



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN
SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO)”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA: ANGÉLICA JASMIN FLORES CAMPOVERDE

TUTOR: ING. GERMÁN MOSQUERA

LA LIBERTAD – ECUADOR

2011-2012

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN
SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO)”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA: ANGÉLICA JASMIN FLORES CAMPOVERDE

TUTOR: ING. GERMÁN MOSQUERA

LA LIBERTAD – ECUADOR

2011-2012

La Libertad, 11 de Noviembre del 2011.

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO)** , elaborado por la Srta. Angélica Jazmín Flores Campoverde Egresada de la Escuela de Administración de Empresas Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

Ing. Germán Mosquera
TUTOR

DEDICATORIA

A mis padres Sr. Gonzalo Flores, Sra. Marlene Campoverde Luz de mis esfuerzos, a mis queridas amigas, y a un ser querido que ya no se encuentra entre nosotros pero que con su cariño me apoyó emocionalmente, todos ellos motivos de mi inspiración y mi constancia en el desarrollo y desenvolvimiento de mis actividades a lo largo de toda mi existencia.

Angélica

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios quien a través de su luz divina supo guiar mi camino por la senda del éxito. El se constituyó en el motivo principal para no desmayar y continuar de forma acertada en todos los ámbitos de nuestra existencia, en el hogar, en el trabajo y especialmente en mis estudios.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena ya que desde sus aulas como estudiante empecé a cultivar mis deseos de superación y anhelos de ser persona útil para la sociedad a la que pertenezco. A mis Maestros especialmente al Ing. Germán Mosquera Educador de gran prestigio, pilar fundamental para la culminación del presente trabajo, y a mis amigas incondicionales que me tendieron su mano para apoyarme en el desarrollo de la presente tesis de grado, a los maestros mi eterno agradecimiento.

Angélica

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Mercedes Freire
Rendón

DECANA FACULTAD CC.
ADMINISTRATIVAS

Ec. Pedro Aquino Caiche

DIRECTOR ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

Ing. Germán Mosquera.
TUTOR

PROFESOR DEL ÁREA

Abg. Milton Zambrano Coronado
SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**Autora: “Angélica Flores Campoverde”
Tutor: Ing. Germán Mosquera.**

RESUMEN

La presente investigación que se titula: “Proyecto de Factibilidad para la Creación de un Centro de Cuidado y Desarrollo Infantil En El Cantón Salinas (Parroquia José Luis Tamayo)”, propone un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Cuidado y desarrollo infantil, que mediante el desarrollo del proyecto permitió garantizar a los futuros inversionistas la factibilidad técnica, operacional, administrativa, de marketing, y la financiera obteniéndose altos índices de rentabilidad, pues para invertir no sólo es necesario contar con el capital, sino conocer la factibilidad de la creación de la empresa.

En el cantón Salinas existe una creciente demanda de servicios de cuidados infantiles, además de la demanda insatisfecha por la mala calidad de los servicios ofertados. Con el desarrollo de este Proyecto de factibilidad se obtuvo información que le permitirá al inversionista la seguridad de invertir en esta empresa, las características del servicio de mayor relevancia son: el control de alimentación, sueño y tareas de los niños, contar con personal profesional, precios accesibles. Para que el proyecto pueda empezar sus operaciones se estableció una Inversión Inicial de \$ 132, 448,41. El perfil del recurso humano se estableció según las exigencias de calidad, detallado en el plan de administración, se estableció un horizonte de evaluación del proyecto de 5 años. En el plan de operaciones se especificó el proceso del servicio, en el plan de mercadotecnia se diseñó Estrategias de Marketing. El Estudio de Factibilidad económica, resultó altamente atractivo, así lo demuestra el análisis del (VAN), presentando un valor sobre los \$ 99, 603,69, con una probabilidad de que el VAN sea mayor a cero de 99,5%. En la evaluación del TIR se determinó que esta tasa es 48%. mayor que la tasa del costo de capital que es de 15,79, con lo cual considero **ACEPTADO** el presente Proyecto recuperándose la inversión en menos de tres años.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
TRIBUNAL DE GRADO	V
RESUMEN	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XI
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIV
1. TEMA:.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
2. EL PROBLEMA.....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
Ubicación del problema en contexto.....	3
Situación Conflicto.....	4
Causas del problema consecuencias	4
Formulación del problema.....	5
3. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS.....	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos	6
4. JUSTIFICACIÓN	7
5. SISTEMA DE HIPÓTESIS.....	8
Hipótesis	8
SISTEMA DE VARIABLES	8
Variable Independiente.....	8
Variable Dependiente	8
Operacionalizacion de las Variables	9
CAPÍTULO I	10
MARCO TEÓRICO	10
1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	10

1.2.	BASES TEÓRICAS	11
1.2.1.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	11
1.2.2.	Aspectos Técnicos.	14
1.2.3.	Aspectos Administrativos.	19
1.2.4.	Aspectos Financieros.	25
1.2.5.	Análisis Financiero	25
1.2.6.	Instrumentos De Análisis.....	27
1.2.7.	Análisis De Tendencias	27
1.2.8.	Estados Financieros	28
1.2.9.	Flujo De Efectivo Neto.....	28
1.2.10.	Estado De Resultado	29
1.2.11.	Indicadores Financieros.....	30
1.2.12.	Clasificación de Las Razones Financieras.....	30
1.2.13.	Valor Actual Neto (Van)	34
1.2.14.	La Tasa Interna De Rendimiento (TIR).	35
1.2.15.	ELEMENTOS PARA ESTABLECER UNA EMPRESA PEQUEÑA	36
1.2.16.	Información inicial.....	36
1.2.17.	Plan de Negocios	36
1.2.18.	Análisis de liquidez.....	37
1.2.19.	Fuentes de financiamiento	38
1.2.20.	Mercadotecnia.....	39
1.2.21.	Tipos de negocios de cuidados infantiles	40
1.2.22.	Estado Actual de las Empresas de Cuidado Infantil	42
1.2.23.	Definición de Centro de Cuidado Infantil	42
1.2.24.	Especificaciones del servicio de cuidados infantiles.....	43
1.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	44
1.3.1.	Reglamento para el establecimiento, autorización y funcionamiento de los centros de desarrollo infantil públicos y privados.....	44
1.4.	MARCO DE REFERENCIAL	55
	CAPÍTULO II.....	57
2.	MARCO METODOLÓGICO	57
2.1.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	57
2.1.1.	Investigación Cualitativa:	57
2.1.2.	Investigación cuantitativa	58
2.2.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	59
2.3.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	60

2.3.1	Investigación Bibliográfica.....	60
2.3.2	Investigación de Campo.....	61
2.4.	MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	62
2.5.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	63
2.6.	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	63
2.5.1	Documental.....	63
2.5.2	Campo.....	64
2.7.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	64
2.7.1	Población.....	64
2.7.2	Muestra.....	65
2.8.	PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	67
CAPITULO III.....		68
3.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	68
3.1.	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN.....	68
3.2.	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	69
CAPÍTULO IV.....		81
4.	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO).....	81
4.1.	RESUMEN EJECUTIVO.....	81
4.2.	OBJETIVOS.....	82
4.3.	PLAN TÉCNICO.....	82
4.3.1.	Panorama General De La Compañía.....	82
4.3.2.	Descripción Del Proyecto.....	83
4.3.3.	Tamaño Del Proyecto.....	83
4.3.4.	Localización Del Proyecto.....	84
4.3.5.	Distribución de las Instalaciones Del Proyecto.....	85
4.4.	PLAN DE MERCADOTECNIA.....	87
4.4.1.	Análisis De Mercado.....	87
4.4.2.	Análisis de La Competencia.....	88
4.4.3.	Estrategia de Mercadotecnia.....	89
4.4.4.	Plan de Producto o Servicio.....	90
4.4.5.	Plan de Distribución.....	91
4.4.6.	Plan de Precios.....	91
4.4.7.	Plan de Medios.....	92
4.4.8.	Plan de Promoción.....	93

4.4.9. Condiciones de la empresa.....	94
4.4.10. FODA	95
4.4.11. Misión.....	96
4.4.12. Visión.....	97
4.4.13. Metas	97
4.5. PLAN DE ADMINISTRACIÓN	98
4.5.1. Estructura Organizacional.....	98
4.5.2. Organigrama	101
4.5.3. Formas Legales de Organización.....	102
4.5.4. Gastos de Constitución.....	104
4.6. PLAN DE OPERACIONES.....	104
4.6.1. Proceso del Servicio.....	104
4.6.2. Recursos en Materia Prima	106
4.6.3. Recursos Físicos.....	107
4.7. PLAN FINANCIERO.....	109
4.7.1. INVERSIÓN INICIAL.....	109
4.7.2. Determinación del Capital de Trabajo	110
4.7.3. Depreciación de Activos Fijos.....	111
4.7.4. Presupuesto de Costo De Producción	111
4.7.5. Precio de Venta	113
4.7.6. INGRESOS.....	113
4.7.7. Beneficios del Proyecto (Ingresos).....	113
4.7.8. Presupuesto de Ventas.....	114
4.7.8.1. Análisis de Ventas	114
4.7.9. PUNTO DE EQUILIBRIO	116
4.7.10. EGRESOS (INVERSIONES DEL PROYECTO).....	117
4.7.11. Gastos Administrativos	118
4.7.12. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	118
4.7.13. ANUALIDADES DEL PRÉSTAMO.....	121
4.7.14. ESTADO DE RESULTADO	122
4.7.15. FLUJO DE EFECTIVO.....	124
4.7.16. BALANCE GENERAL.....	126
4.7.17. EVALUACIÓN FINANCIERA	128
4.7.18. Método de Recuperación	128
4.7.19. Método Valor Actual Neto.....	129

4.7.20. Método Tasa Interna de Retorno o Rendimiento.....	130
4.7.21. RAZONES FINANCIERAS	130
5. CONCLUSIONES	133
6. RECOMENDACIONES	136
7. BIBLIOGRAFÍA	138
8. ANEXOS	140

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Cantidad General de infantes	69
GRÁFICO 2: Cantidad de hijos por familia.....	70
GRÁFICO 3: Edad promedio de los niños	71
GRÁFICO 4: Edad promedio de los niños	72
GRÁFICO 5: Ingreso promedio de las familias	73
GRÁFICO 6: Terceras personas encargadas de cuidar de los infantes ..	74
GRÁFICO 7: Uso del servicio de cuidados infantiles.....	75
GRÁFICO 8: Servicios ofertados por los centros de cuidados infantiles..	76
GRÁFICO 9: Calidad del servicio recibido	77
GRÁFICO 10: Disponibilidad de pago por el servicio	78
GRÁFICO 11: Aceptación de la propuesta	79
GRÁFICO 12: Factibilidad de la propuesta.....	80
GRÁFICO 13: Organigrama funcional	101
GRÁFICO 14: Procesos del servicio.....	105

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Población	65
Cuadro 2: Cantidad General de infantes.....	69
Cuadro 3: Cantidad de hijos por familia	70
Cuadro 4: Edad promedio de los niños.....	71
Cuadro 5: Actividad a la que se dedican los padres	72
Cuadro 6: Ingreso promedio de las familias.....	73
Cuadro 7: Terceras personas encargadas de cuidar de los infantes.....	74
Cuadro 8: Uso del servicio de cuidados infantil	75
Cuadro 9: Servicios ofertados por los centros de cuidados infantiles	76
Cuadro 10: Calidad del servicio recibido.....	77
Cuadro 11: Disponibilidad de pago por el servicio	78
Cuadro 12: Aceptación de la propuesta	79
Cuadro 13: Factibilidad de la propuesta	80
Cuadro 14: Estrategia de Precio	92
Cuadro 15: Gastos de Promoción.....	93
Cuadro 16: Presupuesto de Mano de Obra	100
Cuadro 17: Características de la Sociedad Anónima Viable.....	102
Cuadro 18: Gastos de Constitución	104
Cuadro 19: Recursos Materia Prima.....	106
Cuadro 20: Inversión en Activos Fijos.....	107
Cuadro 21: Inversión Inicial.....	109
Cuadro 22: Capital de Trabajo	110
Cuadro 23: Costo Unitario de Producción por Producto	112
Cuadro 24: Precio de venta	113
Cuadro 25: Capacidad en Horas y Precio de Venta	115
Cuadro 26: Presupuestos de Ventas	115
Cuadro 27: Punto de Equilibrio	117
Cuadro 28: Gastos Administrativos.....	118
Cuadro 29: Costo Capital.....	119
Cuadro 30: Anualidades del préstamo.....	121
Cuadro 31: Estado De Resultado	123
Cuadro 32: Flujo de Efectivo.....	125
Cuadro 33: Balance General.....	127
Cuadro 34: Método de Recuperación	128
Cuadro 35: Método Valor Actual Neto VAN y TIR.....	129
Cuadro 36: Razones Financiera	131

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Diseño de instalaciones del Centro Infantil.....	140
ANEXO 2: Acabados de Instalaciones	141
ANEXO 3: Diseño de Encuesta.....	143
ANEXO 4: PEA Provincia de Santa Elena	145
ANEXO 5: Modelo para investigar la competencia	146
ANEXO 6: Presupuesto de Venta.....	148
ANEXO 7: Gasto de Materia Prima.....	148
ANEXO 8: Presupuesto de Gastos de Mano de Obra.....	149
ANEXO 9: Presupuesto y Depreciación de Activo Fijo	150
ANEXO 10: Punto de Equilibrio	151
ANEXO 11: Presupuesto de Producción	152
ANEXO 12: Materiales Indirectos.....	153
ANEXO 13: Presupuesto de Servicios Básicos	154
ANEXO 14: Costos Indirectos de Fabricación	154

1. TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO)”

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el mundo ha dado un giro muy importante, ya que se ha permitido la incursión de la mujer al ámbito laboral, en todas sus áreas. El Ecuador no ha sido la excepción de esta situación, pues no es mucho el tiempo del ingreso de la mujer al ámbito laboral como necesidad de las exigencias del mercado y diferentes factores socio - económicos, surgiendo la interrogante de quien se encargará del cuidado de los infantes. La familia moderna tiene un nuevo estilo de vida, donde los padres de los infantes se dedican a las actividades laborales con el fin de obtener mayores ingresos para el hogar, delegando así la responsabilidad del cuidado de sus hijos a terceras personas o entidades como las guarderías o Centros de Desarrollo y Cuidado Infantil.

Con la información mencionada se puede afirmar que existe una creciente demanda de servicios de cuidados de infantiles que aun no se ha satisfecho en su totalidad por lo que será una gran oportunidad de negocio para los inversionistas, que necesitaran de un Estudio de factibilidad que les permita conocer la viabilidad del proyecto no solo en la parte financiera sino también en lo administrativo, técnico y de recursos, que les cercioren para la toma de decisión para invertir en este tipo de empresas pues es un nuevo mercado que aún no ha sido saturado como el caso de negocios como cybers o cabinas .El mercado de servicios de centros de cuidados y desarrollo infantil oferta sólo dos tipos de modalidades: empresas públicas y privadas, es precisamente el sector privado, al que le puede representar una oportunidad de oro, pues cuenta con capital de sus inversionistas, que le permiten aprovechar la demanda existente de este servicio, considerando la gran cantidad de mujeres que se han integrado hasta la fecha al mercado laboral y que requieren de alguien que cuide de sus hijos.

Es necesario para el inversionista conocer que los padres de familia sobre todo las madres esperan encontrar una empresa de servicio de cuidados infantiles de calidad que cumplan con todas sus expectativas, lo cual representara una ventaja para el inversionista pues podrá ofertar un servicio personalizado, que le permita abarcar no sólo el mercado emergente sino también el mercado insatisfecho.

Es así como se va desarrollando en cada uno de los capítulos los pasos que se deben seguir previa la realización efectiva del proyecto.

En el **capítulo I**, Introducción, Antecedentes del tema, Fundamentación teórica se describirá el planteamiento del problema, objetivo general del proyecto, así como los objetivos específicos. De igual manera se presentará la justificación de la realización del proyecto, así como los alcances y limitaciones del mismo, finalmente se presentará la organización del documento, Variable Independiente, Variable Dependiente, Fundamentación legal, y Marco Referencial.

En el **capítulo II**, se presentará la metodología del proyecto, la cual cuenta con un diseño de la investigación, modalidad de la investigación, Tipo de investigación, métodos de la investigación, así como las técnicas de investigación Instrumentos de la investigación, población y muestra, y procedimientos de la investigación

En el **capítulo III**, Análisis E Interpretación De Resultados que cuenta con un análisis de resultados de la observación, análisis de resultados de la entrevista, análisis de resultados de la encuesta, conclusiones, recomendaciones , donde se evidencia la posibilidad de la realización del proyecto a través del análisis y la interpretación de datos obtenidos en la investigación.

En el **Capítulo IV**, Propuesta. Se presenta el desarrollo del plan de mercadotecnia, plan técnico, plan de administración, plan de operaciones y plan financiero, con base en los resultados obtenidos, además objetivos, conclusiones y recomendaciones

2. EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en contexto

En la actualidad para poder invertir en un negocio no sólo es necesario contar con el capital para la creación del mismo, sino también que todo inversionista debe conocer que tan factible le representara la creación del negocio, debido a la situación económica en la que se encuentra el Ecuador, ya no es exclusividad que sólo el padre trabaje sino también la madre, incorporándose la mujer al ámbito laboral,

Por lo que se crea la necesidad de delegar el cuidado de los hijos a terceras personas. De estas necesidades existentes se crea una idea de negocio para los inversionistas, pues el mercado de servicios de cuidados infantiles aún no ha sido saturado.

En el Cantón Salinas existe una creciente demanda de este servicio, además de la demanda insatisfecha por la mala calidad de los servicios ofertados por los centros de cuidado infantil ya establecidos, siendo esta la oportunidad para que el inversionista pueda implementar un centro que satisfaga dicha demanda y le proporcione ingresos representativos a futuro.

En el mercado de servicios infantiles además de los centros de cuidado públicos como el INFA y las guarderías comunitarias de los barrios, que ofrecen esta asistencia para familias de escasos recursos, también existen las empresas que brindan el mismo servicio pero de manera particular con fines privados.

Situación Conflicto

La problemática relacionada con esta situación implica una creciente demanda de servicios de cuidados infantiles que no se satisface en su totalidad y una demanda insatisfecha por la mala calidad de los servicios ofertados. Por lo que fue indispensable realizar un proyecto de factibilidad que le permita al inversionista conocer aspectos como la Factibilidad técnica: si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema, Factibilidad económica: relación beneficio costo, y la Factibilidad operacional u organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización. Por medio de este estudio el inversionista podrá aprovechar la oportunidad de decidir invertir en este tipo de negocio y no tomar una decisión de inversión sin antes conocer su viabilidad. Consecuentemente esto permitirá el progreso y desarrollo de las familias del sector.

Además lo que los padres de familia proyectan encontrar en estos centros es el cuidado proporcionado por especialistas en pedagogía y desarrollo infantil, un ambiente seguro para el desarrollo de sus hijos, que las instalaciones, los mobiliarios sean los necesarios para brindar el servicio, una higiene minuciosa, la atención pediátrica y alimentación acorde a la edad de cada niño, un trato cálido, afectuoso, actividades recreativas y educativas.

Causas del problema consecuencias

El mal manejo del capital propio por parte de los accionistas y directivos de las empresas de servicios de cuidados infantiles, así como la no elaboración de estudios de factibilidad para la inversión en un negocio, ha hecho que muchas empresas de este tipo hayan quebrado en los últimos años en nuestro país. La situación anterior conllevó a proponer el estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Cuidado y Desarrollo Infantil en el Cantón Salinas. Pues en la actualidad para invertir en un negocio los empresarios o socios necesitan examinar y conocer bien las alternativas de negocio en las que van a invertir su capital.

En el mercado de servicios de centros de cuidados y desarrollo infantil solo se oferta dos tipos de modalidades empresas públicas y privadas y son estas empresas privadas las que necesitan conocer si un proyecto de inversión como este, les representará ingresos y si podrán contar con todo con todos los aspectos necesarios para su funcionamiento.

Formulación del problema

- 📖 ¿La demanda de servicios infantiles en el Cantón Salinas ha sido totalmente satisfecha?

- 📖 ¿Cómo realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Cuidado y Desarrollo Infantil en el Cantón Salinas?

- 📖 ¿Los inversionistas al momento de invertir su capital en un negocio cuentan con un estudio de factibilidad para tomar su decisión?

- 📖 ¿Existen suficientes guarderías que cumplan las expectativas de los padres?

- 📖 ¿Estas instituciones existentes están cumpliendo con los parámetros establecidos?

3. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS

Objetivo General

Efectuar un estudio de factibilidad, mediante la investigación de mercado, que permita identificar las necesidades de calidad y demanda del servicio, para la inversión en un Centro de Cuidado y Desarrollo Infantil en el Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena.

Objetivos Específicos

- 📖 Identificar a los clientes potenciales (Mujeres de 18 a 65 años) en el Cantón Salinas, mediante la implementación del estudio de Mercado.
- 📖 Diagnosticar el mercado que tiene este servicio, que permita identificar su oferta, demanda, los causales y estimar su comportamiento.
- 📖 Analizar las posibles fuentes de capital necesario, para el establecimiento del mismo.
- 📖 Establecer el perfil del recurso humano, por medio de un correcto reclutamiento del personal para un servicio de calidad.
- 📖 Realizar la planeación del Centro Infantil en los aspectos técnicos, de mercadotecnia, administrativo, operativo y Financiero para viabilizar los costos y beneficios mediante el análisis económico-social de la actividad para poder proyectar y construir los flujos adecuados.

4. JUSTIFICACIÓN

El tema que se estudio y analizo en el presente proyecto se considera como un campo que su existencia es relativamente escasa, y es la oportunidad que le permitirá al empresario una excelente idea de negocio en un nuevo espacio, como es el de los servicios infantiles, que como se mencionó anteriormente no existe gran consideración de oferta y los pocos existentes no cumplen en su totalidad con las exigencias de calidad del servicio.

Entonces con el estudio de factibilidad presentado el empresario podrá poner en marcha el presente proyecto, con una nueva oferta de servicio de calidad, una buena promoción del negocio, que le permitirá conseguir la confianza de los usuarios y por ende una demanda que beneficiaria no solamente al empresario por los ingresos generados por su inversión, si no también a los trabajadores pues ayuda a solucionar la falta de trabajo que es un problema social.

Debido a que el mercado para este tipo de servicios, aún no se encuentra saturado y esta en etapa de incubación (dato obtenido de un articulo de análisis de la revista Lideres), constituye una oportunidad de inversión para los empresarios por la posible existencia de un nicho de mercado para este tipo de empresas .

La información que se obtuvo fue determinada y efectiva que ayudó al desarrollo de investigación para lo cual se realizó una evolución por observación directa de las entidades que ofrecen servicios de cuidados infantiles; tales como centros de cuidado y desarrollo infantil, y guarderías; posteriormente se ejecutó la encuesta dirigida a hombres y mujeres que laboren y se encuentren en el Rango de entre 18 y 65 años de edad.De clase media y alta, sin dejar de lado los sitios antes mencionados; ya que estos representaron un porcentaje estimado de nuestra población a encuestar.

La importancia de los Centro de Desarrollo Infantil es resolver el problema social existente en el mercado y cuando funcionan de forma óptima son una ayuda muy valiosa para asegurarse que los niños estén seguros, con una nutrición apropiada, estimulados correctamente desde el punto de vista de su desarrollo y rodeados de cariño, favoreciendo su proceso de socialización. Debido a la importancia de los primeros años, la intervención, inclusive en el jardín de infancia, puede ser demasiado tarde para ayudar a desarrollar la capacidad del niño pequeño. Por contraste, la eficacia de los programas de calidad para activar el desarrollo del niño en la primera infancia en términos de su desarrollo mental, emocional y físico ha sido documentada por treinta años de investigaciones.

5. SISTEMA DE HIPÓTESIS

Hipótesis

La elaboración de un Proyecto de Factibilidad para la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas, le permitirá al inversionista tomar la decisión de invertir su capital en este tipo de empresas.

SISTEMA DE VARIABLES

Variable Independiente

La elaboración del Proyecto de factibilidad

Variable Dependiente

Creación de un Centro de cuidado y desarrollo infantil.

Operacionalización de las Variables

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
La elaboración de un Proyecto de Factibilidad para la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas, le permitirá al inversionista tomar la decisión de invertir su capital en este tipo de empresas.	VARIABLE INDEPENDIENTE	* Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si se procede su estudio, desarrollo o implementación.	* Análisis de Mercado. * Análisis Técnico. * Análisis Financiero. * Establecer pedagogía didáctica sobre el crecimiento mental, el desarrollo de la inteligencia y la personalidad.	* Estudio * Análisis * Desarrollo * Normas-políticas * Progreso	<i>¿Existen niños pequeños en su hogar?</i> <i>¿Cuando usted sale a trabajar a quien le delega el cuidado de sus hijos?</i>
	VARIABLE DEPENDIENTE	* Crear un centro de cuidado y desarrollo infantil es la construcción de instalaciones y requerimientos de personal, para brindar un servicio de cuidados infantiles.	* Elegir Instrucción didáctica sobre el crecimiento mental, el desarrollo de la inteligencia y la personalidad. * Normas de hábitos higiénicos y cuidados personales.		<i>¿Está conforme con el servicio ofrecido por el centro o guardería? ¿Por qué?</i> <i>¿Qué opina sobre la creación de un Centro Infantil en la Parroquia José Luis Tamayo?</i>

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La aparición de las guarderías tuvo lugar en Europa en el inicio del siglo XIX como respuesta al incremento del trabajo de las mujeres en la industria. La ausencia de muchas madres de sus viviendas dificultaba la atención de los bebés, lo que provocó que una enorme variedad de instituciones caritativas se ocuparan de ellos mientras las madres trabajaban.

El primer nombre conocido por su actividad en este campo fue el del filántropo francés Jean Baptiste Firmin Marbeau, quien en 1846 fundó el Crèche (del francés “cuna”), con el objetivo de cuidar de los niños. En muy poco tiempo, las guarderías aparecieron en numerosas partes de Francia y en otros países europeos.

Muchas de ellas eran subvencionadas total o parcialmente por las administraciones locales y estatales; además, se instalaron guarderías en las fábricas lo que permitió a las mujeres poder utilizar breves tiempos durante el trabajo para atender a sus bebés.

Durante muchos años, las guarderías fueron sobre todo instituciones caritativas dedicadas a cuidar y custodiar a los niños, mientras que las escuelas guardería eran por lo general empresas que ofrecían programas educativos concretos.

Hoy, en muchos casos, los centros de cuidado y las escuelas guardería emplean profesionales que imparten actividades educativas de lo más variado; además, algunos de estos centros ofrecen la posibilidad de ampliar los horarios para acomodarse a los de padres trabajadores.

1.2. BASES TEÓRICAS

1.2.1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

De acuerdo al libro Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. También se lo puede definir como Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si se procede su estudio, desarrollo o implementación.

El estudio incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de éstas, diferentes tipos de factibilidades

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

Los tipos de factibilidades básicamente son:

- 📖 Factibilidad técnica: si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema
- 📖 Factibilidad económica: relación beneficio costo.
- 📖 Factibilidad operacional u organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización.

Para cada solución factible, se presenta una planificación preliminar de su implementación. Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático. El estudio de factibilidad, es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre un 5% y un 10% del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.

Según la finalidad o el objeto de la inversión, es decir, del objetivo de la asignación de recursos, es posible distinguir entre proyectos que buscan crear nuevos negocios o empresas y proyectos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización en una empresa existente. En el primer caso, la evaluación se concentrará en determinar todos los costos y beneficios asociados directamente con la inversión. En el segundo sólo considerará aquellos que son relevantes para la decisión que se deberá tomar.

Los proyectos nacen, se evalúan y eventualmente se realizan en la medida que respondan a una necesidad humana. Así, el proyecto se puede entender como el elemento básico de la implementación de políticas de desarrollo. Y forma parte de programas o planes más amplios, contribuyendo a un objetivo global de desarrollo. Es una forma de lograr los propósitos y objetivos generales.

El estudio de factibilidad es un proceso en el cual intervienen cuatro grandes etapas:

- Idea
- Pre inversión
- Inversión
- Operación.

Es la etapa idea, es donde la organización busca de forma ordenada la identificación de problemas que puedan resolverse u oportunidades que puedan aprovecharse. Las diferentes formas de resolver un problema o de aprovechar una oportunidad de negocio constituirán la idea del proyecto. De aquí que se pueda afirmar que la idea de un proyecto, mas que una ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un diagnóstico que identifica distintas vías de solución.

La etapa de pre inversión es la que marca el inicio de la evaluación del proyecto, ella está compuesta por tres niveles: perfil, pre factibilidad y factibilidad:

El nivel perfil, es la que se elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la experiencia, en este nivel frecuentemente se seleccionan aquellas opciones de proyectos que se muestran más atractivas para la solución de un problema o en aprovechamiento de una oportunidad. Además, se van a definir las características específicas del producto o servicio.

En el nivel pre factibilidad se profundiza la investigación y se basa principalmente en informaciones de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las técnicas de producción y al requerimiento financiero.

