	3
Contaminación Ambiental			x				
Tratamiento de la basura			x				
Reciclaje de envases plásticos					x		
TOTAL			-2		1		

Elaborado: La Autora

Año: 2013

E= -1

Impacto Social= $\frac{E}{\text{Indicadores}}$

Impacto Ambiental = $-1/3 = -0.33$ ~~No~~ hay impacto

7.5. Impacto general del proyecto

Cuadro N° 85 IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

Impacto General	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Social						x	
Impacto Educativo						x	
Impacto Económico							x
Impacto Ambiental				x			
TOTAL				0		4	3

Elaborado: La Autora

Año: 2013

E= 7

$$\text{Impacto Social} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

Impacto general = $7/4 = 1.75$ 2 — Impacto Medio Positivo

Análisis

El impacto general es medio positivo lo cual nos indica que el proyecto contribuirá positivamente en diversas áreas y que tiene altas expectativas para su implantación por la contribución que se brinda a las personas y a la ciudad.

CONCLUSIONES

- Con la elaboración del estudio diagnóstico se conoció la situación actual de la ciudad de Ibarra además de profundizar en las Normas y Resoluciones impuestas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social con las cuales se procedió a determinar aliados, oponentes oportunidades y riesgos del mercado.
- El marco teórico es una parte fundamental ya que a través del mismo se va abordando cada etapa del proyecto mientras se lo desarrolla.
- Mediante los resultados que se obtuvo en el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha esto representa una oportunidad para el proyecto a implementar ya que existe un mercado que aún no ha sido cubierto por la oferta existente.
- En el estudio técnico se determinó todo lo referente a tecnología, maquinaria, la capacidad que tiene el proyecto y su infraestructura y en general todos los costos y gastos iniciales para conocer la inversión inicial del proyecto. Con esta inversión los propietarios aportarán con un cierto porcentaje de inversión y la diferencia mediante una entidad bancaria.
- El estudio Financiero tiene como resultados positivos en cuanto a la factibilidad de la investigación, mediante el análisis de los flujos netos de efectivo entre los ingresos y egresos proyectados para la vida útil del proyecto.
- El proyecto contará con un organigrama estructural de acuerdo a las necesidades del mismo y estará elaborado de una manera fácil, comprensible y organizada para garantizar el correcto desempeño de las funciones dentro del mismo.
- En el estudio de impactos se obtuvo un resultado alto general positivo es importante para el proyecto ya que representa una expectativa sumamente alta en el ámbito microempresarial.

RECOMENDACIONES

- Para el diagnóstico situacional se debe indagar en los aspectos que nos sean relevantes para el proyecto y realizar una investigación en las normativas o resoluciones que contemplen datos importantes a tomarse en consideración.
- Las bases teóricas se debe tener un sentido de los aspectos a los cuales se debe hacer referencia de acuerdo al tema que se está tratando y que sirvan de ayuda para elaborar los diferentes capítulos del proyecto.
- En la investigación de mercado se debe utilizar una cantidad de encuestas razonables dirigidas a los posibles consumidores para obtener un resultado más verídico en cuanto a la aceptación del servicio.
- Establecer un presupuesto de acuerdo a las necesidades reales del proyecto con costos y gastos de inversión real, además realizar un proceso de prestación del servicio bien estructurado para evitar desperdicio de tiempo.
- Se sugiere que el estudio financiero se muestre valores lo más reales posible para que al momento de realizar los análisis de factibilidad se tenga resultados acorde a la situación actual del mercado ya que de esto dependerá si se realiza la inversión o no.
- Se deberá realizar una adecuada designación de funciones en el proyecto, para que el personal realice con eficiencia cada una de sus funciones asignadas y a través de ello cumplir con los principios y valores del proyecto.
- Se debería tener un seguimiento de los impactos para que en el caso de ejecutar el proyecto llegaran a variar, tratar de prevenir inconvenientes. Y potencializar los impactos positivos que genera el proyecto para que sirva de estrategia y contrarrestar los impactos negativos que pueden suscitar al inicio o durante la ejecución del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA Gabriel, (2013), “Evaluación de Proyectos”; Séptima Edición, México.
- BURBANO RUIZ Jorge; (2011), “Presupuestos Un Enfoque de direccionamiento Estratégico, Gestión y Control de Recursos”; Cuarta Edición, Colombia.
- BRAVO VALDIVIESO Mercedes; (2013), “Contabilidad General”; Onceava Edición, Quito-Ecuador.
- FIERRO; Ange María; (2011), “Contabilidad General”; Cuarta Edición; Bogotá.
- GUAJARDO Gerardo, ANDRADE Nora E; (2014), “Contabilidad Financiera”; Sexta Edición; Perú.
- ORTINOW; David; (2010), “Investigación de Mercados”; Editorial Mc. Graw. Hill.
- PONBO; José Rey;(2009), “Contabilidad General”, Segunda Edición, Madrid.
- PINDYCK; Robert S; Rubinfeld; Daniel I; “Microeconomía”; (2010); Séptima Edición; Madrid-España.
- VARGAS BELMONTE Antonio; (2013), “Marketing y Plan de Negocio de la Microempresa”, Primera Edición; España.
- VAUGHAN Evans; (2012), “Guía Financial Times Para Escribir El Plan de Negocio Como Lograr Financiación para Crear o Reinventar tu Negocio”, Primera Edición, Madrid España.

