



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**TEMA: ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
DESARROLLO TEMPRANO INFANTIL EN EL CANTÓN  
RUMIÑAHUI**

**AUTOR: CRUZ VÁSQUEZ, MARÍA ELENA**

**DIRECTOR: PACHACAMA, VÍCTOR HUGO**

**SANGOLQUÍ**

**2015**

## CERTIFICACIÓN



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

### CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, "**ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO TEMPRANO INFANTIL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, CANTÓN RUMIÑAHUI**" realizado por la señorita **MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a la señorita **MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 17 de Diciembre del 2015

---

VÍCTOR HUGO PACHACAMA  
DIRECTOR

## AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

### AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ**, con cédula de identidad N° 172110525-0, declaro que este trabajo de titulación "**ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO TEMPRANO INFANTIL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, CANTÓN RUMIÑAHUI**" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 17 de Diciembre del 2015

MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ  
C.C. 1721105250

## AUTORIZACIÓN



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL  
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

### AUTORIZACIÓN

Yo, **MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación **"ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO TEMPRANO INFANTIL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, CANTÓN RUMIÑAHUI"** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

**Sangolquí, 17 de Diciembre del 2015**

-----  
**MARÍA ELENA CRUZ VÁSQUEZ**  
C.C. 172110525-0

## DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios, quien ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mis padres, su fuerza y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, al igual que han velado por mi bienestar y educación a lo largo de mi vida, siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba, sin dudar ni un solo momento de mi inteligencia y capacidad.

A mis hermanos por el apoyo que me brindaron con su impulso, fuerza y tenacidad.

***María Elena Cruz Vásquez***

## **AGRADECIMIENTO**

Al Ingeniero Víctor Hugo Pachacama, Director de Tesis y al Economista Walter Gaibor Codirector de Tesis, quienes han dedicado gran parte de su tiempo en el desarrollo, control y evaluación del presente.

A mis padres, quienes permanentemente me apoyaron con espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr las metas y objetivos propuestos.

A todas aquellas personas que directa o indirectamente, me apoyaron y participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

## INDICE

CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD .....	iii
AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
INDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xiii
RESUMEN .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
OBJETIVOS .....	xvi
CAPÍTULO I .....	1
DIAGNÓSTICO .....	1
1.1. Ubicación .....	1
1.2. Población y aspectos demográficos .....	2
1.3. Estructura política - administrativa .....	6
1.4. Demandas sociales .....	6
1.5. Infraestructura física .....	9
1.6. Infraestructura de servicios.....	13
1.6.1. Salud.....	13
1.6.2. Educación .....	14
1.6.3. Asistencia a la familia .....	15
1.6.4. Servicios básicos saneamiento ambiental.....	17
1.7. Empleo.....	19
1.8. Prioridades que se han establecido en la sociedad .....	23
CAPITULO II .....	24
ESTUDIO DE MERCADO.....	24
2.1. Objetivos del estudio de mercado .....	24
2.2. Etapas del mercado.....	24
2.2.1. Análisis actual del mercado .....	24
2.2.2. Tendencias del mercado .....	25
2.3. Caracterización del servicio.....	26
2.2.3. Características del servicio .....	28
2.2.4. Servicios sustitutos o complementarios .....	29
2.4. Investigación del mercado .....	30
2.4.1. Segmentación del mercado .....	31
2.4.2. Segmento Objetivo .....	32

2.4.3.	Definición del universo.....	32
2.4.4.	Selección de la muestra .....	34
2.4.5.	Prueba piloto.....	35
2.4.6.	Diseño de los instrumentos .....	37
2.4.7.	Investigación de campo.....	38
2.4.8.	Procesamiento de la información .....	41
2.4.9.	Análisis de los resultados .....	61
2.5.	Análisis de la demanda.....	67
2.5.1.	Clasificación de la demanda.....	67
2.5.2.	Factores que afectan la demanda .....	68
2.5.3.	Comportamiento actual de la demanda del servicio .....	71
2.5.4.	Proyección de la demanda .....	72
2.6.	Análisis de la oferta.....	73
2.6.1.	Clasificación de la oferta.....	74
2.6.2.	Factores que afectan la oferta.....	75
2.6.3.	Comportamiento actual de la oferta .....	75
2.6.4.	Proyección de la oferta .....	77
2.7.	Determinación de la demanda insatisfecha.....	79
2.8.	Análisis de precios.....	81
2.8.1.	Estimación de precios.....	81
CAPITULO III .....		83
ESTUDIO TÉCNICO .....		83
3.1.	Tamaño del proyecto .....	83
3.1.1.	Factores determinantes del proyecto .....	83
3.1.1.1.	Condicionantes del Mercado .....	84
3.1.1.2.	Disponibilidad de Recursos Financieros .....	85
3.1.1.3.	Disponibilidad de Mano de Obra .....	85
3.1.1.4.	Disponibilidad de Materiales.....	86
3.1.1.5.	Disponibilidad de Tecnología .....	87
3.1.1.6.	Economías de Escala .....	88
3.1.2.	Capacidad de producción .....	88
3.1.2.1.	Tamaño óptimo.....	88
3.2.	Localización del proyecto .....	89
3.2.1.	Macro localización .....	89
3.2.1.1.	Justificación .....	89
3.2.1.2.	Mapa de la macro localización .....	90
3.2.2.	Micro localización .....	90



3.2.2.1.	Criterio de selección de alternativas.....	91
3.2.2.2.	Matriz de localización .....	95
3.2.2.3.	Plano de micro localización .....	97
3.3.	Ingeniería del proyecto .....	97
3.3.1.	Procesos de Producción.....	98
3.3.2.	Diagrama de flujo y procesos .....	99
3.3.3.	Distribución en planta del espacio.....	101
3.3.4.	Estudio de insumos y materiales.....	102
3.3.4.1.	Cantidad necesaria de materiales .....	102
3.3.5.	Requerimiento de Recursos Humanos.....	105
3.3.6.	Requerimiento de mobiliario .....	105
3.3.7.	Calendario de ejecución del proyecto .....	108
	CAPITULO IV.....	109
	LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.....	109
4.1.	Base legal .....	109
4.1.1.	Constitución de la Empresa.....	109
4.1.2.	Tipo de Empresa (CIIU).....	115
4.1.3.	Nombre o Razón Social.....	117
4.2.	Filosofía empresarial .....	118
4.2.1.	Misión.....	119
4.2.2.	Visión .....	120
4.2.3.	Principios .....	121
4.2.4.	Valores.....	121
4.2.5.	Objetivos Estratégicos .....	122
4.2.6.	Estrategia Empresarial .....	123
4.2.6.1.	Estrategias de marketing.....	125
4.3.	Organización administrativa .....	127
4.3.1.	Estructura orgánica.....	127
4.3.2.	Responsabilidades .....	128
4.3.3.	Perfiles Profesionales .....	131
4.3.4.	Organigrama.....	132
	CAPITULO V.....	133
	ESTUDIO FINANCIERO .....	133
5.1.	Presupuestos.....	133
5.1.1.	Presupuestos de inversión .....	134
5.1.1.1.	Activos fijos.....	134
5.1.1.2.	Activos intangibles .....	141
5.1.1.3.	Capital de trabajo.....	143
5.1.2.	Cronograma de inversión .....	144

5.1.3.	Presupuesto de operación.....	145
5.1.3.1.	Presupuestos de ingresos.....	145
5.1.3.2.	Presupuestos de egresos.....	146
5.1.3.3.	Estados de origen y aplicación de recursos.....	147
5.1.3.4.	Estructura de financiamiento.....	149
5.1.4.	Punto de equilibrio.....	150
5.2.	Estados financieros Proyectados.....	153
5.2.1.	Estado de resultados.....	153
5.2.2.	Flujos netos de fondos.....	157
5.3.	Evaluación Financiera.....	160
5.3.1.	Determinación de la tasa de descuento.....	161
5.3.2.	Criterios de evaluación.....	162
5.3.2.1.	Valor actual neto.....	162
5.3.2.2.	Tasa interna de retorno.....	165
CAPITULO VI.....		173
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		173
Conclusiones.....		173
Recomendaciones.....		174
BIBLIOGRAFÍA.....		175

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1.	LÍMITES GEOGRÁFICOS DEL CANTÓN RUMIÑAHUI .....	1
TABLA 2.	ORGANIZACIÓN TERRITORIAL .....	2
TABLA 3.	POBLACIÓN POR EDAD.....	3
TABLA 4.	POBLACIÓN DE 0 A 3 AÑOS.....	3
TABLA 5.	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL .....	4
TABLA 6.	ESTABLECIMIENTOS DE SALUD .....	14
TABLA 7.	RED DE ALCANTARILLADO.....	19
TABLA 8.	POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR POR SEXO .....	19
TABLA 9.	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA .....	20
TABLA 10.	VARIABLES DE SEGMENTACIÓN .....	32
TABLA 11.	DETERMINACIÓN TAMAÑO DEL UNIVERSO.....	33
TABLA 12.	DATOS CÁLCULO TAMAÑO DE LA MUESTRA .....	34
TABLA 13.	GÉNERO.....	41
TABLA 14.	EDAD .....	42
TABLA 15.	ESTADO CIVIL .....	44
TABLA 16.	¿TIENE USTED HIJOS QUE SE ENCUENTREN ENTRE 3 MESES Y 3 AÑOS?.....	45
TABLA 17.	¿TIENE CONOCIMIENTOS SOBRE EL SERVICIO DE DESARROLLO TEMPRANO? .....	46
TABLA 18.	¿CONOCE ALGÚN CENTRO DE DESARROLLO TEMPRANO?.....	47
TABLA 19.	EL SERVICIO QUE OFRECE ESTE CENTRO ES: .....	48
TABLA 20.	¿CON QUÉ FACTORES CUENTA ESTE CENTRO DE ESTIMULACIÓN?.....	49
TABLA 21.	¿CUÁL ES EL PRECIO MENSUAL REFERENCIAL DEL CENTRO? .....	51
TABLA 22.	¿LE GUSTARÍA QUE EXISTA UN CDTI EN SANGOLQUÍ? .....	52
TABLA 23.	¿QUÉ BUSCA EN UN CDTI?.....	53
TABLA 24.	¿CON QUÉ ÁREAS PIENSA USTED QUE DEBERÍA CONTAR UN CDTI?.....	54
TABLA 25.	¿EN QUÉ HORARIO PREFERIRÍA EL SERVICIO? .....	55
TABLA 26.	¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR SERVICIO DE DTI?.....	56
TABLA 27.	¿QUÉ ES MÁS IMPORTANTE PARA USTED? .....	57
TABLA 28.	¿QUÉ SERVICIO ADICIONAL DESEARÍA QUE SE IMPLEMENTE EN EL CDTI? .....	58
TABLA 29.	¿LE GUSTARÍA QUE EL CDTI, TENGA CONVENIOS CON IEB? .....	59
TABLA 30.	¿CUÁL ES EL MEDIO DE INFORMACIÓN QUE MIRA Y/O ESCUCHA FRECUENCIA?..	60
TABLA 31.	PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN .....	69
TABLA 32.	CRECIMIENTO POBLACIONAL.....	72
TABLA 33.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	73
TABLA 34.	CENTROS DE ESTIMULACIÓN CONSIDERADOS COMPETENCIA.....	76
TABLA 35.	OFERTA ACTUAL.....	76
TABLA 36.	OFERTA HISTÓRICA .....	77
TABLA 37.	TASA DE CRECIMIENTO EDUCACIÓN INICIAL ECUADOR.....	78
TABLA 38.	OFERTA PROYECTADA.....	78
TABLA 39.	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA.....	79
TABLA 40.	DEMANDA CAPTADA ACTUAL Y PROYECTADA .....	80
TABLA 41.	PRECIO DE LA COMPETENCIA .....	82
TABLA 42.	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA.....	84
TABLA 43.	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	85
TABLA 44.	REQUERIMIENTO RECURSOS HUMANOS.....	86
TABLA 45.	PROVEEDORES .....	87
TABLA 46.	PONDERACION PARA MATRIZ LOCACIONAL.....	95
TABLA 47.	MATRIZ LOCACIONAL - ASIGNACIÓN ÓPTIMA DE PUNTOS .....	96
TABLA 48.	REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BÁSICOS .....	102
TABLA 49.	REQUERIMIENTOS SUMINISTROS Y SERVICIOS.....	103
TABLA 50.	REQUERIMIENTO MATERIAL DE ESTIMULACIÓN .....	103
TABLA 51.	REQUERIMIENTOS RECURSOS HUMANOS .....	105

TABLA 52.	REQUERIMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO .....	105
TABLA 53.	REQUERIMIENTO MUEBLES Y ENSERES .....	106
TABLA 54.	REQUERIMIENTOS VEHICULOS .....	107
TABLA 55.	COMPAÑÍAS DE COMERCIO EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA .....	109
TABLA 56.	CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME .....	116
TABLA 57.	OBJETIVOS ESTRATEGICOS.....	122
TABLA 58.	MAQUINARIA Y EQUIPO.....	134
TABLA 59.	MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES.....	135
TABLA 60.	VEHICULOS .....	136
TABLA 61.	TASAS DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS .....	137
TABLA 62.	DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPO .....	138
TABLA 63.	DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES .....	138
TABLA 64.	DEPRECIACIÓN VEHICULOS.....	139
TABLA 65.	PROVISION MAQUINARIA Y EQUIPO.....	140
TABLA 66.	PROVISION MUEBLES Y ENSERES .....	140
TABLA 67.	PROVISION VEHICULOS.....	141
TABLA 68.	ACTIVOS DIFERIDOS .....	142
TABLA 69.	AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS .....	142
TABLA 70.	CAPITAL DE TRABAJO .....	143
TABLA 71.	CRONOGRAMA DE INVERSIÓN.....	144
TABLA 72.	PRESUPUESTO DE INGRESOS .....	146
TABLA 73.	PRESUPUESTO DE EGRESOS .....	146
TABLA 74.	ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS.....	147
TABLA 75.	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	149
TABLA 76.	CLASIFICACIÓN DE COSTOS.....	150
TABLA 77.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	152
TABLA 78.	ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO.....	154
TABLA 79.	ESTADO DE REUSLTADOS DEL INVERSIONISTA .....	156
TABLA 80.	FLUJO NETO DE FONDOS DEL PROYECTO .....	158
TABLA 81.	FLUJO NETO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA.....	159
TABLA 82.	TMAR.....	161
TABLA 83.	TMAR GLOBAL.....	162
TABLA 84.	VAN DEL PROYECTO .....	164
TABLA 85.	VAN DEL INVERSIONISTA .....	165
TABLA 86.	TIR DEL PROYECTO .....	167
TABLA 87.	TIR DEL INVERSIONISTA .....	167
TABLA 88.	PERIODO DE RECUPERACIÓN PROYECTO.....	168
TABLA 89.	PERIODO DE RECUPERACIÓN INVERSIONISTA .....	168
TABLA 90.	RELACIÓN C/B DEL PROYECTO .....	169
TABLA 91.	RELACIÓN C/B DEL INVERSIONISTA .....	170
TABLA 92.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO .....	171
TABLA 93.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL INVERSIONISTA.....	171

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.	CRECIMIENTO POBLACIONAL CANTONAL 1.950 – 2.010.....	5
FIGURA 2.	MODELO DE DESARROLLO DEL CANTÓN RUMIÑAHUI .....	10
FIGURA 3.	ACCESO A SERVICIOS BÁSICOS .....	18
FIGURA 4.	SECTOR LABORAL.....	21
FIGURA 5.	ACTIVIDADES LABORALES PRINCIPALES .....	22
FIGURA 6.	ACEPTACIÓN CDTI.....	36
FIGURA 7.	GÉNERO .....	42
FIGURA 8.	EDAD.....	44
FIGURA 9.	¿TIENE HIJOS QUE SE ENCUENTREN ENTRE 3 MESES A 3 AÑOS?.....	46
FIGURA 10.	¿TIENE CONOCIMIENTOS SOBRE EL SERVICIO DT?.....	47
FIGURA 11.	¿CONOCE ALGÚN CENTRO DE DESARROLLO TEMPRANO? .....	48
FIGURA 12.	EL SERVICIO QUE OFRECE ESTE CENTRO ES: .....	49
FIGURA 13.	¿CON QUÉ FACTORES CUENTA EL CENTRO DE ESTIMULACIÓN? .....	50
FIGURA 14.	¿CUÁL ES EL PRECIO MENSUAL REFERENCIAL DEL CENTRO? .....	51
FIGURA 15.	¿LE GUSTARÍA QUE EXISTA UN CDTI EN SANGOLQUÍ? .....	52
FIGURA 16.	¿QUÉ BUSCA EN UN CDTI? .....	53
FIGURA 17.	¿CON QUÉ ÁREAS PIENSA USTED QUE DEBERÍA CONTAR UN CDTI? .....	54
FIGURA 18.	¿EN QUÉ HORARIO PREFERIRÍA EL SERVICIO? .....	55
FIGURA 19.	¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR EL SERVICIO DE DTI? .....	56
FIGURA 20.	¿QUÉ ES MÁS IMPORTANTE PARA USTED? .....	57
FIGURA 21.	¿QUÉ SERVICIO ADICIONAL DESEARÍA EN EL CDTI?.....	58
FIGURA 22.	¿LE GUSTARÍA QUE EL CDTI, TENGA CONVENIOS CON IEB?.....	59
FIGURA 23.	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA.....	80
FIGURA 24.	MAPA MACROLOCALIZACIÓN .....	90
FIGURA 25.	PROCESO DE ADMISIÓN .....	99
FIGURA 26.	PROCESO DE ENTREGA DEL SERVICIO DIARIO .....	100
FIGURA 27.	DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO .....	101
FIGURA 28.	CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	127
FIGURA 29.	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CDTI HAPPY GENIUS.....	132
FIGURA 30.	PUNTO DE EQUILIBRIO .....	153

## **RESUMEN**

El presente estudio se lo realizó con la finalidad de detectar la factibilidad para la creación de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil en el cantón Rumiñahui, como alternativa a un nuevo negocio e inversión. Para tal efecto se realizó el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero. Analizando los resultados de cada estudio, se consensó que el proyecto es viable y aplicable a la zona, con una demanda insatisfecha de 1641 niños que se encuentran entre la edad de 3 meses y 3 años. El Centro de Desarrollo Temprano Infantil estará ubicado en la Provincia de Pichincha, cantón Rumiñahui. El Centro de Desarrollo Temprano Infantil contará con áreas específicas a la edad de los niños, además de área de aseo, juegos, descanso. Luego, dispondrá de talento humano profesional capacitado que ayuden al niño en el desarrollo de todas las actividades. En el análisis financiero se determinó que para llevar a cabo este proyecto es necesario realizar una inversión inicial de \$ 61.204,38. Para lo cual el 60% de esta inversión serán recursos propios y el 40% estará financiado mediante crédito comercial en el Banco del Pichincha. El valor total de la inversión con financiamiento se recuperará en un período de 1 año 9 meses aproximadamente, con una Tasa Interna de Retorno del 67,13% y un Valor Actual Neto de \$65.648,77; mientras que la inversión sin financiamiento se recupera en 2 años 6 meses, con una Tasa Interna de Retorno del 47,20% y un Valor Actual Neto de \$56.757,96.

### **PALABRAS CLAVES**

**FACTIBILIDAD**

**ESTUDIO**

**ANÁLISIS**

**FINANCIAMIENTO**

**VAN**

## **ABSTRACT**

This study is performed in order to detect the feasibility for the creation of a Centre for Early Childhood Development in the canton Rumiñahui, as an alternative to a new business and investment. For this purpose, market research, technical, organizational and financial performed. Analyzing the results of each study is consensus that the project is viable and applicable to the area with an unmet demand for 1641 children who are between the age of 3 months and 3 years. The Early Childhood Development Center will be located in the province of Pichincha, canton Rumiñahui. The Early Childhood Development Center will feature specific to the age of the children, plus toilet area, games, rest areas. Then, you have trained professional human talent to help the child in the development of all activities. In the financial analysis it was determined that to carry out this project required an initial investment of \$ 61,204.38. For which 60% of this investment will be equity and 40% will be financed through commercial credit in the Banco del Pichincha. The total value of investment funding will recover over a period of 1 year approximately nine months, with an internal rate of return of 67.13% and a net present value of \$ 65,648.77; while unfunded investment is recovered in 2 years 6 months, with an internal rate of return of 47.20% and a net present value of \$ 56,757.96.

## **KEYWORDS**

**FEASIBILITY  
STUDY  
ANALYSIS  
FINANCING  
NPV**

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Elaborar un estudio de factibilidad técnica, organizacional y económica – financiera, con el fin de determinar los escenarios que se presentará con la creación de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

### **Objetivos Específicos**

#### **DIAGNÓSTICO**

- Realizar un análisis demográfico, social, económico y administrativo de la zona Valle de los Chillos, Cantón Rumiñahui, con el fin de identificar el territorio más competente para la implementación del Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

- Desarrollar un Estudio de Mercado en la Administración Zona Valle De Los Chillos, con el fin de obtener la demanda insatisfecha y clientes potenciales para el Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

#### **ESTUDIO TÉCNICO**

- Efectuar un estudio técnico para establecer los procesos del servicio, determinar la óptima localización y conocer el monto de la inversión.



## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

- Determinar la normativa legal, elementos de constitución, estructura organizacional y funcional, para la ejecución y/o funcionamiento de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

- Desarrollar un estudio económico y financiero con el fin de conocer la rentabilidad, el VAN, TIR y el tiempo de recuperación de capital y financiamiento del Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

## CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO

### 1.1. Ubicación

El cantón Rumiñahui es uno de los ocho cantones que integran la provincia de Pichincha, y se encuentra ubicado en el centro de la misma en el Valle de los Chillos, al sur de la ciudad de Quito, capital de la República del Ecuador. La cabecera cantonal es Sangolquí. En un inicio pertenecía a Quito como una de sus parroquias, pero en el año de 1.938 fue separada y declarada como un cantón autónomo.

A continuación los límites del cantón Rumiñahui:

**TABLA 1.**  
**LÍMITES GEOGRÁFICOS DEL CANTÓN RUMIÑAHUI**

<b>NORTE</b>	Cantón Quito, urbanización la Armenia.
<b>SUR</b>	Monte Pasochoa y Cantón Mejía
<b>ESTE</b>	Cantón Quito
<b>OESTE</b>	Cantón Quito, Río San Pedro de Cuendina
<b>NOR OESTE</b>	San Pedro del Tingo.

La superficie total del Cantón Rumiñahui es de 137.2 km<sup>2</sup>. Al comparar esta superficie con la de los demás cantones se puede afirmar que se trata del cantón más pequeño de la provincia de Pichincha y uno de los más pequeños del Ecuador.

## 1.2. Población y aspectos demográficos

En los últimos años el cantón Rumiñahui ha tenido un acelerado proceso de crecimiento poblacional, guardando estrecha relación con el proceso de urbanización de toda esa zona del Valle.



Sangolquí, incrementó aproximadamente el 30% de su población al pasar de 65.882 habitantes en 2001 a 85.852 a 2.010. El 58% corresponde a mujeres y el 42% a

hombres.

**TABLA 2.**  
**ORGANIZACIÓN TERRITORIAL**

PARROQUIA/CANTON	AREA (km2)	POBLACIÓN	DENSIDAD POBLACIONAL
Sangolquí	49.58	58.254	1.175
San Rafael	2.54	6.699	2.637
San Pedro de Taboada	5.18	16.187	3.125
<b>TOTAL URBANAS</b>	<b>57.3</b>	<b>81.140</b>	<b>1.416</b>
Cotogchoa	36.55	3.937	108
Rumipamba	42.06	775	18
<b>TOTAL RURALES</b>	<b>78.61</b>	<b>4.712</b>	<b>60</b>
<b>TOTAL CANTON</b>	<b>135.91</b>	<b>85.582</b>	<b>632</b>

La población de Sangolquí es relativamente joven. Las estadísticas demuestran que hay más jóvenes que niños, adolescentes y personas de la tercera edad juntos. El 26.53% de los habitantes tiene menos de 15 años de edad, 66,82% se encuentra entre 15 y 64 años, el 6,65% tiene de 65 años en adelante.

**TABLA 3.**  
**POBLACIÓN POR EDAD**

<b>RANGOS DE EDAD</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>
De 0 a 14 años	11.613	11.162	22.775
De 15 a 64 años	27.708	29.655	57.363
De 65 años y más	2.596	3.118	5.714
<b>Población del Cantón Rumiñahui</b>	<b>41.917</b>	<b>43.935</b>	<b>85.852</b>

**TABLA 4.**  
**POBLACIÓN DE 0 A 3 AÑOS**

<b>RANGOS DE EDAD</b>	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	<b>TOTAL</b>
0 Años	647	632	1.279
1 Año	737	723	1.460
2 Años	756	744	1.500
3 Años	818	749	1.567
<b>Población Cantón Rumiñahui</b>	<b>2.958</b>	<b>2.848</b>	<b>5.806</b>

El cantón Rumiñahui se encuentra constituido dentro de su cabecera cantonal Sangolquí por tres parroquias urbanas: San Pedro de Taboada, San Rafael, la parroquia Matriz Sangolquí y dos parroquias rurales Cotogchoa y Rumipamba.

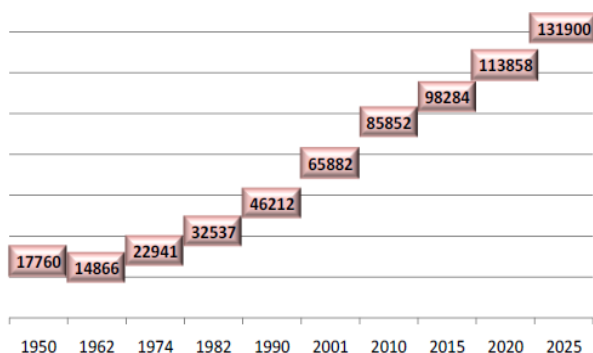
La tasa de crecimiento del cantón Rumiñahui es una de las mas elevadas de provincia de Pichincha, después del cantón Los Bancos.

**TABLA 5.**  
**TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL**

<b>CATON</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>
Cayambe	2.30
Mejía	2.90
Pedro Moncayo	2.90
Pedro Vicente	2.90
Maldonado	
Puerto Quito	2.00
Quito	2.20
Rumiñahui	2.94
San Miguel de los Bancos	5.50

De acuerdo a la proyección de población para el 2.025 se tendrá una población de 131.900 habitantes en el cantón es decir habrá un incremento de 46.048 habitantes. En Sangolquí (San Rafael, San Pedro de Taboada y

Sangolquí) se tendrán 125.253 habitantes, en Cotogchoa 5.692 habitantes y en Rumipamba 955 habitantes.



**FIGURA 1. CRECIMIENTO POBLACIONAL CANTONAL 1.950 – 2.010**

Durante el año 2.010 fueron registrados en el territorio cantonal 1.177 nacidos vivos. Siendo resultados obtenidos del Anuario de Estadísticas Vitales: Nacimientos y Defunciones del INEC 2.010.

Al relacionar con la población del Cantón 85852 habitantes, se obtiene la Tasa de Natalidad que para el año 2.010, representan 13.91 nacimientos por cada 1.000 habitantes.

"Según los resultados obtenidos en el anuario de Estadísticas Vitales del INEC, en torno a Defunciones, en el año 2.010 se inscribieron en el Cantón Rumiñahui un total de 287 defunciones de mayores y menores de un año. Relacionando con la población total del Cantón (85.852 habitantes) al 2.010, se obtiene una Tasa de Mortalidad de 3.34 muertes por cada 1000 habitantes" (Rumiñahui, 2.012)

### 1.3. Estructura política - administrativa

El cantón Rumiñahui constituye la aorta incomparable del Valle de los Chillos; todo viajero o turista puede contemplar desde lo alto de la carretera que une con Quito, sus fértiles tierras, y de modo especial, pueden admirar diferentes cuadros de vivos colores y encantadores matices.

Rumiñahui ocupa el centro y una atractiva parte del Valle de los Chillos. Según el decreto de su cantonización, comprende todo el territorio que antes constituyó la parroquia civil de Sangolquí.



Es el cantón más pequeño de la provincia de Pichincha, lleva el nombre del indígena Rumiñahui que significa Cara de Piedra en quechua, su cabecera cantonal es Sangolquí. Además, al ser un cantón con un acelerado proceso urbanístico e industrial, presenta problemas como: deforestación, contaminación de cuerpos de aguas y contaminación acústica.

El cantón está conformado por 5 parroquias: Sangolquí, San Rafael, San Pedro de Taboada, Cotogchoa y Rumipamba.

### 1.4. Demandas sociales

La Dirección de Planificación del Municipio del Cantón Rumiñahui presenta una propuesta tendiente a mejorar un proceso de Planificación Y Desarrollo Cantonal, que se ajuste a los requerimientos actuales de la comunidad, tales como:

- **Hospital Regional General Rumiñahui**

El crecimiento demográfico tanto del Cantón Rumiñahui, como del Valle de los Chillos en la actualidad carecen de un centro de atención que pueda

satisfacer las demandas básicas del sector, en especial la atención materno infantil, la misma que, es la principal causa de hospitalización, morbilidad, mortalidad y producción de consultas en los últimos cuatro años.

Ante esta situación, el I. Municipio de Rumiñahui reasume la iniciativa de diseñar, construir, equipar e implementar un Hospital moderno, que satisfaga gran parte de la demanda y oferte servicios de salud integrales, con calidad y eficiencia para el Valle de los Chillos.

- **Unidad de prevención de drogas para niños y jóvenes**

En el Valle de los Chillos existen aproximadamente 350 niños que dejan de realizar las actividades propias de su infancia y tienen la dura responsabilidad de llevar el pan diario a sus casas; de estos 350 niños, aproximadamente unos 120 son asistidos por el PROYECTO CARITAS SUCIAS que ejecuta la Pastoral Social de la parroquia eclesiástica de San Juan Bautista de Sangolquí.

Dentro de las políticas de la actual administración del I. Municipio de Rumiñahui, se ha considerado prioritario la atención al niño, el joven, la mujer y la familia, como base para el desarrollo armónico de la sociedad; por lo que como un inicio a este proceso, y a fin de recuperar a los niños y jóvenes del problema de la droga, se ha previsto dotar de un centro de atención y prevención para atender a los niños y jóvenes, dentro de un proyecto que se integrará a otros de servicio social, capaz de cubrir las distintas instancias del proceso.

- **Albergue para indigentes**

El cantón Rumiñahui, necesita dotar de un sitio para pernoctar con seguridad, especialmente para los indigentes que se concentran en la noche en los portales circundantes a la Plaza César Chiriboga, compuestos



generalmente por: vagabundos, gente sin trabajo, pordioseros, tercera edad, madres solteras, entre otros, dado especialmente por una alta migración de la población económicamente activa del campo, hacia la zona urbana en busca de nuevas fuentes de trabajo, puesto que al interior éstas son exiguas.

- **Viaducto San Rafael**

La estructura y funcionamiento de la actual red vial de la zona del Valle de los Chillos es muy compleja y presenta varias deficiencias, como consecuencia del acelerado crecimiento de la población, el aumento vertiginoso del parque vehicular, la expansión de la urbanización, la dispersión de los usos de suelo y la baja densidad de ocupación.

En este contexto, el sector de El Triángulo en San Rafael, viene a constituirse el punto de partida desde el cual debe enfocarse la solución al sistema vial de circulación y transporte, en consideración del crecimiento y desarrollo que se ha venido dando con la implantación de un gran número de comercios y servicios, que lo a convertido en un eje atractivo para el desarrollo e implantación de centros comerciales como el Plaza del Valle y el Plaza París; constituyéndose en un fuerte atractivo para la afluencia de público de un gran sector del Valle que demanda este tipo de servicios.

La Av. General Rumiñahui opera bajo condiciones de saturación en las horas pico de la mañana y la tarde, los fines de semana y en los feriados, produciendo contaminación del aire y ruido, así como demoras importantes a los miles de usuarios encareciendo sus desplazamientos por el mayor consumo de combustibles y la pérdida de tiempo; problema que se agudiza en el cruce de las Avenidas General Rumiñahui e Ilaló, (sector de El Triángulo) tanto por el cruce de vehículos particulares y de transporte público que llegan y salen desde Sangolquí y el Tingo, así como por el flujo vehicular directo y que utilizan la Autopista para salir y entrar a la ciudad de Quito.