En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto. El estudio más acabado es el que se realiza en el nivel de factibilidad y constituye la culminación de los estudios de inversión, que comprenden el conjunto de actividades relativas a la concepción, evaluación y aprobación de las inversiones, teniendo como objetivo central garantizar que la necesidad de acometer cada proyecto esté plenamente justificada y que las soluciones técnico-económica sean las más ventajosas para el país.

EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SE COMPONE DE TRES ASPECTOS IMPORTANTES PARA SU EJECUCIÓN:

1.2.2. Aspectos Técnicos.

Definición de las características técnicas del producto, localización, selección de tecnología y equipo, maquinaria y equipo, lista de bienes y servicios necesarios para el proyecto, materias primas, mano de obra y programa de inversión ¿Cómo se va a producir o dar el servicio, cuales son los montos de inversión? Sirve para los procesos de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

Se empieza haciendo una explicación detallada de su producto o servicio, incluyendo sus características físicas, presentaciones, dimensiones, colores, materiales y otras características que los definen. En este apartado sería conveniente la utilización de dibujos que faciliten las explicaciones y mejoren la comprensión. Para elaborar un producto se requieren materiales, elementos o partes, éstos se conocen como materias primas. De igual manera si se produce un servicio los materiales desde útiles de oficina hasta materiales de limpieza entre otros materiales que necesite para brindar el servicio. Es importante que se conozca cuánta materia prima necesitará para hacer cierta cantidad de producto en un período determinado.

Las personas que venden la materia prima que se necesita son los proveedores, se debe averiguar si hay proveedores en el país de lo que se necesita o si se tendrá que buscarlos en otro lugar. Cualquiera que el proveedor, debe asegurarse que los materiales sean de buena calidad y a buenos precios, con facilidades de pago, y que sean puntuales en la entrega del material.

Inventario:

El inventario es cualquier producto o material almacenado. Éste puede ser: Materia Prima, Producto en proceso (el producto que aún no se termina de fabricar), Producto terminado (el que está listo para ser vendido), Repuestos para la maquinaria. El inventario sirve para estar preparado para los pedidos de los clientes, para no atrasarse en la producción por falta de material.

Producción del bien o servicio:

El programa de producción, puede tener una producción que sea variable o constante:

1. Variable: Existen productos que necesitan un mayor volumen de producción en ciertos períodos del año.
2. Constante: Existen productos que tienen una producción estable durante todo el año; y por lo tanto, no es aumentar o disminuir la producción.

Al tener definido que tipo de producción va a tener, es necesario tomar los siguientes tres factores en consideración: El número de personas que necesita contratar.

Tiempo de fabricación del producto:

Esto se realiza elaborando un detalle del proceso de producción, este proceso son todas las actividades que se llevan a cabo para hacer un producto o prestar un servicio. Para realizar este proceso debe hacer lo siguiente: Organizar esas actividades en el orden en que se tienen que hacer, Anotar cuánto tiempo (horas o minutos) se tarda en hacer cada actividad. Este proceso se puede mostrar por medio de un esquema o dibujo conocido como diagrama de flujo de proceso.

Equipos y maquinarias de producción:

Además de la materia prima, se necesitará maquinaria, equipo y mobiliario para poder hacer su producto. Un ejemplo de maquinaria puede ser: máquina de coser, máquina prensadora, horno eléctrico, entre otros. Las brochas, martillos, destornilladores, guantes, balanzas, palas, etc. son el equipo. El mobiliario serían escritorios, sillas, mesas, teléfono, etc. Al momento de la compra de éstos, se debe tomar en cuenta: A quién se los va a comprar, Cuánto le va a costar comprarlos y que se los instalen, El tamaño y la capacidad, Cuántas personas se necesitan para hacerlos funcionar, Costo de mantenimiento y existencia de repuestos en el país, Consumo de energía eléctrica.

Mano de obra de producción:

Para hacer el producto se necesitará de personas que con su trabajo transformen la materia prima en un producto, a éstos se les llama mano de obra. La mano de obra se puede dividir en:

a) *Mano de Obra Directa*: son las personas que intervienen directamente en la transformación de la materia prima.

b) *Mano de Obra Indirecta*: son los que no intervienen directamente en la transformación de las materias primas. Por ejemplo un supervisor.

Al elegir la mano de obra para su empresa se debe definir las características que la persona debe poseer para desempeñar su trabajo, como por ejemplo: saber leer y escribir, ver bien, ser fuerte, tener experiencia anterior, enviar a los empleados a que reciban cierto entrenamiento, educación o capacitación, para poder desempeñarse mejor. Para saber qué tiene que hacer cada empleado se debe

elaborar una descripción de los cargos, para que cada empleado tenga claro cómo, cuándo y qué tiene que hacer en su trabajo.

Para que los empleados sepan a quién deben rendir cuentas es necesario hacer un dibujo o gráfica donde aparece el cargo que desempeña cada empleado, esto se conoce como Organigrama.

Misión de la empresa:

Es el propósito o motivo por el cual existe, y por lo tanto, guía las actividades de la empresa. Toda misión debe contestar a tres preguntas básicas:

📖 ¿Qué? (Necesidad que satisface o problema que resuelve)

📖 ¿Quién? (Clientes a quienes pretende alcanzar)

📖 ¿Cómo? (Forma en que será satisfecha la necesidad que se quiere atacar.)

Además de la misión la empresa debe tener también una visión. La visión de una empresa es el estado futuro deseado, la aspiración de una organización. Define hacia dónde quiere llegar la empresa en los próximos cinco años.

Espacio físico:

El espacio físico, o sea el local o planta, es donde se encuentran las máquinas, las herramientas, las materias primas y las personas que trabajan para elaborar un producto determinado. Es necesario tomar en cuenta todos los factores mencionados anteriormente para poder determinar el tamaño de la planta y así trabajar de una forma organizada y eficiente.

A continuación se le presenta un ejemplo de cómo estimar el espacio para ciertos muebles:

Equipo	Dimensiones	Espacio requerido
Mesa de trabajo	2.00m x 1.00m	2.00 m ²
Escritorio	0.50m x 0.25m	1.00m ²
2 sillas	0.25m x 0.25m	0.13m ²

También se deben tomar en cuenta: Cuántas unidades va a producir, La cantidad de materias primas que va a almacenar, De cuánto dinero dispone para pagar un local con la mayor comodidad y seguridad económica, El número de personas que van a trabajar allí.

Distribución del establecimiento:

Una buena distribución de la planta es la que brinda condiciones de trabajo cómodas y permite que el proceso de producción sea más barato, y que al mismo tiempo dé seguridad y bienestar a los empleados. La distribución va a depender de:

- a) El tipo de producto, ya sea un bien o servicio.
- b) El proceso de producción: se debe tomar en cuenta el flujo del proceso ubicar el equipo de acuerdo al orden de las actividades, El volumen de producción: ya sea alto o bajo.

Ubicación del establecimiento:

Para poder decidir en qué lugar se va a ubicar la planta se deben seguir los siguientes pasos (ya sea si usted ha decidido que va a construir un local nuevo o rentar alguno):

- 📖 Determinar lo que usted necesitará de un edificio, según:
 - 📖 Mano de obra (costo y disponibilidad)
 - 📖 Cercanía a las materias primas, a los proveedores y a los consumidores.
 - 📖 Reglamentos y condiciones ambientales.
 - 📖 Costo del lugar.
 - 📖 Existencia de servicios básicos (gas, electricidad, agua)
 - 📖 Facilidad de acceso.
- 📖 Hacer una lista de los posibles locales, rechazando aquellos que no satisfagan los factores más importantes para la empresa.
- 📖 Evaluar la lista de los locales para ver cuál es el más conveniente.
- 📖 Seleccionar el local más conveniente.


1.2.3. Aspectos Administrativos.


El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas.

Definición del promotor del proyecto, experiencia empresarial, estructura organizativa, aspectos jurídicos, experiencia empresarial, experiencia de directivos, cómo se va a administrar la empresa y el proyecto. El Estudio Administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación. Su objetivo es realizar un análisis que permita obtener la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos. A continuación se muestran los elementos que conforman el estudio administrativo para el desarrollo de un proyecto de inversión:

1.- Planeación estratégica.

La planeación estratégica debe identificar hacia dónde desea la empresa desplazarse en su crecimiento, tomando en cuenta las tendencias tanto del mercado, como las económicas y sociales. Una vez definida la planeación estratégica es necesario conocer de qué manera alcanzará esa visión por lo que deberá preguntarse y responderse ¿quién lo hará?, ¿cuándo se llevará a cabo?, ¿cómo se realizará?, ¿dónde se implementará?, y para lograr esto se recomienda aplicar los componentes de la planeación como son:

 Misión: Que identifique el propósito de la organización mas la exigencia social. Una clara Misión sirve de fundamento a la toma de decisiones.

 Visión: La empresa debe identificar hacia dónde va y con ello le da certidumbre al negocio y sus líderes para establecer los nuevos retos.


- 📖 **Objetivos:** Una vez identificada la visión y misión, el empresario debe establecer guías cualitativas que lleven al logro de los resultados.
- 📖 **Políticas:** Definen el área de trabajo para tomar decisiones, pero no dan la decisión; dan lineamientos. Generalmente toda política es establecida por el dueño de cada empresa. Puedan ser internas, externas, originadas y jerárquicas.
- 📖 **Estrategias:** Las estrategias denotan un programa general de acción y un despliegue de esfuerzos y recursos hacia el logro de objetivos generales. Es el plan básico que se traza para alcanzar los objetivos organizacionales y ejecutar así su misión.
- 📖 **Valores:** Los valores representan las convicciones filosóficas de los administradores que dirigen a la empresa hacia objetivos y planes para lograr el éxito.
- 📖 **Análisis FODA:** Es una herramienta útil para ver los pasos y acciones futuras de una empresa. Esta se logra, mediante el estudio del desempeño presente, del interior de la empresa y del entorno empresarial, y permite que el nivel gerencia conozca mejor la organización a la que pertenece.


2.- Organigramas

Consiste en recuadros que representan los puestos en una organización y los niveles jerárquicos mediante líneas, canales de autoridad y responsabilidad. Deben ser claros, procurar ser no demasiados extensos ni complicados y mostrar solamente la estructura del cuerpo administrativo de la empresa. Una vez que se tiene un organigrama se deben definir los puestos ya que ello muestra claridad a la administración del proyecto, pues son las personas las que deberán ejecutar el trabajo para lograr los objetivos empresariales.

3.- Planificación de Recursos Humanos

Una organización que no planifica sus recursos humanos puede encontrar que no está satisfaciendo sus requisitos de personal ni sus metas generales debidamente. Esta planificación apoya al proyecto de inversión para tener en claro cuántas personas se requieren y con qué habilidades específicas para cada puesto. Tener un equilibrio en las contrataciones es de suma importancia ya que no se debe incorporar a empleados de más o de menos que no puedan desarrollar sus actividades laborales con satisfacción. A continuación se encuentran tres métodos que apoyan la planificación del recurso humano como son:

 Reclutamiento: Este elemento consiste en proveer a la empresa de una cantidad suficiente de candidatos durante el transcurso de un periodo de tiempo determinado para depurar entre ellos a los que reúnen los requisitos necesarios para ocupar el puesto vacante. Los medios de reclutamiento pudieran ser: el periódico, la radio, televisión, volantes, entre otros.

 Selección de personal: Es la elección de la persona idónea para un puesto determinado y a un costo adecuado. Esta selección también debe permitir la realización del trabajador en el desempeño de su puesto, así como el desarrollo de sus habilidades potenciales a fin de hacerlo mas satisfactorio así mismo y a la comunidad en que se desenvuelve, para contribuir con ello a los propósitos de la organización. (Mercado, 2001).

El proceso de selección incluye los siguientes elementos: Formulación de solicitud de empleo, entrevista con el encargado, pruebas psicológicas, físicas y de habilidades, en algunos casos se vuelve a entrevistar con el que sería el jefe inmediato y finalmente viene la contratación.

📖 Capacitación y desarrollo: Estos elementos tienen el propósito de mantener o mejorar el desempeño de los trabajadores presentes o bien de los empleados futuros, todo ello con la finalidad de que el personal realice sus actividades de manera eficiente y eficaz.

4.- Marco Legal.

En este rubro de la elaboración de proyectos de inversión se debe dejar muy claro el tipo de personalidad jurídica que tiene la empresa, pudiendo ser Persona física o Persona moral. Encaso de ser persona moral será necesario fundamentar el tipo de sociedad a partir de lo establecido en el Código Mercantil dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

5.- Marco Fiscal.

Para cumplir con las leyes fiscales, es necesario registrarse ante la Secretaria de Pública, mediante el formato R1 para dar crédito de los impuestos correspondientes. Para efectos de la presentación del proyecto de inversión es necesario identificar cada una de las obligaciones fiscales a las que se hará acreedora el proyecto, estas son las estatales y las municipales.

6.- Aspecto Laboral.

Toda empresa bien constituida debe tener en cuenta lo que es el aspecto laboral para lograr una mejor integración entre los trabajadores y los patrones. Dentro del aspecto laboral, se pueden mencionar el contrato de trabajo y el reglamento interior.

A continuación se detallan cada una de ellas:

📖 Contrato de trabajo: El contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o nombre, es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo subordinado, mediante el pago de un salario. En el se destacan al menos los siguientes puntos: la prestación de un trabajo o servicio, que el trabajo o servicio es personal o subordinado y que existe un pago por concepto de sueldos o salarios por la prestación del servicio.

📖 Reglamento de trabajo: Debe ser considerado como un instrumento para lograr la disciplina de los trabajadores y el adecuado cumplimiento de las labores para las cuales fue contratado, dando origen a una disciplina ejemplar y un buen servicio.

📖 Este debe contener al menos las horas de entrada, de salida, el lugar de trabajo, los días y lugar de pago, permisos y licencias, procedimientos para la aplicación de la disciplina, formas para prevenir el riesgo de trabajo, entre otros. En un proyecto de inversión este debe contemplar todos los elementos necesarios para que la armonía en el trabajo.

7.- Aspecto Ecológico

Dentro del estudio administrativo es muy importante también tomar en cuenta la conciencia y el compromiso ecológico que toda empresa debe tener, considerar el tratamiento que se le dará a los desechos generados por la actividad diaria de tal forma que no perjudiquen el entorno y además la contribución adicional que puede otorgarse a la sociedad mediante campañas de concientización sobre el cuidado que se debe tener hacia el medio ambiente. El estudio de la organización de la empresa no arroja elementos cuantitativos para la inversión inicial de proyecto.

Para ello es importante tener una base que permita a los administradores del proyecto hacer un análisis especializado dependiendo del tamaño de la empresa. Cuando los recursos financieros son escasos y lo que más se necesita es liquidez para el logro de los objetivos planteados, es importante trabajar esos recursos de una manera eficiente y sólo una buena administración lo pudiera lograr.

1.2.4. Aspectos Financieros.

Monto de inversión, estructura de crédito y capital, proyecciones de ingresos, costos y resultados, balances proforma, flujo de efectivo, ¿Es viable financieramente el proyecto? ¿Cómo se va a estructurar su financiamiento?

1.2.5. Análisis Financiero

Es una rama del saber cuyos fundamentos y objetivos giran en torno a la obtención de medidas y relaciones cuantitativas para la toma de decisiones, a través de la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cifras y datos suministrados por la contabilidad, transformándolos para su debida interpretación. En consecuencia, el proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas y de un conjunto de técnicas que se aplican a los estados financieros y demás datos complementarios, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que señalen el comportamiento, no sólo del ente económico sino también de algunas de sus variables más significativas e importantes.

La fase gerencial de análisis financiero se desarrolla en distintas etapas y su proceso cumple diversos objetivos. En primer lugar, la conversión de datos puede considerarse como su función más importante; luego, puede utilizarse como una herramienta de selección, de previsión o predicción; hasta culminar con las fundamentales funciones de diagnóstico y evaluación.

El Análisis Financiero de un proyecto, hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y sí siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean. Las técnicas de análisis financiero contribuyen, por lo tanto, a la obtención de las metas asignadas a cualquier sistema gerencial de administración financiera. Al dotar al gerente del área de indicadores y otras herramientas que permitan realizar un seguimiento permanente y tomar decisiones acerca de cuestiones tales como:

- Supervivencia
- Evitar riesgos de pérdida
- Competir eficientemente
- Maximizar la participación en el mercado
- Minimizar los costos
- Maximizar las utilidades
- Agregar valor a la empresa
- Maximizar el valor unitario de las acciones

El análisis financiero es un instrumento de trabajo tanto para los directores o gerentes financieros, mediante el cual se pueden obtener índices y relaciones cuantitativas de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas y que han sido registrados en la contabilidad del ente económico.

Mediante su uso racional se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión y administración de empresas.

1.2.6. Instrumentos De Análisis

Durante el proceso de análisis de estados financieros se dispone de una diversa gama de posibilidades para satisfacer los objetivos emprendidos al planear y llevar a cabo dicha tarea de evaluación.

El analista puede elegir, entonces, las herramientas que mejor satisfagan el propósito buscado, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

1. Análisis comparativo
2. Análisis de tendencias
3. Estados financieros
4. Indicadores financieros
5. Análisis especializados

Para nuestro estudio de factibilidad utilizaremos Análisis de Tendencia, Estados Financieros e Indicadores Financieros.

1.2.7. Análisis De Tendencias

El método de análisis por tendencias es un refinamiento de los cambios interanuales o análisis comparativo y se utiliza cuando la serie de años a comparar es mayor a tres. La comparación de estados financieros en una serie larga de períodos permitirá evaluar la dirección, velocidad y amplitud de la tendencia, así como utilizar sus resultados para predecir y proyectar cifras de una o más partidas significativas.

1.2.8. Estados Financieros

El análisis de estados financieros permite evaluar el cambio de los distintos componentes que conforman los grandes grupos de cuentas de una empresa: activos, pasivos, patrimonio, resultados y otras categorías que se conforman de acuerdo a las necesidades de cada ente económico.

1.2.9. Flujo De Efectivo Neto

El flujo de efectivo neto (FEN), es el resultado de la diferencia entre los ingresos y egresos que se espera que ocurran en este estudio de factibilidad. El flujo de efectivo en el período cero (0) al inicio de nuestro análisis financiero, incluye los valores de: Inversión fija, gastos pre-operativos, capital de trabajo, e intangibles. Todos ellos con signo negativo porque se van a invertir al inicio. La evaluación del proyecto se realiza sobre la base de la estimación del flujo de caja de los costos e ingresos generados por el proyecto durante su vida útil. Al proyectarlo, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

El flujo de caja típico de cualquier proyecto se compone de cinco elementos básicos: egresos e ingresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, horizonte de vida útil del proyecto, tasa de descuento e ingresos y egresos terminales del proyecto. Egresos e ingresos iniciales de fondos: son los que se realizan antes de la puesta en marcha del proyecto. Los egresos son los que están constituidos por el presupuesto de inversión, y los ingresos constituyen el monto de la deuda o préstamo. Estos egresos e ingresos, dentro del horizonte de la vida útil del proyecto, se representan en el año cero (0): costos del proyecto, inversión en Capital de Trabajo, ingresos por la Venta de Activos Fijos, Efecto Fiscal por la Venta de Activos Fijos, Crédito o Efecto Fiscal a la Inversión y Monto del Préstamo.

El presupuesto de inversión, costo de inversión, o presupuesto de capital, cualquiera de las diferentes terminologías, no es más que la inversión necesaria para poner en condiciones de operar una entidad de servicios o productiva. Este presupuesto está formado por el Capital Fijo y por el Capital de Trabajo.

1.2.10. Estado De Resultado

Resume los resultados provenientes de las operaciones de la empresa y/o de hechos externos que afectaron su patrimonio durante un periodo dado y que determinaron la ganancia o pérdida neta del periodo informado; expone los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas reconocidos contablemente durante un periodo determinado. Como mínimo, el cuerpo del estado de resultados debe incluir las partidas que presentan los siguientes montos:

- a) Ingresos y gastos.
- b) Los resultados de las actividades operativas.
- c) Costos financieros;
- d) Participación en las utilidades y pérdidas de las asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método patrimonial.
- e) Gasto de impuesto;
- f) Utilidad o pérdida de actividades ordinarias;
- g) Partidas extraordinarias;
- h) Intereses minoritarios; y
- i) Utilidad o pérdida neta del período

1.2.11. Indicadores Financieros

Los indicadores o ratios financieros expresan la relación matemática entre una magnitud y otra, exigiendo que dicha relación sea clara, directa y comprensible para que se puedan obtener informaciones, condiciones y situaciones que no podrían ser detectadas mediante la simple observación de los componentes individuales de la razón financiera. El método de análisis mediante el cálculo de razones o indicadores es el procedimiento de evaluación financiera más extendido. Se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permita inferir alguna característica especial de dicha relación.

Debido a que el tamaño de las empresas puede diferir notoriamente de un caso a otro, aunque pertenezcan a un mismo sector, la comparación entre ellas o aún de la misma empresa, si su tamaño ha variado significativamente con el paso de los años, sólo puede hacerse a través de razones o índices.

1.2.12. Clasificación de Las Razones Financieras

Las razones financieras han sido clasificadas, para una mejor interpretación y análisis, de múltiples maneras. Algunos autores prefieren otorgar mayor importancia a la rentabilidad de la empresa e inician su estudio por los componentes que conforman ésta variable continuando, por ejemplo, con la explicación de los indicadores de solvencia, liquidez y eficiencia. Otros textos plantean en primer lugar la solvencia y después la rentabilidad y estabilidad, definiendo ésta última en la misma categoría de la eficiencia.

De la misma manera, existen cientos de razones o índices que pueden calcularse con base en los estados financieros de un ente económico, pero no todos son importantes a la hora de diagnosticar una situación o evaluar un resultado.

Por tales motivos, de acuerdo al texto de Nassir Sapang S. los diversos indicadores se han clasificado en cuatro grupos y sólo se explicarán aquellos de uso más corriente y que posean una real importancia para los fines previstos para este estudio de factibilidad. Dichos grupos son:

1. Razones de liquidez, que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo. (El resultado expresa la capacidad de pagos que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo)AC/PC2.
2. Razones de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.
3. Razones de actividad, que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa.
4. Razones de rentabilidad, que miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Para el presente estudio de factibilidad de Creación de un Centro de Cuidado y desarrollo infantil se presenta a continuación los indicadores financieros más destacados para su comprensión e interpretación adecuada:

Fondos Disponibles e Indicador de Liquidez:

Los fondos disponibles representan la liquidez que se mantiene depositada en Banco Central del Ecuador y en Bancos del Exterior, así como, el efectivo custodiado en las bóvedas del banco.

Índice de Liquidez Estructural:

El índice de “liquidez estructural” está basado en la composición de los pasivos para con el público y su volatilidad histórica.

Patrimonio Técnico:

El índice de Patrimonio Técnico representa un superávit de patrimonio técnico constituido con el total de activos ponderados y puntos porcentuales mayor que el requerimiento legal.

Rentabilidad ROE:

Es el indicador que mide el rendimiento patrimonial calculado como el coeficiente de las utilidades netas de un periodo, para el total del Patrimonio promedio del año, sin incluir las utilidades de los ejercicios que presenten las financieras.

Rentabilidad ROA:

Es el indicador que mide el rendimiento de los activos calculado como el coeficiente de las utilidades netas de un periodo, para el total del Activo promedio del año, sin incluir las utilidades.

Gastos Operacionales / Ventas:

Es el indicador que muestra la participación de los gastos operacionales en el nivel de ventas.

Nivel de Endeudamiento

Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}}$$

Período promedio de Recuperación de Cartera:

Nos indica el tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas, evaluar las políticas de crédito y cobro; sin embargo esta razón es significativa cuando se compara con empresas del mismo tipo.

$$\text{Período promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Diarias}/365}$$

Período Promedio de Movimiento o Rotación de cuentas:

Nos indica el tiempo que requiere la empresa para pagar las cuentas.

$$\text{Período promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras Diarias}/365}$$

1.2.13. Valor Actual Neto (Van)

En siglas Inglesas (VAN), es también llamado **Valor Presente Neto**, es el valor del proyecto medido en unidades monetarias de hoy. Dicho de otra manera, es el equivalente en dólares actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que ocurren en el proyecto. El valor actual neto al término del periodo del proyecto nos indica si es o no rentable y que existe una recuperación de la inversión sin que el costo del capital afecte el flujo de ingresos.

Según Mascareñas el Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida, véase el segmento esquema temporal. Una inversión es Aceptable cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial (si éste último se extendiera a lo largo de varios períodos habrá que calcular también su valor actual). Por su parte, siguiendo este criterio, de entre diferentes inversiones alternativas son preferibles aquellas cuyo VAN sea más elevado, porque serán los proyectos que mayor riqueza proporcionen a los apostadores de capital y, por tanto, que mayor valor aportan a la empresa. Para ver por qué, supongamos que un proyecto tiene un VAN igual a cero, ello querrá decir que el proyecto genera los suficientes flujos de caja como para pagar: los intereses de la financiación ajena empleada, los rendimientos esperados (dividendos y ganancias de capital).

Por tanto, un VAN positivo implica que el proyecto de inversión produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los apostadores de la empresa, quienes verán el crecimiento del capital exactamente en dicha cantidad. Es esta relación directa entre la riqueza de los accionistas y la definición del VAN es la que hace que este criterio sea tan importante a la hora de valorar un proyecto de inversión. Una inversión es deseable si crea valor para quien la realiza. El valor se crea mediante la identificación de las inversiones que valen más en el mercado de lo que cuesta adquirirlas.

El valor actual neto es la expresión monetaria del valor que se crea hoy por la realización de una inversión, es la rentabilidad de la inversión, la variación de la riqueza o valor del proyecto respecto a otras alternativas posibles representadas por el Costo Marginal del Capital. Dicho de otro modo, puede considerarse como el ahorro sobre la inversión. Al utilizar esta herramienta es necesario actualizar hasta su valor presente los flujos netos de caja esperados durante cada uno de los períodos de la vida útil del proyecto, descontándolos al costo marginal de capital y, posteriormente, sustraerle el costo de la inversión inicial.

El resultado será el valor presente neto o valor actual neto. Si el mismo es positivo el proyecto será aceptado; si es negativo será rechazado si se tratara de dos proyectos mutuamente excluyentes se implementará el de valor actual neto mayor.

1.2.14. La Tasa Interna De Rendimiento (TIR).

Según Mascareñas, la tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Por lo que se define la TIR con mayor propiedad que es la tasa de interés compuesto al que permanecen invertidas las cantidades no retiradas del proyecto de inversión.

Esta es la alternativa más utilizada después del VAN. Como se verá la tasa interna de rendimiento (TIR) tiene una relación íntima con el VAN. Esta técnica trata de expresar una sola tasa de rendimiento que resuma las bondades de la inversión. La palabra "interna" significa que dicha tasa será inherente a un solo proyecto, debido a que depende únicamente, al igual que el VAN, de los parámetros propios del proyecto de que se trate.

La TIR, sin dejar de reconocer su efectividad en la mayoría de los casos, presenta a menudo graves problemas que, si no se reconocen a tiempo, podrían inducir a una decisión errada, sobre todo para la medida que se deriva de proyectos mutuamente excluyentes. Un primer problema se presenta cuando los flujos presentan más de un cambio de signo. En tales casos puede que existan tantas

tasas de retorno como cambios de signo haya, aunque otras veces varios cambios de signo solo exhiben una TIR o ninguna. El máximo número de tasas diferentes será igual al número de cambios de signos que tenga el flujo del proyecto, aunque el número de cambios de signos no es condicionante del número de tasas internas de retorno calculables. Las decisiones también pueden complicarse cuando no se pueden obviar en la evaluación de la inversión, por su importancia, la variabilidad de las tasas de descuento, dado cambios en la diferencia del interés o la rentabilidad a corto y a largo plazo. ¿Qué hacer entonces? La solución en estos casos la da el criterio VAN, más constante y consistente, o una combinación de criterios de decisión para las ocasiones en que esto sea factible.

1.2.15. ELEMENTOS PARA ESTABLECER UNA EMPRESA PEQUEÑA

1.2.16. Información inicial

Se brinda capacitación para el establecimiento y la administración de una guardería o centro de cuidado y desarrollo infantil mediante clases o literatura específicas. Se puede recurrir a la Agencia de Recursos y Referencias para el cuidado infantil local y a la Asociación de Cuidado Infantil Familiar local para obtener información. Un ámbito particularmente es el MIES e INFA quienes regulan en el mercado el correcto funcionamiento de los centros de cuidado infantil, sin fines de lucro que ofrece material impreso, boletines informativos trimestrales y seguros para los proveedores de cuidado de niños en el hogar.

1.2.17. Plan de Negocios

Al margen de lo pequeña que sea la empresa, resulta beneficioso elaborar un plan de negocios. Ayuda a organizar las ideas y asegura que toda la información necesaria para establecer una empresa esté disponible.

El plan debe incluir metas y objetivos, y el detalle de los pasos para lograrlos (para consultar las pautas del plan de negocios). Además, un plan de negocios debe incluir requerimientos financieros y proyecciones. Si se necesita asistencia financiera, el plan de negocios es una ayuda invaluable para convencer a los prestamistas de la seriedad y esmero de un individuo.

