



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DESTINADA A BRINDAR SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO Y
RECREACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN ZONAL DE
CALDERÓN DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

TACO TAIPE MARIA TERESA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA COMERCIAL

Año 2010

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

María Teresa Taco Taipe

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A BRINDAR SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO Y RECREACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN ZONAL DE CALDERÓN DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 14 de septiembre 2010

María Teresa Taco Taipe

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

Ing. Víctor Hugo Pachacama

Ing. Roberto Taco

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A BRINDAR SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO Y RECREACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN ZONAL DE CALDERÓN DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”, realizado por María Teresa Taco Taipe, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que este trabajo cumple con los requisitos establecidos por la institución, recomendamos su aplicación y publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a María Teresa Taco Taipe que lo entregue al Ing. Guido Crespo, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 14 de Septiembre del 2010

Ing. Víctor Hugo Pachacama

DIRECTOR

Ing. Roberto Taco

CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, María Teresa Taco Taipe

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A BRINDAR SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO Y RECREACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN ZONAL DE CALDERÓN DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 14 de Septiembre del 2010

María Teresa Taco Taipe

DEDICATORIA

Dedico el presente proyecto de mi titulación, que representan cinco años de esfuerzos a mis padres en primer lugar, que son las personas más importantes de mi vida, los gestores de mi personalidad y que han inspirado mis sueños, brindándome siempre su apoyo.

En segundo lugar a toda mi familia quienes han estado conmigo en los buenos y malos momentos siempre apoyándome y viendo mi bienestar.

Y en tercer lugar a mi abuelita quién ha sido mi fuente de inspiración para ser una mejor persona.

María Teresa

AGRADECIMIENTO

Agradezco, a Dios por darme las fuerzas necesarias y entendimiento en los momentos más difíciles, por haberme regalado a mi familia que siempre han estado conmigo y brindado el apoyo para no desmayar en mis intentos, permitiéndome avanzar en el camino llamado vida.

A mis padres, a quienes les debo todo lo que soy, que con su amor y entendimiento han sabido guiarme.

A mis hermanos por brindarme su amor incondicional y apoyo.

A mi familia que con su amor y apoyo me han permitido ser una mejor persona cada día.

A mis queridos profesores que con su vocación y experiencia han guiado uno a uno los pasos que debo seguir sin que caiga en la mediocridad.

Y a todas las personas que de alguna u otra manera, colaboraron en el desarrollo de este proyecto.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO	6
1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	7
1.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.....	7
1.2.1 CLASIFICACIÓN POR SU USO	8
1.2.2 CLASIFICACIÓN POR SU EFECTO	8
1.2.3 SERVICIOS SUSTITUTOS Y/O COMPLEMENTARIOS	8
1.2.4 NORMATIVA TÉCNICA.....	9
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO.....	13
1.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	21
1.4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
1.4.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	22
1.4.3 TAMAÑO DEL UNIVERSO	25
1.4.4 PRUEBA PILOTO	26
1.4.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA	26
1.4.6 DISEÑO DEL CUESTIONARIO O ENTREVISTA.....	27
<input type="checkbox"/> MATRIZ DE PLANTEAMIENTO DE CUESTIONARIO	27
1.4.6.1 Procesamiento de la Información.....	27
1.4.6.2 Análisis de los Resultados.....	28
1.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	38
1.5.1 CLASIFICACIÓN	38
1.5.2 FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.....	39
<input type="checkbox"/> Hábitos y Consumos	41
<input type="checkbox"/> Gustos y Preferencias.....	43
<input type="checkbox"/> Niveles de ingresos y Precios.....	46
1.5.3 ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA DEMANDA.....	49
1.5.4 DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO.....	51

1.5.5	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	54
1.6	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	56
1.6.1	CLASIFICACIÓN	56
1.6.2	FACTORES QUE AFECTAN A LA OFERTA	57
<input type="checkbox"/>	Número y Capacidad de Producción de los Competidores.....	57
<input type="checkbox"/>	Incursión de Nuevos Competidores	59
1.6.3	COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA	59
1.6.4	OFERTA ACTUAL	61
1.6.5	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	61
1.7	ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	62
1.8	ANÁLISIS DE PRECIOS EN EL MERCADO DEL SERVICIO	63
1.8.2	PRECIOS HISTÓRICOS Y ACTUALES	64
1.8.2	MÁRGENES DE PRECIOS:	65
<input type="checkbox"/>	Estacionalidad:	65
<input type="checkbox"/>	Volumen:.....	65
<input type="checkbox"/>	Forma de pago.....	65
CAPITULO II: ESTUDIO TÉCNICO		67
2.1	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	68
2.1.1	FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO.....	68
2.1.1.1	Mercado.....	68
2.1.1.2	Disponibilidad de Recursos Financieros	70
2.1.1.3	Disponibilidad de Mano de Obra	71
2.1.1.4	Economías de Escala.....	72
2.1.1.5	Disponibilidad de Tecnología	72
2.1.2	OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	72
2.1.3	DEFINICIÓN DE LA CAPACIDAD DEL SERVICIO	74
2.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	75
2.2.1	MACRO LOCALIZACIÓN	75
2.2.2	MICRO LOCALIZACIÓN.....	76

2.2.2.1 Factores Locacionales	76
2.2.3 MATRIZ LOCACIONAL.....	77
2.2.3.1 Alternativas de localización:	77
2.2.3.2 Plano de la Microlocalización.....	78
2.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	78
2.3.1 PROCESO DEL SERVICIO.....	78
2.3.1.1 Diagrama de Flujo.....	79
2.3.1.2 Requerimientos de Recurso Mano de Obra.....	81
2.3.1.3 Requerimiento de Insumos.....	82
2.3.1.4 Estimación de la Inversión	83
2.3.2 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (PLANO)	87
2.3.3 CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO	89
CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.....	91
3.1 BASE LEGAL.....	92
3.1.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	93
3.1.2 TIPO DE EMPRESA (SECTOR/ACTIVIDAD, CIU).....	93
3.1.3 RAZÓN SOCIAL, LOGOTIPO, SLOGAN.	94
3.2 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA	97
3.2.1 MISIÓN.....	97
3.2.2 VISIÓN	98
3.2.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	99
3.2.4 PRINCIPIOS Y VALORES.....	99
3.2.5 ESTRATEGIA EMPRESARIAL	100
3.3 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA	102
3.3.1 ESTRATEGIA DE PRECIO	102
3.3.2 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	103
3.3.3 ESTRATEGIA DE SERVICIO.....	104
3.3.4 ESTRATEGIA DE PLAZA	106
3.3.5 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	106

3.4 LA ORGANIZACIÓN	107
3.4.1 PERFILES PROFESIONALES	107
3.4.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	111
CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO	113
4.1 PRESUPUESTOS	114
4.1.1 PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN	114
4.1.1.2 Activos Fijos	114
4.1.1.3 Activos Intangibles.....	118
4.1.1.4 Capital de Trabajo	119
4.1.2 CRONOGRAMA DE INVERSIONES	120
4.1.3 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN.....	122
4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos	122
4.1.3.2 Presupuesto de Egresos	122
4.1.3.3 Estado de Origen y Aplicación de Recursos	125
4.1.3.4 Estructura de Financiamiento.....	128
4.1.4 PUNTOS DE EQUILIBRIO	129
4.2 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	131
4.2.1 DEL PROYECTO	131
4.2.1.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias).....	132
4.2.1.2 Flujo Neto de Fondos	134
4.2.2 DEL INVERSIONISTA	136
4.2.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias).....	136
4.2.2.2 Flujo neto de Fondos	137
4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	139
4.3.1 DETERMINACIÓN DE LAS TASAS DE DESCUENTO.	139
4.3.1.1 Del Proyecto.....	139
4.3.1.2 Del Inversionista	140
4.3.2 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	140
□ Criterios de Evaluación	141

4.3.2.1	Valor Actual Neto	141
4.3.2.2	Tasa Interna de Retorno	143
4.3.2.3	Relación Beneficio Costo.....	145
4.3.2.4	Período de Recuperación de la Inversión.....	150
4.3.2.5	Análisis de Sensibilidad	151
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		157
5.1	CONCLUSIONES	158
5.2	RECOMENDACIONES	159
BIBLIOGRAFÍA.....		161
ANEXOS		162

LISTADO DE TABLAS

CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

TABLA NO. 1:	MATRIZ DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	23
TABLA NO. 2:	SEGMENTO DE MERCADO	24
TABLA NO. 3:	HÁBITOS Y CONSUMOS	42
TABLA N.4:	ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL DE LOS HOGARES A NIVEL NACIONAL.....	43
TABLA NO. 5:	GUSTOS Y PREFERENCIAS	44
TABLA NO. 6:	ESTRUCTURA FAMILIAR VS CARACTERÍSTICAS NIÑOS	45
TABLA NO. 7:	NIVEL DE INGRESOS Y PRECIOS	47
TABLA NO. 8:	SOLVENCIA VS INGRESOS	48
TABLA NO. 9:	DEMANDA	49
TABLA NO. 10:	ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA DEMANDA.....	50

TABLA NO. 11: ESTIMACIÓN DEMANDA ACTUAL	52
TABLA NO. 12: DEMANDA ACTUAL.....	53
TABLA NO. 13: PROYECCIÓN DEMANDA.....	54
TABLA NO. 14: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LOS COMPETIDORES	58
TABLA NO. 15: COMPETIDORES	58
TABLA NO. 16: OFERTA ACTUAL.....	61
TABLA NO. 17: PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	62
TABLA NO. 18: DEMANDA INSATISFECHA.....	63

CAPITULO II: ESTUDIO TÉCNICO

TABLA NO. 19: TAMAÑO DEL MERCADO PROYECTADO	69
TABLA NO. 20: TAMAÑO DEL MERCADO PROYECTADO POR EDADES (NIÑOS).....	69
TABLA NO. 21: ALTERNATIVAS PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO .	70
TABLA NO. 22: TAMAÑOS DEL PROYECTO.....	73
TABLA NO. 23: CÁLCULO DEL VAN MARGINAL.....	73
TABLA NO. 24: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	74
TABLA NO. 25: ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN	77
TABLA NO. 26: REQUERIMIENTO MANO DE OBRA.....	81
TABLA NO. 27: REQUERIMIENTO DE INSUMOS MATERIAL DIDÁCTICO	82
TABLA NO. 28: ACTIVOS FIJOS	83

CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

TABLA NO. 29: CÓDIGO CIU	94
--------------------------------	----

CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

TABLA NO. 30: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS.....	115
TABLA NO. 31: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	118
TABLA NO. 32: CAPITAL DE TRABAJO	119
TABLA NO. 33: RESUMEN INVERSIONES INICIALES.....	120
TABLA NO. 34: CRONOGRAMA DE INVERSIONES	121
TABLA NO. 35: PRESUPUESTO DE INGRESOS	122
TABLA NO. 36: PRESUPUESTO DE EGRESOS	123
TABLA NO. 37: PRESUPUESTO COSTOS VARIABLES	124
TABLA NO. 38: PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	124
TABLA NO. 39: PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	125
TABLA NO. 40: ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS .	125
TABLA NO. 41: ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	129
TABLA NO. 42: PUNTO DE EQUILIBRIO	129
TABLA NO. 43: ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO	133
TABLA NO. 44: FLUJO NETO DE FONDOS DEL PROYECTO.....	134
TABLA NO. 45: ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA	136
TABLA NO. 46: FLUJO NETO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	137
TABLA NO. 47: TASA DE DESCUENTO	139
TABLA NO. 48: VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO.....	142
TABLA NO. 49: VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA.....	143
TABLA NO. 50: TIR DEL PROYECTO	144
TABLA NO. 51: TIR DEL INVERSIONISTA.....	145
TABLA NO. 52: RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL PROYECTO	147
TABLA NO. 53: RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL INVERSIONISTA	149
TABLA NO. 54: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL PROYECTO	150
TABLA NO. 55: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL INVERSIONISTA .	151
TABLA NO. 56: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD VENTAS (PROYECTO)..	152
TABLA NO. 57: AUMENTO DE COSTOS (PROYECTO).....	153
TABLA NO. 58: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE DISMINUCIÓN DE VENTAS (INVERSIONISTA).....	155

TABLA NO. 59: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE AUMENTO DE COSTOS (INVERSIONISTA).....	156
--	-----

LISTADO DE GRÁFICOS

CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

GRÁFICO NO. 1: PROYECCIÓN POBLACIONAL DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL CALDERÓN	25
GRÁFICO NO. 2: DATOS DE POBLACIÓN Y CENSOS Y PROYECCIÓN 2009.....	25
GRÁFICO NO. 3: GÉNERO	28
GRÁFICO NO. 4: EDAD ENCUESTADOS	29
GRÁFICO NO. 5: EDUCACIÓN.....	29
GRÁFICO NO. 6: OCUPACIÓN	30
GRÁFICO NO. 7: ¿CUÁNTOS NIÑOS HAY POR FAMILIA?.....	30
GRÁFICO NO. 8: EDAD DE LOS NIÑOS QUE PRESENTAN PROBLEMAS	31
GRAFICO NO. 9: CUIDADO DEL NIÑO.....	31
GRAFICO NO. 10: SUSTENTO DEL HOGAR.....	32
GRAFICO NO. 11: ESTRUCTURA FAMILIAR.....	32
GRAFICO NO. 12: CARACTERÍSTICAS DE LOS NIÑOS.....	33
GRAFICO NO. 13: DEMANDA DEL SERVICIO.....	34
GRAFICO NO. 14: DISPOSICIÓN DE PAGO POR EL SERVICIO	34
GRÁFICO NO. 15: FORMA DE PAGO.....	35
GRÁFICO NO. 16: INGRESOS MENSUALES POR HOGAR.....	35
GRÁFICO NO. 17: PUBLICIDAD	36
GRÁFICO NO. 18: SOLUCIÓN A PROBLEMAS	37
GRÁFICO NO. 19: SERVICIO DIRIGIDO A PADRES	37
GRÁFICO NO. 20: ADMINISTRACIÓN CALDERÓN.....	39
GRÁFICO NO. 21: EDUCACIÓN VS DEMANDA	42
GRÁFICO NO. 22: SUSTENTO VS DEMANDA	44

