



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA: Estudio de factibilidad para la creación de un
CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA
PARA NIÑOS DESDE LOS DOS MESES HASTA
LOS CINCO AÑOS, en la ciudad de Sangolquí
cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha.

AUTORA

POZO ROSAS DIANA CAROLINA

ASESOR: EC. MANUEL CORRALES

Ibarra, Octubre 2012



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

Datos de contacto			
Cédula de Ciudadanía:	1713160370		
Apellidos y nombres:	Pozo Rosas Diana Carolina		
Dirección:	República N° 700 y Pradera		
email:	Kropozo@hotmail.com		
Teléfono fijo:	022 552490	Teléfono móvil:	087 032833

DATOS DE LA OBRA	
Título:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA PARA NIÑOS DESDE LOS DOS MESES HASTA LOS CINCO AÑOS, EN LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA”
Autora :	Diana Carolina Pozo Rosas
Fecha:	2012/07/16
Solo para Trabajos de Grado	
Programa:	<input type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado
Título por el que opta:	Ingeniera Comercial
Asesor /Director:	Eco. Manuel Corrales

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Diana Carolina Pozo Rosas, con cédula de ciudadanía Nro. 1713160370 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 143.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 16 días del mes de Julio de 2012

LA AUTORA:

Nombre:

Diana Carolina Pozo Rosas

C.C.: 1713160370

ACEPTACIÓN:

Nombre:

Cargo: Jefe de Biblioteca

Facultado por resolución de Consejo Universitario



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Diana Carolina Pozo Rosas, con cédula de ciudadanía Nro. 1713160370, 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 de la obra o trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA PARA NIÑOS DESDE LOS DOS MESES HASTA LOS CINCO AÑOS, EN LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA" que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Nombre: Diana Carolina Pozo Rosas

C.C.: 1713160370

Ibarra, a los 16 días del mes de Julio de 2012.

DECLARACIÓN

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

Diana Carolina Pozo Rosas

CC.: 1713160370

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Diana Carolina Pozo Rosas, para optar por el Título de INGENIERA COMERCIAL, cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de estimulación temprana para niños desde los dos meses hasta los cinco años, en la ciudad de Sangolquí, Cantón Rumiñahui provincia de Pichincha”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, mes de Julio del 2012

Eco. Manuel Corrales

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mi imperecedera gratitud a Dios, como el ser más importante que ha guiado mi camino, a la Universidad Técnica del Norte y al American Junior College, por acogerme en sus aulas, a mis queridos maestros que compartieron sus conocimientos y sabias enseñanzas para darme una formación humana y profesional.

Un agradecimiento muy especial al Eco. Manuel Corrales, al Ing. Alex Vinueza y al Ing. Marcelo Salas por sus acertados asesoramientos en el desarrollo de la presente tesis, los mismos que me han asesorado e impartido sus conocimientos con responsabilidad, tenacidad y paciencia.

A mi familia por su apoyo incondicional durante toda mi vida.

Diana Carolina Pozo Rosas

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado en primer lugar a Dios por ser mi guía y luz en cada etapa de mi vida.

De igual forma quiero dedicar este trabajo a mi amada familia, mis padres, abuelitos y hermana, quienes depositaron en mi toda su confianza, esfuerzo, comprensión y apoyo en este largo camino hasta alcanzar este anhelado título profesional.

A mi novio, quien con su amor incondicional, tolerancia y apoyo ha sido mi fortaleza.

Diana Carolina Pozo Rosas

INDICE DE CONTENIDOS

Identificación de la Obra	ii
Autorización de uso	iii
Constancias.....	iii
Cesión de Derechos	iv
Declaración	v
Certificación.....	vi
Agradecimiento	vii
Dedicatoria.....	viii
Indice de Contenidos	viii
Indice de Tablas.....	xv
Indice de Gráficos	xvii
Resumen	xviii
Summary	xiix

Capítulo 1

Diagnóstico Situacional.....	1
Análisis Externo.....	1
Macro Ambiente PETS (políticas, económicas, sociales, tecnológicas)....	2
Políticas.....	2
Económicas.....	3
Sociales.....	4
Tecnológicas.....	8
Microambiente.....	9
La amenaza de nuevos entrantes.....	9
El poder de la negociación de los clientes.....	11
Talento Humano.....	12
Recursos Materiales.....	13
Recursos Físicos.....	15

Competencias.....	15
1.1.2.6.1 Gymboree.....	15
1.1.2.6.2 Los Olivos.....	16
1.1.2.7 Productos Sustitutos.....	16
1.1.3 Identificación de oportunidades y amenazas	17
1.1.3.1 Oportunidades.....	17
1.1.3.1.1 Ingresar a un mercado no saturado por la competencia	17
1.1.3.1.2 Índice de crecimiento poblacional de niños.....	17
1.1.3.1.3 Culturización por parte del Gobierno en la población.....	18
1.1.3.1.4 Demanda en mejorar la calidad de vida de los niños.....	18
1.1.3.1.5 Integración a largo plazo con pre kínder y kínder.....	19
1.1.3.1.6 Alianzas estratégicas con proveedores.....	19
1.1.3.2 Amenazas.....	19
1.1.3.2.1 Crisis Financiera.....	19
1.1.3.2.2 Crecimiento del Riesgo País.....	19
1.1.3.2.3 Reacción de la competencia.....	20
1.1.3.2.4 Competencia Doméstica.....	20
1.1.3.2.5 Disminución del poder adquisitivo.....	21
1.2 Análisis Interno.....	21
1.2.1 Fortalezas.....	22
1.2.1.1 Capital de trabajo propio.....	22
1.2.1.2 Local propio.....	22
1.2.1.3 Infraestructura.....	22
1.2.1.4 Relación Directa profesionales.....	22
1.2.2 Debilidades.....	22
1.2.2.2 Tasas de Interés.....	22
1.2.2.3 Falta de experiencia	23
1.3 Síntesis FODA.....	23

Capítulo 2

Marco Teórico.....	25
2.1 Concepto.....	25
2.2 Ejercicios y programas de estimulación temprana.....	26
2.3 Formación de las habilidades.....	26
2.4 La estimulación cerebral temprana.....	27
2.5 Habilidades humanas.....	28
2.6 La inteligencia	29
2.7 Los Juegos.....	30
2.8 Danza y expresión corporal.....	30
2.9 Hiperactividad y déficit de atención.....	30
2.10 Oferta.....	32
2.11 Demanda.....	32
2.12 Capital.....	32
2.13 Ingresos	32
2.14 Egresos.....	32
2.15 Flujo de caja.....	32
2.16 Punto de equilibrio.....	33
2.17 Valor Actual Neto.....	34
2.18 Tasa Interna de Retorno.....	35

Capítulo 3

Estudio de Mercado

3.1 Planteamiento del problema de investigación.....	36
3.2 Objetivos de la investigación.....	37
3.3 Identificación Productos y Servicios.....	37
3.3.1 Características.....	38
3.3.2 Desarrollo de la estimulación temprana de acuerdo a la edad.....	38
3.3.2.1 Nivel 1: 2 a 6 meses.....	38

3.3.2.2 Nivel 2: 6 a 10 meses.....	39
3.3.2.3 Nivel 3: 10 a 16 meses	39
3.3.2.4 Nivel 4: 16 a 22 meses.....	39
3.3.2.5 Nivel 5: 22 a 28 meses.....	39
3.3.2.6 Nivel 6: 28 a 36 mese.....	40
3.3.2.7 Nivel 7: 3 a 5 años.....	40
3.4 Servicios Sustitutos.....	40
3.4.1 Guarderías.....	40
3.4.2 Pre escolar.....	40
3.4.3 Profesionales de parvularia.....	41
3.4.5 Nanas.....	41
3.5 Normativa técnica y comercial.....	41
3.6 Especificaciones técnico funcionales.....	42
3.7 Consumidor del producto.....	42
3.8 Estructura del mercado.....	43
3.8.1 Oligopolio.....	43
3.8.2 Monopolio.....	44
3.8.3 Competencia perfecta.....	44
3.9 Investigación.....	45
3.9.1 Segmentación.....	45
3.9.2 Marco muestral o universo.....	45
3.9.3 Prueba Piloto.....	46
3.9.4 Metodología de la investigación de campo... ..	48
3.9.5 Diseño del instrumento de investigación.....	49
3.9.6 Tabulación y procesamiento de la investigación.....	51
3.9.6.1 Tabulación de información previa	52
3.10 Análisis de la demanda.....	66
3.10.1 Factores que la afectan.....	66
3.10.2 Comportamiento histórico.....	67

3.10.3 Demanda Actual.....	68
3.10.4 Proyección de la demanda.....	69
3.11 Análisis de la oferta.....	69
3.11.1 Factores que le afectan.....	70
3.11.2 Oferta actual.....	71
3.11.3 Proyección de la oferta	72
3.11.4 Proyección de la demanda insatisfecha.....	73

Capítulo 4

Estudio técnico.....	74
4.1 Tamaño del proyecto.....	74
4.1.1 Factores determinantes.....	74
4.1.1.1 El mercado.....	74
4.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros.....	75
4.1.1.3 Economías de escala.....	75
4.1.1.4 Disponibilidad tecnológica.....	76
4.1.1.5 Disponibilidad de insumos, materiales y materia prima,.....	76
4.1.2 Optimización del tamaño del proyecto.....	76
4.1.3 Determinación capacidad del servicio.....	77
4.2 Localización del proyecto.....	78
4.2.1 Macro localización.....	78
4.2.2 Micro localización.....	79
4.2.3 Selección de la alternativa óptima.....	79
4.2.3.1 Plano de micro localización.....	80
4.3 Ingeniería del Proyecto	80
4.3.1 Proceso de producción y prestación de servicios.....	80
4.3.1.1 Diagrama de flujo.....	80
4.3.1.2 Requerimiento mano de obra.....	84
4.3.1.3 Requerimiento de maquinaria, equipo, muebles y enseres... ..	85
4.3.1.4 Requerimiento de insumos, materias primas, y materiales.....	87

4.4 Distribución de la planta (LayOut).....	88
4.5 Sistemas de control.....	90

Capítulo 5

Propuesta estratégica

5.1 La empresa.....	92
5.1.1 Nombre o razón social.....	92
5.1.2 Título de propiedad de la empresa.....	92
5.1.3 Tipo de empresa.....	93
5.2 Base filosófica.....	93
5.2.1 Misión.....	93
5.2.2 Visión.....	94
5.2.3 Principios y valores.....	94
5.3 La organización.....	95
5.3.1 Organigrama estructural.....	95
5.3.2 Descripción de funciones.....	96
5.3.2.1 Coordinador General.....	97
5.3.2.2 Contador.....	98
5.3.2.3 Parvularias.....	98
5.3.2.4 Pediatra y nutricionista.....	99
5.3.2.5 Terapeuta física.....	100
5.3.2.6 Secretaria Recepcionista.....	100
5.3.2.7 Auxiliar de limpieza y mantenimiento.....	101
5.3.2.8 Guardia.....	101
5.4 Estrategias empresariales.....	102
5.4.1 Estrategias mercadológicas de posicionamiento.....	102
5.4.2 Estrategias operativas.....	103
5.4.3 Estrategias financieras.....	103

Capítulo 6

Estudio Financiero

6.1 Presupuesto.....	104
6.1.1 De inversión.....	104
6.1.1.1 Activos fijos.....	104
6.1.1.2 Activos intangibles.....	108
6.1.1.3 Capital de trabajo.....	109
6.2 Inversiones.....	115
6.2.1 De operación.....	115
6.2.1.1 Ingresos.....	115
6.2.2.1 Egresos.....	116
6.2.3 Estructura de financiamiento.....	117
6.2.4 Punto de equilibrio.....	118
6.3 Estados financieros.....	120
6.3.1 Estados de resultados(Pérdidas y ganancias).....	120
6.3.2 Flujo neto de fondos.....	121
6.3.2.1 Flujo neto de fondos del proyecto.....	121
6.4 Evaluación financiera.....	122
6.4.1 Determinación de la tasa de descuento del proyecto.....	122
6.4.2 Criterios de la evaluación.....	122
6.4.2.1 Valor Actual Neto.....	122
6.4.2.2 Tasa interna de retorno.....	122
6.4.2.3 Período de recuperación de la inversión.....	123
6.4.2.4 Relación Costo Beneficio.....	124
6.4.2.5 Análisis de sensibilidad.....	124

Capítulo 7

Impactos del proyecto

7.1 Socio económico.....	126
7.2 Educativo.....	127
7.3 Impacto Ético.....	128
Conclusiones.....	130

Recomendaciones.....	132
Fuentes de información.....	133

Índice de tablas

Tabla 1: Actividad laboral.....	6
Tabla 2: Crecimiento por regiones.....	18
Tabla 3: Índice riesgo país:	20
Tabla 4: Población cantón Rumiñahui.....	46
Tabla 5: Resultado prueba piloto.....	47
Tabla 6: Género de los encuestados.....	52
Tabla 7: Rango edades padres.....	53
Tabla 8: Lugar de residencia.....	54
Tabla 9: Tiene usted hijos entre los 2 meses a 5 años.....	55
Tabla 10: Cuantos hijos tiene entre esas edades.....	56
Tabla 11: Que edad tienen sus hijos.....	57
Tabla 12: Quien se encarga del cuidado de sus hijos.....	58
Tabla 13: Su hijo ha recibido estimulación temprana.....	59
Tabla 14: Donde ha recibido estimulación temprana.....	60
Tabla 15: Le gustaría que reciba estimulación temprana.....	61
Tabla 16: Que tiempo dedicaría.....	62
Tabla 17: Cuanto pagará.....	63
Tabla 18: En que sector le gustaría que exista	64
Tabla 19: Ingresos familiares:	65
Tabla 20: Crecimiento poblacional histórico 2012.....	67
Tabla 21: Demanda Actual.....	68
Tabla 22: Proyección estimada de población.....	69
Tabla 23: Demanda insatisfecha.....	73
Tabla 24: Capacidades del servicio.....	77
Tabla 25: Símbolos diagrama de flujo.....	81
Tabla 26: Mano de obra.....	84

Tabla 27: Maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	85
Tabla 28: Insumos, materia prima, y materiales.....	87
Tabla 29: Equipos de oficina e informáticos.....	105
Tabla 30: Maquinarias y equipos.....	106
Tabla 31: Materiales directos.....	107
Tabla 32: Construcciones.....	108
Tabla 33: Gastos de constitución.....	108
Tabla 34: Sueldos y salarios.....	110
Tabla 35: Gastos servicios básicos.....	111
Tabla 36: Gastos operacionales.....	112
Tabla 37: Gastos suministros y materiales.....	112
Tabla 38: Gastos de ventas.....	113
Tabla 39: Capital de trabajo.....	114
Tabla 40: Ingresos.....	115
Tabla 41: Ingresos Anuales.....	116
Tabla 42: Egresos anuales.....	117
Tabla 43: Estructura financiamiento.....	118
Tabla 44: Punto de equilibrio.....	119
Tabla 45: Estudio de resultados.....	120
Tabla 46: Flujo de caja del proyecto.....	121
Tabla 47: Período de recuperación.....	123
Tabla 47: Análisis de sensibilidad.....	125

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Género de los encuestados.....	53
Gráfico 2: Rango edades padres.....	54
Gráfico 3: Lugar de residencia.....	55
Gráfico 4: Hijos entre 2 meses a 5 años.....	56
Gráfico 5: Número de hijos.....	57

Gráfico 6: Edades de hijos.....	58
Gráfico 7: Responsable cuidado de los niño	59
Gráfico 8: Su hijo ha recibido estimulación temprana.....	60
Gráfico 9: Donde ha recibido su hijo la estimulación temprana.....	61
Gráfico 10: Le gustaría que reciba su hijo estimulación temprana	62
Gráfico 11: Que tiempo dedicaría para la estimulación	63
Gráfico 12:Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio.....	64
Gráfico 13: En qué sector le gustaría que exista el centro	65
Gráfico 14: Ingresos familiares	66
Gráfico 15: Oferta histórica	71
Gráfico 16: Proyección de la oferta por centros de estimula. temprana	72
Gráfico 17: Proyección de la oferta por niños	72
Gráfico 18: Croquis ubicación centro de estimulación temprana.....	80
Gráfico 19: Diagrama de flujo para el proceso del servicio.....	82
Gráfico 20: Diagrama de flujo para el proceso administrativo.....	83
Gráfico 21: Organigrama estructural.....	95

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad se le considera a la infancia como el momento del desarrollo más significativo en la formación de las personas; se organizan las estructuras funcionales en el cerebro que constituirán las bases fisiológicas de las funciones cerebrales que configuran las condiciones y predisposiciones del aprendizaje.

De forma especial los tres primeros años de vida son cruciales para el diseño arquitectónico del cerebro. Las redes neuronales y las ventanas de aprendizaje que se abren y desarrollan durante este período determinarán la capacidad de aprendizaje de los niños y niñas. Transformándose en el eje central del desarrollo integral y que en ningún momento posterior vuelve a ocurrir.

El objetivo de la Estimulación Temprana es brindar la oportunidad de que el niño tenga una estructura cerebral sana y fuerte (inteligencia física e intelectual). Por medio de estímulos crecientes en intensidad, frecuencia y duración respetando el proceso ordenado y lógico con que se forma esta estructura, acelerándolo, lo que aumentará su inteligencia haciéndolo de manera adecuada, sin presiones, utilizando al máximo sus potenciales físicos e intelectuales. Que conozca muchos campos en la vida para que tenga un criterio claro de lo que va a ser cuando sea grande.

La idea de crear un centro de estimulación temprana que potencie las habilidades de los niños y niñas, genera un impacto positivo en lo cultural y educativo, considerando que los niños y niñas van a los grados escolares superiores con bases y desarrollo de sus potenciales tanto de lenguaje, psicomotricidad.

EXECUTIVE SUMMARY

Now a days, childhood is considered as the most significant moment of people's formation when the functional brain structures constitute the physiological basis of brain functions that shape the learning conditions and predispositions.

Specially, the three first years of life are crucial for the architectural design of brain. The neuronal networks and the sources of learning that are developed during this period of time will determine the learning capacity of boys and girls. Thus, early years are the principal axis of integral development which never occurs again.

The objective of early stimulation is to provide children the opportunity of having a healthy and strong brain structure which includes intellectual and physical intelligence. This will be achieved through increasing stimulus of intensity, frequency and duration, and respecting the organized and logical process that forms this structure, which will increase the intelligence in a correct way, without pressures, and using the maximum children's physical and intellectual potentials. Also, this will help children to discover various aspects of life in order to develop a criterion of what they want for their future.

The idea of creating an Early Stimulation Center that maximizes children skills will generate a positive impact in the cultural and educative areas, considering that children will go to school with superior basis and a great development of their language and psychomotricity.

CAPÍTULO 1

Diagnóstico Situacional

“El análisis situacional supone la supervisión del entorno de la empresa para predecir los cambios venideros y detectar cambios todavía en camino. Una buena exploración del entorno alerta a la organización sobre tendencias o acontecimientos críticos antes de que los cambios hayan desarrollado un patrón discernible y antes de que los competidores los reconozcan. De lo contrario, la empresa puede verse forzada a adoptar una postura reactiva en lugar de proactiva.”¹

Las organizaciones realizan un análisis situacional o ambiental a través de un conjunto de fuerzas tanto externas como internas a fin de obtener información trascendental la cual se utilizará en cada etapa del proceso de estudio de factibilidad de la empresa, a continuación se realizará dicho análisis dividiéndolo en: Análisis externo y análisis interno.

1.1 ANALISIS EXTERNO

En el análisis externo hay que tomar en cuenta, aunque en diversos grados, los elementos y fuerzas del exterior, aunque quizá sea poco o nada lo que se puede hacer por modificar estas fuerzas, sin embargo hay que identificarlas, evaluarlas y reaccionar ante estas fuerzas con el fin de evitar o disminuir el impacto que puede afectar a las operaciones de la empresa. Las mismas se subdivide en: Macro ambiente y Microambiente

¹ DESS, Gregory. LUMPKIN, G.T. Dirección Estratégica. Editorial McGraw Hill, pág.44

1.1.1 MACROAMBIENTE PEST (Variables, políticas, económicas, sociales, tecnológicas)

1.1.1.1 Políticas.-

“Las condiciones políticas las actitudes y acciones de los legisladores y líderes, políticos y gubernamentales cambian junto con el flujo y reflujo de las demandas y convicciones sociales.

La actividad del gobierno influye en prácticamente todas las empresas y todos los aspectos de la vida. Respecto de las empresas, desempeña dos funciones principales: la promoción y restricción de la actividad empresarial”.

Con respecto a la crisis política su profundidad se traduce en inestabilidad, que no solo se extiende a todos los niveles, sino que ha afectado con particular fuerza a los gobiernos nacionales. Desde 1996 habido una serie de sucesiones presidenciales y cada uno de estos gobiernos emplean sus políticas de conveniencia a favor de grandes grupos económicos e incluso de personas, esto genera una problemática muy seria desde el punto de vista del ejercicio gubernamental.

En fin, podemos decir que los tres poderes del estado se encuentran en niveles de descrédito y deslegitimación absoluta.

Por todos estos acontecimientos han provocado entre otras cosas, una incapacidad del Estado para asumir funciones específicas como inversiones en obras públicas, infraestructura básica, y la baja atención a los programas sociales lo que incide que muchos ecuatorianos no tengan acceso a los servicios de salud y educación.

1.1.1.2 Económicas.-

“La economía tiene un impacto en todos los sectores, desde los proveedores de materias primas hasta los productores de bienes y servicios terminados, así como todas las organizaciones a nivel de servicios, intermediarios, minoristas, gobierno y sectores sin ánimo de lucro de la economía. Como indicadores económicos claves, podemos citar los tipos de interés, los índices de desempleo, el índice de precios al consumo, el producto interno bruto y la renta neta disponible”.²

En el Ecuador los problemas económicos vienen desde la década de los 80, el crecimiento económico del país ha sido limitado, nuestro país vive una crisis estructural debido al agotamiento de un estilo de crecimiento que históricamente, ha venido generando graves desequilibrios en la economía, la sociedad y el sistema político nacional.

Sus manifestaciones principales son: Desequilibrio en la balanza de pagos, déficit fiscal, desorden monetario, falta de recursos crediticios por una deuda externa creciente y graves efectos sociales en las condiciones de vida de la población.

Con todos estos antecedentes y más aun los que actualmente nos afecta por las malas políticas tomadas por los gobiernos de turno como el salvataje bancario frente a la crisis del sistema financiero, por lo que el estado tuvo que hacerse cargo de los bancos quebrados y que hoy prácticamente el 60% del sistema financiero es estatal.

Con respecto a la deuda interna y externa alcanzó 1.900 millones de

² DESS, Gregory. LUMPKIN, G.T. Dirección Estratégica. Editorial McGraw Hill, pág.58.

dólares, lo que corresponde mas o menos al 53% del presupuesto de operación del Estado, esto trae consigo una profunda crisis económica de la que han intentado huir más de un millón de personas. Emigrantes que abandonaron sus escasas posesiones, familias y amigos en busca de un futuro mejor (principalmente hacia EE.UU. y países de la Comunidad Europea - España e Italia).

Las políticas de ajuste que se han adoptado para enfrentar la crisis han afectado básicamente a los grupos rurales y urbanos más pobres de la sociedad. Ello les ha restado capacidad para generar recursos familiares que puedan ser invertidos en alimentar, educar, cuidar y curar a los niños. Los más afectados por la crisis son aproximadamente 600.000 en las áreas rurales y 500.000 en las áreas urbanas.