LINCOGRAFÍA

www.ibarra.gob.ec

www.inec.gob.ec

www.camaracomercioibarra.gob.ec

www.utn.edu.ec

<https://sites.google.com/site/noelianona2011/motricidad-y-movimiento>

<http://marthachimbolema.blogspot.com/2012/04/concepto.html>

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

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

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/caracteristicas-servicios.html>

[http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-Las-Actividades-Motrices/1427232.html:](http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-Las-Actividades-Motrices/1427232.html)

<http://tanita-tania-serrano.blogspot.com/2010/04/clases-de-motricidad.html>

<http://www.efdeportes.com/efd138/pilates-con-el-bebe-y-en-la-vida-diaria.htm>

<http://desarrollomotorinfantil0-6.blogspot.com/p/etapas-del-desarrollo-motor.html>

<http://centromimatrona.com/post-parto/yogs-pilates-post-parto-con-bebes/>

ANEXOS

ANEXO A Encuesta a madres de familia

ENCUESTA REALIZADA A LAS MADRES DE FAMILIA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Encuesta dirigida a las madres de familia que tengan hijos de 1 a 5 años de la ciudad de Ibarra.

Objetivo: La presente encuesta tiene como finalidad conocer la aceptación de implementar un centro integral físico para niños de 1 a 5 años en la ciudad de Ibarra.

Instrucciones: Señale la respuesta que usted crea conveniente.

Datos informativos

Ocupación_____

Edad_____

1.- Los ingresos que usted percibe dentro de que rango se ubica

Entre 250 a 500 USD

Entre 501 a 750 USD

Entre 751 a 999 USD

Entre 1000 a 1250 USD

2.-¿Conoce usted un centro que le brinde el servicio para que pueda ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo a temprana edad?

Sí No

Cual.....

3.-¿Conoce usted la importancia de ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo a una temprana edad?

Si No Tiene una idea

4.-¿Conoce la técnica de ayudar a desarrollar los movimientos de su hijo?

Sí No

5.-¿Cree usted que esta técnica funciona?

Si No

6.- ¿Qué edad tiene sus hijos?

1 año

2 años

3 años

4 años

5 años

7.-¿Estaría usted dispuesto a Llevar a sus hijos al centro integral físico?

Si No Tal vez

8.-¿Qué le parece la idea de realizar ejercicios con su hijo?

Muy Interesante

Interesante

Nada Interesante

9.-¿En qué horarios podría asistir usted al centro?

Mañana Tarde Noche

10.-¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted mensualmente por este servicio?