## **1.5. Infraestructura física**

El escenario deseado o consensuado se fundamenta principalmente en mejorar el uso y ocupación del suelo tendiente al crecimiento vertical y fundamentalmente en el respeto de las áreas definidas como residenciales, comerciales, productivas, protección y principalmente las industriales.

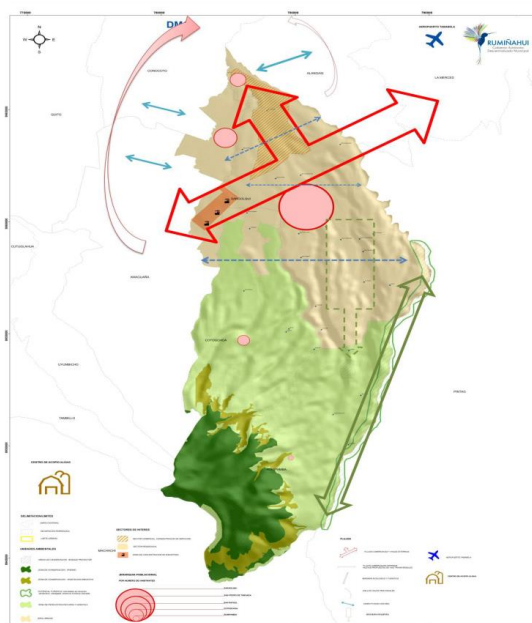
Los mercados se han mejorado y se han ubicado nuevas alternativas para expendio de productos y zonas de comercialización. Las vías internas y externas han sido ampliadas, mejoradas y se cuenta con nuevas vías de descongestionamiento vial hacia el Distrito Metropolitano de Quito y parroquias, cantones y provincias aledañas; esto ha permitido que se reduzca la contaminación ambiental y se minimicen los tiempos de desplazamiento.

Los servicios básicos principalmente de recolección de residuos sólidos y abastecimiento de agua por red pública se han mejorado principalmente en la zona rural a través de alternativas que disminuyan impactos en la salud y ambientales.

Se han mejorado las condiciones ambientales en cuanto a la gestión integral de residuos sólidos y al tratamiento de aguas residuales mejorando las condiciones de los ríos que pasan por la ciudad; en la zona rural se protegen las vertientes con el apoyo de los pobladores de la ciudad las áreas de remanentes de bosque, matorrales y páramos son protegidos a igual que las franjas de protección de los ríos y quebradas potencializando el turismo principalmente en el río Pita.

Las parroquias Cotogchoa y Rumipamba cuentan con vías en buen estado que permiten incrementar las frecuencias de transporte, sus productos agrícolas de buena calidad se comercializan en Sangolquí, de la misma forma que en el área urbana cuentan con servicios básicos y públicos de calidad con infraestructura y personal que brindan atención de calidad y con calidez.

El centro histórico, la cultura y artesanía se potencializa para lograr incorporar a Sangolquí como la Capital del Valle de los Chillos en la provincia y la región.



**FIGURA 2. MODELO DE DESARROLLO DEL CANTÓN RUMIÑAHUI**

Dentro de la infraestructura física actual del cantón Rumiñahui se integran las siguientes edificaciones turísticas, arquitectónicas, etc:

- **Urbano:**
  - Centro Histórico de Sangolquí.
  
- **Espacios públicos:**
  - Parque Juan de Salinas
  - Plaza César Chiriboga
  - Plaza Cívica Rumiñahui
  - Monumento al Colibrí

- Monumento a la Mazorca
- Parque Eduardo Kigman (San Rafael)
- Parque Central de la Parroquia Cotogchoa
- Conjunto de la Iglesia el Señor de los Puentes

- **Arquitectónico:**

- Edificaciones civiles: 42 inventariadas y 180 registradas
- Conjuntos urbanos:
  - Conjunto urbano del Parque Juan de Salinas
  - Conjunto urbano de la Plaza César Chiriboga
  - Conjunto urbano de la calle Montufar
  - Conjunto urbano de la calle Ascázubi
  - Conjunto Urbano de la calle García Moreno
  - Conjunto Urbano de la calle Sucre.
- Equipamiento urbano
  - Escuela Juan Montalvo
  - Dispensario del Seguro Social
  - Centro Cultural Villa Carmen
  - Casa Municipal Antigua
- Religiosas
  - Iglesia San Juan Bautista de Sangolquí
  - Capilla de San Francisco
  - Casa Parroquial San Juan Bautista de Sangolquí
  - Iglesia El Señor de los Puentes
  - Iglesia de San Juan de Cotogchoa
  - Capilla Nuestra Señora del Rosario de Mushuñán
  - Iglesia de San Pedro de Taboada
  - Capilla de Chillo Compañía
  - Capilla de La Hacienda San Isidro
  - Capilla de la ex fábrica San Juan

- Militares
  - Fuerte Militar Santa Bárbara
  - Academia de Guerra
  
- Culturales
  - Casa Museo Kigman
  
- Industrial Monumental
  - Ex Fábrica el Progreso
  - Ex Fábrica San Juan, hoy Fundación Sociedad General.
  
- Vernácula Rural
  - Edificaciones antiguas en San Pedro de Taboada
  - Sector antiguo de Cotogchoa
  
- Casas de Hacienda
  - Hacienda Chillo Compañía
  - Hacienda Bolivia
  - Hacienda Santa Rosa de Lima
  - Hacienda San Nicolás
  - Hacienda Concepción
  - Hacienda Santa Clara
  - Hacienda Santa Rosa
  - Hacienda La Carriona
  - Hacienda Capelo
  - Hacienda San Isidro
  - Hacienda San Luis
  - Hacienda la Merced de Villota
  - Hacienda Miraflores
  - Hacienda San Agustín
  - Hacienda la Merced de Robalino

Hacienda el Cortijo  
Hacienda San Sebastián  
**(Rumiñahui, 2.012)**

## **1.6. Infraestructura de servicios**

### **1.6.1. Salud**

El Ministerio de Salud tiene en el cantón un hospital básico y ocho centros de salud distribuidos en las diferentes parroquias urbanas y rurales. El hospital de Sangolquí tiene 15 camas para atención hospitalaria y atiende consulta externa; actualmente sus instalaciones no abastecen la demanda de la población. Existe un déficit de 155 camas en el hospital, déficit de médicos de planta con especialización en atención materna e infantil, su atención es bastante deficiente.

"En Rumiñahui existen 42 médicos/as lo que corresponde a 1 médico/a por 1.789 habitantes, mientras que la normativa de la Organización Mundial de Salud OMS establece 1 medico/a por cada 1.000 habitantes, por lo tanto se evidencia un déficit de 38 médicos/as en el cantón. En los centros de salud tienen 8 médicos rurales y 4 médicos por contrato".

**(Rumiñahui, 2.012)**

Los Establecimientos de Salud debido a la densidad poblacional y crecimiento del cantón no son suficientes para la atención de la población en el cantón debido a la insuficiente infraestructura y médicos. El cantón cuenta con los siguientes establecimientos de salud:

**TABLA 6.**  
**ESTABLECIMIENTOS DE SALUD**

<b>ESTABLECIMIENTOS DE SALUD</b>
IESS Centro de atención ambulatoria Sangolquí
Punto de salud Rumiñahui Patronato Provincial de Salud
Hospital de Sangolquí
Centro de Salud Cotogchoa
Centro de Salud Capelo
Centro de Salud Curipungo
Centro de Salud Fajardo
Centro de Salud Jatumpungo
Centro de Salud San Fernando
Centro de Salud San Pedro de Taboada
Centro de Salud Selva Alegre
Centro de Salud Rumipamba

### **1.6.2. Educación**

"La Supervisión de Educación-Unidad Técnica Número 7, es una dependencia educativa que ejecuta las políticas del Ministerio de Educación. La UT7 está conformada por tres zonas. Zona 1: Cantón Rumiñahui; Zona 2: Guangopolo, Alangasí, La Merced y Pintag; y Zona 3: el Triángulo y Amaguaña".

(Rumiñahui, 2.012)

Alrededor de 170 establecimientos educativos se contempla en la UT7. Dentro de la Zonal 1 están 38 establecimientos educativos del Cantón a nivel fiscal, fiscomisional y particular. En la Zona 3, se encuentra también el Plantel Municipal de Rumiñahui.

Por otro lado, el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Rumiñahui, ante una necesidad imperiosa en educación y atención a los grupos vulnerables como son los niños y niñas crea diez centros de educación inicial y el Plantel Educativo Municipal Rumiñahui, con una oferta educativa de calidad y con calidez.

Existen 102 establecimientos concernientes a educación inicial, básica y bachillerato. Según su sostenimiento 54 son particulares, 33 fiscales, 12 municipales y 3 fisco misionales. Las instituciones educativas están distribuidas de la siguiente manera: 22 bachillerato, educación básica 56 y educación inicial 26.

El número total de docentes es de 1.633. Distribuidos en las diferentes instituciones, de la siguiente manera: 450 bachillerato, 1078 Educación Básica y 105 Educación Inicial.

El promedio de alumnos/as de las escuelas se encuentra bajo la política del Ministerio de Educación Intercultural que es de 30 alumnos/as por cada profesor/a. puesto que el promedio cantonal es de 19 alumnos/as por cada profesor/a, a Educación General Básica.

### **1.6.3. Asistencia a la familia**

En el Cantón Rumiñahui existen pocas instituciones que brindan atención integral a la familia, niñez, mujer, tercera edad, entre ellas están las siguientes:

- La Casa de la Niñez, Juventud y Tercera Edad en el Cantón Rumiñahui, es una iniciativa de la actual Administración en el cantón. Este centro brinda asistencia médica, psicológica y legal para el Adulto Mayor en el cantón. Coordina con el hospital de Sangolquí para atender situaciones de emergencia y urgencia de los adultos mayores. De igual



manera coordina con el MIES en relación a proveer algunos implementos terapéuticos.

- La Corporación Acción Social y Comunitaria de Rumiñahui regenta desde 1.993 el Hogar del Adulto Mayor San Ignacio de Loyola, en el sector de Cashapamba. El Hogar da albergue diurno y nocturno a personas de la Tercera Edad de escasos recursos económicos, con atención médica, nutricional, fisioterapéutica, trabajo social y psicológico.
- El Hogar La Esperanza de las Fuerzas Armadas: en la Urbanización Aurelio Salazar, creado desde 1.989, brinda atención permanente dirigida a quienes residen en la institución y atención en tránsito dirigida a quienes asisten a la institución durante el día. Los servicios son de atención médica, psicológica, odontológica, trabajo social, rehabilitación física y terapia ocupacional. Se desarrollan talleres: memoria, música, teatro, manualidades, cerámica, repostería, tallado, pintura, jardinería. También actividades recreativas, lúdicas de integración y participación.
- Fundación Ayuda - Programa de Atención Domiciliaria para el Adulto Mayor: programa con cobertura en San Pedro de Taboada, Cotogchoa y Sangolquí, mediante la acción de promotores sociales que realizan la visita domiciliaria, tres o cuatro veces al mes a cada uno de los adultos mayores, creando vínculos afectivos y apoyándoles para resolver sus necesidades, a través de la coordinación interinstitucional con los centros de salud, hospitales y con las Juntas Parroquiales y Comités Pro mejoras.

Existen algunas organizaciones y agrupaciones de mujeres:

- La Coordinadora Política de Mujeres, núcleo Rumiñahui, conformada por mujeres profesionales vinculadas a procesos de lucha contra la violencia intrafamiliar.
- Agrupación Nela Martínez, núcleo Rumiñahui
- Agrupación Mujeres por la Vida, vinculadas al proyecto de la Canasta Solidaria, promovida por el Consejo Provincial de Pichincha.
- Agrupación de Mujeres de la Fundación Mana Project, ubicadas en Rumiloma, en torno a una propuesta de capacitación, y talleres salud, recreación, deporte, cocina.
- Agrupación de Mujeres Recicladoras de basura, ubicadas en San Pedro de Taboada.

Igualmente se identifican varios grupos de mujeres defendiendo los derechos de sus hijas e hijos menores de seis años, a nivel de los Centros de Desarrollo Infantil, a nivel urbano y rural.

La situación actual de las mujeres del Cantón, está principalmente atravesada por las inequidades de género, y el aumento de los niveles de violencia contra ellas.

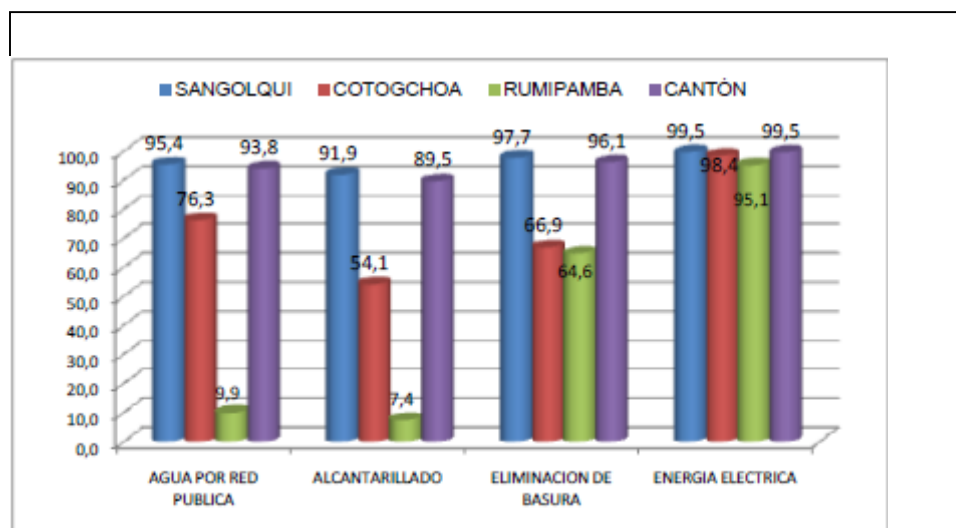
"La comisaría de la Mujer y de la Familia reporta que en el 2.003 cuando entró en funciones esta dependencia, se registraron 715 casos".

**(Rumiñahui, 2.012)**

#### **1.6.4. Servicios básicos saneamiento ambiental**

La cobertura de servicios básicos en el cantón tienen cobertura muy aceptable principalmente en las parroquias urbana Sangolquí, es decir las parroquias San Rafael, San Pedro de Taboada y Sangolquí, mientras en que

en las parroquias rurales es bastante bajo por las características propias de estas y la población dispersa existente.



**FIGURA 3. ACCESO A SERVICIOS BÁSICOS**

De acuerdo a los servicios de Agua Potable y Alcantarillado, por parte del Gobierno Cantonal de Rumiñahui y considerando las características actuales de la problemática social, económica, ambiental el Departamento de Agua Potable, Alcantarillado y Comercialización ha previsto en dar solución de Agua potable y saneamiento no solo para satisfacer la demanda de los usuarios de la zona urbana sino también para la zona rural.

**TABLA 7.**  
**RED DE ALCANTARILLADO**

PARROQUIA	%	VIVIENDAS	TOTAL VIVIENDAS
Cotogchoa	54.1	547	1.011
Rumipamba	7.4	15	203
Sangolquí	91.9	20.298	22.091
<b>TOTAL</b>	<b>89.5</b>	<b>20,860</b>	<b>23.305</b>

### 1.7. Empleo

El censo de población INEC 2.010 da cuenta de una población ocupada en diferentes actividades es 42.208 personas, que representa el 49,4% de la población total cantonal incrementada en 8 puntos respecto a la registrada en 1.990: En el año 2.010 existen más personas trabajando o en posibilidades de trabajar que hace diez años.

La población en edad a trabajar en el cantón corresponde a 78.456 personas que se encuentran en edad de trabajar, es decir mayores de 10 años de edad.

**TABLA 8.**  
**POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR POR SEXO**

PARROQUIAS	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Sangolquí	36.071	38.158	74.229
Cotogchoa	1.762	1.801	3.563
Rumipamba	338	326	664
<b>CANTON TOTAL</b>	<b>38.171</b>	<b>40.285</b>	<b>78.456</b>

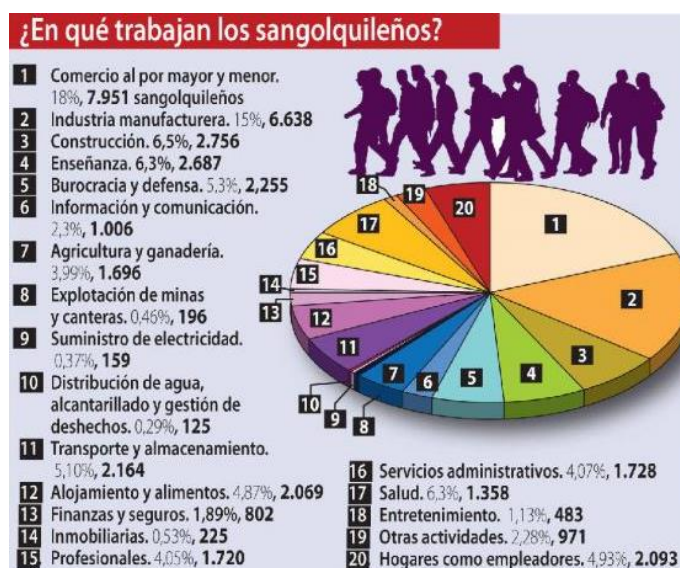
De acuerdo al último censo, 42.408 personas integran la Población Económicamente Activa (PEA) del cantón Rumiñahui, compuesto por 18.707 mujeres y 23.701 hombres.

**TABLA 9.**  
**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>	<b>TOTAL</b>
Sangolquí	22.060	17.025	39.085
Cotogchoa	1.111	747	1.858
Rumipamba	209	114	323
<b>TOTAL</b>	<b>23.380</b>	<b>17.886</b>	<b>41.226</b>

El mayor número de empleos son informales como comercio y el sector agropecuario que registra una menor tasa de participación menor respecto del censo anterior, la industria tiene menos plazas de trabajado que hace diez años y su participación en el mercado de trabajo es menor.

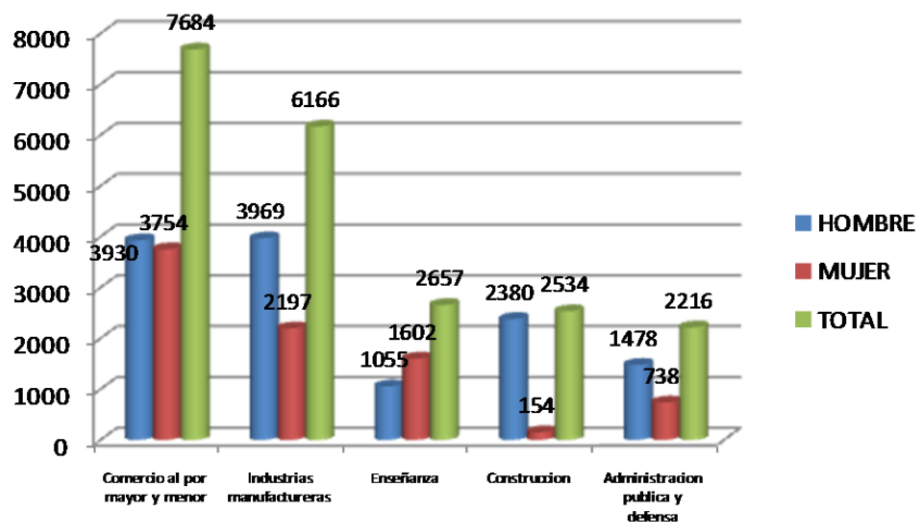
El incremento en la PEA cantonal en el comercio explica el proceso emigratorio pues un mayor número de personas sale del campo a la ciudad y por ende un abandona la agricultura.



**FIGURA 4. SECTOR LABORAL**

En total, bajo el rubro titulado como ‘Información y comunicación’, trabajan 1.006 sangolquileños, es decir el 2,3% de la población económicamente activa. El primer lugar que genera fuentes de empleo es el del comercio al por mayor y menor (18%). Le siguen la industria manufacturera (15%), construcción (6,5%), enseñanza (6,3%), burocracia y defensa (5,3%).

La población de Sangolquí (San Pedro de Taboada, San Rafael y Sangolquí) dentro de las cinco principales actividades responde al comercio por mayor y menor como principal actividad, seguida por industria manufacturera, enseñanza, construcción y administración pública y defensa.



**FIGURA 5. ACTIVIDADES LABORALES PRINCIPALES**

En Cotogchoa las cinco principales actividades económicas son: industrias manufactureras como la principal, Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, comercio por mayor y menor, construcción y Actividades de los hogares como empleadores. Se puede anotar que se tienen coincidencia con tres actividades del área urbana.

Luego, Rumipamba las cinco principales actividades económicas corresponden a Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, comercio por mayor y menor, industria manufacturera, construcción, y la quinta compartida entre dos Actividades de alojamiento y servicios de comida y Actividades de los hogares como empleadores; coinciden las actividades tanto con el área urbana como Cotogchoa, sin embargo en el caso de las parroquias rurales la principal actividad para el caso de Cotogchoa es la industria manufacturera y para Rumipamba la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

### **1.8. Prioridades que se han establecido en la sociedad**

En el cantón Rumiñahui existen varias demandas, sin embargo, la prioridad del mismo es, impulsar el desarrollo agrícola sostenible y garantizar la seguridad y soberanía alimentaria en el cantón, mediante acciones de transferencia de tecnología ejecutadas por el INIAP, conjuntamente con el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui y el Patronato de Promoción Social.

El Gobierno municipal del cantón Rumiñahui definirá las Zonas de Intervención a través de los cuales se seleccionará los Grupos de Interés y garantizará su participación en los procesos de transferencia y difusión de innovaciones agropecuarias.

El Patronato de Promoción Social asignará los recursos económicos en función del plan de actividades. Facilitará la infraestructura necesaria para la ejecución de actividades de capacitación teóricas y prácticas para difundir el enfoque del “aprender y enseñar haciendo”, entre otras. (INIAP, 2012)



## **CAPITULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Es el conjunto de acciones para que el bien o servicio producido por el proyecto llegue al consumidor (padres de familia); consiste en un análisis minucioso y sistemático de los factores que intervienen en el mercado y que ejercen influencia sobre el producto del proyecto.

#### **2.1. Objetivos del estudio de mercado**

- Identificar los gustos y preferencias del cantón Rumiñahui, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes potenciales.
- Establecer la demanda insatisfecha del servicio del Centro de Desarrollo Temprano Infantil.
- Determinar las características del servicio de acuerdo a las exigencias del consumidor.
- Fijar el precio apropiado del servicio, para poder competir en el mercado.
- Identificar a los posibles competidores, para armar estrategias de servicio.

#### **2.2. Etapas del mercado**

##### **2.2.1. Análisis actual del mercado**

La educación inicial latinoamericana debe superar sus dependencias, en cuanto a aplicar indiscriminadamente cualquier modelo proveniente de otros

ámbitos socioculturales, y continuar en una línea de creciente búsqueda y validación de sus modelos de atención al niño, sustentándose en una pertinencia cultural de los currículos.

La revisión de las capacidades de los ambientes de aprendizaje y de los contenidos que se ofrecen, asumiendo las posibilidades en cuanto a estrategias constructivas a actividades realmente relevantes y significativas, son aspectos que urge implementar en los diversos programas de educación inicial.

En un mundo de acelerados y sorprendentes cambios culturales, de fronteras bajas, de facilidades de comunicación y de obtención de información, la educación inicial debe lograr que los niños sean activos participantes de su época histórica.

La educación inicial latinoamericana, a pesar de su esforzada labor no ha conseguido difundir en todos los ámbitos la idea básica que la sustenta: Estar al servicio de los niños desde que nacen, con una orientación técnica especializada, que complemente la labor insustituible de la familia en la formación de los niños, en una etapa de gran vulnerabilidad e incidencia en el desarrollo total.

### **2.2.2. Tendencias del mercado**

En el campo de la educación inicial, se detectan diversos logros, tanto de tipo cuantitativo como cualitativo, que cabe tener presente en función de las proyecciones de desarrollo que pueden implicar.

En el ámbito cuantitativo, siendo aún difícil establecer estadísticas del sector. El estudio Unesco/Unicef, realizado en 1.989, señala que se atendía un promedio de un 14% de la población de 0 a 5 años. Esta tendencia de

aumentar la cobertura se sigue detectando en las últimas estadísticas del sector. En 1.998 la cobertura alcanzó el 25%.

"En el plano cualitativo, son diversos los avances aunque bastante irregulares a cuanto a su extensión en la región. Hay logros importantes en la formación de maestros especializados en el trabajo educativo con los menores de seis años.

En cuanto a la cobertura de menores de cinco años de edad, en el Ecuador, llega al 24% de niñas y niños del país en el año 2.006, lo que corresponde a 321.000 niños, quedando sin cuidado formalizado 1'015.860 niños".

(NAVARRO, 2007)

### **2.3. Caracterización del servicio**

La estimulación temprana es un conjunto de actividades, juegos y ejercicios físicos que se llevan a cabo con la intención de aprovechar cada momento del desarrollo del niño intentando sacar de él todas sus habilidades y capacidades.

Es importante aprovechar el momento en el que el cerebro está en pleno desarrollo, ya que la capacidad de aprendizaje del niño no tiene límites, y se ayudará al cerebro del pequeño a desarrollarse plenamente para que tenga herramientas físicas e intelectuales que le sirvan para toda su vida.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil está orientado a dar un servicio de calidad al cliente, mediante el cual el niño "obtendrá nuevas conexiones neuronales gracias a nuevos estímulos, que repetidos un número suficiente de veces hagan que estas conexiones se conviertan en circuitos neuronales, que necesitamos para funcionar en todos los ámbitos".

**(Estimulación Temprana y Desarrollo Infantil, 2.012)**

Los primeros cinco años de vida, son la base para que un niño tenga un desarrollo intelectual y motriz adecuado, sin embargo, el centro está direccionado a la estimulación de niños que se encuentran únicamente dentro del rango de 0 a 3 años, ya que en esta edad es donde más predomina la estimulación para el desarrollo temprano desempeñando de mejor manera las siguientes áreas:

- **Área cognitiva:** El niño, a esta edad, necesita prestar atención, experimentar y seguir pasos o instrucciones.
- **Área motriz:** Durante esta etapa necesita estimular su sistema motor, para adquirir habilidades para moverse y tomar contacto con el mundo que lo rodea. Por otra parte, a esta edad el niño necesita tocar, tomar objetos con las manos; y de acuerdo a la edad, necesita poder dibujar, pintar.
- **Área del lenguaje:** A partir del lenguaje oral, gestual y corporal el niño da a conocer sus necesidades, sus alegrías o sus enojos. Por ello, es necesario estimular esta área, y dejar que el bebé se exprese libremente.
- **Área socio-emocional:** En esta área es necesario desarrollar los vínculos afectivos de la familia primaria, padre, madre, hermanos, de los demás integrantes de la familia y personas que queden a cargo del niño. Es sumamente importante estimular buenos vínculos que le permitan sentirse seguro, y que además seguirán como referencia.

**(La Estimulación Temprana en la Primera Infancia, s.f.)**

Se pretende atender las exigencias del consumidor creando áreas específicas para cada actividad.

➤ Área para niños de 3 a 12 meses

- Área para niños de 13 a 24 meses
- Área para niños de 25 a 36 meses
- Área de descanso
- Área de aseo
- Comedor

Cada niño desarrollará su actividad en el aula, teniendo a su lado profesionales capacitados para guiarlos en las diferentes actividades.

### **2.2.3. Características del servicio**

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil se caracteriza por:

- Contar con profesionales capacitados en el área, para que ayuden al niño a desenvolverse y a desarrollar sus habilidades acorde a su edad.
- La estructura de las instalaciones será en una sola planta, con la finalidad de prevenir y desarrollar las actividades con total normalidad.
- Las jornadas son de lunes a viernes, de 7:00 a 18:00 horas, adaptándose así, al horario laboral.



Existirán horas parciales para aquellos padres de familia que deseen llevar a sus hijos simplemente por horas, en el horario establecido anteriormente.

- Las actividades se desarrollarán con seguridad, comodidad y en un buen ambiente.



- El precio del servicio se encontrará dentro del nivel del mercado, sin embargo se dará mejor servicio y atenciones adicionales por un valor similar.
- Se proporcionará una alimentación sana y nutritiva.

#### **2.2.4. Servicios sustitutos o complementarios**

### **SERVICIOS SUSTITUTOS**

Se establece como servicio sustituto las Guarderías, que se encuentren ubicadas en el cantón Rumiñahui, puesto que el mercado meta únicamente está enfocado a niños de 3 meses a 3 años.

Gran parte de guarderías, mismas que han sido calificadas como productos sustitutos se encuentran en la parroquia San Rafael, perteneciente al Cantón Rumiñahui.

## **SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil ofrecerá:

- **Transporte puerta a puerta**, el cual permitiría que los niños se trasladen de su domicilio a la institución, permitiendo así que los niños aprendan normas de seguridad a temprana edad.
- **Servicio Médico**, en el cuál el niño podrá acudir en caso de que presente algún síntoma de enfermedad, y los padres no tengan la necesidad a un Centro Médico para revisar a su niño.
- **Refrigerio**, será suministrado por el centro, lo cual quita la preocupación de los padres por enviar alimentos para los niños, en el caso de los bebes se utilizará un solo tipo de fórmula, únicamente si el niño tuviere algún problema nutricional serán los padres los encargados de la alimentación.

### **2.4. Investigación del mercado**

“El estudio de mercado es un método que le ayuda a conocer sus clientes actuales y a los potenciales. De manera que al saber cuáles son los gustos y preferencias de los clientes, así como su ubicación, clase social, educación y ocupación, entre otros aspectos, podrá ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Lo anterior lo lleva a aumentar sus ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia”

**(Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista, s.f.)**

Para el cumplimiento de los objetivos planteados, se realizará una Investigación Concluyente Descriptiva mediante el uso de encuestas personales, que permitan conocer gustos y preferencias de los clientes potenciales con el fin de ofrecer un servicio eficaz y satisfacer la demanda con la toma de decisiones oportunas.

#### **2.4.1. Segmentación del mercado**

“La segmentación de mercados es un proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes”

(Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista, s.f.)

De acuerdo con la necesidad de un servicio de Desarrollo es conveniente realizar un Centro de Desarrollo Temprano Infantil que desarrolle las habilidades de los niños a temprana edad, a disposición del cantón Rumiñahui.

En este Centro de Desarrollo Temprano Infantil, se plantea la necesidad de tener precios diferenciales y competitivos, con el fin de atender a la clase media, media – alta y alta puedan acceder a este servicio.

Para esta segmentación se ha considerado aspectos como:



**TABLA 10.**  
**VARIABLES DE SEGMENTACIÓN**

Variables	Sub Variables	Resultado
<u>Geográfica</u>	Región	Sierra
	Provincia	Pichincha
	Cantón	Rumiñahui
	Parroquia	Sangolquí
<u>Demográfica</u>	Ciclo de Vida	Padres de Solteros
	Familiar	Familia Unión Libre
		Casados
	Nivel Económico	Medio
	Medio Alto	
		Alto
<u>Conductual</u>	Educación	Niños de 3 meses – 3 años

#### 2.4.2. Segmento Objetivo



Un segmento objetivo: es el que una empresa ha elegido entre todos aquellos en el mercado más amplio. Con frecuencias, los segmentos que constituyen el objetivo se definen con base en diversas variables.

El presente estudio tendrá como mercado objetivo aquellas familias que tengan niños de 3 meses a 3 años.

#### 2.4.3. Definición del universo

Entendemos por población o universo cualquier grupo entero completo de unidades estadísticas, como por ejemplo todos los habitantes de un país. Esta

población puede ser finita cuando N es menor a 100.000 o infinita cuando N es mayor a 100.000.

En el siguiente cuadro se muestra las variables para la determinación del tamaño del universo.

**TABLA 11.**  
**DETERMINACIÓN TAMAÑO DEL UNIVERSO**

VARIABLES		FUENTE
Habitantes del Cantón Rumiñahui	85.852	Censo Económico y Vivienda 2010  <a href="http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/232972-tamano-de-las-familias-decrece-pero-la-union-aun-sigue-grande/">http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/232972-tamano-de-las-familias-decrece-pero-la-union-aun-sigue-grande/</a>
Promedio de hijos por hogar	1,6miembros	
Niños entre 0 y 3 años	5.806	Censo Económico y Vivienda 2010
Población perteneciente a la clase Media-Media Alta	34%	<a href="http://www.eluniverso.com/2011/12/23/1/1356/encuesta-inec-sobre-clase-media-genera-dudas.html">http://www.eluniverso.com/2011/12/23/1/1356/encuesta-inec-sobre-clase-media-genera-dudas.html</a>

$N = (\text{Número Habitantes Cantón Rumiñahui} / \text{promedio hijos por hogar})$

$N = (85.825 / 1,6)$

N= 53.640,62 Hogares con hijos

N = 5.806\*34%

N = 1.974,04 Hogares

**N = 1974**

El tamaño del Universo para la investigación de mercados será de 1.974 hogares con hijos que se encuentran en la edad de 3 meses a 3 años; y que se encuentren en el estrato social medio, medio alto y alto.