GRÁFICO NO. 23: CARACTERÍSTICAS DE LOS NIÑOS VS ESTRUCTURA FAMILIAR	46
GRÁFICO NO. 24: DISPONIBILIDAD DE PAGO VS SOLVENCIA	47
GRÁFICO NO. 25: INGRESOS VS SUSTENTO	48
GRÁFICO NO. 26: POBLACIÓN 2009 POR GRUPOS DE EDAD	51
GRÁFICO NO. 27: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA “LINEAL”	55
GRÁFICO NO. 28: POBLACIÓN OFERTA	60
GRÁFICO NO. 29: PAGO	64
GRÁFICO NO. 30: FORMA DE PAGO	66

CAPITULO II: ESTUDIO TÉCNICO

GRÁFICO NO. 31: MACROLOCALIZACIÓN	76
GRÁFICO NO. 32: PLANO MICROLOCALIZACIÓN	78
GRÁFICO NO. 33: DIAGRAMA DE FLUJO	79
GRÁFICO NO. 35: DISTRIBUCIÓN FÍSICA PRIMER PISO (PLANO)	88
GRÁFICO NO. 36: DISTRIBUCIÓN FÍSICA SEGUNDO PISO (PLANO)	89
GRÁFICO NO. 37: CALENDARIO DE EJECUCIÓN	90

CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

GRÁFICO NO. 38: LOGOTIPO	95
GRÁFICO NO. 39: ISÓTIPO	97
GRÁFICO NO. 40: PAGO DEL SERVICIO	103

CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

GRÁFICO NO. 41: PUNTO DE EQUILIBRIO	131
GRÁFICO NO. 42: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD VENTAS (PROYECTO)	153

GRÁFICO NO. 43: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AUMENTO DE COSTOS (PROYECTO).....	154
GRÁFICO NO. 44: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN VENTAS (INVERSIONISTA).....	155
GRÁFICO NO. 45: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AUMENTO DE COSTOS (INVERSIONISTA).....	156

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

“PUERTA AL FUTURO”

RESUMEN EJECUTIVO

Las nuevas tendencias de la sociedad, han acelerado el ritmo de vida de las familias por lo que es común ver a niños frente al televisor o jugando en el computador cuando se habla de su tiempo libre, debido a que estas “actividades” les resulta más atractivas que salir a jugar o correr.

La reducción de espacios, la globalización y el crecimiento de la sociedad ha generado que los mismos busquen, maneras de supervivencia así por ejemplo muchas personas viven en departamentos que no cuentan con un lugar para jugar, o sus padres trabajan por lo que les resulta casi imposible dedicarles tiempo y brindarles protección, no debemos olvidar que la mayoría de niños pasan gran parte del tiempo en la escuela o guardería las mismas que deben contar con espacios adecuados para desarrollar sus destrezas, se ha demostrado que según el equipamiento por cada metro cuadrado por niño determinará que en los tres primeros años de vida creen estabilidad emocional, psicológica, seguridad en sí mismos y sea activo o no.

Según estudios de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el informe 21 y de “American Academy of Child and Adolescent Psychiatry (AACAP)” casi un tercio de los niños de todo el mundo pasan tres horas por día o más viendo televisión o usando el computador, sin existir diferencias entre países desarrollados y en vías de desarrollo generándose así el sedentarismo que se asocia con varios factores que afectan la salud física (obesidad), psíquico y social de los niños (baja autoestima, agresividad, retraimiento social, depresión, menos imaginativos, empáticos, no son muy buenos estudiantes y trastornos alimenticios). Por lo que surge la necesidad de crear un Centro de

Potencialización y desarrollo de habilidades como oportunidad de negocio, el mismo que se llamará PUERTA AL FUTURO en el cual los niños a través del esparcimiento y recreación logren alcanzar seguridad y desarrollo personal, PUERTA AL FUTURO proveerá de atención personalizada y equipo de óptima calidad con el fin de ofrecer un ambiente adecuado al niño y la satisfacción de generar el cambio.

Los niños requieren de atención personalizada y especializada para potencializar sus habilidades y desarrollarse en la sociedad actual, por tal motivo y gracias al estudio de mercado, el Centro PUERTA AL FUTURO proveerá el servicio a niños cuyas edades se encuentran entre 0 – 12 años de edad de la siguiente manera:

- Sala de Estimulación Multisensorial
- Estimulación Temprana
- Sala de Psicología
- Sala de Logopedia
- Contará con tres Áreas de Potencialización, las mismas que van desde deficiencia en el aprendizaje, falta de autoestima, agresividad, hiperactividad hasta desarrollar habilidades que mejoren su calidad de vida.

El centro PUERTA AL FUTURO contará con personal calificado, el mismo que será evaluado y capacitado en terapias y cursos innovadores para otorgar atención de calidad a los niños, dispondrá de tecnología actualizada y equipos adecuados para impartir las terapias de estimulación y cursos de desarrollo de tal manera que se asegure la calidad de vida del niño. Es indispensable recalcar que todas las actividades que el Centro PUERTA AL FUTURO realice serán monitoreadas y evaluadas para mejoramiento continuo y se basarán en principios y valores, llegando a ser reconocido por brindar un trato con calidad humana, innovador y de atención oportuna en el desarrollo de potencializar habilidades de los niños.

El Centro PUERTA AL FUTURO podrá posicionarse en el mercado como líder en diferenciación e innovador, mediante nuevas destrezas de potencialización de habilidades a través de generación de técnicas y terapias evaluadas, las mismas que permitan conocer, el avance físico, psíquico y social del niño. Creando así un servicio único que forme una barrera frente a posibles competidores y centrándose en una participación de mercado óptima e involucrándose en investigación personalizada para el campo de desarrollo, basados en estrategias de promoción y servicio, las mismas que servirán para fortalecer su posicionamiento como una marca.

En el sector que se ubicará el proyecto, no se localiza competencia directa, únicamente existe centros que no poseen instalaciones adecuadas o equipos de punta para la atención personalizada en el campo de potencialización de habilidades en los niños, existiendo en el área guarderías, escuelas y CDI, lo cual permitirá ingresar al mercado sin barreras y cubrir la demanda insatisfecha y lograr el posicionamiento en el mercado con los siguientes precios:

Programas de Potencialización	
DÍAS 2 horas diarias	PRECIOS
De Lunes a Viernes	\$ 120
Cuatro días a la semana	\$ 96
Tres días a la semana	\$ 72
Dos días a la semana	\$ 48
Programa especial sábado	\$ 24

En el estudio técnico, se consideró los factores que condicionan el tamaño de la planta y el método denominado flujo de diferencias, que permitió conocer que la capacidad de atención diaria es de 30 niños:

Tamaños del Proyecto		
Tamaño	Capacidad Instalada (Niños/Día)	VAN (\$)
t1	20	(176,92)
t2	25	6.141
t3	30	27.115

Y que el Centro PUERTA AL FUTURO ofrecerá los servicios mediante la diferenciación conociendo así los insumos, activos y costos necesarios que se requiere para la puesta en marcha del proyecto y a la vez que servirá como base para desarrollar el estudio financiero. De igual manera, el estudio técnico permitió conocer la mejor localización la cual se encuentra ubicada en la Av. marianitas y calle #6, la cual cuenta con un mercado potencialmente alto y factible para el desarrollo de sus actividades.

La evaluación financiera mediante la elaboración del flujo de caja arrojó que lo más conviene para el proyecto es realizarlo con financiamiento mediante el cual se obtiene un VAN \$ 34.953, una TIR 60%, con el préstamo en la CFN a una tasa de interés del 11% recuperando la inversión en un año con tres meses y en cual se obtiene una relación beneficio costo de 3,40 que por cada dólar invertido se obtendrá 2,40 dólares de ganancia. Para esto se muestra a continuación los ingresos y egresos que tendrá la empresa:

INGRESOS

CONCEPTO	AÑOS (2011 – 2015)				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	31	32	32	33	34
Precio Mensual	120	120	120	120	120
Mes/año	12	12	12	12	12
TOTAL INGRESOS	88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56

EGRESOS

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Costos Fijos	30.822,72	30.822,72	30.822,72	30.822,72	30.822,72
Costos Variables	17.356	17.833	18.230	18.626	18.970
Gastos Administrativos	16.196,52	16.196,52	16.196,52	16.196,52	16.196,52
TOTAL EGRESOS	64.375,64	64.851,88	65.248,75	65.645,62	65.989,58

Por lo tanto, los estudios desarrollados que son: de mercado, técnico, organizacional y financiero, permitieron demostrar la factibilidad del proyecto, es decir, conocer la funcionalidad tanto económica como social del mismo para su implementación.

CAPÍTULO I
ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Objetivos del Estudio de Mercado

El estudio de mercado es una herramienta importante mediante la cual se conoce el entorno en el cual se desarrollará el proyecto. Comprende la planeación, recopilación y análisis de resultados obtenidos para identificar oportunidades existentes, condiciones actuales del mercado, preferencias, calidad de vida, entre otros.

- Identificar estructura y necesidades del mercado
- Definir las características y especificaciones del servicio que se ofrecerá al cliente.
- Determinar qué tipo de clientes son los interesados en adquirir el servicio mediante el conocimiento del perfil y hábitos de consumo en general.
- Analizar la oferta actual existente en el mercado para establecer las características del servicio.
- Determinar alternativas de precios que el cliente estaría dispuesto a pagar por la adquisición del servicio.

1.2 Identificación del Servicio

El servicio que se ofrecerá va dirigido a niños y niñas en edades comprendidas entre 0 – 12 años, el cual se enfocará en brindar una nueva alternativa de formación y potencialización del desarrollo de habilidades basado en actividades de recreación y esparcimiento que permitan enfocarse en el mejoramiento del niño para generar valor agregado en la vida de él, cuyo fin es satisfacer plenamente varias de las necesidades emocionales que tienen los seres humanos desde que nacen y que son determinantes conductuales de su crecimiento, de esta manera se busca alcanzar el desarrollo y crecimiento tanto intelectual como emocional no desde el punto de vista cotidiano sino desde una nueva perspectiva.

1.2.1 Clasificación por su Uso

Es importante en los proyectos determinar qué clase de productos o servicios son los que se están ofreciendo a los consumidores, por lo que los bienes por su uso se clasifican en bienes de consumo final, consumo intermedio y de capital. Por su uso, el Centro de potencialización y desarrollo de habilidades mediante el esparcimiento y recreación para niños es de consumo final debido a que satisface una necesidad humana.

1.2.2 Clasificación por su Efecto

Por su efecto los bienes pueden ser: iguales a los existentes en el mercado, similares e innovadores. El servicio de potencialización de habilidades mediante la recreación y esparcimiento, según la clasificación por su efecto, será innovador por lo que deberá cumplir con ciertos parámetros de diferenciación que permitirán personalizar el servicio y el ingreso al mercado.

1.2.3 Servicios sustitutos y/o complementarios

- **Competencia**

El análisis de los productos y/o servicios sustitutos es un aspecto muy importante ya que complica la venta de los diferentes servicios que se va a ofrecer, si la competencia se encuentra más avanzada tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa.

Para ello se deberá construir barreras de entrada alrededor de una fortaleza que tuviera la empresa generando así una ventaja competitiva y que le permita obtener utilidades para generar nuevas líneas de productos y ser siempre pionero en el mercado esto se lo realizará mediante la diferenciación en el servicio y con la

implementación de innovadoras técnicas de mejoramiento de habilidades mediante el esparcimiento y recreación.

Dejando como resultado que la competencia para el proyecto se encuentra en el mercado de manera indirecta siendo esta Centros de Desarrollo Infantil, Centros de estimulación temprana, Cursos de Verano y guarderías, los cuales no cuentan con una infraestructura adecuada y el desconocimiento de la aplicación de nuevas técnicas de llegar a los niños que no sean por métodos tradicionales debido a que no se está generando la investigación en este campo por parte de la competencia y permitiendo además captar por parte del nuevo proyecto la demanda insatisfecha existente en el mercado.

- **Complementarios**

Los productos complementarios tienen un efecto en la demanda, cuando esta aumenta o disminuye simultáneamente pues el consumo de un producto/servicio provoca el consumo de otro, se trata de productos que tiene una relación de demanda directa (baja uno y baja el otro, sube uno y sube el otro).