1.1.1.3 Sociales.-

“Las condiciones sociales se componen de las actitudes, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas que integran un grupo o sociedad dados”³

Actualmente el Ministerio de Inclusión Económica y Social, mantiene varios programas de dirección y orientación de desarrollo infantil especialmente dirigido a los sectores más necesitados de nuestro país. La fusión de varias entidades públicas tales como el INNFA, Consejo Nacional de la Niñez y Adolescencia, Municipio de Quito, etc, han contribuido a una mejor organización para que la población pueda acceder de manera más fácil y directa a los diferentes servicios que presta dicha entidad, esto ha conllevado a que se genere como tema nuevo la importancia que tiene el desarrollo psicológico, físico y motriz de los niños especialmente desde su

³ KOONTZ, Harold. WEIHRICH, Heinz. Administración: una perspectiva global. Editorial McGraw Hill, pág. 56.

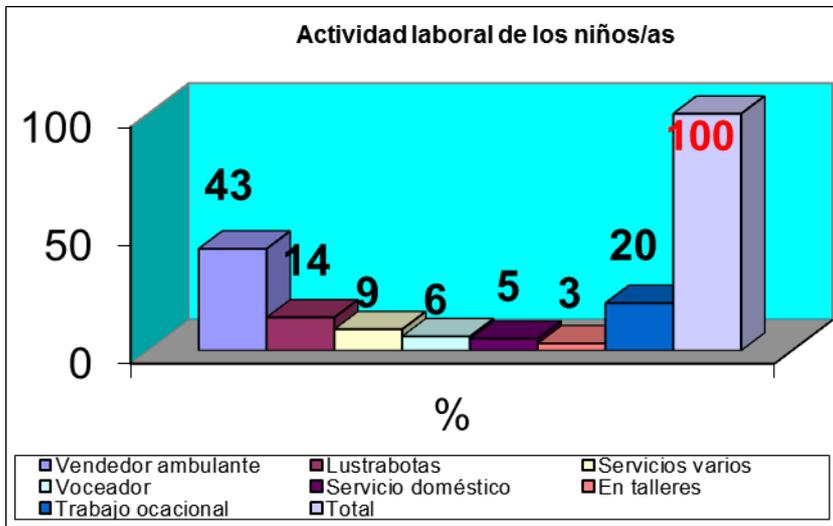
nacimiento, creando conciencia social y deseo de las familias para que sus hijos puedan acceder a estos programas de desarrollo infantil y por supuesto las familias con mayor poder adquisitivo no desean quedarse atrás y empiezan a buscar Centros de Estimulación Temprana que les brinde un óptimo desarrollo a sus hijos recién nacidos, siendo este un factor favorable para el desarrollo e implementación del proyecto.

Los problemas sociales los entendemos como el conjunto de males que aflige a ciertos sectores de la sociedad especialmente a los más pobres y necesitados de nuestra Patria, como son las familias pobres, ya sea que pertenezcan a la ciudad o hayan emigrado del campo a la misma, y por ende los más afectados son los vulnerables niños.

Esta problemática es muy dramática, en nuestro país casi un 70% de los 4.8 millones de niñas y niños de Ecuador viven en la pobreza. Aproximadamente 430.000 niños y niñas con edades entre los 5 a los 17 años de edad trabajan, la desnutrición afecta a un 15% de los niños y niñas menores de cinco años y los programas de desarrollo de la primera infancia que reciben apoyo del gobierno abarcan solamente a un 8.45% de los niños y niñas que cumplen con los requisitos.

TABLA N° 1

ACTIVIDAD LABORAL DE LOS NIÑOS/AS



Fuente: Datos INEC

Elaborado por :La Autora

Los datos del cuadro, nos permiten concluir que en nuestro país existe una gran cantidad de niños y adolescentes que trabajan, la mayor parte lo hacen en jornadas intensivas.

Hemos deducido que la pobreza es la principal causa del trabajo infantil pero no debemos olvidar que existen otros factores como:

- La ruptura estructural de la familia
- La indiferencia de la comunidad ante el trabajo de menores
- El trabajo informal
- La migración indiferenciada del campo a las grandes ciudades
- La reducción de las políticas sociales por parte del Estado

- El desempleo
- La comunidad consumista

Influyen igualmente pautas culturales y tradicionales, como puede ser la transferencia de conocimientos artesanales de padres a hijos, que conserva la tendencia rural al trabajo infantil, reforzándola con fines de sobre vivencia y dependiendo también de la valoración que se le de al nivel educativo que estos han recibido.

1.1.1.3.1 Consecuencias del trabajo infantil

El mundo de los niños debe ser de juego y estudio, las grandes preocupaciones no deberían existir para ellos, pero su mundo es alterado por su necesidad de supervivencia que los lleva a la actividad laboral temprana, lo hacen por iniciativa propia o por mandato de sus padres.

Como hemos analizado este problema es de carácter estructural y producto de un modelo de desarrollo que excluye a vastos sectores de la población; lo que influye principalmente con relación a su nutrición y salud, ya que afecta su crecimiento natural, limitando sus capacidades para enfrentar los desafíos del desarrollo socio-económico.

En cuanto a la educación de igual manera afecta sus posibilidades de acceder a una educación de calidad y equidad que permita su crecimiento psicológico.

Otras consecuencias palpables del trabajo prematuro podemos decir que son:

- Pérdida de la niñez

- Ausencia de la niñez
- Deserción del hogar y escolar

- Pérdida de la autoridad paterna

- La reproducción de la pobreza

- Tráfico de menores

- Abuso de menores

- Surgimiento de bandas juveniles

- Tendencias a las actividades delictivas

1.1.1.4 Tecnológicas.-

“El impacto de la tecnología es visible en los nuevos productos, maquinaria, herramientas, materiales y servicios. Entre los beneficios de la tecnología pueden citarse mayor productividad, más altos niveles de vida, mayor disposición de tiempo libre y una mayor variedad de productos.

Sin embargo también existen problemas asociados con los adelantos tecnológicos, como los embotellamientos de tránsito, la contaminación de aire y agua, la insuficiencia de energía eléctrica y la pérdida de privacidad a causa de la aplicación de la tecnología de computación”⁴

Definitivamente en el caso del desarrollo del proyecto la tecnología juega un papel muy importante y favorable puesto que la utilización del Internet

⁴ KOONTZ, Harold. WEIHRICH, Heinz. Administración: una perspectiva global. Editorial McGraw Hill, pág. 55.

en el servicio es muy relevante, la creación de una página web conlleva automáticamente a la aplicación de un marketing directo, seguridad para los clientes y una comunicación más rápida y fluida.

1.1.2. MICRO AMBIENTE

El Micro ambiente o también llamado Entorno Competitivo consta de muchos factores particularmente relevantes para la estrategia de la empresa, tales como los competidores, los clientes y los proveedores, mismos que a su vez no pueden ser controlados por la empresa.

Para el desarrollo de este proyecto se ha tomado en cuenta el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter, ya que proporciona herramientas importantes para la toma de decisiones, ayuda a decidir si la empresa debería permanecer en un sector o salir de él, así como también puede ayudar a crear mayores barreras de entrada o desarrollar fuertes relaciones con los canales de distribución.

1.1.2.1 La amenaza de nuevos entrantes.-

Hace referencia a la posibilidad de que los beneficios de las empresas establecidas en un sector puedan descender debido a la entrada de nuevos competidores”.⁵

Ciertamente la competencia genera obstáculos en cualquier empresa, sin embargo depende directamente de las barreras de entrada existentes para que tenga o no relevancia dicha competencia, por otro lado la amenaza de nuevos entrantes en todos los mercados permite un equilibrio en los precios, demanda una alta calidad en los productos y servicios, y sobre todo impulsa y fortalece la capacidad de creatividad de cada una de ellas

⁵ DESS, Gregory. LUMPKIN, G.T. Dirección Estratégica. Editorial McGraw Hill, pág.63.

para mantenerse alerta y crear nuevas ventajas competitivas.

“Durante el año 2010 se registró en el Ecuador 351.530 niños nacidos vivos, de los cuales el 40.9 % corresponde a nacidos en la región Sierra y el 22.6 % corresponde a la Provincia de Pichincha.

Esta información obtenida es muy importante para implementar el proyecto a ser desarrollado, así como también es una cifra muy atractiva para nuevos competidores, tomando en cuenta que en la ciudad de Sangolquí, son muy pocos los Centros especializados exclusivamente en estimulación temprana para niños, mismos que no abastecen a toda la población; en ese sentido y aprovechando las ventajas de la potencialidad del negocio, desde un inicio se captarán clientes y a través de ellos otros y así sucesivamente, familiarizándolos con el excelente servicio que se brindará tanto en el ambiente físico como en los planes de desarrollo a ser implementados en cada uno de sus hijos, así como la calidad y excelencia en el servicio, con un factor de medición de resultados tales como encuestas, buzón de sugerencias y entrevistas personalizadas con los padres de los niños antes, durante y después de las sesiones, creando una fidelidad permanente de los clientes y superando sus expectativas, además la constante innovación del Centro de Estimulación buscando siempre entregar valores agregados a los clientes.

Estos factores sin duda serán los que posicionen al Centro de Estimulación en un lugar preferencial para la población, y por supuesto serán herramientas de suma importancia al momento de competir con otros Centros que paulatinamente se aperturen.

Se realizó la consulta en el Ministerio de Inclusión Económica y Social y no se pudo obtener una información real sobre la cantidad de establecimientos que se dedican a brindar el Servicio de Estimulación Temprana en el Valle de los Chillos ya que se le considera parte de las guarderías, no existen

requisitos específicos para la creación de este tipo de centros, se guían con los generales para creación de guarderías.

En el sector de Sangolquí, el Centro especializado en estimulación temprana más relevante es Gymboree, es el más destacado y conocido de todos, siendo una franquicia, posee un respaldo de suma importancia al momento en que los padres seleccionan un Centro de Estimulación, de hecho su publicidad, ubicación y estrategias empresariales han hecho que este Centro se convierta en el favorito de la población.

1.1.2.2 El poder de negociación de los clientes.-

Efectivamente los clientes son quienes sostienen y mantienen un negocio, por lo tanto lo que el cliente desea recibir es lo que se quiere entregar superando permanentemente sus expectativas.

El Centro de Estimulación está dirigido precisamente a una población económicamente activa que resida en el Sangolquí, con un enfoque especial a los padres de familia pertenecientes a un nivel socioeconómico medio-alto que vivan o trabajen en el sector del Valle de los Chillos y sus alrededores.

Los proveedores pueden ejercer su poder de negociación sobre los participantes de un sector amenazando con subir precios o reducir la calidad de los productos o servicios adquiridos”⁶

El poder de negociación con los proveedores tendrá que ser muy acertado y favorable para ambas partes, tanto en el aspecto de servicio como de producto deberá mantener estándares de calidad puesto que serán

⁹ DESS, Gregory. LUMPKIN, G.T. Dirección Estratégica. Editorial McGraw Hill, pág.67

utilizados en todo el proceso productivo, tomando en cuenta que se trabajará con factores muy sensibles como son los niños y sus padres.

Además se buscará el auspicio de Multinacionales Farmacéuticas comercializadoras de vitaminas para bebés como un proveedor adicional, con el fin de lograr obtener ciertos insumos como balanzas, mesas, etc, a cambio de negociar publicidad y que convenga a ambas partes.

También se buscarán alianzas estratégicas con los proveedores a fin de obtener descuentos, a cambio de publicidad.

Para la puesta en marcha del presente estudio se tomarán en cuenta tres proveedores básicos, estos serán: el talento humano, los recursos materiales y los recursos físicos.

1.1.2.3 Talento Humano

En vista de que el estudio de factibilidad es para crear una empresa de servicios, el Recurso Humano será uno de los pilares fundamentales para el buen funcionamiento y desarrollo del proyecto, aplicando a todas las áreas con las que se contará como son: administrativa, departamento, pedagógico y departamento médico.

El personal será altamente calificado y certificado a través de un minucioso proceso de selección, donde además de evaluar el nivel profesional del aspirante, se evaluarán y se medirán también actitudes tanto físicas como psicológicas tales como: dinamismo, creatividad, responsabilidad personal y social, nivel de afectividad, sociabilidad, salud y cuidado personal.

El área administrativa se encargará del liderazgo y control de calidad en los procesos, de la imagen, publicidad, expansión de la empresa y sus servicios, así como también de dar soporte y asesoría a los clientes.

El departamento contable se encargará de la parte financiera y contable de la empresa a través de la Coordinación General y sus diferentes divisiones, mientras que el departamento pedagógico asumirá la responsabilidad fundamental de generar seguridad y excelente ambiente a los niños y padres de familia en las sesiones de estimulación.

El departamento médico será el encargado de evaluar constantemente el desarrollo físico de los niños.

1.1.2.4 Recursos Materiales y Físicos

La infraestructura y la decoración del local tendrán que ser muy llamativas y con destellos de armonía generando un ambiente familiar y de calidez, unas instalaciones seguras que produzcan tanto en los padres como en los niños el sentimiento de “volver pronto al sitio adecuado”. Para que esto funcione, se necesitan de varios recursos materiales y condiciones de infraestructura que deberá reunir el local al momento de entrar en funcionamiento, algunos de ellos detallamos a continuación:

- Salas espaciosas
- Instalaciones eléctricas adecuadas y cubiertas
- Sistema de aire acondicionado y calefacción inteligente
- Adecuada ventilación
- Lámparas de emergencia
- Cámaras de video

- Extinguidores
- Salidas de emergencia
- Áreas verdes
- Piscina
- Instalaciones de audio centralizadas
- Sala de audio y video
- Sala de juegos
- Salas de sesiones para cada etapa
- Instalaciones sanitarias infantiles
- Muebles
- Oficinas, entre otros.

Todos los recursos materiales a ser utilizados deberán contar con normas de calidad y seguridad que garanticen el buen funcionamiento de los mismos y sus instalaciones, los materiales tendrán que ser estrictamente seleccionados a fin de crear un Centro de Estimulación apropiado para los niños desde los dos meses hasta los cinco años sin que éstos sientan repulsión, los juguetes y la decoración tendrán que ser llamativos de tal forma que sean un incentivo tanto para los niños como para los padres

1.1.2.5 Recursos Físicos

A través de este estudio lo que se quiere es vender seguridad a los padres de familia, que sientan tranquilidad al ingresar a las instalaciones del Centro de Estimulación, que se sientan familiarizados con un ambiente inimaginable como el de los cuentos clásicos, ambiente de fantasía y donde sientan armonía y equilibrio en su energía, esto se lo plasmará en conjunto con el Departamento Administrativo y un diseñador de interiores.

Para que esto suceda se deberá realizar una adecuada distribución en el espacio físico del local, tomando en cuenta varios factores al momento de tomar la decisión, tales como el factor económico y financiero, selección del mejor proveedor y como ya se lo planteó anteriormente, contando con materiales de altísima calidad .

1.1.2.6 Competencia.-

El mercado al que se enfrenta dicho proyecto no es un mercado saturado, pues como ya se mencionó antes son contados los Centros de Estimulación Temprana que existen en el Sangolquí, los cuales en su mayoría no tienen ningún elemento que llame la atención de los padres y menos de los niños, desde la misma infraestructura hasta la publicidad que en algunos casos es nula.

En el sector de Sangolquí existen 2 centros de Estimulación Temprana:

1.1.2.6.1 Gymboree.- Este Centro empezó con 40 bebés hace cinco años, ahora tiene una capacidad para 400 al mes, en distintos horarios de lunes a domingos.

Administrado como una franquicia estadounidense, la firma tiene otros locales en Quito, Guayaquil y en Lima.

En este tiempo de funcionamiento, Gymboree ha cumplido su principal reto que es cambiar en los padres la idea de que la estimulación es para tratar a niños con ciertos problemas y lograr hacer que ellos vayan conduciendo a sus niños en cada etapa de desarrollo.

1.1.2.6.2 Los Olivos.- El Centro de Estimulación los Olivos atiende de lunes a sábado en el horario de lunes a sábado de 8:00 a 16:00, atiende aproximadamente a 30 niños a la semana

1.1.2.7 Productos Sustitutos.-

Dentro de los productos sustitutos existe un sinnúmero de ofertas que intentan reemplazar o suprimir a los Centros de Estimulación Temprana, sin embargo no mantienen la esencia misma de lo que significa estimular tempranamente a un bebé e intentan complementar con servicios adicionales, distorsionando así el objetivo que es ayudar al desarrollo físico, psíquico y motriz de los niños en conjunto con los padres, y dirigiéndose a otro mercado objetivo que es el de cuidado de bebés.

A continuación, se detalla algunos de los servicios sustitutos existentes:

- Guarderías
- Pre-escolar
- Profesionales de Parvularia ofreciendo servicio a domicilio
- Nanas

1.1.3 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Las oportunidades y amenazas son elementos externos que tienen mucho sustento y afectan directa o indirectamente en el desarrollo y crecimiento de la empresa, así como también ayudan a tomar decisiones acertadas a fin de evitar posibles riesgos en la operatividad de la empresa.

A continuación se detallan las oportunidades y amenazas encontradas a las que se halla sometido el presente estudio de factibilidad

1.1.3.1 Oportunidades

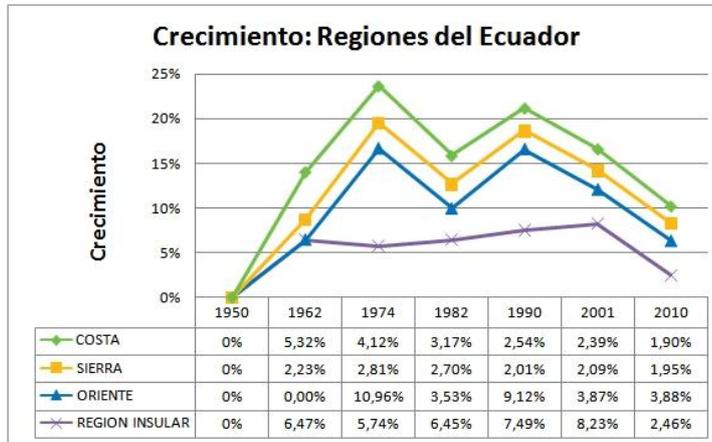
1.1.3.1.1 Ingresar a un mercado no saturado por la competencia.

Como ya se lo había mencionado anteriormente, existen contados Centros de Estimulación Temprana para niños en la ciudad de Sangolquí, lo cual se convierte en una verdadera ventaja al momento de implementar el presente estudio de factibilidad.

1.1.3.1.2 Índice de crecimiento poblacional de niños,

De acuerdo a los datos obtenidos en el INEC, el crecimiento poblacional infantil es muy sustancial convirtiéndose en un mercado potencial a ser explotado.

TABLA N° 2
CRECIMIENTO REGIONES DEL ECUADOR



Fuente: Datos INEC Elaborado por :La autora

1.1.3.1.3 Culturización por parte del gobierno en la población a través de sus diferentes proyectos de desarrollo infantil

Especialmente el actual gobierno ha hecho hincapié en el aspecto social a través de campañas, visitas de profesionales a las viviendas sobre todo en los sectores poblacionales más vulnerables en educación, incentivando a los padres a enviar a sus niños a los diferentes Centros de Educación inicial y formación básica que se ha creado.

1.1.3.1.4 Alta demanda en mejorar la calidad de vida de los niños por parte de los padres.

Con una influencia muy significativa del estilo de vida y desarrollo de otros países, en el Ecuador podemos mejorar la calidad de vida d los niños mediante sesiones de estimulación temprana

1.1.3.1.5 Integración vertical a largo plazo con pre-kinder y Kinder,

Gracias el presente estudio de factibilidad tendrán las bases para posteriormente crear extensiones de educación para los niños, con una experiencia más sólida, motivando tanto a los padres como a los niños a continuar desarrollándose en el mismo ambiente.

1.1.3.1.6 Establecer alianzas estratégicas con proveedores de servicios diferenciados.

Los proveedores internos y externos, son claves para el desarrollo del presente proyecto, los cuales se verán reflejados en un intercambio de calidad, aprovechando oportunidades para de esta manera reducir los costos.

1.1.3.2 Amenazas

1.1.3.2.1 Crisis financiera.

Que en la actualidad afecta a todo el mundo, generando expectativas en este aspecto en especial en el Ecuador. Es importante destacar que el ingreso de remesas del exterior al Ecuador en la actualidad ha disminuido considerablemente ya que la situación laboral y económica ha afectado mucho a los migrantes.

1.1.3.2.2 Crecimiento del riesgo país

Provocando un ambiente de inseguridad al momento de tomar una decisión de inversión.

Tabla N° 3

ÍNDICE RIESGO PAÍS



Fuente: Editorial el Hoy

Elaborado por :La Autora

1.1.3.2.3 Reacción de la competencia para copiar o imitar nuestro servicio,

Al ser un servicio aún no explotado y debido al éxito que se aspira tener en el resultado de comportamientos, desarrollo intelectual y emocional de los infantes, la competencia se va a interesar y tratará de imitar el servicio que ofrecemos.

1.1.3.2.4 Competencia doméstica, personas que ofrecen estimulación temprana a domicilio.

Muchos padres de familia prefieren el cuidado y desarrollo de sus niños dentro de su propio hogar para mayor seguridad y comodidad

pero no cuentan con la estructura, espacio y metodología necesaria para llevar a cabo una sesión de estimulación temprana

1.1.3.2.5 Disminución del poder adquisitivo de la población y niveles socioeconómicos.

Tomando en cuenta la crisis económica mundial que afrontamos, donde muchas familias incluso podrían entrar en recesión.

1.2 ANÁLISIS INTERNO

En el análisis interno se identifican los principales factores de la empresa que generan valor, así como las principales variables que en el transcurso del tiempo pueden convertirse en desventajas para alcanzar los resultados estimados para la empresa.

Generalmente se las identifica como fortalezas y debilidades, las cuales en conjunto deben ser aprovechadas por la empresa a fin de aumentar su valor con los clientes y generar un factor diferenciador apalancándose en la transformación de las debilidades a fortalezas.

Al momento de identificar las fortalezas y debilidades, se toman en cuenta los factores económicos, humanos y organizacionales de la empresa analizando cada una de sus capacidades a fin de incrementar y potencializar las fortalezas, así como de disminuir las debilidades hasta lograr convertirlas en atributos para el fortalecimiento de la empresa.

En este caso se presentan las fortalezas y debilidades en función del proyecto como tal.

1.2.1 Fortalezas

1.2.1.1 Capital de trabajo propio y préstamo

Lo que implica menos costos en tasas de intereses, de acuerdo a la cantidad de dinero por el que se solicita el préstamo

1.2.1.2 Local propio.

En uno de los barrios más poblados en el Valle de los Chillos, con una excelente ubicación

1.2.1.3 Infraestructura amplia

Ideal para el desarrollo de los niños contando además con áreas verdes, parqueadero y piscina para niños.

1.2.1.4 Relación directa con profesionales.

Se cuenta con la participación de dos familiares directos con estudios superiores en terapia física, psicología clínica educativa que han trabajado en establecimientos educativos, médico pediatra.

1.2.2 Debilidades

1.2.2.1 Costos iniciales de operación.

Debido a la fuerte inversión aplicada a las diferentes actividades a realizarse en los primeros meses de funcionamiento y a las adquisiciones de materiales.

1.2.2.2 Tasas de interés.

Pese a la actual regulación por parte del gobierno, las tasas de interés continúan siendo demasiado altas al momento de realizar una inversión.