#### 2.4.4. Selección de la muestra

La selección de la muestra es la decisión que se toma sobre cuántas personas deben ser entrevistadas para que la información obtenida sea representativa de toda la población meta.

El tamaño de la muestra se calculará con la fórmula de población finita. Se consideran los siguientes aspectos para el cálculo del tamaño de la muestra:

**TABLA 12.**

#### **DATOS CÁLCULO TAMAÑO DE LA MUESTRA**

DETALLE	VALOR
Universo	1974
Grado de Aceptación (p)	85%
Grado de No Aceptación (q)	15%
Nivel de Confianza	95% → 1.96 (z)
Error	5%

$$n = \frac{Z^2 \cdot pq \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot pq}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.8333 * 0.1667 * 1974}{1974 * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.8333 * 0.1667}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.8333 * 0.1667 * 1974}{1974 * 0.0025 + 3.8416 * 0.8333 * 0.1667}$$

$$n = \frac{1053.4071}{4.935 + 0.5336409}$$

$$n = \frac{1053.4071}{5.4686409}$$

$$n = 192.62 \rightarrow 193 \text{ Hogares}$$

Para la investigación se obtuvo una muestra de 193 hogares, con niños menores a tres años.

#### **2.4.5. Prueba piloto**

Para la determinación del grado de aceptación (p) y no aceptación (q) se desarrolló una encuesta a 30 personas que habitan en la Parroquia Sangolquí.

La pregunta base fue:

**¿Encuentra necesario la apertura de un Centro de Estimulación Temprana Infantil en el Cantón Rumiñahui, que otorgue un servicio de calidad?**

Si

No

Se obtuvo los siguientes resultados:

$$p = \frac{\text{Éxito}}{\text{Total Encuestas}}$$

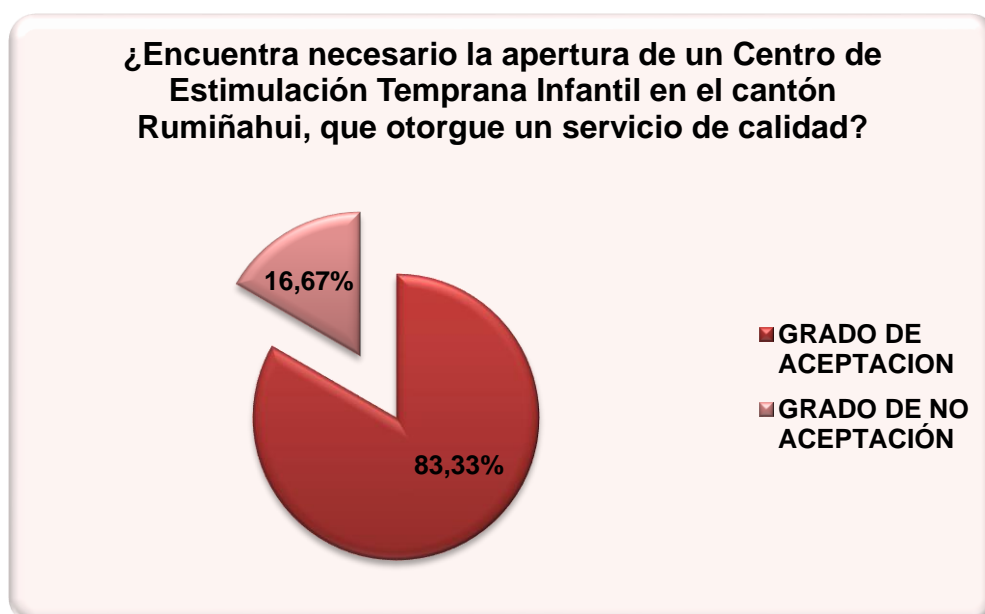
$$p = \frac{25}{30}$$

$$p = 0,8333 \rightarrow 83,33\%$$

$$q = \frac{\text{Fracaso}}{\text{Total Encuestas}}$$

$$q = \frac{5}{30}$$

$$q = 0,1667 \rightarrow 16,67\%$$



**FIGURA 6. ACEPTACIÓN CDTI**

Para el presente estudio de mercado el grado de aceptación (p) es del 83,33% y de no aceptación (q) es del 16,67%.

#### **2.4.6. Diseño de los instrumentos**

“Según Naresh Malhotra, el diseño de investigación es la estructuración o plano de ejecución que sirve para llevar a cabo el proyecto de investigación. Detalla los procedimientos necesarios para obtener la información requerida” (Naresh, 1.997)

Para el cumplimiento de los objetivos planteados, se realizará una Investigación Concluyente Descriptiva mediante el uso de encuestas personales, que permitan conocer gustos y preferencias de los clientes potenciales con el fin de ofrecer un servicio eficaz y satisfacer la demanda con la toma de decisiones oportunas.

Se utilizará una Investigación Cuantitativa, que permitirá determinar y analizar las diferentes variables que se presenten el transcurso del desarrollo del proyecto.

#### **FUENTES PRIMARIAS:**

La recolección de información primaria, se la efectuará a través de:

- **Encuestas:** las cuales están dirigidas a todos los padres de familia con nivel económico medio, medio – alto, alto, en el cantón Rumiñahui, Parroquia Sangolquí.
- **Observaciones Directas:** Con el objeto de que el proyecto tenga la suficiente credibilidad se ha creído necesario acudir a una serie de visitas de observación en los lugares de los acontecimientos u objetos de la investigación.

#### **FUENTES SECUNDARIAS**

Como fuente de información secundaria se consultará revistas, textos, Internet, Prensa local, ya sean estadísticas, del gobierno, libros y otras.

### 2.4.7. Investigación de campo

#### ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA

-----

#### OBJETIVO:

- Determinar la posible demanda del servicio de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil en el cantón Rumiñahui.

#### INSTRUCCIONES

- Responda con sinceridad las preguntas planteadas a continuación.
- Los resultados serán analizados con absoluta reserva.
- Señale con una "x" en el lugar que corresponda.

-----

FECHA \_\_\_\_\_ CÓDIGO \_\_\_\_\_

-----

#### 1. GÉNERO

Femenino

Masculino

#### 2. EDAD

#### 3. ESTADO CIVIL

Soltera/o con hijos

Casada/o con hijos

Divorciada/o con hijos

Viuda/o con hijos

Unión Libre con hijos

#### INFORMACIÓN DE LA DEMANDA

4. ¿Tiene usted hijos que se encuentren en el rango de 3 meses a 3 años?

SI  NO

**INSTRUCCIÓN:** EN EL CASO DE CONTESTAR NO, MUCHAS GRACIAS; SI CONTESTO QUE SI PASE A LA PREGUNTA No. 5.

5. ¿Tiene conocimientos sobre el servicio de Desarrollo Temprano?

SI  NO

6. ¿Conoce algún Centro de Desarrollo Temprano?

SI  NO





Aula de Descanso \_\_\_\_\_

**13. ¿Cómo preferiría el servicio?**

Horas \_\_\_\_\_  
Media jornada de 7:30 a 12:30 \_\_\_\_\_  
Jornada completa de 7:30 a 17:30 \_\_\_\_\_

**14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por asistir al Centro de Desarrollo Temprano Infantil?**

\$ 70,00 a \$ 100,00 _____	\$ 161,00 a \$ 190,00 _____
\$ 101,00 a \$ 130,00 _____	Más de \$ 190,00 _____
\$ 131,00 a \$ 160,00 _____	

**15. ¿Qué es más importante para usted?**

Precio \_\_\_\_\_  
Calidad del servicio \_\_\_\_\_

**16. ¿Qué servicio adicional desearía que se implemente en el Centro de Desarrollo Temprano Infantil?**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**17. ¿Le gustaría que el Centro de Desarrollo Temprano Infantil, tenga convenios con instituciones de educación básica, para facilitar la obtención de un cupo y/o descuentos?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**18. ¿Cuál es el medio de publicidad que mira y/o escucha con mayor frecuencia?**

Radio _____	Prensa _____
Tv _____	Internet _____

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### 2.4.8. Procesamiento de la información

Luego de obtenidos los datos, se los procesa y analiza la información y hallazgos importantes. Es necesario verificar que los datos de los cuestionarios sean exactos y estén completos, y codificarlos para su análisis. Posteriormente, se tabulan los resultados, calculan los promedios y se realizan otras medidas estadísticas.

“Según Malhotra, la preparación de los datos obtenidos incluye su edición, codificación, transcripción y verificación. Cada cuestionario u observación se debe revisar o editar y, si es necesario, se corrige. La verificación asegura que los datos de los cuestionarios originales se transcriban con detenimiento y exactitud, mientras que su análisis da mayor significado a la información recopilada”

(Naresh, 1.997)

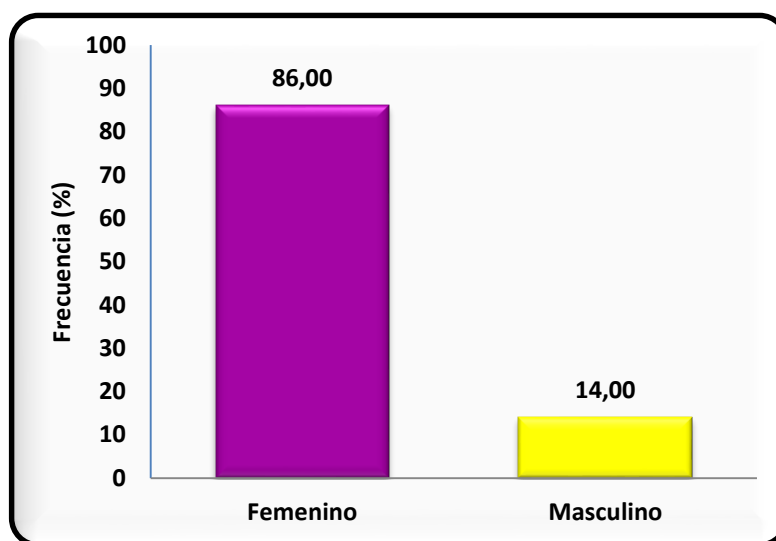
Para el procesamiento de los datos, codificación y tabulación se utilizó el programa IBM SPSS 21.0, el cual tiene herramientas para realizar los gráficos y la respectiva la tabulación.

### PREGUNTA 1.

**TABLA 13.**

#### **Género**

<b>Género</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Femenino	166,00	86,00	86,00	86,00
Masculino	27,00	14,00	14,00	100,00
<b>Total</b>	<b>193,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	



**FIGURA 7. Género**

**PREGUNTA 2.**

**TABLA 14.**

**Edad**

Edad (Años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
18	2	1,04	1,04	1,04
19	6	3,11	3,11	4,15
20	6	3,11	3,11	7,25
21	4	2,07	2,07	9,33
22	2	1,04	1,04	10,36
23	12	6,22	6,22	16,58
24	6	3,11	3,11	19,69
25	18	9,33	9,33	29,02

26	11	5,70	5,70	34,72
27	25	12,95	12,95	47,67
28	9	4,66	4,66	52,33
29	22	11,40	11,40	63,73
30	6	3,11	3,11	66,84
31	9	4,66	4,66	71,50
32	12	6,22	6,22	77,72
33	8	4,15	4,15	81,87
34	5	2,59	2,59	84,46
35	4	2,07	2,07	86,53
36	5	2,59	2,59	89,12
37	6	3,11	3,11	92,23
38	3	1,55	1,55	93,78
39	4	2,07	2,07	95,85
40	1	0,52	0,52	96,37
41	2	1,04	1,04	97,41
42	2	1,04	1,04	98,45
43	2	1,04	1,04	99,48
45	1	0,52	0,52	100,00
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

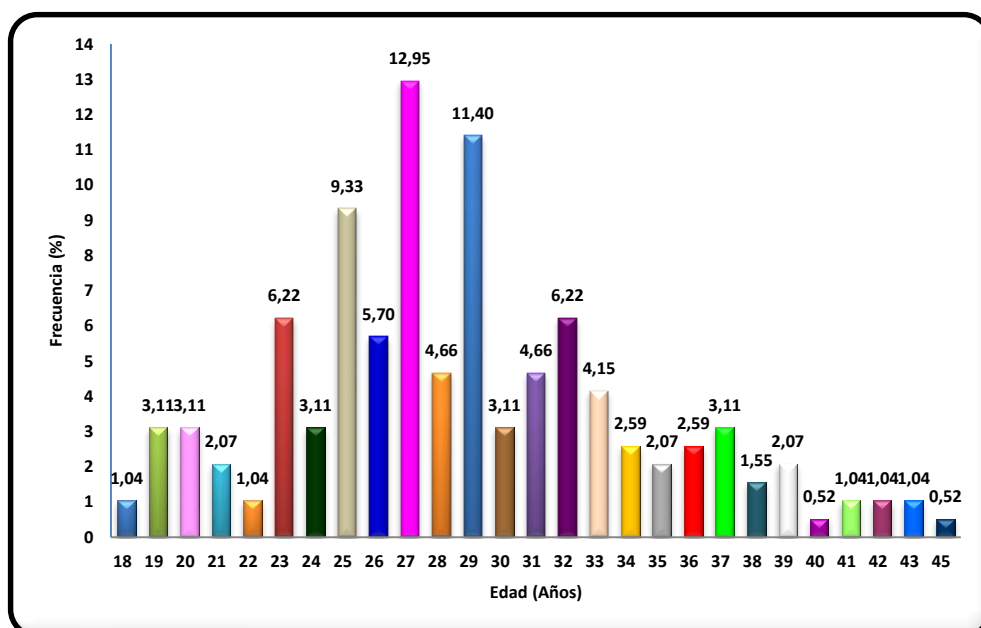


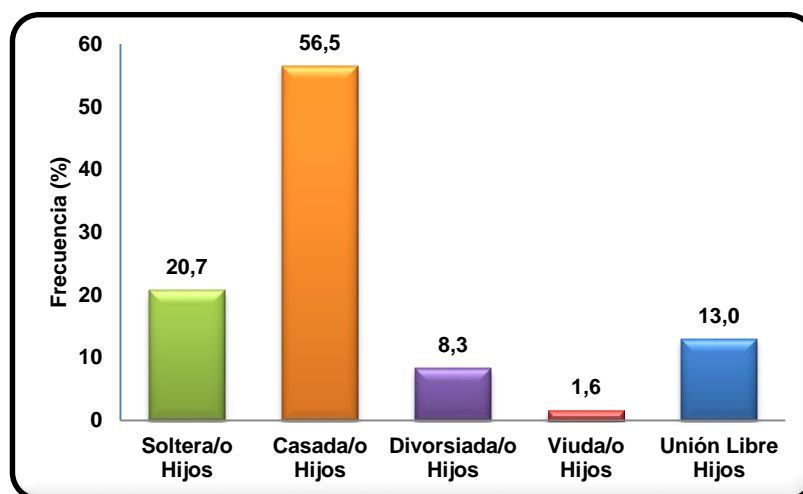
FIGURA 8. Edad

PREGUNTA 3.

TABLA 15.

Estado Civil

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Soltera/o	40	20,7	20,7	20,7
Casada/o	109	56,5	56,5	77,2
Divorciada/o	16	8,3	8,3	85,5
Viuda/o	3	1,6	1,6	87,0
Unión Libre	25	13,0	13,0	100,0
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	



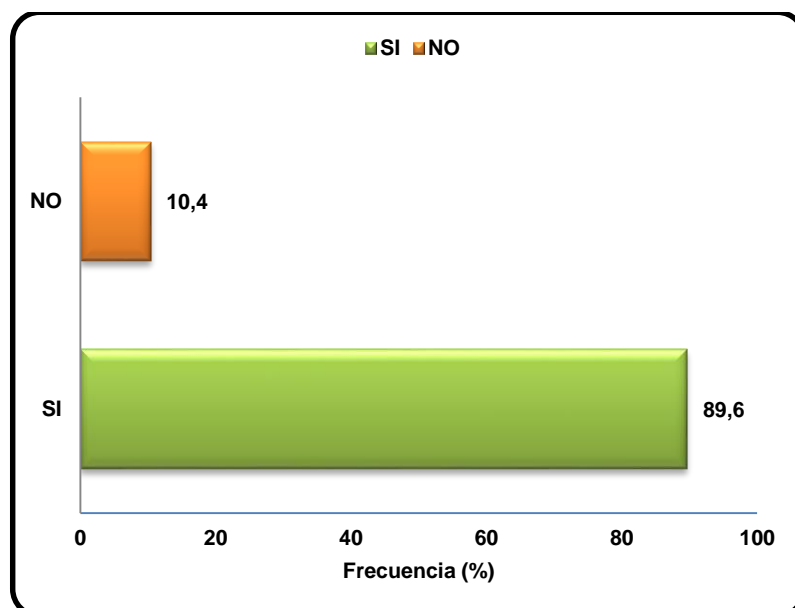
**FIGURA 9. Estado Civil**

**PREGUNTA 4.**

**TABLA 16.**

**¿Tiene usted hijos que se encuentren en el rango de 3 meses a 3 años?**

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	173	89,6	89,6	89,6
NO	20	10,4	10,4	100,0
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	



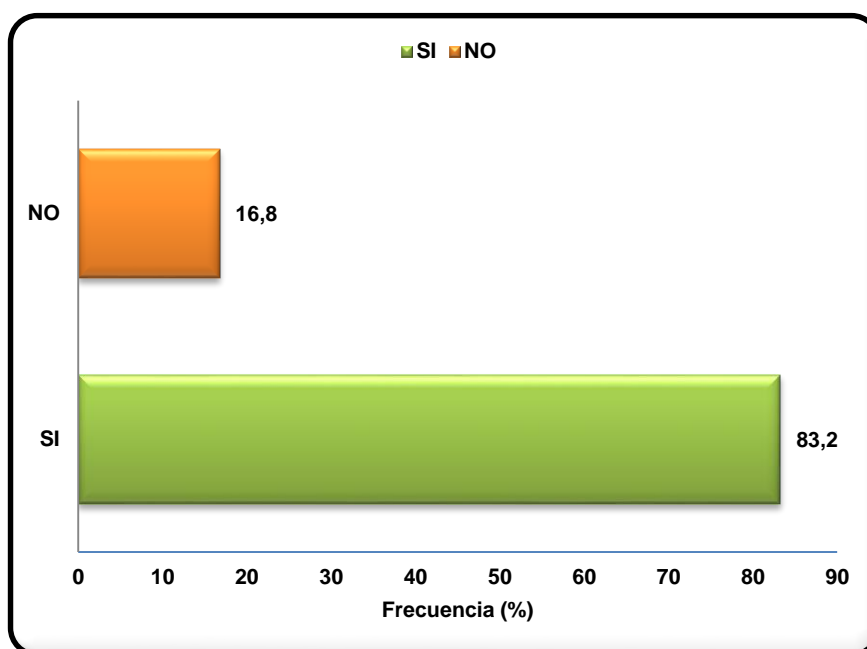
**FIGURA 9. ¿Tiene usted hijos que se encuentren en el rango de 3 meses a 3 años?**

**PREGUNTA 5.**

**TABLA 17.**

**¿Tiene conocimientos sobre el servicio de Desarrollo Temprano?**

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	144	74,6	83,2	83,2
NO	29	15,0	16,8	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>173</b>	<b>89,6</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	20	10,4		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



**FIGURA 10. ¿Tiene conocimientos sobre el servicio de Desarrollo Temprano?**

**PREGUNTA 6.**

**TABLA 18.**

**¿Conoce algún Centro de Desarrollo Temprano?**

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	124	64,2	71,7	71,7
NO	49	25,4	28,3	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>173</b>	<b>89,6</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	20	10,4		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



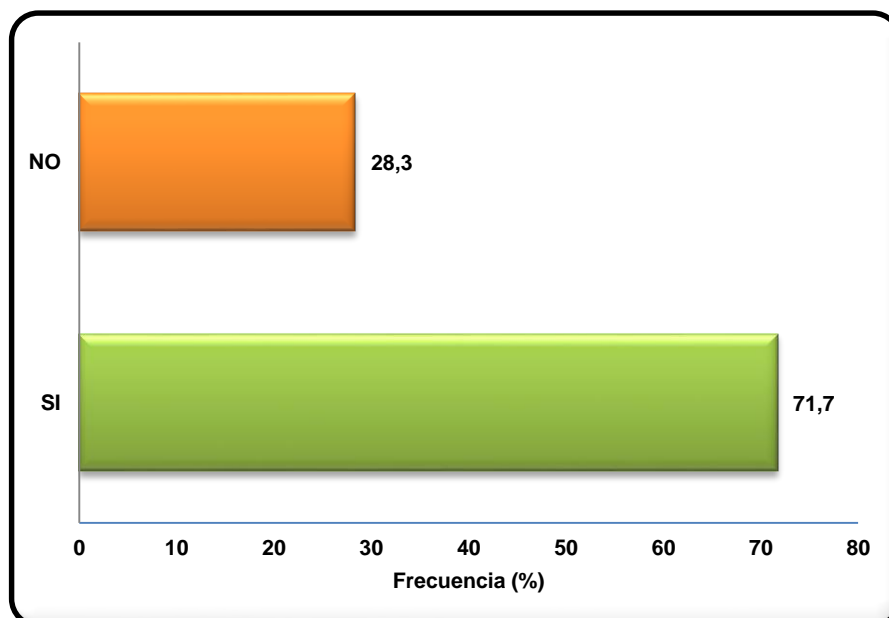


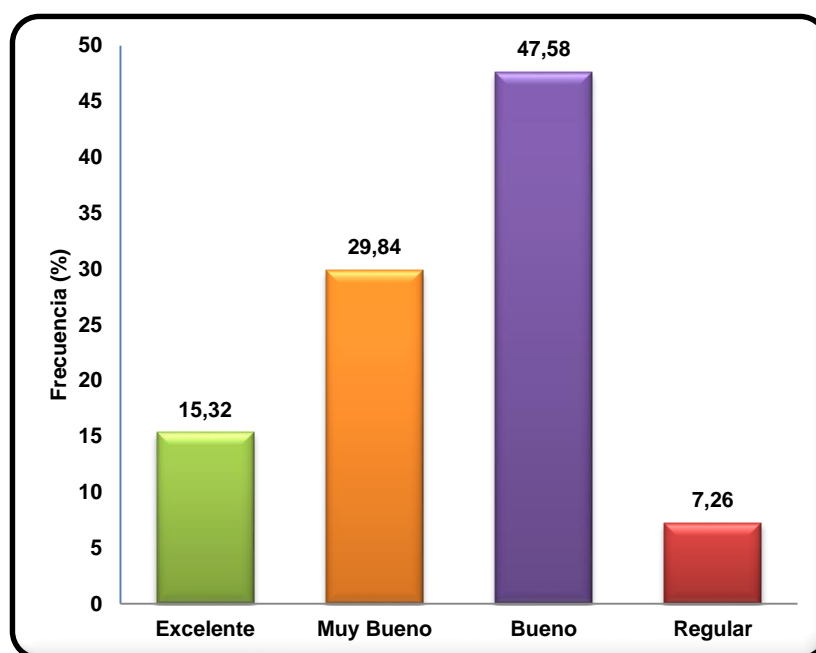
FIGURA 11. ¿Conoce algún Centro de Desarrollo Temprano?

PREGUNTA 7.

TABLA 19.

El servicio que ofrece este centro es:

Servicio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Excelente	19	9,8	15,3	15,3
Muy Bueno	37	19,2	29,8	45,2
Bueno	59	30,6	47,6	92,7
Regular	9	4,7	7,3	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>124</b>	<b>64,2</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	69	35,8		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



**FIGURA 12. El servicio que ofrece este centro es:**

**PREGUNTA 8.**

**TABLA 20.**

**¿Con qué factores cuenta este Centro de Estimulación?**

Factores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Educación Personalizada	14	7,3	11,3	11,3
Equipo Especializado	49	25,4	39,5	50,8
Experiencia y Conocimiento	19	9,8	15,3	66,1

Continua→

Profesores Preparados	21	10,9	16,9	83,1
Ubicación Central	21	10,9	16,9	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>124</b>	<b>64,2</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	69	35,8		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



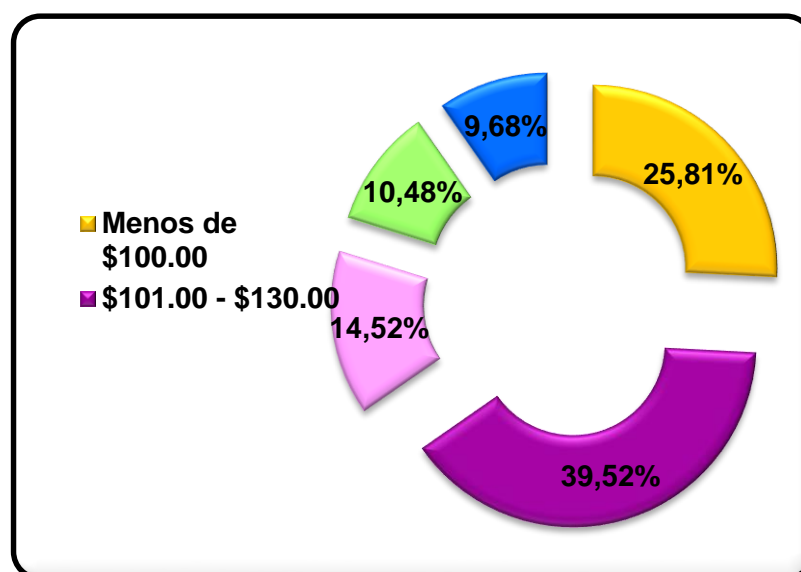
FIGURA 13. ¿Con qué factores cuenta el Centro de Estimulación?

**PREGUNTA 9.**

**TABLA 21.**

**¿Cuál es el precio mensual referencial del centro?**

Precios	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Menos de \$100.00	32	16,6	25,8	25,8
\$101.00 - \$130.00	49	25,4	39,5	65,3
\$131.00 - \$160.00	18	9,3	14,5	79,8
\$161.00 - \$190.00	13	6,7	10,5	90,3
Mayor a \$190.00	12	6,2	9,7	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>124</b>	<b>64,2</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	69	35,8		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



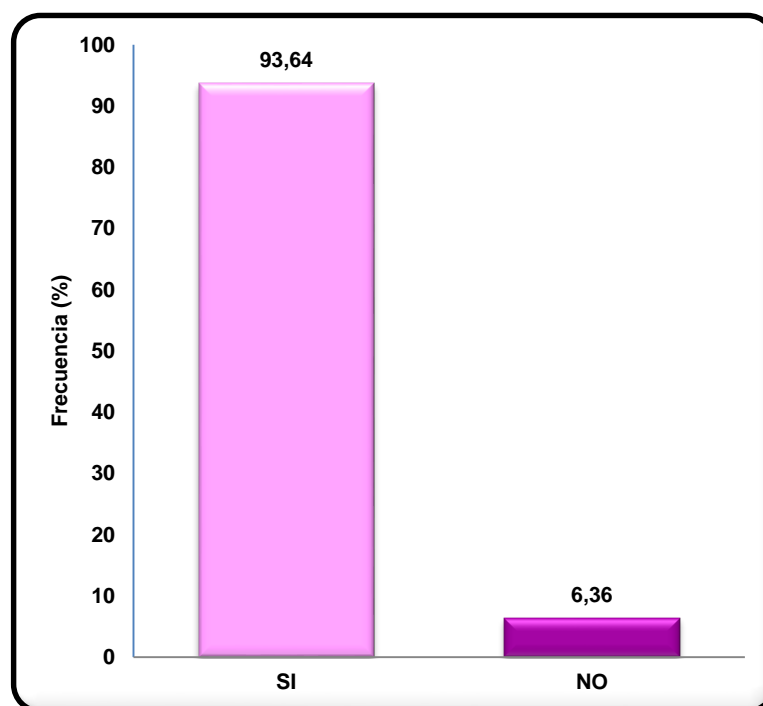
**FIGURA 14. ¿Cuál es el precio mensual referencial del centro?**

**PREGUNTA 10.**

**TABLA 22.**

**¿Le gustaría que exista un CDTI en Sangolquí?**

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	163	83,9	93,6	93,6
NO	10	5,7	6,4	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>173</b>	<b>89,6</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	20	10,4		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



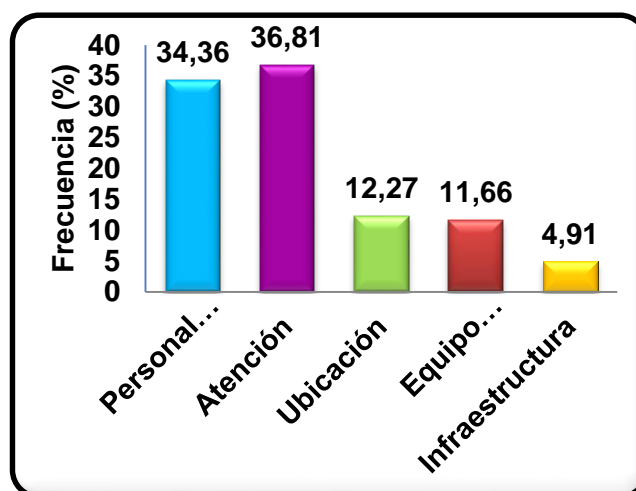
**FIGURA 15. ¿Le gustaría que exista un CDTI en Sangolquí?**

**PREGUNTA 11.**

**TABLA 23.**

**¿Qué busca en un CDTI?**

Factores CDTI Sangolquí	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Personal Capacitado	56	29,0	34,4	34,4
Atención	60	31,1	36,8	71,2
Ubicación	20	10,4	12,3	83,4
Equipo Especializado	19	9,8	11,7	95,1
Infraestructura	8	4,1	4,9	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



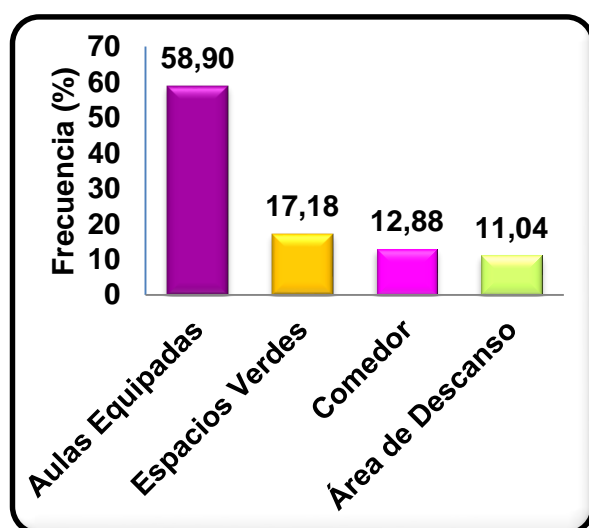
**FIGURA 16. ¿Qué busca en un CDTI?**

**PREGUNTA 12.**

**TABLA 24.**

**¿Con qué áreas piensa usted que debería contar un CDTI?**

Áreas CDTI Sangolquí	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Aulas Equipadas	96	49,7	58,9	58,9
Espacios Verdes	28	14,5	17,2	76,1
Comedor	21	10,9	12,9	89,0
Área de Descanso	18	9,3	11,0	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