- ❖ Transporte: el servicio de transporte es complementario debido a que permitirá la llegada y salida de los niños hacia el centro.
- ❖ Alimentación: En las instalaciones se contará con maquinas expendedoras además de las tiendas cerca del lugar del servicio que verán incrementar sus ventas con el paso frecuente de más personas por el zona.
- ❖ Actividades educacionales: La mejora en el aprendizaje se verá reflejada en los resultados en la escuela por lo que permitirá que con buenos resultados captar más clientes conforme la situación avance.
- ❖ Actividades recreacionales
- ❖ Uso más frecuente de áreas verdes

1.2.4 Normativa Técnica

➤ **Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

Para obtener el permiso de funcionamiento se deberá presentar al Departamento de Prevención y Control de incendios del Cuerpo de Bomberos con la siguiente documentación:

- Solicitud de permiso de funcionamiento en el informe respectivo
- Ficha técnica del registro del local del Cuerpo de Bomberos
- Croquis de ubicación

Una vez realizada la inspección física del local por parte de los inspectores del Cuerpo de Bomberos y comprobado el cumplimiento de las medidas de protección contra incendios exigidos para el caso, se procederá a cancelar en la tesorería del Cuerpo de Bomberos la correspondiente tasa de Permiso de Funcionamiento, según lo estipulado en el reglamento tarifario. Todo permiso de funcionamiento caducará al año de su emisión.

➤ **NORMATIVIDAD COMERCIAL**

Son requisitos que deben cumplir todos los negocios para constituirse legalmente:

➤ **RUC**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el SRI, es un sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

El RUC que se debe obtener para el legal funcionamiento del Centro de potencialización de habilidades mediante la recreación y esparcimiento será el “RUC para sociedades comprende a todas las instituciones del sector público, a

las personas jurídicas bajo control de las Superintendencias de Compañías y de Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente del de sus miembros.” Deben inscribirse, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país. En el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

➤ **Patente Municipal:** en la patente municipal, los documentos que se deben presentar son:

- Formulario de declaración del RUC original y copia
- Inscripción en la superintendencia de compañías
- Formulario de inscripción que se adquiere en recaudaciones
- Copias de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, del representante legal.

➤ **Registro Mercantil**

Pasos a seguir para la inscripción en el Registro Mercantil

Información sobre los requisitos solicitados a una persona jurídica para inscribirse en el Registro Mercantil

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.

➤ **Afiliación Cámara de Comercio de Quito¹**

¹http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=69

Personas Jurídicas

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.
- Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

➤ Obtener Permiso especial MIES

“Descripción:

Autorización para el funcionamiento de centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención de niños menores de 5 años)

Requisitos:

Solicitud escrita del propietario y/ o representante legal, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia, en el caso de Pichincha, debiendo anexar copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación.

Sobre el LOCAL. Si el local es propio: presentar copia de escritura. Si es arrendado, presentar el contrato de arrendamiento registrado en el Juzgado de Inquilinato y/o de lo Civil.

Plano del local. Elabore a mano alzada en el que se observe la distribución de los espacios del Centro. Cada espacio debe registrar los metros cuadrados que tiene.

Plan de trabajo: que debe elaborar sobre los lineamientos que se les facilita juntamente con los requisitos.

Manual de Procedimiento Interno: que debe elaborar en base a los lineamientos que se le entrega juntamente con los requisitos.

Nómina de personal: elaborar la nómina que describa: nombre, profesión y función que va a cumplir cada miembro del personal. Adjunte el currículum vitae de cada persona (firmado por su dueño) así como, los documentos de soporte que

indique el cumplimiento de los requisitos exigidos para cada caso.

Presupuesto: Ingresos y egresos.

Inventario de mobiliario y material didáctico.

Costo: Trámite interno sin costo.

Tiempo Estimado de Entrega: Aproximadamente 30 días laborables, si los interesados cumplen los requisitos y si internamente en el MIES no ha habido dificultades”.²

1.3 Características del Servicio

El servicio del proyecto se ha enfocado en nuevas alternativas de llegar a los niños para generar en ellos valores agregados que le sirvan para desenvolverse en la actual sociedad mediante el esparcimiento y recreación que motiven a desarrollar sus potenciales habilidades tanto físicas, conductuales como emocionales, que permitan en primera instancia identificar qué tipo de personalidades y comportamientos tiene y en base a los resultados se aplicará los siguientes servicios basados en terapias, estimulación, potencialización y acciones correctivas:

➤ Programa de Estimulación Temprana (PET)

Cuando un niño nace sus movimientos y actitudes son respuestas reflejadas, requiere estímulos que le darán las experiencias necesarias para el conocimiento y pasar de un estado de reflejo a uno voluntario. Si se considera el tipo de estímulo, el momento en que debe darse, el grado y su calidad, se ingresa al mundo de los programas de estimulación temprana, término que se define como la potenciación

²<http://tramitesecuador.com/ministerio-de-inclusion-economica-y-social-mies/autorizacion-para-el-funcionamiento-de-centros-de-desarrollo-infantil-publicos-y-privados-atencion-de-ninos-menores-de-5-anos/>

máxima de las posibilidades físicas y mentales del niño, mediante la estimulación continuada y regulada.

En los primeros años de vida, el niño inicia la aproximación al mundo y comienzan sus aprendizajes, construyendo su desarrollo, y relacionándose con el medio. Por ello, los PET van dirigidos al niño en las primeras etapas de la vida, principalmente desde la etapa prenatal hasta los 4 ó 6 años, según los casos.

Se lo aplicará de la siguiente manera:

- Contactarse con el niño mediante la diversión y siguiendo un ritmo de arranque, animándolo y guiándolo en la mejora de sus habilidades, generando en ellos mayor curiosidad, imaginación, creación e inventando cosas nuevas, las cuales se realizarán en la sala de estimulación temprana debidamente equipada además del uso del espacio verde como iniciativa del conocimiento del mundo.
- Prevenir y mejorar el déficit en el desarrollo del niño.
- Apuntar a normalizar las pautas de vida.
- Enseñar una nueva actitud y aptitud frente a la sociedad en la que se van a desarrollar dándoles herramientas aplicativas a lo largo de su vida.
- Trabajar de manera constante en actividades recreativas y de esparcimiento para generar un niño mayormente activo.
- Mejorar la capacidad de adaptación del sistema nervioso, cerebral al ritmo de vida actual posibilitando vivir experiencias hacia el mundo exterior que garanticen el máximo desarrollo global de todas sus potenciales habilidades.

Además de identificar Etapas de la Infancia y la Niñez

La infancia y la niñez donde la noción de estudio ha tenido su ámbito de mayor aplicación. Muchos autores como Freud, Gessell, Erikson y Wallon, etc., han

utilizado categorías descriptivas para estas fases, resultando todas ellas un conjunto muy heterogéneo entre sí. Al ser el desarrollo un proceso bio-social, y ser en realidad la existencia de diversas sociedades, no es raro que se produzcan distintas etapas evolutivas.

Período sensomotriz: avanza del nacimiento al año y medio o dos años de vida. Este período se llama así porque el recién nacido cuenta sólo con los esquemas senso-motrices congénitos, como son los primeros reflejos o instintos que a lo largo de este período se van coordinando de tal forma de construir la organización elemental propia de los animales, y que después se va modificando y perfeccionando, lo que permite en el recién nacido ir diferenciando progresivamente los objetos que lo rodean.

Período del pensamiento pre-operacional: comprende de los dos a los siete años. Este período consta de dos fases: la fase pre-operacional tal (o llamada también de representación) y la fase instintiva. La primera abarca de los dos a los cuatro años de edad en la cual el niño mantiene una postura egocéntrica, que lo incapacita para adoptar el mismo punto de vista de los demás, generaliza de forma exagerada la categorización de los objetos. La segunda fase en el niño se prolonga hasta los siete años, y se caracteriza porque el niño es capaz de pensar las cosas a través del establecimiento de clases y relaciones, y su uso de números, pero todo ello de forma intuitiva, sin tener conciencia del procedimiento empleado.

Período de las operaciones concretas: comprende de los siete a los once años. Este período ha sido considerado algunas veces como una fase del anterior. En el niño utiliza algunas comparaciones lógicas, como por ejemplo: la reversibilidad y la seriación. La adquisición de estas operaciones lógicas surge de una repetición de interpretaciones concretas con las cosas, aclarando que la adquisición de estas operaciones refiere sólo a objetos reales.

Período de operaciones formales: Este último período en el desarrollo intelectual del niño abarca de los once o doce años a los quince años

aproximadamente. En este período los niños comienzan a dominar las relaciones de proporcionalidad y conservación. A su vez, sistematizan las operaciones concretas del anterior período, y desarrollan las llamadas operaciones formales, las cuales no sólo se refieren a objetos reales sino también a objetos posibles.

➤ **Tapping Terapia**

“Las técnicas tapping constituyen un salto cualitativo en el campo de la psicoterapia y el desarrollo personal. Psicólogos y psiquiatras con 20 y 30 años de experiencia se asombran de su eficiencia, ya que un terapeuta experimentado puede obtener resultados exitosos en torno al 90% de los tratamientos, incluso en pacientes que llevan años en terapia, y además, en muchos casos los problemas concretos se resuelven en una sola sesión.

El núcleo de la técnica consiste en hacer tapping (golpear suavemente con los dedos) sobre ciertos puntos de los meridianos de energía de la medicina tradicional china mientras estamos mentalmente enfocados en el problema emocional que queremos solucionar. Con el tapping normalizamos el flujo energético asociado con ese bloqueo emocional, y a consecuencia de esto la emoción negativa desaparece. Complementariamente, puede usarse el test muscular para desarrollar un tratamiento más refinado.

La hipótesis fundamental que subyace a estas técnicas es que las manifestaciones emocionales negativas están causadas por perturbaciones en el sistema energético humano, es decir las perturbaciones energéticas inducen los cambios físico/químicos corporales relacionados con la emoción”³.

Esta técnica será aplicada en los niños de la siguiente manera:

- Se tratará problemas relacionados con el insomnio, miedos, fobias, alergias, obsesiones, dislexia, pena, depresión y pérdida. De una manera sencilla y sin necesidad de recurrir a medicación, esto puede ser usado en

³ <http://www.menteclara.com/presentacion/tecnicas.htm>

los niños empezando a manera de juego pero controlando tensiones emocionales que pueden ser usadas de manera natural.

➤ **Estimulación Multisensorial**

“Esto es un extracto de la Revista de Neurología, [neurología.com](http://neurologia.com): La estimulación multisensorial (EMS) de un niño pequeño es fundamental para su existencia futura. La presentación de estímulos debe seguir un cronograma estricto; tan importante es esta observación que si el momento crítico de incorporación de un estímulo ha pasado, no será lo mismo brindar ese estímulo en otro tiempo.

La aplicación de programas de intervención en forma adecuada, específica y oportuna, permitirá, dentro de las posibilidades de cada niño, acompañarlos en el desarrollo de sus habilidades y capacidades”⁴.

Trabaja con los sentidos en un ambiente de estímulos controlados, donde se facilitan la exploración, el descubrimiento y el disfrute de diferentes experiencias sensoriales. Llegando a experimentar sensaciones intensas con la posibilidad de expresar emociones contenidas. Se busca un **despertar sensorial a través de la propia experiencia sensorial**. Esto se aplicará en los niños en la búsqueda del fortalecimiento del desarrollo, integrando la información sensorial que reciben y ayudando en su aprendizaje con relación con el entorno.

➤ **Logopedia**

Tiene como finalidad la prevención, diagnóstico, pronóstico y tratamiento de los trastornos de la comunicación humana, sean estos trastornos del habla o del lenguaje.

⁴ <http://psicopedagogias.blogspot.com/2008/07/estimulacin-multisensorial.html>

Para lo cual se aplicará en el niño ejercicios de onomatopeyas, respiraciones las cuales se realizarán al aire libre junto con juegos de burbujas intensificando el soplo, ejercicios miofuncionales con materiales didácticos y expresión oral mediante el juego del teléfono y entre otros.

➤ **“La terapia cognitiva-conductista**

Ayuda a personas a trabajar asuntos más inmediatos. En vez de ayudar a personas a entender sus sentimientos y acciones, la terapia los apoya directamente en cuanto a cambiar su comportamiento. El apoyo puede ser asistencia práctica, tal como ayudar a aprender a pensar cada tarea y organizar su trabajo o fomentar nuevos comportamientos dando elogios o premios cada vez que la persona actúa de la forma deseada. Un terapeuta cognitivo-conductista puede usar tales técnicas para ayudar a un niño beligerante (aprender a controlar su tendencia a pelear) o a una adolescente impulsiva a pensar antes de hablar).

Esto será aplicado de la siguiente manera para que los niños tiendan a controlar sus acciones y su forma de comportamiento, a los cuales se les asignarán tareas programadas anteriormente por el equipo encargado para el desenvolvimiento en el aire libre a manera de recreación pero generando el aprendizaje en ellos.

Otra manera de aplicación va a estar dado por el madejo de la ira “De acuerdo al diccionario es un sentimiento muy fuerte de disgusto y generalmente antagonismo”⁵. Los niños también tienen estos sentimientos y muchos de ellos no saben cómo controlarse y mucho menos en gran porcentaje sus padres han sido parte de esta enseñanza, esto generalmente se da cuando sean sentido traicionados, invadidos y desesperados. Para ello se hará juegos demostrativos de cómo expresar de mejor manera lo que se siente mediante el reconocimiento y la toma de conciencia, asumir responsabilidad y situaciones generadas por los actos antes dados.