1.2.2.3. Falta de experiencia en manejo de Centros de Estimulación.

Ya que la persona que estará al frente del proyecto tiene experiencia en unidades educativas pero no en Centros de Estimulación Temprana

1.2.2.4. Desconocimiento en control de riesgos.

Constituye una debilidad debido a que se debe invertir en capacitación del personal en el tema de riesgos empresariales.

1.3 SÍNTESIS FODA

“El análisis FODA es una de las técnicas básicas para analizar las condiciones de la empresa y su sector de actividad. FODA hace referencia a las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

El análisis FODA proporciona un método para analizar estos cuatro elementos internos y externos a la empresa. Suministra –materia prima-, una lista básica de situaciones tanto internas como externas a la compañía”.⁷

¹⁰ DESS, Gregory. LUMPKIN, G.T. Dirección Estratégica. Editorial McGraw Hill, pág.50

El FODA es una herramienta importante dentro de la gestión empresarial, ayuda a clarificar el análisis situacional de una empresa con el fin de conocer a profundidad las áreas sensibles y trabajar en ellas de tal forma que se pueda evitar futuras complicaciones, así como aprovechar lo logrado y potencializar sus fortalezas, además conlleva a permanecer siempre alerta ante todos los fenómenos externos creando estrategias para combatirlos o disminuir su impacto y por supuesto el análisis FODA y sus ponderaciones juegan un papel muy trascendente al momento de tomar decisiones.

CAPITULO 2

MARCO TEORICO

2.1 Concepto

La Estimulación Temprana es conocer cada paso del proceso y la evolución de la formación de la estructura cerebral infantil, esta no depende de la edad del infante, depende primordialmente de la oportunidad que se le haya dado de recibir estímulos.

En esta etapa los padres son el eje fundamental, los formadores y propiciadores de su entorno, debe ser integral tanto física como intelectual, es muy común encontrar niños destacados por sus condiciones físicas pero incapaces de mantener una conversación de interés actual. Al igual que otros niños destacados por su intelecto pero que no son capaces de destacarse en deportes o actividades físicas.

La inteligencia debe ser tanto física como intelectual. En la actualidad se habla de muchos detractores de la Estimulación Temprana por ser excluyente de la llamada inteligencia emocional, cuando lo que realmente se debe tener en cuenta para una estimulación adecuada es la motivación.

La estimulación debe ser sinónimo de felicidad. El cerebro humano es tan dinámico que es muy fácil formar niños llenos de conocimientos o habilidades, pero sin motivación, ni pasión, o niños que al ser estimulados incorrectamente no son lo que sus estimuladores quisieron que sean (deportistas, músicos, etc.) sino por el contrario serán (anti-deportistas o anti-artistas) lo que realmente sería el producto de la también existente ESTIMULACIÓN IN-ADECUADA que origina los "sabelotodo" pero incapaces de crear, organizar y gestionar sin pasión ni felicidad. El entorno es el que moldea nuestras actitudes, aptitudes y habilidades, en

ese sentido se debe crear un entorno rico de estímulos adecuados para formar una cadena de interrelación entre ellos.

2.2 Ejercicios y Programas de Estimulación

Las habilidades, aptitudes y actitudes dependen 50% de los estímulos y 50% de la manera como se brinden.

El desarrollo neurológico de los bebés y los niños en general, tiene su más importante periodo de formación en los primeros seis años de vida, de esta etapa dependerá el 100% de las aptitudes y actitudes del ser humano, es por eso la gran importancia que tiene elaborar un buen programa de estimulación temprana, acompañada de los ejercicios correctos, acordes a su desarrollo y no a su edad ya que desde el primer día de nacido cada niño va adquiriendo diferentes destrezas y habilidades que marcarán grandes diferencias en su desarrollo.

2.3 Formación de las habilidades.

Todos los bebés al momento de nacer, son totalmente indefensos sin ninguna capacidad ni habilidad, debido a que nuestras capacidades y habilidades van a depender totalmente de nuestro entorno y por eso somos la única especie capaz de habitar en cualquier parte.

Nuestra estructura cerebral se inicia en los reflejos y se podría decir que se termina de formar a los seis años, el resto de nuestras vidas tendremos que trabajar con la estructura que poseamos, por esto los seres humanos a pesar de las mínimas diferencias en la información genética llegamos con el transcurso del tiempo a ser tan diferentes.

Las habilidades que se van a desarrollar en el transcurso de nuestros primeros seis años de vida, dependen de un proceso natural y lógico, que nos hará tener una estructura fuerte y sólida, o débil, que a su vez nos dará posteriormente la capacidad de asimilar la información recibida.

2.4 La Estimulación Cerebral temprana

El objetivo de la Estimulación Temprana es brindar la oportunidad de que tenga una estructura cerebral sana y fuerte (inteligencia física e intelectual) por medio de estímulos crecientes en intensidad, frecuencia y duración respetando el proceso ordenado y lógico con que se forma esta estructura, acelerándolo, lo que aumentará su inteligencia haciéndolo de manera adecuada, sin presiones, utilizando al máximo sus potenciales físicos e intelectuales.

El objetivo de una buena estimulación nunca será formar genios en un área específica, sino brindar una amplia variedad de conocimientos y que de esta manera puedan escoger más fácilmente el futuro a seguir.

Siempre ha existido la concepción errónea, acerca de la principal cualidad para alcanzar el éxito en una actividad, tanto física como intelectual y se ha dado por sentado que es la disciplina a pesar de que es claro que la disciplina no genera pasión, ni diversión, mientras que cuando nos apasionamos por algo lo hacemos más intensamente, que si nos lo exigen una disciplina, por eso es tan importante conocer que es lo que los apasiona.

La teoría funciona muy bien en el papel, pero en la realidad es un poco difícil que de resultado. Teóricamente los niños deben aprender de sus errores por eso es necesario criticarlos, para que ellos trabajen con mas esfuerzo en sus debilidades, es por eso que en la educación exigimos pruebas o evaluaciones donde se le resaltan sus dificultades y en cualquier actividad deportiva el entrenador corrige constantemente los errores que presentan los alumnos; en la vida real a ningún adulto le gusta que le destaquen sus errores y nunca trabajan para corregir sus debilidades por el contrario practican el deporte en el cual se sienten triunfadores no en el que son criticados.

Existen personas que cantan en las reuniones gracias a que son elogiadas cuando lo hacen y por el contrario es difícil encontrar personas que lo hagan frecuentemente porque son criticadas cada vez que lo hacen y desean mejorar en sus debilidades para el canto, si en la manera de enseñar algo a los niños nos dedicáramos mas a resaltar lo bien que lo hacen y menos a criticar sus dificultades con seguridad lograríamos apasionarlos por lo que queremos que hagan, así no los elogiemos pero que no sean criticados sus errores como cuando aprendieron a caminar, tal vez nadie ha tratado de decirle a su hijo como hacerlo o como cuando aprendió a hablar nadie lo puso a repetir, ellos saben lo que es mejor sin necesidad de que se lo digamos y los pongamos con extensas repeticiones de las cosas difíciles ya que lo único que logramos es hacer esta tarea más extensa lenta y aburrida.

2.5 Habilidades Humanas

Cada paso del proceso de formación de la estructura cerebral es indispensable para el siguiente y posteriormente para muchos otros más, es así como un niño solamente es capaz de caminar cuando ha tenido la suficiente oportunidad de gatear porque ha adquirido equilibrio, coordinación y fuerza necesarios.

Sin la oportunidad de gatear sería muy difícil aprender posteriormente a leer ya que en esta etapa es cuando se ejercita la capacidad de enfocar objetos a una distancia de 30 centímetros indispensable para reconocer las letras.

Estos procesos dependen únicamente de la oportunidad que se la haya brindado al niño para estar en la etapa anterior y no de la edad que él tenga como erróneamente se piensa.

Los niños a pesar de los obstáculos que les hemos puesto los adultos, son capaces de caminar y correr aunque los obliguemos a estar en sillas que les impiden moverse o corrales que limitan su espacio, porque nunca

hemos podido eliminar el 100% de estas oportunidades y ellos logran quemar estas etapas que si obtuvieran la ayuda adecuada lo harían más rápido y mejor, dándoles múltiples beneficios para el desarrollo de su estructura cerebral. Ellos no van a ser capaces de nadar si no le brindamos el ambiente necesario para que lo hagan.

Mientras más temprano se desarrollen estas capacidades, mejor van a ser sus habilidades debido a que después de que se ha formado la estructura necesaria ésta tiene más tiempo de reforzarse antes de que se cierre esta oportunidad casi totalmente a los seis años de edad. Así como es posible que una persona llegue a los 20 años sin saber nadar, ni montar a caballo, serían también capaces de llegar a esta edad sin saber caminar, ni hablar; si los aisláramos totalmente de la estimulación necesaria para que lo hicieran. Todos estos logros dependen en un 100% de las oportunidades que brinden los padres para pasar estas etapas y de ello depende a su vez lo bien que se desenvuelvan en la vida.

2.6 La Inteligencia

La inteligencia es la capacidad que tiene el cerebro humano para procesar la información que recibe del exterior, y a su vez es la capacidad de recoger esta del mundo que le rodea, a pesar de que el hombre no es el animal que posee la mayor agudeza visual, ni auditiva, si es el único capaz de descifrar un lenguaje escrito y hablado, gracias a su inteligencia.

La inteligencia depende de la estructura que tenga el cerebro y las vías de acceso que lo comunican con el mundo externo.

La inteligencia se podría dividir en dos; la física y la intelectual y a pesar de que vemos muchas personas que poseen una de las dos, esto no implica que no se puedan ni se deban poseer las dos, lo cual sería lo ideal. Esto se debe a que solamente se adaptó la estructura cerebral para un solo tipo de inteligencia

La estructura cerebral de la cual depende la inteligencia se forma y se refuerza desde que nacemos hasta los seis años por eso es común oír de deportistas o músicos geniales, que mostraron sus habilidades desde muy temprana edad, cuando la realidad es que gracias a que fueron estimulados consciente o inconscientemente a esta edad ellos llegaron a ser destacados.

A continuación se detalla las herramientas utilizadas para la estimulación temprana

2.7 Los Juegos

Garantiza que adquirirá conocimientos útiles de manera divertida y eficaz, aunque no es fundamental que entienda el método, es aconsejable para que no solamente se logre que el niño sea inteligente intelectualmente, sino también físicamente, que es igual de importante.

El juego no solamente está enfocado a explotar al máximo los potenciales del cerebro de los niños sanos, sino que también ayuda a mejorar las dificultades generadas por la formación de estructuras cerebrales débiles (hiperactividad, dislexia, retraso mental, autismo etc.)

2.8 Danzas y Expresión Corporal

La expresión corporal es manejada y depende directamente de nuestro cerebro. Al pasar el tiempo cada persona va mostrando diferentes aptitudes y actitudes en el trayecto de la vida. Hay que darle a un niño la oportunidad para tener la coordinación, destreza y flexibilidad, que le brindará una correcta expresión corporal

2.9 Hiperactividad y déficit de atención

La hiperactividad es normal en el proceso de desarrollo de la estructura cerebral humana, la curiosidad es indispensable para aprender, todos los niños son infinitamente curiosos, acelerados e inconstantes.

Como los genios, su atención en algo dura el tiempo necesario para aprender, cuando ya se explora al máximo (ver, oler, saborear, sentir, escuchar y tratar de romper (4 segundos)) cambian de actividad, objeto, etc, al nacer solamente aprendemos de lo que perciben nuestros sentidos, la atención de un bebé en un objeto dura el tiempo que se demora saboreándolo, viéndolo, escuchándolo, sintiéndolo, oliéndolo y probando si se puede romper, después de este tiempo (4 segundos) es indispensable cambiar de objeto y de actividad.

Cada vez podemos aprender más de las cosas, al ver un texto si sabemos leer podemos extraer más información y demorarnos en él mucho más de 4 segundos.

La educación tradicional es demasiado lenta y monótona, no solamente D'Vinci no hubiera encajado en ella, nunca encajó Einstein, Edison, etc.,.

Cuando un maestro es capaz de reconocer en la curiosidad e inquietud la mejor herramienta para el aprendizaje, estará cumpliendo su verdadera labor premiando la curiosidad y no lo adaptados que están sus alumnos al sistema escolar.

El problema ocurre cuando pasado un tiempo esta etapa no evoluciona, así como no es normal ver a un niño de 10 años gateando, por lo tanto si un niño presenta este problema es indispensable que se le ayude conociendo en que parte del proceso está rompiendo esta continuidad. Y así con la estimulación temprana logre que el pase a otra etapa. Si se escucha que cada niño tiene su propio desarrollo y que lo correcto, sería esperar a que sea acorde al de los demás niños o si se escucha que el problema es conductual y lo correcto sería disciplinar a un niño, así sea con métodos represivos más drásticos, lo que realmente le están diciendo es que no tienen ni idea del problema que presenta un niño. Hay que hacer algo y hacerlo ya. Y hay que hacerlo donde está el problema (cerebro) con estimulación adecuada y no donde están sus síntomas (conducta, concentración etc).

2.10 Oferta

Se define a la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores que están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

El sistema de economía de mercado, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda, centrándonos en el estudio de la oferta y la demanda en un mercado de un determinado bien.

2.11 Demanda

Se define como La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores demanda total o de mercado, en un momento determinado

2.12 Capital

Es un factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones propias de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo

2.13 Ingresos

Puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

2.14 Egresos

O salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio. Un egreso es un costo que es "pagado" o "remitido" normalmente a cambio de algo de valor.

2.15 Flujo de caja

Se entiende por flujo de caja o flujo de fondos los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.

Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.

Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

- Flujos de caja operacionales: efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.
- Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. (Ej: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones.)
- Flujos de caja de financiamiento: efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.

2.16 Punto de Equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Sean IT los ingresos totales, CT los costos totales, P el precio por unidad, Q la cantidad de unidades producidas y vendidas, CF los costos fijos, y CV los costos variables. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

2.17 Valor Actual Neto

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión.

Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

El tipo de interés es k. Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

2.18 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

CAPITULO 3

Estudio de mercado

El estudio de mercado es un eje fundamental para brindarnos todo tipo de información oportuna y real para sustentar la investigación del proyecto y nos ayude el momento de toma de decisiones de una organización.

Con la información obtenida la empresa estará en la capacidad de conocer las características del mercado, sus expectativas y necesidades, lo que permitirá que la empresa este orientada hacia la satisfacción del cliente

3.1 Planteamiento del problema de investigación

El presente estudio de mercado tiene como prioridad conocer la situación organizacional de las empresas que brindan el mismo servicio, ya que en la actualidad es muy común encontrar empresas que imitan la estructura organizacional y se crea una competencia desleal.

En ese sentido, el estudio de mercado del proyecto será para ampliar el conocimiento sobre las nuevas tendencias, necesidades y preferencias del consumo de las personas, con estadísticas y resultados reales, a fin de consolidar la información y posteriormente tomar las decisiones correctas para beneficio del proyecto.

El estudio de mercado se lo realiza para confirmar la factibilidad mercadológica acertada o no de la creación del Centro de Estimulación Temprana y conocer si existe una demanda insatisfecha.

3.2 Objetivos de la investigación

3.2.1 Identificar la necesidad y aceptación de la implementación de un Centro de Estimulación Temprana para niños desde los 2 meses de edad hasta los 5 años en la ciudad de Sangolquí, Provincia de Pichincha, Cantón Rumiñahui

3.2.2 Determinar la oferta y la demanda a través de los resultados obtenidos en las encuestas

3.2.3 Conocer el nivel de satisfacción que presentan los padres que utilizan los servicios de otros Centros de Estimulación Temprana existentes.

3.2.4 Determinar la viabilidad económica del proyecto.

3.2.5 Realizar una proyección de oferta y demanda a fin de tener fundamentos claves al momento de tomar decisiones.

3.2.6 Desarrollar un plan estratégico que ayude a posicionar en la mente del consumidor los beneficios de la estimulación temprana en sus hijos.

3.3 Identificación de productos y servicios.

El proyecto está enfocado a los padres y a los niños, también se desea incorporar elementos acordes a la estimulación temprana a fin de que los padres los adquieran y continúen con el ejercicio desde sus hogares.

3.3.1 Características

El servicio que se ofrecerá en el Centro de Estimulación Temprana será personalizado tanto para los padres como para los niños, donde el aprendizaje será una diversión a través de los juegos interactivos, donde participarán los niños con el profesional y los padres.

Es importante recalcar que a demás del personal que estará a cargo del cuidado y evolución de la estimulación temprana, se contará con un equipo médico (pediatra, fisioterapeuta) especializado en niños, con el propósito de realizar un seguimiento en la salud y desarrollo de los niños en todas sus etapas.

El programa se basará en dos principios fundamentales:

- a) Incentivar al desarrollo natural de cada niño en un ambiente que le permita explorar, practicar y reforzar destrezas adquiridas.

- b) Fortalecer los lazos emocionales entre padres e hijos, formando una personalidad segura e independiente en los niños y desarrollando una actitud positiva hacia el aprendizaje y la interacción social.

3.3.2 Desarrollo de la estimulación temprana de acuerdo a la edad del infante:

3.3.2.1 Nivel 1: dos a seis meses

En los primeros meses, están aprendiendo a adaptarse en el mundo exterior. Los niños sienten la necesidad de sentirse protegidos y seguros, en este nivel se enfocará en la estimulación sensorial, reforzando la interacción familiar para así poder lograr una actitud positiva ante el aprendizaje y afianzar los lazos entre padres e hijos.

3.3.2.2 Nivel 2: seis meses a diez meses

Los infantes aprenden sobre causa y efecto y el impacto que ellos pueden tener en el mundo que los rodea, experiencias adecuadas desarrollan su conocimiento, habilidad de comunicación y confianza. En este nivel se empezará a trabajar en las habilidades motrices respetando el desarrollo natural de cada niño.

3.3.2.3 Nivel 3: diez meses a dieciséis meses

Los niños a esta edad son comunicadores, la capacidad de comunicarse efectivamente es esencial para que los niños se sientan competentes y puedan interactuar. En este nivel se presentarán a los bebés oportunidades para practicar sus habilidades adquiridas y retos adecuados que refuercen su autoestima en compañía de sus padres.

3.3.2.4 Nivel 4: dieciséis meses a veinte y dos meses

En esta etapa los niños usan sus habilidades para resolver problemas, empiezan a entender secuencias y acciones para lograr metas. Durante esta etapa se presentarán retos adecuados para continuar practicando su motricidad gruesa y se reforzará su lenguaje; habilidades necesarias para desarrollar su capacidad física, emocional, social y cognitiva.

3.3.2.5 Nivel 5: veinte y dos meses a veinte y ocho meses

Los niños en este nivel utilizan palabras y símbolos para comunicarse y desarrollar sus propias ideas. Este tipo de pensamiento simbólico ayuda a desarrollar su habilidad de comunicación y lenguaje como base para su futuro aprendizaje. Esta clase se enfocará en desarrollar estas habilidades de pensamiento lógico y reforzar vocabulario de una manera concreta y divertida, mientras se practican las destrezas motrices ya adquiridas.

3.3.2.6 Nivel 6: veinte y dos meses a treinta y seis meses

El ser un pensador lógico es esencial para funcionar en un alto nivel intelectual. Mientras crecen, su entendimiento de los símbolos se vuelve esencial para la lectura y las matemáticas al igual que su pensamiento lógico les ayuda a diferenciar lo que está bien de lo que está mal. Este nivel se enfocará en el desarrollo cognitivo a través del uso de la imaginación y la expresión corporal.

3.3.2.7 Nivel 7: tres a cinco años

Los niños entre la edad de tres a cinco años están en capacidad de explorar íntegramente los equipos del Centro de Estimulación y de participar plenamente de las actividades adecuadas en clase. Esta seguridad continúa el desarrollo de sus habilidades motrices, la inteligencia, el lenguaje, la comunicación y reforzará sus habilidades sociales y pre escolares.

3.4 Servicios sustitutos

Los servicios sustitutos entran a formar parte de esta investigación de mercado con el objetivo de conocer a la competencia y poder establecer mecanismos de defensa para enfrentarlos. Los principales productos sustitutos son:

3.4.1 Guarderías.- En la actualidad el 95% de los hogares que habitan en el cantón Rumiñahui trabajan padre y madre por lo que se ven en la necesidad de confiar el cuidado de su hijo en las guarderías. Existen un sin número de estas que ofrecen estimulación temprana además del cuidado de los niños, en su mayoría no son especialistas en el tema siendo esta una de las formas de captar más clientes.

3.4.2 Pre-escolar.- La mayoría de colegios reciben en sus instalaciones a niños a partir de los tres años de edad ofreciendo diversas alternativas para el desarrollo de sus hijos, incluyen en su pedagogía estimulación

temprana pese a que ésta se la debe aplicar desde el nacimiento del bebé.

3.4.3 Profesionales de Parvularia.- Se puede encontrar por varias maneras contactos de personas especializadas en Parvularia quienes brindan sus servicios a domicilio y los precios son más accesibles.

3.4.4 Nanas.- Quienes también incluyen en sus hojas de vida el servicio de estimulación temprana como servicio complementario para el cuidado de los niños dentro de casa, sin tener pleno conocimiento de que parte de la estimulación temprana es el desarrollo social del niño, es decir su interrelación con otros infantes.

Es importante mencionar que en ninguno de los servicios antes mencionados existe la interacción entre padres e hijos.

3.5 Normativa Técnica y Comercial

Los Centros de Estimulación Temprana no poseen requisitos específicos para su funcionamiento, sino que los incluyen dentro de la categoría de Centros de Desarrollo Infantil, controlados y regulados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social; este organismo exige ciertos documentos y algunas especificaciones técnico-funcionales para la apertura de un Centro de Desarrollo Infantil las cuales son:

- Representante legal
- Obtención del RUC
- Patentes Municipales
- Permisos de funcionamiento otorgados por el Municipio

- Permiso de funcionamiento otorgado por la Dirección Provincial de Salud
- Permiso de bomberos
- Permiso de Intendencia de Policía

3.6 Especificaciones técnico-funcionales

- Área mínima de 100 metros cuadrados
- Presentación de una maqueta con el diseño, estructura y distribución del Centro de Desarrollo
- Títulos profesionales de carreras afines a la Educación Inicial y Psicología
- Presentación del plan de desarrollo educativo y sus formas de aplicación

3.7 Consumidor del producto

Para determinar quiénes serán los consumidores del servicio que brindará el Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Sangolquí, se ha realizado una parametrización del mercado al que se desea enfocar, así se definirá el mercado objetivo, mismo que nos servirá para realizar una segmentación más minuciosa del mercado, calcular el tamaño de la muestra y realizar las respectivas encuestas.

El servicio que se quiere ofrecer está dirigido al siguiente mercado:

- Padres que tengan uno o más niños de dos meses de edad a cinco años

- Padres de clase media, media-alta y alta
- Hogares con padres que trabajen y que obtengan ingresos superiores a los 1200usd (el monto es relativo de acuerdo al número de hijos que posean)
- Madres solteras, viudas o divorciadas que cumplan con los requisitos anteriores
- Padres de familia que habiten o trabajen en el Valle de los Chillos y sus alrededores.

3.8 Estructura del mercado

Existen tres tipos de mercado en los cuales juega un papel importante la competencia, éstos son: el oligopolio, el monopolio y la competencia perfecta.

3.8.1 Oligopolio

Es un mercado dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio. Al existir pocos participantes en este tipo de mercado, cada oligopólico está al tanto de las acciones de los otros. Las decisiones de una empresa afectan o causan influencias en las decisiones de las otras.

Por medio de su posición ejercen un poder de mercado provocando que los precios sean más altos y la producción sea inferior. Estas empresas mantienen dicho poder colaborando entre ellas evitando así la competencia.