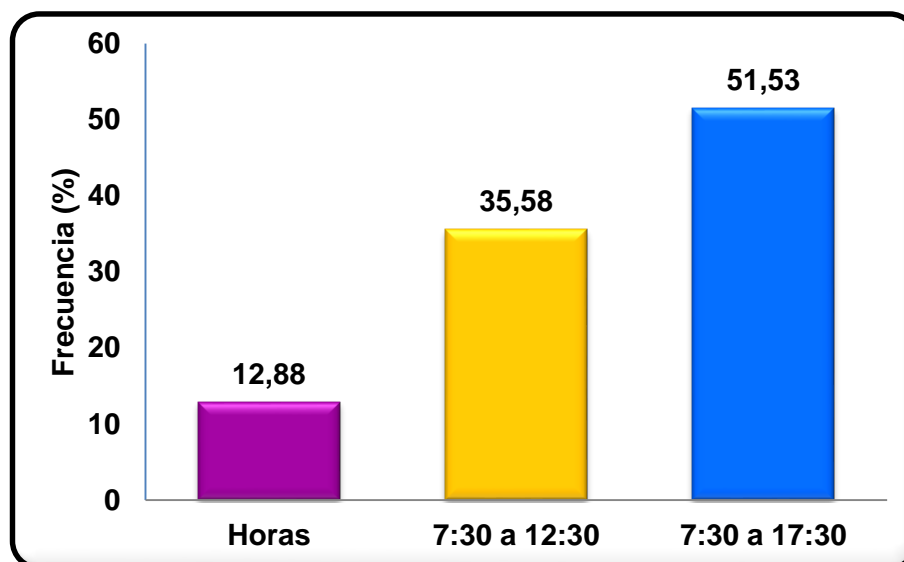
**FIGURA 17. ¿Con qué áreas piensa usted que debería contar un CDTI?**

**PREGUNTA 13.**

**TABLA 25.**

**¿En qué horario preferiría el servicio?**

Horario	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Horas	21	10,9	12,9	12,9
7:30 a 12:30	58	30,1	35,6	48,5
7:30 a 17:30	84	43,5	51,5	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



**FIGURA 18. ¿En qué horario preferiría el servicio?**

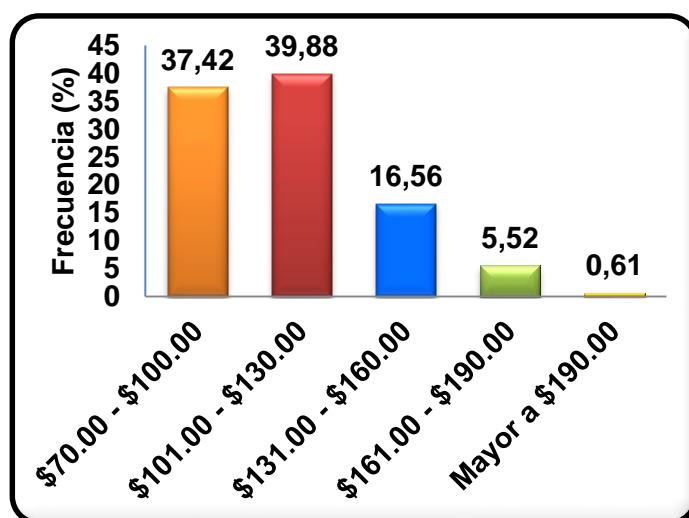


**PREGUNTA 14.**

**TABLA 26.**

**¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de DTI?**

Precio CDTI	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
\$70.00 - \$100.00	61	31,6	37,4	37,4
\$101.00 - \$130.00	65	33,7	39,9	77,3
\$131.00 - \$160.00	27	14,0	16,6	93,9
\$161.00 - \$190.00	9	4,7	5,5	99,4
Mayor a \$190.00	1	,5	,6	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



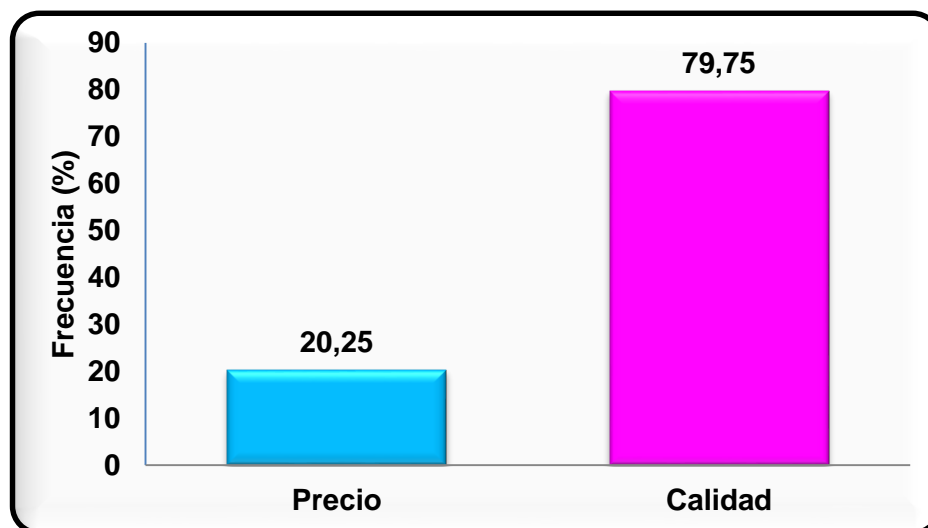
**FIGURA 19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de DTI?**

**PREGUNTA 15.**

**TABLA 27.**

**¿Qué es más importante para usted?**

Prioridad CDTI	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Precio	33	17,1	20,2	20,2
Calidad	130	67,4	79,8	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



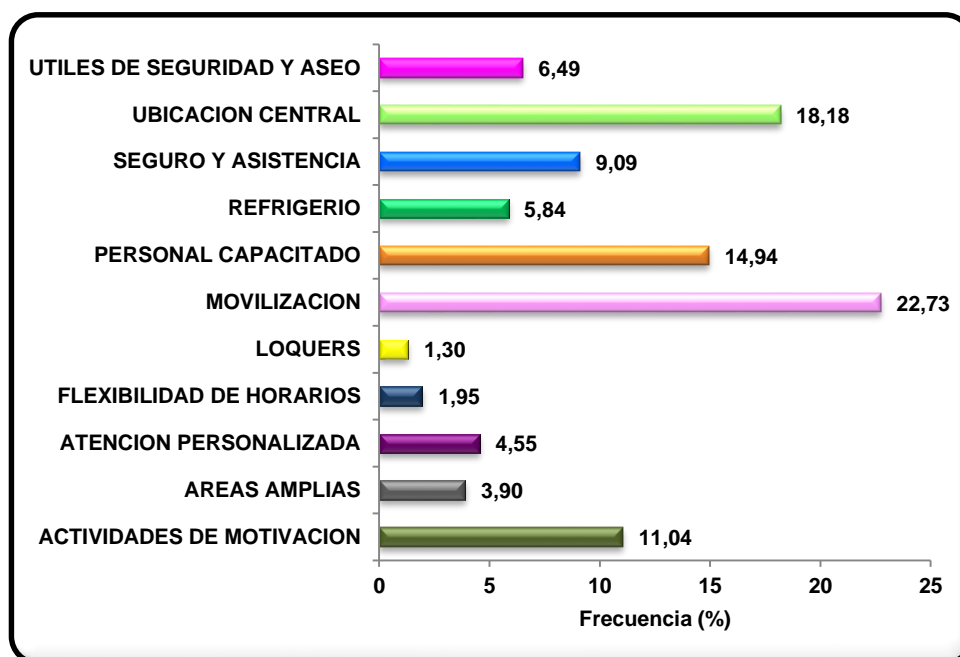
**FIGURA 20. ¿Qué es más importante para usted?**

**PREGUNTA 16.**

**TABLA 28.**

**¿Qué servicio adicional desearía que se implemente en el CDTI?**

REQUERIMIENTOS	FRECUENCIA	PORCENTANJE	PORCENTAJE ACUMULADO
ACTIVIDADES DE MOTIVACION	17	11,04	11,04
AREAS AMPLIAS	6	3,90	14,94
ATENCION PERSONALIZADA	7	4,55	19,48
FLEXIBILIDAD DE HORARIOS	3	1,95	21,43
LOQUERS	2	1,30	22,73
MOVILIZACION	35	22,73	45,45
PERSONAL CAPACITADO	23	14,94	60,39
REFRIGERIO	9	5,84	66,23
SEGURO Y ASISTENCIA	14	9,09	75,32
UBICACION CENTRAL	28	18,18	93,51
UTILES DE SEGURIDAD Y ASEO	10	6,49	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>154</b>	<b>100,00</b>	



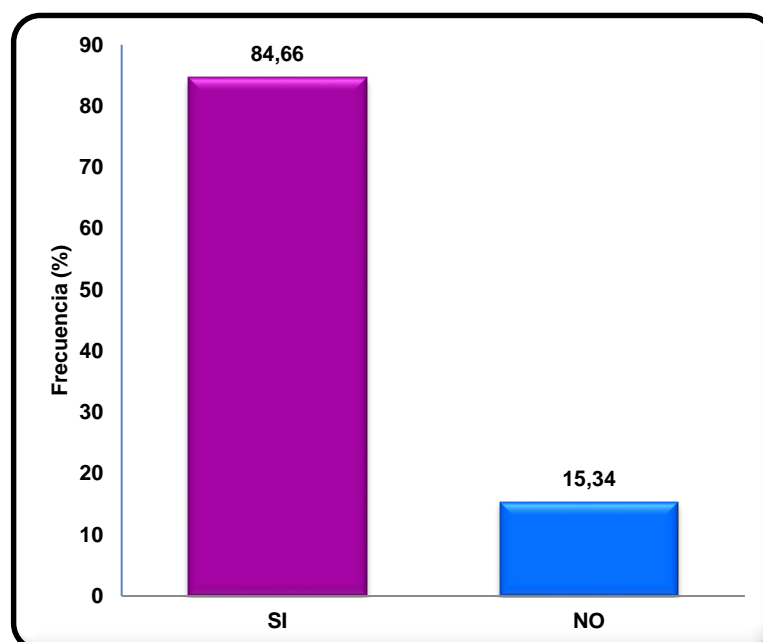
**FIGURA 21. ¿Qué servicio adicional desearía que se implemente en el CDTI?**

**PREGUNTA 17.**

**TABLA 29.**

**¿Le gustaría que el CDTI, tenga convenios con IEB, para facilitar la obtención de cupos y/o descuentos?**

Convenios CEB	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	138	71,5	84,7	84,7
NO	25	13,0	15,3	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



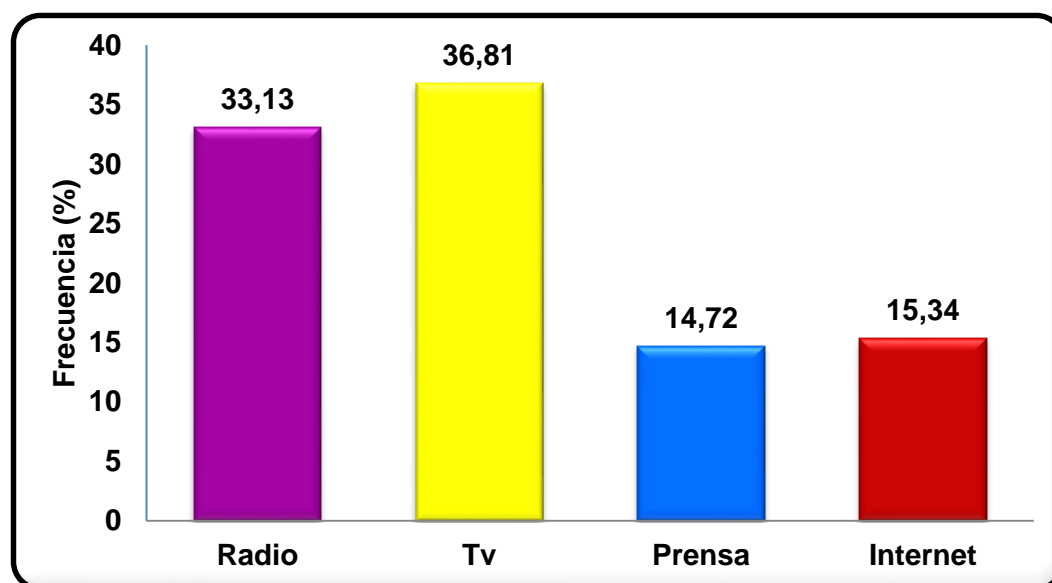
**FIGURA 22. ¿Le gustaría que el CDTI, tenga convenios con IEB, para facilitar la obtención de cupos y/o descuentos?**

**PREGUNTA 18.**

**TABLA 30.**

**¿Cuál es el medio de información que mira y/o escucha con mayor frecuencia?**

Medios de Información	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Radio	54	28,0	33,1	33,1
Tv	60	31,1	36,8	69,9
Prensa	24	12,4	14,7	84,7
Internet	25	13,0	15,3	100,0
<b>Total Válidos</b>	<b>163</b>	<b>84,5</b>	<b>100,0</b>	
Perdidos	30	15,5		
<b>Total</b>	<b>193</b>	<b>100,0</b>		



**FIGURA 24. ¿Cuál es el medio de información que mira y/o escucha con mayor frecuencia?**

#### **2.4.9. Análisis de los resultados**

“Según Chisnall, los análisis y la evaluación de datos transforman los datos no procesados recopilados durante la encuesta de campo (y de la investigación documental), en información administrativa, para luego, darse a conocer de una manera atractiva y efectiva”

(Peter, 1996)

#### **PREGUNTA 1. GÉNERO**

##### **Análisis**

Se puede observar el 86.00% de los encuestados fueron mujeres y apenas el 14.00% hombres de 193 personas.

#### **PREGUNTA 2. EDAD**

##### **Análisis**

Con respecto a las edades se observa que la mayor parte de las personas encuestadas se encuentran entre 21 y 30 años, y representan un 59.59% y la diferencia se encuentra dividida entre las distintas edades.

#### **PREGUNTA 3. ESTADO CIVIL**

##### **Análisis**

De 193 personas encuestadas el 56.50% es casado, el 20.70% soltera, el 8.30% Divorciado, el 1.6% Viudo y el 13,00% mantienen la unión libre. Se puede observar que el mercado está concentrado en su mayoría por personas casadas y solteras.

#### **PREGUNTA 4. Hijos de 3 meses a 3 años**

##### **Análisis**

De las 193 personas encuestadas el 89.6% tiene niños entre 3 meses y 3 años, y el 10.40% no lo tiene; es decir que es posible la Creación del Centro de Desarrollo Temprano Infantil, puesto que la mayor parte de las personas residentes en la parroquia Sangolquí, tiene hijos menores de 3 años. Tomando en cuenta esto, se podría decir el proyecto resulta atractivo al público.

#### **PREGUNTA 5. Conocimientos sobre el servicio de DTI**

##### **Análisis**

Observamos que el 83.20% tiene conocimientos sobre el servicio de Desarrollo Temprano Infantil, el 16.80% desconoce sobre el tema. Por consiguiente, antes de ingresar al mercado es necesario informar a los posibles clientes sobre el Desarrollo Temprano, y se evitará la pérdida de usuarios por falta de conocimientos.

#### **PREGUNTA 6. Conoce algún CDI**

##### **Análisis**

De las 153 personas que tienen hijos entre 3 meses y 3 años, el 71.70% de personas conocen un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, luego el 28.30% lo desconoce, debido a que existe familias que prefieren dejar a sus hijos con la servidumbre, familiares, etc. (Información obtenida por las personas encuestadas).

#### **PREGUNTA 7. El servicio que ofrece este centro es:**

### **Análisis**

De las 124 personas que conocen un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, el 15.30% consideran que el servicio que ofrecen es excelente; el 29.80% muy bueno; el 47.60% bueno; y un servicio regular un 7.30%. Existe en su mayoría un servicio bueno por parte de la oferta, por lo que es necesario ofrecer un servicio entre muy bueno y excelente, cumpliendo los estándares exigidos y requerimientos de los usuarios.

### **PREGUNTA 8. Factores Competencia**

#### **Análisis**

De las 124 personas que conocen un Centro de Desarrollo Temprano Infantil respondieron acerca de los factores con los que cuenta la competencia y sobresalió la respuesta equipo especializado que representa un 39.50%, ubicación central un 16.90%, profesores preparados un 16.90%, experiencia y conocimiento un 15.30%, educación personalizada 11.30% .

### **PREGUNTA 9. Precio mensual referencial de la competencia**

#### **Análisis**

De las 124 personas encuestadas que conocen un CDTI. el 25.80% pagan menos de \$100; el 39.50% entre \$101 - \$ 130; el 14.50% entre \$131 - \$160; el 10.50% pagan entre \$161 - \$190; pagan más de \$190 apenas el 6.70%. Esto nos da una imagen que los Centros de Desarrollo generalmente cobran una mensualidad promedio de \$ 140.00.

### **PREGUNTA 10. ¿Le gustaría que exista un CDTI en Sangolquí?**



### **Análisis**

De las 173 personas encuestadas con hijos entre 3 meses y 3 años, al 93.60% de padres de familia le gustaría que existan en Sangolquí un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, y apenas un 6.40% no le gustaría. Estos datos nos permiten formular estrategias de mejoramiento, ya que, el reflejo de los datos nos dan a conocer que los usuarios no están conformes con los servicios actuales.

### **PREGUNTA 11. ¿Qué busca en el CDTI?**

#### **Análisis**

De las 163 personas que les gustaría un Centro de Desarrollo Temprano Infantil en la Parroquia Sangolquí, el 34.40% pone como prioridad el personal capacitado; el 36.80% la atención; 12.30% la ubicación; el 11.70% equipo especializado y el 4.90% la infraestructura. Como se refleja gran parte del personal encuestado ponen como prioridad la atención y el personal que participará en el Centro de Desarrollo Temprano Infantil, por lo que debemos realizar un minucioso y efectivo proceso de selección para la contratación del personal docente.

### **PREGUNTA 12. Áreas con las que debería contar el CDTI**

#### **Análisis**

De las 163 personas que les gustaría que exista el CDTI en Sangolquí, un 8.90% de los padres de familia prefieren que tenga aulas equipadas; un 17.20% espacios verdes; el 12.90% comedor; y el 11.00% área de descanso. No obstante, tendremos que implementar el centro con recursos adecuados y planificar la visita a áreas verdes dentro del cantón.

**PREGUNTA 13. ¿En qué horario preferiría el servicio?**

**Análisis**

De las 163 personas que les gustaría que exista el CDTI en Sangolquí, prefieren media jornada un 35.60%, jornada completa un 51.50%; y el 12.90% requieren un servicio por horas. Es importante determinar el tipo de servicio y como observamos la mayor parte de la muestra prefiere que sea jornada completa, sin embargo las preferencias de los futuros usuarios nos ayudan para armar ciertas estrategias con el fin de acaparar el mercado en su totalidad.

**PREGUNTA 14. Precio mensualmente por asistir al CDTI**

**Análisis**

De las 163 personas que prefieren un servicio de media jornada y jornada completa, y por horas, los padres de familia estarían dispuestos a pagar entre \$70.00 y \$100.00 un 37.40%, entre \$101.00 - \$130.00 un 39.90%, entre \$131.00 - \$160.00 un 16.60%, entre \$161.00 y \$190.00 un 5.50% y más de \$190.00 un 0.6%. Datos y resultados muy importantes para establecer las estrategias de precios para el CDTI.

**PREGUNTA 15. ¿Qué es más importante para usted?**

**Análisis**

Las personas que fueron encuestadas y les agrada la idea de la creación de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, ponen como prioridad la calidad del servicio; el 79.80% dejan en segundo plano el precio del servicio como

aspecto fundamental es la calidad que se brinde, luego el 20.20% se fijan también en el precio del servicio.

#### **PREGUNTA 16. Servicio adicional del CDTI**

##### **Análisis**

Varias fueron las respuestas que emitieron los encuestados, con respecto al servicio adicional de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, por lo que se estructuró en grupos que abarquen varias de ellas, entre los mencionados están los siguientes: Actividades de Motivación el 11.04%, áreas amplias el 3.90%, atención personalizada el 4.55%, flexibilidad de horarios 1.95%, loquers el 1.30%, Movilización el 22.73%, personal capacitado el 14.94%, refrigerio el 5.84%, seguro y asistencia médica el 9.09%, ubicación central el 18.18% y útiles de seguridad y aseo el 6.49%. Todas estos requerimientos se utilizarán para introducir el Centro de Desarrollo temprano Infantil en el mercado, utilizando como estrategia de posicionamiento las necesidades de los usuarios.

#### **PREGUNTA 17. Convenios del CDTI, con instituciones de EB**

##### **Análisis**

Gran parte de las personas que colaboraron con las encuestas, y requieren la creación de un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, desean que el mencionado realice convenios con instituciones de Educación Básica para la obtención de un cupo o posibles descuentos, este grupo representa el 84.70%, mientras que las personas que no desean que se realice ningún convenio apenas es el 15.30%.

#### **PREGUNTA 18. Medio de Información más utilizado**

##### **Análisis**

El 33.10% de 163 personas escuchan con más frecuencia la radio, el 36.80% mira Tv, el 14.70% lee la prensa, y el 15.30% navega en internet. Cada uno de estos medios de información se los utilizará como medio de publicidad, dando prioridad o mayor uso a la radio, ya que no es muy costosa y gran proporción de las personas escuchan este medio.

## **2.5. Análisis de la demanda**

“El análisis de la demanda supone llevar a cabo tres tipos de tareas fundamentales: medir la demanda; explicar la demanda; pronosticar la demanda. Las tres tareas que integran el estudio de la demanda tienen como principal objetivo un conocimiento fundamentalmente cuantitativo y agregado de la demanda.”

**(Diaz & Rubio, 2006)**

El análisis de la demanda pretende determinar los factores que influyen en el comportamiento del mercado, así como también determinar si el proyecto en estudio tiene posibilidades de participar efectivamente en el mercado.

Es necesario que existan estadísticas para ponderar la demanda, y así conocer los gustos y preferencias del consumidor, para satisfacer sus necesidades

### **2.5.1. Clasificación de la demanda**

La demanda se clasifica desde distintos puntos de vista, para la recolección de información del proyecto se considera:

- **“Por su Oportunidad.-** La demanda se clasifica en satisfecha e insatisfecha, y a su vez la satisfecha se subdivide en saturada, cuando no se la puede hacer crecer de ninguna forma y la no saturada, cuando

a pesar de ser satisfecha se la puede crecer utilizando alguna forma de publicidad o marketing.

- **Por su Necesidad.-** La demanda se clasifica en básica o suntuaria. La demanda básica se refiere a aquella que la comunidad requiere para mantenerse y desarrollarse, y suntuaria cuando no se trata de satisfacer una necesidad esencial sino un gusto o deseo.
- **Por su Temporalidad.-** Se clasifica en demanda cíclica y demanda continua. La primera se refiere a la que se da solo en temporadas, como vacaciones o navidad y la segunda es la que se da siempre de carácter permanente.
- **Por su Destino.-** La demanda se clasifica como de bienes finales o de bienes intermedios. (Los primeros son bienes que se consumen directamente, y los segundos son los bienes que son adquiridos para utilizarlos en la elaboración de otros bienes.
- **Por su Permanencia.-** La demanda puede ser de flujo o de stock. De flujo se da cuando una nueva innovación aparece, y se crea la demanda de nuevos clientes para dicho producto y de stock cuando los clientes ya están en el mercado y desean reemplazar sus productos con la nueva innovación”

**(CHAIN, 2008)**

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil tendría una demanda de bienes finales, es decir, que el servicio llega directamente hacia los niños, con el fin de desarrollar sus habilidades.

### **2.5.2. Factores que afectan la demanda**

“El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto puede participar en el mercado”.

**(CHAIN, 2008)**

Los factores que afectan a la demanda en mayor grado son:

- **Tamaño y crecimiento de la población:** A lo largo de los últimos años el cantón Rumiñahui ha tenido un crecimiento considerable tanto en población como en negocios.

**TABLA 31.**

**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

AÑOS	SANGOLQUI	COTOGCHOA	RUMIPAMBA	TOTAL
<b>TC</b>	2001- 2010		2,94	
<b>2001</b>	62562	2843	477	<b>65882</b>
<b>2010</b>	81140	3937	775	<b>85852</b>
<b>PROYECCION 2025</b>				
<b>2011</b>	82971	3770	633	<b>87374</b>
<b>2012</b>	85448	3883	651	<b>89982</b>
<b>2013</b>	87999	3999	671	<b>92669</b>
<b>2014</b>	90626	4118	691	<b>95435</b>
<b>2015</b>	93331	4241	712	<b>98284</b>
<b>2016</b>	96118	4368	733	<b>101219</b>
<b>2017</b>	98987	4498	755	<b>104240</b>
<b>2018</b>	101943	4633	777	<b>107353</b>
<b>2019</b>	104986	4771	800	<b>110557</b>
<b>2020</b>	108120	4913	824	<b>113857</b>
<b>2021</b>	111348	5060	849	<b>117257</b>
<b>2022</b>	114673	5211	874	<b>120758</b>
<b>2023</b>	118096	5367	900	<b>124363</b>
<b>2024</b>	121622	5527	927	<b>128076</b>
<b>2025</b>	125253	5692	955	<b>131900</b>

Con el crecimiento de la población se presenta ciertas situaciones a nivel de las unidades familiares como es el caso de que padres (madre y padre) trabajan y los hijos quedan al cuidado de empleados, familiares e incluso

donde vecinos; situaciones que para el presente estudio representa una gran oportunidad para que los niños de entre 3 meses y 3 años acudan al Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

- **Hábitos de Consumo:** son el reflejo de las características de los consumidores asociados a su nivel de ingreso, esto es, que las personas de ingresos altos tienen diferentes hábitos de consumo a los de bajos ingresos, debido a que tienen una mayor cantidad de recursos monetarios se puede adquirir mayor cantidad de bienes y conseguir un nivel de estatus, mientras que las personas que tienen bajos ingresos se ven limitadas a adquirir ciertos bienes o servicios.

De las investigaciones realizadas existen personas que no tienen conocimiento sobre el Desarrollo Temprano (Ver FIGURA 11) y como consecuencia de esto prefiere que sus hijos se quedan con familiares, empleados, etc. Sin embargo, representa una gran oportunidad ya que aquellos padres de familia que les interese puedan inscribir a sus niños en el Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

- **Gustos y Preferencias:** está determinado por la cantidad de padres de familia que les gustaría que su hijo ingrese a un Centro de Desarrollo Temprano Infantil, tomando en cuenta que hoy en día padres y madres de familia trabajan y prefieren que sus hijos acudan a este Centro en lugar de una guardería puesto que en un lugar de esa naturaleza se desarrollará sus habilidades y destrezas a temprana edad.

Al 93.64% de encuestados le gustaría que exista un Centro de Desarrollo Temprano Infantil en Sangolquí, y según las entrevistas realizadas es porque prefieren un Centro de Desarrollo cercano al lugar de trabajo (Ver FIGURA 16).

De la investigación realizada un Centro de Estimulación Infantil debería contar con: personal capacitado en un 34.36%, atención personalizada un 36.31%, ubicación 12.27%, equipo especializado un 11.66% e infraestructura un 4.91% (Ver FIGURA 17).

Existe un porcentaje mínimo de personas se dejan llevar por el precio y no por el servicio que ofrezca el Centro de Desarrollo Temprano Infantil (Ver FIGURA 21).

- **Niveles de Ingreso y Gastos:** La cantidad demandada está íntimamente relacionada con el nivel de ingresos de los consumidores, es así que los consumidores potenciales que no tengan ingresos suficientes para adquirir el servicio no podrán ser efectivos y tampoco lo serán los que tienen ingresos comprometidos con los gastos diferentes a adquirir el servicio que propone el CDTI.

### **2.5.3. Comportamiento actual de la demanda del servicio**

La demanda actual del servicio se puede determinar a través del análisis de las 193 encuestas realizadas en la población del cantón Rumiñahui, de la Parroquia Sangolquí, además de otros datos adicionales.

Para determinar la demanda actual se toma en consideración lo siguiente:

- Número de hogares de clase social media alta existentes en el cantón Rumiñahui, es de 1974 familias (dato obtenido a partir de los informes del Censo de población y vivienda 2010 y Diario el Universo "Clase Media Alta").
- Porcentaje de familias que tienen niños entre 3 meses y 3 años y les gustaría que en el cantón Rumiñahui exista un Centro de Desarrollo Temprano Infantil es el 83.90% (Datos obtenidos de la investigación de mercados)



Luego de procesar la información se determina que la demanda para el año 2013 (actual) es de 1656 niños entre 3 meses y 3 años.

#### 2.5.4. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se realiza basándose en el crecimiento poblacional con lo cual se quiere pronosticar la evolución de los individuos que habitan en los lugares tentativos de la localización del proyecto.

El incremento poblacional en el Cantón Rumiñahui, según el CENSO de población y vivienda 2010, es del 2.94%.

**TABLA 32.**  
**CRECIMIENTO POBLACIONAL**

AÑOS	SANGOLQUI	COTOGCHOA	RUMIPAMBA	TOTAL
TC	2001- 2010		2,94	
2001	62562	2843	477	65882
2010	81140	3937	775	85852
<b>PROYECCION 2025</b>				
2011	82971	3770	633	87374
2012	85448	3883	651	89982
2013	87999	3999	671	92669
2014	90626	4118	691	95435
2015	93331	4241	712	98284
2016	96118	4368	733	101219
2017	98987	4498	755	104240
2018	101943	4633	777	107353
2019	104986	4771	800	110557
2020	108120	4913	824	113857
2021	111348	5060	849	117257
2022	114673	5211	874	120758
2023	118096	5367	900	124363
2024	121622	5527	927	128076
2025	125253	5692	955	131900

La proyección de la demanda de los siguientes 5 años se considera como tasa de crecimiento constante que será del 2.94% anual, como se muestra en el siguiente cuadro.

**TABLA 33.**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b> <b>Niños entre 3 meses y 3 años</b>
<b>2010</b>	1656
<b>2011</b>	1705
<b>2012</b>	1755
<b>2013</b>	1806
<b>2014</b>	1860
<b>2015</b>	1914
<b>2016</b>	1970
<b>2017</b>	2028
<b>2018</b>	2088

## **2.6. Análisis de la oferta**

"La oferta de un producto está definida por las diferentes cantidades del bien o servicio que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en función de los diferentes niveles de precios, durante un determinado periodo de tiempo".

(Costales, 2003)

Sin embargo, no es fácil estimar con algún grado de certeza la oferta en un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla. En la investigación de campo a través de algunos mecanismos indirectos de información, así como de la observación en la Parroquia la Magdalena se pudo obtener el comportamiento de la oferta

### **2.6.1. Clasificación de la oferta**

La oferta se puede clasificar de acuerdo al número de ofertantes en:

- **“Oferta Monopólica.-** El mercado está dominado por un único productor frente a un gran número de compradores; el producto está, pues, sin competencia directa en su categoría por un periodo de tiempo limitado.
- **Oferta Oligopólica.-** Está es una situación en donde la dependencia entre empresas rivales es muy fuerte, debido al número reducido de competidores o a la presencia de algunas empresas dominantes.
- **Oferta Competitiva.-** Se caracteriza por la presencia en el mercado de un gran número de vendedores frente a un gran número de compradores, no siendo ninguno de ellos lo suficientemente fuerte como para influir en el nivel de precios, el cual se establece estrictamente por el juego de la oferta y la demanda”.

**(Mantilla, 2006)**

De acuerdo a esta clasificación el estudio del presente proyecto corresponde a la oferta competitiva, puesto que existe una libre competencia y la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen al consumidor.

### **2.6.2. Factores que afectan la oferta**

Al igual que la demanda la cantidad ofertada se encuentra en función de algunos factores, entre ellos están los siguientes:

- **Existencia de bienes complementarios y sustitutos**, poseen gran influencia y participación, sobre la decisión de los padres de familia, ya que muchos optan por dejar a sus hijos en centros de cuidado como guarderías, o en muchos casos los dejan con familiares o conocidos, puesto que sus ingresos no son suficientes como para pagar un centro adecuado para el buen crecimiento y desarrollo del niño.
- **Desarrollo de la Tecnología**, es muy importante para el perfeccionamiento del servicio, ocasionando reacciones favorables sobre la conducta del consumidor en la decisión de adquirir o no el servicio; además debemos tomar en cuenta que es la tecnología lo que obliga al ser humano, a desarrollar su mente con rapidez, con el fin de ir a la par y no dejarnos sorprender en el futuro.
- **La disponibilidad de espacio**, es un factor que influye en este tipo de centros, ya que se necesita un espacio físico amplio para que el niño se sienta su libertad y se desarrolle de mejor manera, luego, la amplitud disminuye la posibilidad de accidentes o daños en los niños.