45-54

55-64

65 en adelante

NSP

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO B CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2009

CENTROS INFANTILES PÚBLICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA
2009

Proyecto 2009			
Nro Convenio	UNIDAD DE ATENCIÓN	PARROQUIA	NIÑOS
S/N	CDI Jaramillo Pérez atención Directa	EL SAGRARIO	109
50	Azaya	Alpachaca	80
51	Barrio Central	Alpachaca	60
6	Jesús te Ama	Alpachaca	50
52	Azaya	Alpachaca	64
53	Los Pinos	Alpachaca	63
58	20 de Octubre	Caranqui	63
57	10 de Agosto	Caranqui	64
55	La campiña	San Francisco	63
8	Caritas Alegres	PRIORATO	60
13	SAN	El Sagrario	50
56	La Florida	El Sagrario	64
54	Caritas Sonrientes	San Francisco	33
5	Los Picapiedras	San Francisco	45
2	Yuyucocha	San Francisco	60
4	4 de Julio	San Francisco	40
3	Retoñitos	San Francisco	40
134	Angelitos de Amor	Alpachaca	27
131	Casita de Sorpresas	Sagrario	55

Elaborado por: Ing. Miguel Rivera
Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

ANEXO C CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2010

CENTROS INFANTILES PÚBLICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA 2010

Proyecto 2010				
Nro Convenio	UNIDAD ATENCIÓN	DE	PARROQUIA	
Nro Convenio	UNIDAD ATENCIÓN	DE	PARROQUIA	NN
50	Azaya		Alpachaca	80
51	Barrio Central		Alpachaca	60
6	Jesús te Ama		Alpachaca	50
52	Azaya		Alpachaca	64
53	Los Pinos		Alpachaca	63
58	20 de Octubre		Caranqui	63
57	10 de Agosto		Caranqui	64
55	La campiña		San Francisco	63
8	Caritas Alegres		PRIORATO	60
13	SAN		El Sagrario	50
56	La Florida		El Sagrario	64
54	Caritas Sonrientes		San Francisco	33
5	Los Picapiedras		San Francisco	45
2	Yuyucocha		San Francisco	60
4	4 de Julio		San Francisco	40
3	Retoñitos		San Francisco	40
134	Angelitos de Amor		Alpachaca	27
133	Creciendo Felices		San Francisco	47
131	Casita de Sorpresas		Sagrario	55
S/N	CDI Jaramillo Pérez atención Directa		EL SAGRARIO	109

Elaborado por: Ing. Miguel Rivera
Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

ANEXO D CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2011

CENTROS INFANTILES PÚBLICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA 2011

Proyecto 2011			
Azaya	Azaya calle Santa Isabel 7-21 y Riobamba	CIBV	80
Barrio Central	Alpachaca calle Tena Y Pelikano	CIBV	60
Jesus te Ama	Azaya calle Puyo y Ambato esquina	CIBV	50
La Candelaria	Barrio Candelaria Capitán Espinosa de los Monteros entre la KisKis	CIBV	40
Madre Assunta Marchetti	Av. Atahualpa 26-95 diagonal al Colegio Atahualpa	CIBV	70
CDI Dr. Luis Jaramillo Perez	Calle Borrero y Rocafuerte 3-72	CIBV	10 9
Mis Pequeños Angelitos	Calle Calixto Miranda y Juan Francisco Bonilla	CIBV	40
SAN	El Milagro Calle Limonal y Capulí UPC a la derecha (Colegio28)	CIBV	50
Angelitos de Amor	13 de Abril y Zamora Huertos Familiares	CIBV	30
Creciendo Felices	Mercado Mayorista atrás Parque del Avión en las casas de las Reinas	CIBV	47
Simón Bolívar	Barrio Simón Bolívar calle Víctor Manuel Guzmán 12-28 y José Miguel Leoro	CIBV	45
Caritas Alegres	Priorato calle Cubilche	CIBV	60
Corazones Felices	Calle Emilio Grijalva entre Juana Atabalipa y Antonio y Cordero	CIBV	50
Los Risueños	Santa Rosa del Tejar diagonal a la Escuela Abelardo Páez Torres	CIBV	27
Caritas Sonrientes	Colinas del Sur Casa Comunal	CIBV	30
Los Picapiedras	Av. Mariano Acosta atrás de la Mazda (Jardín de Infantes	CIBV	45
Yuyucocha	Calle Juan Pablo II y Narcisa de Jesús (Ciudadela Municipal Yuyucocha)	CIBV	60
Retoñitos	Los Ceibos Río Vinces 5-26 y Patate (canchas de los Ceibos)	CIBV	40
Casita de Sorpresas	Rafael Sánchez 5-92 y Teodoro Gómez (Parque de la Familia)	CIBV	55
Amazonas	Calle Teodoro Gómez y Eugenio Espejo junto al Jardín de Infantes Albertina Franco	CIBV	69
Yacucalle	Emilio Grijalva y Juana Atabalipa esquina	CIBV	66
Estrellitas.	Calle Rafael Carvajal y Pedro Moncayo Barrio Ferroviaria	CIBV	45
El Tejar	Calle Principal El Tejar diagonal Iglesia	CIBV	44