⁵ <http://www.innatia.com/s/c-motivacion-personal/a-como-controlar-la-ira.html>

➤ **El adiestramiento en cuanto a destrezas sociales**

También puede ayudar a niños a aprender nuevos comportamientos. En el adiestramiento de destrezas sociales, en el cual el terapeuta habla y muestra comportamientos apropiados tales como esperar el turno, compartir juguetes, pedir ayuda o responder a burlas, y luego le da la oportunidad al niño de practicar. Por ejemplo, un niño puede aprender a "leer" las expresiones faciales y el tono de voz de otras personas para poder responder más apropiadamente. El adiestramiento de destrezas sociales ayuda a aprender a participar en actividades de grupo, a hacer comentarios apropiados y a pedir ayuda. Un niño puede aprender a ver cómo su comportamiento afecta a otros y a desarrollar nuevas maneras de responder cuando está enojado o recibe agresiones por parte de un tercero.

Se lo realizará mediante un programa de capacitación de destrezas sociales en el cual se tome en cuenta:

- Comunicación:
 - Hablar claramente
 - Explicar lo que se espera de ellos
 - Mirar directamente a los ojos
 - Hablar clara y lentamente
 - Permitir que se expresen ellos mismos
 - Dar ejemplo
 - Permitir desacuerdos
 - Escuchar vs oír
 - Responder preguntas
 - Usar diferentes maneras de comunicación

➤ **Los grupos de apoyo**

Conectan personas con inquietudes en común. Muchos adultos y padres de niños afectados pueden encontrar que es útil unirse a un grupo local o nacional de apoyo de este trastorno. Los miembros de los grupos de apoyo comparten frustraciones y éxitos, recomendaciones de especialistas calificados, información acerca de qué funciona, así como esperanzas en sí mismos y en sus hijos. El compartir experiencias con otros que tienen problemas similares ayuda a personas a saber que no están solas.

Se los implementará para los padres que tengan niños con similares problemas o dificultades como apoyo para generar el cambio en ellos desde una perspectiva familiar.

➤ **Contrato de contingencias**

Esta técnica se recomienda utilizar con niños de 12 ó 13 años.

Consiste en hacer un contrato por escrito con el niño acerca de su comportamiento. Cada uno tiene que dejar constancia en términos específicos de la conducta que desea en el otro.

Aquí se establece un diálogo y un acuerdo entre padres e hijos. Por lo tanto el niño juega un papel importante en el control de su conducta.

Además de implementar las anteriores terapias y procedimientos el proyecto contará con el personal capacitado para dar solución frente a posibles dificultades no mencionadas tales como:

1. Trastornos del aprendizaje:

- Lectura
- Cálculo
- Expresión escrita
- No especificado

2. Trastornos de la comunicación:

- Lenguaje expresivo
- Mixto receptivo-expresivo
- Fonológico (Articulación)
- Tartamudeo
- No especificado

3. Trastornos por déficits de atención y comportamiento perturbador

- Por déficit de atención con hiperactividad
- Déficit de atención no especificado
- Disocial
- Negativista desafiante
- Comportamiento perturbador no especificado

1.4 Investigación de Mercado

1.4.1 Metodología de la Investigación

La investigación de campo consiste en la obtención de información mediante entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones, luego de ello se hace un análisis de los datos obtenidos.

Mediante la investigación de campo se determinará los métodos y técnicas que se emplearán en el proceso de recolección de datos, y fuentes de información.

Una vez obtenidos los datos se procederá a presentar y analizar los mismos para cumplir con los objetivos del capítulo I. Se desarrollarán los aspectos concernientes al universo de estudio, la muestra a considerar, métodos y técnicas de recolección de datos, procedimientos para analizar los datos y su respectivo análisis.

Para esto se aplicará el método deductivo donde a partir del conocimiento de la población se trata de caracterizar cada muestra posible es decir que a partir de ciertas leyes generales estas se aplican a casos particulares. En este proceso de

razonamiento, hay un conjunto de hechos conocidos y de suposiciones a partir de los cuales otros pueden ser deducidos.

Será necesario utilizar la investigación exploratoria ya que esta es útil para iniciar un proceso de investigación, además tiene por objeto ayudar a que el investigador se familiarice con la situación problema, identifique las variables más importantes, con relativa rapidez, ideas y conocimientos en una situación, se podrá reunir información para comprobar los objetivos antes planteados.

Técnicas:

- Encuestas
- Datos secundarios: INEC, Municipio Administración zonal de Calderón
- Sondeos
- Trabajo de Campo

1.4.2 Segmentación del Mercado

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, para el presente estudio se utilizará la matriz que se indica a continuación. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

“Segmentación Geográfica: subdivisión de mercados con base en su ubicación. Posee características mensurables y accesibles.

Segmentación Demográfica: se utiliza con mucha frecuencia y está muy relacionada con la demanda y es relativamente fácil de medir. Entre las características demográficas más conocidas están: la edad, el género, el ingreso y la escolaridad.

Segmentación Psicográfica: Consiste en examinar atributos relacionados con pensamientos, sentimientos y conductas de una persona. Utilizando dimensiones de personalidad, características del estilo de vida y valores.

Segmentación por comportamiento: se refiere al comportamiento relacionado con el producto, utiliza variables como los beneficios deseados de un producto y la tasa a la que el consumidor utiliza el producto.”⁶

En la presente investigación de campo se utilizarán las siguientes variables de segmentación:

Tabla No. 1: Matriz de segmentación de mercado

<u>MATRIZ DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO</u>	
GEOGRÁFICOS	
País:	Ecuador
Provincia:	Pichincha
Cantón:	Quito
Zona:	Calderón (Carapungo)
DEMOGRÁFICAS	
Ingresos:	Medios
Género:	Masculino y Femenino
Edad:	Padres de familia con niños de edades de 0 -12 años
PSICOGRÁFICA	
Estilos de vida	Enfocado a hogares en que los niños necesitan ayuda y/o mejoramiento de tipo Físico, intelectual, emocional, conductual para mejoramiento y desarrollo de su

⁶ <http://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty.shtml>

	habilidades mediante la recreación y esparcimiento.
CONDUCTUALES	
	Servicio de originalidad e innovación
Beneficios Deseados:	Descuentos según políticas
	Financiamiento
Actitud ante el Servicio:	Posicionamiento y lealtad de los clientes
Tasa de Uso:	Mensual - Semestral - Anual
Fuente: AZCa	
Elaborado por: Autora	

El tamaño de Universo que se tomará para la realización de la investigación será el número de personas que habiten en la Administración Zonal de Calderón y que pertenezcan a la población económicamente activa, para ello se realiza la siguiente tabla de acuerdo a:

Tabla No. 2: Segmento de Mercado

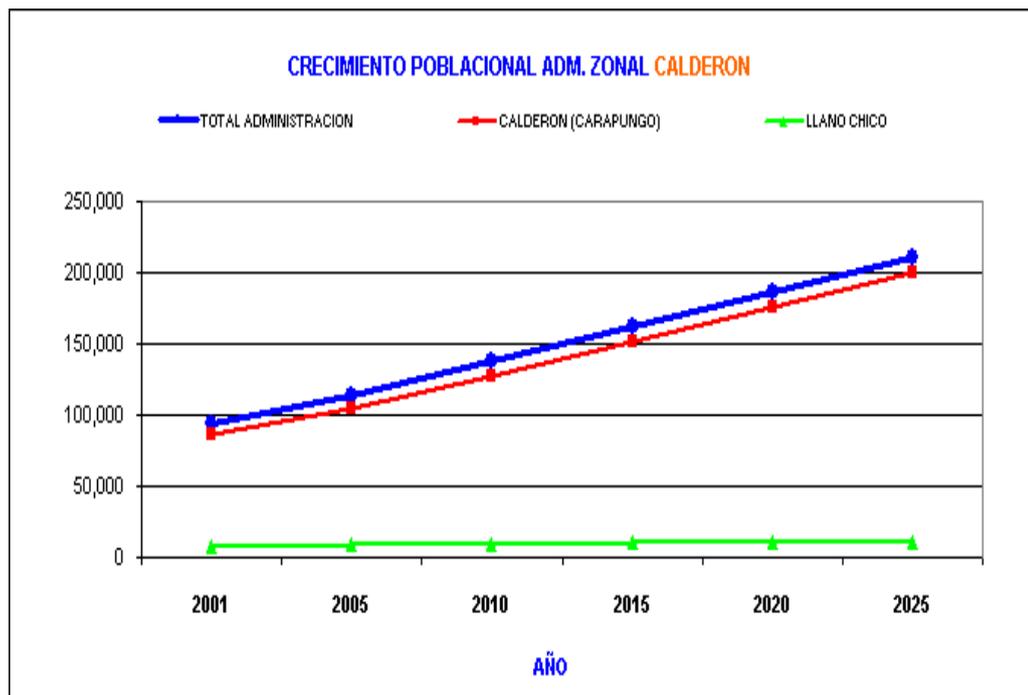
SEGMENTO MERCADO	
Población Calderón 2009	193600
Parroquia Calderón	185678
Carapungo	54711
Promedio de ocupantes por vivienda	3,8
Número de hogares en Carapungo	14398

Fuente: AZCa

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 1: Proyección poblacional de la Administración Zonal Calderón

**PROYECCIÓN POBLACIONAL DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL
CALDERON
POR QUINQUEAÑOS SEGÚN PARROQUIAS**



1.4.3 Tamaño del Universo

Gráfico No. 2: Datos de población y censos y proyección 2009

DATOS DE POBLACIÓN CENSOS Y PROYECCIÓN 2009

Censos	Calderón	Llano Chico	Total
1982	18.059	3.377	16.036
1990	36.297	4.384	40.681
2001	84.848	6.135	90.983
PROYECCIÓN			
2009	185,678	7922	193.600

Fuente: Administración Zonal Calderón
Elaboración: Jefatura de Proyectos AZCa

La población del Ecuador para el 2010, según proyecciones realizadas por el INEC, será de 14.204.900 habitantes, demostrando un crecimiento del 13.8% frente al 2001 que fue de 12.479.924 habitantes. Por su parte, la población de Calderón para el año 2009 según proyecciones fue de 185.678 habitantes.

1.4.4 Prueba Piloto

Con la ayuda de la Matriz de Planteamiento de Cuestionario se realizó un modelo para realizar una encuesta piloto para la cual permitirá conocer la probabilidad de éxitos y fracasos, para posteriormente el cálculo del tamaño de la muestra. (**Anexo No. 2: Prueba Piloto**)

La encuesta piloto fue diseñada y aplicada a 20 personas de Carapungo en estudio, la misma que contiene preguntas que permitieron generar información sobre la probabilidad de aceptación o rechazo.

La probabilidad de aceptación “p” o rechazo “q” está determinado en función de las siguientes preguntas:

1.4.5 Tamaño de la muestra

Para establecer el tamaño de la muestra a la que se le aplicaría la encuesta, se consideraron los siguientes datos:

Nivel de Confianza = 95%	→	$z = 1.96$
Universo o población	→	14398 familias
Grado de error	5%	
Nivel de ocurrencia (p)	90%	
Nivel de no-ocurrencia (q)	10%	

Con los datos anteriores se procede aplicar la fórmula:

Donde:

N	= Población
z	= Intervalo del nivel de confianza 95%
p	= Nivel de ocurrencia
q	= Nivel de no-ocurrencia
e	= Grado de error

Desarrollando la fórmula, entonces:

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

$$n = 151 \text{ Familias}$$

1.4.6 Diseño del Cuestionario o Entrevista

❖ MATRIZ DE PLANTEAMIENTO DE CUESTIONARIO

La Matriz de Planteamiento de Cuestionario es útil para la formación de preguntas que ayudarán a recopilar información necesaria para determinar los gustos y preferencias del segmento de mercado objetivo y a la competencia, esta matriz se detalla en la **Anexo No.1: Matriz de planteamiento de cuestionario**

El propósito de la Encuesta es conocer las características de preferencia en el servicio de potencialización de las habilidades en los niños mediante la recreación y esparcimiento para la Administración Zonal de Calderón Distrito Metropolitano de Quito.

1.4.6.1 Procesamiento de la Información

Las encuestas aplicadas a padres de familia en el sector de Carapungo avenidas principales y barrios aledaños fueron tabuladas en software estadístico SPSS versión 18.0, con el fin de obtener información confiable, clara, concisa, concreta

y verídica para poder analizar las diferentes variables a usar en el estudio de mercado como en los demás estudios del proyecto.

1.4.6.2 Análisis de los Resultados

Luego de tabular la información recopilada en las encuestas, se procedió al análisis de sus resultados, los mismos que sirvieron de fuente para realizar la demanda actual y proyectada del servicio.

En la realización de la encuesta como datos generales se obtuvieron que 51% pertenece al género femenino y que las edades de los entrevistado el primer lugar es para las personas mayores de 30 años, esto se debe a que la población de la zona tiende a ser mayoritaria en esta edad según refleja estudios es una población adulta – joven.