3.8.2 Monopolio

Es una situación de privilegio legal o fallo de mercado, en el cual existe un productor (monopolista) oferente que posee un gran poder de mercado y es el único en una industria dada que posee un producto, bien, recurso o servicio determinado y diferenciado.

Para que exista un monopolio, es necesario que en dicho mercado no existan productos sustitutos, es decir, no existe ningún otro bien que pueda reemplazar el producto determinado y, por lo tanto, es la única alternativa que tiene el consumidor para comprar.

3.8.3 Competencia perfecta

Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes.

Los oferentes se encuentran así en una situación de competencia para ser preferidos por los consumidores, y los consumidores, a su vez, para poder acceder a la oferta limitada.

Para el estudio del presente proyecto se ha hecho un análisis de las tres posibilidades de mercado, el más acertado y adecuado es el de la competencia perfecta.

Como ya se lo había analizado anteriormente, en Sangolquí existen únicamente dos Centro de Estimulación Temprana. Es decir que el mercado aún no ha sido saturado, por lo cual, la entrada y participación de un nuevo centro será absolutamente abierta.

Gymboree que lidera el mercado no abastece a toda la demanda existente, por lo tanto se puede deducir que no existen barreras de entrada para un nuevo Centro de Estimulación Temprana

Cabe recalcar que las instalaciones de Gymboree se encuentran ubicadas en un centro comercial, lo que causa molestias a los padres de familia en temporada de compras ya que es imposible encontrar un estacionamiento para poder acudir a las instalaciones, causando una gran molestia a los clientes.

3.9 Investigación

A continuación se analizará la información recopilada, a fin de obtener datos que ayuden a determinar la oferta y la demanda, así como también la demanda insatisfecha.

3.9.1. Segmentación

El centro de estimulación temprana planteado ofrecerá los servicios para hogares de las siguientes características:

- Habitantes o padres de familia que trabajen en el Valle de los Chillos
- Hogares con padres que perciban ingresos superiores a \$ 1.200 mensuales.
- Padres y madres con niños de 2 meses a 5 años de edad
- Padres de un nivel social medio, medio-alto y al

3.9.2 Marco Muestral o Universo

Los datos investigados para el cálculo del universo se los obtuvo de acuerdo a los datos estadísticos proporcionados por el INEC del censo de población del 2010 en el cantón Rumiñahui.

Tabla N° 4

POBLACION CANTÓN RUMIÑAHUI	
Hombres	41.917
Mujeres	43.925
Total	85.852

Fuente de Información: <http://www.inec.gob.ec/cpv/> Elaborado por : La Autora

Muestra: 85.852

De acuerdo al cuadro anterior se pudo obtener el número de habitantes existentes en los barrios de: Conocoto, San Rafael, San Pedro de Taboada, Capello, Ilalo, Amaguaña, Amagasi, El Tingo.

3.9.3 Prueba Piloto

La prueba piloto se realizó tomando como dato un tamaño de muestra de 30 encuestas vía telefónica de acuerdo a la base de datos suministrada por almacenes Bebe Mundo de clientes que viven en el cantón Rumiñahui. La cual consistió en la formulación de una pregunta para medir y valorar el grado de aceptación de los encuestados.

Pregunta:

¿Confiaría el cuidado de su hijo en un nuevo centro de Estimulación Temprana para niños desde los 2 meses de edad hasta los 5 años en el cantón Rumiñahui?

SI _____

NO _____

Los resultados que se obtuvieron de la pregunta realizada en la prueba nos indica que: El 93% de los encuestados respondieron que si confiaría el cuidado de su hijo en un nuevo centro de estimulación Temprana

Tan solo un 7% de los encuestados respondieron que no confiarían el cuidado de su hijo en un nuevo centro de estimulación temprana.

Tabla N° 5
Resultado Prueba Piloto

Opción	Encuestados	Porcentaje
SI	27.9	93%
NO	2.1	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborada por : La Autora

Con estos resultados se obtuvo los valores de p y q que serán aplicados en la fórmula para obtener el cálculo del tamaño de la muestra.

p = 93% de casos positivos q = 17% de casos negativos

4.6.4 Tamaño de la muestra

En el Estudio de Mercado se utiliza una fórmula estadística, misma que ayuda a definir la representatividad de la población a la que se desea tomar como muestra para realizar las respectivas investigaciones, encuestas y análisis de las mismas.

La fórmula a utilizarse en poblaciones de tipo finito es la siguiente:

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{(N - 1) * e^2 + z^2 * p * q}$$

En donde: N = Universo = 85.852

n= Tamaño de la muestra

e= Margen de error en fracción unitaria 5% = 0,05

p= Probabilidad de que ocurra el evento 93% = 0,93

q= Probabilidad de que no ocurra el evento 7% = 0,07

z= Nivel de confianza de la investigación 95% = 1,96

Consecuentemente se aplican los datos obtenidos en la fórmula de la siguiente manera:

$$\frac{(85.852) (1,96)^2 (0,93) (0,07)}{(85.852 - 1) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,93) (0,07)}$$

$$n = 100$$

3.9. 4 Metodología de la investigación de campo

El modelo a utilizarse para ejecutar la investigación será el estudio descriptivo, ya que intervienen algunos factores importantes tales como los comportamientos sociales, culturales, religiosos, económicos, demográficos; que ayudan a la descripción, registro e interpretación de la naturaleza actual. Al final se podrá obtener los resultados claros y apropiados de la investigación para identificar las verdaderas necesidades de los clientes.

Además se utilizarán métodos de investigación como la observación y el método inductivo para identificar las razones por las cuales las personas elegirían el Centro de Estimulación como primera alternativa, así como también se podrá conocer cuáles son sus preferencias y el nivel de aceptación que tendrá el proyecto.

También se elaborarán encuestas con preguntas cerradas para optimizar el tiempo que se dispone, posteriormente se tabulará la información recopilada y se analizarán los resultados sacando propias conclusiones a fin de tener una información clara de la factibilidad del proyecto.

3.9.5. Diseño del instrumento de investigación

La encuesta fue diseñada con 11 preguntas concretas ya que el fin fue obtener una mayor accesibilidad de las personas que colaboraron, pues para la mayoría resultó ser sencilla y rápida.

El tamaño de la muestra obtenido anteriormente es el que se utilizó para elaborar las encuestas, en este caso se realizaron 100 encuestas.

A continuación se presenta el diseño de la encuesta que fue entregada a cada persona que colaboró:

ENCUESTA

La Universidad Técnica del Norte se encuentra realizando una investigación con fines pedagógicos a padres y madres de familia que tengan hijos desde los dos meses hasta los cinco años de edad.

Género: a) F _____ b) M _____

Edad: a) 17 a 27 años b) 28 a 38 años c) más de 39 años

Sector donde reside: a) Norte b) Sur c) Valle de los Chillos
d) Cumbayá

1. ¿Tiene usted hijos que oscilen entre 0 a 5 años?

a) Si _____ b) No _____

Si su respuesta es NO, agradecemos su colaboración.

2.- Si su respuesta es sí, cuántos hijos tienen entre la edad de 2 meses a 5 años?-

3.- Que edades tienen sus hijos?

- a) 0 - 1 año _____
- b) 1 año - 2 años _____
- c) 2 años - 3 años _____
- d) 3 años - 4 años _____
- e) 4 años - 5 años _____

4.- ¿Quien se encarga del cuidado de sus hijos?

- a) Familiar
- b) Guardería
- c) Niñera
- d) Pre- Kínder

5. ¿- Su hijo ha recibido o recibe estimulación temprana?

- a) Si
- b) No

6.- Si su respuesta es sí, donde recibe la estimulación temprana?

- a) Centro de Estimulación Temprana
- b) Guardería
- c) Niñera
- d) Clases particulares

7.- Si su respuesta en la pregunta N°5 es NO, le gustaría que su hijo recibiera estimulación Temprana?

- a) Si
- b) No

8.- ¿Qué tiempo dedicaría usted por sesión para realizar la Estimulación Temprana?

- a) 25 minutos _____
- b) 35 minutos _____
- c) 45 minutos _____
- d) 1 hora _____

9.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por el servicio de estimulación temprana?

- a) \$10 a \$15 _____
- b) \$16 a \$20 _____
- c) \$21 a \$25 _____
- d) 26 a \$30 _____
- e) más de \$ 30 _____

10.- En que sector le gustaría que existirá el Centro de Estimulación Temprana?

- a) Norte
- b) Sur
- c) Valle de los Chillos
- d) Cumbayá

11.- Sus ingresos mensuales familiares fluctúan entre:

- a) \$700 - \$1000 _____ b) \$1000 - \$ 1500 _____
c) \$1500 - \$ 2000 _____ d) Más de \$ 2000 _____

AGREDECEMOS SU COLABORACIÓN

3.9.6 Tabulación y procesamiento de la investigación

Luego de realizar el levantamiento de la información, procedemos a tabular las respuestas obteniendo los siguientes resultados

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

3.9.6.1 Tabulación de información previa recopilada en las encuestas.

Las encuestas inician con el levantamiento de la información acerca del género y edad de los encuestados, la cual se detalla a continuación:

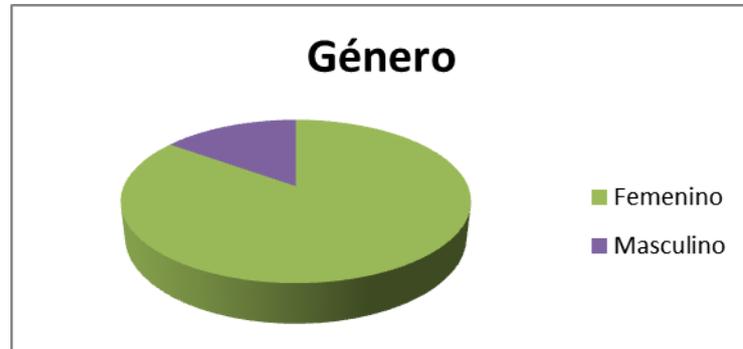
Tabla N° 6

Género de los encuestados

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
FEMENINO	85	85%
MASCULINO	15	15%
TOTAL	100	100%

Elaborador por: La Autora

Gráfico N° 1
Género de los encuestados



Elaborador por: La Autora

De acuerdo a la información arrojada pudimos concluir que el 85% de las personas encuestadas son mujeres, madres de familia y que apenas el 15% de los encuestados son padres de familia.

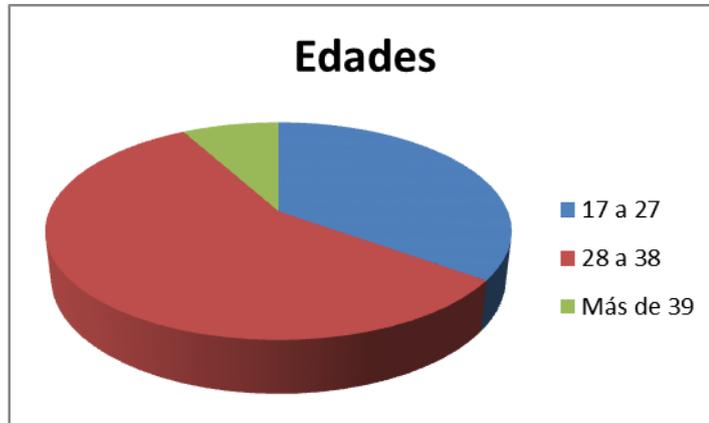
Tabla N ° 7
Rango edades de los padres

EDADES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
17 a 27 años	35	35%
28 a 38 años	57	57%
Más de 39 años	8	8%
Total	100	100%

Elaborador por: La Autora

Gráfico N° 2

Rango edades de los padres



Elaborador por: La Autora

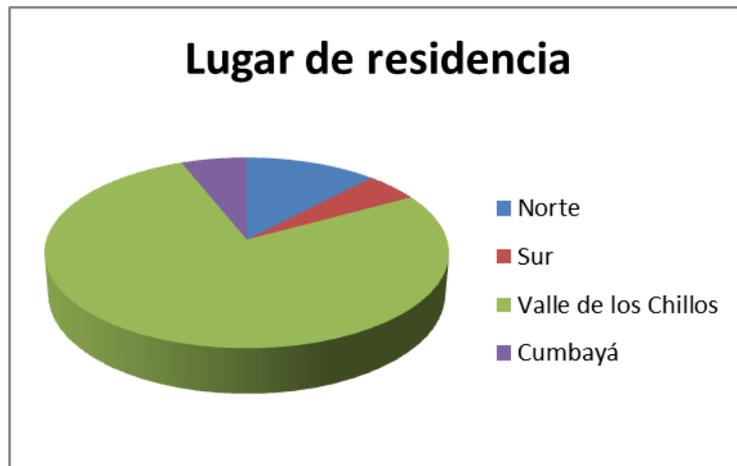
En el gráfico anterior podemos obtener como resultado que el mayor porcentaje (57%) de madres y padres de familia oscilan en las edades de 28 a 38 años, seguidos por los que se encuentran en el rango de edad de 17 a 27 años con un porcentaje del 35% y por último un 8% de padres de familia tienen más de 39 años.

Tabla N° 8

<i>LUGAR DE RESIDENCIA</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Norte</i>	<i>12</i>	<i>12%</i>
<i>Sur</i>	<i>5</i>	<i>5%</i>
<i>Valle de los Chillos</i>	<i>77</i>	<i>77%</i>
<i>Cumbayá</i>	<i>6</i>	<i>6%</i>

Elaborador por: La Autora

Gráfico N° 3



Elaborador por: La Autora

De acuerdo al gráfico podemos concluir que el 77% de los encuestados vive en el sector del Valle de los Chillos, el 12 % vive en el sector norte de Quito, el 6% vive en el sector de Cumbayá y a penas un 5% vive en el sur de la Ciudad.

Tabulación de preguntas

1.- Tiene usted hijos que oscilen entre los 2 meses a 5 años de edad?

Tabla N° 9

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
SI	100	100%
NO	0	0.00%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 4



Elaborado por: La Autora

En la primera pregunta todos los encuestados respondieron que si tienen hijos correspondiente al 100%.

TABLA No. 10

2.- Cuántos hijos tienen entre la edad de 2 meses a 5 años?

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
1 hijo	55	55%
2 hijos	33	33%
3 hijos	12	12%
Total	100	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 5



Elaborado por: La Autora

En esta pregunta podemos darnos cuenta que el 55% de los entrevistados tienen 1 hijo, el 33 % tienen 2 hijos y un 12% de los encuestados tienen hijos entre los 0 a 5 años de e

TABLA N° 11

3.- Que edades tienen sus hijos?

EDADES	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 – 1 año	29	29%
1- 2 años	27	27%
2- 3 años	22	22%
3- 4 años	17	17%
4- 5 años	5	5%
TOTAL	100	100%

Elaborado por : La Autora

Gráfico N° 6



Elaborador por: La Autora

De acuerdo a las respuestas de la pregunta anterior podemos indicar que el 29% de los encuestados tienen hijos que se encuentran en la primera etapa de vida de 0 a 1 año, el 27 % tienen hijos entre 1 año a 2 años de edad, el 22 % tienen hijos entre 2 años a 3 años de edad. El 17 % tienen hijos y tan solo un 5 % tienen hijos entre 4 a 5 años.

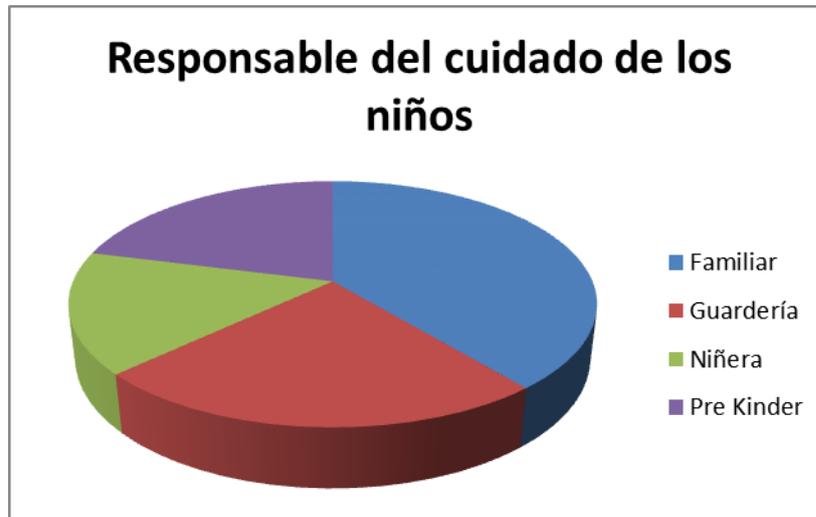
TABLA N° 12

4.- ¿Quién se encarga del cuidado de sus hijos?

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Familiar	39	39%
Guardería	24	24%
Niñera	16	16%
Pre kínder	21	21%
TOTAL	100	100%

Elaborado por :La Autora

Gráfico N° 7



Elaborado por: La Autora

Con esta pregunta podemos indicar que el cuidado de los niños está a cargo de familiares en un 39%, seguido por el cuidado de guarderías en un 24 %, por niñeras en un 16 % y un 21 % en los Pre Kinder.

TABLA N° 13

5. ¿- Su hijo ha recibido o recibe estimulación temprana?

a) Si

b) No

OPCIÓN	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	72	72%
No	28	28%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 8



Elaborado por: La Autora

En esta pregunta podemos obtener como resultado que el 72% de los padres de familia encuestados indican que sus hijos si han recibido estimulación temprana, mientras que un 28% de los encuestados indican que sus hijos no han recibido estimulación temprana.

TABLA N° 14

6.- Donde ha recibido la estimulación temprana?

OPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
Centros de Estimulación Temprana	20	27.77%
Guardería	15	20.83%
Niñera	4	5.55%
Clases Particulares	33	45.83%
TOTAL	72	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 9



Elaborado por: La Autora

Con las respuestas de esta pregunta podemos identificar que en un 33% los niños han recibido Estimulación temprana en clases particulares, un 27.77% en centros de estimulación temprana, un 20.83% en las guarderías y un 4 % han sido las niñeras quienes han realizado la estimulación temprana en los niños.

TABLA N° 15

7.- Si su respuesta en la pregunta N°5 es NO, le gustaría que su hijo recibiera estimulación Temprana?

a) Si

b) No

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	28	100%
NO	0	0%
TOTAL	28	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 10



Elaborado Por: La Autora

Con este resultado ponemos concluir que el 100% de los encuestados que no han recibido sus hijos estimulación temprana les gustaría iniciar con esto.

TABLA N° 16

8.- ¿Qué tiempo dedicaría usted por sesión para realizar la Estimulación Temprana?

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
25 minutos	15	15%
35 minutos	30	30%
45 minutos	40	40%
1 hora	15	15%
TOTAL	100	100 %

Elaborado Por : La Autora

Gráfico N° 11



Elaborado Por: La Autora

En esta pregunta podemos detallar que un 15% de los encuestados dedicaría de 25 minutos la estimulación temprana, un 30% dedicaría 35 minutos, el 40% dedicaría 45 minutos y otro 15% dedicaría 1 hora.

TABLA N° 17

9.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por el servicio de estimulación temprana?

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$ 10 a \$15	3	3%
\$ 16 a \$20	16	16%
\$21 a \$25	23	23%
\$26 a \$30	38	38%
Más de \$30	20	20%
TOTAL	100	100%

Elaborado Por : La Autora

Gráfico N° 12



Elaborado Por: La Autora

De acuerdo a los resultados arrojados en la encuesta con respecto a esta pregunta, podemos decir que el 38% de los encuestados estaría dispuesto a pagar de \$26 a \$30. El 23% estaría dispuesto a pagar de \$ 21 a \$25, el 20% estaría dispuesto a pagar más de \$30. El 16% de \$16 a \$ 20 y un 4% estaría dispuesto a pagar de \$ 10 a \$15.

TABLA N° 18

10.- En que sector le gustaría que existirá el Centro de Estimulación Temprana?

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Norte	19	19%
Sur	0	0%
Valle de los Chillos	73	73%
Cumbayá	8	8%
OTROS	100	100%

Elaborado Por: La Autora

Gráfico N° 13



Elaborado Por: La Autora

En esta pregunta nos arrojaron los siguientes resultados el 19% desearía que el centro de estimulación temprana se encuentre en el sector del norte. El 0% en el sur. El 73% en el Valle de los Chillos y el 8% en Cumbayá

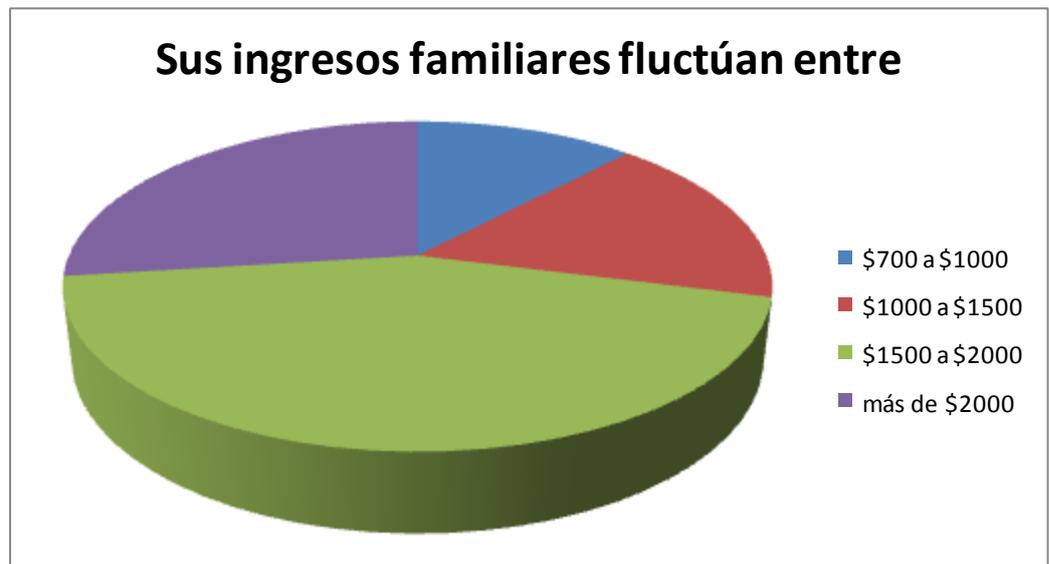
TABLA N° 19

11.- Sus ingresos mensuales familiares fluctúan entre:

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$ 700 a \$1000	12	12%
\$1000 a \$1500	17	17%
\$1500 a \$2000	44	44%
Más de \$2000	27	27%
TOTAL	100	100%

Elaborado Por: La Autora

Gráfico N° 14



Elaborado Por: La Autora

En esta pregunta sobre los ingresos familiares obtuvimos al siguiente información: el 12% de los encuestados tienen ingresos de \$700 a \$1000, el 17% percibe ingresos de \$1000 a \$1500, el 44% tiene ingresos entre \$1500 a \$2000 y un 27% tienen ingresos superiores a los \$2000

3.10 Análisis de la Demanda

La demanda para este tipo de servicios se representa a través de varios factores entre los cuales podemos citar los siguientes:

3.10.1 Factores que la afectan

- El desconocimiento por parte de los padres de familia sobre las técnicas de Estimulación Temprana
- El precio del servicio considerando los precios más competitivos para captar clientes con hijos de 2 meses hasta los 5 años
- La confusión al pensar que la Estimulación temprana se la puede practicar en cualquier lugar sin contar con el personal apto y las técnicas necesarias para llevar a cabo.

- El comportamiento del consumidor, con tendencias a ser una persona con preferencias innovadoras.
- Seguridad social, política y económica, el momento de realizar las inversiones.