Elaborado por: Ing. Miguel Rivera

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

ANEXO E CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2012

CENTROS INFANTILES PÚBLICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA 2012

Proyecto 2012						
Nombre de Unidad	ZONA		Modalidad	COBERTURA		
	URBANA	RURA		F	M	Total
Azaya	Urbano		CIBV	33	47	80
Barrio Central	Urbano		CIBV	27	33	60
Jesus te Ama	Urbano		CIBV	16	24	40
La Candelaria	URBANA		CIBV	20	20	40
Madre Assunta Marchetti	URBANA		CIBV	27	33	60
Luis Jaramillo Perez	Urbano		CIBV	57	53	110
Mis Pequeños Angelitos	Urbana		CIBV	13	27	40
SAN	Urbano		CIBV	20	30	50
Angelitos de Amor	Urbano		CIBV	19	11	30
Creciendo Felices	Urbano		CIBV	28	19	47
Simón Bolívar	URBANA		CIBV	32	17	49
Caritas Alegres	Urbano		CIBV	35	25	60
Corazones Felices	Urbano		CIBV	22	28	50
Los Risueños	Urbano		CIBV	13	12	25
Caritas Sonrientes	Urbano		CIBV	17	13	30
Los Picapiedras	Urbano		CIBV	18	27	45
Yuyucocha	Urbano		CIBV	33	37	70
Retositos	Urbano		CIBV	18	22	40
Casita de Sorpresas	Urbano		CIBV	27	28	55
Amazonas	URBANA		CIBV	44	32	76
Yacucalle	URBANA		CIBV	46	26	72
Estrellitas.	URBANA		CIBV	27	27	54
El Tejar	URBANA		CIBV	24	30	54

Elaborado por: Ing. Miguel Rivera

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

ANEXO F CENTROS INFANTILES PÚBLICOS 2013

CENTROS INFANTILES PÚBLICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA
AÑO 2013

MINISTERIO DE INCLUSION ECONOMICA Y SOCIAL - MIES

DIRECCION DISTRITAL DE IBARRA

COBERTURAS DE UNIDADES DE ATENCION - CIBV

N°	DISTRITO	CANTON	PARROQUIA	NOMBRE DE LA UNIDAD	COBERTURA	
				CIBV	Cobertura	N° Auxiliares
1	1	Ibarra	Alpachaca	JESUS TE AMA	40	4
2	1	Ibarra	Alpachaca	BARRIO CENTRAL	60	6
3	1	Ibarra	Alpachaca	AZAYA	65	7
4	1	Ibarra	Alpachaca	ANGELITOS DE AMOR	40	4
5	1	Ibarra	Caranqui	LA CANDELARIA	45	5
6	1	Ibarra	Caranqui	CARANQUI	60	6
7	1	Ibarra	El Priorato	CARITAS ALEGRES	60	6
8	1	Ibarra	Sagrario	SIMON BOLIVAR	40	4
9	1	Ibarra	Sagrario	ESTRELLITAS	50	5
10	1	Ibarra	Sagrario	CRECIENDO FELICES	50	5