Gráfico No. 3: Género

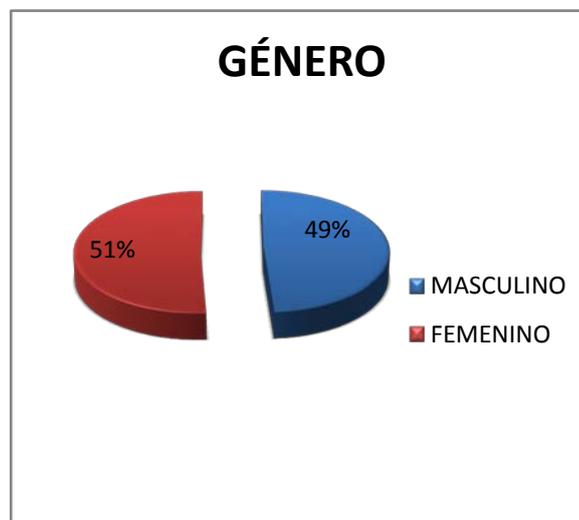
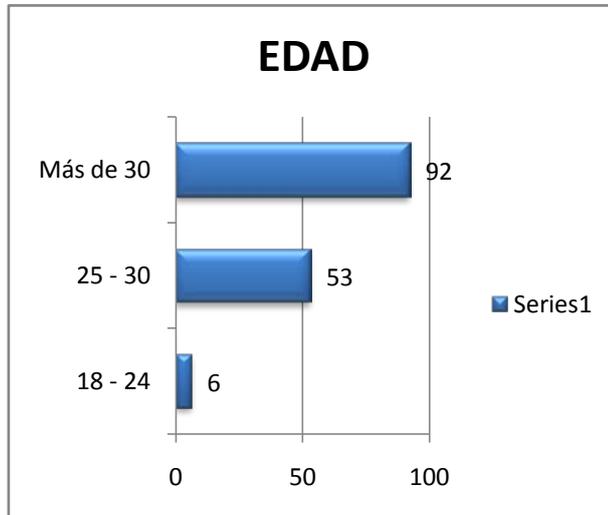


Gráfico No. 4: Edad encuestados



La mayor parte de la zona cuenta con estudios secundarios y se ocupan en las fábricas cercanas y salen a trabajar cerca de los alrededores ocupando puestos públicos, privados, amas de casa.

Gráfico No. 5: Educación

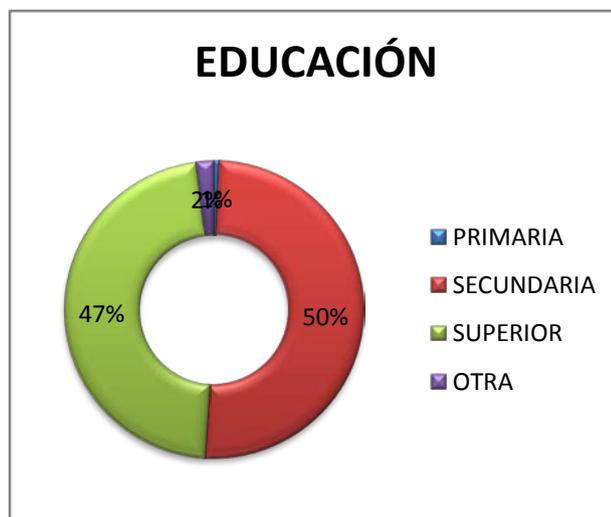
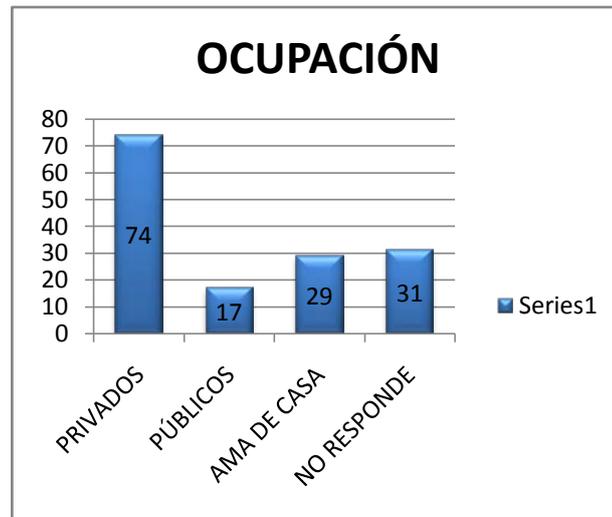


Gráfico No. 6: Ocupación



El número de miembros de una familia está conformada por 3,8 y en la investigación de mercado se logro saber que los niños que lo conforman menores a 13 años son mayoritariamente 1 con el 55% y no porque sea hijo único sino que ya cuentan con hermanos adolescentes, seguido por 2 niños menores a 13 años. El estudio arrojó que los niños que mas presentan problemas sean estos de aprendizaje, conductuales y emocionales se presentan a la edad de 6 a 11 años con un 53%.

Gráfico No. 7: ¿Cuántos niños hay por familia?

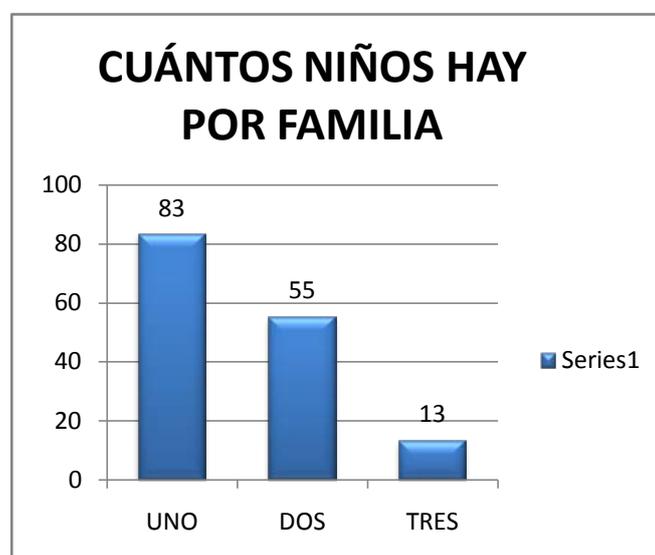


Gráfico No. 8: Edad de los niños que presentan problemas



Se obtuvo que la encargada del cuidado de los niños y por ende de la crianza de ellos, sea la madre con un 50%, debido a que el encargado de solventar los gastos es el padre en un 48%, lo que refleja que en esta estructura se muestran hogares tradicionales.

Gráfico No. 9: Cuidado del niño

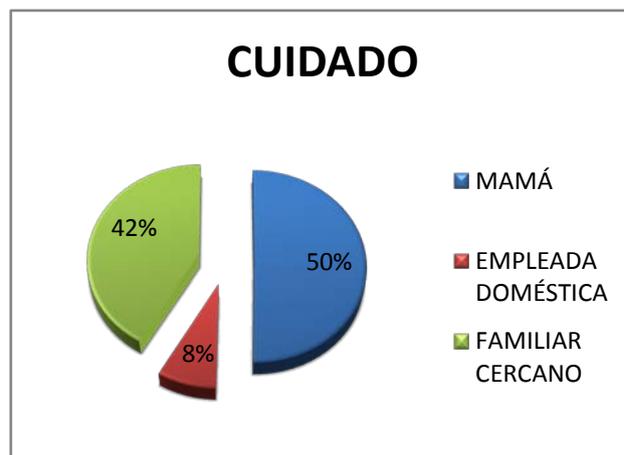
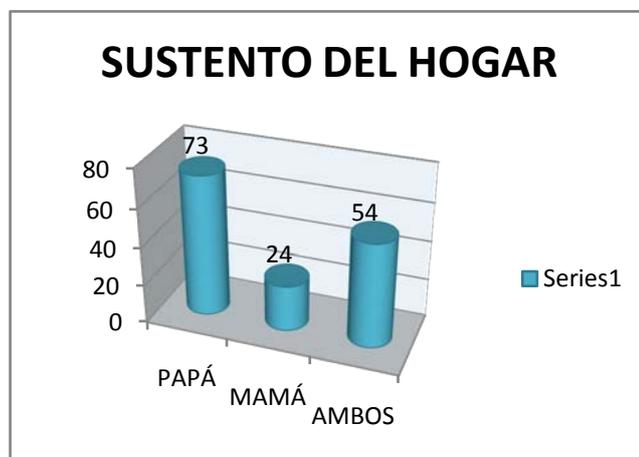


Gráfico No. 10: Sustento del Hogar



Se obtuvo que las características que presentan los niños según su estructura familiar, influye en su comportamiento y la manera en que son protegidos para el mundo exterior.

Gráfico No. 11: Estructura Familiar



Grafico No. 12: Características de los niños



Como demanda del servicio se cuenta con un 41% de aceptación de una población que se encuentra con ingresos medios de \$501 a \$800 y que estarían dispuestos a pagar entre \$100 y \$ 50 dólares por el servicio mensual para sus niños en efectivo.

Grafico No. 13: Demanda del servicio

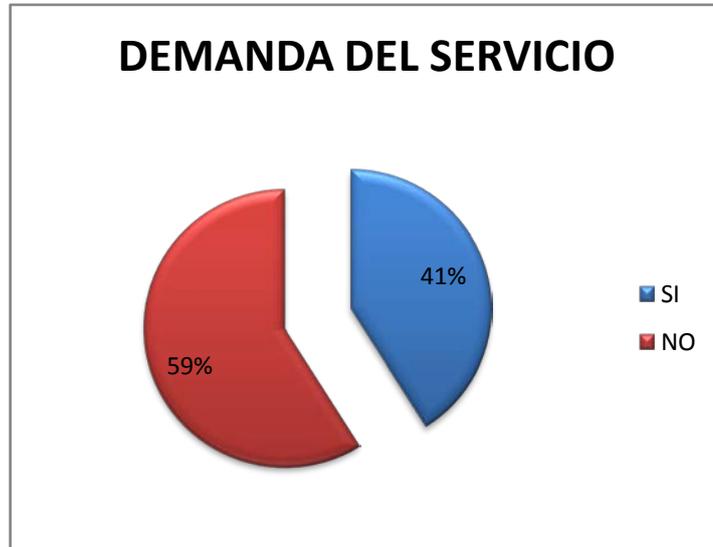


Grafico No. 14: Disposición de Pago por el servicio



Gráfico No. 15: Forma de Pago

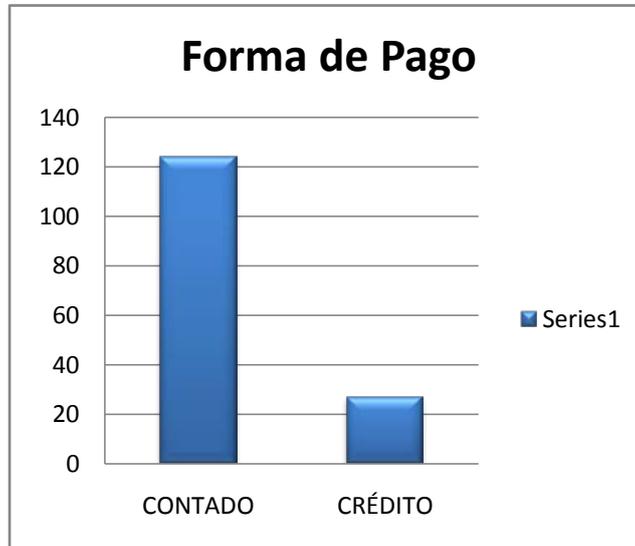
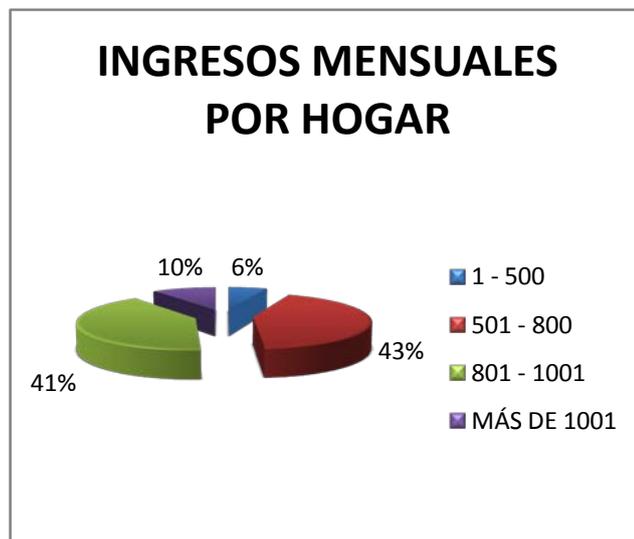


Gráfico No. 16: Ingresos mensuales por hogar



Los padres de familia tienen preferencia de ser informados por la escuela en un 72% del comportamiento y manera de ser ayudados en beneficio de sus hijos ya que la mayoría de ellos en un 77% lo resuelven de una manera interna sin atacar completamente a la causa y por este motivo estarían dispuestos a ser ellos los que aprendan a educar y enseñar mejor a sus hijos con un 42% de aceptación.

Gráfico No. 17: Publicidad



Gráfico No. 18: Solución a problemas



Gráfico No. 19: Servicio dirigido a padres



1.5 Análisis de la Demanda

1.5.1 Clasificación

La demanda es un conjunto de bienes y servicios que las personas están dispuestas a adquirir para satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

La demanda se clasifica de acuerdo con su probabilidad y de acuerdo con los consumidores o usuarios inmediatos.⁷

De acuerdo a su probabilidad

- **Demanda efectiva o real:** es la demanda totalmente cierta.
- **Demanda aparente:** es aquella demanda probable en la cual no se conocen las pérdidas por comercialización, etc.
- **Demanda potencial:** es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se le puede volver real

De acuerdo con los consumidores o usuarios inmediatos

- **Demanda básica:** cuando el uso o consumo es final.
- **Demanda derivada:** cuando los usuarios o consumidores son intermediarios. Por ejemplo, la demanda de harina deriva de la demanda de pan.

En un estudio de mercado la demanda puede ser:

- **Demanda insatisfecha:** cuando la demanda total no está debidamente satisfecha.