### **2.6.3. Comportamiento actual de la oferta**

Para determinar la oferta actual se tomará los datos obtenidos de la encuesta, la cual mostró a varios Centros de Desarrollo Temprano Infantil, sin embargo son 4 centros que se los determina como competencia y se muestra en el siguiente cuadro:

**TABLA 34.**

**CENTROS DE ESTIMULACIÓN CONSIDERADOS COMPETENCIA**

Centro Infantil	Gotitas de Miel	Soldaditos de Plomo	Semillitas	Gymboree
Capacidad Máxima	30	40	45	30
Niños Inscritos	25	40	45	30
Localización	Santa Rosa		Atahualpa e Inés Gangotena	CC San Luis
Precio mensual	86,00	115,00	95,00	190,00
Servicios	Guardería Atención Médica	Estimulación Temprana Alimentación Transporte	Guardería Alimentación	Estimulación Temprana

Para determinar la oferta actual se tomados como base la capacidad máxima de los Centros de Desarrollo Temprano Infantil, información que se obtuvo acudiendo a cada uno de los centros.

**TABLA 35.**

**OFERTA ACTUAL**

AÑO	OFERTA ACTUAL Niños entre 3 meses y 3 años
2012	145

#### 2.6.4. Proyección de la oferta

Antes del actual gobierno, apenas 29.800 niños estaban inscritos en el nivel inicial, a cargo del Ministerio de Educación. Actualmente, 89.500 niños y niñas en el nivel de educación inicial están bajo la tutela del ministerio del ramo.

**(Agencia Pública de Noticias del Ecuador, 2012)**

El actual presidente de la República, Economista Rafael Correa Delgado se posesionó el 15 de enero del 2007; han transcurrido 5 años hasta el 15 de enero del 2012.

Para el cálculo de la proyección de la oferta se considera cupos de educación inicial constantes, de acuerdo a la tendencia que lleva el actual gobierno, la cual se calcula de la siguiente manera:

**x:** Incremento de niños inscritos

**N. I.:** Niños Inscritos

$N. I. 2012 = N. I. 2006 + \text{Numero de periodos} * \text{Incremento de N.I}$

$$89.500 = 29.800 + 5 * X$$

$$x = 11.940 \text{ Niños c/año}$$

**TABLA 36.**

#### **OFERTA HISTÓRICA**

<b>AÑO</b>	<b>Niños Inscritos</b>	<b>Incremento Anual Constante</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>
<b>2006</b>	29.800		
<b>2007-2008</b>	41.740	11.940	40,07%
<b>2008-2009</b>	53.680	11.940	28,61%

Continua →

<b>2009-2010</b>	65.620	11.940	22,24%
<b>2010-2011</b>	77.560	11.940	18,20%
<b>2011-2012</b>	89.500	11.940	15,39%

**TABLA 37.**  
**TASA DE CRECIMIENTO EDUCACIÓN INICIAL ECUADOR**

<b>AÑO</b>	<b>PROYECCIÓN OFERTA ECUADOR</b>	<b>Incremento Anual Constante</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>
<b>2013</b>	101.440	11.940	13,34%
<b>2014</b>	113.380	11.940	11,77%
<b>2015</b>	125.320	11.940	10,53%
<b>2016</b>	137.260	11.940	9,53%
<b>2017</b>	149.200	11.940	8,70%

**TABLA 38.**  
**OFERTA PROYECTADA**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>
<b>2012</b>	145	
<b>2013</b>	164	13,34%
<b>2014</b>	184	11,77%
<b>2015</b>	203	10,53%
<b>2016</b>	222	9,53%
<b>2017</b>	242	8,70%

## 2.7. Determinación de la demanda insatisfecha

Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el estudio.

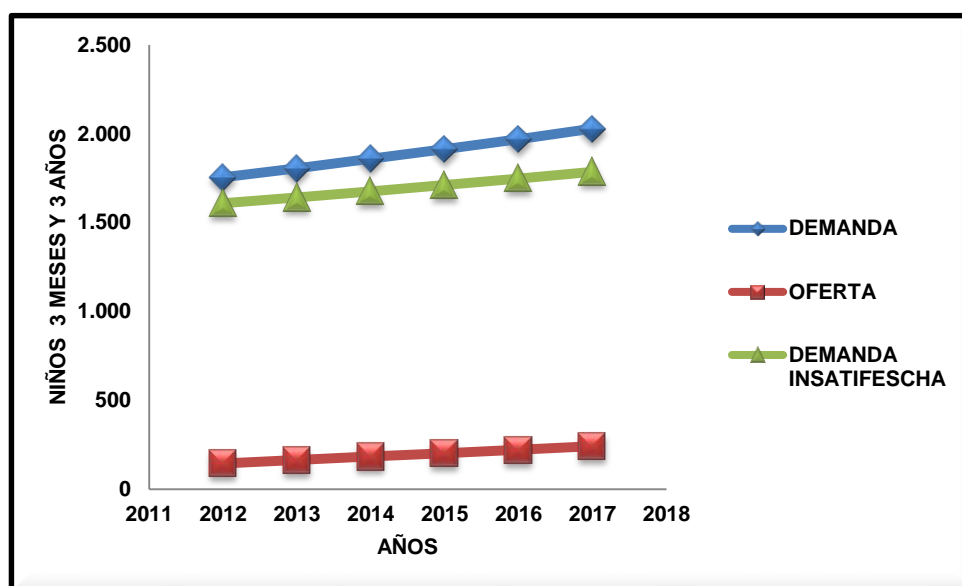
La demanda insatisfecha es un balance entre la demanda y oferta, como se muestra:

**TABLA 39.**

### DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	1.755	145	1.610
2013	1.805	164	1.641
2014	1.860	184	1.676
2015	1.914	203	1.711
2016	1.970	222	1.748
2017	2.028	242	1.786





**FIGURA 23. DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA**

De acuerdo a la proyección de la demanda insatisfecha se denota que hay un gran mercado al cual no ha sido tomado en cuenta en lo que se refiere al Desarrollo Temprano para niños entre 3 meses y 3 años, por lo tanto se observa que el proyecto puede ser viable.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil pretende absorber el promedio de la demanda captada por la competencia, lo que significa que se acaparará aproximadamente el 4% de la Demanda Insatisfecha. En el siguiente cuadro se muestra la demanda insatisfecha captada y la proyectada.

**TABLA 40.**

**DEMANDA CAPTADA ACTUAL Y PROYECTADA**

AÑO	DEMANDA INSATIFESCHA	DEMANDA CAPTADA
2012	1.610	64

Continua →

<b>2013</b>	1.641	66
<b>2014</b>	1.676	67
<b>2015</b>	1.711	68
<b>2016</b>	1.748	70
<b>2017</b>	1.786	71

## **2.8. Análisis de precios**

"Al precio se lo define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien"

**(Costales, 2003)**

En la competencia pura, el precio se lo determina por el comportamiento de la oferta y la demanda y sus fluctuaciones tienen como límite mínimo el costo de producción. Sin embargo, es importante realizar un análisis más allá de la oferta y la demanda actual, puesto que este es un factor que influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el servicio.

De las investigaciones realizadas, para el 17.10% los posibles clientes el precio es un factor importante, no obstante, el 82.90% se inclinan por la calidad del servicio.

### **2.8.1. Estimación de precios**

Los métodos para la estimación de precios son muchos, sin embargo a continuación se tratarán los métodos más comunes:

- Fijación de precios con base en los costos.

- Fijación de precios con base en el análisis del punto de equilibrio.
- Fijación de precios con base en la demanda.
- Fijación de precios con base en la competencia.

Para el presente proyecto se aplicará el método de fijación de precios con base a la competencia porque los servicios son similares a los de la oferta existente y es en este punto donde el precio es la clave estratégica del mercado.

Sin embargo los precios actuales de la competencia reflejan en el siguiente cuadro:

**TABLA 41.**  
**PRECIO DE LA COMPETENCIA**

<b>CDTI</b>	<b>PRECIO</b>
<b>Gotitas de Miel</b>	\$86.00
<b>Soldaditos de Plomo</b>	\$115.00
<b>Semillitas</b>	\$95.00
<b>Gymboree</b>	\$190.00

De las investigaciones realizadas a padres de familia que tienen niños entre 3 meses y 3 años, están dispuestos a pagar en su mayoría entre \$101.00 y \$130.00. Entonces el valor de la pensión mensual estimada para el año 2.013 será de aproximadamente \$130.00; cabe aclarar que este valor será implementado para la modalidad de cuidado a tiempo completo.

## **CAPITULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

(UCIPFG, 2010)

En este estudio se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué ofrecer un buen servicio, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad de la empresa.

#### **3.1. Tamaño del proyecto**

"Se entiende por tamaño, la capacidad de producción durante un periodo determinado de tiempo de funcionamiento, que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto".

(Costales, 2003)

El tamaño del proyecto se buscará de manera objetiva, con el propósito de atender a un porcentaje de demanda insatisfecha, obteniendo y generando los mejores resultados, tanto para los padres de familia del cantón Rumiñahui, denominados como clientes.

##### **3.1.1. Factores determinantes del proyecto**

El tamaño del proyecto se encuentra en función del mercado, recursos financieros, recursos humanos, materiales y tecnología; permitiendo cada uno de los mencionados una producción normal, que facilite los mejores

resultados. No obstante, el proyecto no debe ser muy grande ni muy pequeño, sin embargo debe tener la suficiente modularidad que permita su crecimiento futuro y que los costos de producción sean mínimos.

### 3.1.1.1. Condicionantes del Mercado

La demanda es uno de los factores que condicionan el tamaño de un proyecto, por tal razón el tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso de que la demanda sea superior, de otro modo, "si el tamaño propuesto es igual a la demanda no es recomendable llevar adelante la instalación, puesto que sería muy riesgoso".

(MENESES, 2001)

El mercado hacia el cual se dirige el Centro de Desarrollo Temprano Infantil es la ciudad de Sangolquí, cabecera cantonal del cantón Rumiñahui, lugar donde se establecerá la empresa, y donde se identificó el mercado meta.

En el estudio de mercado realizado, se obtuvo una demanda insatisfecha para el año 2013 de 1.641 niños entre 3 meses y 3 años, para lo cual se estima captar 4% que corresponde a 66 niños.

**TABLA 42.**

#### **DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL Y PROYECTADA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2012</b>	1.610
<b>2013</b>	1.641
<b>2014</b>	1.676
<b>2015</b>	1.711
<b>2016</b>	1.748
<b>2017</b>	1.786

### 3.1.1.2. Disponibilidad de Recursos Financieros

La disponibilidad de recursos económicos tiene influencia en el tamaño del proyecto, ya que estos podrían no estar disponibles a pesar de contar con los recursos y/o requerimientos necesarios restantes para la implementación del Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

Para la ejecución del negocio se determina una estructura de financiamiento constituida por recursos propios y de terceros, de acuerdo al monto estimado de la inversión, así:

**TABLA 43.**

#### **ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

<b>ESTRUCTURA FINANCIERA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Recursos Propios	60%	36.722,63
Financiamiento	40%	24.481,75
<b>Total Inversiones</b>	<b>100%</b>	<b>61.204,38</b>

Cabe indicar que los recursos de terceros provendrán de préstamos de instituciones financieras o cooperativas de ahorro y crédito que apoyan a la microempresa y que brinden las tasas más bajas del mercado.

### 3.1.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra

El Talento Humano para Centros de Desarrollo Temprano Infantil, constituye un factor importante, ya que, de acuerdo a la investigación de campo realizada muchos padres de familia consideraron el tener un personal

capacitado. Por consiguiente, es necesario y significativo que se cuente con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de trabajo de la organización.

Se hace hincapié en el personal que trabajará directamente con los niños, por lo tanto, para seleccionar el personal se debe tomar en cuenta el nivel educacional y la experiencia de los mismos, de manera que garantice un desempeño eficaz de sus funciones.

**TABLA 44.**  
**REQUERIMIENTO RECURSOS HUMANOS**

VACANTE	RECURSOS HUMANOS
3	Parvularia/o
3	Auxiliar de Parvularia/o
1	Auxiliar Polifuncional
1	Auxiliar de Cocina
1	Coordinador

#### **3.1.1.4. Disponibilidad de Materiales**

El abastecimiento de materiales y suministros es un aspecto para el desarrollo del proyecto, ya que son básicos para emprender la labor con los niños; el requerimiento de los materiales no es un limitante para definir el tamaño del Centro, puesto que en el Cantón Rumiñahui existe variedad de proveedores para satisfacer las necesidades de la organización.

Los materiales didácticos y creativos deberán ser escogidos de acuerdo a la edad de los infantes y su utilidad debe tomar en cuenta al juego no como

una simple recreación y entretenimiento sino también como una instancia en la formación y desarrollo de las habilidades y destrezas que tienen que ver con el aprendizaje.

En la zona se han identificado las siguientes casas comerciales, que se desempeñarán como proveedores.

**TABLA 45.**

**PROVEEDORES**

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>ZONA</b>
MI JUGUETERIA	HIPERMARKET
JUGUETON	CC SAN LUIS
MEGAMAXI	CC SAN LUIS
PYCCA	CC SAN LUIS
PACO	CC SAN LUIS
TIA TULA	SANGOLQUÍ
BEBE MUNDO	CC SAN LUIS
SANTA MARIA	SANGOLQUÍ
AKI	SANGOLQUÍ

**3.1.1.5. Disponibilidad de Tecnología**

Si bien es cierto la disponibilidad de tecnología es importante para cualquier nivel educativo, sin embargo el Centro de Desarrollo Temprano Infantil no requiere del empleo de tecnología de punta, ya que necesita equipos básicos, tales como:



- Computadoras
- Impresora
- Infocus
- Microondas
- Refrigeradora
- Teléfono
- Esterilizador de Biberones

#### **3.1.1.6. Economías de Escala**

La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, sus costes por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

(PUCE)

Al realizar una economía de escala para el Centro de Desarrollo Temprano Infantil se obtendría:

- Mayor rendimiento por una persona ocupada.
- Mejor utilización del espacio físico
- Mejor utilización de materiales.

#### **3.1.2. Capacidad de producción**

La capacidad instalada del Centro de Desarrollo Temprano Infantil para la atención de niños entre 3 meses y 3 años será para 66 infantes, ya que el espacio no es adecuado para más niños.

##### **3.1.2.1. Tamaño óptimo**

Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

### **3.2. Localización del proyecto**

"La ubicación ideal de una planta será aquella, en donde se logren costos de producción y distribución mínimos y donde los precios y volúmenes de venta conduzcan a la maximización de utilidades"

(Costales, 2003)

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicarse, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima rentabilidad.

#### **3.2.1. Macro localización**

La Macro localización se refiere a la ubicación del proyecto a nivel macro, la provincia, cantón y zona en donde estará ubicado.

Se ha considerado la macro localización del proyecto en la provincia de Pichincha, Cantón Rumiñahui, Administración Zonal Sangolquí.

##### **3.2.1.1. Justificación**

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil se lo establecerá en la ciudad de Sangolquí, puesto que, se ha observado que en el Cantón Rumiñahui existe escasez de instituciones de esta naturaleza, generando demanda insatisfecha en el sector, por consiguiente generando una alternativa de negocio.

### 3.2.1.2. Mapa de la macro localización

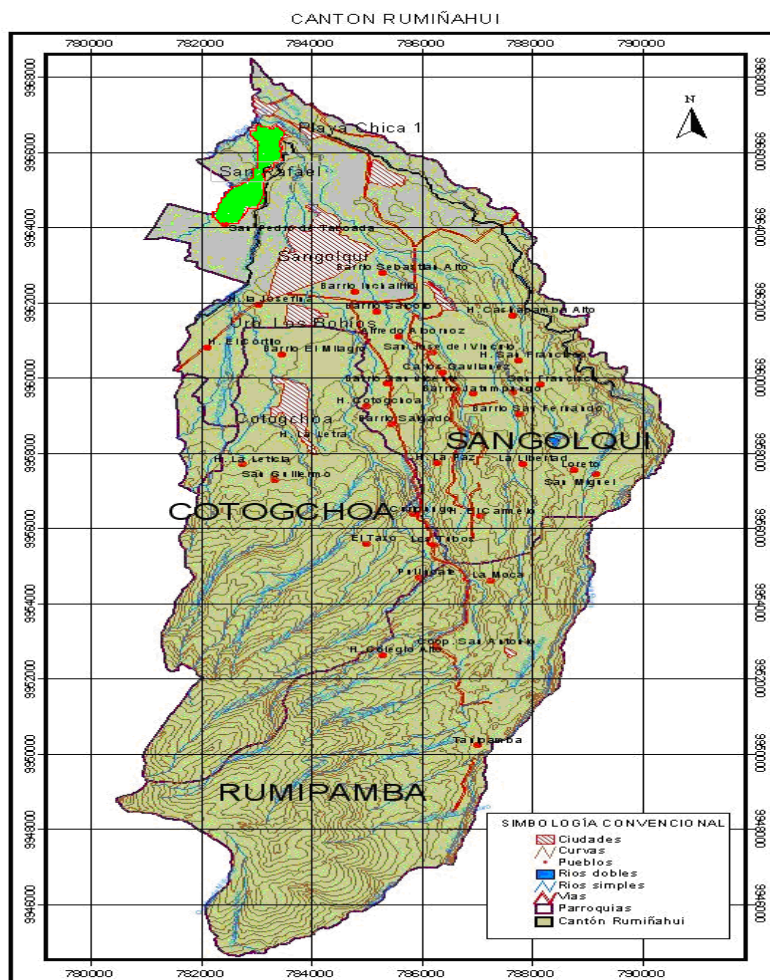


FIGURA 24. MAPA MACROLOCALIZACIÓN

### 3.2.2. Micro localización

La micro localización busca seleccionar la colocación óptimo del proyecto, tomando en cuenta una serie de factores importantes para el normal desenvolvimiento del Centro.

Se ubicará en la cabecera cantonal del cantón Rumiñahui, en las calles Olmedo y Av. Luis Cordero, Centro Comercial River Mall, puesto que es un lugar central, donde podrán desplazarse con facilidad desde cualquier parroquia, además se encuentra en la zona donde se identificó la mayor parte del mercado meta.

### **3.2.2.1. Criterio de selección de alternativas**

Para la instalación de la empresa en las propuestas indicadas anteriormente, se consideran importantes los siguientes factores:

#### **Transporte y Comunicación**

En lo que se refiere a transporte y comunicaciones se cuenta con facilidades, puesto que muchos padres de familia cuentan con vehículo propio, el acceso es la avenida principal General Enríquez. Sin embargo, para aquellos padres de familia que no cuenten con transporte propio existen varias líneas de transporte público cuyo costo es de \$0.25 centavos de dólar.

#### **Cercanía al Mercado**

Para los padres de familia la ubicación es estratégica puesto que muchos de nuestros potenciales clientes viven alrededor de la zona y no tendrían problema alguno para dejar a los niños en el Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

#### **Factores Ambientales**

Art. 20.- Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo, según la Ley de Gestión Ambiental.

Art. 21.- Los Sistemas de manejo ambiental incluirán estudios de línea base; evaluación del impacto ambiental, evaluación de riesgos; planes de manejo; planes de manejo de riesgo; sistemas de monitoreo; planes de contingencia y mitigación; auditorías ambientales y planes de abandono. Una vez cumplidos estos requisitos y de conformidad con la calificación de los mismos.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil estará en el sector urbano del cantón Rumiñahui, cuenta con instalaciones ya construidas, únicamente hay que adecuarlas para aulas, comedor, cocina, sala de juegos, etc. Por lo que no causará mayor impacto ambiental, según la ficha de Evaluación Ambiental.

FICHA DE EVALUACION AMBIENTAL			
(UCA - CFN)			
	PUNTAJE:	26	CATEGORIA AMBIENTAL:
	PORCENTAJE:	26%	CRITERIO:
			<b>CLASE 2</b>
			Neutral al ambiente
VALORACION PRELIMINAR			
1. De acuerdo a la Tabla No. 1 (Valoración ambiental por actividades productivas) adjudique el respectivo puntaje al proyecto:			
VALORACION :		<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">4</span>	
CONTAMINACION AL AIRE			
2. Señale la fuente principal de energía del proyecto:			
		4	Calificación
a	Electricidad	4	4
b	Gas	8	8
c	Búnker	5	5
d	Gasolina	5	5
e	Diesel	5	5
f	Maera	5	5
g	Ninguna	5	5
Puntaje		4	
3. Ruido en el área comprendida del proyecto es:			
		2	Calificación
a	Muy alto	8	8
b	Alto	6	6
c	Medio	4	4
d	Bajo	2	2
e	Ninguno	2	2
Puntaje		2	
CONTAMINACION AL AGUA			
4. Especifique el tipo de sustancias que contienen el agua de desecho (provenientes del proceso de limpieza, baños, etc.)			
		5	Calificación
a	Detergentes	5	5
b	Colorantes	8	8
c	Ácidos	7	7
d	Lejías	6	6
e	Preservantes	4	4
f	Saborizantes	3	3
g	Materia orgánica	4	4
h	Plaguicidas	8	8
i	Otros compuestos: lubricantes, etc.)	10	10
j	No hay aguas de desecho	5	5
Puntaje		5	
5. Describa el camino de las aguas de desecho			
		4	Calificación
a	Alcantarillado	4	4
b	Calle	8	8
c	Río	8	8
d	Quebrada	8	8
e	Tanque séptico	4	4
f	Recicladas	2	2
g	No hay aguas de desecho	4	4
Puntaje		4	
DESECHOS SOLIDOS			
6. Especifique el tipo de desechos sólidos generados			
		5	Calificación
a	Papel	5	5
b	Plástico	8	8
c	Textiles (retazos)	7	7
d	Metales	8	8
e	Desechos orgánicos	5	5
f	No hay desechos sólidos	0	0
Puntaje		5	
7. Especifique el destino de los desechos sólidos			
		2	Calificación
a	Recolector de basura	2	2
b	Alcantarillado	6	6
c	Calle	8	8
d	Río	8	8
e	Quebrada	8	8
f	Quemados	4	4
g	Enterrados	3	3
h	Reusados o reciclados	1	1
i	No hay desechos sólidos	2	2
Puntaje		2	

(carne, cascaré, aceites, otras)

### **Estructura Impositiva/ Legal**

Todos los centros de desarrollo infantil para su funcionamiento deben obtener la autorización del Ministerio de Incurción Económica y Social (MIES) en su respectiva jurisdicción, a través de una resolución administrativa.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil se va a constituir en sociedad de hecho, para lo cual se requiere cumplir con ciertos requisitos para su funcionamiento y puesta en marcha: la obtención del Permiso del Ministerio de Inclusión Económica y Social, la obtención del RUC y el Permiso sanitario, Bomberos.

### **Disponibilidad de Servicios Básicos**

La ciudad de Sangolquí, actualmente cuenta con todos los servicios básicos para que los clientes puedan acudir sin ningún problema al Centro de Desarrollo Temprano Infantil. Entre los servicios básicos se encuentran:

- Alcantarillado
- Luz eléctrica
- Agua Potable
- Teléfono
- Transporte
- Colegios
- Hospitales
- Cuerpo de Bomberos
- Clínicas

### **Posibilidad de Eliminación de Desechos**

Como se dará almuerzo y lunch a los niños, los desechos serán colocados debidamente en fundas de basura para que sean retirados por el recolector, y en la ciudad Sangolquí existe un sistema de recolección de basura y residuos que es tres veces por semana. Por lo que existe una eliminación total de desechos.

Sin embargo se pondrá en marcha un plan para la separación de residuos y que los niños sean partícipes de esto para que aprendan desde temprana edad.

- Los recipientes orgánicos se colocará en un recipiente de color verde.
- El papel, cartón y derivados serán colocados en un recipiente de color negro
- Los residuos infecciosos en fundas de color rojo.

### 3.2.2.2. Matriz de localización

“Para definir la localización se utilizará el método cuantitativo por puntos este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de pesos relativos, de acuerdo con la importancia que se le atribuyen”  
(CHAIN, 2008)

La tabla indica la ponderación en base a los criterios de selección que se asignaron a las opciones de ubicación del Centro.

**TABLA 46.**  
**PONDERACION PARA MATRIZ LOCACIONAL**

REQUERIMIENTOS	FRECUENCIA	PORCENTANJE
<b>Disponibilidad de Talento Humano</b>	56	0,5
<b>Facilidad de desplazamiento</b>	20	0,2
<b>Disponibilidad de Recursos Materiales</b>	19	0,2
<b>Capacidad</b>	8	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>1,00</b>



Las calificaciones se asignarán de acuerdo a las experiencias y vivencias diarias de la sociedad; se utilizará una escala de 1 a 3, siendo uno la calificación más baja y tres la más alta calificación.

Los lugares a evaluar para establecer el Centro de Desarrollo temprano Infantil son los siguientes:

- Sangolquí
- San Rafael
- Santa Rosa

**TABLA 47.**

**MATRIZ LOCACIONAL - ASIGNACIÓN ÓPTIMA DE PUNTOS**

<b>CALIFICACIÓN: 1 a 3</b>							
<b>FACTOR RELEVANTE</b>	<b>PESO</b>	<b>SAN RAFAEL</b>		<b>SANGOLQUÍ</b>		<b>SANTA ROSA</b>	
Capacidad	0,1	2	0,2	3	0,3	1	0,1
Disponibilidad de Talento Humano	0,5	2	0,2	2	0,2	2	0,2
Facilidad de desplazamiento	0,2	1	0,1	3	0,3	2	0,2
Disponibilidad de Recursos							
Materiales	0,2	3	0,3	2	0,2	1	0,1
<b>Sumatoria</b>	<b>1</b>		<b>0,8</b>		<b>1</b>		<b>0,6</b>
<b>Comprobación</b>	OK						
<b>Técnicamente, el CDTI debería ubicarse en:</b>						<b>SANGOLQUÍ</b>	

### 3.2.2.3. Plano de micro localización



**FIGURA 27. MAPA MICROLOCALIZACIÓN**

### 3.3. Ingeniería del proyecto

Ingeniería es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto.

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

(COCOGUM, 2006)

### **3.3.1. Procesos de Producción**

El proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos (servicios) mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo.

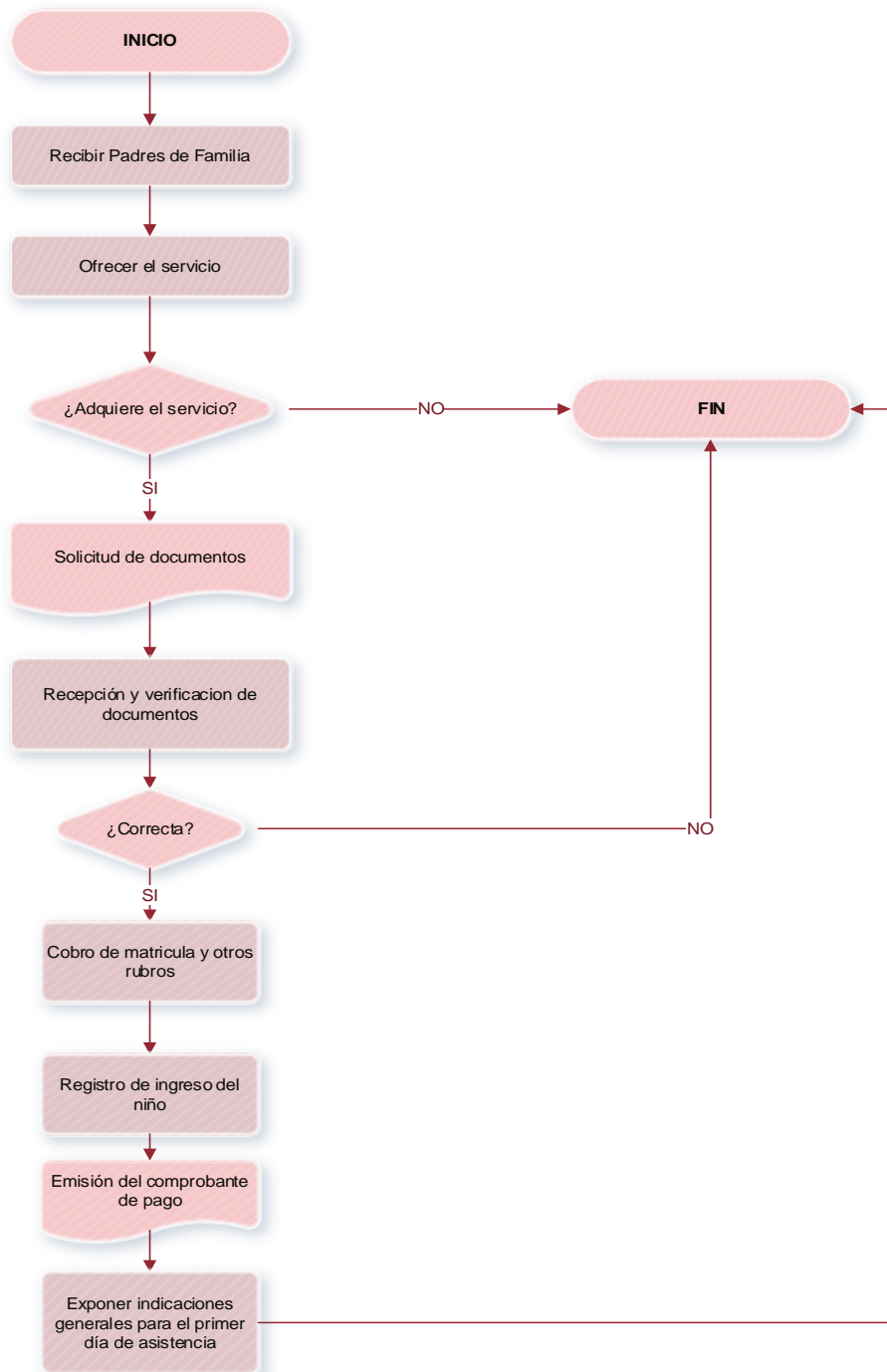
El proceso a través del cual el servicio se crea y se entrega al cliente constituye un factor principal para el proyecto, puesto que los procesos implican horarios, rutinas y mecanismos que deben ser coordinados adecuadamente.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil contempla los siguientes procesos:

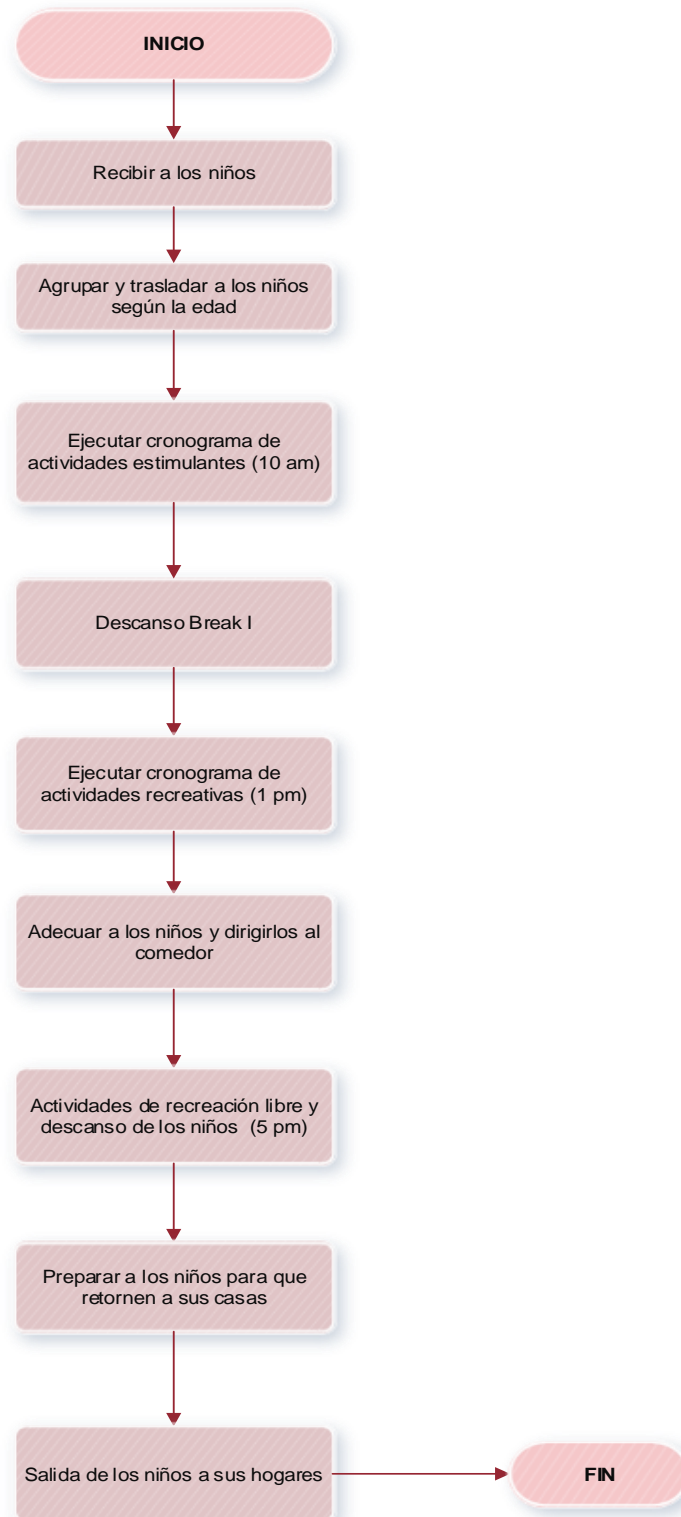
- Proceso de admisión
- Proceso de entrega del servicio diario

Cabe mencionar que la entrega del servicio se realizará en un horario completo de 7:30 a 18:30.