11	1	Ibarra	Sagrario	SAN	50	5
12	1	Ibarra	San Francisco	MIS PEQUEÑOS ANGELITOS	40	4
13	1	Ibarra	San Francisco	LOS PICAPIEDRAS	45	5
14	1	Ibarra	San Francisco	CORAZONES FELICES	50	5
15	1	Ibarra	San Francisco	CASITA DE SORPRESAS	55	6
16	1	Ibarra	San Francisco	YUYUCOCHA	60	6
17	1	Ibarra	San Francisco	YACUCALLE	50	5
18	1	Ibarra	San Francisco	AMAZONAS	60	6
19	1	Ibarra	San Francisco	TEJAR	50	5
20	1	Ibarra	San Francisco	LOS RISUEÑOS	40	4
21	1	Ibarra	San Francisco	RETOÑITOS	40	4
22	1	Ibarra	Sagrario	Dr. Luis Jaramillo Pérez	110	13
				TOTAL	1250	129

Elaborado por: Edgar Gonzáles R.

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social Infa.

ANEXO G CENTROS INFANTILES PRIVADOS 2013

CENTROS INFANTILES PRIVADOS DE LA CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA
AÑO 2013

MINISTERIO DE INCLUSION ECONOMICA Y SOCIAL - MIES

DIRECCION DISTRITAL DE IBARRA

COBERTURAS DE UNIDADES DE ATENCION - PRIVADA



N°	DISTRITO	CANTON	PARROQUIA	NOMBRE DE LA UNIDAD	COBERTURA	
				CIBV	Cobertura	N° Personal Contratado
1	1	Ibarra	El Sagrario	LA CASITA DE BARNEY	23	10
2	1	Ibarra	El Sagrario	MUNDO DE ILUSIONES	72	18
3	1	Ibarra	Caranqui	CASITA DE CHOCOLATE Y FRESAS	11	3
4	1	Ibarra	San Francisco	MIS DIAS FELICES	29	13
5	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PULGARCITO	45	6
6	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL KID'S	18	4
7	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL BILINGUE PASITO A PASO	80	12
8	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL BILINGUE LUDOTITI	17	6
9	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SEMILLITAS	21	1
10	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL LUNA MAGICA	30	3

11	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL TACI	42	10
12	1	Ibarra	Caranqui	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL TEA	35	6
13	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL CIFA	14	10
14	1	Ibarra	El Sagrario	LAPICITOS DE COLORES	29	9
15	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO DISNEY	20	12
16	1	Ibarra	San Francisco	MIS PEQUEÑAS TRAVESURAS	20	3
17	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL LOS ARRAYANES	78	12
18	1	Ibarra	Caranqui	CENTRO INFANTIL GOTITAS DE MIEL	31	19
19	1	Ibarra	El Sagrario	SEMILLITAS DEL FUTURO	26	10
20	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SAN MARTIN DE PORRES	15	3
21	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO DE INFANTIL PEQUEÑOS GIGANTES	36	9
22	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL COQUITA	33	8
23	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL EL ARCA DE NOE	26	5
24	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL CHIQUILANDYA	6	2
25	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL LOS ALPES	79	7
26	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL CHISPITAS DE VIDA	38	5

27	1	Ibarra	Caranqui	CENTRO INFANTIL MUNDO DE COLORES Y FIGURAS	15	3
28	1	Ibarra	san francisco	CENTRO INFANTIL NUBES DE ALGODÓN	29	3
29	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL MI PEQUEÑO MUNDO	44	6
30	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL BABY HOUSE	16	5
31	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL PEQUEÑOS GIGANTES 2	25	6
32	1	Ibarra	San Francisco	TERNURAZUL	30	3
33	1	Ibarra	El Sagrario	CENTRO INFANTIL CHISPITAS DE TERNURA	40	3
34	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL MARIA OLYPIA GUDIÑO 1	296	30
35	1	Ibarra	San Francisco	CENTRO INFANTIL MARIA OLYPIA GUDIÑO 2	144	12
TOTAL					1513	277

Elaborado por: Edgar Gonzáles R.

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social Infa.