⁷ www.mailxmail.com

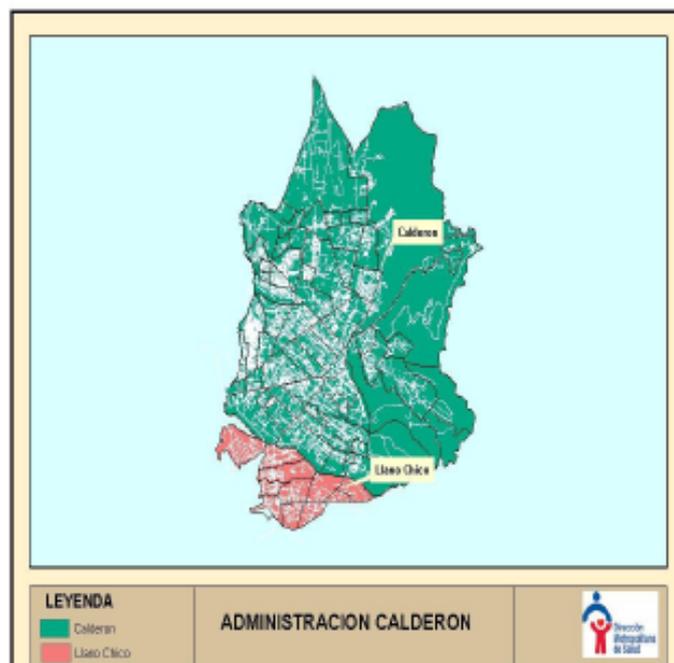
- **Demanda por sustitución:** cuando la producción o el servicio nuevo no amplía el volumen del mercado existente, sino que desplaza a otros proveedores de dicho mercado.

1.5.2 Factores que Afectan a la Demanda

❖ Tamaño y Crecimiento de la Población

La población de las dos parroquias en el año 1982 fue de 16,036 habitantes, diecinueve años después, año 2001, la población se ha incrementado **5,67** veces, pues llega en ese año a 90,983 habitantes, en los ocho años subsiguientes la población se duplica, para el año 2009 se estima 193,600 personas residentes en la localidad; se puede concluir que en veintisiete años la población de 1982 se ha incrementado en **12.07** veces.

Gráfico No. 20: Administración Calderón



FUENTE: AZCa

Entre 1974 a 1982 la tasa inter-censal fue 3.69%, entre 1982 a 1990 fue **8,34%**, entre 1990 a 2001 fue 7,59%, y entre 2001 y 2009 la población fue proyectada sobre una tasa de **7.80%**, definida para el período por el Plan Parcial Calderón 2006. La alta tasa intercensal de 1990 responde al crecimiento inusitado del sector de Carapungo, en el año 1987 el Gobierno Nacional impulsó programas de vivienda en Carapungo que modificó sustancialmente el desarrollo del sector; desde el 2002 este proceso se facilitó con el cambio en el uso del suelo, generando aún más las invasiones de tierras y la creación de lotes de vivienda sin criterios técnicos ni legales, este es uno de los factores para que la población crezca más del cien por ciento en estos últimos ocho años. Sobre la base de los rangos de participación porcentual de los grupos de edad, registrados en el Censo de población 2001, se ha proyectado la población de la zona Calderón para el año 2009 de estos grupos etéreos, los datos de población se presenta en el Cuadro y gráfico N° 2. Las cifras del cuadro permite señalar que el 60% de la población es menor de 30 años, población fundamentalmente joven; dentro de este grupo los menores de 5 años son el 12.5%, grupo vulnerable por ser las principales víctimas de las tres primeras causas de morbilidad; los de 6 a 11 años llegan al 13.0%, niños y niñas en edad escolar, los de 12 a 17 años son el 13.3%, adolescentes que están en la edad de asistir al colegio, grupo muy sensible porque empiezan a descubrir su sexualidad, son propensos a los hábitos del alcohol, droga y asumen comportamientos reñidos con las costumbres y prácticas sociales de la localidad; el grupo de 18 a 29 años son el 22%, jóvenes que teóricamente se encuentran cursando sus estudios universitarios y/o son profesionales, grupo que por las características de la economía del Ecuador evidencian un alto nivel de desempleo; en la pirámide poblacional el adulto mayor representa el 5.3%, grupo vulnerable que requiere apoyo para seguir siendo útiles para sí mismo, su familia y la sociedad.⁸

⁸ AZCa

Por lo que se puede dar cuenta la población se encuentra en constante crecimiento y se encuentra conformada por un sector joven-adulto que se puede tomar a favor para potencializar un buen nicho de mercado enfocado en el servicio.

❖ Hábitos y Consumos

“El sector de Calderón es fundamentalmente residencial, a la par del crecimiento urbanístico han ido apareciendo y desarrollándose a través de tiendas de abasto y de pequeños negocios, el comercio menor, formal y autónomo, los profesionales autónomos, los servicios personales, de telefonía, comunicación e información, de alimentos preparados (comedores y restaurantes), a los que se debe añadir la artesanía y el crecimiento de actividades económicas alternativas como es el caso de la agricultura orgánica. Las tiendas de abasto, los comedores, el servicio de internet y cabinas telefónicas, las salas de belleza y peluquerías, proliferan en los diferentes sectores poblacionales, a esto se debe añadir los talleres de modistas y sastres que van desapareciendo”⁹.

En la Investigación de Mercados y con los análisis se ha obtenido que la zona se encuentra conformada en un 45% por la clase social media, está a su vez y según su género (**Gráfico No. 36**) han llegado a obtener niveles académicos superiores lo que les permite de alguna manera encontrarse mejor posicionado ante el mercado y sus posibilidades de trabajo e ingresos, por ser una zona comercial los hábitos de consumo son altos en lo que representa alimentación, vestido y educación.

- La tendencia de consumo del servicio varía según el nivel de educación que tienen las personas encuestadas arrojando como resultados que quienes tienen un nivel de educación superior desearían en un 22% contratar los servicios de la empresa para sus hijos.

⁹ I Gabinete municipal AZCa

Tabla No. 3: Hábitos y Consumos

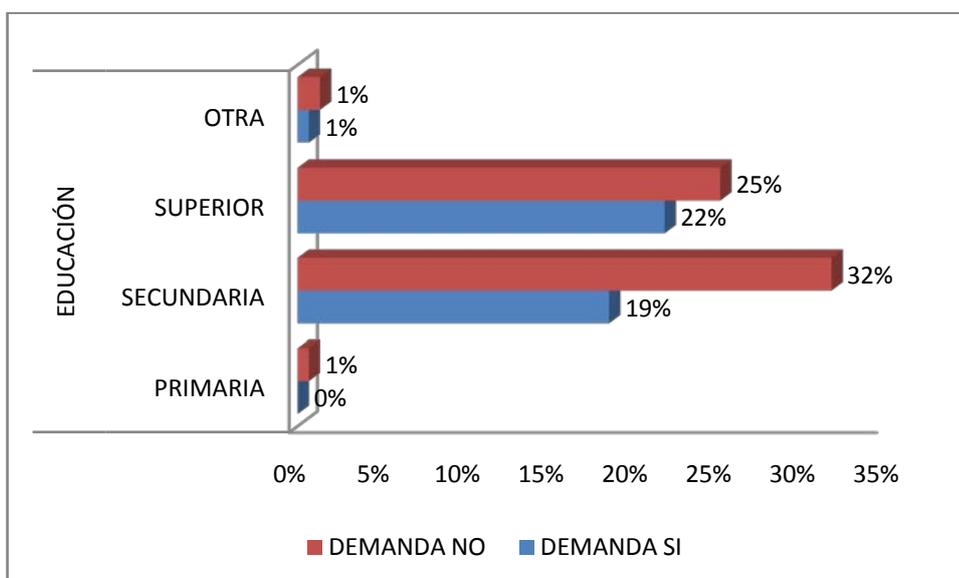
EDUCACIÓN * DEMANDA

		DEMANDA	
		SI	NO
EDUCACIÓN	PRIMARIA	0%	1%
	SECUNDARIA	19%	32%
	SUPERIOR	22%	25%
	OTRA	1%	1%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 21: Educación vs Demanda



❖ Gustos y Preferencias

En el Ecuador el porcentaje que se destina a Educación representa un 6,50%, de este valor los que estarían dispuestos a acceder a los servicios para sus hijos son madres de familia en cuyos hogares existen ingresos superiores a \$ 800 y tienen un promedio de 2 hijos y enviarían al que tenga más problemas inmediatos y luego a los demás.

Tabla N.4: Estructura del gasto total de los hogares a nivel nacional y por área, según quintiles de hogares (octubre de 1998 - septiembre de 2008)

URBANO						
GASTO	QUINTILES					
	TOTAL	1	2	3	4	5
Alimentos	41,30%	50,70%	51,40%	48,60%	41,50%	30,70%
Vestido	3,20%	2,10%	2,30%	2,90%	3,50%	3,90%
Vivienda	16,00%	15,20%	15,10%	15,30%	14,80%	17,80%
Muebles y enseres	5,40%	4,70%	4,60%	4,90%	5,30%	6,30%
Salud	7,40%	7,60%	7,50%	7,40%	8,40%	6,60%
Transporte	12,00%	7,80%	7,00%	8,00%	11,20%	17,80%
Educación	6,50%	6,00%	5,40%	5,80%	6,70%	7,10%
Otros gastos	8,20%	5,90%	6,70%	7,00%	8,60%	9,80%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INEC

Al comparar estos porcentajes del gasto nacional nos da como resultado que en educación se invierte un 6,50% y en otros gastos un 8,20%, trasladando a la Investigación de Mercado nos da que quien solventa los gastos mayoritariamente es el padre pero en relación a quien tendría la preferencia en adquirir el servicio la decisión se encuentra en la mamá quien es la encargada de la crianza de sus hijos y en función del núcleo familiar será el comportamiento de los niños.

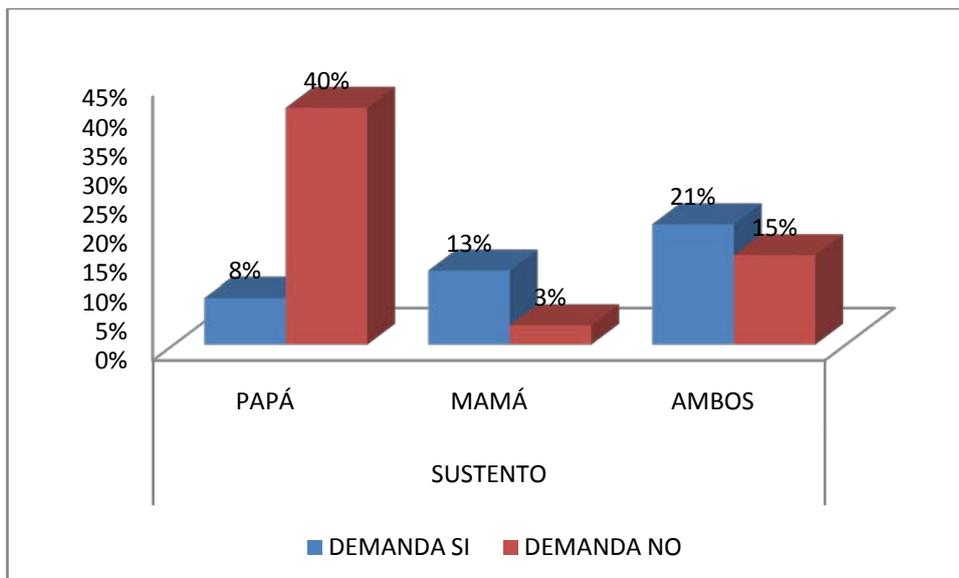
Tabla No. 5: Gustos y Preferencias

		SUSTENTO * DEMANDA	
		DEMANDA	
		SI	NO
SUSTENTO	PAPÁ	8%	40%
	MAMÁ	13%	3%
	AMBOS	21%	15%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 22: Sustento vs Demanda



La preferencia de contratación del servicio se encuentra ubicada con un 13% de madres que sustentan su hogar y desearían mejorar la calidad de vida del niño para su desarrollo y con un más alto porcentaje cuando ambos padres sustentan el hogar enviarían a sus niños al Centro de potencialización.