### 3.3.2. Diagrama de flujo y procesos



**FIGURA 25. PROCESO DE ADMISIÓN**



**FIGURA 26. PROCESO DE ENTREGA DEL SERVICIO DIARIO**

### 3.3.3. Distribución en planta del espacio

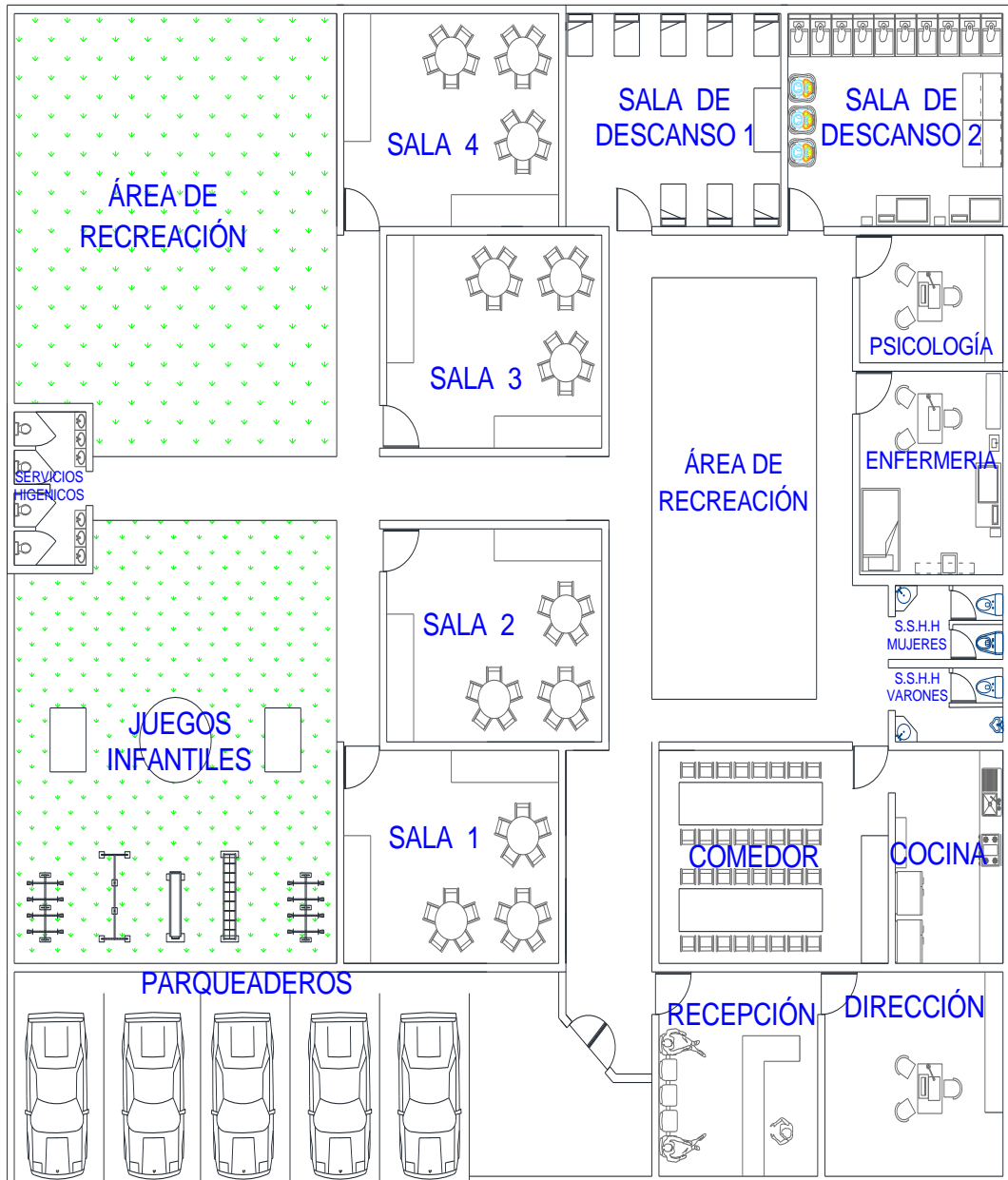


FIGURA 27. DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO

### 3.3.4. Estudio de insumos y materiales

Los requerimientos de insumos y materiales, están establecidos de acuerdo a los estándares de calidad que exige en Ministerio de Incurción Económica y Social (MIES).

#### 3.3.4.1. Cantidad necesaria de materiales

Para el funcionamiento del Centro de Desarrollo Temprano Infantil es necesario equipar a las aulas, considerar equipo de oficina, muebles y enseres.

**TABLA 48.**

#### **REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BÁSICOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL</b>
Agua	50,00	600,00
Energía Eléctrica	80,00	960,00
Consumo telefónico e Internet	65,00	780,00
<b>TOTAL SERVICIOS BÁSICOS</b>		<b>2.340,00</b>

**TABLA 49.**

**REQUERIMIENTOS SUMINISTROS Y SERVICIOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL</b>
Arriendo	500,00	6.000,00
Suministros de oficina	12,53	150,36
Suministros de aseo y limpieza	27,75	333,00
Servicio de contabilidad	25,00	300,00
Seguro Médico Corporativo	216,48	2.597,76
Combustible	110,00	1.320,00
Gastos de Publicidad	45,00	540,00
<b>TOTAL SUMINISTROS Y SERVICIOS</b>		<b>11.241,12</b>

**TABLA 50.**

**REQUERIMIENTO MATERIAL DE ESTIMULACIÓN**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	Animales de caucho con pito	1,00	2,00
1	Balancín para bebé	30,00	30,00
3	Caja musical para bebé	3,50	10,50
1	Carritos para pista	2,50	2,50
1	Coche andador	12,00	12,00
1	Juego de construcción de la ciudad	38,00	38,00

Continua→



2	Juego de té	9,00	18,00
2	Juego de ollitas y cocinita	11,00	22,00
2	Frutas de plástico	3,25	6,50
1	Legos grandes	32,00	32,00
1	Muñeca de trapo	8,00	8,00
6	Pelotas de caucho doble	4,00	24,00
2	Rompecabezas esquema corporal niño	1,50	3,00
2	Rompecabezas esquema corporal niña	1,50	3,00
2	Rompecabezas animales domésticos	1,50	3,00
2	Rompecabezas animales salvajes	1,50	3,00
1	Set de cuentos para 2 a 4 años	7,80	7,80
1	Set de títeres	18,00	18,00
1	Sonajeros	5,50	5,50
2	Animales de espuma vinílica	4,80	9,60
3	Animales de plástico	15,00	45,00
6	Caballos de madera para montar	50,00	300,00
2	Encaje de alimentos	3,50	7,00
2	Encaje de identificación del sexo niño	4,50	9,00
2	Encaje de identificación del sexo niña	4,50	9,00
2	Encaje de transportes	3,50	7,00
2	Encaje vegetales	3,50	7,00
3	Encaje reloj	3,50	10,50
<b>TOTAL MATERIAL DE ESTIMULACIÓN</b>			<b>652.90</b>

### 3.3.5. Requerimiento de Recursos Humanos

**TABLA 51.**  
**REQUERIMIENTOS RECURSOS HUMANOS**

MANO DE OBRA DIRECTA							
Nro	Personal	Remuneración	Beneficios Sociales	Aporte Patronal 11,15%	Aporte IECE y SECAP 1%	Costo Mensual	Costo Anual
3	Parvularios	\$ 400,00	\$ 76,50	\$ 44,60	\$ 4,00	\$ 525,10	\$ 18.903,60
3	Auxiliar de parvularia/o	\$ 340,00	\$ 69,00	\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 450,31	\$ 16.211,16
<b>SUBTOTAL M.O.D.</b>		<b>\$ 740,00</b>	<b>\$ 145,50</b>	<b>\$ 82,51</b>	<b>\$ 7,40</b>	<b>\$ 975,41</b>	<b>\$ 35.114,76</b>
MANO DE OBRA INDIRECTA							
1	Auxiliar Polifuncional	\$ 320,39	\$ 66,55	\$ 35,72	\$ 3,20	\$ 425,87	\$ 5.110,39
<b>SUBTOTAL M.O.I.</b>		<b>\$ 320,39</b>	<b>\$ 66,55</b>	<b>\$ 35,72</b>	<b>\$ 3,20</b>	<b>\$ 425,87</b>	<b>\$ 5.110,39</b>
PERSONAL ADMINISTRATIVO							
1	Coordinador	\$ 450,00	\$ 82,75	\$ 50,18	\$ 4,50	\$ 587,43	\$ 7.049,10
<b>SUBTOTAL P. ADM.</b>		<b>\$ 450,00</b>	<b>\$ 82,75</b>	<b>\$ 50,18</b>	<b>\$ 4,50</b>	<b>\$ 587,43</b>	<b>\$ 7.049,10</b>
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.510,39</b>	<b>\$ 294,80</b>	<b>\$ 168,41</b>	<b>\$ 15,10</b>	<b>\$ 1.988,70</b>	<b>\$ 47.274,25</b>

### 3.3.6. Requerimiento de mobiliario

**TABLA 52.**  
**REQUERIMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computadora	2	900,00	1800,00

Continua→

Impresora multi-función	1	250,00	250,00
Cocina	1	600,00	600,00
Refrigeradora	1	700,00	700,00
Licuada	1	120,00	120,00
Microondas	1	150,00	150,00
Teléfono	2	45,00	90,00
Esterilizador de biberones	1	150,00	150,00
Parlantes	1	80,00	80,00
Infocus	1	850,00	850,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>4.790,00</b>

**TABLA 53.**

**REQUERIMIENTO MUEBLES Y ENSERES**

<b>MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorio	3	80,00	240,00
Sillas	5	20,00	100,00
Archivador	1	70,00	70,00
Bacinillas plásticas	8	7,00	56,00
Cobijas para cunas	16	10,00	160,00
Colchones para cunas 120 x 60 x 12 cm	16	65,00	1.040,00
Colchonetas plaza y media	6	150,00	900,00
Cobijas plaza y media	16	15,00	240,00
Corrales desarmables 1,20 x 1 x 1 m	2	70,00	140,00

Continua→

Cunas 1,20 x 0,60 x 1 m	8	60,00	480,00
Almohadas 60 x 30 cm	8	5,00	40,00
Fundas de almohada	16	2,50	40,00
Mesas Infantiles 1 x 2 m x 50 cm alto, capacidad 10 niños	10	25,00	250,00
Mueble para cambiar pañales	1	45,00	45,00
Pizarra pequeña 1,20 x 1,50 m	2	30,00	60,00
Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	16	7,00	112,00
Sillas infantiles	60	3,50	210,00
Toallas de baño medianas	7	7,00	49,00
Toldo para cunas	8	12,00	96,00
Colchones para corrales 1,20 x 1 m x 10 cm espesor	2	65,00	130,00
Botiquín	1	10,00	10,00
Contenedores de basura	3	15,00	45,00
<b>TOTAL MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES</b>			<b>4.513,00</b>

**TABLA 54.**

**REQUERIMIENTOS VEHICULOS**

<b>VEHICULOS</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Furguneta	1	39.790,00	39.790,00
<b>TOTAL VEHICULOS</b>			<b>39.790,00</b>



## CAPITULO IV

### LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

#### 4.1. Base legal

Para la constitución del Centro de Desarrollo Temprano Infantil, se pondrán en marcha las exigencias legales del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES); actual organismo de control de guarderías privadas y centros de Desarrollo Infantil.

Los centros de desarrollo infantil, ya sean públicos o privados que no operen con fondos del MIES, deben registrarse en la página del mencionado ministerio. Luego los centros pasan por una inspección para obtener su permiso de funcionamiento.

#### 4.1.1. Constitución de la Empresa

Constituir legalmente nuestra empresa nos permite que ésta sea legalmente reconocida, que califique como sujeto de crédito, que podamos emitir comprobantes de pago, y que podamos producir, comercializar y promocionar nuestros productos o servicios con autoridad y sin restricciones.

**TABLA 55. COMPAÑÍAS DE COMERCIO EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA**

NOMBRE	MINIMO		RAZON SOCIAL	DIVISION DEL CAPITAL	ADMINISTRACIÓN
	# ACCIONISTAS	CAPITAL SOCIAL			
<b>Compañía en nombre colectivo</b>	2		Nombres de los socios + Cia.		Junta General de Socios
<b>Compañía en comandita simple</b>		No existe capital mínimo fundacional	Socios Comanditados + Cia Comandita.	Participaciones	Junta Socios Comanditados

Continua →

<b>Compañía en comandita por acciones</b>		No existe capital mínimo fundacional	Socios Comanditados + Cia Comandita.	Acción	Junta Socios Comanditados
<b>Compañía de responsabilidad limitada</b>	2 - 15	400,00	Cia. Ltda.	Participaciones	Junta General de Socios
<b>Compañía anónima</b>	2 - S/Límite	800,00	No nombre de socio + C.A. o S.A.	Acción	Junta General de Accionistas
<b>Compañía de economía mixta</b>		800,00	CEM		Directorio
<b>Asociaciones o cuentas en participación</b>	2			Es aquella en la que un comerciante da a una o mas personas, participación en la utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todo su comercio.	Socio Gestor
<b>Empresa unipersonal de responsabilidad limitada</b>	1	El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma; sin embargo, para constituir este tipo de empresa, este capital asignado mínimo no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general (318.00 USD.), por diez	Cualquier denominación		Gerente Propietario

"Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello".

**(LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, 2006)**

Por consiguiente, el Centro de Desarrollo Temprano Infantil, se constituirá como una sociedad unipersonal, ya que, así no se requiere la participación de socios ni accionistas, y se convierte una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados.

### **Procedimiento para la creación de la empresa**

Para la creación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada deben seguir los siguientes pasos:

- Obtención de la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías.
- Apertura de la cuenta de integración de capital a nombre de la futura empresa. El banco deberá conferir un certificado que acredite el depósito efectuado, mismo que debe agregarse como documento habilitante a la escritura pública de constitución.
- Escritura de constitución de la empresa, otorgada por el gerente propietario, ante notario público.
- Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio.
- Una vez revisada, si hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.



Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto, cualquier persona que se considerare perjudicada por la constitución de la empresa, podrá oponerse a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

Vencido este plazo, si no existieren oposiciones por parte de terceros, el juez aprobará la constitución y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón del domicilio principal de la misma. Si la empresa fuere a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar.

### **Procedimiento para obtener la autorización de funcionamiento**

"El Instituto de la Niñez y la Familia (INFA) y el Programa de Protección Social (PPS), entidades empezaron un proceso de cierre, traslado de saldos contables y presupuestarios al Ministerio de Finanzas.

De acuerdo con el decreto ejecutivo todas las atribuciones, competencias, funciones, representaciones y delegados pasarán a ser ejercidas por el Ministerio de Inclusión. Los servicios y actividades que no corresponden a su ámbito de competencia se transferirán a las entidades y organismos que correspondan, incluidos los bienes muebles, inmuebles, activos, pasivos y presupuesto previo aval del Ministerio Coordinador de Desarrollo Social".

### **(UNIVERSO, 2013)**

Todos los centros de desarrollo infantil privados, previo a su funcionamiento deberán obtener la autorización del Ministerio de Inclusión Económica y Social - MIES en su respectiva jurisdicción, a través de una resolución administrativa. Los y las interesadas presentarán la correspondiente documentación para la Sierra y Oriente, entre los meses de enero a julio y para la Costa y Región Insular, entre los meses de julio a enero.

## **Solicitud de autorización de funcionamiento**

Las instituciones públicas, personas naturales, organizaciones de derecho privado con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, interesadas en las prestación de servicios sociales, presentarán la solicitud de autorización de funcionamiento del centro de desarrollo infantil dirigida a la Dirección Provincial del MIES.

### **Documentos que se adjuntarán a la solicitud**

#### **Personas naturales**

- Copia a color notariada de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del o la propietaria. Para personas extranjeras, adicional copia notariada del censo vigente;
- Record policial;
- En caso de extranjeros, demostrar la calidad migratoria que le permite trabajar en el Ecuador;
- Proyecto de centro en base a las condiciones establecidas por el MIES para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil privados;

#### **Institución Pública**

- Copia certificada del nombramiento del representante legal;
- Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes;
- Proyecto de centro en base a las condiciones establecida por el MIES, para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil.
- Inscripciones en el Registro de entidades de atención ente el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA)

#### **Para Organizaciones de Derecho Privado**

- Copia Certificada o notariada del Nombramiento del Representante Legal o Directiva actualizada.
- Copia Notariada del instrumento jurídico de constitución de la personalidad jurídica (Acuerdo ministerial, resolución, escritura de constitución de la compañía, etc.)
- Copia notariada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
- Ficha de identificación de la organización.
- Proyecto de Centro en base a las Condiciones establecidas por el MIES para el Funcionamiento de los Centros de desarrollo infantil.
- Inscripción en el Registro de Organizaciones de la Sociedad Civil. RUOSC. (Este documentos se gestiona en la Secretaria de los pueblos, movimientos Sociales y Participación Ciudadana) .
- Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA )
- Copia Notariada del Registro de Organizaciones Sociales en el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.

**Elementos a considerar en el proyecto de centro.**

- Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, en base a los estándares de calidad haciendo constar el área en metros cuadrados; así como el croquis de la ubicación geográfica del centro;
- Escritura pública de propiedad, contrato de comodato o contrato de arrendamiento registrado este último en un Juzgado de Inquilinato o Juzgado de lo Civil; u otro que establezca el derecho de uso del inmueble destinado para el efecto;
- Proyecto educativo;

- Manual de procedimiento o reglamento interno del centro de desarrollo infantil, elaborado en base a las condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil;
- Ficha técnica del personal que laborará en el centro de desarrollo infantil;
- Hojas de Vida con firma de responsabilidad y la documentación de soporte, y certificados del CONESUP, de conformidad con los perfiles establecidos en las presentes normas;
- Presupuesto del centro; y,
- Inventario del mobiliario, material didáctico y equipamiento;

#### **4.1.2. Tipo de Empresa (CIIU)**

"La CIIU, sirve para clasificar uniformemente las actividades o unidades económicas de producción, dentro de un sector de la economía, según la actividad económica principal que desarrolle.

La actividad económica principal es aquella que más aporta al valor añadido de la entidad, los productos resultantes de una actividad principal pueden ser productos principales o subproductos".

(INEC, 2012)

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil es una organización de carácter privado que pertenece según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, basada en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU); a la sección P, división 85, "Enseñanza" en la formación de niños y niñas menores de 5 años brindando un espacio para ellos, sus familias y su

entorno, posibilitando un clima de afectividad, respeto y reconocimiento para la construcción y el desarrollo integral del ser humano.

### **Sección (P) Enseñanza - División 85**

Esta sección comprende la enseñanza de cualquier nivel y para cualquier profesión, oral o escrita, así como por radio y televisión o por otros medios de comunicación. Abarca la enseñanza impartida por las distintas instituciones del sistema educativo general en sus distintos niveles, la enseñanza para adultos, los programas de alfabetización, etcétera. Se incluyen también las escuelas y academias militares, las escuelas de prisiones, etcétera, en sus niveles respectivos. Está comprendida tanto la enseñanza pública como la privada.

En cada nivel de la enseñanza inicial, las clases comprenden la educación especial para alumnos con discapacidad física o mental. Se incluyen asimismo la enseñanza relacionada principalmente con actividades deportivas o de esparcimiento, como el bridge o el golf, y las actividades de apoyo a la enseñanza.

**TABLA 56.**

### **CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME**

<b>P</b>	<b>ENSEÑANZA</b>
<b>P 85</b>	ENSEÑANZA.
<b>P 851</b>	ENSEÑANZA PREPRIMARIA Y PRIMARIA.
<b>P 8510</b>	ENSEÑANZA PREPRIMARIA Y PRIMARIA.
<b>P 8510.1</b>	ENSEÑANZA PREPRIMARIA
<b>P 8510.11</b>	La educación preprimaria o inicial, es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral que considera los aspectos cognitivos, afectivo, psicomotriz, social, de identidad, autonomía y pertinencia a la comunidad diseñada principalmente para introducir a los niños y niñas, desde los tres meses hasta los cinco años de edad en un entorno educativo de tipo escolar, es decir, servir de puente entre el hogar y el medio escolar.

### 4.1.3. Nombre o Razón Social

La elección de la razón social de una empresa es una obligación con el fin de dar credibilidad a nuestra empresa y mantenerla legal. Para cualquier entidad es importante determinar el nombre, con el cual se llevará a cabo la constitución de la misma.

La razón social del Centro de Desarrollo Temprano Infantil, será: Happy Genius E.U.



The logo consists of the words "Happy Genius" in a bold, red, outlined font. The letters have a slight 3D effect with a shadow underneath, giving it a playful and vibrant appearance.

El nombre se ha escogido con el fin de reflejar lo que se pretende hacer con los niños; infantes con gran capacidad para desarrollar sus habilidades, rodeados de un ambiente afable, y mantener una tierna sonrisa en su rostro.

### LOGOTIPO

Es un elemento importante, que forma parte de la marca porque coadyuva a que ésta sea fácilmente identificada, rápidamente reconocida y dependiendo el caso, mentalmente relacionada con algo con lo que existe cierta analogía. (Thompson, 2006)



Forma parte de la marca, y se encontrará ubicado en las afueras del local permitiendo con ello que el cliente lo visualice y de inmediato reconozca el servicio que se ofrece.

#### **SLOGAN**

El slogan seleccionado será lo que buscamos para nuestros clientes



#### **4.2. Filosofía empresarial**

La filosofía empresarial identifica "la forma de ser" de una empresa, también se habla que la cultura de la empresa tiene que ver con los principios

y valores empresariales, todo ello es tanto como decir que es la visión compartida de una organización.

Para llevar a cabo la base filosófica de la empresa se debe tener en cuenta que se identificó una necesidad, la cual se desea satisfacerla a través del servicio, fortaleciendo esas razones filosóficas que llevarán a reconocer al producto como el mejor dentro del mercado.

La filosofía empresarial está basada en la misión, visión, valor, objetivos estratégicos y principios que constituyen a la empresa

#### **4.2.1. Misión**

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y/o servicios a ofertar.

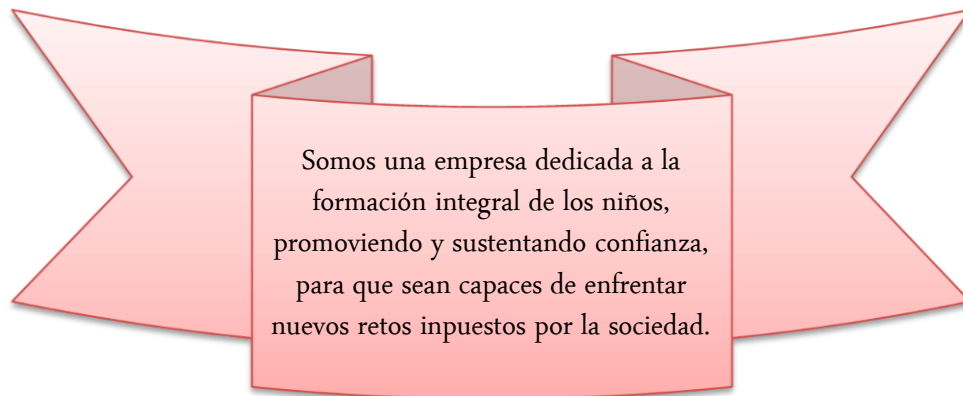
Con la misión conoceremos el negocio al que se dedica la empresa en la actualidad, y hacia qué negocios o actividades puede encaminar su futuro, por lo tanto también debe ir de la mano con la visión y los valores.

#### **ELEMENTOS CLAVE**

- Naturaleza del Negocio
- Razón para existir
- Mercado al que sirve
- Características generales de los productos o servicios
- Posición deseada en el mercado



- Valores y principios



#### **4.2.2. Visión**

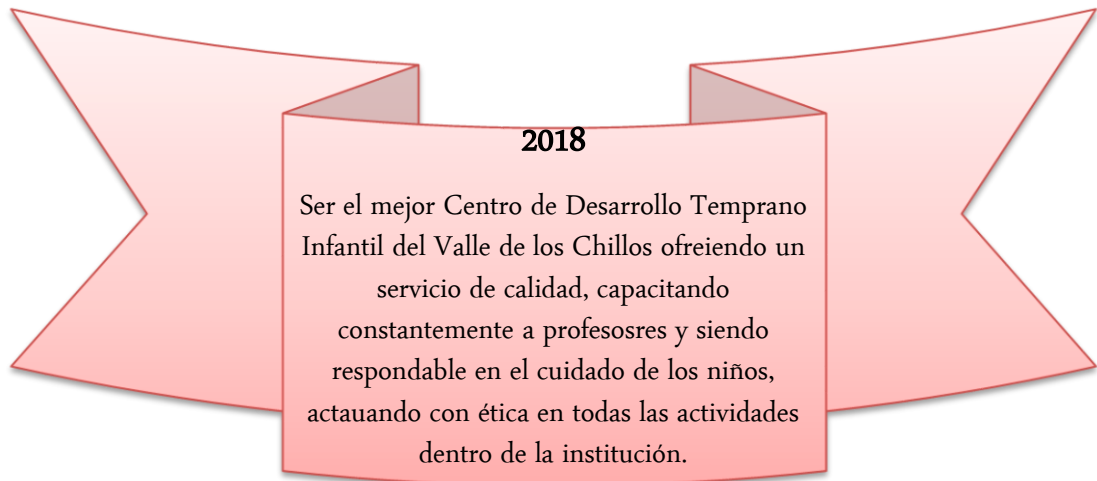
La visión corporativa es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro. La visión no se expresa en términos numéricos, la define la alta dirección de la compañía, debe ser amplia e inspiradora, conocida por todos e integrar al equipo gerencial a su alrededor.

(Amaya)

#### **ELEMENTOS CLAVE**

- Posición en el mercado
- Tiempo
- Ámbito en el mercado
- Productos o servicios
- Valores
- Principio organizacional

La Visión del Centro de Desarrollo Temprano Infantil es:



#### **4.2.3. Principios**

Los principios corporativos son el conjunto de valores, creencias, normas, que regulan a la vida de una organización. Ellos definen aspectos que son importantes para la organización y que deben ser compartidos por todos.  
(Amaya)

- Ética y responsabilidad en el trabajo diario
- Capacitación constante para los profesores de HAPPY GENIUS
- Eficiencia en el manejo de los recursos financieros
- Compromiso con el Centro de Desarrollo Temprano Infantil
- Ampliar permanentemente las oportunidades de negocio.

#### **4.2.4. Valores**

Los valores plantean el marco ético - social dentro del cual la empresa lleva a cabo sus acciones. Los valores forman parte de la cultura organizacional y establecen los límites en los cuales debe enmarcarse la conducta de los

individuos pertenecientes a ella, tanto en el plano organizacional como en el plano personal.

(Francés, 2006)

Actualmente, la sociedad exige a las empresas una conducta moral que va más allá de lo establecido en las leyes. Las expectativas de la sociedad son cambiantes, por lo cual los valores corporativos evolucionan continuamente.

- **Responsabilidad:** En el cuidado de los niños y en la ejecución de actividades para su desarrollo.
- **Respeto:** Mutuo dentro de la institución a través de una buena comunicación entre el cliente interno y externo.
- **Puntualidad:** En el cumplimiento de las responsabilidades y tareas asignadas y en el horario de trabajo.
- **Honestidad:** Al brindar un servicio de calidad

#### 4.2.5. Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos para el presente proyecto son:

**TABLA 57.**

#### **OBJETIVOS ESTRATEGICOS**

PERSPECTIVA	EJE	OBJETIVOS
FINANCIERA	<b>Administrativa – Financiera</b>	Optimizar el manejo financiero del Centro de Estimulación HAPPY GENIUS, buscando solvencia, estabilidad, al igual que una rentabilidad creciente.

Continua→

CLIENTE	<b>Marketing y Comercialización</b>	Brindar un servicio de calidad para satisfacer las necesidades de los clientes y lograr su fidelidad.
INTERNA	<b>Recurso Humano, Capacitación</b>	Mantener un Recurso Humano capacitado para el mejor nivel de la Institución, que aporte a la gestión institucional y se mantenga identificado y motivado en el Centro de Desarrollo Temprano Infantil HAPPY GENIUS.
CRECIMIENTO Y PARENDIZAJE	<b>Desarrollo Organizacional, Estructura Organizacional</b>	Estructurar un sistema de gestión estratégica durante los próximos 5 años, que permita maximizar las ventajas de la empresa entre los Centros de Desarrollo Temprano Infantil del Valle de los Chillos.

#### 4.2.6. Estrategia Empresarial

La estrategia empresarial es el conjunto de acciones encaminadas a la consecución de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo y defendible frente a la competencia, mediante la adecuación entre los recursos y capacidades de la empresa y el entorno en el cual opera, y a fin de satisfacer los objetivos de los múltiples participantes en ella.

- **Estrategia de Competitividad**

La estrategia competitiva consiste en ser diferente y elegir deliberadamente un conjunto de actividades que permitan crear una combinación única de valor.

(Porter, 1982)

Son estrategias que se ocupan de la creación de una posición competitiva ventajosa para la unidad de negocios dentro de un sector, segmento o mercado concreto. Por lo tanto, se relaciona con la toma de decisiones en un negocio o unidad estrategia de negocio, y persigue conseguir posiciones competitivas superiores respecto a los competidores, intentando generar

capacidades distintivas con el objetivo de conseguir ventajas competitivas sostenibles.

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil Happy Genius utilizará la **Estrategia de Especialización**, ya que su objetivo será tener un servicio personalizado conociendo íntimamente al cliente y capacitando a los profesores de la institución con programas educativos que permita a los niños aprender de una manera más ágil.

- **Estrategia de Crecimiento**

El crecimiento rápido de la empresa es la base de su supervivencia y desarrollo a largo plazo, así como la garantía de un flujo de ingresos muy favorable, que representa el sueño hecho realidad de cualquier emprendedor. (Union Europea )

Tomando en cuenta que el Centro de Desarrollo Temprano Infantil HAPPY GENIUS está iniciando sus actividades, utilizará la estrategia de **Crecimiento intensivo de penetración**, para esto buscará la preferencia de los clientes a través de la oferta de un servicio acorde a las exigencias y necesidades del mercado.

- **Estrategia de Competencia**

La empresa utilizará una estrategia básica de **Diferenciación** haciendo énfasis en las cualidades del servicio (calidad e innovación), en un ambiente de desarrollo atractivo, sin convertir el centro en una rutina diaria, sino en convertir en una experiencia nueva, y lograr la permanencia feliz del niño.

- **Estrategia Operativa**

La estrategia de **administración de la calidad total**, para lo cual se realizará cada año una reestructuración de procesos con la finalidad de detectar anomalías y hacer cambios en donde sea necesario, a través de mejorar los sistemas de información con los que se trabaja y de ésta forma administrar de mejor manera y servir mejor a nuestro mercado.

#### **4.2.6.1. Estrategias de marketing**

- **Estrategia de Precio**

Según Geoffrey Randall, la política general de fijación de precios de una empresa es una decisión estratégica: tiene implicaciones a largo plazo, hay que desarrollarla con mucho cuidado y no se puede modificar fácilmente.

(Thompson, 2006)

Los clientes basan sus juicios acerca del valor del servicio que los diferentes competidores cobran por dejar a sus niños en un Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

Por eso, la estrategia que se utilizará para el presente proyecto es orientada a la competencia; diferenciarse de la competencia con precios superiores, con el fin de transmitir una imagen de calidad y exclusividad en el nivel social medio - alto.