3.10.2 Comportamiento histórico

De acuerdo a la información que se pudo recopilar en el Ministerio de Inclusión Económica y Social, MIES los centros de estimulación temprana se encuentran considerados dentro de la categoría de Centros de Desarrollo Infantil ya que en la actualidad existen únicamente dos establecimientos en el sector de Sangolquí que se dedican exclusivamente a esta actividad.

TABLA No. 20

Crecimiento poblacional histórico 2012 (0-5años)

Año	2004	2005	2006	2007	2008
Total Quito Urbano	248.091	248.347	248.001	247.460	246.928
Total Sangolquí	6350	6420	6815	6985	7012
Año	2009	2010	2011	2012	
Total Quito Urbano	246.349	245.489	244.608	243.769	
Total Sangolquí	7129	7256	7345	7524	

Fuente: Información INEC
Elaborado por: La Autora

3.10.3 Demanda actual

De acuerdo a la encuesta realizada a los padres de familia el 100% de los encuestados le gustaría que sus hijos reciban este servicio, la ubicación de preferencia para llevar a cabo el proyecto es en el sector del Valle de los Chillos, el 44% de los encuestados poseen ingresos familiares de \$1500 a \$2000, siendo un grupo adquisitivo alto, lo cual permitiría que los precios puedan ser similares a los de la competencia.

También es importante diferenciar el enfoque que se da al mercado potencial y a la demanda potencial, ya que el primero es el que reúne a todos los padres que gustan de la utilización de los servicios con las características que describe el proyecto, mientras que la demanda potencial está conformada por todos los padres que gustan de la utilización de los servicios con las características que describe el proyecto y que además tienen la capacidad económica para hacerlo.

TABLA No. 21

DEMANDA ACTUAL

Total Habitantes	85.852
Total niños de 0-5 años	6.350
Familias con ingresos superiores a \$ 1.500 (%)	44%
TOTAL Demanda	2.794

Fuente: Información recopilada INEC
Elaborado por: La Autora

La demanda actual en el presente proyecto resulta del total de niños de 0 a 5 años multiplicado por el porcentaje de familias con niveles de ingresos superiores a los \$1500, de acuerdo a los datos obtenidos en nuestro estudio de mercado.

3.10.4 Proyección de la demanda

De acuerdo a la información obtenida en el MIES, podemos indicar que la población va disminuyendo de acuerdo al crecimiento poblacional. Las familias con ingresos superiores a los \$1.500 dólares tienen como idea tener únicamente 1 hijo o máximo dos.

Es importante destacar que la mayor población que tiene más de 2 hijos no tienen ingresos superiores a los \$1.500, es decir no sería un público objetivo para brindar el Servicio de Estimulación Temprana.

TABLA No. 22

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total Población	7.358	7.199	7.024	6.967	6.884	6.806

Elaborado por: La AUTORA

El comportamiento de la demanda va disminuyendo por los datos que se mostraron anteriormente respecto al crecimiento poblacional.

3.1.1 Análisis de la oferta

Se refiere específicamente a la cantidad de negocios que tienen el mismo giro y que como en nuestro caso prestan el mismo servicio en un mismo

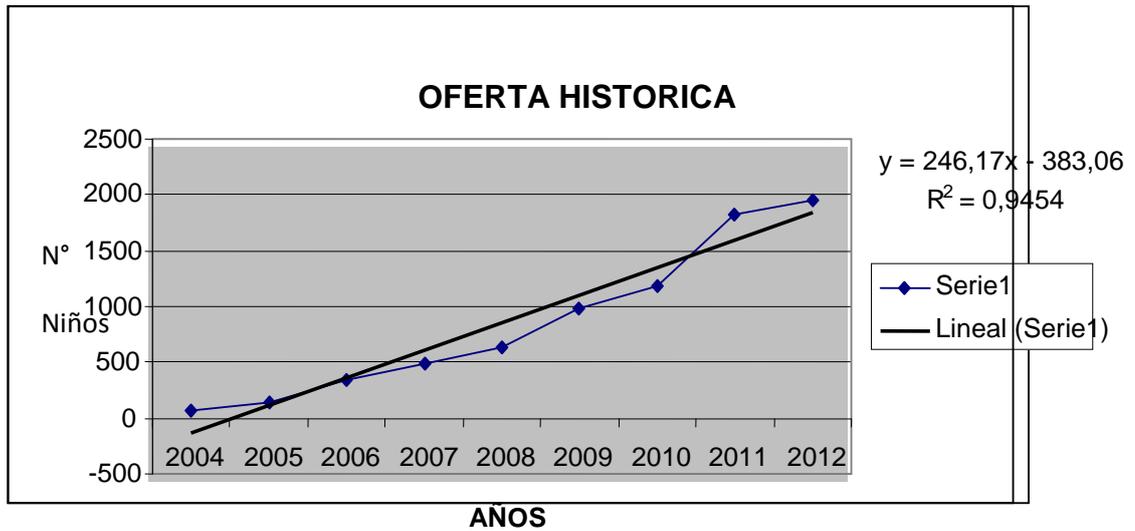
mercado pero con factores o variables diferenciadoras tales como el precio y la calidad en determinados momentos.

3.11.1 Factores que la afectan

Existen algunas variantes que influyen y determinan la oferta, a continuación las más relevantes para el desarrollo de este estudio:

- El precio que está determinado por el segmento de mercado al cual nos dirigimos y por los precios que establece la competencia, en el caso del estudio para la implementación del proyecto resulta bastante alentador el hecho de que no existe una alta competencia técnica y además de acuerdo al estudio de mercado realizado, los precios podrán ser bastante equilibrados con respecto a la competencia, y el poder adquisitivo del segmento al cual se quiere dirigir es de clase media alta a alta.
- Además factores diferenciadores tales como la calidad en el servicio con un sistema de mejoramiento continuo, excelente ambiente para clientes internos y externos, agilidad y eficiencia en la solución de problemas, controles permanentes, actualizaciones y capacitación constante, serán algunos de los factores que permitirán estar alerta y preparados para la aparición de productos y servicios sustitutos, así como a la respuesta económica y social que se presente en el país.

GRAFICO No. 15



Fuente: Información MIES
Elaborado por: La Autora

El Ministerio de Inclusión Económica y Social registró 2 establecimientos especializados como Centros de Estimulación Temprana en el sector de Sangolquí, registrando un crecimiento desacelerado en relación a la población que habita en el Valle.

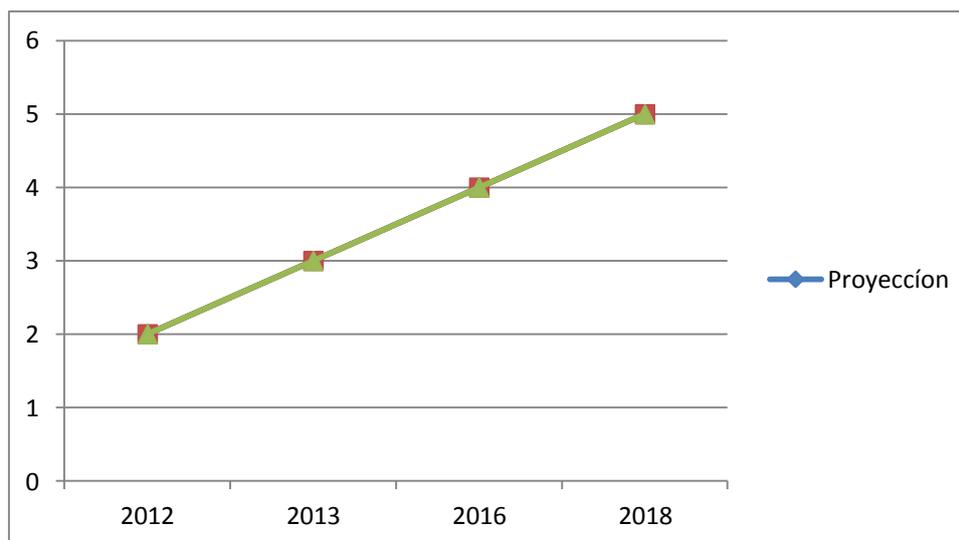
3.11.2 Oferta actual

En lo que respecta a la oferta actual, podemos indicar que actualmente existen dos centros de Estimulación Temprana en Sangolquí, uno ubicado en el sector comercial como es el Gymboree en el Centro Comercial San Luis, mientras que el otro se encuentra ubicado en el sector de Conocoto.

3.11.3 Proyección de la oferta

GRAFICO No. 16

PROYECCION DE LA OFERTA DE ACUERDO A LOS CENTROS DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA

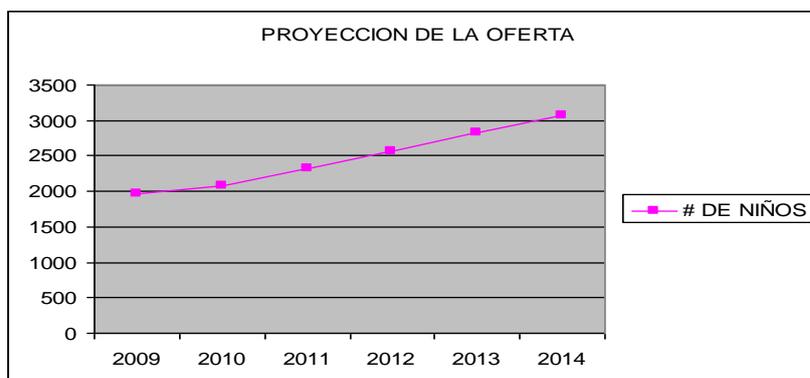


Elaborado por: La Autora

De acuerdo al gráfico anterior, se puede observar que para el año 2018 existirán 5 Centros de Estimulación Temprana en Sangolquí, lo cual no cubriría el total de la demanda de los habitantes del sector.

GRAFICO No.17

PROYECCION DE LA OFERTA POR NIÑOS



3.11.4 Proyección de la demanda insatisfecha

La Demanda Insatisfecha resulta de restar la oferta de la demanda, obteniendo como resultado que 8.315 niños sería nuestra demanda insatisfecha.

Es importante indicar que las personas encuestadas no se encuentran conformes con el servicio que brindan las guarderías en el sector del Valle de los Chillos y están dispuestos a ponerles a sus hijos en el Centro de Estimulación temprana

TABLA No. 23

DEMANDA INSATISFECHA

Año	No. De Centros	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2007	1	140	8.394	8.254
2008	1	350	8.382	8.032
2009	2	490	8.364	7.874
2010	2	630	8.346	7.716
2011	2	980	8.327	7.347
2012	2	1.190	8.298	7.108
2013	3	1.820	8.268	6.448
2014	3	1.960	8.218	6.258
2015	3	2.079	8.176	6.097
2016	4	2.325	8.124	5.799
2017	4	2.571	8.067	5.496
2018	5	2.817	8.004	5.187
2019	5	3.063	7.936	4.872

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO

En el estudio técnico se contempla el análisis de los elementos técnicos indispensables para el desarrollo del proyecto. De esta manera se podrá analizar la realidad del proyecto de mercado.

4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto consiste en calcular el costo-beneficio fundamentalmente en la viabilidad de las inversiones y los costos en los que se van a incurrir, con los cuales se obtendrá un estimado de la rentabilidad con la implementación del proyecto.

4.1.1. Factores determinantes

A continuación se detallan los factores que determinan el tamaño del proyecto:

4.1.1.1. El mercado

El mercado en el cual se va a desarrollar el proyecto se encuentra en un amplio proceso de explotación, debido a que el número de Centros de Estimulación Temprana existentes no satisface la demanda por parte de la población de Sangolquí.

Es importante informar y enseñar a la población la importancia que la estimulación temprana tiene en los niños, y de esta manera en un mediano plazo, la estimulación temprana no sea vista como un privilegio de pocos, sino como una necesidad primordial en la vida de los niños.

El mercado no se encuentra saturado por lo tanto se debe aprovechar esta oportunidad para la implementación del proyecto.

4.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros

El proyecto se desarrollará con capital de trabajo propio y con un préstamo a 2 años plazo, contará con la participación de tres socios.

Se abaratarán los costos de operación ya que se cuenta con un bien inmueble propio donde entrará en funcionamiento el proyecto, las personas involucradas en el proyecto para ejecutar las diferentes actividades son familiares, de esta manera los salarios los serán medibles en función del tiempo, niños que ingresen al Centro de Estimulación Temprana y de los ingresos que genere el proyecto.

Los costos iniciales para la implementación del centro de Estimulación Temprana serán la inversión más alta que se realizará, la misma que se recuperará conforme se vaya desarrollando el proyecto.

4.1.1.4 Economías de escala

Las economías de escala se refieren a la capacidad máxima de producción versus el costo de la misma. En el desarrollo del presente proyecto, se desprende que las economías de escala si son aplicables, por cuanto nuestra capacidad máxima en el servicio que se desea prestar es de 8 niños por cada parvularia, si se llegaría a aumentar dos o tres niños no se vería la necesidad de incorporar al equipo de trabajo una parvularia adicional y la calidad del servicio no cambia.

Los costos que una sesión de estimulación requieren bajan, permitiendo que la rentabilidad crezca.

4.1.1.5 Disponibilidad tecnológica

La inversión en tecnología será un costo medible ya que el proyecto está enfocado en brindar un servicio para niños y para el desarrollo de los mismos se requiere un ambiente adecuado y de objetos que llamen la atención a los niños y de esta manera despertar sus sentidos. No se necesitará de muchos equipos tecnológicos.

4.1.1.6 Disponibilidad de insumos, materiales y materias primas

Para la adquisición de los insumos y productos se realizará alianzas directamente con un proveedor, de esta manera nos permitirá abaratar costos, se contará con crédito de pago de 30 días.

4.1.2. Optimización del tamaño del proyecto

La optimización del proyecto es la que se cuenta con el espacio físico propio para la creación del Centro de Estimulación Temprana, al cual se lo tendrá que decorar de acuerdo a las exigencias del mercado, a la distribución de las áreas.

4.1.3. Determinación de la capacidad de producción

- El área total de la vivienda donde se llevará a cabo el proyecto es de 570 m², los mismos que están distribuidos de la siguiente manera:

-En la planta baja se cuenta con el área para la recepción, una sala de espera para los padres de familia debidamente equipada con juegos y objetos llamativos para los niños, oficinas para la parte administrativa y del coordinador del Centro de Estimulación temprana. Habrá 2 baños debidamente equipados para el uso de los niños.

- En la parte de atrás se cuenta con un terreno de 77 m2 m de área verde para realizar actividades al aire libre. También contará con un espacio aproximado para 9 vehículos en la parte principal de la vivienda
- En el segundo piso habrá el departamento médico (pediatra, nutricionista infantil y terapeuta física), 3 habitaciones debidamente adecuadas para realizar las sesiones de la terapia para la estimulación, una pequeña piscina, una sala de juegos para los niños.
- El horario de atención será desde las 8:00 hasta las 19:00 de lunes a viernes y los días sábados será desde las 8:00 hasta las 13:00h.
- Las sesiones de estimulación serán de 45 minutos con intervalos de 15 minutos entre una y otra sesión.
- La participación de los padres de familia en las sesiones será aproximadamente 2 sesiones al mes.

4.1.4 Determinación Capacidades del Servicio:

De acuerdo al cuadro que se detalla a continuación la capacidad instalada para el servicio de Estimulación Temprana es de 30 niños por día, por parvularia, y la capacidad utilizada en la actualidad es de 12 niños por día, es decir 4 por parvularia. Es decir que tenemos capacidad para brindar el servicio a más niños sin que esto nos afecte de alguna manera o no se pueda brindar un servicio adecuado a cada cliente.

TABLA N°24
CAPACIDADES DEL SERVICIO

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Capacidad instalada (niños por aula)	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00
Porcentaje de utilización	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	77%	83%	90%
Capacidad utilizada	3.456	3.888,00	4.320,00	4.752,00	5.184,00	5.616,00	6.048,00	6.652,80	7.171,20	7.776,00

4.2. Localización del proyecto

La localización donde entrará en funcionamiento el proyecto es indispensable puesto que es el principal que contribuirán para lograr una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital invertido.

Se lo implementará en Sangolquí, en el sector de la universidad ESPE ubicado en la calle Ambato y Cuenca. Urbanización los Ángeles. Siendo éste un sitio de fácil acceso tanto, existen medios de transporte, se cuenta con seguridad al ingresar a la urbanización, es una zona residencial tranquila, propicia para la implementación del proyecto.

De acuerdo al estudio de mercado realizado, en el Valle de los Chillos el sector fue indicado como preferencial para los padres de familia, por su ubicación, tranquilidad, seguridad y fácil acceso.

4.2.1. Macro localización

Para obtener este dato se tomó en cuenta la información obtenida en las encuestas realizadas a los padres de familia sobre donde les gustaría que se encuentre el centro de estimulación temprana, teniendo como preferencia en el Valle de los Chillos con un 73 %.

Otro factor fundamental considerado fue el de contar con el espacio físico propio.

También se consideraron factores tales como:

- Factores ambientales
- Las adecuaciones en la infraestructura son mínimas
- Existe el espacio indicado para la implementación del proyecto
- Es de fácil acceso y existe transporte
- Sector residencial, seguro y vigilado
- Es uno de los sectores céntricos del Valle de los Chillos y todos conocen el sector.

4.2.2. Micro localización

El proyecto se desarrollará en el Valle de los Chillos, en el sector de la universidad ESPE ubicado en la calle Ambato y Cuenca. Urbanización los Ángeles. La vivienda es de un familiar y se encuentra debidamente legalizada.

Las razones adicionales con carácter micro por las que se escogió esta ubicación fueron las siguientes:

- Servicios básicos permanentes
- Lugar de residencia en crecimiento
- Nivel socioeconómico de los habitantes
- Servicios de seguridad
- Cercanía a las áreas comerciales del Valle de los Chillos
- Acceso de transporte

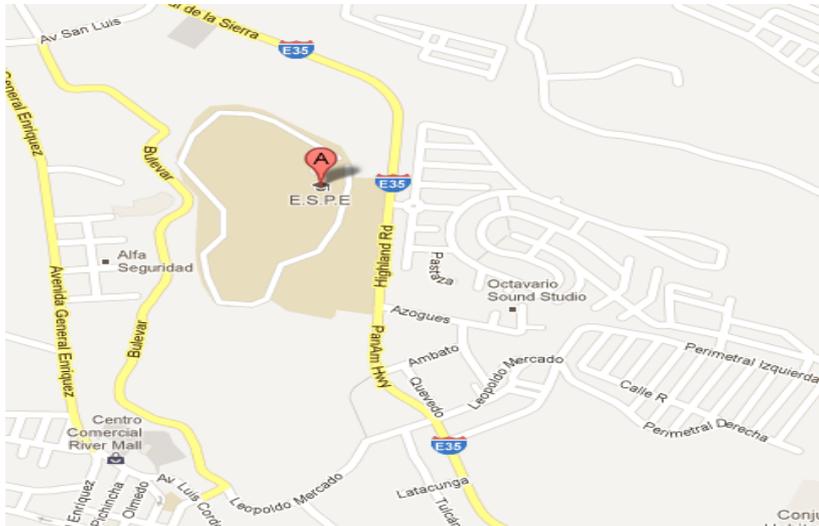
4.2.3. Selección de la alternativa óptima

Por lo antes expuesto, se tomó la decisión del lugar donde se instalará el Centro de Estimulación Temprana, tomando en cuenta que se optimizarán los recursos financieros ya que la vivienda es propia y los cambios de la infraestructura son mínimos

4.2.3.1. Plano de micro localización

GRAFICO No. 18

Croquis de ubicación del Centro de Estimulación



Fuente: Google Maps 2012

4.3. Ingeniería del Proyecto

Se describen los procesos operacionales a seguirse al momento de la implementación del proyecto para obtener un óptimo funcionamiento, los requerimientos existentes en cuanto a mano de obra, maquinaria, insumos, materias primas y materiales.

4.3.1. Proceso de Producción y/o prestación del servicio.

Para definir y demostrar el proceso operacional de todas las actividades a realizarse se utilizó el diagrama de flujo, que consiste en un diagrama secuencial y cronológico empleado para mostrar los procedimientos detallados que se deben seguir al realizar una tarea, como por ejemplo en un proceso de producción, proceso de fabricación o para un proceso de servicio.