ANEXO H COBERTURA DE NIÑOS DE INICIAL

COBERTURA DE NIÑOS DE INICIAL 1 NIÑOS DE 3 A 4 AÑOS E INICIAL NIÑOS DE 4 A 5 AÑOS



Memorando Nro. MINEDUC-CZ1-10D01-DDP-2014-0007-M

Ibarra, 27 de marzo de 2014

PARA: Sr. Tlgo. Darwin Daniel Villarreal Pinto
Analista Distrital de Atención Ciudadana

ASUNTO: SOLICITUD DE INFORMACIÓN

De mi consideración:

Dando respuesta al pedido emitido por la Srta. Betty Alexandra Hernández Armas, donde solicita la información sobre niños que asisten a Educación Inicial 1 y 2.

Se detalla la información a continuación:

CIUDAD DE IBARRA ZONA URBANA
EDUCACION INICIAL 1
HOMBRES: 511
MUJERES: 470

EDUCACION INICIAL 2
HOMBRES: 1485
MUJERES: 1589

TOTAL 4055

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,
 Distrito Educativo 10D01
UNIDAD
ATENCIÓN CIUDADANA
27 MAR. 2014

Srta. Ing. Clarita Belen *Palo* Esparza Arias
ANALISTA DE LA DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN

ANEXO I PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO

PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO



SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
COMPUBUSSINES Cia. Ltda.
RUC.: 1791774582001

MATRIZ: ESTABLECIMIENTO 002: Quito - Ecuador:
 El Ejido • Av. 10 de Agosto 983 Esq. y Río de Janeiro
 Teléfonos: 250-1594/5/6 • Fax: 254-42-62 • Cel.099235051
 ESTABLECIMIENTO 005: C.C. EL RECREO
 ESTABLECIMIENTO 006: C.C. SAN LUIS
 ESTABLECIMIENTO 008: EL CONDADO
 ESTABLECIMIENTO 009: C.C. IÑAQUITO

Fecha 26-10-2013
 Cliente Hernandez Armas Betty
 Dirección El Ejido de Ibarra
 R.U.C./C.I. 100314704-6
 Teléfono 0969984094

PROFORMA		
Nº 0032728		
VALIDO HASTA		
DÍA	MES	AÑO

Cantidad	Detalle	V. Unitario	V. Total
1	Notebook Samsung Modelo: NP300EAE Procesador Celeron Disco Duro 500GB Memoria 2GB Pantalla 14" Incluye obsequios.		566,96

Son: _____

SUBTOTAL

566,96

I.V.A. TARIFA 0%

I.V.A. TARIFA 12 %

TOTAL \$

68,04

635,00

Original Cliente / Copia Rosada Emisor

POR: SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
 COMPUBUSSINES Cia. Ltda.

Recibi Conforme

ANEXO J PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO

PROFORMA EQUIPO INFORMÁTICO



SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
 COMPUBUSSINES Cía. Ltda.
 RUC.: 1791774582001

MATRIZ: ESTABLECIMIENTO 002: Quito - Ecuador:
 El Ejido • Av. 10 de Agosto 983 Esq. y Río de Janeiro
 Teléfonos: 250-1594/5/6 • Fax: 254-42-62 • Cel.099235051
 ESTABLECIMIENTO 005: C.C. EL RECREO
 ESTABLECIMIENTO 006: C.C. SAN LUIS
 ESTABLECIMIENTO 008: EL CONDADO
 ESTABLECIMIENTO 009: C.C. IÑAQUITO

Fecha 26-10-2013
 Cliente Hernandez Armas Betty
 Dirección El Ejido de Ibarro
 R.U.C./C.I. 100314704-6
 Teléfono 0969984094

PROFORMA		
Nº 0032727		
VALIDO HASTA		
DIA	MES	AÑO

Cantidad	Detalle	V. Unitario	V. Total
1	Combo Explota Multimedia Combo Core I5. Memorio 4GB. Disco Duro 2TB Incluye Obsequios		874,11

Son: _____

SUBTOTAL	874,11
I.V.A. TARIFA 0%	
I.V.A. TARIFA 12 %	104,89
TOTAL \$	979,00

POR: SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
 COMPUBUSSINES Cía. Ltda.

Recibí Conforme

Original Cliente / Copia Rosada Emisor