Tabla No. 6: Estructura familiar vs Características niños

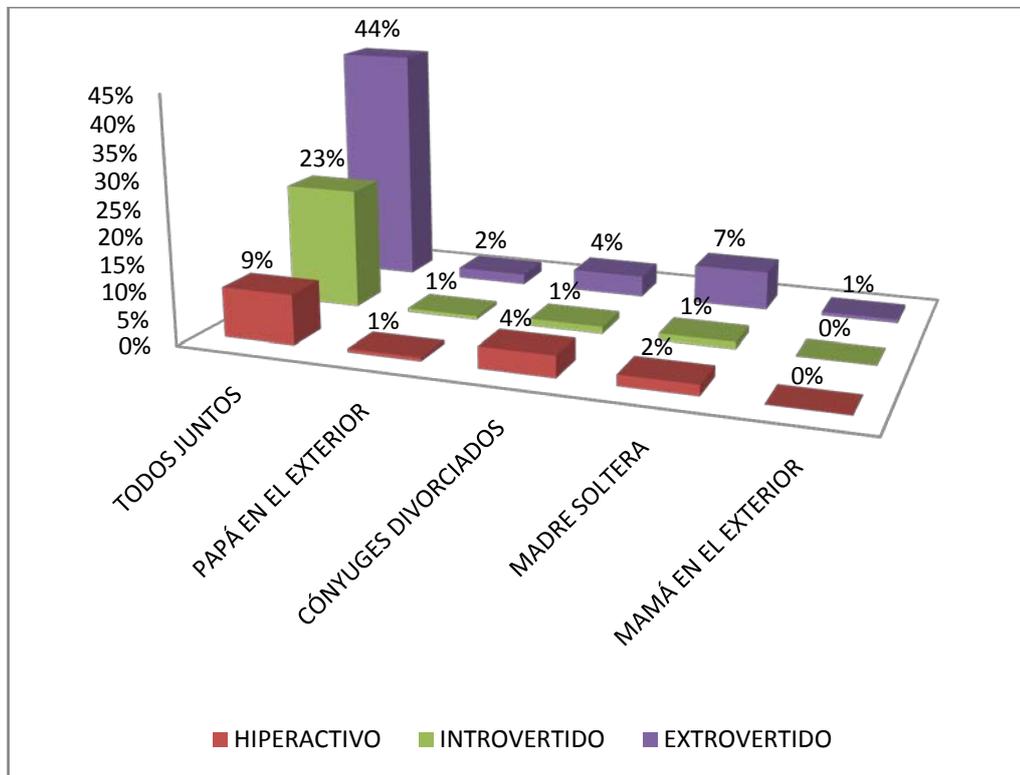
ESTRUCTURA FAMILIAR * CARACTERÍSTICAS NIÑOS

		CARACTERÍSTICAS		
		HIPERACTIVO	INTROVERTIDO	EXTROVERTIDO
ESTRUCTURA	TODOS JUNTOS	9%	23%	44%
	PAPÁ EN EL EXTERIOR	1%	1%	2%
	CÓNYUGES DIVORCIADOS	4%	1%	4%
	MADRE SOLTERA	2%	1%	7%
	MAMÁ EN EL EXTERIOR	0%	0%	1%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 23: Características de los niños vs Estructura familiar



En cuanto tiene que ver a como se encuentra conformado la estructura familiar podemos notar que existen casos de hiperactividad en hogares donde todos viven juntos como en donde los cónyuges están divorciados dejándoles con cierta carencia de afecto o con sobreprotección

❖ **Niveles de ingresos y Precios**

La investigación de campo fue realizada con la finalidad de recabar información en cuanto a los precios que pagarían los padres de familia por el servicio. Así se obtuvo que están dispuestas a pagar entre \$ 50 y \$ 100 dólares por potencializar la habilidades de los niños, cuyos hogares tengan ingresos superiores a \$500 dólares

y trabaje el papá, otra opción es en la que trabajan ambos y cuyos ingresos superan los \$1000 teniendo como promedio 2 hijos.

Tabla No. 7: Nivel de ingresos y precios

		DISPONIBILIDAD PAGO		
		200 - 151	150 - 101	100 - 50
SOLVENCIA	PAPÁ	0%	5%	44%
	MAMÁ	0%	3%	13%
	AMBOS	5%	11%	21%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 24: Disponibilidad de pago vs Solvencia

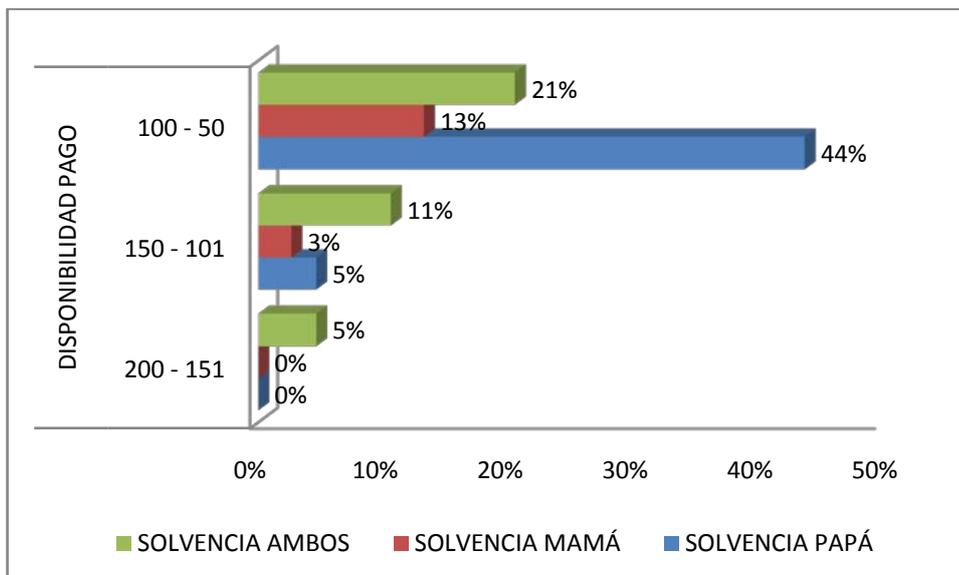


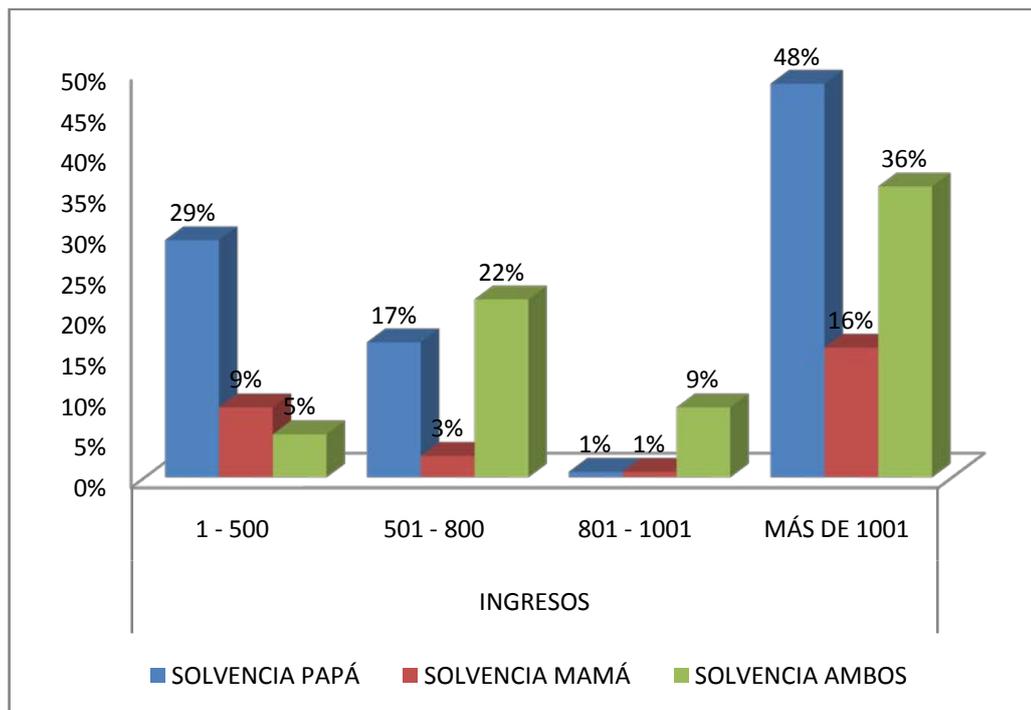
Tabla No. 8: Solvencia vs Ingresos

		INGRESOS			
		1 - 500	501 - 800	801 - 1001	MÁS DE 1001
SOLVENCIA	PAPÁ	29%	17%	1%	48%
	MAMÁ	9%	3%	1%	16%
	AMBOS	5%	22%	9%	36%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 25: Ingresos vs Sustento



1.5.3 Análisis Histórico de la Demanda

Tabla No. 9: Demanda

AÑOS	HABITANTES
2001	84848
2002	89223
2003	93598
2004	97973
2005	102348
2006	106723
2007	111098
2008	115473
2009	119848
2010	124223

Fuente: AZCa

Elaborado por: Autora

Tabla No. 10: Análisis histórico de la demanda

AÑO	DEMANDA	MERCADO	HOGARES	HOGARES CON NIÑOS < 13 AÑOS	% DE ACEPTACION DE INVESTIGACION DE MERCADO "NIÑOS POTENCIALES"
2001	84.848	23757	6252	2426	995
2002	89.223	24983	6574	2551	1046
2003	93.598	26207	6897	2676	1097
2004	97.973	27432	7219	2801	1148
2005	102.348	28657	7541	2926	1200
2006	106.723	29882	7864	3051	1251
2007	111.098	31107	8186	3176	1302
2008	115.473	32332	8509	3301	1354
2009	119.848	33557	8831	3426	1405
2010	124.223	34782	9153	3551	1456

Fuente: Investigación de Mercados

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 26: Población 2009 por grupos de edad

POBLACIÓN 2009 POR GRUPOS DE EDAD

Población total	193600	100,0%
0-5 años	24200	12,5%
6 a 11 años	25168	13,0%
12 a 17 años	25749	13,3%
18 a 29 años	42592	22,0%
30 a 49 años	50530	26,1%
50 a 64 años	15101	7,8%
65 y más años	10261	5,3%

Fuente: Administración Zonal Calderón
Elaboración: AZCa

1.5.4 Demanda Actual del Servicio

La demanda actual de un producto es el volumen total que compraría un grupo de clientes definido en un área geográfica, período de tiempo, medio ambiente y programa definido de mercadotecnia.

Mediante el estudio realizado se ha determinado que la demanda para el Centro de desarrollo y potencialización de habilidades para los niños mediante la Recreación y Esparcimiento es:

- a. Interna

Tabla No. 11: Estimación Demanda Actual

ESTIMACIÓN DEMANDA ACTUAL MERCADO		
Población Calderón 2009	193600	
Parroquia Calderón	185678	
Carapungo	54711	
Promedio de ocupantes por vivienda	3,8	
Número de hogares en Carapungo	14398	

Fuente: AZCa

Elaborado por: Autora

Tabla No. 12: Demanda Actual

AÑO	DEMANDA	MERCADO	HOGARES	HOGARES CON NIÑOS < 13 AÑOS	15 % DE ACEPTACION DE INVESTIGACION DE MERCADO "HOGARES"
2010	124.223	34782	9153	3551	1456

1.5.5 Proyección de la Demanda

El estudio más importante en la evaluación de un proyecto de inversión, lo constituye el análisis y proyección de la demanda, es de vital importancia para justificar una posible inversión debido a que la misma está muy interrelacionada con el objetivo básico del proyecto, con la determinación de su tamaño y la rentabilidad del negocio.

“La Zona de Calderón y Llano Chico, con características esencialmente residenciales, que aprovechen las buenas condiciones de constructibilidad del suelo, soportará una población de 177.868 habitantes, observando un incremento de 68.593 habitantes nuevos”¹⁰.

Tabla No. 13: Proyección Demanda

AÑO	DEMANDA	MERCADO	HOGARES	HOGARES CON NIÑOS < 13 AÑOS
2011	128598	36007	9476	3677
2012	132973	37232	9798	3802
2013	137348	38457	10120	3927
2014	141723	39682	10443	4052
2015	146098	40907	10765	4177

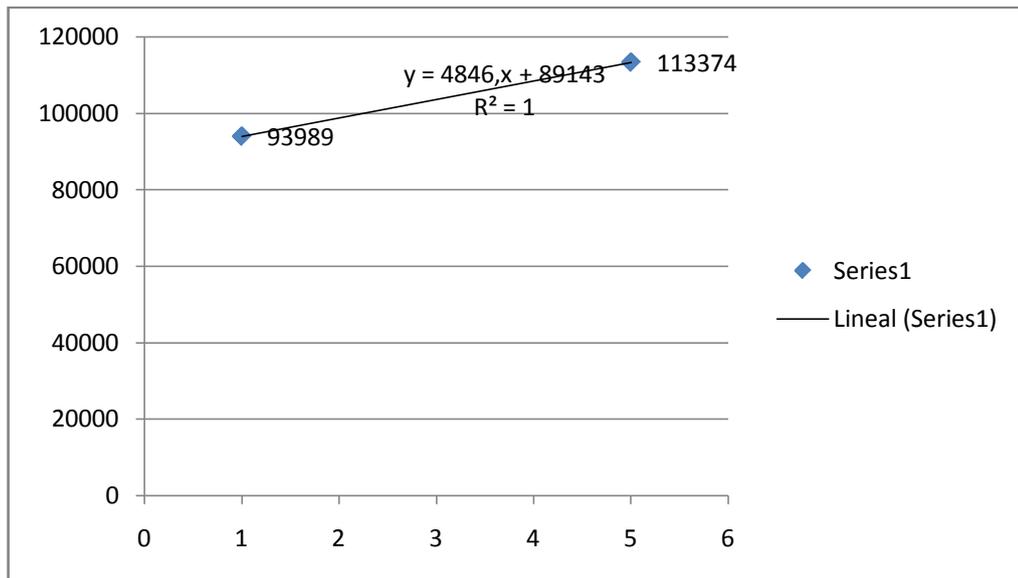
Fuente: Regresión Lineal $y = 4846,3x + 89143$

Elaborado por: Autora

¹⁰ *Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Plan General de Desarrollo Territorial
Memoria Técnica 2006-2010*

ACEPTACIÓN INVESTIGACION DE MERCADO
1507
1559
1610
1661
1713

Gráfico No. 27: Proyección de la demanda “lineal”



Elaborado por: Autora

1.6 Análisis de la Oferta

La oferta de un producto es el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a colocar en el mercado a determinados precios durante un tiempo establecido.