1.2.18. Análisis de liquidez

Todo negocio requiere una inversión en efectivo para comenzar a funcionar. La liquidez, con frecuencia, es limitada durante los primeros meses, de modo que es sensato reducir los gastos tanto como sea posible: por ejemplo, mediante la comparación de los precios del alquiler, el arreglo de una oficina, y la instalación de un teléfono comercial.

Si se utiliza el mobiliario del hogar por un tiempo, se podrá utilizar más dinero para comprar el equipamiento comercial esencial. ¿Cuánto financiamiento se necesita? Un plan de negocios puede darle una idea de la cantidad de dinero que se requiere para establecer y mantener un negocio en las primeras semanas o meses. Una proyección de ingresos puede ayudar a determinar lo siguiente:

- Costos iniciales.
- Ventas brutas mensuales aproximadas.
- Tipos de servicio(s) que se ofrecerán.
- Gastos de funcionamiento mensuales.
- Gastos según los promedios industriales.
- Retiro mensual y cantidad de efectivo adicional que se necesitará.
- Saber si el negocio podrá afrontar sus obligaciones.

1.2.19. Fuentes de financiamiento

Una vez que se haya determinado la cantidad de dinero que se necesitará, las fuentes para obtener esos fondos pueden incluir: Ahorros personales, Valor en efectivo del seguro de vida, Valor de las acciones o de los bonos, Valor en efectivo de otros activos disponibles o que puedan ser utilizados como garantía colateral, Préstamos en efectivo de parientes o amigos, Inversiones de socios, Hipotecas sobre compras de vehículos o equipos, Pagos por adelantado de contratos o membrecías prepagas, Préstamos bancarios comerciales (generalmente limitados a unos pocos miles de dólares en préstamos)

Las empresas lucrativas representan tan sólo una de las varias clases de cuidado infantil disponibles en la actualidad; cada grupo utiliza alguna de las clases ofrecidas por el mercado de cuidado infantil. Muchas de las pequeñas empresas que ofrecen cuidado infantil lo hacen a domicilio, o desde una casa particular.

Las fuentes para obtener esos fondos pueden incluir:

- 📖 Ahorros personales
- 📖 Valor en efectivo del seguro de vida
- 📖 Valor de las acciones o de los bonos
- 📖 Valor en efectivo de otros activos disponibles o que puedan ser utilizados como garantía colateral
- 📖 Préstamos en efectivo de parientes o amigos
- 📖 Inversiones de socios
- 📖 Hipotecas sobre compras de vehículos o equipos
- 📖 Pagos por adelantado de contratos o membrecías prepagas
- 📖 Préstamos bancarios comerciales (generalmente limitados a unos pocos miles de dólares en préstamos)
- 📖 Segunda hipoteca sobre bienes inmuebles u otros activos (es habitual ofrecer en garantía dos dólares en activos por cada dólar que se pidió prestado).

1.2.20. Mercadotecnia

Una vez que la capacitación, el plan de negocios y el financiamiento estén completos, el propietario de la pequeña empresa debe atraer clientes potenciales mediante un efectivo programa de mercadotecnia. Cuanta más atención y dedicación se le brinde al programa de mercadotecnia, más exitoso será el negocio.

El programa más elemental de mercadotecnia debe incluir:

- *Nombre:* Se debe tener un nombre distintivo y fácil de recordar. Si los clientes pueden potenciales recordar el nombre, el programa de mercadotecnia será más rentable.
- *Logotipo:* Elegir un estilo fácil de recordar para imprimir el nombre. Si está bien logrado, el logotipo será un eficaz representante de la empresa. Se debe fotocopiar el diseño original para que pueda utilizarse constantemente como representación de la imagen que los clientes recordaran en sus memorias.
- *Tarjetas comerciales:* Es una manera simple de crear una imagen corporativa y probablemente sea la publicidad más barata por pieza de impresión. Distribuya tarjetas comerciales a toda la gente. Nunca se sabe cuándo un contacto puede transformarse en una referencia comercial.
- *Volantes:* Visite cualquier imprenta automática cercana y aprenda a utilizar el programa clip art (para insertar imágenes) para crear volantes. Pegue las calcomanías en carteleras y entregue los volantes en mano a futuros padres (aun cuando están esperando al bebé).

- Carteles: un cartel de plástico magnético sobre la puerta de un auto o camioneta llamará la atención por un muy bajo costo.
- Camisetas: Es un método de bajo costo y exitoso para hacer correr la voz. También constituyen una forma natural de identificar a los grupos durante los paseos, al otorgarle un color a cada grupo de niños.
- Avisos clasificados: Aprender a escribir mensajes cortos y atractivos. Obtener resultados de manera económica. Las palabras vinculadas a la acción llaman la atención.
- Folletos: A medida que la empresa crece, el propietario puede desear invertir en un folleto para realzar la imagen del negocio y contar la historia de manera profesional.

1.2.21. Tipos de negocios de cuidados infantiles

Modelo de cuidado infantil desarrollado en un hogar:

La oferta de cuidado de niños en casas de familia es un método bueno y económico para comenzar un negocio, que resulta especialmente atractivo para aquellas personas que tienen sus propios hijos y desean permanecer en sus casas para criarlos.

Para comenzar un negocio, el futuro propietario de una pequeña empresa necesita evaluar si su casa se adecua al cuidado de niños, por lo que debe consultar la legislación estatal. Algunos de los requisitos más comunes incluyen alarmas de humo, escaleras con rejas y un espacio de juegos al aire libre que esté al resguardo del tránsito cercano u otros peligros.

Modelo de cuidado infantil familiar registrado:

Significa que se puede cuidar no más de seis niños, incluyendo los propios, de no más de 16 años de edad. No más de tres pueden tener menos de 18 meses de edad. Estar registrado indica que el proveedor le ha asegurado al departamento de salud estatal que se cumple con todos los requisitos. En este contexto regulatorio menos formal, los padres juegan un papel esencial para asegurar la calidad del cuidado que reciben sus hijos. Mientras que los requisitos específicos que diferencian los que tienen licencias de los registrados varían, en general, los registrados comprenden menos restricciones regulatorias.

El modelo patrocinado por agencias:

Ubicadas tanto en áreas rurales como urbanas, las actividades desarrolladas por aquellas instituciones encargadas del cuidado de niños atienden familias de todos los niveles de ingreso y la agencia patrocinadora mantiene esas instituciones financieramente. Se incluyen en este grupo los programas de educación temprana, sin fines de lucro, patrocinadas por agencias comunitarias, como los grupos de las iglesias, los sindicatos, los centros comunitarios y las organizaciones de vecinos. Los Centros de Cuidado Infantil patrocinadas por agencias pueden ser de jornada completa o programas de media jornada que atiendan niños desde la infancia hasta la edad escolar inclusive. Algunos funcionan en un centro, mientras que otros incluyen una red de hogares dedicados al cuidado de niños.

La mayoría de las agencias constituyen una junta directiva para ayudar en la elaboración de un plan de negocios, así como para retener el derecho de aceptar o rechazar dicho plan. Apoyo adicional se obtiene de las inscripciones y/o fondos del gobierno. El punto de equilibrio que resulta del número de niños esperado y los costos determina el monto de la cuota que se cobre, que debería ser suficiente para cubrir los costos y, sin embargo, ser competitiva con respecto a las tarifas que se cobran en instalaciones similares de la zona.

1.2.22. Estado Actual de las Empresas de Cuidado Infantil

En el 2009, casi 4,800 pequeñas empresas con menos de 20 empleados cada una brindaron servicios de cuidado infantil. Esas pequeñas empresas representan alrededor del 70% de las empresas de la industria. También fueron el segmento que creció con mayor rapidez entre 2008 y 2010, con un aumento de más de 20,000 trabajadores, lo cual representa un incremento del 106%. Las empresas lucrativas representan tan sólo una de las varias clases de cuidado infantil disponibles en la actualidad.

Muchas de las pequeñas empresas que ofrecen cuidado infantil lo hacen a domicilio, o desde una casa particular. En contraste, los negocios basados en centros (no en una casa particular) suelen ser más grandes e incluyen guarderías de propiedad individual o cooperativa, operadas como una franquicia, en un centro laboral y patrocinado por la compañía. En la actualidad, el 15% de las madres que trabajan utilizan centros de cuidado infantil para sus hijos en edad pre-escolar como la principal fuente de cuidado infantil, un 13% adicional de las madres que trabajan utilizan los centros mencionados como una fuente secundaria o recurren a un miembro familiar como primera opción para el cuidado .

1.2.23. Definición de Centro de Cuidado Infantil

En términos generales los centros de cuidado y desarrollo infantil se definen como instituciones de carácter asistencial educativo, que atienden durante el día a niños menores de cinco años de edad, hijos de padres que trabajan o estudian. Los centros asistenciales de desarrollo infantil son una alternativa de cuidado y protección para niños y niñas de 45 días de nacidos hasta los 5 años 11 meses de edad, para los hijos de aquellas padres de familia que se ven en la necesidad de incorporarse al mercado laboral, a fin de conseguir ingresos para el sustento del hogar.

En estos centros, a las niñas y niños se les proporcionan una serie de servicios en materia de educación, nutrición y salud, así como la aplicación de una serie de actividades como son el desarrollo de habilidades la orientación y difusión de la cultura, actividades en las que no solo se involucra a los menores, si no que se considera de manera primordial a la familia. En la actualidad, en muchos casos, los Centros de Cuidado, las Escuelas-guardería emplean profesionales que imparten actividades educativas variadas, además algunos de estos centros ofrecen horarios flexibles como apoyo para acomodarse a los de los padres trabajadores.

1.2.24. Especificaciones del servicio de cuidados infantiles

La educación pre-escolar ha tomado un alto grado de importancia, la competencia que se ha generado en el mercado por la oportunidad en este tipo de empresa y por las exigencias de los clientes primordiales, en este caso “los padres de familia” ha ocasionado que negocios dedicados a esta actividad se preocupen cada día en implementar en servicios adicionales, y otros. Formación con Valores humanos y espirituales, Estimulación Temprana, desarrollo de la Inteligencia, Terapia de Lenguaje, Terapia Psicológica, Práctica de inglés y Computación, Alimentación, Transporte puerta a puerta, Amplias áreas de recreación infantil.

Distribución de los niños:

Los niños de 0 a 9 meses no son acogidos en el Centro, ellos tienen un apoyo desde el Área de Asistencia Social.

Los niños de 1 año (10 por cuidadora)

Los niños de 2 años (13 por cuidadora)

Los niños de 3 años (15 por cuidadora)

Los niños de 4 años (20 por cuidadora)

Los niños de 5 años (25 por cuidadora)

Especificaciones de las actividades realizadas:

A través del juego y estímulos novedosos el profesional atrae la atención del niño y orienta a los padres dando nuevas alternativas para estimular el desarrollo de todas las áreas y en especial el movimiento, el contacto con otros y la independencia en la solución de problemas.

Atención pedagógica: Plan Educativo, evaluaciones, atención individualizada, aula matinal y servicio de guardería.

Asistencia psicológica: individualizada una vez por mes.

Atención médica: Tres consultas semanales, vacunación de acuerdo al esquema del Ministerio de Salud del Ecuador, control de crecimiento y desarrollo, y otros.

Alimentación equilibrada: con la definición de dietas que incluyen desayuno, almuerzo y merienda (para preescolar); tres biberones al día, papillas y merienda (lactantes e infantes).

1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.3.1. Reglamento para el establecimiento, autorización y funcionamiento de los centros de desarrollo infantil públicos y privados

Que el ordinal 1 del Art. 50 de la Constitución Política de la República del Ecuador, garantiza que el Estado adoptará las medidas que aseguren atención prioritaria para los menores de seis años garanticen su nutrición, salud, educación y cuidado diario.

Que el ordinal 3 del Art. 3 de la Convención sobre los Derechos del Niños, establece que “Los Estados Partes asegurarán que las instituciones, servicios y establecimientos encargados del cuidado y la protección de los niños cumplan las normas establecidas por las autoridades competentes en materia de seguridad, sanidad número y competencia de su personal, así como en relación con la existencia de una supervisión adecuada.

Que el Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Bienestar Social, expedido mediante Acuerdo Ministerial No. 00282-A del 21 de octubre de 1994, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 596 del 23 de diciembre de 1994, determina que el Departamento de Cuidado Diario debe “estudiar las solicitudes del sector privado para el establecimiento de guarderías infantiles y otros; y emitir los informes técnicos correspondientes”.

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 0500, publicado en el Registro Oficial No. 336 del 10 de junio de 1998, se expidió el “Reglamento para el establecimiento y funcionamiento de Centros Infantiles de Cuidado Diario, modalidad convencional”, el cual amerita ser reformado para actuar bajo los principios de eficiencia, agilidad, transparencia, expresados en la Ley de Modernización del Estado.

Que mediante Acuerdo Interministerial No. 00281 del 5 de febrero de 1992, entre el Ministerio de Bienestar Social y Ministerio de Educación, acordaron que al Ministerio de Bienestar Social le compete legalizar el funcionamiento, supervisar y proveer de asistencia técnica a los centros infantiles de cuidado diario, tanto públicos como privados, que atienden a niños menores de 5 años de edad.

Que mediante Decreto Ejecutivo No. 1342 de marzo 15 del 2001, el señor Presidente Constitucional de la República, declaró en comisión de servicios por el período comprendido entre el 16 y 22 de marzo, al señor abogado Raúl Patiño Aroca, Ministro de Bienestar Social.

ACUERDA:

Expedir el presente “Reglamento para el establecimiento, autorización y funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil, públicos y privados”.

CAPÍTULO I
NATURALEZA, OBJETIVOS, FUNCIONAMIENTO Y
RESPONSABILIDAD

Art. 1.- NATURALEZA.- Los centros de desarrollo infantil son instituciones que atienden a niños y niñas comprendidas entre los tres meses y los cinco años de edad, en horarios de medio tiempo y tiempo completo.

Art. 2.- OBJETIVO.- El objetivo de los centros de desarrollo infantil, es contribuir a la protección y desarrollo integral de niños y niñas, garantizando, su nutrición, salud, educación inicial y cuidado diario, en cumplimiento de lo establecido en el Código de Menores, la Convención sobre los Derechos del Niño y más normas y procedimientos aplicables en materia de infancia.

Art. 3.- FUNCIONAMIENTO.- Todos los centros de desarrollo infantil deben obtener la autorización respectiva del Ministerio de Bienestar Social, previo a su funcionamiento por intermedio de la Dirección Nacional de Protección de Menores, de las subsecretarías regionales de Bienestar Social o de las direcciones provinciales de Bienestar Social, de conformidad con el ámbito de su competencia y jurisdicción.

Art. 4.- Los centros de desarrollo infantil podrán recibir a niños y niñas menores de cinco años, con discapacidad, propiciando la inclusión y el aprovechamiento óptimo de la etapa inicial con fines de estimulación para su desarrollo.

Art. 5 Podrán crearse centros de desarrollo infantil para niños con necesidades especiales por situaciones particulares de discapacidad, en cuyo caso deben trabajar con infantes que tengan un solo tipo de discapacidad.

Art. 6.- Si el informe de la Unidad de Cuidado Diario no es favorable se concederá un plazo de treinta días laborables para que se cumplan las observaciones emitidas, el incumplimiento determinará la prohibición de funcionamiento.

Art. 7.- En caso de que el informe sea favorable, la Dirección Nacional de Protección de Menores, las subsecretarías regionales y las direcciones provinciales de Bienestar Social, según corresponda, emitirán el acuerdo ministerial que autoriza el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil.

Art. 8.- Una vez autorizado el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil, éste será inscrito en el Registro de centros de Desarrollo Infantil de la respectiva jurisdicción.

Art. 9.- Todo centro de desarrollo infantil deberá colocar en un lugar visible el rótulo con el nombre autorizado, éste y el número de acuerdo ministerial deben constar impresos en los documentos del Centro de Desarrollo Infantil.

Art. 10.- El acuerdo ministerial de autorización del Centro de Desarrollo Infantil, no es negociable, de producirse cambios de Director o representante legal, deben informarse al Ministerio de Bienestar Social en la oficina de su jurisdicción, debiendo ajustarse a los determinado en el presente reglamento.

Art. 11.- El nombre de los centros de desarrollo infantil debe ser de fácil pronunciación y familiaridad para los niños. El Ministerio de Bienestar Social, a través de la Dirección Nacional de Protección de Menores, las subsecretarías regionales y las direcciones provinciales de Bienestar Social, según corresponda, controlará que los nombres no se repitan en su jurisdicción.

Art. 12.- REQUISITOS PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO:

a) Solicitud escrita del propietario, dirigida al Director Nacional de Protección de Menores, Subsecretario Regional o Director Provincial de Bienestar Social según corresponda. Si se tratare de una Organización no Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntarán copia certificada del estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial

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

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

d) Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el Ministerio de Bienestar Social;

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

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

g) Presupuesto; y

h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

Art. 13.- Con la presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Bienestar Social en su jurisdicción, procederán al estudio respectivo, y a la inspección técnico jurídica para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico del Centro de Desarrollo Infantil, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

Art. 14.- DE LA RESPONSABILIDAD.- Para todo efecto técnico, administrativo y/o legal, la responsabilidad del Centro de Desarrollo Infantil, recaerá en el propietario (a) y/o en el representante legal de la institución.

CAPÍTULO II

DE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA

Art. 15.- DEL PERSONAL.- El Centro de Desarrollo Infantil, debe disponer del siguiente personal mínimo

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

EDUCADOR: Además de los profesionales antes mencionados, pueden ser egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas

El número de educadoras, responderá a los grupos etéreos que el Centro de Desarrollo Infantil atienda, de conformidad con los estándares aprobados.

El centro debe contar con por lo menos una persona que tenga conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios y/o similares.

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

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

Art. 16.- El Director del Centro de Desarrollo Infantil deberá permanecer en la institución durante toda la jornada de trabajo, en caso de ausencia temporal u ocasional justificada, el Director será sustituido por una persona idónea, que reúna los requisitos que para desempeñar su función establece el presente reglamento.

Art. 17.- Los centros de desarrollo infantil que atiendan a niños con discapacidad, contarán con equipos técnicos y especializados de planta y/o itinerantes que garanticen la atención especial según las características de la población.

CAPÍTULO III DEL ESPACIO FÍSICO

Art. 18.- El local, las instalaciones y el equipamiento deben ser de uso exclusivo para el Centro de Desarrollo Infantil, deben garantizar seguridad, iluminación, ventilación e higiene para salvaguardar la integridad física y psicológica de los niños y niñas, de conformidad con los estándares de calidad. En caso de estar ubicados en conjuntos habitacionales deberán funcionar en la planta baja, contará, con la respectiva autorización de los condóminos y dispondrán de área externa para la recreación de los niños.

Art. 19.- El equipamiento y material didáctico deben ser suficientes y acordes con la edad y características, número de niños y niñas que atienda el centro de desarrollo infantil.

CAPÍTULO IV

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL

Art. 20.- BECAS.- Los centros de desarrollo infantil tienen la obligación de recibir niños y niñas en calidad de becados, en un número equivalente al 10% del cupo aprobado. Las becas serán concedidas o ratificadas a solicitud de la Dirección Nacional de Protección de Menores, Subdirecciones Regionales o Direcciones Provinciales de Bienestar Social.

Art. 21.- REGISTRO DE CAMBIO DE PERSONAL.- El propietario y/o representante legal del Centro de Desarrollo Infantil comunicará dentro de los cinco días laborables subsiguientes al hecho, al Ministerio de Bienestar Social en la oficina de su jurisdicción, los cambios de propietario y/o de representante legal, de personal, de dirección de la institución, de número telefónico. El nuevo personal debe cumplir con lo establecido en el presente reglamento.

Art. 22.-PRESENTACIÓN DE INFORMES.- Los centros de desarrollo infantil deben presentar a la Dirección Nacional de Protección de Menores, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales del Ministerio de Bienestar Social, según su jurisdicción, los informes anuales referentes al funcionamiento técnico administrativo del centro. En el mes de agosto, para la Sierra y Oriente y, en el mes de febrero para la Costa y Galápagos, de conformidad con los instrumentos definidos para el efecto.

Art. 23.-SUSPENSIÓN O CIERRE DE LOS SERVICIOS.- El Centro de Desarrollo Infantil que decidiera la suspensión o cierre definitivo de los servicios debe comunicar del particular, a la Dirección Nacional de Protección de Menores, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales de Bienestar Social, según su jurisdicción por lo menos con treinta días de anticipación, justificando los motivos.

Dicha suspensión o cierre temporal únicamente procederá con el visto bueno de la Dirección Nacional de Protección de Menores, Subsecretarías Regionales y/o Direcciones Provinciales

CAPÍTULO V

OBLIGACIONES DE LA DIRECCIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN DE MENORES, SUBSECRETARIAS REGIONALES Y DIRECCIONES PROVINCIALES DE BIENESTAR SOCIAL

Art. 24.-SUPERVISIÓN.- Las unidades del Ministerio de Bienestar Social de la jurisdicción correspondiente realizarán visitas de supervisión y evaluación del funcionamiento de los centros de desarrollo infantil y emitirán sus informes con las recomendaciones del caso a la autoridad competente, debiendo notificar al propietario y/o representante legal del centro, el resultado de dicho informe para los fines consiguientes.

Art. 25.- REGULACIÓN DE COSTOS.- La Dirección Nacional de Protección de Menores, las subsecretarías regionales y las direcciones provinciales de Bienestar Social, regularán el costo de la pensiones de acuerdo a la calidad de los servicios prestados y a la ubicación geográfica de los centros previa presentación de los justificativos del caso. Los centros de desarrollo infantil, de considerar necesario, solicitarán a la instancia de su jurisdicción el incremento del costo de las pensiones.

Art. 26.- ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN.- Las direcciones provinciales de Bienestar Social, remitirán cada seis meses a la Dirección Nacional de Protección de Menores, la información actualizada de los Centros de Desarrollo Infantil aprobados o suspendidos en dicho período.

Art. 27.- CIERRE DE SERVICIOS.- El propietario y/o representante legal, comunicarán la decisión de cerrar el Centro de Desarrollo Infantil, por escrito y con treinta días de anticipación, a la Dirección Nacional de Protección de Menores, subsecretarías regionales y direcciones provinciales, según su jurisdicción, entidades que procederán con la verificación del hecho contenido en la comunicación referida.

CAPÍTULO VI

DE LAS SANCIONES, RECURSOS Y RECLAMACIONES

Art. 28.-DE LAS SANCIONES.- La Dirección Nacional de Protección de Menores, las subsecretarías regionales y direcciones provinciales de Bienestar Social, según el ámbito de su competencia y jurisdicción, están facultadas para resolver y aplicar sanciones administrativas por las siguientes causas:

- a) Por funcionar sin la debida autorización.- La autoridad correspondiente que avoque conocimiento de este particular, podrá conceder hasta 30 días laborables para que el centro inicie el trámite de legalización, el incumplimiento por parte del centro será sancionado con el cierre definitivo.
- b) Los centros de desarrollo infantil, autorizados que incumplan con las normas legales y reglamentarias establecidas, serán sancionados con amonestaciones escritas, pudiendo concederles 15 días laborables para que cumplan los requerimientos, su incumplimiento se sancionará con la suspensión temporal que podrá ser de 30 o 60 días, según la gravedad del caso.

- c) Los centros de desarrollo infantil autorizados que incumplieren las recomendaciones técnicas emitidas por la autoridad correspondiente y notificadas oportunamente no acataren las mismas, serán sancionadas con el cierre provisional de hasta noventa días.
- d) De persistir en la inobservancia de las normas, el centro de desarrollo infantil, será sancionado con el cierre definitivo del centro, mediante la derogatoria del acuerdo ministerial que autorizó su funcionamiento, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar.
- e) Por maltrato a los niños y niñas, se procederá de conformidad con lo que establece el Código de Menores y su Reglamento. No obstante lo enunciado, la Autoridad Ministerial de la jurisdicción que conozca de situaciones de maltrato en los centros de desarrollo infantil, dispondrá a la unidad respectiva, realice la investigación, evaluación técnica y administrativa del centro y,
- f) Se elaborará un informe técnico jurídico, en base del cual la autoridad determinará la sanción administrativa, (suspensión temporal o definitiva del funcionamiento del centro), según la gravedad del caso, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar. Lo relativo al maltrato, pondrá en conocimiento de la autoridad judicial competente.

Art. 29 RECURSOS Y RECLAMOS.-

Los centros de desarrollo infantil que hayan sido sancionados, podrán interponer recursos y reclamaciones de los actos administrativos de conformidad con la normativa vigente para el efecto.

DISPOSICIONES FINALES

Art. 30. Derogase expresamente el “Reglamento para el establecimiento y funcionamiento de Centros Infantiles de Cuidado Diario, expedido mediante Acuerdo Ministerial No. 0500 del 27 de mayo de 1998, publicado en el Registro Oficial No. 336 del 10 de junio de 1998.

Art. 31.- De la aplicación del presente acuerdo ministerial encárguese a la Dirección Nacional de Protección de Menores, subsecretarías regionales y direcciones provinciales de Bienestar Social.

Art. 32.- Sin perjuicio de las atribuciones concedidas en el presente acuerdo, déjese a salvo facultades y atribuciones concedidas al Señor Subsecretario General de Bienestar Social, mediante Acuerdo Ministerial No. 001-N de 15 de febrero del 2000.

El presente acuerdo entrará en vigencia a partir de la fecha de su publicación en el Registro Oficial. Dado en el Despacho del Señor Ministro de Bienestar Social en el Distrito Metropolitano de Quito, a 22 de marzo del 2001.

1.4. MARCO DE REFERENCIAL

El estudio de factibilidad para la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil, en el sector de Salinas, permitió conocer las estructuras actuales de este tipo de establecimientos en el lugar de estudio, determinando el grado de satisfacción del cliente y las expectativas que tienen sobre la alternativa planteada, en cuanto calidad y diversidad.

La creación de empresa, requirió de un estudio previo donde se identificó los puntos fuertes y débiles, tanto del medio externo como del ambiente interno, esto con el fin de generar estrategias a nivel administrativo, comercial, financiero, de producción y de personal que permitan al inversionista dirigir la nueva organización por el camino del éxito.

El marco de referencia que se utilizó para el proyecto fue información de proyectos similares, planes de negocios, estudios de factibilidad y adicionalmente el uso bibliografías relacionadas a la factibilidad de proyectos entre los que se mencionan los siguientes: Universidad Pedagógica Experimental Libertador.(2001) Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales, Fedupel, Estudio administrativo “un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión” Mtra. María Elvira López Parra, Mtra. Jesús Nereida Aceves López, Mtra. Adriana Pellat, Mtra. Claudia Puerta; Eduardo Horacio Quinn “factibilidad vía única” Monografias.com S.A..

Además el Estudio De Factibilidad Económica Para El Establecimiento De Una Agencia De Babysitters En la ciudad DE GUAYAQUIL Ingeniera Comercial y Empresarial con mención en Finanzas Presentado por Dayana Paulova Sánchez Yulán; Proyecto de inversión para la creación del centro de cuidado y desarrollo infantil KNOWLEDGE & CARE en el sector del sur de Guayaquil por Yadira Armas y Erika Echeverría ESPOL.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO




Para la elaboración de la investigación es necesario llevar a cabo una serie de pasos detallados que sirvan como guía para el cumplimiento de los objetivos planteados anteriormente, a lo cual se le denomina metodología.

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto de factibilidad se fundamentó en una investigación de campo, ya que los datos se recogieron de manera directa de la realidad en su ambiente natural, y fueron recabados con distintas técnicas e instrumentos en el propio sector donde se desarrolló la investigación. El presente trabajo se desarrolló considerando la investigación de tipo cualitativa y cuantitativa. “El diseño de investigación es un protocolo en el cual se especifican las tareas que demanda la ejecución de una investigación; con un propósito, el objetivo de estudio; combinando teoría, metodología y técnicas.”

2.1.1. Investigación Cualitativa:

Para la investigación cualitativa se llevó a cabo entrevistas con expertos en temas relacionados estrechamente con los centros de cuidado infantil. Las características que se tomaron en cuenta para la selección de los entrevistados fueron las siguientes:

-  Expertos en el tema de los con los centros de cuidado infantil.
-  Ocupación relacionada directamente con los centros de cuidado infantil.
-  Grado de estudios mínimo licenciatura o experiencia en el puesto más de 4 años.