- **Estrategia de Promoción**

La promoción trata de informar, persuadir y recordar las características del producto, ventajas y necesidades que satisface.

(López, 2008)

Los medios publicitarios que se utilizarán para dar a conocer al Centro de Desarrollo Temprano Infantil serán:

- Hojas volantes, que contendrán información sobre los servicios que prestará el centro, los cuales se repartirán en los exteriores del local y en cada hogar cercano al centro infantil.
- Promoción a los padres de familia cuando presenten usuarios potenciales.
- Vallas publicitarias, que se ubicarán en lugares visibles como calles principales y sitios estratégicos. Ésta contendrá nombre, dirección y teléfonos de contacto del centro infantil.

- **Estrategia de Servicio**

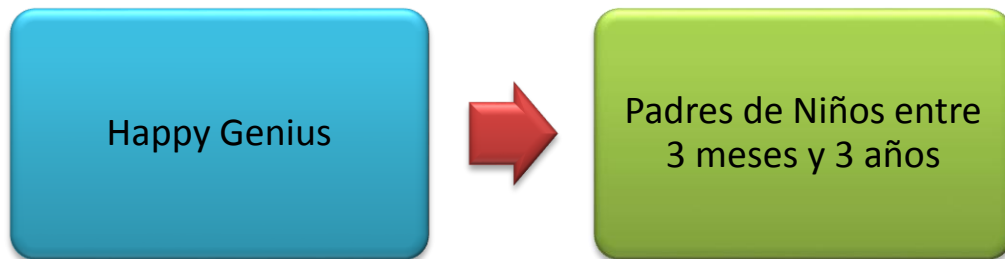
Se utilizará una estrategia de diferenciación, es decir que se llegará a los padres de familia prestando un servicio característico y de calidad, para que sus niños se sientan seguros y cómodos en las instalaciones del Centro de Desarrollo Temprano Infantil.

- **Estrategia de Plaza**

El Centro de Desarrollo Temprano Infantil estará ubicado estratégicamente para que los padres puedan llegar a las instalaciones sin ningún inconveniente, contará con infraestructura amplia, instalaciones acogedoras, claras, con juegos, divisiones especiales y servicios adecuados necesarios para el crecimiento de los niños.

- **Estrategia de Distribución**

La prestación del servicio será de manera directa, puesto que no se necesita de intermediarios para adquirir un servicio de educación. Además podremos realizar un mejor control del servicio.



**FIGURA 28. CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

### **4.3. Organización administrativa**

La organización administrativa es la combinación de los medios técnicos, humanos y financieros que componen la empresa: edificios, máquinas, materiales, persona, en función de la consecución de un fin, según las distintas interrelaciones y dependencias de los elementos que lo constituyen.

#### **4.3.1. Estructura orgánica**

La estructura orgánica es la forma en que están cimentadas y ordenadas las unidades administrativas de una institución, organización u órgano y la relación que guarda entre sí, dicho de otra manera se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la empresa u organización en cuanto a las relaciones entre el o los gerentes y los colaboradores.

La estructura orgánica de presente proyecto estará conformado por:

- Nivel Directivo: Propietario, Coordinador y/o representante legal;
- Nivel Técnico/Operativo: Educadoras, Auxiliares Infantiles,



- Nivel Administrativo - Financiero y de servicios: Contador, auxiliares de limpieza, cocina.

#### **4.3.2. Responsabilidades**

Las responsabilidades de los miembros del Centro de Desarrollo Temprano Infantil Happy Genius.

##### **DIRECTOR:**

- El Director establecerá y definirá las metas de la organización así como las acciones que se deben tomar para concretar la visión y misión.
- Representar legalmente al Centro de Desarrollo Temprano Infantil Happy Genius.
- Planificar, organizar dirigir y coordinar las actividades técnicas administrativas y financieras del CDTI.
- Gestionar la asignación oportuna de recursos financieros que permitan el cumplimiento de los programas de estimulación, recreación, nutrición y control médico – psicológico de los niños.
- Promover eventos de capacitación para el personal que labora en el CDTI.
- Liderar y motivar a cada uno de los miembros del CDTI.
- Asignar los recursos en forma óptima, ordenar y distribuir el trabajo.
- Mantener comunicación constante con los padres de familia

### **EDUCADORES:**

- Responsabilizarse directamente de la protección atención y formación integral de un grupo de niños que se le asigne.
- Planificar, ejecutar y evaluar los programas para el desarrollo temprano del niño (desarrollo personal, conocimiento, expresión y comunicación) educación pre escolar, en función de las características necesidades e interés en las diferentes etapas de su desarrollo.
- Administrar el material de trabajo entregado a su cargo.
- Asistir a cursos de programas de estimulación y desarrollo infantil.
- Apoyar, potenciar y organizar el aprendizaje de los alumnos, coherentemente con los parámetros en que se desarrolle.
- Seleccionar procedimientos, actividades y experiencias que conecten con sus necesidades, intereses y motivaciones
- Motivar y cuidar la funcionalidad de los aprendizajes.
- Planificar y propiciar la interacción como recurso metodológico.
- Crear ambientes cálidos y seguros.
- Colaborar con los padres.

## **AUXILIAR DE PEDAGOGÍA**

- Informar sobre asistencia e inasistencia de alumnos
- Preparar y controlar el material de aula.
- Entregar los cursos en condiciones óptimas para el dictado de clase.
- Solicitar a los padres que se acerquen a conversar con el profesor cuando ellos lo solicitan y si advertimos algún problema
- Asistir a la maestra/o Parvularia/o.
- Participar en la realización de actividades planificadas por la maestra Parvularia/o.
- Constatar la existencia y estado físico de los materiales del centro.
- Control de limpieza de todos los ambientes instalaciones sanitarias, menaje y materiales del centro.

## **AUXILIAR POLIFUNCIONAL**

- Trasladar material y equipamiento necesario dentro de las instalaciones.
- Preparar refrigerios y colaborar en el proceso de servicio de alimentos.
- Realizar las diferentes operaciones de limpieza de aulas y cocina.

- Aquellas otras tareas afines a la categoría del puesto que le sean encomendadas por sus superiores y resulten necesarias por razones del servicio.

#### 4.3.3. Perfiles Profesionales

El centro de desarrollo infantil, de acuerdo a las Normas del INFA, Art 17, dispondrá del siguiente personal que cumpla con estos perfiles:

- a) Director o Directora:** Profesionales en educación inicial, parvulario o administración de centros infantiles. Debe acreditar una experiencia mínima de tres años de trabajo directo con niños y niñas. Debe permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- b) Educadores o educadoras:** Profesionales de educación inicial, educación infantil o parvularios que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil.
- c) Auxiliares de Pedagogía:** Bachilleres con mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil, como apoyo a las educadoras según lo estipulado en las condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil.
- d) Auxiliar de servicios:** Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro durante toda la jornada

#### 4.3.4. Organigrama

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

**(Thompson, 2006)**

Todo organigrama debe de ser flexible y adaptable, de forma que si hay cambios en su empresa, este organigrama se pueda adaptar, así mismo, debe ajustarse a la realidad; deben ser claros, precisos y comprensibles para las personas a las que se debe informar.

Las clases de organigramas son:

- Estructural
- Funcional
- Posicional

Para el presente proyecto utilizaremos el organigrama estructural, el cual establece los diferentes departamentos que integra las unidades administrativas de la empresa.



**FIGURA 29. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CDTI HAPPY GENIUS**

## **CAPITULO V**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el periodo de ejecución y de su operación.

**(ILPES, 2006)**

El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles. Asimismo se deberá evaluar la decisión de comprometer esos recursos financieros en el proyecto en comparación con otras posibilidades conocidas.

#### **Objetivos**

- Sistematizar los resultados económicos de los demás estudios del proyecto: mercado, técnico, legal y organizacional.
- Calcular las cuentas financieras: capital de trabajo, depreciación de activos, amortizaciones.
- Definir la estructura financiera del proyecto.

#### **5.1. Presupuestos**

Es la estimación o cálculo de los costos económicos del proyecto, con base en los recursos humanos, físicos y tecnológicos realmente necesarios para el desarrollo de la investigación.

(Castillo, 2004)

### 5.1.1. Presupuestos de inversión

Son erogaciones indispensables para la realización de todos los estudios previos para la formulación, así como para la construcción de obras civiles, adquisición de maquinaria, equipos. Y en general la adquisición de todo lo necesario para poner en marcha el proyecto.

El presupuesto de inversión está constituido por dos tipos de inversión: activos fijos y activos diferidos.

#### 5.1.1.1. Activos fijos

El activo fijo, también denominado inmovilizado, está formado por los bienes destinados a asegurar la vida de la empresa, son bienes que no se destinan a la venta, y se consumen en largos periodos de tiempo, superiores a un año.

(Ormaechea, 2002)

Dentro de los activos fijos tangibles que se han identificado están los siguientes:

**TABLA 58.**

#### **MAQUINARIA Y EQUIPO**

	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1. MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
Computadora	2	900,00	1800,00
Impresora multi-función	1	250,00	250,00
Cocina	1	600,00	600,00
Refrigeradora	1	700,00	700,00

Continua→

Licuadaora	1	120,00	120,00
Microondas	1	150,00	150,00
Teléfono	2	45,00	90,00
Esterilizador de biberones	1	150,00	150,00
Parlantes	1	80,00	80,00
Infocus	1	850,00	850,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>4790,00</b>

**TABLA 59.**

**MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES**

<b>2. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorio	3	80,00	240,00
Sillas	5	20,00	100,00
Archivador	1	70,00	70,00
Bacinillas plásticas	8	7,00	56,00
Cobijas para cunas	16	10,00	160,00
Colchones para cunas 120 x 60 x 12 cm	16	65,00	1.040,00
Colchonetas plaza y media	6	150,00	900,00
Cobijas plaza y media	16	15,00	240,00
Corrales desarmables 1,20 x 1 x 1 m	2	70,00	140,00
Cunas 1,20 x 0,60 x 1 m	8	60,00	480,00
Almohadas 60 x 30 cm	8	5,00	40,00
Fundas de almohada	16	2,50	40,00
Mesas Infantiles 1 x 2 m x 50 cm alto, capacidad 10 niños	10	25,00	250,00
Mueble para cambiar pañales	1	45,00	45,00

Continua →



Pizarra pequeña 1,20 x 1,50 m	2	30,00	60,00
Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	16	7,00	112,00
Sillas infantiles	60	3,50	210,00
Toallas de baño medianas	7	7,00	49,00
Toldo para cunas	8	12,00	96,00
Colchones para corrales 1,20 x 1 m x 10 cm espesor	2	65,00	130,00
Botiquín	1	10,00	10,00
Contenedores de basura	3	15,00	45,00
<b>TOTAL MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES</b>			<b>4.513,00</b>

**TABLA 60.  
VEHICULOS**

<b>3. VEHICULOS</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Furguneta	1	39.790,00	9.790,00
<b>TOTAL VEHICULOS</b>			<b>9.790,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>			<b>9.093,00</b>

## Depreciación

La pérdida de valor que sufren determinado bienes del activo fijo por efecto del uso, paso del tiempo o por cambio en las estructuras económicas o sociales.

(Ormaechea, 2002)

Para el cálculo de la depreciación de los activos fijos se utilizó el método lineal, el mismo que consiste en determinar la base sobre la cual han de calcular las cuotas una vez deducido el valor residual y dividido por el número de años de vida del bien.

$$Depreciación = \frac{V_o - V_r}{n}$$

### Donde:

**V<sub>o</sub>** = Valor Inicial

**V<sub>r</sub>** = Valor Residual

**n** = Años Vida Útil

**TABLA 61.**

### TASAS DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVO	DEPRECIACION ANUAL
Inmuebles (Excepto terrenos)	5%
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10%
Vehículos	20%
Equipos de cómputo y software	33%

**TABLA 62.**

**DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPO**

1. MAQUINARIA Y EQUIPO	VIDA UTIL	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Computadora	3	1.800,00	600,00	600,00	600,00		
Impresora multi-función	3	250,00	83,33	83,33	83,33		
Cocina	10	600,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Refrigeradora	10	700,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
Licuadaora	5	120,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Microondas	5	150,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Teléfono	5	90,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Esterilizador de biberones	5	150,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Parlantes	10	80,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Infocus	10	850,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
<b>SUMA</b>			<b>1.008,33</b>	<b>1.008,33</b>	<b>1.008,33</b>	<b>325,00</b>	<b>325,00</b>

**TABLA 63.**

**DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES**

2. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES	VIDA UTIL	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Escritorio	10	240,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Sillas	10	100,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Archivador	10	70,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
Bacinillas plásticas	5	56,00	11,20	11,20	11,20	11,20	11,20
Cobijas para cunas	5	160,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
Colchones para cunas 120 x 60 x 12 cm	10	1.040,00	104,00	104,00	104,00	104,00	104,00
Colchonetas plaza y media	10	900,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Cobijas plaza y media	5	240,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Corrales desarmables 1,20 x 1 x 1 m	10	140,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Cunas 1,20 x 0,60 x 1 m	10	480,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Almohadas 60 x 30 cm	10	40,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Fundas de almohada	5	40,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00

Continua→

Mesas Infantiles 1 x 2 m x 50 cm alto, capacidad 10 niños	10	250,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Mueble para cambiar pañales	10	45,00	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Pizarra pequeña 1,20 x 1,50 m	10	60,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	5	112,00	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40
Sillas infantiles	10	210,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
Toallas de baño medianas	5	49,00	9,80	9,80	9,80	9,80	9,80
Toldo para cunas	5	96,00	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20
Colchones para corrales 1,20 x 1 m x 10 cm espesor	10	130,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Botiquín	10	10,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Contenedores de basura	5	45,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
<b>SUMA</b>			<b>531,10</b>	<b>531,10</b>	<b>531,10</b>	<b>531,10</b>	<b>531,10</b>

**TABLA 64.**

**DEPRECIACIÓN VEHICULOS**

3. VEHICULOS	VIDA UTIL	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Furguneta	5	39.790,00	7.958,00	7.958,00	7.958,00	7.958,00	7.958,00
<b>SUMA</b>			<b>7.958,00</b>	<b>7.958,00</b>	<b>7.958,00</b>	<b>7.958,00</b>	<b>7.958,00</b>
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>			<b>9.497,43</b>	<b>9.497,43</b>	<b>9.497,43</b>	<b>8.814,10</b>	<b>8.814,10</b>

Para las provisiones de los Activos Fijos se tomó el 2% para maquinaria y equipo; y para muebles y demás inversiones se consideró el 1%, tomando en cuenta que puede existir algún daño o reparación de los activos.

**TABLA 65.**

**PROVISION MAQUINARIA Y EQUIPO**

1. MAQUINARIA Y EQUIPO	%	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Computadora	2,00%	1.800,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Impresora multi-función	2,00%	250,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Cocina	2,00%	600,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Refrigeradora	2,00%	700,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Licuadaora	2,00%	120,00	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40
Microondas	2,00%	150,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Teléfono	2,00%	90,00	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80
Esterilizador de biberones	2,00%	150,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Parlantes	2,00%	80,00	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60
Infocus	2,00%	850,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
<b>SUBTOTAL 1</b>		<b>4.790,00</b>	<b>95,80</b>	<b>95,80</b>	<b>95,80</b>	<b>95,80</b>	<b>95,80</b>

**TABLA 66.**

**PROVISION MUEBLES Y ENSERES**

2. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES	%	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Escritorio	1,00%	240,00	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40
Sillas	1,00%	100,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Archivador	1,00%	70,00	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Bacinillas plásticas	1,00%	56,00	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56
Cobijas para cunas	1,00%	160,00	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60
Colchones para cunas 120 x 60 x 12 cm	1,00%	1.040,00	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40
Colchonetas plaza y media	1,00%	900,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Cobijas plaza y media	1,00%	240,00	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40
Corrales desarmables 1,20 x 1 x 1 m	1,00%	140,00	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
Cunas 1,20 x 0,60 x 1 m	1,00%	480,00	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80
Almohadas 60 x 30 cm	1,00%	40,00	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
Fundas de almohada	1,00%	40,00	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
Mesas Infantiles 1 x 2 m x 50 cm alto, capacidad 10 niños	1,00%	250,00	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Mueble para cambiar pañales	1,00%	45,00	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45

Pizarra pequeña 1,20 x 1,50 m	1,00%	60,00	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	1,00%	112,00	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12
Sillas infantiles	1,00%	210,00	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10
Toallas de baño medianas	1,00%	49,00	0,49	0,49	0,49	0,49	0,49
Toldo para cunas	1,00%	96,00	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96
Colchones para corrales 1,20 x 1 m x 10 cm espesor	1,00%	130,00	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30
Botiquín	1,00%	10,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Contenedores de basura	1,00%	45,00	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
<b>SUBTOTAL 2</b>		<b>4.513,00</b>	<b>45,13</b>	<b>45,13</b>	<b>45,13</b>	<b>45,13</b>	<b>45,13</b>

Continua→

**TABLA 67.**

**PROVISION VEHICULOS**

3. VEHICULOS	%	VALOR COMPRA	AÑOS				
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Furguneta	1,00%	39.790,00	397,90	397,90	397,90	397,90	397,90
<b>SUBTOTAL 3</b>		<b>39.790,00</b>	<b>397,90</b>	<b>397,90</b>	<b>397,90</b>	<b>397,90</b>	<b>397,90</b>
<b>TOTAL MANTENIMIENTO</b>		<b>49.093,00</b>	<b>538,83</b>	<b>538,83</b>	<b>538,83</b>	<b>538,83</b>	<b>538,83</b>

**5.1.1.2. Activos intangibles**

Los activos intangibles son aquellos que no tienen una representación física pero que forman parte de la puesta en marcha del proyecto, gastos de constitución, patentes, así para el Centro de Desarrollo Infantil “Happy Genius” se tienen los siguientes activos intangibles:

**TABLA 68.**

**ACTIVOS DIFERIDOS**

DIFERIDAS Y OTRAS	CANT.	VALOR
Gastos de Elaboración del Proyecto	1	1.300,00
Gastos de constitucion	1	400,00
Permiso de funcionamiento	1	110,00
Permiso de Bomberos	1	50,00
<b>TOTAL</b>		<b>1.860,00</b>

**Amortización de activos diferidos**

Define la amortización como un reparto de valor de un activo entre los periodos de contabilidad que, en conjunto, representan su tiempo de duración. (Ormaechea, 2002)

Los activos diferidos son amortizados para cinco años, como lo muestra el siguiente cuadro:

**TABLA 69.**

**AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS**

ACTIVO DIFERIDO	%	VALOR INICIAL	AÑOS				
			1	2	3	4	5
Gastos de Elaboración del Proyecto	20%	1.300,00	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00
Gastos de constitucion	20%	400,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Permiso de funcionamiento	20%	110,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Permiso de Bomberos	20%	50,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
<b>TOTALES</b>			<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>

### 5.1.1.3. Capital de trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

$$\text{Capital Trabajo} = \frac{\text{Total Desembolso}}{\text{Rotacion de Caja}}$$

Se denomina ciclo de caja al proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y termina cuando se venden los insumos, transformados en productos terminados, y se percibe el producto de la venta y queda disponible para cancelar nuevos insumos, para una capacidad y tamaño determinados.

(SAPAG, 2000)

$$\text{Rotación de Caja} = \frac{\text{Año Comercial}}{\text{Nº Dias Ciclo de Caja}}$$

Los rubros que se consideran para el capital de trabajo se detallan a continuación:

**TABLA 70.**  
**CAPITAL DE TRABAJO**

CONCEPTO	TOTAL ANUAL
Mano Obra Directa e Indirecta	47.274,25
Materia Prima Directa	652,90
Servicios y Suministros	13.581,12
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>61.508,27</b>



Además se considera 60 días como ciclo de caja, ya que muchas veces demoran en la cancelación de pensiones.

$$\begin{aligned} \text{Capital Trabajo} &= \frac{\text{Total Desembolso}}{\text{Rotacion de Caja}} & \text{Rotación de Caja} &= \frac{\text{Año Comercial}}{\text{Nº Dias Ciclo de Caja}} \\ \text{Capital Trabajo} &= \frac{61.508,27}{6} & \text{Rotación de Caja} &= \frac{360}{60} \\ \text{Capital Trabajo} &= 10.251,38 & \text{Rotación de Caja} &= 6 \end{aligned}$$

### 5.1.2. Cronograma de inversión

El cronograma de inversiones permite elaborar un calendario de inversiones previas a la operación, que identifique los montos para invertir en cada período anterior a la puesta en marcha del proyecto.

El Centro de Estimulación Infantil Happy Genius tendrá un cronograma de inversiones, en caso de que sea necesario cambiar a un activo.

**TABLA 71.**  
**CRONOGRAMA DE INVERSIÓN**

VIDA ÚTIL	ACTIVOS	PERIODOS					TOTAL
		1	2	3	4	5	
5	Contenedores de basura					45,00	45,00
5	Teléfono					90,00	90,00
3	Impresora multi-función			250,00			250,00
3	Computadora			1.800,00			1.800,00
5	Toallas de baño medianas					49,00	49,00
5	Fundas de almohada					40,00	40,00

Continua→

5	Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	112,00	112,00
5	Toldo para cunas	96,00	96,00
5	Bacinillas plásticas	56,00	56,00
5	Cobijas para cunas	160,00	160,00
5	Licuada	120,00	120,00
5	Microondas	150,00	150,00
5	Esterilizador de biberones	150,00	150,00
<b>TOTAL NUEVAS</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>INVERSIONES</b>		<b>2.050,00</b>	<b>0,00</b>
		<b>1.068,00</b>	<b>3.118,00</b>

### 5.1.3. Presupuesto de operación

El presupuesto de operación abarca la planificación de egresos destinados a la producción del servicio y la estimación de ingresos que se obtendrán con la operación del proyecto.

#### 5.1.3.1. Presupuestos de ingresos

El presupuesto de ingresos está dado por el dinero que esperan recibir por el producto o la prestación del servicio.

**(MIRANDA, 2005)**

El presupuesto de ingresos permite determinar las entradas que va a tener el proyecto en un periodo determinado. Para el caso en estudio, los ingresos constituyen el valor por concepto de pensiones, inscripción, eventos especiales.

**TABLA 72.**  
**PRESUPUESTO DE INGRESOS**

SERVICIO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Número de Niños</b>	66	67	68	70	71
<b>Inscripción</b>	31,25	32,55	33,90	35,31	36,78
Total Inscripción	<b>2.051,12</b>	<b>2.182,01</b>	<b>2.320,25</b>	<b>2.469,03</b>	<b>2.627,65</b>
<b>Número de Niños</b>	66	67	68	70	71
<b>Pensión (12 meses)</b>	1.562,40	1.627,40	1.695,10	1.765,61	1.839,06
Total Pensión Mensual	<b>102.555,94</b>	<b>109.100,62</b>	<b>116.012,34</b>	<b>123.451,55</b>	<b>131.382,51</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>					
USD	<b>104.607,05</b>	<b>111.282,63</b>	<b>118.332,58</b>	<b>125.920,59</b>	<b>134.010,16</b>

### 5.1.3.2. Presupuestos de egresos

El presupuesto de egresos está constituido por los costos y gastos del proyecto y para establecer el valor total de egresos del mismo, se congrega a los costos de producción, gastos de administración - ventas y gastos financieros.

**TABLA 73.**  
**PRESUPUESTO DE EGRESOS**

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>74.475,28</b>	<b>77.140,47</b>	<b>79.916,53</b>	<b>82.124,74</b>	<b>85.136,57</b>
<b>Sueldos y beneficios</b>	49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15

Continua →

Consumo telefónico e Internet	812,45	846,25	881,45	918,12	956,31
Útiles de oficina	156,61	163,13	169,92	176,98	184,35
Amortización Act. Diferido	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
Agua potable	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62
Depreciaciones	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10
Mantenimiento	538,83	538,83	538,83	538,83	538,83
Energía eléctrica	999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00
Arriendo	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24
Suministros de aseo y limpieza	346,85	361,28	376,31	391,97	408,27
Materia de Estimulación	680,06	708,35	737,82	768,51	800,48
Seguro Médico Corporativo	2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96
Servicio Contable	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81
Combustible	1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37
Gastos de publicidad	562,46	585,86	610,23	635,62	662,06
GASTOS FINANCIEROS	<b>2.741,96</b>	<b>2.193,56</b>	<b>1.645,17</b>	<b>1.096,78</b>	<b>548,39</b>
Intereses pagados	2.741,96	2.193,56	1.645,17	1.096,78	548,39
Servicio de la Deuda	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>
Nuevas Inversiones	-	-	<b>2.050,00</b>	-	<b>1.068,00</b>
TOTAL EGRESOS	<b>82.113,59</b>	<b>84.230,38</b>	<b>88.508,05</b>	<b>88.117,87</b>	<b>91.649,31</b>

### 5.1.3.3. Estados de origen y aplicación de recursos

El estado de origen y aplicación de fondos muestra, desde el punto de vista financiero, de donde provienen los fondos y su utilización. Es importante por cuanto permite evaluar la capacidad para generar recursos financieros que le permitan cumplir con sus obligaciones.

**TABLA 74.**

### **ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS**

1. MAQUINARIA Y EQUIPO	CANT.	FINANCIAMIENTO
------------------------	-------	----------------

Continúa→

		VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	Recursos Propios (60%)	Recursos Externos (40%)
Computadora	2	900,00	1800,00	1080,00	720,00
Impresora multi-función	1	250,00	250,00	150,00	100,00
Cocina	1	600,00	600,00	360,00	240,00
Refrigeradora	1	700,00	700,00	420,00	280,00
Licuada	1	120,00	120,00	72,00	48,00
Microondas	1	150,00	150,00	90,00	60,00
Teléfono	2	45,00	90,00	54,00	36,00
Esterilizador de biberones	1	150,00	150,00	90,00	60,00
Parlantes	1	80,00	80,00	48,00	32,00
Infocus	1	850,00	850,00	510,00	340,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>4790,00</b>	<b>2874,00</b>	<b>1916,00</b>

2. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FINANCIAMIENTO	
				Recursos Propio (60%)	Recursos Externos (40%)
Escritorio	3	80,00	240,00	144,00	96,00
Sillas	5	20,00	100,00	60,00	40,00
Archivador	1	70,00	70,00	42,00	28,00
Bacinillas plásticas	8	7,00	56,00	33,60	22,40
Cobijas para cunas	16	10,00	160,00	96,00	64,00
Colchones para cunas 120 x 60 x 12 cm	16	65,00	1.040,00	624,00	416,00
Colchonetas plaza y media	6	150,00	900,00	540,00	360,00
Cobijas plaza y media	16	15,00	240,00	144,00	96,00
Corrales desarmables 1,20 x 1 x 1 m	2	70,00	140,00	84,00	56,00
Cunas 1,20 x 0,60 x 1 m	8	60,00	480,00	288,00	192,00
Almohadas 60 x 30 cm	8	5,00	40,00	24,00	16,00
Fundas de almohada	16	2,50	40,00	24,00	16,00
Mesas Infantiles 1 x 2 m x 50 cm alto, capacidad 10 niños	10	25,00	250,00	150,00	100,00
Mueble para cambiar pañales	1	45,00	45,00	27,00	18,00
Pizarra pequeña 1,20 x 1,50 m	2	30,00	60,00	36,00	24,00
Sábanas para cuna 1,20 x 0,60 m	16	7,00	112,00	67,20	44,80
Sillas infantiles	60	3,50	210,00	126,00	84,00
Toallas de baño medianas	7	7,00	49,00	29,40	19,60
Toldo para cunas	8	12,00	96,00	57,60	38,40
Colchones para corrales 1,20 x 1 m x 10 cm espesor	2	65,00	130,00	78,00	52,00
Botiquín	1	10,00	10,00	6,00	4,00
Contenedores de basura	3	15,00	45,00	27,00	18,00

TOTAL MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES			<b>4.513,00</b>	<b>2.707,80</b>	<b>1.805,20</b>
3. VEHICULOS	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FINANCIAMIENTO	
				Recursos Propio (60%)	Recursos Externos (40%)
<b>Furguneta</b>	1	39.790,00	39.790,00	23.874,00	15.916,00
TOTAL VEHICULOS			<b>39.790,00</b>	<b>23.874,00</b>	<b>15.916,00</b>
TOTAL ACTIVO FIJO			<b>49.093,00</b>	<b>29.455,80</b>	<b>19.637,20</b>

#### 5.1.3.4. Estructura de financiamiento

La estructura de financiamiento permite identificar el origen de los recursos del proyecto, es decir si se va a financiar con recursos propios o recursos de financiamiento.

El esquema de financiamiento se presenta de la siguiente manera:

**TABLA 75.**

#### **ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	VALOR
<b>Recursos Propios</b>	60%	36.722,63
<b>Financiamiento</b>	40%	24.481,75
<b>Total Inversiones</b>	100%	61.204,38

La aportación propia equivale al 60% de la inversión y el financiamiento corresponde al 40%. El préstamo se lo realizará en el Banco del Pichincha, puesto que se dispone de una cuenta en dicha institución con un historial

crediticio favorable; actualmente la tasa de interés para montos entre \$ 20.001 y \$ 50.000 es del 11.20%, que será financiado para cinco años.

#### 5.1.4. Punto de equilibrio

El análisis del Punto de Equilibrio es un método de Planeación Financiera, que tiene por objeto, proyectar el nivel de ventas netas que necesita una empresa, para no perder no ganar, en una economía con estabilidad de precios, para tomar decisiones y alcanzar objetivos.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

**Tabla 76.**

#### **CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

Concepto/Años	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
<b>COSTOS FIJOS</b>					
	<b>71.089,39</b>	<b>73.613,73</b>	<b>76.243,08</b>	<b>78.298,47</b>	<b>81.151,13</b>
<b>Sueldos y beneficios</b>	49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15
<b>Consumo telefónico e Internet</b>	812,45	846,25	881,45	918,12	956,31
<b>Útiles de oficina</b>	156,61	163,13	169,92	176,98	184,35
<b>Amortización Act. Diferido</b>	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
<b>Agua potable</b>	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62

<b>Depreciaciones</b>	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10
<b>Mantenimiento</b>	538,83	538,83	538,83	538,83	538,83
<b>Energía eléctrica</b>	999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00
<b>Arriendo</b>	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24
<b>Suministros de aseo y limpieza</b>	346,85	361,28	376,31	391,97	408,27
<b>Servicio Contable</b>	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81
<b>Gastos de publicidad</b>	562,46	585,86	610,23	635,62	662,06
<b>Combustible</b>	1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>3.385,89</b>	<b>3.526,74</b>	<b>3.673,45</b>	<b>3.826,27</b>	<b>3.985,44</b>
<b>Materia de Estimulación</b>	680,06	708,35	737,82	768,51	800,48
<b>Seguro Médico Corporativo</b>	2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>104.607,05</b>	<b>111.282,63</b>	<b>118.332,58</b>	<b>125.920,59</b>	<b>134.010,16</b>

Continua→

Para el cálculo del punto de equilibrio se aplicó la siguiente fórmula:



$$PE(V) = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Unitarios}}{\text{precio venta}}}$$

$$PE(V) = \frac{71.089,39}{1 - \frac{59,58}{1.593,65}}$$

$$PE(V) = 73.467,36$$

$$PE(Q) = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable unit}}}$$

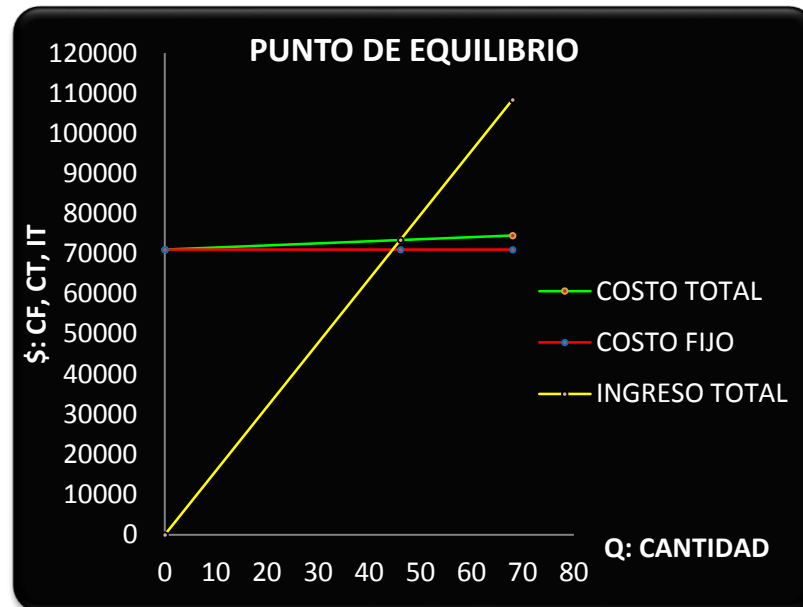
$$PE(Q) = \frac{32.035,61}{1.593,65 - 59,58}$$

$$PE(Q) = 46$$

**Tabla 77.**

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

Concepto/años	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
Demanda insatisfecha	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>70</b>	<b>71</b>
Costo Variable unitario	<b>51,58</b>	<b>52,61</b>	<b>53,67</b>	<b>54,72</b>	<b>55,79</b>
Precio Servicio	<b>1.593,65</b>	<b>1.659,94</b>	<b>1.729,00</b>	<b>1.800,92</b>	<b>1.875,84</b>
PUNTO DE EQUILIBRIO PE (V)	<b>73.467,36</b>	<b>76.023,03</b>	<b>78.685,75</b>	<b>80.752,24</b>	<b>83.638,53</b>
PUNTO DE EQUILIBRIO PE (Q)	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>45</b>



**FIGURA 30. PUNTO DE EQUILIBRIO**

## 5.2. Estados financieros Proyectados

Los estados proyectados son estados financieros esperados en el futuro, basados en las condiciones que los directores esperan encontrar y las acciones que planean emprender (VAN HORNE C., 2010, pág. 188)

Después de la elaboración de presupuestos, continúa la formulación de los estados financieros proyectados, los que mostrarán la empresa, de acuerdo al desarrollo operativo que se planea realizar.