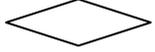
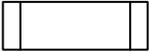
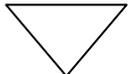
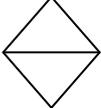
4.3.1.1 Diagrama de flujo

Con los diagramas de flujo se desea dar a conocer los diferentes procesos a seguir en la parte operativa, administrativa-logística, financiera

y en cada una de las etapas del proyecto. Los símbolos del diagrama son los siguientes:

TABLA No. 25

SÍMBOLOS DEL DIAGRAMA DE FLUJO

ICONO	SIGNIFICADO
	Preparación
	Proceso
	Almacenamiento interno
	Terminador
	Proceso Alterno
	Decisión
	Datos
	Proceso Predefinido
	Extractor
	Fusión
	Ordenar

Fuente: Windows Millenium

Elaborado Por: La Autora

GRAFICO No. 19

Diagrama de Flujo para el proceso de servicio

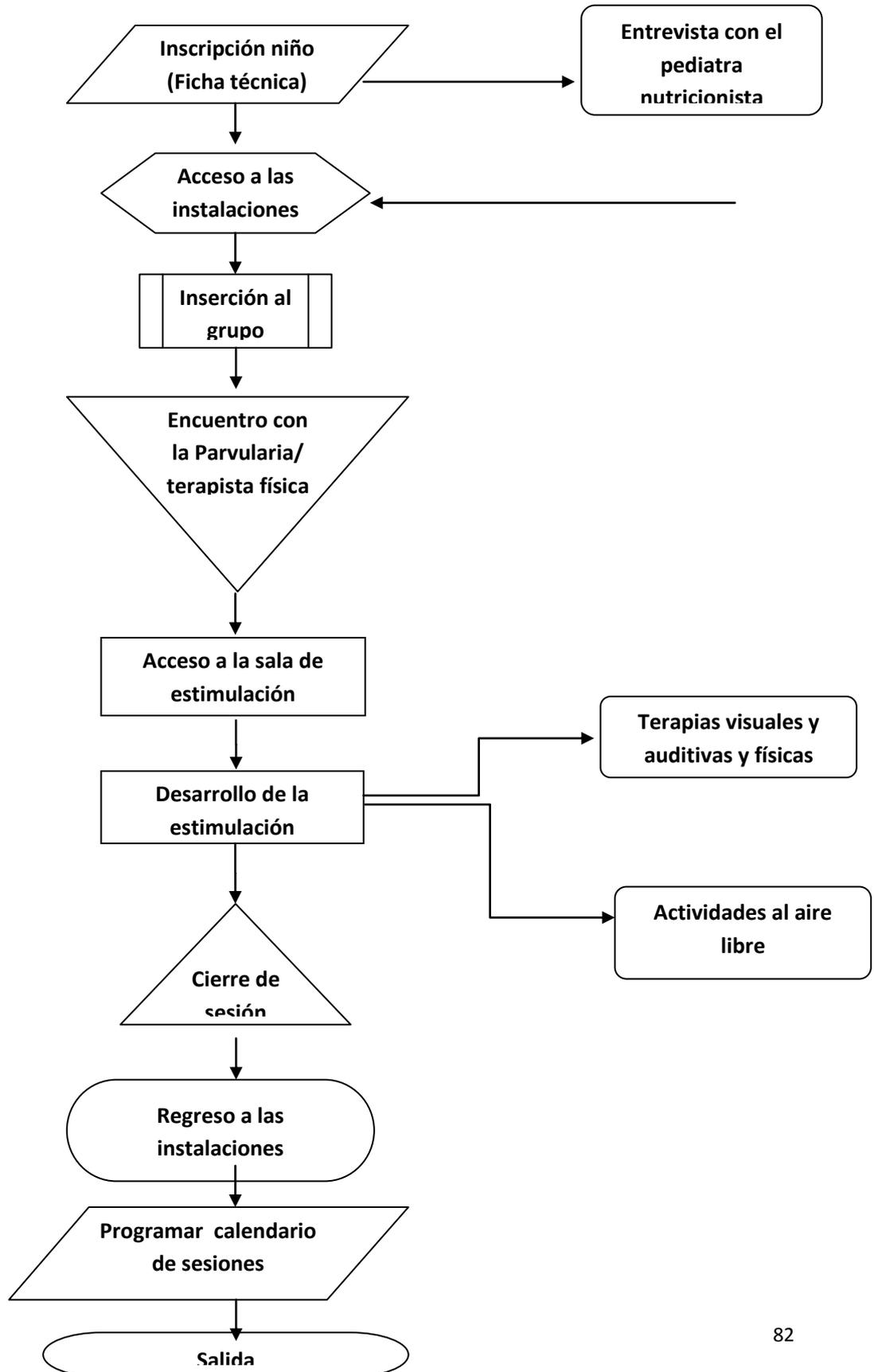
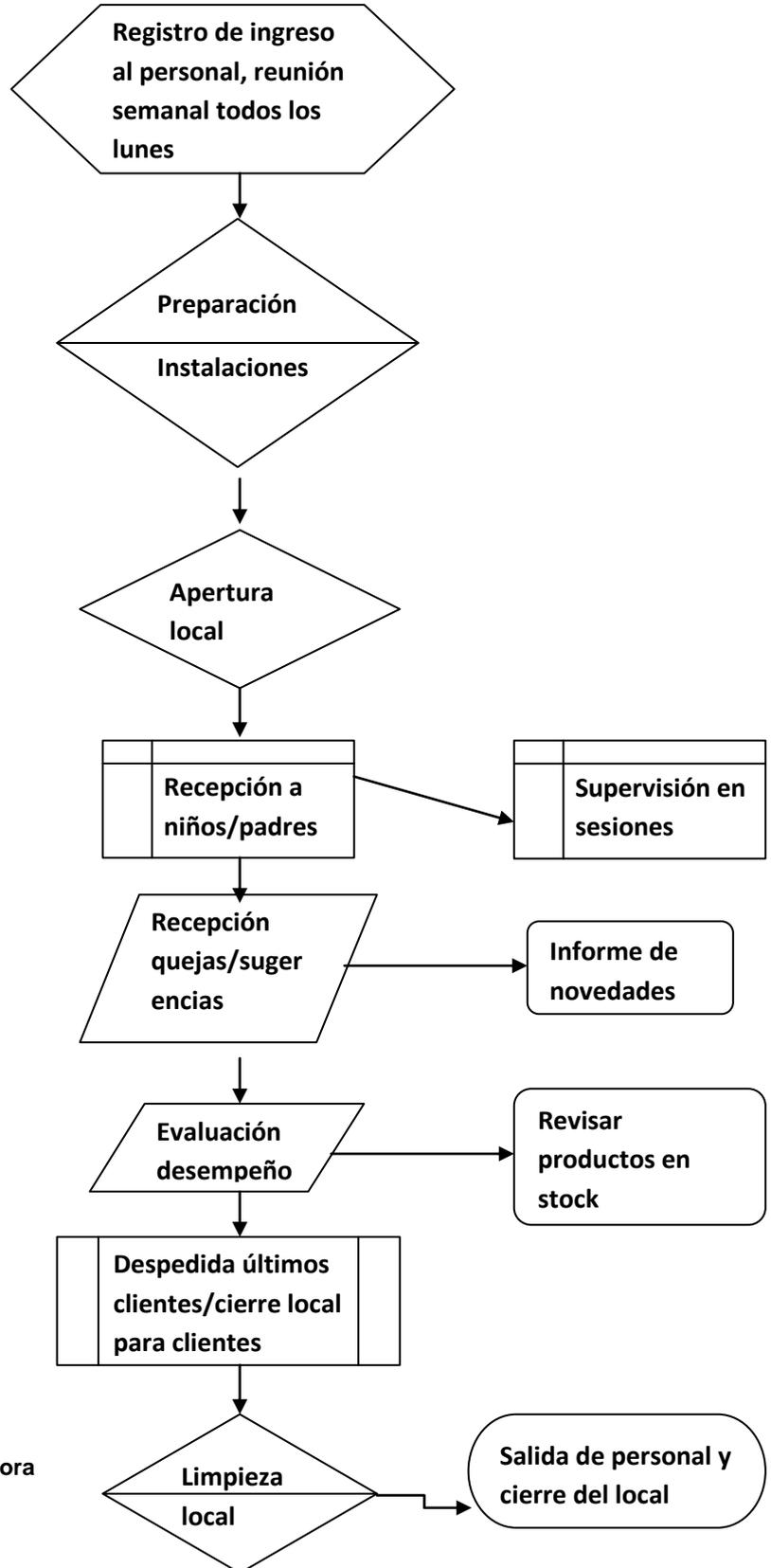


GRAFICO No. 20

Diagrama de Flujo para el proceso administrativo – logístico



Elaborado Por: La Autora

4.3.1.2. Requerimientos de mano de obra

La mano de obra que se necesitará para el funcionamiento del presente proyecto será:

TABLA No. 26

MANO DE OBRA

Cargo	Costo unitario	Costo Total
Coordinador General	\$ 400,00	523,43
Tres Parvularias	\$300,00	1.196,34
Pediatra ½ tiempo 2 días a la semana	\$300,00	398,78
Nutricionista ½ tiempo, 2 días a la semana	\$300,00	398,78
Terapeuta física	\$350,00	461,11
Contador ½ tiempo 3 días por semana	\$ 200,00	274,13
Recepcionista	\$ 300,00	398,78
Mantenimiento y limpieza ½ tiempo	\$ 150,00	211,81
Guardia de seguridad	\$ 300,00	398,78
TOTAL		4261,97

Elaborado por: La Autora

De acuerdo al detalle del cuadro podemos observar que la inversión en lo que respecta a gastos de sueldos para los profesionales es de \$4.261,97

4.3.1.3. Requerimientos de maquinaria, equipo, muebles y enseres

TABLA No. 27

Maquinaria, Equipo, Muebles y Enseres

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computadora para la recepción	\$ 500,00	500,00
3	Computadoras portátiles	\$ 700,00	2.100,00
1	Impresora	\$ 300,00	300,00
1	teléfono inalámbrico	\$ 80,00	80,00
2	Mini componentes	\$ 130,00	260,00
2	Dvds	\$ 80,00	160,00
2	Televisor de 32 pulgadas	\$ 500,00	1000,00
1	Mesa y balanza pediátricas (Pediatra)	\$ 130	130,00
1	Equipo de limpieza	\$ 80,00	80,00
1	Microondas	\$80,00	80,00
1	Camilla	\$ 120,00	120,00
1	Botiquín de primeros auxilios	\$ 40,00	40,00
10	Juegos infantiles(musicales, adornos)	\$ 10,00	100,00
1	Sistema de seguridad	\$ 200,00	200,00
2	Muebles para audio y video	\$25,00	50,00
1	Modular y silla recepción	\$ 100,00	100,00
5	Relojes de pared infantiles	\$ 9,00	45,00
3	Escritorios y sillas para oficinas	\$ 100,00	300,00

1	Estructura Piscina	\$450	450,00
1	Juego de Sala	\$400,00	400,00
1	Revistero	\$ 10,00	10,00
1	Tobogán grande	\$ 120,00	120,00
1	Tobogán pequeño	\$ 80,00	80,00
1	Túnel pequeño	\$ 30,00	30,00
1	Túnel grande	\$ 50,00	50,00
1	Piscina de bolas	\$ 180,00	180,00
1	Arenero	\$ 200,00	200,00
1	Sube y baja de plástico	\$ 120,00	120,00
1	Juego de columpios	\$ 110,00	110,00
1	Resbaladera	\$ 40,00	40,00
1	Colchoneta 200 x 100 x 8	\$ 30,00	30,00
1	Colchoneta de 100 x 50 x 8	\$ 50,00	50,00
1	Alfombrado para toda el área (280m)	\$9 m2	2.520,00
TOTAL			10.035,00

Elaborado por: La Autora

En cuanto a la maquinaria y equipo, muebles y enseres se necesitará invertir un presupuesto total de \$10.035

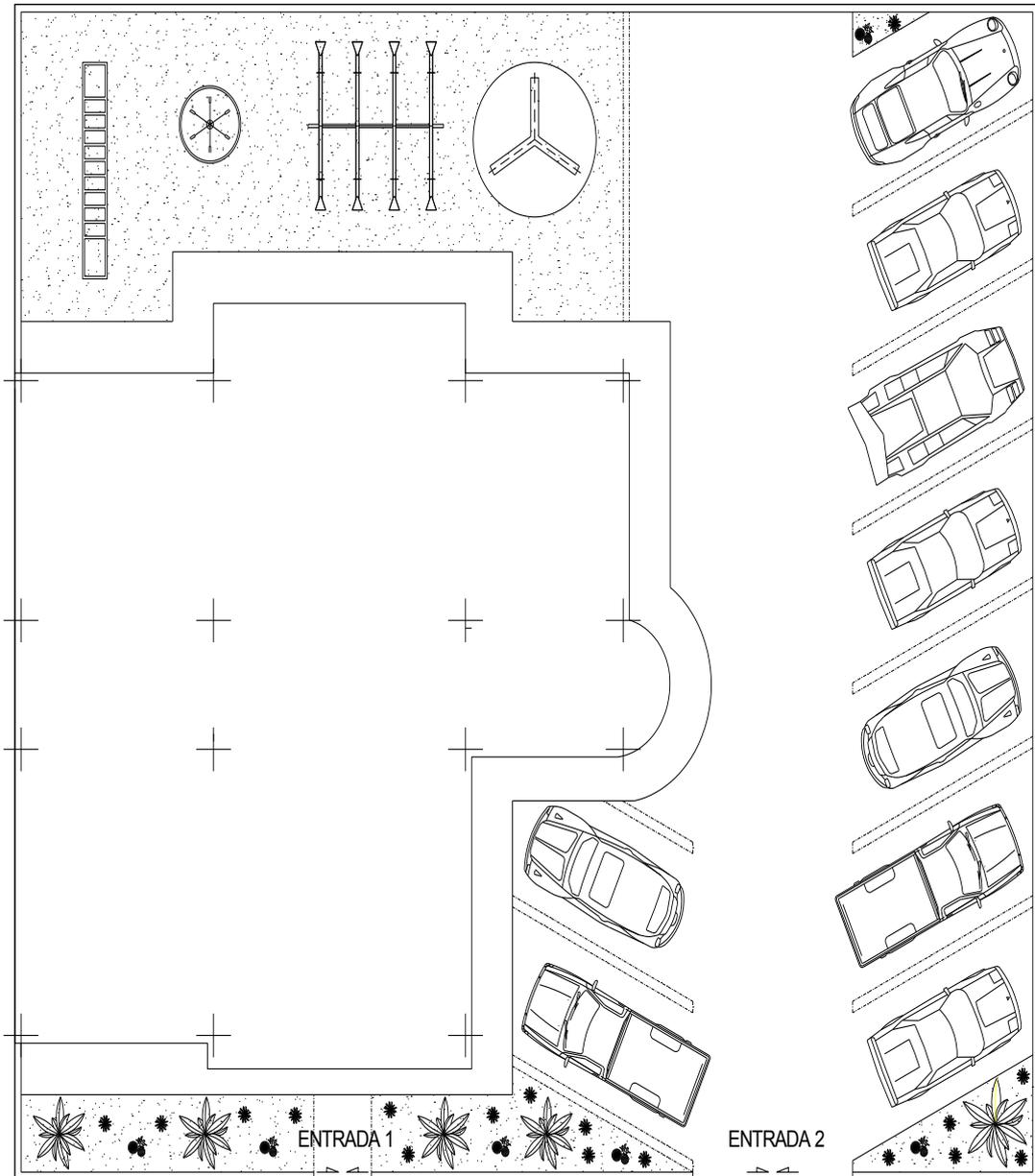
4.3.1.4 Requerimientos de insumos, materias primas y materiales

TABLA No. 28

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Suministros de limpieza	\$ 20,00	20,00
1	Suministros de oficina	\$ 30,00	30,00
10	Muñecos infantiles	\$10,00	100,00
12	Pelotas saltarinas	\$7,00	84,00
2	Colección de cuentos infantiles, canciones y fábulas	\$ 15,00	30,00
20	Figuras de espuma flex	\$ 2,00	40,00
5	Cuadros infantiles	\$ 19,50	97,50
1	Pizarrón	\$ 30,00	30,00
10	Rompe cabezas de figuras y colores	\$9,00	90,00
12	Juegos de legos	\$ 8,33	100,00
12	Juegos de colores	\$ 2,16	26,00
12	Rompecabezas de diferentes piezas	\$ 3,73	44,76
12	Muñecos de trapo	\$ 3,08	37,00
3	Mesas infantiles	\$ 28,00	84,00
12	Sillas infantiles	\$ 3,20	38,64
5	Muñecos de arroz	\$ 8,00	40,00
40	Artículos para decoración habitaciones	\$ 6,25	250,00
TOTAL			1.141,90

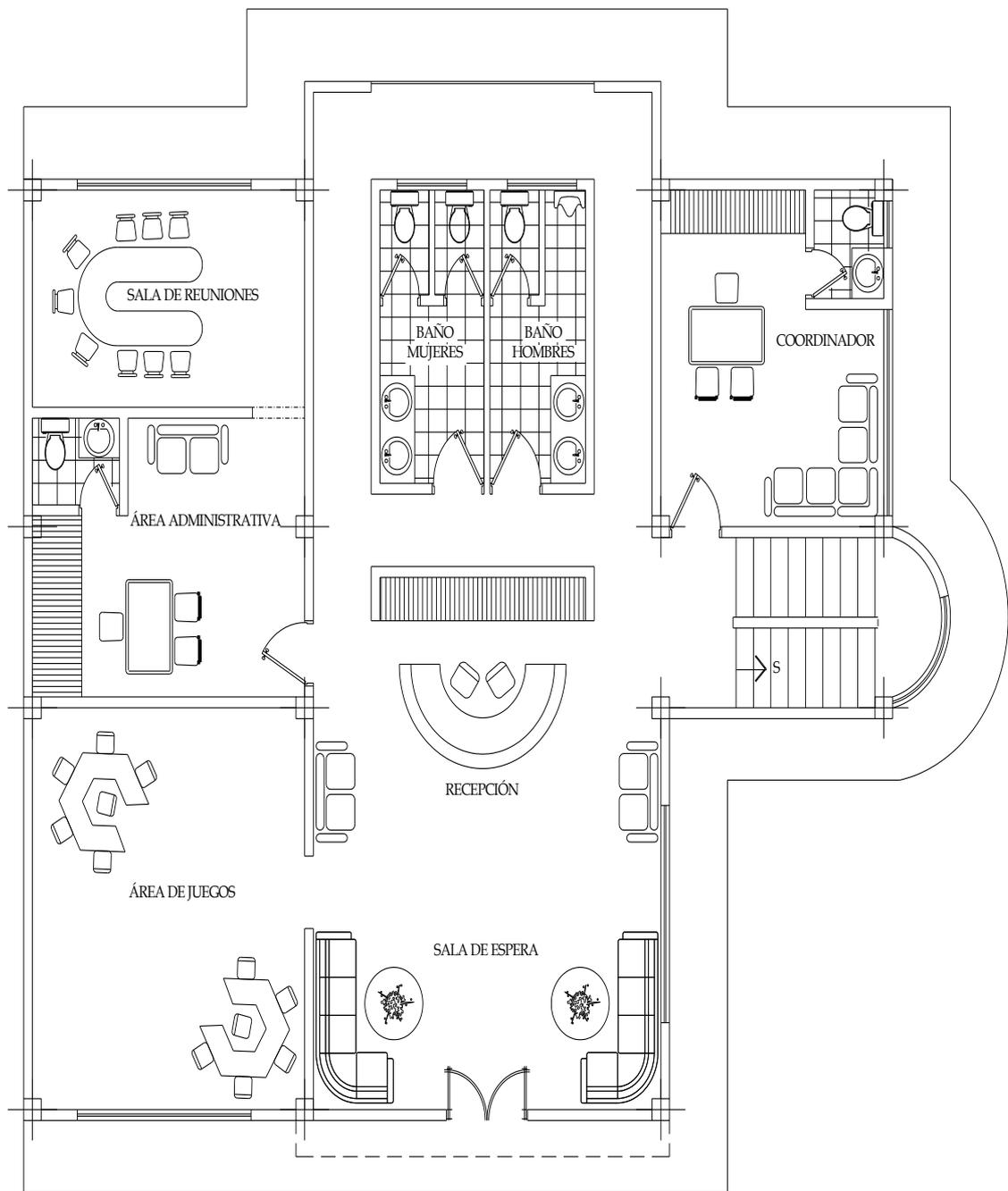
Elaborado por: La Autora

4.4. Distribución de la planta (Layout)



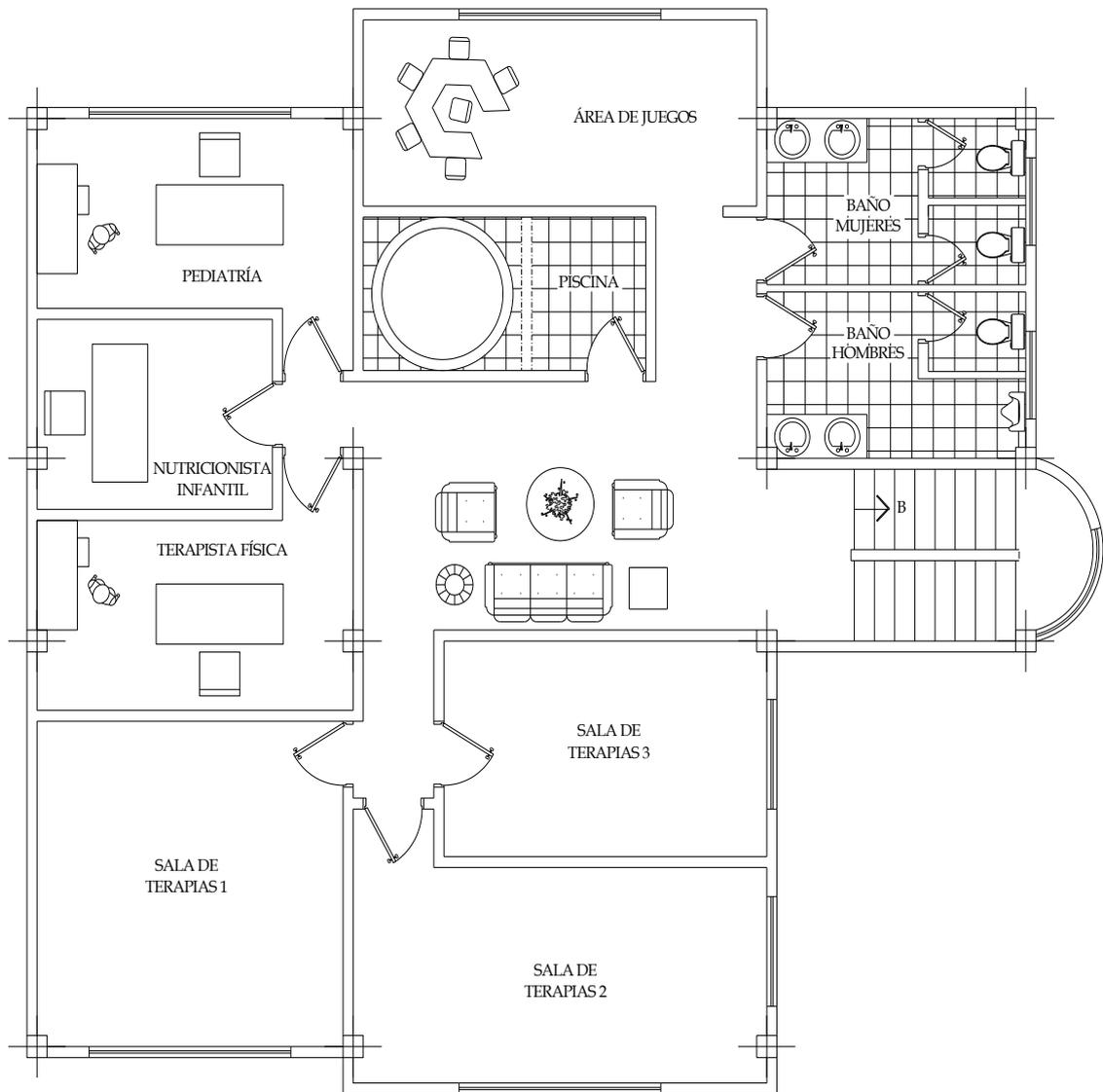
IMPLANTACIÓN GENERAL

Elaborado Por: Ing. Mónica Velastegui a pedido de la Autora



PLANTA BAJA

Elaborado Por: Ing. Mónica Velastegui a pedido de la Autora



PLANTA ALTA

Elaborado Por: Ing. Mónica Velastegui a pedido de la Autora

4.5. Sistema de Control

Con la finalidad de disminuir todo tipo de riesgos se ha implementado los sistemas de control, así como también optimizar los recursos y garantizar el buen funcionamiento del centro de Estimulación temprana

- El ingreso de todo el equipo de trabajo será controlado y monitoreado por un reloj biométrico con la finalidad de controlar el tiempo y cumplir con las obligaciones y responsabilidades de cada empleado.
- Cada lunes se realizará una reunión con todo el personal para establecer las metas, tareas y obligaciones que se realizaran en la semana, así como recordarán las políticas internas de la empresa, la misión y visión de la misma.
- Habrá un informe semanal sobre el estado financiero de la empresa.
- Se realizarán auditorías internas permanentes.
- La seguridad interna y externa será controlada y monitoreada por la respectiva empresa de seguridad.
- Los pagos a proveedores se los realizará en fechas pre establecidas.
- Se realizará un control continuo en cada área del establecimiento para comprobar que se encuentre siempre limpio y en óptimas condiciones de uso.

CAPITULO 5

PROPUESTA ESTRATÉGICA

5.1. La Empresa

Será un Centro de Estimulación Temprana para niños desde los 2 meses a 5 años, donde se aplican técnicas que fortalezcan y ayudan a desarrollar destrezas y habilidades tanto físicas como psicológicas en los niños conjuntamente con sus padres, preparándolos para empezar una educación continua.

5.1.1. Nombre o Razón Social

La razón social de la empresa responde al nombre de “Creciendo Juntos” ya que precisamente lo que se desea es estimular los sentidos de los niños en base a la diversión y a los juegos en conjunto con los padres.

La idea del nombre nace con la finalidad de vincular a los padres de familia con el desarrollo y crecimiento de los niños, el aprender cada parte de su cuerpo y la manera en que pueden ayudar a despertar las estimulaciones en cada etapa de la vida.

5.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

La constitución de la empresa será como una persona jurídica de sociedad limitada, la cual contará con 3 socios que aportarán con capital propio

Accionista 1: Lic. Hugo Pozo, quien será el socio mayoritario con un aporte de capital del 70%.

Accionista 2: Sofía Icaza quien será una de las socias minoritarias con un aporte de capital del 20%.