Con las características mencionadas anteriormente se encontró que las personas adecuadas para la obtención de la información necesaria en base a su experiencia, grado de estudios y conocimientos fueron: la Directora de la guardería “EL VIGÍA” la Lcda. Margarita del Peso, en José Luis Tamayo con 8 años de experiencia en el cargo, La directora del INFA la Sra. Carla Sotomayor, sucursal en José Luis Tamayo, y Licda. .Martha Galán Directora de Educación del Municipio de Salinas. En el caso del método de observación se seleccionaron a los centros de cuidado y desarrollo infantil con mejor posicionamiento a nivel provincial, siendo estas:

📖 Centro de cuidado y desarrollo infantil “El Vigía”

📖 INFA (Parroquia José Luis Tamayo)

📖 Centro de Cuidado y desarrollo infantil “Educa”. (La Libertad)

2.1.2. Investigación cuantitativa

En este proceso se obtuvo la información siguiente:

Definición de población objetivo

Población objetivo	Recopilación de elementos u objetos que poseen la información deseada por el investigador
Elemento	Objeto que contiene la información buscada, acerca de la cual se harán deducciones
Unidad de muestreo	Unidad básica que contiene los elementos de población que serán muestreados
Extensión	Límite geográfico
Tiempo	Lapso en consideración

Población objetivo:

En este paso se realizó la recopilación de los elementos que poseen la información requerida para la investigación. En este proyecto la población objetivo para el desarrollo del centro de cuidado infantil es el siguiente:

Elemento

Corresponde a mujeres que se encuentren en el Rango de entre 18 y 65 años de edad que forman parte del mercado laboral (PEA) y que no tienen a quien delegar el cuidado de sus hijos.

Unidad de muestreo:

Etapa 1: Barrios de la Parroquia José Luis Tamayo donde exista mayor concentración de madres y padres que ambos trabajen.

Etapa 2: mujeres que se encuentren en el Rango de entre 18 y 65 años de edad

Etapa 3: Mujeres que laboren largas jornadas de trabajo.

Extensión: Parroquia Santa Rosa, Barrio San Lorenzo y La ciudad de Salinas

Tiempo: Agosto 2011

2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto de estudio se lo consideró como estudio de factibilidad y viable ya que será uno de los pilares fundamentales para la toma de decisiones de los inversionistas, de acuerdo a la naturaleza el estudio estuvo enmarcado dentro de la modalidad de un proyecto factible, debido a que estuvo orientado a proporcionar solución o respuesta a problemas planteados en una determinada realidad.

El Dr. Carlos Menéndez (2006) pág. # 39, en su texto Metodología de la Investigación. Considera que el proyecto factible: Comprende la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable, para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas programas, tecnologías, métodos o procesos. Para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades.

2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Existen varios tipos de investigación, de los cuales se consideró para este estudio de factibilidad los que se mencionan a continuación:

- Investigación bibliográfica
- Investigación de campo

2.3.1 Investigación Bibliográfica

Se aplico para el proyecto una investigación bibliográfica por qué se hizo uso de lectura y consulta de libros con temas relacionados con el proyecto como estudio de factibilidad ya que se requiere de conocimientos de elaboración de proyectos de factibilidad, de aspectos financieros, procesos de calidad en servicios de cuidados infantiles, y comercialización.

Que por su contenido teórico, ayudaría a buscar una solución inmediata para resolver los problemas de los inversionistas, metodología de la investigación, estudio técnico y administrativo, entre otros , tesis de proyectos de factibilidad para la inversión de guardería y centros de cuidado infantil , folletos sobre el desarrollo de tesis ,revistas sobre el estado actual de la industria de servicios infantiles. El presente trabajo, se apoya en la consulta de libros y documentos concernientes a factibilidad de proyectos.

Este tipo de investigación tiene un ámbito determinado, su originalidad se refleja en el manejo de documentos y libros que permitan conocer, comparar y deducir los diferentes enfoques, criterios y conceptualizaciones, análisis, conclusiones, recomendaciones de los diversos autores e instituciones estudiadas, con el propósito de ampliar el conocimiento y producir nuevas propuestas, “MSc. Paredes Garcés Wilson Gonzalo (2009) pág. # 53, Como Desarrollar una Tesis, BIGcopy 1era Edición”.

2.3.2 Investigación de Campo.

Se utilizó en el proyecto esta modalidad porque nos permitió realizar visitas de campo, de forma directa a través de una observación en lugar donde se presenta el problema, estableciendo una interacción entre los objetivos del estudio y la realidad, que permitió obtener datos directos, además es en este sector fue donde se realizaron las encuestas que nos permitieron obtener información fundamental para el estudio de mercado.

Considerada como uno de los tipos de investigación, que permite el estudio sistemático del problema de estudio en el lugar de los acontecimientos, “Hernández Sampieri Roberto, Metodología de la Investigación, Editorial McGraw-Hill, 4ª edición (2006) pág. # 42”, manifiesta que la investigación de campo es: “El estudio sistemático de problemas, en el lugar en que se producen los acontecimientos con el propósito de descubrir, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza e implicaciones, establecer los factores que lo motivan y permiten predecir su ocurrencia.”

2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

El método que se utilizó para la recolección de la información fue el método inductivo-deductivo y fundamentado en la técnica de la encuesta y el instrumento, Tratamiento de datos (Investigación exploratoria - Obtención de datos).

Datos Primarios:

Este estudio examinó diferentes datos que ayudaron a identificar el mercado existente denominado mercado potencial, el que el inversionista debe aprovechar para lograr los objetivos planteados; es por esto que se ha tomado en consideración para la obtención de datos primarios la siguiente fuente: Las encuestas realizadas en la parroquia José Luis Tamayo.

Datos secundarios:

Se obtuvieron los datos estadísticos, financieros y económicos a través del INEC, publicaciones de revistas y medios de comunicación, y otros relacionados con el sector productivo (servicios) en el país, informes de estudios anteriores sobre el tema cuidados infantiles y comportamiento del mercado objetivo, entre otros.

Investigación concluyente:

Como se mencionó anteriormente se realizó un estudio de mercado a través de encuestas con el fin de tener clara las necesidades del mercado objetivo, para conocer la potencial demanda del servicio.

Aspectos del Estudio Factibilidad:

Se estableció mediante presupuestos los costos estimados para la prestación y comercialización del servicio, se realizó la evaluación mediante el trabajo en estudio, a través de la elaboración de flujos de caja proyectados y el análisis de los principales ratios financieros y de rentabilidad

Evaluación Final:

Terminados los estudios de mercado, técnico y financiero del proyecto, se procedió a determinar el grado de factibilidad del mismo, en base a las herramientas expuestas anteriormente. Presentación de conclusiones y recomendaciones fundamentadas en los resultados de las fases desarrolladas del proyecto.

2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Considerando los objetivos de la investigación en el presente trabajo se utilizó técnicas de tipo documental y de campo estas técnicas de investigación sirvieron de instrumento, que permitió facilitar el procesamiento de la información en la investigación pues se pudo respaldar y obtener información por observación y escrita.

La investigación dependió de la calidad de la información que se adquirió, tanto de las fuentes primarias y secundarias así como del procesamiento y presentación de la información.

2.6. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1 Documental

Por medio de la utilización de este instrumento se pudo obtener información confiable y de mucha validez por medio del análisis de contenidos, redacción y estilo en la presentación del proyecto.

2.5.2 Campo

Observación: Debido al estudio realizado por medio de observación directa en la Parroquia de José Luis Tamayo no existen centros de cuidado desarrollo infantil capacitado a brindar un servicio de calidad y proporcione los beneficios que ofrece el presente proyecto.

El proyecto realizado se basa primordialmente en la investigación de mercado, la cual da información relevante sobre el mercado potencial existente en el área de estudio, la competencia directa y los lineamientos para establecer el Centro.

Encuesta: Se elaboró un cuestionario diseñado con preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiple, uno dirigido los padres de familia que no tienen a quien delegar el cuidado de sus hijos Las encuestas se realizaron por el método de cuestionario, directamente al mercado objetivo para conocer conductas, intereses y opiniones de los consumidores potenciales, instrumento guía, mediante el cual se establece el diagnóstico, la factibilidad y la propuesta del diseño del estudio de factibilidad. Se realizó las encuestas en la Parroquia José Luis Tamayo, Parroquia Santa Rosa, San Lorenzo y Salinas con una muestra de 275 individuos.

2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1 Población

Para el presente estudio se necesitó conocer datos de la población económicamente activa y de manera general tenemos:

Población de Santa Elena (PEA)	Hombres	Mujeres	TOTAL
Santa Elena	57.343	54.328	111.671
Salinas	25.095	24.477	49.572
La Libertad	38.847	38.799	77.646
TOTAL	121.285	117.604	238.889

La población a la que se orientó el presente estudio, corresponde a mujeres que se encuentren en el Rango de entre 18 y 65 años de edad que forman parte del mercado laboral (PEA) , que no tienen a quien delegar el cuidado de sus hijos. Y que su residencia sea en el Cantón Salinas que fue el sector de estudio. El número de encuestas a realizarse en cada ciudad se ha hecho aleatoriamente.

Cuadro 1: Población

Población de Santa Elena (PEA)	Mujeres	TOTAL
Salinas	24.477	24.477

La población de la cual se extrajo la información necesaria para realizar la investigación fue de 24.477 habitantes. Teniendo como población el conjunto de unidades individuales o unidades elementales compuestas por personas o cosas, Hernández R. Fernández Carlos (2005) manifiesta que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.”

2.7.2 Muestra

Existen dos tipos de muestra, la muestra probabilística y la no probabilística. La muestra probabilística, son considerados aquellos elementos que tienen la misma posibilidad de ser elegidos. En cambio la no probabilística, se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación.

En este proyecto se llevó a cabo una técnica de muestreo no probabilístico, dicha técnica no utiliza procedimientos de selección por casualidad, además de que cada elemento de la población no cuenta con la misma oportunidad probabilística de ser seleccionado para la muestra, por el contrario se basa principalmente en los criterios del investigador.

En esta investigación, los criterios que se tomarán en cuenta para la selección de la muestra serán:

📖 A mujeres que se encuentren en el Rango de entre 18 y 65 años de edad que forman parte del mercado laboral (PEA)

📖 Madres que no tienen a quien delegar el cuidado de sus hijos

Dentro de esta técnica, se llevó cabo un muestreo por juicio, en el cual la muestra se selecciona en base a los conocimientos y experiencia del investigador. Por lo establecido con relación a la población un total de 24.477, siendo esta población finita se considera necesario determinar el tamaño de la muestra aplicando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{P.Q.N}{(N-1)E^2 / K^2 + P.Q}$$

P = Probabilidad de éxito	0,50	
Q = Probabilidad de fracaso	0,50	
N= Tamaño de la población	24.477	
E= error de estimación	0,06	
Z= # de desviac. Típicas “Z” (1: 68%, 2: 95,5%, 3: 99.7%)		2
n = Tamaño de la muestra	(275)	

$$n = \frac{0.50 \times 0.50 \times 24477}{(24477 - 1)0.06^2 / 2^2 + 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{6119,25}{(24476)(0.0036) / 4 + 0.25}$$

$$n = \frac{6119,25}{(24476)(0.0009) + 0.25}$$

$$n = \frac{6119,25}{22,0284 + 0.25}$$

$$n = \frac{6119,25}{22,2784}$$

$$n = 275$$

Tamaño de las muestras utilizadas en este estudio de mercado: 275.

2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se distribuyó la muestra entre los sectores de Salinas, Santa Rosa, San Lorenzo, y José Luis Tamayo se evaluó por observación la concentración de población femenina, posteriormente se identificarán a las mujeres entre los 18 y 65 años de edad de edad que forman parte del mercado laboral (PEA) madres que no tienen a quien delegar el cuidado de sus hijos

Para la realización del procedimiento de la información se procesó datos lo que significa describir las distintas operaciones a las que fueron sometidos los datos recogidos en la investigación. Por lo que contaron con:

- Revisión de los instrumentos aplicados.
- Tabulación de datos con relación a cada uno de los Ítems
- Diseño y elaboración de un cuadro estadístico con los resultados anteriores.
- Elaboración de gráficos.

Se evaluarán los datos obtenidos de la información de las encuestas, se realizó la obtención de resultados procesando, primero la tabulación de forma manual con ayuda de una hoja de cálculo (Excel), para cuantificar y agrupar las respuestas del cuestionario. En el ordenamiento de los datos obtenidos se elaboró tablas por cada una de las preguntas utilizadas con gráficos de barras y pastel para representar los datos de la investigación.

CAPITULO III

3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN

La técnica de recolección de datos aplicada en la investigación fue la observación y encuesta, observación que fue de tipo participante debido a que el sector es de fácil acceso, esta se pudo realizar de manera personal y no por terceras personas.

Como complemento en la aplicación de esta técnica se utilizó como instrumento un chequeo en el cual se logro recopilar información de suma relevancia, para el proyecto como son: en primer lugar en el sector donde se implementara el proyecto no existen este tipo de empresas, solo una guardería publica, en segundo lugar que este sector señalado esta conformado por varias escuelas y colegios lo que nos permitió identificarlo como un sector escolar.

Además se pudo observar que en existe un gran numero de familias conformadas Padres e hijos y Abuelos y nietos de los propietarios de las casas, este trabajo permitió la búsqueda de los datos necesarios que conllevaron a resolver la situación planteada.

3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

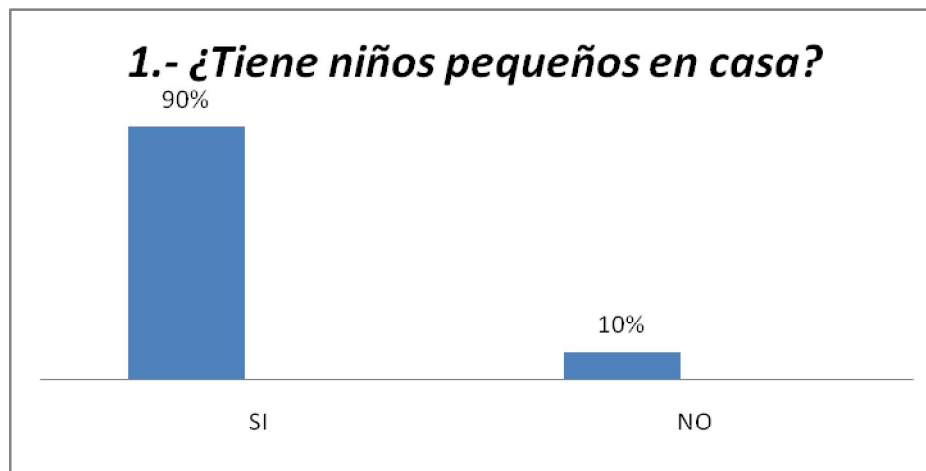
Cuadro 2: Cantidad General de infantes

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	248	90%
NO	28	10%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 1: Cantidad General de infantes



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

De las 275 encuestas realizadas podemos obtener que en la mayoría de hogares tienen niños pequeños, obteniendo como resultado un 90% que respondieron que sí y apenas un 10% respondieron que no.

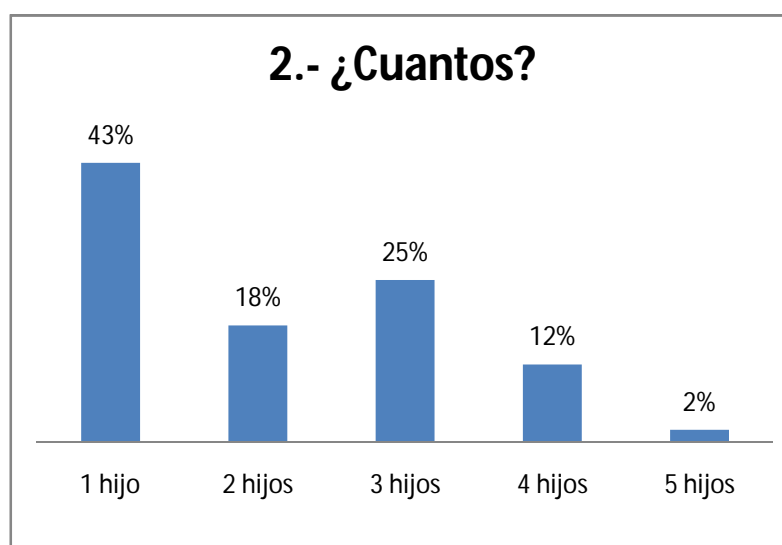
Cuadro 3: Cantidad de hijos por familia

Alternativas	Frecuencia	%
1 hijo	118	43%
2 hijos	50	18%
3 hijos	69	25%
4 hijos	33	12%
5 hijos	6	2%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 2: Cantidad de hijos por familia



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Según las respuestas obtenidas podemos observar que un 43% de los hogares tienen un niño en casa, un 18% tienen 2 niños, un 25% 3 niños, un 12% tienen 4 niños y 2% tiene más de 5 niños en casa, esta información nos da a conocer que existe un gran número de niños, que se podría decir de manera superficial serían futuros clientes potenciales.

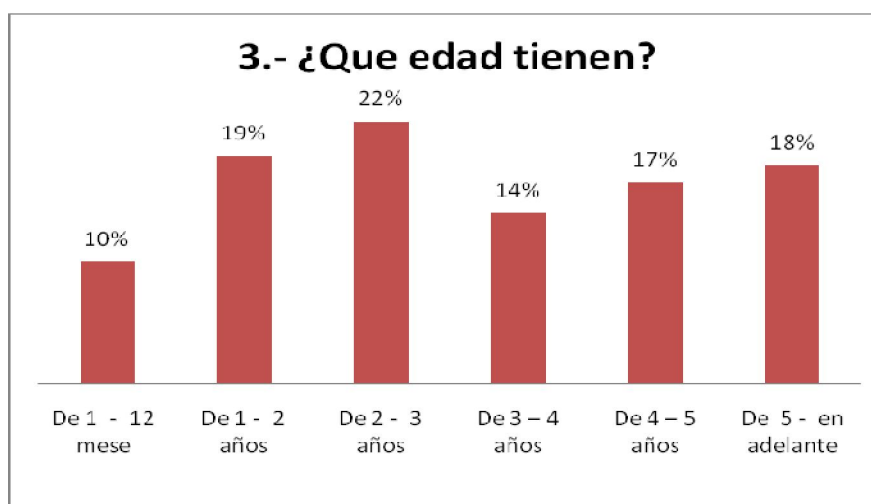
Cuadro 4: Edad promedio de los niños

Alternativas	Frecuencia	%
De 1 - 12 mese	28	10%
De 1 - 2 años	52	19%
De 2 - 3 años	60	22%
De 3 - 4 años	39	14%
De 4 - 5 años	46	17%
De 5 - en adelante	50	18%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 3: Edad promedio de los niños



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

De la información recolectada tenemos que un 14% respondió que tenían niños en edades entre los 3 y 4 años, con un 10% niños entre los 1 a 2 y 2 a 3 años, obtuvo el mayor porcentaje con un 22%, analizando que existe un mayor número entre 2 a 3 años de edad.

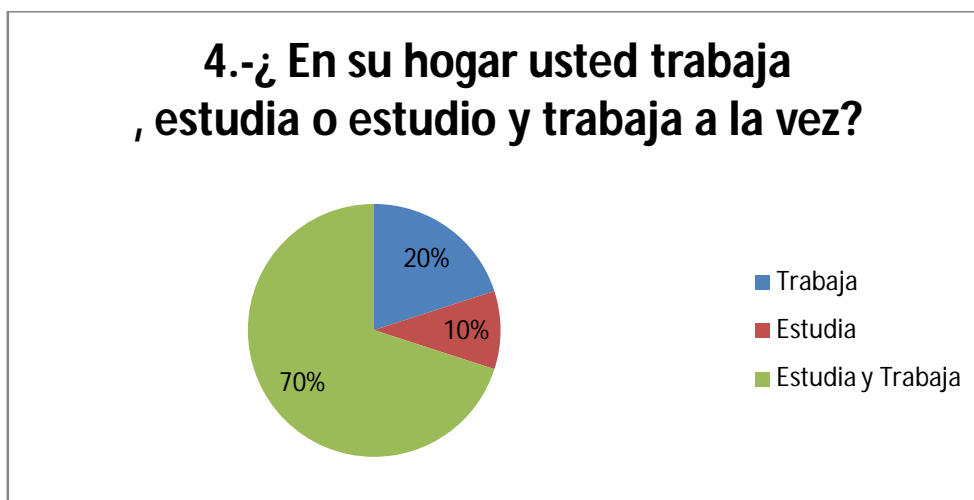
Cuadro 5: Actividad a la que se dedican los padres

Alternativas	Frecuencia	%
Trabaja	55	20%
Estudia	28	10%
Estudia y Trabaja	193	70%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 4: Actividad a la que se dedican los padres



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Por mayoría tenemos que de las personas encuestadas la mayoría trabaja y estudia la vez con un 70% de aprobación, seguido por 20% que sólo trabajan y un 10% que estudian, lo que nos permite conocer que tienen los padres la necesidad de encargar a terceros el cuidado de sus hijos.

Cuadro 6: Ingreso promedio de las familias

Alternativas	Frecuencia	%
Menos de \$200	99	36%
Entre \$ 260 - \$350	151	55%
Entre \$ 350 - \$500	25	9%
Entre \$ 500 - \$650	0	
Entre \$ 650 - \$800	0	
Mas de \$ 800	0	
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 5: Ingreso promedio de las familias



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

El ingreso promedio de las personas encuestas refleja la situación económica en que se encuentra el país y el mundo, por la crisis mundial que genera empleos pero por sueldos bajos, pues el 36% de los encuestados gana menos del sueldo básico y un 55% gana entre \$ 260 y \$ 350 lo cual les permite tener ingresos para cancelar el pago por delegar a otros el cuidado de sus hijos.

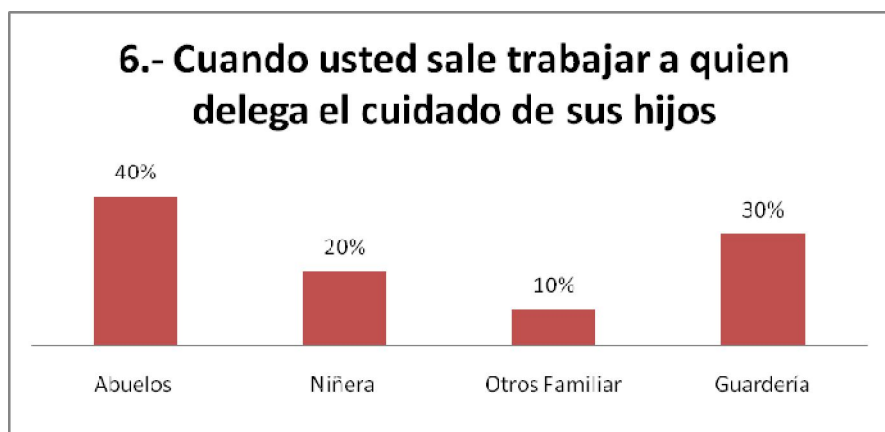
Cuadro 7: Terceras personas encargadas de cuidar de los infantes

Alternativas	Frecuencia	%
Abuelos	110	40%
Niñera	55	20%
Otros Familiar	28	10%
Guardería	83	30%
Nadie		
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 6: Terceras personas encargadas de cuidar de los infantes



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

El 40% de las personas encuestas respondió que dejaba a los hijos con sus abuelos, un 20% respondió que los dejaban con niñeras o nanas y 10% respondió que con otros familiares, y un 30% indicó que dejaba a sus hijos en guardería públicas y otros en privadas, lo que nos demuestra que los padres de familia tienen una mayor inclinación a dejar a sus hijos con los abuelos por la tranquilidad que les proporciona.

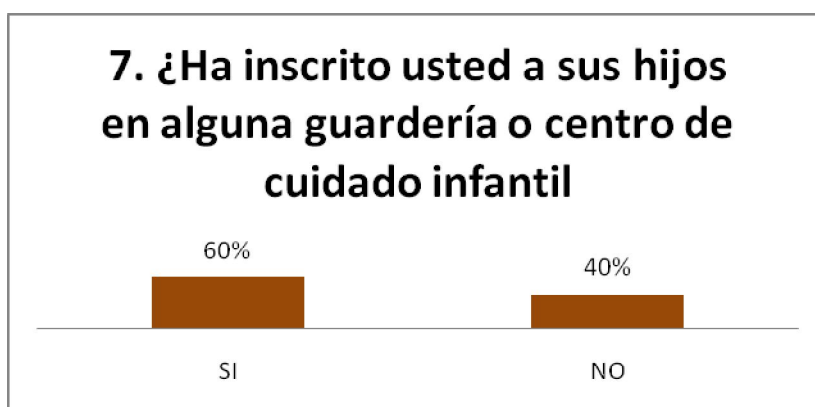
Cuadro 8: Uso del servicio de cuidados infantil

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	165	60%
NO	110	40%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 7: Uso del servicio de cuidados infantil



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Observamos en el cuadro que un 60% de las personas explico que si había dejado alguna vez a sus hijos en una guardería por la necesidad de trabajar y otros por estudios y un 40% explico que no porque temen que reciban maltratos por las cuidadoras o indicaron que el servicio ofertado no es lo que ellos esperaron.

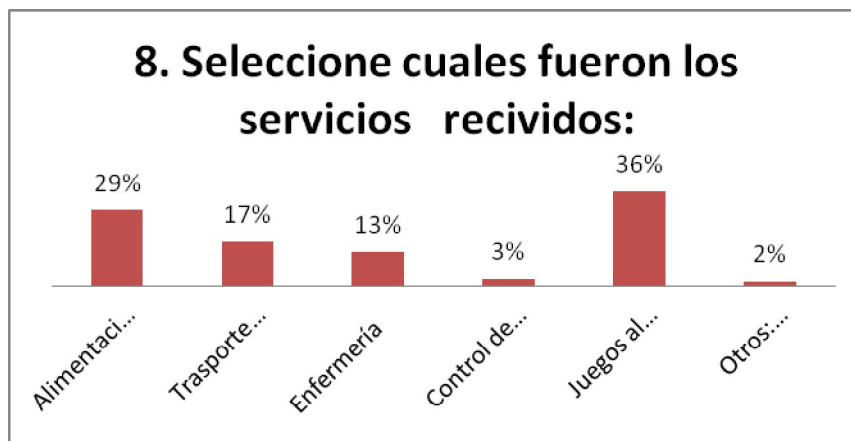
Cuadro 9: Servicios ofertados por los centros de cuidados infantiles

Alternativas	Frecuencia	%
Alimentación	80	29%
Trasporte puerta a puerta	47	17%
Enfermería	36	13%
Control de Tareas	8	3%
Juegos al aire Libre	99	36%
Otros: _____	6	2%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 8: Servicios ofertados por los centros de cuidados infantiles



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

De los encuestados el 36% indicó que había recibido servicios de juegos libres que por las infraestructuras de estas empresas es muy común, seguido por la alimentación con un 29%, enfermería con un 13% que es un servicio indispensable por la edad de los infantes son mas propensos a enfermar, en tercer lugar tenemos transporte puerta a puerta que la reciben pero no directamente de la guardería si no particular.

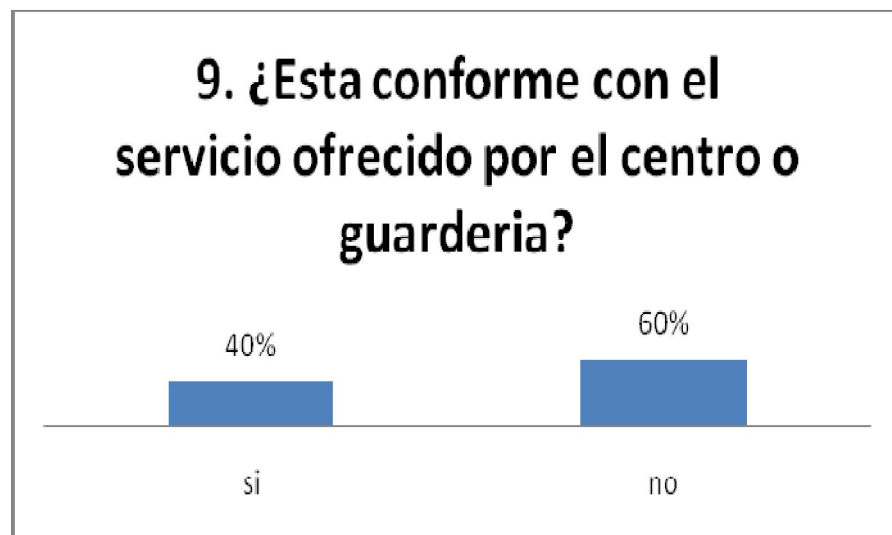
Cuadro 10: Calidad del servicio recibido

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	110	40%
No	165	60%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 9: Calidad del servicio recibido



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

De los resultados obtenidos un 60% respondió que no estuvo o está conforme con el servicio recibido por estos centros, lo cual se puede respaldar en que estos servicios no son brindados por personal capacitado, o por la poca competencia no mejoran el servicio, y un 40% respondió que si basados en que sus hijos no recibieron maltratos más que por la calidad servicio recibido.