### 5.2.1. Estado de resultados

El Estado de Resultados proyectado detalla los ingresos y egresos esperados de las empresas durante un periodo determinado en el futuro, que termina reflejando el ingreso neto o pérdida de dicho período.

## DEL PROYECTO

El estado de resultados del proyecto en marcha durante los cinco años siguientes se presenta a continuación:

**Tabla 78.**

### ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES	104.607,05	111.282,63	118.332,58	125.920,59	134.010,16
( - ) GASTOS					
ADMINISTRATIVOS	74.475,28	77.140,47	79.916,53	82.124,74	85.136,57
<b>Sueldos y beneficios</b>	49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15
<b>Consumo telefónico e Internet</b>	812,45	846,25	881,45	918,12	956,31
<b>Útiles de oficina</b>	156,61	163,13	169,92	176,98	184,35
<b>Amortización Act. Diferido</b>	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
<b>Agua potable</b>	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62
<b>Depreciaciones</b>	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10
<b>Mantenimiento</b>	538,83	538,83	538,83	538,83	538,83
<b>Energía eléctrica</b>	999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00
<b>Arriendo</b>	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24
<b>Seguro Médico</b>	2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96
<b>Servicios Contables</b>	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81

<b>Suministros de limpieza</b>	346,85	361,28	376,31	391,97	408,27
<b>Material Estimulación</b>	680,06	708,35	737,82	768,51	800,48
<b>Gastos de publicidad</b>	562,46	585,86	610,23	635,62	662,06
<b>Combustible</b>	1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37
= UTILIDAD OPERACIONAL	<b>30.131,77</b>	<b>34.142,16</b>	<b>38.416,05</b>	<b>43.795,85</b>	<b>48.873,59</b>
( - ) GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
<b>Intereses pagados</b>		-	-	-	-
= UTIL. ANTES PARTICIPACIÓN	<b>30.131,77</b>	<b>34.142,16</b>	<b>38.416,05</b>	<b>43.795,85</b>	<b>48.873,59</b>
<b>15% Útil Trabajadores</b>	4.519,77	5.121,32	5.762,41	6.569,38	7.331,04
= UTIL ANTES DE IMPTOS	<b>25.612,01</b>	<b>29.020,84</b>	<b>32.653,65</b>	<b>37.226,47</b>	<b>41.542,55</b>
<b>22% Impuesto a la Renta</b>	5.634,64	6.384,58	7.183,80	8.189,82	9.139,36
=UTILIDAD NETA	<b>19.977,37</b>	<b>22.636,25</b>	<b>25.469,84</b>	<b>29.036,65</b>	<b>32.403,19</b>
Ingresos	104.607,05	111.282,63	118.332,58	125.920,59	134.010,16
Tabla Egresos	79.371,63	82.036,82	86.862,88	87.021,09	91.100,92
Servicio de la Deuda	4.896,35	4.896,35	4.896,35	4.896,35	4.896,35
Utilidad antes de Participación	<b>30.131,77</b>	<b>34.142,16</b>	<b>36.366,05</b>	<b>43.795,85</b>	<b>47.805,59</b>
			2.050,00		1.068,00

**DEL INVERSIONISTA**

**Tabla 79.**

**ESTADO DE REUSLTADOS DEL INVERSIONISTA**

DETALLE	AÑOS				
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>104.607,05</b>	<b>111.282,63</b>	<b>118.332,58</b>	<b>125.920,59</b>	<b>134.010,16</b>
( - ) GASTOS					
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>74.475,28</b>	<b>77.140,47</b>	<b>79.916,53</b>	<b>82.124,74</b>	<b>85.136,57</b>
<b>Sueldos y beneficios</b>	49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15
<b>Consumo telefónico e Internet</b>	812,45	846,25	881,45	918,12	956,31
<b>Útiles de oficina</b>	156,61	163,13	169,92	176,98	184,35
<b>Amortización Act. Diferido</b>	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
<b>Agua potable</b>	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62
<b>Depreciaciones</b>	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10
<b>Mantenimiento</b>	538,83	538,83	538,83	538,83	538,83
<b>Energía eléctrica</b>	999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00
<b>Arriendo</b>	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24
<b>Suministros de aseo y limpieza</b>	346,85	361,28	376,31	391,97	408,27
<b>Materia de Estimulación</b>	680,06	708,35	737,82	768,51	800,48
<b>Seguro Médico Corporativo</b>	2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96
<b>Servicio Contable</b>	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81
<b>Gastos de publicidad</b>	562,46	585,86	610,23	635,62	662,06
<b>Combustible</b>	1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37

Continua→

= UTILIDAD OPERACIONAL	<b>30.131,77</b>	<b>34.142,16</b>	<b>38.416,05</b>	<b>43.795,85</b>	<b>48.873,59</b>
( - ) GASTOS FINANCIEROS	<b>2.741,96</b>	<b>2.193,56</b>	<b>1.645,17</b>	<b>1.096,78</b>	<b>548,39</b>
<b>Intereses pagados</b>	2.741,96	2.193,56	1.645,17	1.096,78	548,39
= UTIL. ANTES PARTICIPACIÓN	<b>27.389,82</b>	<b>31.948,60</b>	<b>36.770,88</b>	<b>42.699,06</b>	<b>48.325,20</b>
<b>15% Útil Trabajadores</b>	4.108,47	4.792,29	5.515,63	6.404,86	7.248,78
= UTIL ANTES DE IMPTOS	<b>23.281,34</b>	<b>27.156,31</b>	<b>31.255,25</b>	<b>36.294,20</b>	<b>41.076,42</b>
<b>22% Impto a la Renta</b>	5.121,90	5.974,39	6.876,15	7.984,72	9.036,81
=UTILIDAD NETA	<b>18.159,45</b>	<b>21.181,92</b>	<b>24.379,09</b>	<b>28.309,48</b>	<b>32.039,61</b>
Ingresos	104.607,05	111.282,63	118.332,58	125.920,59	134.010,16
Tabla Egresos	82.113,59	84.230,38	88.508,05	88.117,87	91.649,31
Servicio de la Deuda	4.896,35	4.896,35	4.896,35	4.896,35	4.896,35
Utilidad antes de participación	<b>27.389,82</b>	<b>31.948,60</b>	<b>34.720,88</b>	<b>42.699,06</b>	<b>47.257,20</b>
	-	-	2.050,00	-	1.068,00

## 5.2.2. Flujos netos de fondos

El estado de flujo de fondos calcula los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá una empresa en un período establecido. Permite fijar las necesidades de financiamiento y la posibilidad de generar recursos para cubrir con las obligaciones que se adquiera.

## DEL PROYECTO

**Tabla 80.**

**FLUJO NETO DE FONDOS DEL PROYECTO**

	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		<b>104.607,05</b>	<b>111.282,63</b>	<b>118.332,58</b>	<b>125.920,59</b>	<b>134.010,16</b>
Inscripción		2.051,12	2.182,01	2.320,25	2.469,03	2.627,65
Pensión (12 meses)		102.555,94	109.100,62	116.012,34	123.451,55	131.382,51
<b>- EGRESOS</b>		<b>74.475,28</b>	<b>77.140,47</b>	<b>79.916,53</b>	<b>82.124,74</b>	<b>85.136,57</b>
<b>GASTOS</b>						
<b>ADMINISTRATIVOS</b>		<b>74.475,28</b>	<b>77.140,47</b>	<b>79.916,53</b>	<b>82.124,74</b>	<b>85.136,57</b>
Sueldos y beneficios		49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15
Consumo telefónico e						
Internet		812,45	846,25	881,45	918,12	956,31
Útiles de oficina		156,61	163,13	169,92	176,98	184,35
Agua potable		624,96	650,96	678,04	706,24	735,62
Mantenimiento		538,83	538,83	538,83	538,83	538,83
Energía eléctrica		999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00
Arriendo		6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24
Suministros de aseo y						
limpieza		346,85	361,28	376,31	391,97	408,27
Materia de Estimulación		680,06	708,35	737,82	768,51	800,48
Seguro Médico Corporativo		2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96
Servicio Contable		312,48	325,48	339,02	353,12	367,81
Gastos de publicidad		562,46	585,86	610,23	635,62	662,06
Depreciaciones		9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10
Amortización Act. Diferido		372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
Combustible		1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>= UTILIDAD ANTES DE</b>						
<b>IMPUESTOS Y</b>						
<b>PARTICIPACIONES</b>		<b>30.131,77</b>	<b>34.142,16</b>	<b>38.416,05</b>	<b>43.795,85</b>	<b>48.873,59</b>
- 15% Participación						
Trabajadores		4.519,77	5.121,32	5.762,41	6.569,38	7.331,04
<b>= UTILIDAD ANTES DE</b>						
<b>IMPUESTOS</b>		<b>25.612,01</b>	<b>29.020,84</b>	<b>32.653,65</b>	<b>37.226,47</b>	<b>41.542,55</b>
- 22% Impuesto Renta		5.634,64	6.384,58	7.183,80	8.189,82	9.139,36
<b>= UTILIDAD NETA</b>		<b>19.977,37</b>	<b>22.636,25</b>	<b>25.469,84</b>	<b>29.036,65</b>	<b>32.403,19</b>
<b>+ DEPRECIACIONES</b>		<b>9.497,43</b>	<b>9.497,43</b>	<b>9.497,43</b>	<b>8.814,10</b>	<b>8.814,10</b>
<b>+ AMORTIZACIONES</b>		<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>	<b>372,00</b>
<b>- INVERSION INICIAL</b>	<b>61.204,38</b>					
Inversión en Activo Fijo	49.093,00	0,00	0,00	2.050,00	0,00	1.068,00
Inversión en Activo						
Diferido	1.860,00					

Continúa→

Capital de Trabajo	10.251,38					
<b>- INVERSION DE</b>						
<b>REEMPLAZO</b>	0,00	0,00	2.050,00	0,00	1.068,00	
<b>+ RECUPERACION CT</b>	10.251,38					
<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>61.204,38</b>	<b>29.846,80</b>	<b>32.505,69</b>	<b>33.289,28</b>	<b>38.222,75</b>	<b>50.772,67</b>

## DEL INVERSIONISTA

Tabla 81.

### FLUJO NETO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA

	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	<b>104.607,05</b>	<b>111.282,63</b>	<b>118.332,58</b>	<b>125.920,59</b>	<b>134.010,16</b>	
Inscripción	2.051,12	2.182,01	2.320,25	2.469,03	2.627,65	
Pensión (12 meses)	102.555,94	109.100,62	116.012,34	123.451,55	131.382,51	
<b>- EGRESOS</b>	<b>77.217,24</b>	<b>79.334,03</b>	<b>81.561,70</b>	<b>83.221,52</b>	<b>85.684,96</b>	
<b>GASTOS</b>						
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>74.475,28</b>	<b>77.140,47</b>	<b>79.916,53</b>	<b>82.124,74</b>	<b>85.136,57</b>	
Sueldos y beneficios	49.240,86	51.289,28	53.422,92	55.645,31	57.960,15	
Consumo telefónico e						
Internet	812,45	846,25	881,45	918,12	956,31	
Útiles de oficina	156,61	163,13	169,92	176,98	184,35	
Agua potable	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62	
Mantenimiento	538,83	538,83	538,83	538,83	538,83	
Energía eléctrica	999,94	1.041,53	1.084,86	1.129,99	1.177,00	
Arriendo	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45	7.356,24	
Suministros de aseo y						
limpieza	346,85	361,28	376,31	391,97	408,27	
Materia de Estimulación	680,06	708,35	737,82	768,51	800,48	
Seguro Médico						
Corporativo	2.705,83	2.818,39	2.935,63	3.057,76	3.184,96	
Servicio Contable	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81	
Gastos de publicidad	562,46	585,86	610,23	635,62	662,06	
Depreciaciones	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10	
Amortización Act. Diferido	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00	
Combustible	1.374,91	1.432,11	1.491,68	1.553,74	1.618,37	

Continúa →



<b>GASTOS</b>						
<b>FINANCIEROS</b>	<b>2.741,96</b>	<b>2.193,56</b>	<b>1.645,17</b>	<b>1.096,78</b>	<b>548,39</b>	
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES</b>						
<b>PARTICIPACIONES</b>	<b>27.389,82</b>	<b>31.948,60</b>	<b>36.770,88</b>	<b>42.699,06</b>	<b>48.325,20</b>	
- 15% Participación						
Trabajadores	4.108,47	4.792,29	5.515,63	6.404,86	7.248,78	
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>						
	<b>23.281,34</b>	<b>27.156,31</b>	<b>31.255,25</b>	<b>36.294,20</b>	<b>41.076,42</b>	
- 22% Impuesto Renta						
	5.121,90	5.974,39	6.876,15	7.984,72	9.036,81	
<b>= UTILIDAD NETA</b>						
	<b>18.159,45</b>	<b>21.181,92</b>	<b>24.379,09</b>	<b>28.309,48</b>	<b>32.039,61</b>	
<b>+ DEPRECIACIONES</b>						
	9.497,43	9.497,43	9.497,43	8.814,10	8.814,10	
<b>+ AMORTIZACIONES</b>						
	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00	
<b>- INVERSION INICIAL</b>						
	<b>61.204,38</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión en Activo Fijo						
	49.093,00	0,00	0,00	2.050,00	0,00	1.068,00
Inversión en Activo						
Diferido						
	1.860,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de Trabajo						
	10.251,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>- INVERSION DE REEMPLAZO</b>						
	0,00	0,00	0,00	2.050,00	0,00	1.068,00
<b>+ PRESTAMOS</b>						
	24.481,75					
<b>- AMORTIZACION DE DEUDA</b>						
	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>	<b>4.896,35</b>
<b>+ RECUPERACION CT</b>						
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.251,38
<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>36.722,63</b>	<b>23.132,53</b>	<b>26.155,00</b>	<b>27.302,18</b>	<b>32.599,23</b>	<b>45.512,74</b>

### 5.3. Evaluación Financiera

La evaluación financiera permite determinar la factibilidad o no de un proyecto y si éste es conveniente para el inversionista, luego de haber determinado la inversión inicial neta y los flujos de fondos.

(GITMAN, 2007, pág. 100)

La evaluación es una comparación de la ventajas y desventajas que se originarían en el caso de asignarse recursos para poner en ejecución un proyecto; es decir, la tarea de evaluar consiste en comparar los beneficios y

los costos del proyecto, con el fin de determinar si se presentan ventajas mayores que las que se obtendrían con otros proyectos igualmente viables.

### 5.3.1. Determinación de la tasa de descuento

La tasa de descuento es una tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros del proyecto, constituye además la tasa mínima aceptable de evaluación de un proyecto.

Esta tasa constituye una de las variables que más influyen en los resultados de evolución de un proyecto.

Así mismo se puede establecer dos tipos de tasa de descuento, la que corresponde al proyecto sin financiamiento (Tasa de Descuento del Proyecto) y la que si toma en cuenta la financiación externa (Tasa de Descuento del Inversionista).

## DEL PROYECTO

**Tabla 82.**

### TMAR

Tasa de riesgo	6,98%	(698 puntos)	Banco Central
Tasa Bonos	4,00%		La Hora
Tasa Pasiva	4,53%		Banco Central
<b>Costo al capital</b>	Tasa de Riesgo + Tasa de los Bonos + Tasa Pasiva		
=	Ahorros		
<b>Costo al capital</b>	15,51%		
=			

## DEL INVERSIONISTA

**Tabla 83.**

### **TMAR GLOBAL**

DETALLE	APORTACION %	TMAR	PONDERACION
<b>Recursos Propios</b>	60%	15,51%	9,31%
<b>Financiamiento</b>	40%	11,20%	4,48%
<b>TMAR GLOBAL</b>			<b>13,79%</b>

La tasa mínima aceptable de rendimiento de la inversión es del 13,79%.

### **5.3.2. Criterios de evaluación**

Los inversionistas siempre se presentan a oportunidades de ganar tasas de interés positivas sobre sus fondos, ya sea a través de la inversión en proyectos atractivos o en valores o depósitos que rinden intereses. Por lo tanto, el momento que ocurren las entradas y salidas de efectivo tienen consecuencias económicas importantes.

(GITMAN, 2007, pág. 137)

Para una correcta evaluación del proyecto, es necesario considerar criterios de evaluación, mediante lo cual se conocerá la viabilidad de este, de ser aceptado o rechazado.

#### **5.3.2.1. Valor actual neto**

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos o entradas futuras descontadas del proyecto a la inversión inicial. La tasa de descuento o actualización es la mínima aceptable.

**(LEIVA, 2007, pág. 105)**

Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

La técnica del Valor Actual Neto es la que se utiliza con mayor frecuencia para tomar decisiones de inversión en activos fijos.

El criterio de evaluación de una inversión con este indicador se considera aceptable:

- Si el VAN es mayor o igual a cero, es decir, que la inversión rinde un beneficio superior al considerado como mínimo atractivo.
- Si el valor presente neto es cero, el valor financiero del activo del inversionista podrá permanecer inalterado: la inversión es indiferente delante de la inversión.
- Si el valor presente neto es negativo, el valor financiero del activo del inversionista podrá disminuir: la inversión no es atractiva financieramente atractiva, no se acepta.

En términos matemáticos para calcular el VAN del proyecto y del inversionista se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{FNF1}{(1+i)^1} + \frac{FNF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNF_n}{(1+i)^n} - InversiónInicial$$

**Donde:**

**FNF** : Representa Fondo Neto de Flujos

**i** : Tasa de descuento

**t** : Período

**II** : Inversión Inicial

## DEL PROYECTO

**Tabla 84.**

### VAN DEL PROYECTO

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>61.204,38</b>					
<b>TMAR</b>	15,51%					
<b>FLUJO DE CAJA</b>		29.846,80	32.505,69	33.289,28	38.222,75	50.772,67
<b>FACTOR DE INTERES</b>		0,87	0,75	0,65	0,56	0,49
<b>FLUJOS ACTUALIZADOS</b>		25.839,15	24.362,41	21.599,60	21.470,57	24.690,62
<b>VAN</b>	<b>56.757,96</b>					

El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto es de 56.757,96, por consiguiente es factible considerar la inversión ya que el valor es mayor a 0 lo cual hace atractivo al proyecto.

## DEL INVERSIONISTA

Tabla 85.

**VAN DEL INVERSIONISTA**

AÑO	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN INICIAL	36.722,63					
TMAR	13,79%					
FLUJO DE CAJA		23.132,53	26.155,00	27.302,18	32.599,23	45.512,74
FACTOR DE INTERES		0,88	0,77	0,68	0,60	0,52
FLUJOS ACTUALIZADOS		20.329,14	20.199,78	18.530,41	19.444,24	23.856,81
VAN	65.637,75					

El Valor Actual Neto (VAN) es de 65.637,75, lo que demuestra que es factible ejecutar la inversión puesto que el valor es mayor a 0, no obstante generará beneficio económico.

**5.3.2.2. Tasa interna de retorno**

La tasa interna de retorno (TIR), es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero o también, la tasa que iguala la suma de los flujos de entradas descontadas con la inversión inicial del proyecto.

(LEIVA, 2007, pág. 105)

Una inversión será interesante si la TIR es mayor que la tasa de las otras alternativas propuestas.

Si la TIR es mayor al costo de oportunidad del capital TMAR o costo promedio ponderado, que tiene el inversionista o empresa, se debe aceptar el proyecto.

Así mismo la TIR se la puede calcular comparando dos valores presentes netos, el uno con valor negativo y el otro con valor positivo y el resultado debe ser encontrado al interior del intervalo.

Se puede definir como la tasa de descuento que hace que el valor actual neto sea igual a cero.

Los criterios de aceptación de la TIR son:

Cuando la TIR es mayor a la TMAR el proyecto se acepta.

Cuando la TIR es igual a la TMAR el proyecto es indiferente.

Cuando la TIR es menor que la TMAR el proyecto se rechaza

$$TIR = TD_i + (TD_s - TD_i) \left( \frac{VAN_i}{VAN_i + VAN_s} \right)$$

**TD** : Tasa de Descuento Inferior

**TD** : Tasa de Descuento Superior

**VAN** : Valor actual neto a la Tasa de Descuento Inferior

**VAN** : Valor actual neto a la Tasa de Descuento Superior

**VAN + VAN** : Suma de los valores absolutos de los valores actuales netos (VAN) obtenidos a las tasa de descuento inferior y superior

## **DEL PROYECTO**

$$TIR = TD_i + (TD_s - TD_i) \left( \frac{VAN_i}{VAN_i + VAN_s} \right)$$

**Tabla 86.****TIR DEL PROYECTO**

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>61.204,38</b>	29.846,80	32.505,69	33.289,28	38.222,75	50.772,67
TIR	47,20%					

La TIR es 47,20%, superior a la TMAR que es el 15,51%, por lo tanto la rentabilidad es atractiva.

**DEL INVERSIONISTA****Tabla 87.****TIR DEL INVERSIONISTA**

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>36.722,63</b>	23.132,53	26.155,00	27.302,18	32.599,23	45.512,74
TIR	67,13%					

La TIR es 67,13%, superior a la TMAR que es el 13,79%, por consiguiente el proyecto es aceptable.

**5.3.2.3. Periodo de recuperación de la inversión**

El plazo de recuperación de una inversión o período de repago, señala el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial, sobre la base del flujo de fondos que genere en cada período durante la vida útil del proyecto.

El periodo de recuperación de la inversión a valor presente es aquel indicador que permite ver, a través de los flujos netos de efectivo actualizados



acumulados en qué año cambia de signo de negativo a positivo, y es en ese año donde el proyecto generará un flujo neto de efectivo actualizado equivalente al monto de la inversión total inicial.

## DEL PROYECTO

**Tabla 88.**

### PERIODO DE RECUPERACIÓN PROYECTO

AÑO	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN INICIAL	61.204,38					
TMAR	15,51%					
FLUJO DE CAJA		29.846,80	32.505,69	33.289,28	38.222,75	50.772,67
FACTOR DE INTERES		0,87	0,75	0,65	0,56	0,49
FLUJOS ACTUALIZADOS		25.839,15	24.362,41	21.599,60	21.470,57	24.690,62
FLUJO ACUMULADO		25.839,15	50.201,55	71.801,15	93.271,72	117.962,34
FR	0,51					
PERIODO DE RECUPERACION	2,51					
RECUPERACION	2 Años 6 Meses					

El periodo de recuperación de la inversión será en 2 años 6 meses.

## DEL INVERSIONISTA

**Tabla 89.**

### PERIODO DE RECUPERACIÓN INVERSIONISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN INICIAL	36.722,63					
TMAR	13,79%					
FLUJO DE CAJA		23.132,53	26.155,00	27.302,18	32.599,23	45.512,74
FACTOR DE INTERES		0,88	0,77	0,68	0,60	0,52
FLUJOS ACTUALIZADOS		20.329,86	20.201,20	18.532,36	19.446,97	23.861,01
FLUJO ACUMULADO		20.329,86	40.531,05	59.063,42	78.510,39	102.371,40
FR	0,81					
PERIODO DE RECUPERACION	1,81					
RECUPERACION	1 Año 9 Meses					

### 5.3.2.4. Relación Beneficio / Costo

Este método utiliza los mismos flujos descontados y la inversión utilizados en el cálculo de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto. La Estimulación de la razón se la obtiene sumando los flujos y luego se divide para la inversión. La razón beneficio/costo expresa el rendimiento, en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida.

La relación Beneficio-Costo (B/C), consiste en dividir los beneficios actuales entre el valor actualizado de la inversión a una tasa de actualización o de descuento.

Los criterios de decisión de la relación beneficio-costo son los siguientes:

Si el B/C Mayor a 1 se acepta el proyecto.

Si el B/C Igual a 1 es indiferente el proyecto.

Si el B/C Menor a 1 se rechaza el proyecto.

$$Razón\ B/C = \frac{Sumatoria(Flujos\ generados\ por\ el\ proyecto)}{Inversión\ Inicial}$$

**Tabla 90.**

#### RELACIÓN C/B DEL PROYECTO

AÑO	ING.	INVERSION	EGRESOS	INGRESOS ACTUALES	EGRESOS ACTUALES
0		-61.204			61.204,38
1	104.607,05		74.475,28	90.561,04	64.475,18
2	111.282,63		77.140,47	83.404,26	57.815,34
3	118.332,58		79.916,53	76.779,56	51.853,47
4	125.920,59		82.124,74	70.732,40	46.131,30

5	134.010,16	85.136,57	65.168,81	41.401,71
			386.646,06	322.881,38
			<b>Relación B/C</b>	<b>1,1975</b>

Por cada dólar invertido se tendrá un ingreso adicional de 0.1975 → 0.20 centavos.

**Tabla 91.**

**RELACIÓN C/B DEL INVERSIONISTA**

AÑO	ING.	INVERSION	EGRESOS	INGRESOS ACTUALES	EGRESOS ACTUALES
0		-36.723			36.722,63
1	104.607,05		77.217,24	91.933,15	67.861,81
2	111.282,63		79.334,03	85.950,76	61.274,80
3	118.332,58		81.561,70	80.322,62	55.363,02
4	125.920,59		83.221,52	75.117,55	49.645,55
5	134.010,16		85.684,96	70.257,64	44.922,14
				403.581,72	315.789,95
				<b>Relación B/C</b>	<b>1,2780</b>

Por cada dólar invertido se tendrá un ingreso adicional de 0.2780 → 0.28 centavos.

**5.3.2.5. Análisis de Sensibilidad**

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

**(Gómez, 2002)**

**Tabla 92.**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO**

DISMINUCION EN LOS INGRESOS				
INCREMENTO	VAN	TIR	RB/C	P. RECUPERACION
<b>ORIGINAL</b>	56.757,96	47,20%	1,20	2 Años 6 Meses
<b>15%</b>	18.802,97	26,77%	1,04	3 Años 11 Meses
<b>20%</b>	8.259,91	20,58%	<b>0,99</b>	4 Años 5 Meses

INCREMENTO EN LOS EGRESOS VARIACION SUELDOS Y SALARIOS				
INCREMENTO	VAN	TIR	RB/C	P. RECUPERACION
<b>ORIGINAL</b>	56.757,96	47,20%	1,20	2 Años 6 Meses
<b>5%</b>	50.175,49	43,79%	1,16	2 Años 8 Meses
<b>15%</b>	37.010,54	36,80%	1,11	3 Años 1 Mes
<b>36%</b>	9364,15	21,19%	1,00	4 Años 5 Meses
<b>43%</b>	148,68	15,60%	<b>0,97</b>	Más de 5 años

El proyecto soportaría un incremento menor al 43% de los sueldos y salarios que se considera un de las variables más sensibles en el proyecto, en el grupo de ingresos. O una disminución en sus ingresos menor al 20%.

**Tabla 93.**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL INVERSIONISTA**

DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS				
INCREMENTO	VAN	TIR	RB/C	P. RECUPERACION
<b>ORIGINAL</b>	65.648,77	67,13%	1,28	1 Año 9 Meses
<b>15%</b>	30.747,73	39,93%	1,11	3 Años
<b>20%</b>	21.052,99	32,00%	1,06	3 Años 6 Meses

INCREMENTO EN LOS EGRESOS VARIACIÓN SUELDOS Y SALARIOS				
INCREMENTO	VAN	TIR	RB/C	P. RECUPERACION
<b>ORIGINAL</b>	65.648,77	67,13%	1,28	1 Año 9 Meses
<b>5%</b>	60.337,54	59,91%	1,24	1 Año 11 Meses
<b>15%</b>	47.475,91	53,02%	1,18	2 Años 3 Meses
<b>36%</b>	22033,9	32,59%	1,06	3 Años 6 Meses
<b>43%</b>	13553,23	25,51%	1,02	4 Años 1 Mes

En cuanto al inversionista soporta aproximadamente un incremento 43% en sueldos y salarios o una disminución de sus ingresos del 20%.

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **Conclusiones**

En el estudio de mercado realizado se demostró que al 83,90% de padres de familia les gustaría que exista en el cantón Rumiñahui un Centro de desarrollo Temprano Infantil, por lo tanto se prevé que HAPPY GENIUS será un proyecto viable.

La estructura orgánica, la filosofía corporativa están alineados a un pensamiento estratégico de desarrollo e innovación, lo que para muchos padres de familia es importante.

Después de realizar la evaluación financiera demuestra que tanto el VAN del inversionista (con financiamiento) como el VAN del proyecto (sin financiamiento) representan valores positivos por lo que se considera conveniente invertir en este tipo de negocio.

Los criterios de evaluación financiera muestran una rentabilidad lo que confirma la puesta en marcha del proyecto.

## **Recomendaciones**

- Para que el Centro de Desarrollo Temprano Infantil funcione adecuadamente es necesario mantener las disposiciones legales dispuestas el Ministerio de Inclusión Económica y social y Organismos Competentes.
- Mantener una innovación constante, adquiriendo software que le permita al niño desarrollar sus habilidades de una mejor manera, además mantener programas de nutrición y control médico, para seguridad del usuario y del oferente.
- Realizar benchmarking con empresas que nos puedan aportar con procesos efectivos, con la finalidad de implementar mejores prácticas en la entrega del servicio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Castillo, M. (2004). *Guía para la Formulación de Proyectos de Investigación*. Bogotá: Magisterio.
- CHAIN, N. S. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Mc. Graw Hill Pag.
- Costales, B. (2003). *Diseño, elaboración y evaluación de proyectos* (3era ed.). Agil Print
- Díaz, A. B., & Rubio, R. S. (2006). *Dirección de Marketing*. Cottolengo - San Vicente - Spain: Club Universitario.
- Francés, A. (2006). *Estrategia y Planes para la Empresa con el Cuadro de Mando Integral*. México: Pearson Education.
- GITMAN, L. J. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- ILPES. (2006). *Guía para la presentación de proyectos*. México: Siglo Veintiuno.
- LEIVA, J. C. (2007). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Cartago: Tecnológica de Costa Rica.
- López, B. (2008). *Los pilares del marketing*. Cataluña: UPC.
- Mantilla, F. (2006). *Un Enfoque a la Investigación de Mercados* (1era ed.). Quito: Imprenta y Offset Santa Rita.
- MENESES, E. (2001). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Vol. 3). Quito:.
- MIRANDA, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos* (Quinta ed.). Guadalupe.
- Naresh, M. (1.997). *Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico*. Prentice Hall .
- NAVARRO, F. M. (2007). *El Cuidado de la Niñez en Bolivia y Ecuador*. Santiago de Chile: ISSN.
- Ormaechea, D. J. (2002). *Definición y conceptos básicos* (Vol. 2). Madrid: Cultural .
- Peter, C. (1996). *La Esencia de la Investigación de Mercados*. Prentice Hall .
- Porter. (1982). *Estrategia Competitiva*. Mexico: CECSA.
- SAPAG, N. (2000). *Preparaación y Evaluación de Proyectos* (4 ed.). McGraw Hill.



VAN HORNE C., J. W. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson Educación.