Accionista 3: Andrés Andrade, quien será el último accionista con un aporte del capital del 10%

5.1.3. Tipo de Empresa (sector actividad)

El Centro de Estimulación Temprana “Creciendo Juntos” se halla ubicado en el sector económico de prestación de servicios de consumo para la sociedad.

Con nuestro servicio queremos prepararles a los niños para que puedan incorporarse al mundo globalizado en el que vivimos con una atención privilegiada, estimulando cada parte de su cuerpo y sus sentidos, para de esta manera poder cumplir con las exigencias de los padres de familia, garantizando el desarrollo físico, emocional e intelectual de sus hijos.

5.2. Base Filosófica

5.2.1. Misión

“Creciendo Juntos” es un grupo de profesionales que busca superar las expectativas de los padres de familia brindando un servicio de calidad e innovador en el desarrollo físico, psicológico e intelectual de los niños a través de juegos y diversión, fortaleciendo los vínculos afectivos entre padres e hijos.

5.2.2. Visión

Para el año 2016, Creciendo Juntos será la empresa líder en Estimulación Temprana para niños desde los 2 meses hasta los 5 años dentro de la ciudad de Sangolquí, a través de un sólido posicionamiento basándose en la excelencia.

5.2.3. Principios y Valores

Puntualidad: Al ser una empresa que brinda un servicio debemos ser conscientes del tiempo y el sacrificio que hacen los padres de familia para acompañar a sus hijos a la terapia. Por ello respetaremos el horario de cada niño en su terapia.

Honradez: Considerado nuestro principal valor tanto con los clientes internos y externos a fin de generar un ambiente de total confianza y seguridad.

Ética y Profesionalismo: Basados en nuestra cultura organizacional que conlleva a la fidelización de los padres con sus hijos, así como también de los empleados hacia la empresa.

Equidad: A través del respeto y consideración sin discriminar a nadie.

Cooperación: Entregando siempre más allá de lo que cada uno puede aportar a la empresa para su buen funcionamiento y desarrollo.

Calidad: A través de un proceso de mejoramiento continuo con el fin de innovar permanentemente.

Trabajo en equipo: Demostrando que somos una empresa con un alto sentido de calidad humano, siempre dispuestos a apoyar a otros.

Profesionalismo: Dando a conocer que todos estamos involucrados en el mismo objetivo del negocio y hacia la misma dirección.

Apoyo: Entre cada compañero que forma parte directa o indirectamente del Centro de Estimulación temprana, brindando su compañerismo en todo momento.

Comunicación Integral: Conociendo en su totalidad el giro del negocio, donde cada uno pueda ser partícipe con aporte de ideas y sugerencias.

Respeto: Por cada uno de los compañeros y clientes internos y externos que llegan a diario al Centro de estimulación temprana. Empezar a respetar a los otros para que ellos también nos respeten a nosotros.

5.3. La Organización

5.3.1. Organigrama Estructural

GRAFICO No. 21



Elaborado Por: La Autora

5.3.2. Descripción de Funciones

5.3.2.1 Coordinador General

- Administrar el personal en sus diferentes cargos, evaluando su desempeño de acuerdo con los requerimientos del puesto y de la organización.
- Velar por los intereses de la organización en cuanto a ventas y control de inventarios.
- Cumplir y hacer cumplir absolutamente con todo el reglamento interno de la empresa, así como también sus principios y valores organizacionales.
- Establecer planes de acción a corto, mediano y largo plazo a favor de los intereses de la empresa.
- Direccionar permanentemente a todo el equipo hacia un mismo objetivo, enfocándolos siempre en base a la misión y visión de la empresa.
- Negociar de forma favorable con los proveedores a fin de mantener una buena relación con los mismos.
- Planificar y poner en marcha planes de seguridad interna en la organización, así como también velar por la seguridad de los empleados.
- Coordinar equitativamente y sin preferencias los derechos de los empleados tales como vacaciones, pago de sueldos, beneficios de ley, seguridad social

- Buscar beneficios para los empleados como por ejemplo seguro privado, bonos de incentivo, capacitaciones constantes etc.
- Generar un ambiente laboral adecuado para el buen funcionamiento del Centro de Estimulación y todos sus empleados.
- Realizar permanentemente evaluaciones de desempeño al personal a través de una retroalimentación oportuna.
- Ejecutar y entregar al contador la nómina del personal con sus respectivos descuentos y novedades a fin de manejar de manera transparente la elaboración de los roles de pago.
- Diseñar y presentar el presupuesto anual con todas las actividades a cumplirse y ejecutarse.
- Vender a los padres el servicio que ofrece el Centro de Estimulación con el fin de que exista un marketing directo.
- Establecer planes y estrategias de marketing y publicidad en beneficio de la organización.
- Disponer y controlar el movimiento financiero de la empresa.
- Evaluar los reportes presentados por el contador, dando un seguimiento exhaustivo a cada uno de los movimientos contables.
- Establecer alianzas estratégicas con otras empresas a favor de la organización.
- Presentar informes permanentes y claros al inversionista de los resultados de la empresa.

- Controlar los gastos de la organización.
- Evaluar las pérdidas y ganancias a través de los diferentes indicadores financieros.
- Realizar análisis de riesgos.

5.3.2.2 Contador

- Elaborar de forma transparente y oportuna los balances de la empresa.
- Dar seguimiento de manera oportuna a todos los ingresos y egresos de la empresa.
- Proponer estrategias financieras y operativas para controlar y disminuir el gasto.
- Verificar y dar seguimiento a los presupuestos establecidos.
- Gestionar y agilizar el tema de cobranzas.

5.3.2.3 Parvularias

- Cumplir de forma adecuada y secuencial las diferentes etapas del proceso de estimulación.
- Reportar a la gerencia general las novedades suscitadas en el proceso de estimulación ya sea con los niños o con los padres.
- Mantener excelentes relaciones con los padres de los niños.

- Llevar un control minucioso de cada etapa de estimulación que reciben los niños, a través de un registro compartido con el gerente general.
- Dar seguimiento al proceso de estimulación de cada niño.
- Planificar las diferentes actividades a realizarse durante cada etapa de la estimulación.
- Realizar evaluaciones permanentes a los padres y sus hijos a fin de reforzar la asimilación de la estimulación.
- Previa planificación y coordinación dar charlas temáticas a los padres, generando un valor agregado al servicio del Centro de Estimulación, negociando y creando alianzas estratégicas.

5.3.2.4 Pediatra y Nutricionista

- Mantener un registro actualizado de la vida de cada niño.
- Diagnosticar el estado físico de cada niño, dando a conocer oportunamente los resultados a sus padres.
- Coordinar conjuntamente con la secretaria cada cita de los niños.
- Velar por el estado físico y nutricional de cada niño.
- Elaborar cuadros de nutrición y alimentación adecuados para cada niño, para ser entregados a los padres.
- Dar seguimiento a las visitas de cada niño.

- Promover una sana alimentación tanto en padres como en niños.

5.3.2.5 Terapista física

- Realizar terapias de estimulación a los niños
- Elaboración de ficha con el tratamiento a seguir on cada niño de acuerdo a sus necesidades y etapas
- Evaluación permanente a cada niño para pedir el avance en su desarrollo gracias a la estimulación

5.3.2.6 Secretaria – Recepcionista

- Coordinar agenda del gerente general.
- Brindar permanentemente un excelente servicio al cliente.
- Captar clientes.
- Coordinar citas con el Pediatra.
- Coordinar las visitas de los niños para su estimulación.
- Manejar de forma ordenada los archivos de la empresa.
- Registrar las inscripciones de los padres con sus niños.
- Dar seguimiento a los procesos de estimulación.

- Coordinar y controlar las actividades del personal de limpieza y seguridad.
- Coordinar y controlar la entrada y salida de los padres con sus niños.

5.3.2.7 Auxiliar de limpieza y mantenimiento

- Mantener todas las áreas del local en perfecto orden y limpieza.
- Ejecutar esporádicamente trabajos de mensajería
- Distribuir y optimizar de forma adecuada los recursos entregados para sus diferentes actividades.
- Verificar permanentemente el buen estado y buen funcionamiento de todos los equipos e instalaciones del Centro de Estimulación.

5.3.2.8 Guardia

- Salvaguardar la integridad física tanto de los clientes internos como de los externos.
- Ejecutar conjuntamente con el gerente general planes de acción y de contingencia en casos de emergencia.
- Realizar los respectivos cacheos al personal de la empresa.
- Llevar un registro de asistencia del personal.

- Conjuntamente con el supervisor realizar trabajos de prueba para verificar el buen funcionamiento de la alarma, botones de pánico, sensores, etc.

5.4. Estrategias Empresariales

Las estrategias a utilizarse para lograr alcanzar los objetivos propuestos en el presente estudio de factibilidad, son las siguientes:

5.4.1. Estrategias mercadológicas de posicionamiento

- El posicionamiento se lo realizará precisamente a través del desarrollo del mercado en el cual nos estamos enfocando en base a visitas personalizadas en casas, universidades. Centro comercial, oficinas, etc, con el fin de dar a conocer las diferentes ventajas y los beneficios de nuestro Centro de Estimulación.
- Creando alianzas estratégicas con clínicas privadas, empresas reconocidas de alimentación infantil, tiendas de juguetes y ropa infantil, con el fin de beneficiarse mutuamente de publicidad..
- Se introducirá publicidad en los diarios El Comercio y El Hoy especialmente en sus revistas familiares.
- En puntos estratégicos se entregarán hojas volantes a fin de darnos a conocer.

5.4.2. Estrategias operativas

- Se podrá ofrecer una demostración gratuita para que los padres puedan conocer nuestro servicio.
- Se establecerán descuentos a quienes adquieran una membresía completa, así como la posibilidad de obtener las fiestas infantiles de sus hijos gratis.

5.4.3. Estrategias financieras

- Se mantendrá excelentes relaciones con los proveedores a fin de obtener precios preferenciales lo que consecuentemente provocaría un rendimiento más alto en toda la organización.
- El precio por introducción que se cobrará inicialmente por sesión de estimulación será de \$ 23, a fin de captar más clientes sin mostrarnos desmedidos pero tampoco vulnerables, tomando en cuenta que en el estudio de mercado se obtuvo como precios referenciales entre \$ 26 y \$ 30 y que nuestros posibles consumidores corresponden a niveles socioeconómicos altos.
- La utilización de capital de trabajo propio conjuntamente con un socio, es una estrategia muy importante a fin de evitar acudir a una Institución Financiera para solicitar un préstamo bancario, esto ayuda sin duda a la reducción del gasto y a que nuestros costos operacionales sean menores

CAPITULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Presupuestos

El estudio financiero nos indica los resultados que genera el proyecto, a través del análisis en cuanto al punto de equilibrio, capital de trabajo, análisis de sensibilidad para finalmente conocer la rentabilidad del mismo y evaluar la ejecución del proyecto. Para el caso del presente estudio se proyecta los estados financieros para cinco años.

6.1.1. De inversión

El análisis de la inversión se lo plasma con la obtención de la información compilada de los estudios de mercado y técnico para establecer la viabilidad del proyecto en el presente estudio financiero.

6.1.1.1. Activos Fijos

Corresponden a todos los materiales y equipos a utilizarse en la ejecución del proyecto para el correcto funcionamiento del mismo.

Para este análisis se ha clasificado a los activos fijos en: equipos de computación, maquinaria y equipos, muebles y enseres y materiales de trabajo, los mismos que se detallan a continuación.

TABLA N° 29

EQUIPOS DE OFICINA E INFORMATICOS

EQUIPOS DE OFICINA E INFORMATICOS			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
1	Computadora para recepción	500,00	500,00
3	Computadoras portátiles	700,00	2100,00
1	Impresora	300,00	300,00
1	Teléfono inalámbrico	80,00	80,00
2	Mini componentes	130,00	260,00
2	Dvds	80,00	160,00
2	Televisores 32 pulgadas	500,00	1.000,00
1	Equipo de limpieza	80,00	80,00
1	Microondas	80,00	80,00
1	Sistema de seguridad	200,00	200,00
5	Relojes de pared infantiles	9,00	45,00
	Total	2.665,00	4.805,00

Elaborado por: La Autora

De acuerdo al análisis del cuadro anterior se puede identificar que el presupuesto que se requiere para la adquisición de equipos de oficina y de informática es de \$ 4.805,00 para poner en marcha el centro de estimulación temprana.

TABLA N° 30

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

MUEBLES Y ENSERES			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
1	Mesa y balanza pediátricas	\$ 130,00	130,00
1	Camilla	\$120,00	120,00
1	Botiquín	\$40,00	40,00
2	Muebles para audio y video	\$25,00	50,00
1	Modular y silla recepción	\$ 100,00	100,00
3	Escritorios y sillas para oficinas	\$ 100,00	300,00
1	Juego de Sala	\$400,00	400,00
1	Revistero	\$ 10,00	10,00
1	Tobogán grande	\$ 120,00	120,00
1	Tobogán pequeño	\$ 80,00	80,00
1	Túnel pequeño	\$ 30,00	30,00
1	Túnel grande	\$ 50,00	50,00
1	Piscina de bolas	\$ 180,00	180,00
1	Arenero	\$ 200,00	200,00
1	Sube y baja de plástico	\$ 120,00	120,00
1	Juego de columpios	\$ 110,00	110,00
1	Resbaladera	\$ 40,00	40,00
1	Colchoneta 200 x 100 x 8	\$ 30,00	30,00
1	Colchoneta de 100 x 50 x 8	\$ 50,00	50,00

1	Alfombrado para toda el área (280m)	\$9 m2	2.520,00
1	Pizarrón	\$30,00	30,00
3	Mesas infantiles	\$28,00	84,00
12	Sillas Infantiles	\$3.25	39,00
	TOTAL	2.005,25	4.833,00

Elaborado Por: La Autora

En lo que respecta a la adquisición de muebles y enseres se necesita contar con un presupuesto de \$ 4.833,00

TABLA N° 31

MATERIALES DIRECTOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
10	Muñecos infantiles	\$10,00	100,00
12	Pelotas saltarinas	\$7,00	84,00
2	Colección de cuentos infantiles, canciones y fábulas	\$ 15,00	30,00
20	Figuras de espuma flex	\$ 3,00	60,00
5	Cuadros infantiles	\$ 20,00	100,00
10	Rome cabezas de figuras y colores	\$10,00	100,00
12	Juegos de legos	\$ 8,50	102,00
12	Juegos de colores	\$ 2,17	26,00
12	Rompecabezas de diferentes piezas	\$ 4,75	57,00
12	Muñecos de trapo	\$ 3,08	37,00
5	Muñecos de arroz	\$ 8,00	40,00
40	Artículos decoración habitaciones	\$ 6,00	240,00
	TOTAL	97,50	976,00

TABLA N° 32
CONSTRUCCIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Estructura Piscina	\$450,00	450,00

Fuente: Cotizaciones
Elaborado por: La Autora

En lo que respecta a construcciones, la inversión será de \$ 450,00 para la adquisición de una estructura de piscina

6.1.1.2. Activos Intangibles

Los gastos intangibles están contemplados por los gastos de constitución en los que se incurre de manera obligatoria para el inicio del Centro de Estimulación Temprana, los mismos que se detallan a continuación:

TABLA N° 33
GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Gastos de Constitución	
Permiso	Valor
Gastos estudios de investigación	200,00
Patente	360,00
Permiso Sanitario de Funcionamiento	56,00
Registro de Marca (IEPI)	132,00
Gastos de Puesta en Marcha	200,00
TOTAL	948,00

Fuente: Instituciones responsables de los permisos.

6.1.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo de CRECIENDO JUNTOS corresponde a la cantidad de recursos financieros necesarios para cubrir el pago de sueldos y salarios, los recursos financieros necesarios destinados a los gastos administrativos, de mantenimiento, servicios básicos y de ventas, al menos durante los seis primeros meses de funcionalidad del presente proyecto.

En los siguientes cuadros se detalla uno por uno el tema del capital de trabajo a fin de obtener una información precisa, clara y bien definida en cada gasto a ejecutarse.

TABLA NO. 34
SUELDOS Y SALARIOS

NOMBRE	SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15%	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	COSTO MENSUAL	SUELDO ANUAL
Coordinador	400,00	48,60	33,33	24,8333333	16,67	523,43	6.281,20
Parvularia1	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	4.785,40
Parvularia2	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	4.785,40
Parvularia3	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	4.785,40
Pediatra 1/2 tiempo	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	6.281,16
Nutricionista 1/2	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	6.281,16
Terapeuta	350,00	42,53	29,17	24,8333333	14,58	461,11	6.281,16
Contador 1/2 tiempo 3	200,00	24,30	16,67	24,8333333	8,33	274,13	3.289,60
Recepcionista	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	4.785,40
Mantenimiento y limpieza 1/2 tiempo	150,00	18,23	12,50	24,8333333	6,25	211,81	2.541,70
Guardia de seguridad	300,00	36,45	25,00	24,8333333	12,50	398,78	4.785,40
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS/ SUELDOS						4.261,97	54.882,98

Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en el cuadro anterior el total de gasto para el año en lo que respecta a sueldos es de \$54.882,98

TABLA No. 35

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS Y ARRIENDO

	Gasto Arriendo	
Detalle	Total Mes	Total Anual
Arriendo instalaciones	250	300

Elaborado por: La Autora

GASTO SERVICIOS BASICOS		
DETALLE	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Agua	30,00	360,60
Energía Eléctrica (kw)	45,00	540,00
Teléfono	25,00	100,00
TOTAL	100,00	1.200,00

Elaborado por: La Autora

Se estima gastar aproximadamente \$100,00 en lo que respecta a servicios básicos mensualmente, es decir \$1.200,00 para el año.

TABLA No. 36

GASTOS OPERACIONALES

GASTOS OPERACIONALES:		
DETALLE	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Mantenimiento mobiliario y equipo	30,00	360,00
mantenimiento de equipos informáticos	15,00	180,00
transporte y movilización	30,00	360,00
gastos bancarios	30,00	360,00
TOTAL	105,00	1260,00

Elaborado por: La Autora

Se calcula que aproximadamente se necesitará mensualmente un presupuesto de \$105,00 para cubrir lo que respecta a mantenimiento de mobiliario y equipo, transporte y gastos varios que se presenten en el transcurso del mes.

TABLA No. 37

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUMINISTROS Y MATERIALES:		
DETALLE	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Suministros de oficina	30,00	360,00
Suministros de limpieza	20,00	240,00

Elaborado por: La Autora

En lo que respecta a suministros de limpieza y oficina se calcula que para el año se necesitará aproximadamente \$ 240,00 para suministros de limpieza y \$360,00 para suministros de oficina.

TABLA No. 38

GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE PROMOCION Y PROPAGANDA:		
DETALLE	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Gastos promoción	200,00	2.400,00
Agente comercial	106,65	1.279,80
Imprevistos	16,25	195,00

Elaborado por: La Autora

Para publicidad y agente comercial se estima un valor total anual de \$ 3.874,80

TABLA N° 39
CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION	CAPITAL PROPIO	CAPITAL FINANCIADO	TOTAL
ACTIVO FIJO : TANGIBLES			
Terreno			-
Construcciones	450,00	-	450,00
Maq. y Equipo	-	-	-
Muebles y Enseres	4.833,00	-	4.833,00
Equipo de Oficina e Informáticos	4.805,00	-	4.805,00
Vehículo	-	-	-
Total Activo Fijo	10.088,00	-	10.088,00
ACTIVO FIJO: INTANGIBLE			
Gastos Estud. Invest.	200,00		200,00
Gast.Organiz.y Adecuac.	188,00		188,00
Gastos de puesta en marcha	200,00		200,00
Total Activo Fijo Intangible	588,00	-	588,00
CAPITAL DE OPERACION :			
Materiales de trabajo		74,54	74,54
Mano de Obra Directa		-	-
CIF excluido depreciaciones y amortización intang.		-	-
G.Administrativos		5.477,56	5.477,56
G.Ventas		447,90	447,90
Total Capital de Operación	-	6.000,00	6.000,00
TOTAL INVERSION	10.676,00	6.000,00	16.676,00
%	64,02%	35,98%	100,00%

Elaborado por: La Autora

En la tabla anterior podemos conocer que el capital de trabajo con el que se cuenta es de \$10.676,00, el mismo que proviene de la aportación de los 3 socios, se solicitará un préstamo de \$6.000 para cubrir la otra parte de los gastos.

6.2 INVERSIONES

6.2.1 De Operación

En lo que se refiere a los presupuestos operacionales tenemos los ingresos y los egresos.

6.2.1.1 Ingresos

Los ingresos dependen de la estructura de producción, al ser el giro de negocio de la empresa el de servicios el ingreso se refiere a las ventas producidas por el servicio de estimulación temprana.

Para constituir nuestro nivel de ventas en el primer mes, se consideró una concurrencia de 13 niños diarios los cuales asistirán a una terapia de 45 minutos diaria, y para el efecto se les cobrará el valor de \$23,00 la hora durante los 22 días que se atenderá en el mes.

TABLA No. 40

Ingresos

No. Niños diarios	Valor por hora	Días al año	Total
12	23	288	79.488

Elaborado Por: La Autora

Así obtenemos que en el primer año los ingresos por ventas serán de \$79.488 con un incremento anual variable que empieza con el 40% durante el primer año, a partir de este se incrementará en un 5% anual hasta el año 7 y a partir del año 8 un incremento del 7%, para el año 9 un incremento del 6 % y para el año 10 un incremento del 7%.

TABLA No. 41
INGRESOS ANUALES

NOMBRE DEL PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		UNID. PRODUC.	VALOR	UNID. PRODUC.	VALOR	UNID. PRODUC.	VALOR	UNID. PRODUC.	VALOR	UNID. PRODUC.	VALOR
Sesión	23,00	3.456,00	79.488,00	3.888,00	89.424,00	4.320,00	99.360,00	4.752,00	109.296,00	5.184,00	119.232,00
TOTAL INGRESOS		3.456,00	79.488,00	3.888,00	89.424,00	4.320,00	99.360,00	4.752,00	109.296,00	5.184,00	119.232,00

Nombre del producto	AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8		AÑO 9		AÑO 10	
	UNID. PRODUC.	VALOR								
Sesión \$23	5.616,00	129.168,00	6.048,00	139.104,00	6.652,80	153.014,40	7.171,20	164.937,60	7.776,00	178.848,00
Total Ingresos	5.616,00	129.168,00	6.048,00	139.104,00	6.652,80	153.014,40	7.171,20	164.937,60	7.776,00	178.848,00

Elaborado por: La Autora

6.1.2.1. Egresos

De igual manera se establece una proyección los cinco primeros años en cuanto a todos los costos y gastos que tendrá que asumir la organización, tomando en cuenta un incremento anual también del 3%. Los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

TABLA No. 42
EGRESOS ANUALES

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE PRODUCCIÓN:										
Materiales de trabajo	894,50	983,95	1.082,35	1.190,58	1.309,64	1.440,60	1.584,66	1.743,13	1.917,44	2.109,18
M.O.D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CIF	2.166,27	2.166,27	2.166,27	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60
Total Costos de Producción	3.060,77	3.150,22	3.248,61	1.755,18	1.874,24	2.005,20	2.149,26	2.307,73	2.482,04	2.673,78
GASTOS OPERACIONALES:										
G.Administrativos	65.730,68	60.416,35	60.275,46	60.290,33	60.310,44	60.331,31	60.352,80	60.374,94	60.397,74	60.421,23
G.Financiero (Interés)	720,00	360,00	-	-	-	-	-	-	-	-
G. Ventas	5.374,80	5.848,29	6.365,93	6.931,97	7.551,09	8.228,42	8.969,60	9.780,80	10.668,84	11.641,19
Total Gastos Operacionales	71.825,48	66.624,64	66.641,39	67.222,30	67.861,54	68.569,73	69.322,40	70.155,74	71.066,58	72.062,41
TOTAL	74.886,24	69.774,86	69.890,00	68.977,48	69.735,78	70.564,93	71.471,66	72.463,47	73.548,62	74.736,20

Elaborado por: La Autora

6.2.3. Estructura del Financiamiento

El capital que se necesita para la ejecución del proyecto se lo realizará con recursos propios, el aporte de los 3 socios. El monto de inversión total será de \$16.676 distribuido de la siguiente manera:

Socio mayoritario aportará un capital de \$ 7.473,20, el segundo socio aportara un capital de \$ 2.135,20 y el tercer socio aportará un capital de \$ 1.067,60 en un 70%, 20% y 10% respectivamente.