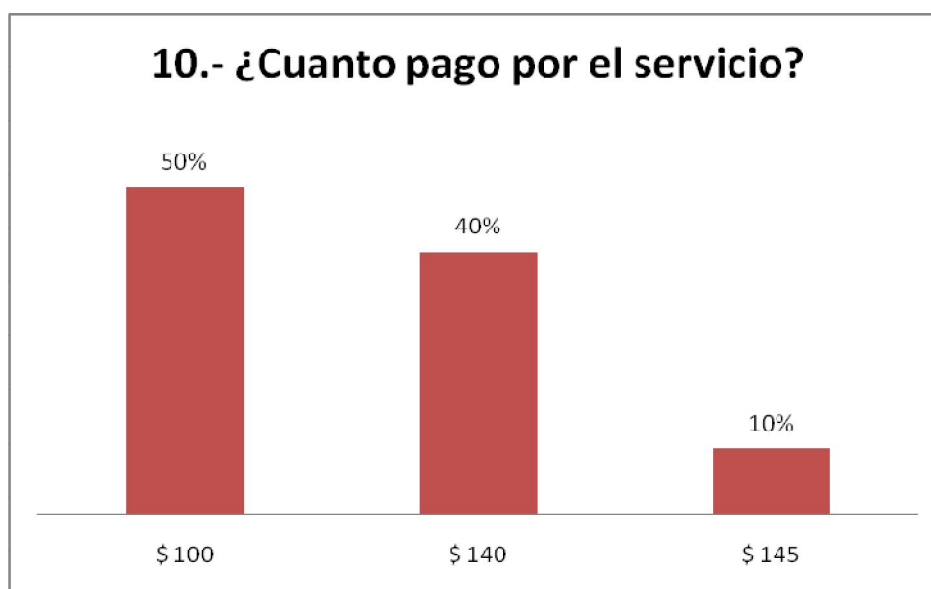
Cuadro 11: Disponibilidad de pago por el servicio

Alternativas	Frecuencia	%
\$ 100	138	50%
\$ 140	110	40%
\$ 145	28	10%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 10: Disponibilidad de pago por el servicio



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Un 50% de los encuestados a pagado \$ 100 mensuales por este servicio pues este es el valor promedio del mercado, un 40% a pagado \$140 y un 10% a pagado \$ 145 lo cual nos indica que las personas si están dispuestas a pagar por los servicios infantiles siempre que este le represente factible.

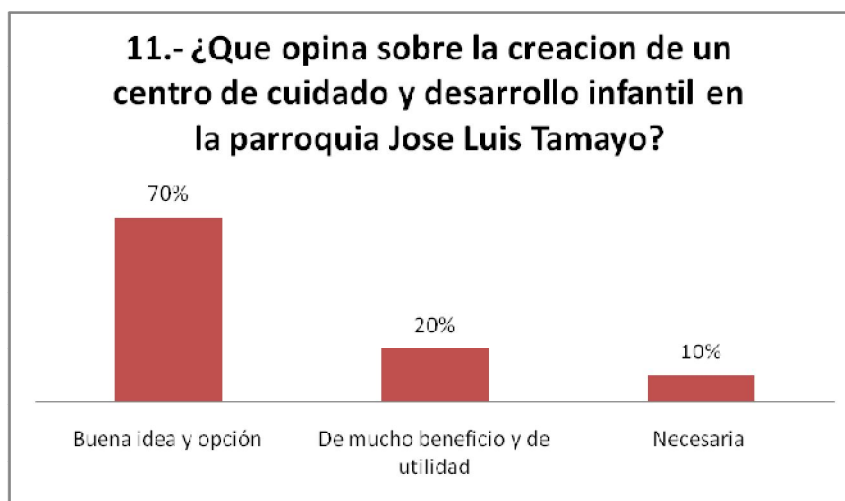
Cuadro 12: Aceptación de la propuesta

Alternativas	Frecuencia	%
Buena idea y opción	193	70%
De mucho beneficio y de utilidad	55	20%
Necesaria	28	10%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 11: Aceptación de la propuesta



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Se puede observar que un 70% de los encuestados está de acuerdo que se cree este centro de cuidado y desarrollo infantil en la parroquia José Luis Tamayo, un 20% manifestó que era de mucho beneficio y de utilidad y un 10% mencionó que era necesaria, Entonces en base a estas respuestas podemos mencionar que las familias del sector si están de acuerdo con la aplicación de este proyecto porque expresaron en las encuestas que existe la necesidad de delegar el cuidado de sus hijos.

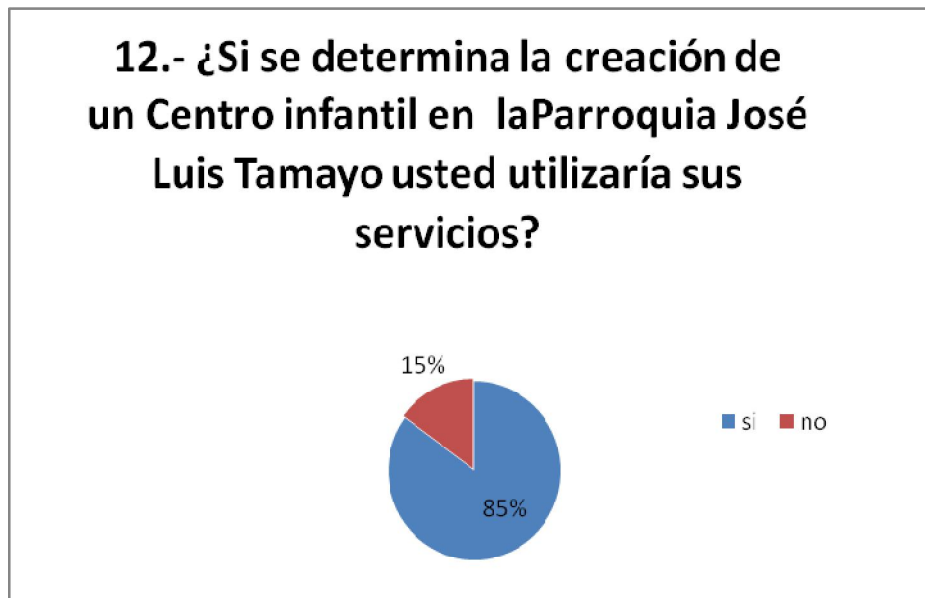
Cuadro 13: Factibilidad de la propuesta

Alternativas	Frecuencia	%
Sí	234	85%
No	41	15%
TOTAL	275	100%

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

GRÁFICO 12: Factibilidad de la propuesta



Fuente: Encuestas al Cantón Salinas

Elaborado por: Angélica Flores

Por medio de esta información se pudo conocer que el proyecto goza de un alto porcentaje de aceptación que indicó que si se creara el centro si estarían dispuestos a inscribir a sus hijos, lo que permite asegurar que si existe un mercado por satisfacer en mencionados sectores, el si tiene un 85% y el no un 15%

CAPÍTULO IV

4. PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL EN EL CANTÓN SALINAS (PARROQUIA JOSÉ LUIS TAMAYO)”

4.1. RESUMEN EJECUTIVO

En este capítulo se muestra el desarrollo del plan de negocios escogido en el capítulo dos y aplicado para la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas.

En la actualidad la familia moderna tiene un nuevo estilo de vida, donde los padres de los infantes se dedican a las actividades laborales, con el fin de obtener mayores ingresos para el hogar, delegando así la responsabilidad del cuidado de sus hijos a terceras personas.

De estas necesidades existentes se crea una idea de negocio para los inversionistas, pues el mercado de servicios de cuidados infantiles aun no ha sido saturado. En el cantón Salinas existe una creciente demanda de este servicio, además de la demanda insatisfecha por la mala calidad de los servicios ofertados por medio de este estudio el inversionista podrá aprovechar la oportunidad de decidir invertir en este tipo de negocio, que satisfaga dicha demanda y le proporcione ingresos representativos a futuro.

Los servicios a ofrecer consisten en cuidados infantiles principalmente para padres que trabajen largas jornadas y no disponga de tiempo para cuidar de sus hijos, Los recursos físicos para iniciar la operación del centro consisten en mobiliario para las oficinas y equipo necesario para la operación, además del equipo de transporte como un servicio particular.

4.2. OBJETIVOS

- 📖 Demostrar la rentabilidad económica y la viabilidad financiera, técnica y administrativa del proyecto.
- 📖 Formar una idea de negocio en los inversionistas, y que puedan aprovechar la oportunidad de decidir invertir y que les proporcionara ingresos representativos a futuro.
- 📖 Fomentar el desarrollo productivo del sector.
- 📖 Impulsar la creación de nuevas PYMES
- 📖 Crear confianza y buenas relaciones en los clientes potenciales por medio de la oferta de un servicio de calidad.

4.3. PLAN TÉCNICO

4.3.1. Panorama General De La Compañía

Mediante las siguientes acciones propuestas se pretende lograr los objetivos orientados hacia la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil en el cantón Salinas los mismos que contendrá las medidas y acciones necesarias para avanzar, contribuyendo a la mejora del servicio:

- 📖 Determinar el lugar óptimo.
- 📖 Establecer los Perfiles del recurso humano.
- 📖 Seguridad física y de las instalaciones
- 📖 Promocionar el proyecto.
- 📖 Establecer el Aspecto legal.
- 📖 Construir aspectos financieros

4.3.2. Descripción Del Proyecto

La implementación de la presente propuesta busca satisfacer la demanda local y mejorar la calidad del servicio ofertado de cuidado infantil, por medio de la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil que brinde servicios personalizados con los datos que se obtuvo de la investigación de mercado.

Los centros de cuidado emplean profesionales que están encargados del cuidado y buen trato de los infantes, entre los servicios que más se ofertan dentro de los centros infantiles tenemos: Programas de Educación y Estimulación personalizada, Formación con Valores humanos y espirituales, Estimulación Temprana, desarrollo de la Inteligencia, Terapia de Lenguaje, Terapia Psicológica, Práctica de inglés y Computación, Alimentación, Transporte puerta a puerta, Amplias áreas de recreación infantil.

4.3.3. Tamaño Del Proyecto

El tamaño del proyecto estuvo definido por su capacidad física o real de producción del servicio, durante un período de operación normal; esta capacidad se planteó por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra y la generación de ventas o de valor agregado que se encuentran detallados en el Cuadro # 20 Premisas Presupuestarias y en el Cuadro 21 Presupuesto de Ventas según estudio de viabilidad financiera.

La importancia del dimensionamiento, del estudio de factibilidad, radicó en que sus resultados se constituyeron en parte fundamental para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que habrán de adquirirse, tales especificaciones se encuentran detalladas el Cuadro # 19 Inversión en Activos fijos según el estudio de viabilidad de los recursos necesarios para la implementación de este proyecto.


Para la determinación del tamaño óptimo del proyecto se consideró un horizonte de evaluación que corresponderá al período de tiempo para el cual se hará la evaluación del proyecto. El horizonte de análisis para este tipo de proyecto fue de 5 años.


Estará conformado por personal administrativo y Operativo, contará con personal administrativo que es la directora del centro con su respectiva asistente administrativa y el personal que brindara el servicio, las especificaciones se encuentran detalladas en estudio de viabilidad de recurso humano en Cuadro # 16 Presupuesto Mano de Obra de el Plan Administrativo.

4.3.4. Localización Del Proyecto

El centro de cuidado y desarrollo infantil estará ubicado en el Cantón Salinas, parroquia José Luis Tamayo, específicamente en el Barrio Vinicio Yagual 2 a 3 cuadras del colegio Municipal “Salinas Siglo XXI”, Manzana 9 Lote 13.

Contará con un amplio local y lugar de entretenimiento, el cual servirá para la distracción diaria del infante, Por su ubicación cercana a otras entidades educativas, hace que para el padre de familia que no solicite el servicio puerta a puerta se le haga más fácil el acceso. Para tomar la decisión de localización de las instalaciones de la institución se tomaron en cuenta dos etapas necesarias:

 La macro localización: Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.

 La micro localización: Es la determinación del punto preciso donde se ubicará la agencia dentro de la región.

4.3.5. Distribución de las Instalaciones Del Proyecto

Se operará con un flujo aproximado de educadores de acuerdo al número de infantes adeptos que existen en la Parroquia José Luis Tamayo y con la información que se obtuvo de la investigación de mercado se estableció una demanda aproximada de niños la cual fue de mucha utilidad para el estudio financiero y proyecciones. En el anexo # 1 Diseño de Instalaciones y Gráfico # 2 Acabados de Instalaciones se encuentra detallado la distribución de la empresa.

Se contará con 4 salas que se instalarán y proveerán de lo necesario de acuerdo a la edad de cada niño:

Sala 1 (Maternal) : Niños de 1 a 2 años de edad.

Sala 1 (Maternal) : Niños de 2 a 3 años de edad.

Sala 2 (Pre-Kínder): Niños de 3 a 4 años de edad.

Sala 3 (Kínder) : Niños de 4 a 5 años de edad.

Cada parvularia puede manejar por curso un máximo de infantes, que depende de las edades, así se establece según los parámetros legales :

Niños de 1 a 2 años una educadora para cada 10 niños.

Niños de 2 a 3 años una educadora para cada 15 niños.

Niños de 3 a 4 años una educadora para cada 20 niños.

Niños de 4 a 5 años una educadora para cada 25 niños.

La distribución de la plata se estableció de la siguiente manera:

Aulas:

Estarán divididas por edades, las puertas y los azulejos del suelo serán de diferente color para que sean los niños quienes diferencien la que les corresponde. Estas decoraciones serán con pintura al agua en tonos pasteles, y con dibujos infantiles, cuenten con espacios libres. Todas las instalaciones estarán provistas de mobiliario infantil adaptado a sus edades, (mesas, sillas, porta cuentos.

Servicios Higiénicos:

Los niños dispondrán de servicios accesibles a su altura, de esta forma aprenden a utilizarlos ellos mismos. Con sus correspondientes elementos sanitarios, lavamanos e inodoros, bañera, cambiador, y orinales para los más pequeños.

Sala De Recreación:

La sala de recreación será amplia acondicionada con elementos de psicomotricidad, y un sin fin de juguetes. Con televisión y Dvd, donde los niños se entretendrán las horas que no están en clase.

Comedor de Los Infantes:

El comedor, preparado y acondicionado, contara con tronas provistas de cierre y doble amarre cruzado para mayor seguridad de los infantes que aun no comen solos. Además contará con mesas y sillas adaptadas por edades .

Cocina:

La cocina, estará totalmente equipada, contara con personal cualificado y esta preparada para surtir diariamente de menú, tanto para los niños matriculados en régimen de media pensión como para los que estén en pensión completa. Bajo asesoramiento dietético, se cuidara del mantenimiento y calidad de los alimentos, para que lleguen a los niños en condiciones óptimas.

Enfermería:

En el centro de cuidado y desarrollo infantil se dispondrá de una enfermería dotada de todo lo necesario para afrontar situaciones que requieran de elementos médicos.

Dormitorios:

El dormitorio del centro infantil estará situado en la parte central es un área de descanso con luz de penumbra y decorado igualmente con dibujos infantiles y acompañado de música ambiental que favorece la siesta de los niños.

4.4. PLAN DE MERCADOTECNIA

A continuación se presenta el plan de mercadotecnia así como las estrategias a implementar para el centro de cuidado infantil:

4.4.1. Análisis De Mercado

Por medio del análisis de cada una de las preguntas que proporcionó el estudio de mercado fue de gran valor para las estrategias de servicio, que se aplicara para satisfacer las necesidades de calidad del mercado. Se determinó las características del servicio que son de mayor preferencia para el cliente objetivo, las cuales son: control de alimento, sueño y tareas de los niños, personal profesional, entre otros.

Además en la mayoría de hogares tienen niños pequeño de entre 1 a 5 años, con un 90% los que forman parte de nuestro mercado potencial, la edad en que se encuentran la mayoría de los infantes del sector es de 3 -4 años que nos permitió conocer que los ismos forman parte de nuestro mercado potencial.

La mayoría trabaja y estudia la vez con un 70% y 20% que solo trabajan, lo que nos permite conocer que los padres tienen la necesidad de delegar a terceros el cuidado de sus hijos, Además un 60% respondió que no estuvo o está conforme con el servicio recibido por estos centros, porque no era personal capacitado, y un 40% respondió que si basados en que sus hijos no recibieron maltratos. Un 73% de los encuestados está de acuerdo que se cree este centro de cuidado y desarrollo infantil en la parroquia José Luis Tamayo, por que expresaron en que no existen cercanas al sector que.

Pero la información más importante para el proyecto fue conocer que el proyecto goza de un alto porcentaje de aceptación si se creara, lo que permite asegurar que si existe un mercado por satisfacer en mencionados sectores, el si tiene un 85% y el no un 15%

4.4.2. Análisis de La Competencia

Como se pudo observar en la investigación por medio de la observación directa y entrevistas, la empresa más posesionada en la parroquia José Luis Tamayo fue el INFA, que a pesar de ser una empresa pública tiene mucha acogida por ser gratuita aunque el lapso de periodo de cuidado es sólo por horas y no una jornada completa y seguida por “El Vigía” que es una institución privada pero que los padres de familia del sector tienen mucha confianza y como se ha mencionado anteriormente el mercado de este tipo de empresas aun no ha sido satisfecho por lo que a parte de estas instituciones mencionadas no existen más, solo escuelas colegios y agrupaciones educativas de control de tareas .

En el caso del INFA, comenzó a funcionar en la ciudad de Guayaquil para luego, llegar a la península, En el caso de “El Vigía” tiene 10 años y empezó como una guardería para luego avanzar hasta educación básica. Otro aspecto importante a considerar, es la competencia indirecta, como son las señoras que se dedica a cuidar a los niños por horas puerta a puerta y también las guarderías barriales en donde las madres del sector se encargan de cuidar a los infantes un determinado día y rotan los turnos de cuidados, pero la calidad del de este servicio es cuestionada por la falta de profesionalismo de las cuidadoras y el poco desarrollo de los infantes durante las horas de cuidados.

Como se puede observar, no existe un mercado competido para este tipo de empresas de servicio, sin embargo la demanda de este servicio ha ido crecimiento y se espera un futuro con la implementación del proyecto satisfacer esta creciente demanda.

4.4.3. Estrategia de Mercadotecnia

Ante la creciente inserción de la mujer en el ámbito laboral es sumamente necesario para las familias poder contar con un servicio que les garantice el cuidado de sus hijos y que además les ofrezca seguridad, comodidad y sobre todo que sea un lugar de aprendizaje y desarrollo para lo más importante que tienen en la vida sus hijos.

Al no contar con una gran cantidad de competencia en este tipo de negocio se podrá tener una tarifa que vaya acorde a la calidad de servicio que se ofertara. Lo que permitirá mitigar los costos de instalación y mantenimiento del centro, así como el problema de liquidez de la empresa. El contar con excelente recurso humano nos permitirá hacer frente ante el ingreso de nuevos competidores, ya que podrán copiar instalaciones, tecnología, diseños, entre otros. Pero el talento humano no, por lo que el trato y el ambiente laboral para nuestros colaboradores será con respeto y estima.

El ser innovadores en este tipo de negocios nos permitirá tomar ventaja ante el ingreso de posibles competidores ya que estaremos siempre a la vanguardia de nuevos métodos de enseñanzas, alimentación, juegos, y todo lo relacionado a calidad del servicio.

Tarjeta de Afiliación para los clientes constantes, las cuales brindarán diversos beneficios como descuentos y obsequios.

Ofrecer el servicio de Estimulación temprana y Psicopedagogía infantil con verdaderos profesionales, para así poder brindar un mejor servicio en estos programas que son de vital importancia para el desarrollo infantil.

Contaremos con profesionales que ayudaran al cuidado de los niños/as, las cuales también realizaran actividades educativas logrando así una agradable permanencia del menor.

4.4.4. Plan de Producto o Servicio

El servicio de cuidado y desarrollo infantil, responde a necesidades de las personas que requieren dejar al cuidado de sus hijos a quienes les aseguren cuidado, protección y seguridad para poder realizar sus demás actividades.

La esencia de la ventaja competitiva de este proyecto es la transparencia en el servicio que se ofrecerá ya que los padres podrán ver la forma en que se llevará a cabo el cuidado de los infantes de manera personalizada a cada niño mediante las visitas programadas o cuando ellos deseen.

Además, se ofrecerá un servicio de alta calidad para cumplir con todas las seguridades que incurren la protección infantil.

Entre los servicios que ofrecerá el centro de cuidado y desarrollo infantil tenemos los siguientes:

- Pedagógico.
- Médico.
- Programas de educación y estimulación personalizada.
- Educación integral y en valores humanos y espirituales.
- Estimulación temprana, desarrollo de la inteligencia.
- Transporte hacia el establecimiento.
- Área de recreación infantil y deportiva
- Terapia de lenguaje
- Control de tareas familiares
- Actividades artísticas y recreativas.
- Nutrición adecuada: almuerzo y refrigerios.

Se ofrecerán servicios adicionales con que el padre de familia podrá contar:

- Enfermería: Control de alergias, medicamentos y vacunas
- Servicio puerta a puerta transporte
- Control de tareas,
- Clases de artes generales
- Fines de semana.
- Bases de enseñanzas Cristianas

4.4.5. Plan de Distribución

Por medio de los resultados de la investigación se obtuvo que las madres de familia prefieran dejar a sus hijos con los abuelos por que les resulta más confiable seguro y rápido por lo tanto prefirieren que el establecimiento se encuentre ubicado cerca a sus hogares y el sector de estudio fue el cantón Salinas. Los terrenos en este sector tienen un área aproximada de 120 m² y tienen un valor de \$ 10.000 precios de mercado. El edificio se presenta con todas las infraestructuras para constitución del negocio.

4.4.6. Plan de Precios

Considerando el perfil de los clientes de nuestro mercado objetivo, la estrategia para la fijación de precios será la estrategia de alto valor, la cual consiste en mantener un precio tratando de no estar por debajo de los precios de la competencia. La calidad ofertada será muy alta en los tanto en los servicios ofertados como en la atención al cliente.

A continuación se presenta el cuadro con los precios obtenidos de la investigación de mercado:

Cuadro 14: Estrategia de Precio

Alternativas	%
\$ 100	50%
\$ 140	40%
\$ 145	10%
TOTAL	100%

Precio alto

Fuente: Encuestas al Cantón Salinas
Elaborado por: Angélica Flores

Una vez que determinamos a través de las encuestas realizadas el rango de precios que los clientes potenciales estarían dispuestos a pagar, los valores a cobrar estarán dirigidos a un segmento medio y medio bajo, con la información obtenida de la investigación de mercado fue de utilidad para la toma de decisión de la fijación de los precios de los productos pues se utilizó como una herramienta para la toma de decisiones, El precio se fijó por medio de los costos y se estableció un margen de utilidad ver anexo 8 .

4.4.7. Plan de Medios

Para los primeros meses del centro de cuidado infantil, realizaremos una campaña masiva en los medios de comunicación tales como: Espacios publicitarios de ½ página en cada una de las revistas: Eres Mamá, y Cosas. Cabe recalcar que estas revistas son de circulación mensual es por esto que serían las publicaciones para tres meses. Banners interactivos en las páginas de Internet de Facebook, Sónico, El Universo, entre otros. Espacios publicitarios en La Revista de Diario El Universo.

4.4.8. Plan de Promoción

Por ser la inauguración de este tipo de empresa se realizará una promoción que refleje que somos un centro seguro y confiable, y con personal capacitado para el cuidado de sus hijos es por esto que nuestras estrategias serán las siguientes:

Se llevará a cabo el diseño de una página de Internet: que muestre la información, servicios y contactos del centro.

Alianzas Estratégicas: con las entidades de cuidados médicos del sector para así estar preparados por cualquier emergencia y Pediatras particulares para que de esta manera puedan recomendar nuestros servicios.

Creación de la Tarjeta Gold: para los clientes asiduos, las cuales brindará diversos beneficios, como descuentos y obsequios por días festivos.

Trípticos: se detallará información del negocio como nombre, productos ofrecidos, ubicación del negocio, los beneficios más importantes, así como los requisitos para poder inscribirse en el centro.

Los gastos de promoción y publicidad se encuentran detallados en el siguiente cuadro y las proyecciones se encuentran como anexo 6:

Cuadro 15: Gastos de Promoción

Se considera un incremento en publicidad de 6% por año (Inflacion)

PUBLICIDAD	CANT	P. UNIT	Publicidad Mensual	PROYECCION
				AÑO 1
trípticos	30	\$ 0,10	3,00	36,00
Volantes - Folletos	100	\$ 0,03	3,00	36,00
Tarjetas Comerciales	30	\$ 0,07	2,10	25,20
Carteles	10	\$ 2,30	23,00	276,00
Esferos con logo	25	\$ 0,35	8,75	105,00
Publicidad de revista	1	\$ 15,00	15,00	180,00
Cuñas radiales	8	\$ 4,60	36,80	441,60
TOTAL			91,65	1099,80

Fuente: Elaboración propia

4.4.9. Condiciones de la empresa

4.4.9.1. Nombre del Negocio

El nombre de la empresa se determinó como “PASITOS DE SABIDURÍA” es un nombre, que evoca ternura, cariño, calidez y protección, además expresa por medio de la palabra sabiduría el buen desarrollo no sólo emocional de los infantes si no también el desarrollo motriz e inteligencia.

4.4.9.2. Slogan

El Slogan tiene como objetivo brindar seguridad en todo momento al saber que los niños están en las m mejores manos, contando con las mejores profesionales tanto a nivel parvulario como médico, permitiendo que los padres de familia puedan realizar sin ningún inconveniente sus actividades y se determino así:

“Seguridad, enseñanza y protección, nuestro compromiso de amor.”

4.4.9.3. Logotipo

El logotipo seleccionado es el presentado a continuación:



En el cual se resalta la diversidad de que cada niño es un mundo diferente por medio de los colares variados y que por lo tanto la atención es personalizada pendiente del cuidado individual. Por los colores pasteles se trata de reflejar, el trato, cálido, con ternura, humanidad y protección.

4.4.10. FODA

Las principales fortalezas y amenazas con las que contará “Centro De Cuidado Y Desarrollo Infantil”, con relación al mercado existente, y las oportunidades y desventajas que tendrá como institución serán las siguientes:

4.4.10.1. Fortalezas:

- Calidad del Servicio, ofrecer un servicio que cumpla con altos estándares de confianza en la seguridad de los padres y satisfacer las exigencias.
- Utilizar las tecnologías de última generación, teléfonos celulares, central telefónica de la empresa, entre otros, facilitando de esta manera la comunicación entre el cliente y el personal llegando a ser efectiva y personalizada.
- Ser una empresa que brinde servicio completo y personalizado de cuidado infantil
- Recurso Humano preparado y profesional que realizará su trabajo con responsabilidad
- Actualización y preparación continua que nos permitirá ofrecer un excelente servicio.

4.4.10.2. Oportunidades:

- ✚ Los altos costos que ofrecen otros centros de cuidado infantil.
- ✚ Poca difusión en los medios de comunicación por parte de los competidores, aprovechar la falta de inversión que la competencia le da a la publicidad para promocionar sus servicios.
- ✚ Crecimiento Laboral del sexo femenino

4.4.10.3. Debilidades:

- ❑ Ser nuevos en el mercado con poca experiencia del negocio.
- ❑ Dificultad en el planteamiento del proceso operativo, falta de planificación en el óptimo manejo de los medios operativos.
- ❑ La poca confianza de los padres de familia hacia los centros de cuidados infantiles existentes

4.4.10.4. Amenazas:

- ❑ Leyes y políticas, restricciones o limitantes políticos en este tipo de servicios que establezca inestabilidad.
- ❑ Ingreso de nuevos competidores.
- ❑ Situación Económica en que se encuentra el país.
- ❑ Los bajos niveles educativos de los padres, especialmente de las madres lo cual se refleja notoriamente en el desarrollo infantil.

4.4.11. Misión

“Nuestra misión es cuidar del desarrollo integral del niño. Poner bases firmes para la formación de su identidad y autonomía personal, de su conciencia social y moral”.

4.4.12. Visión

“Ofrecer un servicio educativo que propicie el desarrollo integral como elemento dinamizador del cambio, basado en valores, promoviendo la justicia, la solidaridad, la honestidad como respuesta a las necesidades del ser humano del presente siglo y de la realidad nacional”.

4.4.13. Metas

Brindar educación asistencial por medio de los cuatro departamentos con los que contaremos:

- 📖 **Nutrición:** cuya meta será brindar una alimentación suficiente completa y equilibrada para alcanzar un punto óptimo de nutrición en el infante.

- 📖 **Pedagogía:** cuya meta será favorecer el desarrollo integral del niño/a a través de experiencias que lo enriquezcan física emotiva e intelectualmente.

- 📖 **Salud y cuidados:** cuya meta será realizar con oportunidad y calidad las acciones medico preventivas.

- 📖 **Administrativo:** cuya meta será mantener la comunicación constante con las personas que inscriban al infante en el centro que quieran aclara dudas con respeto al servicio educativo.

4.5. PLAN DE ADMINISTRACIÓN

A continuación se muestra todo lo relacionado con la estructura organizacional del centro de cuidado y desarrollo infantil:

4.5.1. Estructura Organizacional

Estará conformado por personal administrativo y Operativo, El Centro de Desarrollo y Cuidado Infantil “PASITOS DE SABIDURÍA”, cuenta con personal administrativo que es la directora del centro con su administradora y su respectiva auxiliar contable, personal mantenimiento y el personal de que brindará el servicio.

Personal Administrativo

- La Directora del Centro quién será la que administre el centro, lleve los registros de los infantes inscritos y elabore los planes de trabajo y las evaluaciones mensuales al personal operativo además se encargara del manejo del efectivo, depósitos , transacciones bancarias y autorización de pagos.

- El administrador quién se encargará de elaborar los registros contables del negocio, llevará los gastos, pagos de tributos y estado bancarios, además de control del personal, seguimiento del proceso del servicio de manera directa y diaria, también se encargara de la parte financiera evaluación de ventas, ingresos gastos, equilibrio, estrategias de ventas y de relaciones publicas del centro como asistencia a eventos, en representación de la institución.

Personal operativo

- ✦ 4 parvularias fijas, quienes son las encargadas directamente del cuidado del infante, las cuales trabajarán tiempo completo, además se encargaran de recibir a los infantes.
- ✦ 2 auxiliar de párvulos, quienes estarán encargadas de ayudar a cada parvularia, según sea necesario principalmente de los infantes de menor edad, trabajaran a tiempo completo.
- ✦ 1 profesor de artes generales como música, dibujo, proveerá los servicios a todos los infantes enseñándoles.
- ✦ 1 Auxiliar de servicios generales, quién estará a cargo de la limpieza general del centro, y cualquier servicio adicional para el cual se lo requiere.
- ✦ nutricionista, que estará a cargo de la alimentación balanceada de los pequeños, para las dos comidas del día, este ofrecerá sus servicios semanalmente.
- ✦ 1 enfermera titulada, que ofrecerá sus servicios generales a la institución y adicionales a los que brindan el centro a aquellos padres de familia que requieran del mismo.

El sueldo del personal se estableció según el cargo el cargo que ocupara cada colaborador, además el personal contarán con todos los beneficios de Ley, las horas trabajadas serán 8 diarias.

Las especificaciones de la mano de obra así como sus sueldos se presentan en el cuadro a continuación y las proyecciones en el anexo 8:

Cuadro 16: Presupuesto de Mano de Obra

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
PRESUPUESTO DE GASTOS DE MANO DE OBRA
EXPRESADO EN DOLARES

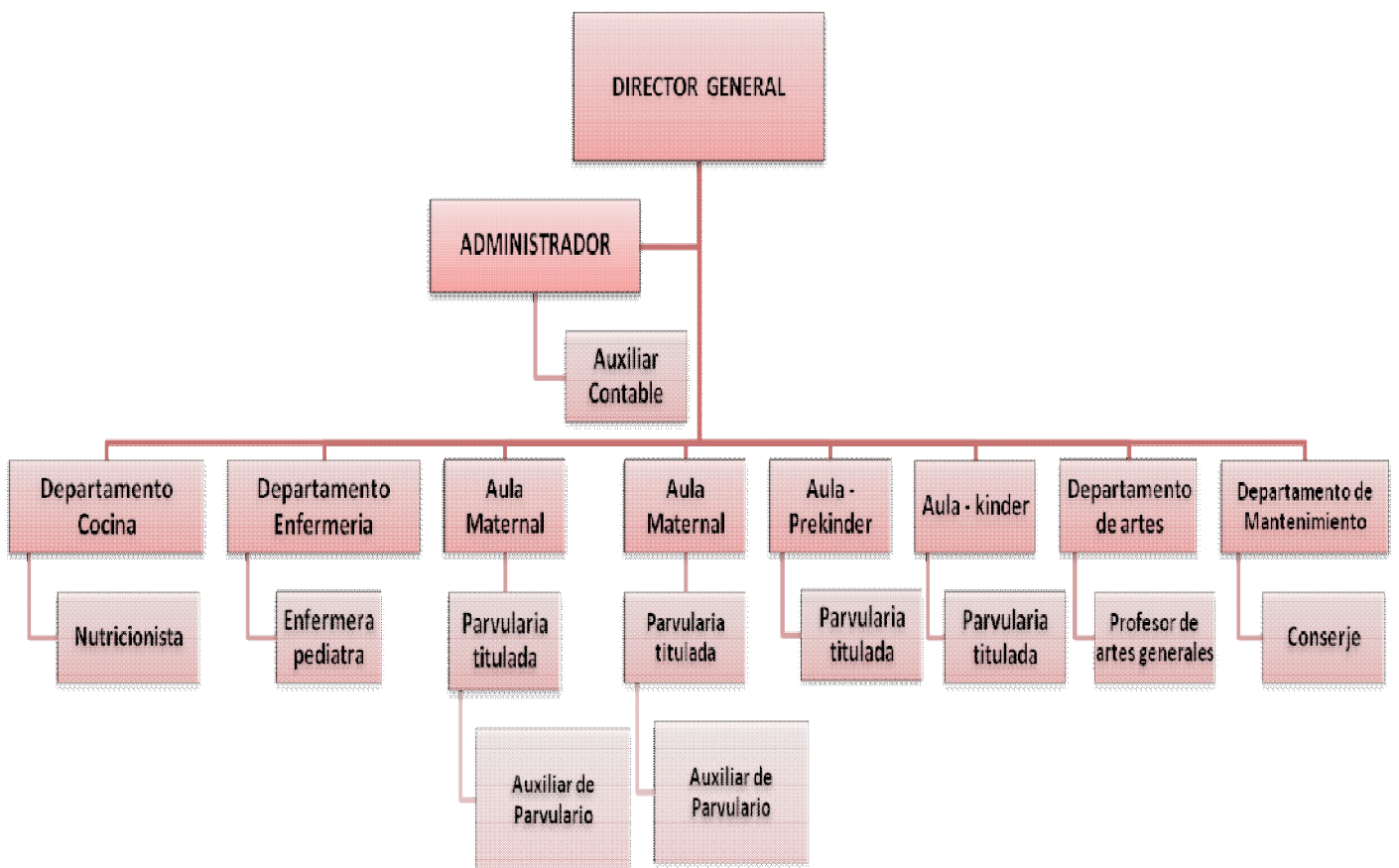
No	NOMINA DE PERSONAL	COD	INGRESOS	TOTAL	TOTAL	TOTAL
			SUELDOS	BENEFICIOS	GASTO	GASTO
					MENSUAL	ANUAL
1	Director General	AD	700	252,88	952,88	11434,60
2	Administrador	AD	500	186,92	686,92	8243,00
3	Contador	AD	500	186,92	686,92	8243,00
4	Auxiliar Contable	AD	320	127,55	447,55	5370,56
	Total AD		2020	754,26	2774,26	33291,16
5	Parvularias titulada	MOD	350	137,44	487,44	5849,30
6	Parvularias titulada	MOD	350	137,44	487,44	5849,30
7	Parvularias titulada	MOD	350	137,44	487,44	5849,30
8	Auxiliar de Parvularios	MOD	295	119,30	414,30	4971,61
9	Auxiliar de Parvularios	MOD	295	119,30	414,30	4971,61
10	Profesor de artes generales	MOD	320	127,55	447,55	5370,56
	Total MOD		1960	778,47	2738,47	32861,68
11	Enfermera Pediatra	MOI	300	120,95	420,95	5051,40
12	Nutricionista	MOI	300	120,95	420,95	5051,40
13	Personal mantenimiento	MOI	295	119,30	414,30	4971,61
14	Chofer (transporte a puerta)	MOI	295	119,30	414,30	4971,61
	Total MOI		1190	480,50	1670,50	20046,02
13	TOTAL GENERAL		5170	2013,24	7183,24	86198,86

Fuente: Elaboración propia

4.5.2. Organigrama

A continuación se muestra el organigrama del centro para observar el número de empleados requeridos, así como el rango de los puestos.

GRÁFICO 13: Organigrama funcional



Elaborado por: Angélica Flores

4.5.3. Formas Legales de Organización

Los requerimientos para poner en funcionamiento un centro de desarrollo infantil son los siguientes:

- a.- Copia color notariado de la cédula de ciudadanía
- b.- Copia color notariado del certificado de votación
- c.- Copia notariada del RUC
- d.- Record policial
- e.- Certificado médico.
- f.- En caso de extranjeros, demostrar calidad migratoria
- g.- Perfil de proyecto establecido por MIES INFA.
- h.- Registro en el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia.

La constitución legal del Centro de Cuidado y desarrollo infantil “Pasitos de Sabiduría ”será una Sociedad Anónima de Capital Variable, la cual estará integrada por cuatro socios, cuyas acciones estarán divididas al 25% para cada uno. Se llevará a cabo la constitución ante un notario público. A continuación, se muestra en la siguiente tabla, las características con las que cuenta una Sociedad Anónima de Capital Variable.

Cuadro 17: Características de la Sociedad Anónima Viable

SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE	
LEY QUE LA REGULA	Ley general de Superintendencia de Compañías.
CARACTERÍSTICAS	- Capital representado por acciones nominativas, mínimo dos personas. - Socios obligados al pago de sus acciones, ya sea en efectivo o en especie.

SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE	
PROCESO DE CONSTITUCIÓN	<p style="text-align: center;">Simultanea:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solicitar aprobación del nombre elegido (no habrá otra sociedad con el mismo nombre). <ul style="list-style-type: none"> - Escritura pública ante notario. - Inscripción en el Registro Mercantil. - Apertura del sistema de contabilidad. - Inscripción en la Seguridad Social si va a contratar personal. - Afiliación de los/as trabajadores/as en el Régimen de la Seguridad Social. <ul style="list-style-type: none"> - Contratación de trabajadores/as. - Pago a la Seguridad Social. - Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC). - Declaración del Impuesto a la Renta (IR) (25%). <ul style="list-style-type: none"> - Declaración de IVA. - Afiliación a las Cámaras y/o Gremios correspondientes según actividad. - Licencia de obras, si es preciso. - Permiso de apertura del local, si es preciso. <ul style="list-style-type: none"> - Obtención de permisos municipales. - Trámites específicos, según la actividad.
NOMBRE	Denominación
CAPITAL SOCIAL	Mínimo fijo \$ 800 (la ley dice \$ 800.00)
RESERVAS	5% de las utilidades anuales hasta llegar al 20% o quinta parte del capital social fijo
NUMERO DE SOCIOS	Mínimo: 2 - Máximo: ilimitado
DOCUMENTOS QUE ACREDITAN AL SOCIO	Acción
RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	Hasta por el monto de sus acciones (aportación) Administradores ilimitadamente
PARTICIPACIÓN DE EXTRANJEROS	Catalogada
ÓRGANOS SOCIALES	- Junta general de accionistas.

Fuente: PLAN JURIDICO MERCANTIL, 2009

4.5.4. Gastos de Constitución

Estos gastos están conformados por todos aquellos rubros referentes a pagos por trámites legales de constitución de la empresa:

Cuadro 18: Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

DETALLE	VALOR
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	300,00
OTROS GASTOS DE CONSTITUCIÓN	600,00
INSCRIPCIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO	80,00
TOTAL GASTO DE CONSTITUCIÓN	980,00

Fuente: Elaboración propia

4.6. PLAN DE OPERACIONES

A continuación se detallarán todos los aspectos relacionados con el proceso de operaciones del nuevo centro:

4.6.1. Proceso del Servicio

El proceso del servicio se dará a través del juego y estímulos novedosos los profesionales atraerán la atención del niño y orientara a los padres dando nuevas alternativas para estimular el desarrollo de todas las áreas y en especial el movimiento, el contacto con otros y la independencia en la solución de problemas. Por medio del desarrollo de las actividades en el centro se busca la formación de los niños y las niñas en la vida y para la vida, con un profundo sentido humanista., fortaleciendo su yo personal, su autoestima, como elementos fundamentales para integrarse al medio social y al conocimiento del entorno.

Se tratara de una acción educativa coordinada armónica y coherente, que permitirá a través de un clima de confianza y seguridad asegurar un aprendizaje que parta de las vivencias, de la historia personal, para desarrollar nuevos aprendizajes y enfrentar con determinación la solución de problemas como una empresa creativa, reflexiva y crítica.

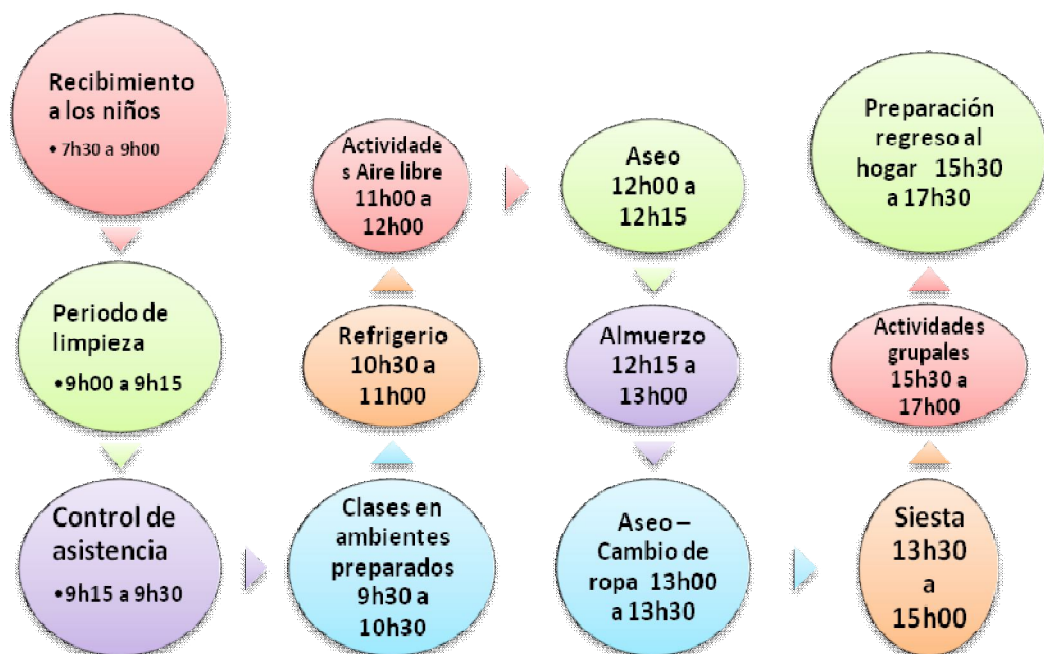
El proceso de las actividades se realizará de la siguiente manera:

Medio Tiempo: De 7:30 a 12:30.

Tiempo Completo: De 7:30 a 17:30

A continuación se presenta el gráfico donde se especifica en horas cómo se brindará el servicio a los infantes:

GRÁFICO 14: Procesos del servicio



Elaborado por: Angélica Flores

4.6.2. Recursos en Materia Prima

El Recurso de Materia Prima comprende todos los materiales necesarios para la alimentación de los infantes durante su estancia en el centro, los cuales varían según las horas que se encuentre el infante en el centro si se encuentra en tiempo completo recibirá un alimento vario (fruta, sándwich, etc.), y el almuerzo, si es medio tiempo sólo un alimento vario. A continuación se presenta el cuadro detallado del gasto y las proyecciones en el anexo 7.

Cuadro 19: Recursos Materia Prima

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"

MATERIA PRIMA

EXPRESADO EN DOLARES

NIVEL DE PRODUCCION	Cant. Mens.Niños	Numero De Horas Diarias	Dias de Atencion Mensual	Almuerzo			Alimentos Varios			Total Mensual
				Cant.	Prec. Unit.	Total	Cant.	Prec. Unit.	Total	
PENSION(Tiempo completo)	90	8	20	1	1,20	1,20	1	0,40	0,40	2.880,00
PENSION(Medio Tiempo)	35	4	20			0,00	1	0,40	0,40	280,00
Pension Por Horas										
2 - 6 Horas diarias	18	4	20			0,00	1	0,40	0,40	144,00
Pension Fines De Semana										
2 - 8 Horas diarias	24	6	4	1	1,20	1,20	1	0,40	0,40	153,60
TOTALES	167	22	64	2		2,40	4		1,60	3.457,60

NIVEL DE PRODUCCION	Total Horas	Costo de Materia Prima	Costo unitario MP
PENSION(Tiempo completo)	150.000	34437,70	0,23
PENSION(Medio Tiempo)	29.167	3319,30	0,11
Pension Por Horas			
2 - 6 Horas diarias	15.000	2074,56	0,14
Pension Fines De Semana			
2 - 8 Horas diarias	6.000	1659,65	0,28
TOTALES	200.167	41491,20	0,55

Fuente: Elaboración propia

4.6.3. Recursos Físicos

El Recurso de infraestructura se ha presentado por medio de los presupuestos elaborados según las necesidades de activos requeridos para empezar a funcionar el centro entre los rubros más importantes tenemos: Equipos y Materiales Equipos de Computación, Edificio y muebles y enseres, los cuales se detallan a continuación en el cuadro y las depreciaciones y proyecciones en el anexo 9:

Cuadro 20: Inversión en Activos Fijos

	ACTIVO FIJOS	CANT	Valor Unit	TOTAL
	EQUIPOS Y MATERIALES			
CD	Televisor 2.1 Pg.	2	500	1.000,00
CD	DVD	2	70	140,00
CD	Grabadora	2	80	160,00
CD	Aire acondicionado 12.000 BTU	2	450	900,00
CD	Ventilador	7	40	280,00
CD	Soporte para TV y DVD	3	35	105,00
CD	Mesa cuadrada plástica PYCCA	30	9	270,00
CD	Mesa rectangular plástica PYCCA	30	15	450,00
CD	Silla pequeña plástica PYCCA	150	6	900,00
CD	Lamina de espuma	15	3	45,00
CD	Juego de muebles de sala	2	650	1.300,00
CD	Alfombras	10	40	400,00
CD	Colchoneta	8	14	112,00
CD	Espejo	5	38	190,00
CD	Pizarrón de tiza líquida	6	45	270,00
CD	Corral	6	60	360,00
CD	Carritos	10	15	150,00
CD	Andador	7	18	126,00
CD	Libros infantiles	35	3	105,00
CD	Juguetes varios	50	5	250,00
CD	Escalera de madera	1	30	30,00
	TOTAL			7.543,00

Inversión en Activo Fijo

	EQUIPOS DE COMPUTACION			
CIF	Impresora Epson	1	250	250,00
CIF	Computadoras Completa	2	1.200	2.400,00
	TOTAL			2.650,00
	EDIFICIO			
CD	Edificio	1	70.000	70.000
CD	Terreno	1	10.000	10.000
	TOTAL			80.000
	VEHICULO			
CIF	Vehiculo	1	45.000	45.000,00
	TOTAL			45.000
	MUEBLES Y ENSERES			
CIF	Escritorio	2	150	300,00
CIF	Silla ejecutiva	3	80	240,00
CIF	Cocina Grande	1	700	700,00
CD	Cama de paciente	3	150	450,00
CIF	Utensilio de cocina	30	10	300,00
CD	Balanza	1	20	20,00
CD	Dispensador de agua	2	30	60,00
CD	Toalla de mano	6	3	15,00
CD	Colgante de Tollas	3	7	21,00
CIF	Tacho de basura oficina	4	2	8,00
CD	Tacho de basura baño	5	4	20,00
CD	Dispensador jabón liquido	4	15	60,00
CIF	Dispensador de papel	4	4	16,00
CIF	Extintor	2	90	180,00
CIF	Archivadores	2	80	160,00
CIF	Telefonos	2	90	180,00
CIF	Escoba	5	2	10,00
CIF	Trapeador	10	3	30,00
CIF	Recogedor de basura	5	2	10,00
CIF	Antideslizante	2	4	8,68
CIF	Frasco atomizador	4	2	6,00
CIF	Cepillo inodoro	7	2	11,20
	TOTAL			2.806
	TOTAL GENERAL			137.999

Fuente: Elaboración propia

4.7. PLAN FINANCIERO

El estudio financiero de la empresa de cuidados infantiles en el cantón Salinas parroquia José Luis Tamayo ha sido desarrollado en función de todos los estudios interpretados con anterioridad como lo son las maquinarias, herramientas, personal, distribución de trabajo y horas laborales, entre otras; las cifras y cantidades son estimaciones y proyecciones analizadas con el objetivo de cubrir con el propósito de viabilidad en un plazo de 5 años. El punto de vista de viabilidad, debe ser tratado con mucho cuidado, para no perder la proporción de la realidad y tender a exagerar con valores inalcanzables y nada factibles en consecución del proyecto.

4.7.1. INVERSIÓN INICIAL

En el contexto empresarial la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital (financiamiento) en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. En la tabla que se presenta a continuación se puede de manera resumida los bienes a financiar a fin de que se ponga en funcionamiento las empresa de cuidados infantiles, además los activos a adquirir en un mediano plazo por concepto de terminar su vida útil, en el anexo # 13 se muestra detallado y en el anexo # 14 valor municipal del terreno.

Cuadro 21: Inversión Inicial

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
INVERSION INICIAL
Expresado en Dólares

AÑOS	0	1	2	3	4	5
INVERSION EN TERRENOS	-10.000	0	0	0	0	0
INVERSION INFRAESTRUCTURA	-70.000	0	0	0	0	0
INVERSION EN EQUIPOS	-2.650	0	0	-2.650	0	0
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	-49.798	0	0	0	0	0
INVERSION TOTAL	-132448,41					

El valor total a invertir es de \$ 132.448,41 (Ciento treinta y dos mil cuatrocientos cuarenta y ocho dólares americanos con cuarenta y un centavos), tomando en consideración un fondo de maniobra o capital de trabajo que servirá para compra de materia prima y utensilios para el proceso de servicio.

4.7.2. Determinación del Capital de Trabajo

El capital de trabajo (también denominado capital corriente o fondo de maniobra), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

A continuación se presenta el cuadro detallado de todos los rubros que conforman el capital de trabajo como son insumos, materia prima, mano de obra, gastos operativos.

Cuadro 22: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	VALOR
COSTOS DE PRODUCCION	0,55
GASTOS ADMINISTRATIVOS	48.698,06
GASTOS DE VENTAS	1.099,80
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	49.798,41

Fuente: Elaboración propia

4.7.3. Depreciación de Activos Fijos

Todos los activos de la empresa debido al uso al que están sometidos o por el simple transcurso del tiempo están sujetos a una baja del valor que recibe el nombre de depreciación o demérito.

El método que se utilizara para la depreciación de los activos fijos será el de línea recta, con los años de vida útil que establece la ley y dejando un valor de rescate del 5%, a excepción de los implementos de trabajo los cuales no tienen una vida útil prolongada sino de un solo año, es por eso que anualmente se estará comprando estos insumos. En el anexo 9 se encuentra detallado la depreciación de cada uno de los activos fijos y la depreciación acumulada.

4.7.4. Presupuesto de Costo De Producción

Se elaboro para el proyecto un presupuesto de costo de producción compuesto por valores estimados de los materiales requeridos para el proceso de fabricación unitaria de los productos. Para la empresa de cuidados infantiles la producción no es tan compleja puesto que su función principal es brindar un servicio, la fase de lo que sí se va a intervenir es en la elaboración de los alimentos que consumen los infantes. La cantidad de horas de servicios a producirse se estableció en el presupuesto de ventas , para el primer año se producirán 200.167 horas para el segundo año 207.375 horas, para el tercer año 214.842 horas, para el cuarto año se estableció 222.578 horas y para el quinto año 230.593 horas lo cual se encuentra detallado en el anexo 11. Como parte del proceso de producción para el área administrativa y del servicio se necesitaran de útiles de oficina varios y de útiles de aseo para el mantenimiento de las instalaciones denominados Materiales Indirectos de los cuales se obtuvo un valor anual total de \$5019,72 y cada año aumentar el 6% de inflación estos se encuentran detallados en el anexo 12.

Dentro de los costos de producción a más de la mano de obra directa detallados en el anexo 8 , de la materia prima detallados en el cuadro 19, también se consideraron los costos indirectos de fabricación entre estos tenemos las depreciaciones de los activos fijos indirectos como equipos de computación , vehículo y algunos muebles enseres que no forman parte del proceso directo de atención a los infantes, los cuales están detallados en el presupuesto de activos fijos anexo 9 , la mano de obra indirecta como son el del departamento administrativo , enfermera, nutricionista, personal de mantenimiento y chofer, los cuales se detallan en el presupuesto de mano de obra anexo 8, además forman parte de los costos indirectos el pago de los servicios básicos(agua, luz y teléfono) del departamento de administración estos servicios básicos tienen un valor total de \$588,00 para el primer año y un crecimiento anual del 6% este presupuesto general de servicios básicos se encuentran detallado en el anexo 13, todos estos costos indirectos de fabricación se encuentran detallados en el anexo 14. Para obtener el total del costo de producción del primer año se sumaron la materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, con una producción de horas de servicio de 200.167 obteniéndose un costo unitario para cada uno de los productos el cual se detallada a continuación

Cuadro 23: Costo Unitario de Producción por Producto

COSTO UNITARIO MENSUAL				
DETALLE	PRODUCTOS			
	PENSION (Tiempo completo)	PENSION(Medio Tiempo)	Pension Por Horas	Pension Fines De Semana
MATERIA PRIMA	0,23	0,11	0,14	0,28
MANO DE OBRA DIRECTA	0,16	0,16	0,16	0,16
CIF	0,18	0,18	0,18	0,18
TOTAL	0,58	0,46	0,48	0,61

Fuente: Elaboración propia

4.7.5. Precio de Venta

En este estudio la técnica que se utilizara para fijar el precio será basado en los costos y se estableció un margen de utilidad. A continuación se mostrara el listado de los costos el margen de utilidad y el precio final

Cuadro 24: Precio de venta

PRODUCTO	Cost. Unit	% Utilidad	Precio Final
PENSION(Tiempo completo)	0,58	52%	1,10
PENSION(Medio Tiempo)	0,46	37%	1,20
Pension Por Horas	0,48	36%	1,30
Pension Fines De Semana	0,61	38%	1,60

Fuente: Elaboración propia

4.7.6. INGRESOS

Para la elaboración del pronóstico de ingreso se estableció la venta de 4 tipos de productos llamados pax (paquete de servicios) especificando los servicios recibidos por pax y el precio por hora según el pax, además se estableció la producción de horas por medio de la capacidad máxima del centro y también la cantidad de niños que recibirán las horas del servicio en el cuadro 25 y 26 se detallan el pronóstico del ingreso por ventas anuales.

4.7.7. Beneficios del Proyecto (Ingresos)

Considerando los precios del mercado y la disposición a pagar del segmento objetivo, se fijo un precio base que se podrá mantenerse estático o aumentar si el cliente escoge servicios adicionales que brindara el centro. Se considero también que se tendrá un flujo de infantes inscritos y el tiempo de permanencia es fijado por horas por lo que se obtendrá un ingreso por horas, debido a que los horarios del servicio son variados según la necesidad del padre de familia y establecido en cuatro pax de servicios que ofertara el centro.

Se estableció como premisas presupuestarias que la capacidad de venta se incrementará cada año en un 3,6% anual hasta llegar a la capacidad máxima del centro, la forma de pago será solo a contado y se consideró una inflación del 6% anual.

4.7.8. Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ingresos por ventas se estableció en horas y tiempo de estadía del infante en el centro así se determinó los siguientes paquetes de productos:

Paquetes	Servicios	Detalle	Horas	Valor por hora
Pax 1	Almuerzo, breack, pediatría, artes generales	Tiempo Completo	8	\$ 1,10
Pax 2	Breack, pediatría, artes generales	Medio Tiempo	4	\$ 1,20
Pax 3	Breack, pediatría, artes generales	Por horas	6 - 2	\$ 1,30
Pax 4	Almuerzo, breack, pediatría, artes generales	Fines de Semana	8 - 2	\$ 1,60

4.7.8.1. Análisis de Ventas

En el presente proyecto se estableció como capacidad máxima de producción en horas anuales 230.592 horas, pero el proyecto planifica que para empezar a funcionar el centro comenzará con un total de horas de 200.167 las cuales se incrementarán en un 3,6% anual hasta llegar a la capacidad máxima que brinda el centro lo cual se logrará por medio de la aplicación correcta de las estrategias del plan de marketing, los planes administrativos, operativos y financieros así como mantener la calidad e innovación del servicio

A continuación se presentan los cuadros detallando las ventas de horas por producto (pax) la cantidad de niños así como el precio por hora según el pax

Cuadro 25: Capacidad en Horas y Precio de Venta

NIVEL DE PRODUCCION	Cant. Mensual Niños	NUMERO DE HORAS Diarias	Dias de atencion Mensual	Horas Mensuales	Horas. Anual	PRECIO DE VENTA POR HORA	Ingresos Anuales
PENSION(Tiempo completo)	90,00	8	20	14.400	172.800	1,10	190.080,00
PENSION(Medio Tiempo)	35,00	4	20	2.800	33.600	1,20	40.320,00
Pension Por Horas							
2 - 6 Horas diarias	18,00	4	20	1.440	17.280	1,30	22.464,00
Pension Fines De Semana							
2 - 8 Horas diarias	24,00	6	4	576	6.912	1,60	11.059,20
TOTAL							
CANTIDAD DE INFANTES	167				230.592		263.923,20

Cuadro 26: Presupuestos de Ventas

La capacidad de atencion se incrementara un 3,6% en los 5 primeros años

PRESUPUESTO POR ATENCION ANUAL (Expresado en unidades - Horas)						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
PENSION(Tiempo completo)	150.000	155.401	160.997	166.794	172.801	172.801
PENSION(Medio Tiempo)	29.167	30.217	31.305	32.433	33.600	33.600
Pension Por Horas						
2 - 6 Horas diarias	15.000	15.540	16.100	16.679	17.280	17.280
Pension Fines De Semana						
2 - 8 Horas diarias	6.000	6.216	6.440	6.672	6.912	6.912
CANTIDAD DE INFANTES	200.167	207.375	214.842	222.578	230.593	230.593

Se considera un incremento en el Precio de Venta de 6% por año (Inflacion)

PRESUPUESTO POR ATENCION MENSUAL (Precio de Venta)						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
PENSION(Tiempo completo)	1,10	1,17	1,24	1,31	1,39	1,47
PENSION(Medio Tiempo)	1,20	1,27	1,35	1,43	1,51	1,61
Pension Por Horas						
2 - 6 Horas diarias	1,30	1,38	1,46	1,55	1,64	1,74
Pension Fines De Semana						
2 - 8 Horas diarias	1,60	1,70	1,80	1,91	2,02	2,14

PRESUPUESTO ATENCION EN DOLARES						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
PENSION(Tiempo completo)	165.000,00	181.197,94	198.986,02	218.520,34	239.972,34	1.003.676,64
PENSION(Medio Tiempo)	35.000,40	38.436,37	42.209,64	46.353,33	50.903,80	212.903,54
Pension Por Horas						
2 - 6 Horas diarias	19.500,00	21.414,30	23.516,53	25.825,13	28.360,37	118.616,33
Pension Fines De Semana						
2 - 8 Horas diarias	9.600,00	10.542,43	11.577,37	12.713,91	13.962,03	58.395,73
TOTAL	229.100,40	251.591,03	276.289,55	303.412,71	333.198,54	1.393.592,24

Fuente: Elaboración propia

4.7.9. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. 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.