Se realizará un préstamo por el plazo de 2 años por el valor de \$6.000

TABLA N° 43

ESTRUCTURA FINANCIAMIENTO

Monto	Interés	Plazo años					
6.000,00	12,00%	2,00					
AÑOS	Préstamo	Interés	Amortiz.	A+I	Saldo deudor	V.Mensual	V.Diario
1	6.000,00	720,00	3.000,00	3.720,00	3.000,00	620,00	20,67
2	3.000,00	360,00	3.000,00	3.360,00	-	560,00	18,67
	AÑO 1	AÑO 2					
T.INTERES	720,00	360,00					
AMORT.DEUDA	3.000,00	3.000,00					
+SERV.DEUDA	3.720,00	3.360,00					

Elaborado por: La Autora

6.2.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y de los costos variables.

Para el efecto se realizan los respectivos cálculos a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Costos variables}}}$$

A continuación se detalla el cuadro de nuestro punto de equilibrio para los próximos 10 años.

TABLA No. 44
PUNTO DE EQUILIBRIO

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
A. COSTOS FIJOS:										
Depreciación y amortización int.	2.166,27	2.166,27	2.166,27	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60
Gastos Financ.	720,00	360,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Suministros Oficina	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31	695,56	716,43	737,92	760,06	782,86
Sueldos Administrativos	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52	57.878,52
Gastos Administ. Fijos	4.260,00	127,80	3,83	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos Gastos Administrativos	1.792,16	1.756,03	1.755,49	1.756,03	1.756,61	1.757,22	1.757,85	1.758,49	1.759,16	1.759,84
Gastos Ventas Fijos										
Total Costos Fijos	67.416,94	62.906,62	62.440,65	60.854,90	60.875,04	60.895,91	60.917,40	60.939,54	60.962,34	60.985,83
B. COSTOS VARIABLES:										
Materias Primas y materiales	894,50	983,95	1.082,35	1.190,58	1.309,64	1.440,60	1.584,66	1.743,13	1.917,44	2.109,18
Servicios básicos	1.200,00	36,00	1,08	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de ventas	5.179,80	5.633,79	6.129,98	6.672,43	7.265,59	7.914,37	8.624,14	9.400,80	10.250,84	11.181,39
Imprevistos Gastos de ventas	195,00	214,50	235,95	259,55	285,50	314,05	345,45	380,00	418,00	459,80
Total Costos Variables	7.469,30	6.868,24	7.449,35	8.122,59	8.860,73	9.669,02	10.554,26	11.523,93	12.586,28	13.750,37
TOTAL COSTOS(A+B)	74.886,24	69.774,86	69.890,00	68.977,48	69.735,78	70.564,93	71.471,66	72.463,47	73.548,62	74.736,20
INGRESOS POR VENTAS	79.488,00	89.424,00	99.360,00	109.296,00	119.232,00	129.168,00	139.104,00	153.014,40	164.937,60	178.848,00
C.F.										
Y.E. : =====	74.408,98	68.140,14	67.501,46	65.740,56	65.762,16	65.823,18	65.918,87	65.902,86	65.998,66	66.065,11
1 - (C.V./Vtas)										
%	93,61%	76,20%	67,94%	60,15%	55,15%	50,96%	47,39%	43,07%	40,01%	36,94%

Elaborado por: La Autora

6.3 Estados Financieros

6.3.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

A continuación se detalla un consolidado de los ingresos y egresos detallando la utilidad antes y después de impuestos

TABLA N° 45

ESTADO DE RESULTADOS

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Operacionales :	79.488,00	89.424,00	99.360,00	109.296,00	119.232,00	129.168,00	139.104,00	153.014,40	164.937,60	178.848,00
(-)Costos de producción	3.060,77	3.150,22	3.248,61	1.755,18	1.874,24	2.005,20	2.149,26	2.307,73	2.482,04	2.673,78
(=)Utilid.Bruta	76.427,23	86.273,78	96.111,39	107.540,82	117.357,76	127.162,80	136.954,74	150.706,67	162.455,56	176.174,22
(-)Gasto Operac.	71.825,48	66.624,64	66.641,39	67.222,30	67.861,54	68.559,73	69.322,40	70.155,74	71.066,58	72.062,41
(=)Utilid.Operac.	4.601,76	19.649,14	29.470,00	40.318,52	49.496,22	58.603,07	67.632,34	80.550,93	91.388,98	104.111,80
(+) Ingresos no Operacionales										
(=)Utilid. Antes de impuestos.	4.601,76	19.649,14	29.470,00	40.318,52	49.496,22	58.603,07	67.632,34	80.550,93	91.388,98	104.111,80
(-) 15% Utilid.Trab.	690,26	2.947,37	4.420,50	6.047,78	7.424,43	8.790,46	10.144,85	12.082,64	13.708,35	15.616,77
(=)Utilid.antes Imp.	3.911,49	16.701,77	25.049,50	34.270,74	42.071,79	49.812,61	57.487,49	68.468,29	77.680,63	88.495,03
(-)Imp./Renta	977,87	4.175,44	6.262,37	8.567,69	10.517,95	12.453,15	14.371,87	17.117,07	19.420,16	22.123,76
UTILIDAD NETA	2.933,62	12.526,33	18.787,12	25.703,06	31.553,84	37.359,46	43.115,62	51.351,22	58.260,47	66.371,28

Elaborado Por: La Autora

6.3.2 Flujo Neto de Fondos

En este caso se revisará el flujo de caja del proyecto operativamente

6.3.2.1 Del Proyecto

El flujo de caja representa las cifras obtenidas de la diferencia entre los ingresos obtenidos y los desembolsos realizados por la empresa, en este caso se lo realizó con una proyección de cinco años y al ser positivo nos indica una entrada neta en los períodos ya mencionados.

TABLA N° 46

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

DENOMINACION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Operacionales :	-	79.488,00	89.424,00	99.360,00	109.296,00	119.232,00	129.168,00	139.104,00	153.014,40	164.937,60	178.848,00
(-)Costos de producción		3.060,77	3.150,22	3.248,61	1.755,18	1.874,24	2.005,20	2.149,26	2.307,73	2.482,04	2.673,78
(=)Utilid.Bruta	-	76.427,23	86.273,78	96.111,39	107.540,82	117.357,76	127.162,80	136.954,74	150.706,67	162.455,56	176.174,22
(-)Gastos Administrativos		65.730,68	60.416,35	60.275,46	60.290,33	60.310,44	60.331,31	60.352,80	60.374,94	60.397,74	60.421,23
(-)Gastos de Ventas		5.374,80	5.848,29	6.365,93	6.931,97	7.551,09	8.228,42	8.969,60	9.780,80	10.668,84	11.641,19
(-)Gastos Financieros		720,00	360,00	-	-	-	-	-	-	-	-
(=)Utilid. Antes de impuestos.	-	4.601,76	19.649,14	29.470,00	40.318,52	49.496,22	58.603,07	67.632,34	80.550,93	91.388,98	104.111,80
(-) 15% Utilid.Trab.	-	690,26	2.947,37	4.420,50	6.047,78	7.424,43	8.790,46	10.144,85	12.082,64	13.708,35	15.616,77
(=)Utilid.antes Imp.	-	3.911,49	16.701,77	25.049,50	34.270,74	42.071,79	49.812,61	57.487,49	68.468,29	77.680,63	88.495,03
(-)Imp./Renta	-	977,87	4.175,44	6.262,37	8.567,69	10.517,95	12.453,15	14.371,87	17.117,07	19.420,16	22.123,76
UTILIDAD NETA	-	2.933,62	12.526,33	18.787,12	25.703,06	31.553,84	37.359,46	43.115,62	51.351,22	58.260,47	66.371,28
(+)Depreciaciones	-	2.166,27	2.166,27	2.166,27	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60	564,60
(-) Pago préstamos (capital)		3.000,00	3.000,00	-							
(+)Amorti. Intangibles	-	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80
Inversión en activos fijos	-10.088,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión en activos intangibles	-588,00										
Inversión en capital de trabajo	-6.000,00										
(+)Valor Residual	-	-	-	-							
(+)Recuperación Capital de Trabajo	-	-									6.000,00
(=)FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-16.676,00	2.158,69	11.751,40	21.012,19	26.326,46	32.177,24	37.982,86	43.739,02	51.974,62	58.883,87	72.994,67

Elaborado Por: La Autora

6.4. Evaluación Financiera

6.4.1. Determinación de la Tasa de Descuento del Proyecto

La determinación de la tasa de descuento se lo calcula sumando el valor en porcentajes de la tasa pasiva actual, más el porcentaje de inflación correspondiente al año en curso y más el porcentaje actual del riesgo país, obteniendo el siguiente resultado:

$$\text{TMAR} = 15.20\%$$

6.4.2 Criterios de Evaluación

6.4.2.1. Valor Actual Neto

Este cálculo se lo realiza para traer una serie de flujos futuros a valor presente, es decir lo que vale hoy el proyecto, para el efecto se ha tomado como referencia los cinco años proyectados.

El VAN del proyecto finalmente es de \$ 122.058,74 valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto.

6.4.2.2. Tasa Interna de Retorno

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

La tasa interna de retorno obtenida del flujo de caja es de 36.74% valor superior a la tasa de descuento, por lo tanto también respalda la rentabilidad del proyecto.

6.4.2.3. Período de Recuperación de la Inversión

Este es el cálculo del período para el cual los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la misma.

Como se puede observar el período de recuperación se lo realizaría a partir del tercer mes de funcionalidad del proyecto, tomando en cuenta que la inversión total es de \$16.736,14 pudiendo concluir nuevamente la viabilidad del proyecto.

TABLA N° 47
PERÍODO DE
RECUPERACIÓN

INVERSIÓN		16.676,00	
AÑOS	FNC	Σ (FNC)	
1	2.158,69	2.158,69	
2	11.751,40	13.910,09	Periodo Recuperación
3	21.012,19	34.922,28	2,48
4	26.326,46	61.248,73	2 AÑOS 5 MESES
5	32.177,24	93.425,97	
6	37.982,86	131.408,83	
7	43.739,02	175.147,85	
8	51.974,62	227.122,47	
9	58.883,87	286.006,34	
10	72.994,67	359.001,01	

Elaborado Por: La Autora

6.4.2.4. Relación Beneficio/Costo

La relación beneficio –costo nos indica que utilidad se obtendrá con el costo que representa la inversión y es una manera de vigilar que el proyecto no se deteriore integral o parcialmente y que además se cumpla.

Este indicador se obtiene dividiendo el valor actualizado de ingresos para el valor actualizado de los costos.

Para el presente estudio el beneficio – costo se lo obtuvo de la siguiente manera:

COSTO BENEFICIO

Lo que nos indica que el proyecto por cada dólar que invierte, recupera 0.27 centavos, factor mayor a uno, lo cual significa que el valor actual de los ingresos es superior al valor actual de los egresos, por lo tanto el proyecto resulta nuevamente ser rentable.

6.4.2.5 Análisis de Sensibilidad

Para realizar un análisis de sensibilidad es necesario crear dos escenarios, así se tomó la decisión de aumentar en un 3% los costos totales del proyecto y una disminución igualmente del 3% en los ingresos totales del proyecto para el respectivo análisis.

CAPÍTULO 7

IMPACTOS DEL PROYECTO

Es importante realizar un análisis de acuerdo al entorno en el cual se va a llevar a cabo el proyecto, de esta manera se podrá conocer y tomar en cuenta los componentes positivos y negativos, a continuación se consideran los principales impactos del proyecto:

7.1 SOCIECONÓMICO

En el mundo los niños forman la parte fundamental de la sociedad, ya que estos representan el futuro tanto en la vida personal, familiar y profesional, miembros de una sociedad, son futuros profesionales, trabajadores, padres de familia y gobernantes del país.

El trato que la sociedad y el mundo entero da a los niños son los valores sociales claves en la vida del niño cuando se incorpore a la sociedad.

Los intereses y derechos del niño son de interés mundial, el hecho que los niños y niñas dependan de otros para el ejercicio de sus derechos crean una obligación moral aún mayor en los individuos y naciones. Las vidas de los niños transcurren en una variedad de contextos geográficos, sociales, económicos, familiares e inmersos en diferentes redes de organizaciones e instituciones. La extensión y carácter de su involucramiento e interacción en ellas es crucial si queremos entender tanto al niño como a esos contextos sociales.

Los responsables de la educación y cuidado de los niños incurre en sus padres y su familia, de acuerdo a esto los padres de familia son los encargados de buscar centros de estimulación temprana que ayuden en el desarrollo de las habilidades de los niños, considerando que la infancia temprana se caracteriza por ser un período de rápido crecimiento, en el cual se sientan las bases para el estado de salud y la capacidad de aprendizaje posterior.

De esta manera el niño o niña contarán con mejores habilidades y desarrollo de potencialidades, que representan una fuerza laboral mejor capacitada, lo que se manifiesta y causa un impacto en el desarrollo socioeconómico a nivel personal, social y mundial.

7.2 IMPACTO EDUCATIVO

En la actualidad se le considera a la infancia como el momento del desarrollo más significativo en la formación de las personas; se organizan las estructuras funcionales en el cerebro que constituirán las bases fisiológicas de las funciones cerebrales que configuran las condiciones y predisposiciones del aprendizaje

Este proceso dinámico, sumamente complejo, que se sustenta en la evolución biológica, psicológica y social en los primeros años de vida, constituye una etapa de la existencia especialmente crítica, ya que en ella se van a configurar las habilidades perceptivas, motrices, cognitivas, lingüísticas y sociales que posibilitarán una equilibrada interacción con el mundo

De forma especial los tres primeros años de vida son cruciales para el diseño arquitectónico del cerebro. Las redes neuronales y las ventanas de aprendizaje que se abren y desarrollan durante este período determinarán la capacidad de aprendizaje de los niños y niñas. Este período crítico se transforma en el eje central del desarrollo integral y que en ningún momento posterior vuelve a ocurrir.

El ser humano desde su nacimiento, cuenta con una serie de posibilidades que podrá desarrollar en la medida en que reciba la influencia necesaria del medio natural y social. Las ciencias biológicas y neurológicas sostienen que el cerebro no puede llegar a su evolución completa si no se presenta la influencia intencionada del exterior que permita el perfeccionamiento de las funciones mentales superiores. El

desarrollo temprano está supeditado a la función biológica y neurológica; más adelante, la acción del medio va a ser fundamental en ese proceso.

En la actualidad los niños y niñas nacen en iguales condiciones biológicas, sin embargo presentan diferencias en sus capacidades de aprendizaje, lo que repercute en que la mayoría de ellos no tengan mejores oportunidades de aprendizaje. Los primeros años de vida de los niños y niñas son considerados de alta vulnerabilidad, ya que en este período se sientan las bases de todo desarrollo posterior de la persona.

Por lo antes expuesto, la idea de crear un centro de estimulación temprana que potencie las habilidades de los niños y niñas, genera un impacto positivo en lo cultural y educativo, considerando que los niños y niñas van a los grados escolares superiores con bases y desarrollo de sus potenciales tanto de lenguaje, psicomotricidad, es normal observar y diferenciar que en un aula escolar a niños y niñas que tienen un mejor desarrollo de sus habilidades, mientras que los otros recién empiezan este desarrollo, lo que repercute en su aprendizaje. La igualdad en las capacidades que se provoca a edades tempranas entre los niños y niñas de distintos niveles socio económico, no logra ser recuperada posteriormente por el sistema escolar.

El rendimiento escolar de los niños y niñas desatendidas en su temprana infancia tiende a ser más bajo que los que han tenido oportunidades de cuidado y educación en sus primeros años de vida.

7.3 IMPACTO ETICO

En el impacto ético se trata de fomentar el respeto por los valores, principios éticos, para así crear un interés propio que genere beneficios para el Centro de Estimulación Temprana de una manera inteligente donde todos podamos salir beneficiados, nosotros como empresa al brindar el servicio y los usuarios (padres de familia y niños) por los beneficios recibidos por medio de la Estimulación Temprana.

La implementación de dicho Centro de Estimulación Temprana, tiene como propósito cumplir con la Responsabilidad Social Empresarial, manejando de buena manera los recursos económicos, cumpliendo con las responsabilidades sociales y medioambientales. Cumpliendo con los objetivos, metas, valores y principios entre todos los empleados y usuarios.

Al cumplir con la Responsabilidad Social Empresarial nos permite tener una mejor visualización del objetivo que se tuvo al crear el Centro de Estimulación Temprana, la posibilidad de ingresar a nuevos mercados, evaluar el comportamiento de la empresa en la parte económica, social, valoración del mercado, mejoramiento del clima laboral, lo cual contribuye para que el centro de Estimulación Temprana obtenga un mayor rendimiento y exista un compromiso por parte de empleados y usuarios.

CONCLUSIONES

En la actualidad se le considera a la infancia como el momento del desarrollo más significativo en la formación de las personas; se organizan las estructuras funcionales en el cerebro que constituirán las bases fisiológicas de las funciones cerebrales que configuran las condiciones y predisposiciones del aprendizaje.

De forma especial los tres primeros años de vida son cruciales para el diseño arquitectónico del cerebro. Las redes neuronales y las ventanas de aprendizaje que se abren y desarrollan durante este período determinarán la capacidad de aprendizaje de los niños y niñas. Transformándose en el eje central del desarrollo integral y que en ningún momento posterior vuelve a ocurrir.

Al finalizar el presente estudio de factibilidad, cuyo tema es: Creación de un centro de estimulación temprana para niños desde los 2 meses hasta los 5 años en la ciudad de Quito, se ha logrado establecer la viabilidad del proyecto mediante el estudio de mercado, técnico y financiero.

Gracias al estudio del análisis FODA, se ha podido identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, información indispensable para la toma de decisiones y así evitar ser sensibles a cualquier cambio externo o interno en la organización.

El mecanismo utilizado para la investigación a los posibles clientes fue mediante las encuestas, de esta manera se pudo conocer el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda.

Con lo que respecta a la parte operativa y logística, se tomó en cuenta el estudio técnico, y así conocer a futuro los datos reales de operación en cuanto a compras de materiales, equipos, suministros, sueldos y salarios, etc.

Al finalizar el estudio financiero podemos conocer los indicadores, los mismos que proyectan resultados positivos para la implementación del proyecto, la rentabilidad del mismo y la ganancia que obtendremos a futuro.

En la actualidad los padres de familia buscan alternativas de terapias que ayuden en el crecimiento y desarrollo de las habilidades de sus hijos. Los ingresos generados por los padres de familia juegan un papel importante en el desarrollo y crecimiento de los niños, ya que de esta manera pueden brindar a sus hijos una calidad de vida buena y acorde a las necesidades del entorno.

La cultura e incentivo que se va generando en todos los niveles socioeconómicos en cuanto al desarrollo psicomotriz, físico, intelectual y de comportamiento en nuestra sociedad es cada vez mayor, pues los padres desean que sus hijos sean capaces de enfrentar nuevos retos y oportunidades en un mundo cada vez más globalizado.

Gracias al apoyo del gobierno y entidades como el MIES, INNFA, etc que impulsan proyectos enfocados a la calidad de vida de los niños, campañas de vacunación y alimentación dirigidos al sector poblacional más necesitado es un punto totalmente favorable

La recuperación del capital invertido se la obtiene a partir de los 3 años y 2 meses de funcionamiento, convirtiéndose en una ventaja según los datos obtenidos en el estudio financiero.

RECOMENDACIONES

Al ser una nueva alternativa las terapias del Estimulación Temprana y al no existir mucha competencia en el sector del Valle de los Chillos se debe aprovechar al máximo esta ventaja para dar a conocer al público objetivo los beneficios que causará en los niños.

Se recomienda aprovechar la estructura y el terreno que se tiene en el centro de estimulación temprana para ofrecer servicios adicionales a los clientes como el alquiler de las instalaciones para festejos de cumpleaños de los niños.

Fomentar un excelente clima laboral, incentivar a los empleados económicamente y velar por el buen funcionamiento de la empresa

Se recomienda realizar reuniones periódicas con los padres de familia cada en cada etapa del desarrollo de la estimulación temprana a fin de mantenerles informados sobre la evolución de sus hijos, de esta manera hacerles sentir como parte importante de la familia organizacional.

Realizar promociones para los clientes para garantizar la continuidad de sus hijos en las terapias.

Brindar beneficios a nuestros clientes mediante alianzas estratégicas con tiendas que oferten productos para bebés.

FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- UTN, Guía para el diseño de plan de trabajo, Editorial Universitaria, Ibarra – Ecuador 2007.

- MATAS, Susana. Estimulación Temprana: Favoreciendo el desarrollo. Buenos Aires-Argentina. Lumen-Humanitas. 1997.

-STEVENS,Joseph; King,Edith W.; Sandoval Pineda, Mario. Administración de Programas de Educación Temprana y Preescolar. México D.F. Trillas. 1997

- KLIKSBURG,Bernardo. El pensamiento organizativo. Editorial Tesis

- WELSCH, Glenn A. Presupuestos, planificación y Control de Utilidades. 7ta. Edición, Prentice Hall- Hispanoamérica, 1990, págs. 535 – 545

- PORTER, Michael. Ventaja Competitiva, Segunda Edición, Compañía Editorial, México, 1993

- ORIGLIO, Fabrizio. Artes desde la cuna, Editorial Nazhira, Edición 2005

- BETTINSOLI, Abel, estimulación temprana al alcance de los padres, Editorial Lumen, edición 2004

- COLLADO, Ángela” Guía de estimulación temprana para niños de 0 a 2 años”, editorial Lumen, edición 2004.

- TORRES, María Viviana, “Intervenciones tempranas! Editorial Lumen, edición 2008

- GILLERAULT, Gerard "Atención temprana" Revista Interuniversitaria de Formación del profesorado N° 5, Editorial Miño y Dávila, edición 2009.

- DOLTO Winnicott "El bebé en el psicoanálisis", editorial Paidós, edición 2009

- DOLTO Winnicott "Educación infantil 0-6 años", editorial Paidotribo, edición 2004

- BUSQUET-VANDERHEDEN Michéle "El bebé en tus manos métodos de las cadenas filosóficas" editorial Paidotribo, edición 2008

- BRUNET O, LEZINE I, ""El desarrollo psicológico de la primera infancia - Manual para el seguimiento del desarrollo infantil desde el nacimiento hasta los 6 años", editorial Visor, edición 1978

LINKOGRAFÍA

- www.creciendo.info

- www.estimulaciontemprana.org

- www.estimulaciontemprana.org/sanos.htm

- www.inec.gob.ec

- www.monografias.com

www.superban.gob.ec/downloads/articulos_financieros/Reportes%20Financieros/RF_192.pdf

- www.vicepresidencia.gob.ec

- <http://www.innatia.com/s/c-estimulacion-temprana/a-estimulacion-psicomotriz.html>