En el presente proyecto para conocer el punto de equilibrio utilizo el método de mezcla de ventas por la necesidad de identificar el punto de equilibrio en horas para cada uno de los cuatro productos que se ofertan. Los valores que arrojaron los cálculos son favorables para la empresa ya que su punto de equilibrio de encuentra por debajo de su producción, ya que el punto de equilibrio es de 117.448 horas la producción planificada para el primer año es de 200.167; el valor en equilibrio es de \$134.360.78 (ciento treinta y cuatro mil trescientos sesena dólares americanos con setenta y ocho centavos), lo cual se detalla en el siguiente cuadro y el detalle del grafico se encuentra como anexo 10.

Cuadro 27: Punto de Equilibrio

CONTRIBUCION MARGINAL				
DETALLE	PRODUCTOS			
	PENSION (Tiempo completo)	PENSION(Medio Tiempo)	Pension Por Horas	Pension Fines De Semana
Ventas	1,10	1,20	1,30	1,60
Costos Variables	0,58	0,46	0,48	0,61
Contribucion Marginal.	\$ 0,52	\$ 0,74	\$ 0,82	\$ 0,99
Mezcla de Ventas (x)	75%	15%	7%	3%
Contribucion Ponderada (=)	\$ 0,39	\$ 0,11	\$ 0,06	\$ 0,03
Total Contribucion Ponderada (+)	0,59			

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Contribucion Ponderada}} = \frac{69.478,74}{0,59} = 117.448 \text{ Horas}$$

* Metodo: Mezcla de Ventas

PRODUCTOS	Porc.	P.E. Unidades	P.E. Ventas (\$)
PENSION (Tiempo completo)	75%	88.086	\$ 96.894,80
PENSION(Medio Tiempo)	15%	17.617	\$ 21.140,68
Pension Por Horas	7%	8.221	\$ 10.687,79
Pension Fines De Semana	3%	3.523	\$ 5.637,52
TOTAL		117.448	\$ 134.360,78

4.7.10. EGRESOS (INVERSIONES DEL PROYECTO)

Los gastos se calcularon con base en costos actuales y se manejaron bajo el supuesto de que permanecen constantes durante el primer año y aumentan conforme a la inflación anual del 6%, como se mencionó anteriormente.

4.7.11. Gastos Administrativos

A continuación se presenta los gastos administrativos en que se pronostica invertir:

Cuadro 28: Gastos Administrativos

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS
EXPRESADO EN DOLARES

CONCEPTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE PERSONAL					
SUELDOS	33.291,16	33.956,98	34.636,12	35.328,85	36.035,42
Subtotal	33.291,16	33.956,98	34.636,12	35.328,85	36.035,42
SERVICIOS BASICOS					
ENERGIA ELECTRICA	144,00	152,64	161,80	171,51	181,80
AGUA POTABLE	60,00	63,60	67,42	71,46	75,75
TELEFONO	384,00	407,04	431,46	457,35	484,79
Subtotal	588,00	623,28	660,68	700,32	742,34
GASTO DE DEPRECIACION					
Depreciacion	14.818,90	14.818,90	14.818,90	14.818,90	14.818,90
Depreciacion Gastos Constitucion	196,00	196,00	196,00	196,00	196,00
Subtotal	15.014,90	15.014,90	15.014,90	15.014,90	15.014,90
TOTAL	48.698,06	49.399,16	50.115,70	50.848,06	51.596,66

Fuente: Elaboración propia

4.7.12. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Como ya se conoce la inversión necesaria para empezar a funcionar se necesita identificar como se financiara esta inversión, el presente proyecto se financiara por medio de dos fuentes de financiamiento la primera será por medio de un capital propio de cuatro accionistas por un valor de \$37.381,14 que representa el 30% de la inversión con un valor de acción de \$9.345,28 y una tasa de crecimiento anual de acción del 3% especificada en el cuadro 31 costo capital.

La segunda fuente de financiamiento será un préstamo a largo plazo por un valor de \$87.222,66 que representa el 70% de la inversión con una tasa de interés del 16.99% a 5 años plazo.

Para lo cual se estableció el siguiente costo de capital.

Cuadro 29: Costo Capital

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
COSTO CAPITAL
 Expresado en Dólares

DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL

El financiamiento de la Empresa será de la siguiente manera:

FINANCIAMIENTO	%
CAPITAL PROPIO (ACCIONES COMUNES)	30
DEUDA L/P	70
TOTAL	100%

Se emiten 4 acciones cuyo valor actual es de \$ 7000 que paga un dividendo del 10% sobre el valor de la acción. Existe un costo flotante de \$ 0.25 por acción. La tasa de crecimiento anual de las acciones es del 3%

TOTAL GASTOS DE ARRANQUE	188.777,29
---------------------------------	-------------------

DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

FINANCIAMIENTO	%	INVERS.	% COST K	COSTO K PROM. POND.
CAPITAL PROPIO (ACCIONES COMUNES)	0,30	56.633,19	13,00%	0,0390
DEUDA L/P	0,70	132.144,11	16,99%	0,1189
TOTAL	100%	188.777,29	29,99%	15,79%

16% Es la tasa de Capital Promedio Ponderado

COSTO DE CAPITAL ACCIONES

CAPITAL PROPIO EN ACCIONES COMUNES			N. ACCION	VALOR DE ACCION
ACCIONISTA 1	0,25	14.158,30	1	14.158,30
ACCIONISTA 2	0,25	14.158,30	1	14.158,30
ACCIONISTA 3	0,25	14.158,30	1	14.158,30
ACCIONISTA 4	0,25	14.158,30	1	14.158,30
TOTAL CAPITAL PROPIO	1,00	56.633,19	4	14.158,30

Se emiten 4 acciones cuyo valor actual es de \$ 7000 que paga un dividendo del 10% sobre el valor de la acción. Existe un costo flotante de \$ 0.25 por acción. La tasa de crecimiento anual de las acciones de 3%

0,10

$$\begin{aligned}
 D_1 &= 1415,83 \\
 P_0 &= 14.157,30 \\
 g &= 3\%
 \end{aligned}$$

$$K_s = \frac{D_1}{P_0} + g$$

$$K_s = \frac{1415,83}{14.157,30} + 3\%$$

$$K_s = 13,00\% \text{ Costo de capital}$$

DIVIDENDOS DE ACCIONES	7.362,71
-------------------------------	-----------------

4.7.13. ANUALIDADES DEL PRÉSTAMO

A continuación se presenta la forma en que se irá pagando las anualidades, el valor principal del préstamo, La Tasa de interés anual, el número de años, por el préstamo realizado al banco además del método de obtención de la anualidad:

Cuadro 30: Anualidades del préstamo

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
ANUALIDADES DEL PRESTAMO
 Expresado en Dólares

PAGO ANUAL PARA REEMBOLSAR EL PRESTAMO	
Principal del Préstamo (Valor Presente)	132.144,11
Tasa de interés anual	16,99%
Número de años	5
Anualidad	41.293,98

METODO ANUALIDADES				
AÑOS	INTERES	PAGO ANUAL	PAGO PRINCIPAL	SALDO DE DEUDA
0				132.144,11
1	22.451,28	41.293,98	18.842,70	113.301,41
2	19.249,91	41.293,98	22.044,07	91.257,34
3	15.504,62	41.293,98	25.789,36	65.467,98
4	11.123,01	41.293,98	30.170,97	35.297,02
5	5.996,96	41.293,98	35.297,02	0,00
	74.325,79		132.144,11	

PAGO DE :	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTALES
Capital	18.842,70	22.044,07	25.789,36	30.170,97	35.297,02	132.144,11
Intereses	22.451,28	19.249,91	15.504,62	11.123,01	5.996,96	74.325,79
	41.293,98	41.293,98	41.293,98	41.293,98	41.293,98	206.469,90

SALDO DE DEUDA					
Largo Plazo	91.257,34	65.467,98	35.297,02	0,00	
Corto Plazo	22.044,07	25.789,36	30.170,97	35.297,02	
Tota Deuda	113.301,41	91.257,34	65.467,98	35.297,02	0,00

Fuente: Elaboración propia

4.7.14. ESTADO DE RESULTADO

El Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones, de esta manera la utilidad (pérdida) se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.

El estado de resultados fue proyectado a los 5 años de vida del proyecto, se ingresaron las ventas de los 4 productos para detallar los ingresos por ventas, de los costos de producción presupuestados se puede observar que uno de los rubros más altos lo representan la MOD, esto se debe a que lo que se oferta es un servicio y no un producto elevando este rubro, al obtener la utilidad operativa se puede observar que la empresa cumple con todos los requerimientos legales como son el pago de la deuda, la participación a trabajadores y el impuesto a la renta, además se puede observar que los gastos permanecen casi constantes, ya que sólo son afectados por el incremento de la inflación anual, dentro de este escenario se muestra que la empresa comienza a generar utilidades desde el primer año a pesar de todos los gastos en que incurrió para su funcionamiento, lo que nos indica que el proyecto es muy rentable.

Cuadro 31: Estado De Resultado

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"

ESTADO DE RESULTADO

Expresado en Dólares

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Ventas Pax 1 (Tiempo completo)		165.000	181.198	198.986	218.520	239.972
Ventas Pax 2 (Medio Tiempo)		35.000	38.436	42.210	46.353	50.904
Ventas Pax 3 (Pension Por Horas)		19.500	21.414	23.517	25.825	28.360
Ventas Pax 4 (Fines De Semana)		9.600	10.542	11.577	12.714	13.962
INGRESO NETO		229.100	251.591	276.290	303.413	333.199
IVA		27.492	30.191	33.155	36.410	39.984
INGRESO BRUTO		256.592	281.782	309.444	339.822	373.182
COSTO DE PRODUCCIÓN						
COSTO DE MANO DE OBRA		32.862	33.519	34.189	34.873	35.571
COSTO DE MATERIA PRIMA		41.491	43.981	46.620	49.417	52.382
COSTO IND.FABRICACION		26.518	27.307	28.128	28.981	29.869
DEPRECIACION DE EQUIPOS		10.099	10.099	10.099	10.099	10.099
DEPRECIACION DE LA INFRAESTRUCTURA		14.819	14.819	14.819	14.819	14.819
TOTAL COSTO DE PRODUCCION		125.789	129.725	133.855	138.189	142.739
UTILIDAD BRUTA		103.312	121.866	142.435	165.224	190.459
GASTOS DE VENTA		1.100	1.166	1.236	1.310	1.388
GASTOS OPERATIVOS-ADM		33.683	34.384	35.101	35.833	36.582
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		34.783	35.550	36.337	37.143	37.970
UTILIDAD OPERATIVA		68.529	86.316	106.098	128.081	152.489
INTERES		22.451	19.250	15.505	11.123	5.997
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO y 15%		46.077	67.066	90.594	116.958	146.492
PARTICIPACION DE TRABAJ. 15%		6.912	10.060	13.589	17.544	21.974
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		39.166	57.006	77.005	99.414	124.518
IMPUESTO A LA RENTA		9.791	14.252	19.251	24.854	31.130
UTILIDAD NETA DISPONIBLE		29.374	42.755	57.754	74.561	93.389

Fuente: Elaboración propia

4.7.15. FLUJO DE EFECTIVO

La información obtenida de los flujos de efectivo del proyecto le servirá de gran utilidad para el contador general de la empresa porque le suministrara las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez y para tomar decisiones económicas.

Dando un previo preámbulo esta herramienta nos mostrará a la posición de efectivo dentro de la empresa y como esta varía durante el período del Estado de Resultado. Describiendo nuestro Flujo de Efectivo tenemos una proyección a cinco años, donde mostramos los ingresos que se van a percibir, así como los gastos en los que se va a incurrir, ambos con sus respectivas proyecciones.

A partir de este estado financiero se puede observar, que en el primer año se obtiene un flujo de efectivo positivo, debido a la fluidez de dinero con el que se cuenta al inicio de las operaciones proveniente del préstamo bancario y las aportaciones de los socios, hasta llegar al año 5, donde la empresa logra una total consolidación y contado con el dinero para aumentar su liquidez. A continuación se muestra el flujo de efectivo generado por el centro durante sus primeros 5 años de vida.

Cuadro 32: Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO									
FEGAO									
		1	2	3	4	5			
INGRESOS									
Ventas - Ctas x Cobrar		229.100,40	251.591,03	276.289,55	303.412,71	333.198,54			
EGRESOS		158.104,86	159.606,51	160.777,47	161.536,73	161.788,27			
Proveedores(MP)	41.491,20	43.980,67	46.619,51	49.416,68	52.381,68				
M O	32.861,68	33.518,91	34.189,29	34.873,08	35.570,54				
CIF	26.517,74	27.306,96	28.127,50	28.980,92	29.868,85				
Gastos Admi	33.683,16	34.384,26	35.100,80	35.833,16	36.581,76				
Gastos Vtas	1.099,80	1.165,79	1.235,74	1.309,88	1.388,47				
Gasto financiero	22.451,28	19.249,91	15.504,62	11.123,01	5.996,96				
FEGAO		70.995,54	91.984,52	115.512,09	141.875,98	171.410,27			
FEGAI									
(-) Compra de Act Fijo	0,00	0,00	2.650,00	0,00	0,00				
FEGAI		0,00	0,00	-2.650,00	0,00	0,00			
FEGAF									
Pago prest. Bancario	18.842,70	22.044,07	25.789,36	30.170,97	35.297,02				
PAGO 15% part. Trabaj		6.911,60	10.059,95	13.589,08	17.543,66				
PAGO 25% impuestos		9.791,43	14.251,59	19.251,20	24.853,52	0,00			
10% Utilidad Predeterminada accionistas		7.362,71	7.362,71	7.362,71	7.362,71				
FEGAF		-18.842,70	-46.109,81	-57.463,61	-70.373,96	-85.056,92			
Disminución Efectivo		52.152,84	45.874,71	55.398,48	71.502,02	86.353,35			
Saldo inicial		50.778,41	102.931,26	148.805,97	204.204,45	275.706,47			
Saldo final		102.931,26	148.805,97	204.204,45	275.706,47	362.059,82			

Fuente: Elaboración propia

4.7.16. BALANCE GENERAL

En el balance general se muestra cómo están distribuidos los recursos financieros del negocio, principalmente en los con lo que cuenta la empresa, entre las cuentas de activos pasivos y capital. A partir de los balances generales mostrados, se puede observar en el tercer año del proyecto se realiza una re inversión en activos fijos pues estos se deprecian cada 3 años.

Además se puede observar claramente como en los pasivos la deuda a largo plazo se termina de pagar al término del 5 año lo cual demuestra su capacidad de endeudamiento, El valor del negocio se va incrementando debido a que el precio esta sujeto también a un aumento del cobro de servicio del 6% el cual es aplicable para los 5 años.

A continuación se muestra el balance para los primeros 5 años de operación del negocio.

Cuadro 33: Balance General

	BALANCE INICIAL		BALANCE GENERAL									
	0		1		2		3		4		5	
ACTIVOS												
CAJA		50.778,41		102.931,26		148.805,97		204.204,45		275.706,47		362.059,82
ACTIVOS FIJOS	137.998,88		137.998,88		137.998,88		140.648,88		140.648,88		140.648,88	
DEPRECC.ACUMULADA	0,00		24.918,22	113.080,66	49.836,44	88.162,44	74.754,66	65.894,22	99.672,89	40.975,99	124.591,11	16.057,77
TOTAL DEL ACTIVO		188.777,29		216.011,91		236.968,40		270.098,67		316.682,47		378.117,59
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Proveedores	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
15% participación			6.911,60		10.059,95		13.589,08		17.543,66		21.973,81	
25% impuesto x pagar			9.791,43		14.251,59		19.251,20		24.853,52		31.129,56	
Porción corr. - Prést. Largo Plaz												
Prestamos Bancarios	18.842,70		22.044,07		25.789,36		30.170,97		35.297,02		0,00	
PASIVOS NO CORRIENTES												
Préstamos Bancarios	113.301,41		91.257,34		65.467,98		35.297,02		0,00		0,00	
TOTAL PASIVO		132.144,11		130.004,44		115.568,88		98.308,26		77.694,20		53.103,37
PATRIMONIO												
CAPITAL SOCIAL												
Capital	56.633,19	56.633,19	56.633,19		56.633,19		56.633,19		56.633,19		56.633,19	
Utilidad del ejercicio	0,00		29.374,29		42.754,77		57.753,59		74.560,57		93.388,68	
Utilidad acumulada	0,00		0,00		22.011,57		57.403,63		107.794,50		174.992,36	
				86.007,48		121.399,53		171.790,41		238.988,26		325.014,23
TOTAL DEL PASIVO Y CAPITAL		188.777,29		216.011,91		236.968,40		270.098,67		316.682,47		378.117,59

Fuente: Elaboración propia

4.7.17. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.7.18. Método de Recuperación

Cuadro 34: Método de Recuperación

A) METODO PERIODO RECUPERACION

INVERSIÓN INICIAL	188.777,29
--------------------------	-------------------

PERIODOS	FLUJOS		Años	MESES	DIAS
1	39.473,61	39.473,61	2	11,00	5
2	52.854,09	92.327,70			
3	84.659,89	96.449,60			
4	103.488,00				
5	10.099,32				

Fuente: Elaboración propia

El período de recuperación del proyecto es de 2 años 11 meses y 5, comparándose con el período de recuperación promedio de inversiones en industrias similares se considera que cumple con el periodo promedio por cuanto es menor a este tiempo, el proyecto por tanto se considera ACEPTADO sin embargo, se sugiere tomar en consideración la respectiva evaluación con los métodos VAN y TIR.

4.7.19. Método Valor Actual Neto

El criterio de aceptación del proyecto es: si el VAN es mayor que 0 dólares, proyecto Aceptado, si el VAN es menor a 0 dólares proyecto Rechazado.

El Valor Presente Neto del presente proyecto es de 99.603,69 cantidades mayores a 0, con lo cual el proyecto se califica como ACEPTADO., lo cual es altamente positivo, ya que los accionistas podrán recuperar su inversión en un mediano plazo

Cuadro 35: Método Valor Actual Neto VAN y TIR

INGRESOS TOTALES		229.100	251.591	276.290	303.413	333.199
COSTO DE PRODUCCION		100.871	104.807	108.936	113.271	117.821
GASTOS DE OPERACIÓN		34.783	35.550	36.337	37.143	37.970
INGRESOS TOTALES		37.283	44.443	52.406	61.263	71.113
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	0	56.163	66.792	78.611	91.736	106.294
CASH FREE (FLUJO DE CAJA LIBRE)						
INVERSION EN TERRENOS	-10.000	0	0	0	0	0
INVERSION INFRAESTRUCTURA	-70.000	0	0	0	0	0
INVERSION EN EQUIPOS	-2.650	0	0	-2.650	0	0
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	-49.798	0	0	0	0	0
VALOR DE RESCATE DEL EQUIPO		0	0	265	0	0
VALOR DE RESCATE DE INFRAESTRUCTURA		0	0	0	0	0
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		0	0	0	0	49798,4144
TOTAL DE FLUJO DE INVERSION	-132.448	56.163	66.792	76.226	91.736	156.092

VAN **\$ 99.603,69**

TASA INTERNA DE RETORNO **48%**

Fuente: Elaboración propia

4.7.20. Método Tasa Interna de Retorno o Rendimiento

Esta tasa consiste en evaluar el proyecto en función de una única tasa de rendimiento o la tasa de interés más alta que un inversionista pagaría sin perder su inversión. En resumidas cuentas esta tasa de descuento hace que el valor presente neto de un flujo de caja sea igual a cero.

La Tasa Interna de Retorno consiste en determinar una tasa la cual aplicada al Valor Actual de las Entradas Operativas dé como resultado 0, en este caso se determinó que esta tasa es 487%. En este proyecto la TIR es mayor que la tasa del costo de capital consideramos ACEPTADO el presente Proyecto

4.7.21. RAZONES FINANCIERAS

El método de análisis mediante el cálculo de razones o indicadores es el procedimiento de evaluación financiera más extendido.

Debido a que el tamaño de las empresas puede diferir notoriamente de un caso a otro, aunque pertenezcan a un mismo sector, la comparación entre ellas o aún de la misma empresa, si su tamaño ha variado significativamente con el paso de los años, sólo puede hacerse a través de razones o índices.

Cuadro 36: Razones Financiera

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA" RAZONES FINANCIERAS Expresado en Dólares

RAZONES DE LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON DE LIQUIDEZ CORRIENTE					
ACT. CORR./ PAS. CORR.	5,57	4,73	4,29	4,08	7,12
Medida de liquidez que se obtiene de dividir los activos corrientes de los pasivos corrientes. Esta razón nos indica que por cada dólar que tenemos que pagar contamos con 5,57 para respaldar las deudas en el primer año, en el segundo año a 4,73 y en el quinto año 9,12 donde se verifica la capacidad de liquidez de la empresa.					
RAZON RAPIDA O PRUEBA ACIDA					
(ACT. CORR - INV.) / PAS. CORR.	5,57	4,73	4,29	4,08	7,12
Medida de liquidez que se obtiene de dividir los activos corrientes de la empresa menos el inventario entre sus pasivos corrientes. Por cada dólar que tengo que pagar sólo cuento con 2,52 centavos para respaldar las deudas, para el caso de nuestra empresa no existe variación, en razón de que no existe valor en inventarios, este índice es igual al de razón de liquidez corriente.					
RAZONES DE ACTIVIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTACION DE INVENTARIOS					
COSTO DE VENTA / INVENTARIO	125.788,84	129.724,77	133.854,53	138.188,90	142.739,30
Medida de actividad o liquidez de los inventarios de una empresa. En el caso de nuestra empresa, no se podría tomar como referencia la unidad, el índice se verificaría muy alto ajustado a la realidad. determinar este índice en razón de que la empresa no maneja inventarios de mercaderías en su balance,					
EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO					
(360 / ROTACION DE INVENTARIO)	0,00286	0,00278	0,00269	0,00261	0,00252
Este índice tampoco se puede determinar en razón de que la empresa no maneja inventario de mercaderías en stock.					
PERIODO PROMEDIO DE COBRO					
VENTAS DIARIA PROMEDIO					
VENTAS ANUALES / 360	636,39	698,86	767,47	842,81	925,55
Las ventas diarias promedio serían de 592,37 para el año 1ER AÑO y van aumentando de manera progresiva con el pasar de los años.					
ROTAC. ACTIVOS TOTALES (VECES)					
VENTAS / TOTAL DE ACIVOS	1,06	1,06	1,02	0,96	0,88
Este índice verifica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, es decir que la empresa cambiará sus activos en el primer año dos vez al año, cuanto mayor es este índice mayor es la eficiencia con que se han utilizado los activos.					
RAZONES DE DEUDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INDICE DE ENDEUDAMIENTO					
TOTAL PASIVOS/TOTAL ACTIVOS	0,60	0,49	1,56	0,25	0,14
Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. El índice de esta empresa en el 1er año es 0.60 que indica que ha financiado cerca de la mitad de sus activos con deudas, el margen se mantiene entre el 2do y 3 ro, mientras que en el 4to y 5to existe una tendencia a la baja.					

RAZONES DE RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA UTILIDAD BRUTA EN VENTAS/VENTAS	0,45	0,48	0,48	0,54	0,57
Mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda despues de pagar los bienes en este caso en el 1 er año es de 45% incrementandose en los años					
MARGEN DE UTILIDAD NETA UTILIDAD NET/VENTAS	0,13	0,17	0,21	0,25	0,28
Mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda despues de pagar todos los costos y gastos excluyendo los intereses, impuestos y dividendos, el indice de 2% se considera aceptable y en el primer año llega hasta 13% considerandose ACEPTABLE					
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES ROA UTILIDAD NETA/TOTAL DE ACTIVOS	0,14	0,18	0,21	0,24	0,25
Indica que la empresa gano 0,14 centavos sobre su inversion en activos, llegando a incrementarse paulatinamente hasta llegar a 0.25 centavos .					
RAZONES DE MERCADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON DE MERCADO LIBRO PREC. MERCADO POR ACC. COMUN	0,49	0,50	0,51	0,52	0,52
este valor representa que las acciones de la empresa se pagan en 0,49 centavos sobre su valor en libros.					
VALOR EN LIBROS POR ACCION COMUN CAPITAL ACC. COMUNES / # ACC. COMUNES EN CIRCULAC.	14158,30	14158,30	14158,30	14158,30	14158,30

Fuente: Elaboración propia

5. CONCLUSIONES

El principal objetivo que se planteó al iniciar el proyecto, fue el efectuar un estudio de factibilidad, mediante la investigación de mercado, que permita identificar las necesidades de calidad y demanda del servicio, para la inversión en un centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena. A través de la información obtenida de la investigación, se pudo responder a cada uno de los objetivos específicos planteados anteriormente.

Mediante el análisis de cada una de las preguntas de la investigación de mercado se obtuvo información necesaria para el desarrollo de la estrategia de servicio, que se aplicará para ofertar un servicio que satisfaga las necesidades de calidad del mercado. Se determinó las características del servicio de mayor relevancia para el cliente objetivo, las cuales son: el control de alimentación, sueño y tareas de los niños, contar con personal profesional, precios accesibles. En la mayoría de hogares del sector tienen niños pequeño de entre 1 a 5 años, con un 90% los que forman parte de nuestro mercado potencial. La mayoría de madres trabajan y estudian a la vez con un 70% que nos permite conocer que los padres tienen la necesidad de delegar a terceros el cuidado de sus hijos. Se pudo conocer que el proyecto goza de un alto porcentaje de aceptación que indica que si se creara el centro si estarían dispuestos a inscribir a sus hijos, lo que permite asegurar que si existe un mercado por satisfacer en mencionados sectores, el si tiene un 85% de aceptación.

Por medio de la observación directa, la empresa más posesionada en la parroquia José Luis Tamayo fue el INFA, que a pesar de ser una empresa pública tiene mucha acogida por ser gratuita aunque el lapso de periodo de cuidado es sólo por horas, el mercado de este tipo de empresas aun no ha sido satisfecho, Otro aspecto a considerar, es la competencia indirecta, como son las señoras que se dedica a cuidar a los niños por horas puerta a puerta y también las guarderías barriales, pero la calidad de este servicio es cuestionada por la falta de profesionalismo de las cuidadoras y el poco desarrollo de los infantes durante las horas de cuidados.

Para que el proyecto pueda empezar sus operaciones se estableció una Inversión Inicial (Gasto de Arranque) de \$ 132448,41, Inversión que será financiada de la siguiente manera un 30% inversión de capital de cuatro accionistas con un valor total de \$ 56,633,19 y un 70% como deuda a largo plazo con un valor de \$132,144,11. Además el valor de cada acción es de \$ 9345.28.

El perfil del recurso humano se estableció según las exigencias de calidad del servicio, el cual está detallado en el plan de administración, en la estructura organizacional, el centro estará conformado por personal administrativo y Operativo, el personal administrativo que es la directora del centro con su administradora y su respectiva auxiliar contable y el personal de que brindará el servicio. El sueldo del personal se estableció según el cargo el cargo que ocupara cada colaborador, además el personal contarán con todos los beneficios de Ley, las horas trabajadas serán 8 diarias.

El tamaño del proyecto estuvo definido por su capacidad física o real de producción del servicio, establecido en las partidas presupuestarias donde se estableció que se brindará un total de horas anuales 200.167 durante un período de operación normal. Las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que habrán de adquirirse, se determinó que se necesita un total de \$137.999. Para la determinación del tamaño óptimo del proyecto se consideró un horizonte de evaluación que corresponderá al período de tiempo para el cual se hará la evaluación del proyecto. El horizonte de análisis para este tipo de proyecto fue de 5 años.

El centro infantil estará ubicado en el Cantón Salinas, Parroquia José Luis Tamayo, específicamente en el barrio Vinicio Yagual 2 a 3 cuadras del colegio Municipal “Salinas Siglo XXI”, Manzana 9 Lote 13. Contará con un amplio local y lugar de entretenimiento, por su ubicación cercana a otras entidades educativas, hace que para el padre de familia que no solicite el servicio puerta a puerta se le haga más fácil el acceso. Se contará con 4Aulas, Sala De Recreación, Comedor De Los Infantes, Cocina, Enfermería, Dormitorios y Administración.

En el plan de operaciones se especificó que el proceso del servicio se dará a través del juego y estímulos novedosos los profesionales atraerán la atención del niño y orientara a los padres dando nuevas alternativas para estimular el desarrollo de todas las. El Recurso de Materia Prima comprende todos los materiales necesarios para la alimentación de los infantes durante su estancia en el centro, los cuales varían según las horas que se encuentre el infante en el centro si se encuentra en tiempo completo recibe un alimento vario (frutas o sándwiches) y el almuerzo y si es medio tiempo solo un alimento vario el valor total necesario para el primer año es de \$ 41,491,20 y va aumentando un 6% por la inflación.

Para el plan de mercadotecnia se llevará a cabo el diseño de una página de Internet que muestre la información, servicios y contactos del centro, Alianzas Estratégicas con las entidades de cuidados médicos del sector para así estar preparados por cualquier emergencia y Pediatras particulares para que de esta manera puedan recomendar nuestros servicios, en los Trípticos se detallará información del negocio como nombre, productos ofrecidos, ubicación del negocio y se describirán brevemente los beneficios más importantes, así como los requisitos para poder inscribirse en el centro. El detalle de los gastos de promoción y publicidad es de \$1.099,80 para el primer año

El presente Estudio de Factibilidad económica para el establecimiento de un Centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas, resulta altamente atractivo desde el punto de vista económico, así lo demuestra el análisis del (VAN), presentando un valor sobre los \$ 99,603,69 ,con una probabilidad de que el VAN sea mayor a cero de 99,5% . En la evaluación financiera del TIR se determinó que esta tasa es 48%.En este proyecto la TIR es mayor que la tasa del costo de capital, con lo cual consideramos ACEPTADO el presente Proyecto.

6. RECOMENDACIONES

Como recomendación principal se pide la puesta en marcha del Proyecto de inversión para la creación del centro de cuidado y desarrollo infantil, debido a los altos índices de rentabilidad. Adicionalmente se recomienda que el servicio sea dado para el mercado de los residentes de la Parroquia José Luis Tamayo mayoritariamente, y, en menor proporción, pero no con menor importancia a los residentes de San Lorenzo y Salinas ya que dicho estudio fue concebido para este sector en cuanto a necesidades y exigencias de los clientes potenciales.

📖 Por medio de la investigación de mercado se puede mencionar como recomendación para los inversionistas que inviertan su capital en este tipo de empresa ya que existe un mercado potencial que aun no ha sido satisfecho

📖 Se recomienda llegar a este nicho de mercado por medio de la aplicación correcta del plan de marketing donde se puede dar a conocer la empresa en el sector de estudio, fortalecer la mención que la empresa contará con un personal profesional y así mantener en los padres la confianza de que sus hijos reciben un cuidado personalizado, pues un 40% de los padres mencionó dejar a sus hijos con los abuelos por la confianza que les brinda.

📖 De implementarse el presente proyecto de inversión en la creación de un **CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL** en el Cantón Salinas se podrá brindar mayor plazas de trabajo así como participar del desarrollo socioeconómico de la provincia.

- 📖 Se recomienda establecer un permanente estudio de los servicios que los padres deseen recibir por medio de comunicación directa con los clientes, actualizándose constantemente la institución, para de esta forma poder ofrecer mayor variedad en el servicio que permita estar satisfacer constantemente con todas las exigencias del mercado abarcando mayor mercado.

- 📖 Mantener los convenios con los proveedores de materia prima e insumos que le permita a la empresa optimizar sus costos del proceso de producción del servicio.

- 📖 De implementarse el presente proyecto de inversión en la creación de un centro de cuidado y desarrollo infantil en el Cantón Salinas se podrá brindar mayor plazas de trabajo así como participar del desarrollo socioeconómico de la provincia.

- 📖 Mediante el proceso de desarrollo del proyecto se ha demostrado su factibilidad rentable, por lo que brindara a los inversionistas fructuosos rendimientos por su capital, recomendando la aplicación, además de que se siga fomentando este tipo de proyectos de creación de empresas que permitan tanto el desarrollo del profesional que los estudiantes que lo elaboran como, los beneficios que brindada para la sociedad.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Méndez, C. (2006). Metodología Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales, 4ª Ed. Colombia: Editorial LIMUSA.
- Mc Graw Hill. Sapag, N. (2007) Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación. México: Pearson Prentice Hall.
- USAID (2005) Microempresas y Micro finanzas en Ecuador. Resultados del Estudio de Línea de Base de 2004. Proyecto SALTO/USAID Ecuador y Development Alternatives Inc. Versión.
- Sapag, J.M. (2004). Evaluación de proyectos: Guía de ejercicios problemas y soluciones.
- Hernández Roberto, Sampieri Carlos, Baptista Pilar (2006) Metodología de la investigación, Editorial McGraw-Hill, México.4ta Edición.
- Gitman 2007 Fundamentos de Administración Financiera
- Fernández, R., Urdiain, R. (2004). Publicidad Un enfoque latinoamericano. 1ª. Ed. México: International Thomson Editores, S.A.

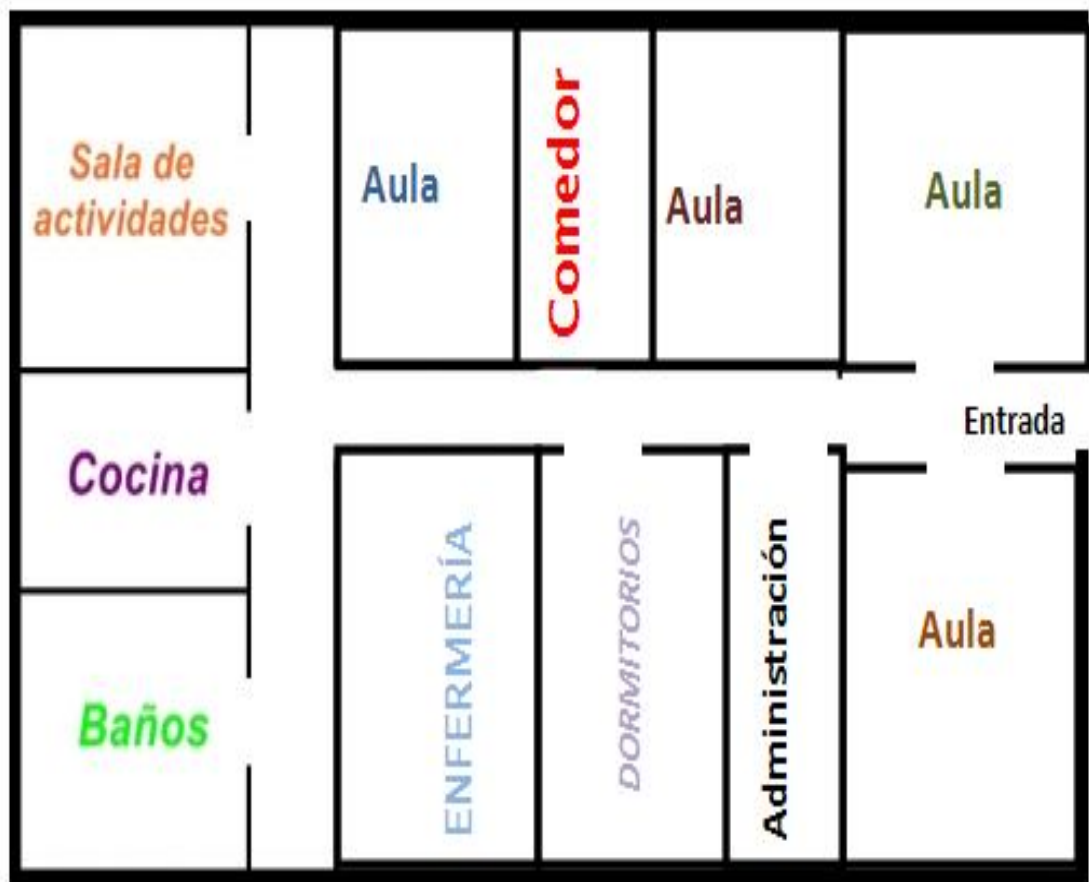
MÉNDEZ ÁLVAREZ Carlos (2007)	Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales, cuarta edición, Editorial Limusa, Bogotá.
MONTALVO HERRERA Tomás (2007)	La gestión avanzada de la calidad: metodologías eficaces para el diseño, implementación y mejoramiento de un sistema de gestión de la calidad. Corporación para la gestión del conocimiento. Colombia.

FUENTES DE INVESTIGACIÓN EN INTERNET

http://aps.sld.cu/bvs/materiales/metoinvestigacion/Cap%EDtulo%202.html	Apoyo didáctico a la metodología de la investigación.
http://blogs.utpl.edu.ec/metodologiainvestigacion .	Universidad Loja referencias bibliográficas a la metodología de la investigación.
www.monografias.com/trabajos/tesisgrado/tesisgrado.shtml .	Monografías tesis de Grado
www.Workgroup\Procesos académicos\Guías de calidad\46_Propuestas de Investigación_02.doc	Workgroups Procesos Académicos de propuestas de investigación

8. ANEXOS

ANEXO 1: Diseño de instalaciones del Centro Infantil



ANEXO 2: Acabados de Instalaciones

AULAS



SERVICIOS HIGIÉNICOS



SALA DE RECREACIÓN



COMEDOR DE LOS INFANTES



COCINA



ENFERMERÍA



DORMITORIOS



ANEXO 3: Diseño de Encuesta

ENCUESTA

1.- *¿Tiene niños pequeños en casa?*

SÍ NO

2.- *¿Cuántos?*

Número

3.- *¿Qué edad tienen?*

- De 1 - 12 meses
- De 1 - 2 años
- De 2 - 3 años
- De 3 - 4 años
- De 4 - 5 años
- De 5 - en adelante

4.- *¿En su hogar usted, trabaja, estudia o trabaja y estudia a la vez?*

Trabaja
Estudia
Estudia y Trabaja

5.- *¿Su ingreso promedio mensual es de:*

Menos de \$200	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 200 - \$350	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 350 - \$500	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 500 - \$650	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 650 - \$800	<input type="checkbox"/>
Mas de \$ 800	<input type="checkbox"/>

6.- *¿Cuando usted sale a trabajar a quien le delega el cuidado de sus hijos?*

Abuelos ()
Niñera ()
Otros Familiar ()
Guardería ()
Nadie ()

7.- *¿Ha inscrito usted a sus hijos en alguna guardería o centro de cuidado infantil*

Sí: ____

No: ____

8.- *Seleccione cuáles fueron los servicios recibidos:*

Alimentación	<input type="checkbox"/>
Trasporte puerta a puerta	<input type="checkbox"/>
Enfermería	<input type="checkbox"/>
Control de Tareas	<input type="checkbox"/>
Juegos al aire Libre	<input type="checkbox"/>
Clases de dibujo o Ingles	<input type="checkbox"/>
Otros: _____	

9.- *¿Está conforme con el servicio ofrecido por el centro o guardería? ¿Por qué?*

Sí: ____

No: ____

10.- *¿Cuánto pagó por el servicio?*

\$ _____

11.- *¿Qué opina sobre la CREACIÓN DE UN CENTRO INFANTIL en la Parroquia José Luis Tamayo?*

CONCEPTO

Buena idea y opción	___
De mucho beneficio y de utilidad	___
Necesaria	___
No apto	___

13.- *¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?*

Quincenal \$ 25 a \$ 30 _____

Quincenal \$ 30 a \$45 _____

12.- *¿Si se crea este creación de un centro infantil en la parroquia José Luis Tamayo usted utilizaría sus servicios?*

SÍ _____

NO _____

ANEXO 4: PEA Provincia de Santa Elena

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

Santa Elena tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 238,889 habitantes (1.97 % del total nacional) y una población flotante superior a 200,000 personas en época alta de turismo. De los 238,889; 119.502 son hombres y 115.814 son mujeres.

CANTÓN	Hombres Mujeres Total
Santa Elena	57.343 54.328 111.671
Salinas	25.095 24.477 49.572
La Libertad	38.847 38.799 77.646
TOTAL	 238.889

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES CENSO 2001 (INEC)

Grupo de ocupación	Hombres Mujeres Total
Miembros, Profesionales, Técnicos	2.809 2.137 4.946
Empleados de Oficina	1.688 1.614 3.302
Trabajo de los Servicios	7.979 4.146 12.025
Agricultores	11.088 406 11.534
Operarios y operadores de Maquinarias	20.171 2.161 22.332
Trabajo no calificado	12.302 3.914 16.216
Otros	6.035 1.657 7.692
Total	 62.052 16.035 78.127

ANEXO 5: Modelo para investigar la competencia

Fecha: _____

Nombre: _____

Hora de apertura: _____

Hora de cierre: _____

Ubicación: _____

No. de niños: _____

Infraestructura:

de salones: _____

Cocina _____

Consultorio Médico _____

Parque _____

Patio _____

Oficina central _____

Capacidad:

de mesas: _____

de sillas: _____

Otros: _____

Servicio:

Horario	Precio \$
Por hora	
Solo la mañana	
Solo la tarde	
Otros	

Personal:

Parvularias	<input type="text"/>
Médico - Pediatra	<input type="text"/>
Psicóloga	<input type="text"/>
Nutricionista	<input type="text"/>
Trabajadora Social	<input type="text"/>
Guardián	<input type="text"/>
Conserje	<input type="text"/>
Auxiliar de parvulos	<input type="text"/>
Contador	<input type="text"/>

Investigación Cualitativa

Primera impresión Personas-Servicio

Satisfacción

Desagrado

Indiferente

Observaciones

ANEXO 6: Presupuesto de Venta

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"
PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS
EXPRESADO EN DOLARES

Se considera un incremento en publicidad de 6% por año (Inflacion)

PUBLICIDAD	CANT	P. UNIT	Publicidad Mensual	PROYECCION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
tripticos	30	\$ 0,10	3,00	36,00	38,16	40,45	42,88	45,45
Volantes - Folletos	100	\$ 0,03	3,00	36,00	38,16	40,45	42,88	45,45
Trajetas Comerciales	30	\$ 0,07	2,10	25,20	26,71	28,31	30,01	31,81
Carteles	10	\$ 2,30	23,00	276,00	292,56	310,11	328,72	348,44
Esferos con logo	25	\$ 0,35	8,75	105,00	111,30	117,98	125,06	132,56
Puclidad de revista	1	\$ 15,00	15,00	180,00	190,80	202,25	214,38	227,25
Cuñas radiales	8	\$ 4,60	36,80	441,60	468,10	496,18	525,95	557,51
TOTAL			91,65	1099,80	1165,79	1235,74	1309,88	1388,47

ANEXO 7: Gasto de Materia Prima

Se considera un incremento en Matera Prima de 6% por año (Inflacion)

CONSUMO DE MATERIA PRIMA EN DOLARES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alimentacion	41.491,20	43.980,67	46.619,51	49.416,68	52.381,68
TOTAL	41.491,20	43.980,67	46.619,51	49.416,68	52.381,68

ANEXO 8: Presupuesto de Gastos de Mano de Obra

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"

PRESUPUESTO DE GASTOS DE MANO DE OBRA
EXPRESADO EN DOLARES

No	NOMINA DE PERSONAL	COD	INGRESOS	EGRESOS				TOTAL A CANCELAR	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEFICIOS	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
			SUELDOS	AP. IND. IESS 9,35%	PREST.	OTROS	TOTAL EGR.		13 AVO	14 AVO	VACAC.	F.RESERV	A. PATRO			
1	Director General	AD	700	65,45			65,45	634,55	58,33	22,00	29,17	58,33	85,05	252,88	952,88	11434,60
2	Administrador	AD	500	46,75			46,75	453,25	41,67	22,00	20,83	41,67	60,75	186,92	686,92	8243,00
3	Contador	AD	500	46,75			46,75	453,25	41,67	22,00	20,83	41,67	60,75	186,92	686,92	8243,00
4	Auxiliar Contable	AD	320	29,92			29,92	290,08	26,67	22,00	13,33	26,67	38,88	127,55	447,55	5370,56
Total AD			2020	188,87	0	0	188,87	1831,13	168,33	88,00	84,17	168,33	245,43	754,26	2774,26	33291,16
5	Parvularias titulada	MOD	350	32,73			32,73	317,28	29,17	22,00	14,58	29,17	42,53	137,44	487,44	5849,30
6	Parvularias titulada	MOD	350	32,73			32,73	317,28	29,17	22,00	14,58	29,17	42,53	137,44	487,44	5849,30
7	Parvularias titulada	MOD	350	32,73			32,73	317,28	29,17	22,00	14,58	29,17	42,53	137,44	487,44	5849,30
8	Auxiliar de Parvularios	MOD	295	27,58			27,58	267,42	24,58	22,00	12,29	24,58	35,84	119,30	414,30	4971,61
9	Auxiliar de Parvularios	MOD	295	27,5825			27,5825	267,4175	24,58	22,00	12,29	24,58	35,84	119,30	414,30	4971,61
10	Profesor de artes generales	MOD	320	29,92			29,92	290,08	26,67	22,00	13,33	26,67	38,88	127,55	447,55	5370,56
Total MOD			1960	183,26	0	0	183,26	1776,74	163,33	132,00	81,67	163,33	238,14	778,47	2738,47	32861,68
11	Enfermera Pediatra	MOI	300	28,05			28,05	271,95	25,00	22,00	12,50	25,00	36,45	120,95	420,95	5051,40
12	Nutricionista	MOI	300	28,05			28,05	271,95	25,00	22,00	12,50	25,00	36,45	120,95	420,95	5051,40
13	Personal mantenimiento	MOI	295	27,5825			27,5825	267,4175	24,58	22,00	12,29	24,58	35,84	119,30	414,30	4971,61
14	Chofer (transporte a puerta)	MOI	295	27,5825			27,58	267,42	24,58	22,00	12,29	24,58	35,84	119,30	414,30	4971,61
Total MOI			1190	111,265	0	0	111,265	1078,74	99,17	88,00	49,58	99,17	144,59	480,50	1670,50	20046,02
13	TOTAL GENERAL		5170	483,395	0	0	483,395	4686,605	430,83	308,00	215,42	430,83	628,16	2013,24	7183,24	86198,86

ANEXO 9: Presupuesto y Depreciación de Activo Fijo

	ACTIVO FIJOS	CANT	Valor Unit	TOTAL	% Depre	Vida Util	Depre 1	Depre 2	Depre 3	Depre 4	Depre 5	
EQUIPOS Y MATERIALES												
CD	Televisor 2.1 Pg.	2	500	1.000,00	10%	10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
CD	DVD	2	70	140,00	10%	10	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	
CD	Grabadora	2	80	160,00	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
CD	Aire acondicionado 12.000 BTU	2	450	900,00	10%	10	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	
CD	Ventilador	7	40	280,00	10%	10	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	
CD	Soporte para TV y DVD	3	35	105,00	10%	10	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
CD	Mesa cuadrada plástica PYCCA	30	9	270,00	10%	10	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	
CD	Mesa rectangular plástica PYCCA	30	15	450,00	10%	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	
CD	Silla pequeña plástica PYCCA	150	6	900,00	10%	10	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	
CD	Lamina de espuma	15	3	45,00	10%	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	
CD	Juego de muebles de sala	2	650	1.300,00	10%	10	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	
CD	Alfombras	10	40	400,00	10%	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	
CD	Colchoneta	8	14	112,00	10%	10	11,20	11,20	11,20	11,20	11,20	
CD	Espejo	5	38	190,00	10%	10	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	
CD	Pizarrón de tiza líquida	6	45	270,00	10%	10	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	
CD	Corral	6	60	360,00	10%	10	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	
CD	Carritos	10	15	150,00	10%	10	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	
CD	Andador	7	18	126,00	10%	10	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	
CD	Libros infantiles	35	3	105,00	10%	10	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
CD	Juguetes varios	50	5	250,00	10%	10	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	
CD	Escalera de madera	1	30	30,00	10%	10	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	
	TOTAL			7.543,00			754,30	754,30	754,30	754,30	754,30	
EQUIPOS DE COMPUTACION												
CIF	Impresora Epson	1	250	250,00	33%	3	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	
CIF	Computadoras Completa	2	1.200	2.400,00	33%	3	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	
	TOTAL			2.650,00			883,33	883,33	883,33	883,33	883,33	
EDIFICIO												
CD	Edificio	1	70.000	70.000	5%	20	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	
CD	Terreno	1	10.000	10.000	0%	0	0	0	0	0	0	
	TOTAL			80.000			14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	
VEHICULO												
CIF	Vehiculo	1	45.000	45.000,00	5%	5	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	
	TOTAL			45.000			9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	
MUEBLES Y ENSERES												
CIF	Escritorio	2	150	300,00	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
CIF	Silla ejecutiva	3	80	240,00	10%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	
CIF	Cocina Grande	1	700	700,00	10%	10	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	
CD	Cama de paciente	3	150	450,00	10%	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	
CIF	Utensilio de cocina	30	10	300,00	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
CD	Balanza	1	20	20,00	10%	10	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
CD	Dispensador de agua	2	30	60,00	10%	10	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
CD	Toalla de mano	6	3	15,00	10%	10	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	
CD	Colgante de Tallas	3	7	21,00	10%	10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	
CIF	Tacho de basura oficina	4	2	8,00	10%	10	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	
CD	Tacho de basura baño	5	4	20,00	10%	10	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
CD	Dispensador jabón líquido	4	15	60,00	10%	10	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
CIF	Dispensador de papel	4	4	16,00	10%	10	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	
CIF	Extintor	2	90	180,00	10%	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
CIF	Archivadores	2	80	160,00	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
CIF	Telefonos	2	90	180,00	10%	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
CIF	Escoba	5	2	10,00	10%	10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
CIF	Trapeador	10	3	30,00	10%	10	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	
CIF	Recogedor de basura	5	2	10,00	10%	10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
CIF	Antideslizante	2	4	8,68	10%	10	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	
CIF	Frasco atomizador	4	2	6,00	10%	10	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	
CIF	Cepillo inodoro	7	2	11,20	10%	10	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	
	TOTAL			2.806			280,59	280,59	280,59	280,59	280,59	
	TOTAL GENERAL			137.999			24.918,22	24.918,22	24.918,22	24.918,22	24.918,22	
	DEPRESIACION ACUMULADA							24.918,22	49.836,44	74.754,66	99.672,89	124.591,11

ANEXO 10: Punto de Equilibrio



ANEXO 11: Presupuesto de Producción

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"

PRESUPUESTO DE PRODUCCION

Expresado en Dólares

Servicios de Cuidados Infantiles						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
INVENTARIO INICIAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) PRODUCCION	200.167	207.375	214.842	222.578	230.593	1.075.555
(=) DISPONIBLE PARA LA VENTA	200.167	207.375	214.842	222.578	230.593	1.075.555
(-) VENTAS	200.167	207.375	214.842	222.578	230.593	1.075.555
(=) INVENTARIO FINAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Servicios de Cuidados Infantiles						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
MATERIA PRIMA	41.491,20	43.980,67	46.619,51	49.416,68	52.381,68	233.889,75
MANO DE OBRA DIRECTA	32.861,68	33.518,91	34.189,29	34.873,08	35.570,54	171.013,50
COSTOS IND. DE ATENCION	36.617,06	37.406,28	38.226,83	39.080,24	39.968,18	191.298,59
TOTAL	110.969,94	114.905,87	119.035,63	123.370,00	127.920,40	596.201,84

COSTO UNITARIO MENSUAL (Cobro Por hora en dolares)						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Total
MATERIA PRIMA	0,21	0,21	0,22	0,22	0,23	1,09
MANO DE OBRA DIRECTA	0,16	0,16	0,16	0,16	0,15	0,80
CIF	0,18	0,18	0,18	0,18	0,17	0,89
TOTAL	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	2,77

ANEXO 12: Materiales Indirectos

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA"

MATERIALES INDIRECTOS

EXPRESADO EN DOLARES

Se considera un incremento en Materiales Indirectos de 6% por año (Inflacion)

ÚTILES DE OFICINA	CANT	V. UNT	V. TOTAL	Mat. Ind. Mens.	PROYECCION				
					AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estilete	3	2,60	7,80	7,80	93,60	99,22	105,17	111,48	118,17
Resma de papel	5	4,00	20,00	20,00	240,00	254,40	269,66	285,84	302,99
Esferos	25	0,25	6,25	6,25	75,00	79,50	84,27	89,33	94,69
Cartucho impresión	5	15,00	75,00	75,00	900,00	954,00	1011,24	1071,91	1136,23
Caja de clips	7	0,40	2,80	2,80	33,60	35,62	37,75	40,02	42,42
Archivadores T/O	9	2,30	20,70	20,70	248,40	263,30	279,10	295,85	313,60
Lápiz	15	0,20	3,00	3,00	36,00	38,16	40,45	42,88	45,45
Sellos	3	3,00	9,00	9,00	108,00	114,48	121,35	128,63	136,35
Goma	15	1,50	22,50	22,50	270,00	286,20	303,37	321,57	340,87
Tablero	7	1,80	12,60	12,60	151,20	160,27	169,89	180,08	190,89
fdas de Ligas	1	2,50	2,50	2,50	30,00	31,80	33,71	35,73	37,87
Cds Blancos	30	1,25	37,50	37,50	450,00	477,00	505,62	535,96	568,11
Caja de clips mariposa	15	0,50	7,50	7,50	90,00	95,40	101,12	107,19	113,62
TOTAL		35,30	227,15	227,15	2725,80	2889,35	3062,71	3246,47	3441,26
ÚTILES DE ASEO									
Jabón en Barra	48	0,52	24,96	24,96	299,52	317,49	336,54	356,73	378,14
Jabón Liquido	12	3,50	42,00	42,00	504,00	534,24	566,29	600,27	636,29
Desinfectante	24	2,15	51,60	51,60	619,20	656,35	695,73	737,48	781,73
Tips Ambiental	24	0,60	14,40	14,40	172,80	183,17	194,16	205,81	218,16
Cloro	12	1,25	15,00	15,00	180,00	190,80	202,25	214,38	227,25
Detergente 2 kl	12	3,60	43,20	43,20	518,40	549,50	582,47	617,42	654,47
TOTAL		11,62	191,16	191,16	2293,92	2431,56	2577,45	2732,10	2896,02
TOTAL MATERIALES INDIRECTOS				418,31	5019,72	5320,90	5640,16	5978,57	6337,28

ANEXO 13: Presupuesto de Servicios Básicos

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA" CONSUMO TOTAL DEL CENTRO EXPRESADO EN DOLARES

Se considera un incremento en Servicios Básicos de 6% por año

PRODUCTO	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energia Electrica	80,00	960,00	1.017,60	1.078,66	1.143,38	1.211,98	5.411,61
Agua Potable	50,00	600,00	636,00	674,16	714,61	757,49	3.382,26
Telefono	40,00	480,00	508,80	539,33	571,69	605,99	2.705,80
TOTAL	170,00	2.040,00	2.162,40	2.292,14	2.429,67	2.575,45	11.499,67

CONSUMO ADMINISTRACION

PRODUCTO	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energia Electrica	15%	144,00	152,64	161,80	171,51	181,80	811,74
Agua Potable	10%	60,00	63,60	67,42	71,46	75,75	338,23
Telefono	80%	384,00	407,04	431,46	457,35	484,79	2.164,64
TOTAL		588,00	623,28	660,68	700,32	742,34	3.314,61

CONSUMO INSTALACIONES

PRODUCTO	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energia Electrica	85%	816,00	864,96	916,86	971,87	1.030,18	4.599,87
Agua Potable	90%	540,00	572,40	606,74	643,15	681,74	3.044,03
Telefono	20%	96,00	101,76	107,87	114,34	121,20	541,36
TOTAL		1.452,00	1.539,12	1.631,47	1.729,36	1.833,12	8.185,26

ANEXO 14: Costos Indirectos de Fabricación

CENTRO DE CUIDADO Y DESARROLLO INFANTIL "PASITOS DE SABIDURIA" PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE ATENCION Expresado en Dólares

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIALES INDIRECTOS	5.019,72	5.320,90	5.640,16	5.978,57	6.337,28
DEPRECIACIONES	10.099,32	10.099,32	10.099,32	10.099,32	10.099,32
MANO DE OBRA INDIRECTA	20.046,02	20.446,94	20.855,88	21.273,00	21.698,46
SERVICIOS BASICOS	1.452,00	1.539,12	1.631,47	1.729,36	1.833,12
TOTAL	36.617,06	37.406,28	38.226,83	39.080,24	39.968,18

DISTRIBUCION COSTO INDIRECTOS DE FABRICACION

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio de Cuidados Infantiles	36.617,06	37.406,28	38.226,83	39.080,24	39.968,18
TOTAL	36.617,06	37.406,28	38.226,83	39.080,24	39.968,18