1.6.1 Clasificación

Según el número de oferentes, la oferta se clasifica en:

Oferta Monopólica:

Se presenta monopolio en un mercado cuando existe un único vendedor o productor que ofrece el bien para cubrir la demanda en el sector, además no existe producto sustituto ni amenaza de un nuevo competidor para el producto o servicio que se oferte, además el monopolista es aquel que controla los precios del mercado.

Oferta Oligopólica:

Existe oligopolio cuando existen pocos vendedores de un producto homogéneo o diferenciado, y el ingreso o salida de la industria es posible, aunque con dificultades.¹¹

Dentro de esta clasificación se encuentra el proyecto al ser innovador en el mercado no existe muchos oferentes del servicio y su ingreso o salida es posible.

Oferta Competitiva:

¹¹ SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Mc Graw Hill, Quinta edición, México, 2007, pág.43.

Su existencia se produce por cuatro razones principales:

- Las empresas ofrecen un producto que es homogéneo o no diferenciado, de tal manera que a los compradores les es indiferente el producto de cualquier empresa.
- Ausencia de restricciones para entrar a participar en el mercado.
- Conocimiento perfecto de las condiciones prevalecientes en el mercado.
- Existencia de un número grande de empresas y ninguna de ellas influye individualmente sobre el precio del mercado.
- El servicio de arrendamiento de maquinaria pesada se inscribe en un mercado oligopólico donde existen pocas empresas que ofertan el mismo servicio.

1.6.2 Factores que afectan a la Oferta

❖ Número y Capacidad de Producción de los Competidores

Es el precio de los insumos necesarios para la implementación del centro de desarrollo de habilidades y los costos que afecten el precio del servicio ofrecido, lo cual conduciría a una disminución de la demanda y en consecuencia de la oferta.

Tabla No. 14: Capacidad de producción de los competidores

	INSTITUCIONES	ALUMNOS	PROFESORES	ALUMNOS/INSTITUCIÓN	ALUMNOS/PROFESOR
PREPRIMARIA	28	1083	135	39	8
PRIMARIA	21	3942	293	146	13
TOTAL	49			185	

Fuente: AZCa

Elaborado por: Autora

La capacidad de los competidores es de 39 alumnos por profesor.

Tabla No. 15: Competidores

OFERTA	ALUMNOS/INSTITUCION
CEDAI	20
CENTRO DE DESARROLLO SUIZO	146
CEIAF	200

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Autora

❖ **Incursión de Nuevos Competidores**

El mercado o el segmento son atractivos dependiendo de las barreras de entrada, si son fáciles o no de imitar por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

Las barreras que encuentra se basa en los papeles que se requiere por el tiempo pero la inversión es moderada de fácil acceso y fácil salida

1.6.3 Comportamiento Histórico de la Oferta

La tabla registra el número de niños, niñas y adolescentes que se encuentra en edad de asistir a los establecimientos educativos de nivel pre-primario, primario y secundario, los que asisten a los establecimientos educativos de la localidad, y los que asisten a establecimientos que se encuentran fuera de la zona administrativa o no estudian. De la información del cuadro se desprende que la oferta educativa local, pública y particular, no cubre la demanda de educación en la zona Calderón, este aspecto al que se suma otros de índole relacionados con la calidad de la educación, el coste de matrículas y pensiones, y el prestigio de escuelas y colegios tradicionales, inciden en ésta situación.

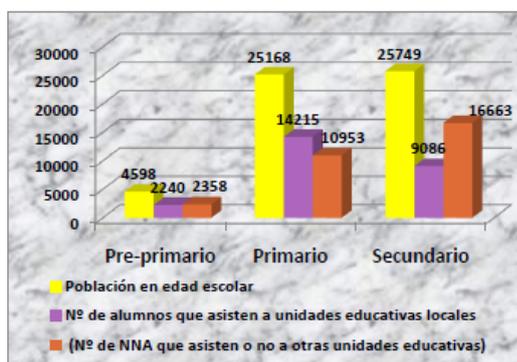
Gráfico No. 28: Población Oferta

CUADRO Nº 5
POBLACIÓN EN EDAD ESCOLAR

Nivel educativo	Población en edad escolar	Nº de alumnos que asisten a unidades educativas LOCALES (público y particular)	%	Nº de NNA que estudian fuera de la localidad o no estudian	%
Pre-primario	4598	2240	49%	2358	51%
Primario	25168	14215	56%	10953	44%
Secundario	25749	9086	35%	16663	65%

Fuente: Jefatura de Educación y Cultura
Elaboración: AZCa

GRÁFICO Nº 5
POBLACIÓN EN EDAD ESCOLAR



Fuente: Jefatura de Educación y Cultura
Elaboración: AZCa

Debido a los altos índices de crecimiento de la población la infraestructura que se encuentra en la zona es deficitaria de ahí el hecho que exista varios establecimientos particulares para cubrir la demanda, al igual que estudios demuestran que no existen suficientes espacios recreativos para abastecer a la población contando solo con 20 espacios verdes y parques que no se encuentra en buen estado lo que ha ocasionado que los niños tiendan al sedentarismo debido a que sus padres también se encuentran trabajando y generalmente se encuentran al cuidado de un familiar cercano por el hecho de no contar con guarderías y centros de apoyo de aprendizajes para dejar o enviar a sus niños.

1.6.4 Oferta Actual

En la zona no se encuentra registrados los establecimientos que funcionan como centros de capacitación para niños y al ser este un nuevo servicio no se encuentra con competidores pero existen 3 establecimientos que brindan parte del servicio a ofrecer.

Tabla No. 16: Oferta Actual

AÑO	NÚMERO DE CENTROS DE APRENDIZAJE	ALUMNOS /INSTITUCION	HOGARES	HOGARES CON NIÑOS < 13 AÑOS
2010	3	555	2109	818

1.6.5 Proyección de la Oferta

Al no poseer datos históricos relevantes debido a que muchas de las instituciones no se encuentran legalmente registradas y al ser un servicio nuevo no posee amplia información los datos obtenidos son de la investigación de campo de la zona y su posible crecimiento.

Tabla No. 17: Proyección de la oferta

AÑO	NÚMERO DE CENTROS DE APRENDIZAJE	ALUMNOS /INSTITUCION	HOGARES	HOGARES CON NIÑOS < 13 AÑOS
2011	3	577	2193	851
2012	3	600	2281	885
2013	3	624	2372	920
2014	4	649	2467	957
2015	4	675	2566	996

Fuente: AZCa

Elaborado por: Autora

1.7 Estimación de la Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se calcula haciendo la diferencia entre la oferta proyectada y la demanda proyectada, en el siguiente cuadro se resume la demanda insatisfecha:

Tabla No. 18: Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	1507	851	656
2012	1559	885	674
2013	1610	920	689
2014	1661	957	704
2015	1713	996	717

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Con resultado se obtuvo que la demanda insatisfecha por hogares en la zona se encuentre en 656 familias que podrán acceder al servicio.

1.8 Análisis de Precios en el Mercado del Servicio

El precio es muy importante, porque este influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio, es importante considerar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

1.8.2 Precios históricos y actuales

Debido a que no se cuenta con datos referenciales ya que antes no se ha desarrollado este sistema de ayuda motivacional mediante la recreación y esparcimiento para los niños, solo se tiene datos actuales de posibles preferencias de precios para los servicios.

Entre los resultados tenemos que la mayoría en un 77,5% está dispuesto a pagar entre \$50 - \$100 dólares.

Gráfico No. 29: Pago



INFLACIÓN:

La inflación se encuentra en continua y persistente subida del nivel general de precios; los sectores que más incidieron en el aumento de los precios fueron el de

los alimentos y bebidas no alcohólicas, seguido del de bienes y servicios, y el de las prendas de vestir y el calzado, según cifras del INEC al 2009. Lo que nos permitirá poder establecer cómo va actualmente la ubicación de precios del servicio en base a los ingresos y a que destinan ellos sus ingresos para que se encuentre la razón fundamental el porqué accederían al servicio.

1.8.3 Márgenes de Precios:

❖ Estacionalidad:

La estacionalidad es cuando un producto se vende más o menos en diferentes épocas de año, ésta no sólo depende del tipo de servicio, sino del tipo de cliente.

La estacionalidad se podría dar en vacaciones para mediante la recreación fortalecer sus habilidades estudiantiles y personales pero a su vez también incluye en la época escolar que es cuando más problemas se desarrollan y hay que atacar el problema de raíz durante todo el año.

❖ Volumen:

La capacidad que será instalada para el centro de desarrollo intelectual, emocional y potencialización de habilidades mediante la recreación y esparcimiento será de lunes a viernes, sábados para cursos especializados ya sea para los miembros que se encargan del cuidado de los niños como para mejoramiento de las habilidades, dependiendo el grado de personalización que el cliente lo requiera.

❖ Forma de pago.

El centro ofrecerá a sus clientes opciones conforme sus requerimientos sacados en la investigación de mercados:

- Pago en efectivo
- Pago con tarjeta de crédito

Gráfico No. 30: Forma de Pago



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Autora

CAPITULO II
ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo determinar la función óptima del servicio, utilización y distribución de los recursos necesarios, así como el tamaño, localización e ingeniería del proceso, con la finalidad de establecer las condiciones ideales que permitan que la nueva organización sea eficiente.

2.1 Tamaño del Proyecto

“La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación”¹². De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por el servicio.

2.1.1 Factores Determinantes del Tamaño

2.1.1.1 Mercado

“El tamaño muchas veces deberá supeditarse, más que a la cantidad demandada del mercado, a la estrategia comercial que se defina como la más rentable o segura para el proyecto. Por ejemplo, es posible que concentrándose en un segmento del mercado se logre maximizar la rentabilidad del proyecto. El plan comercial deberá proveer la información para poder decidir el tamaño óptimo económico”¹³.

En el estudio de mercado se pudo determinar la demanda del servicio de potencialización de las habilidades de los niños, la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado se encuentra conformada por 656 familias proyectadas para el año 2011 de las cuales se tomará el 15% correspondiendo este porcentaje a 98 niños para la atención diaria proyectada.

¹² SAPAG CHAIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos

¹³ SAPAG CHAIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos

Tabla No. 19: Tamaño del mercado proyectado

TAMAÑO DEL MERCADO PROYECTADO				
	DEMANDA INSATISFECHA (FAMILIAS)	DEMANDA INSATISFECHA (NIÑOS)	NIÑOS	15 % TAMAÑO DE MERCADO "NIÑOS"
2010	638	638	469	96
2011	656	656	482	98
2012	674	674	495	101
2013	689	689	506	103
2014	704	704	517	106
2015	717	717	527	108

Fuente: Investigación de Mercados

Elaborado por: Autora

De acuerdo al estudio de mercado se puede observar que el tamaño a captar en los diferentes años y edades de los niños se encuentra dividido en la siguiente tabla:

Tabla No. 20: Tamaño del mercado proyectado por edades (niños)

	TAMAÑO DE MERCADO (NIÑOS)	EDADES		
		0 - 5	6 - 11	12 - 17
2010	96	37	51	7
2011	98	38	52	7
2012	101	40	54	8
2013	103	40	55	8
2014	106	41	56	8
2015	108	42	57	8

Fuente: Investigación de Mercados

Elaborado por: Autora

2.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

La disponibilidad de recursos financieros es otro factor que condiciona el tamaño del proyecto, y para el presente caso se han verificado tres alternativas para la obtención de crédito que permitirá la puesta en marcha del proyecto. Se deberá considerar que se cubrirá la inversión requerida con recursos propios el 30% y con Financiamiento el 70%

Tabla No. 21: Alternativas para la obtención de crédito

	TASA DE ÍTERES (% ANUAL)	PLAZO (AÑOS)	MONTO \$	GARANTÍA	PERÍODOS DE GRACIA (AÑOS)
CFN	11%	hasta 10	hasta 80.000	Sobre el proyecto	Hasta 2
BNF	11,33%	hasta 10	hasta 100.000	Hipotecarias y/o Prendarias	Hasta 2
PRODUBANCO	11,83%	hasta 3	hasta 50.000	Solicitadas por el Banco de acuerdo al monto y destino específico. Puede ser sobre el proyecto y otros activos.	Sin

Fuente: Instituciones Financieras en Estudio

Elaborado por: Autora

En base al análisis anterior se definió que la institución financiera que presente mejores oportunidades para el financiamiento es la Corporación Financiera Nacional la misma que presenta las siguientes condiciones:

- **Monto:** Hasta \$ 80.000 dólares.
- **Tasa de interés:** 11%
- **Plazo:** Hasta 10 años
- **Garantías:** Sobre el proyecto.
- **Períodos de Gracia:** hasta 2 años

2.1.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra

La mano de obra es indispensable para un adecuado manejo y funcionamiento de cualquier empresa u organización, para el presente proyecto la mano de obra no es un factor restrictivo debido a que el campo profesional en educación es amplio y para cierto requerimiento especializado de la empresa se podrá contar adecuadamente con profesionales calificados que garanticen el servicio para los niños.

Para el presente proyecto es de vital importancia contar con personal capacitado para la atención de los niños de los cuales se necesita especialistas:

- Director
- Secretaria-Recepcionista
- Contador
- Instructores
- Auxiliar Instructor
- Psicólogo
- Enfermera
- Personal de limpieza

2.1.1.4 Economías de Escala

“Las economías de escala son las reducciones de los costos de operación de una planta industrial, las cuales se deben al incremento del tamaño alcanzando un nivel óptimo de producción, donde a medida que la producción crece los costos por unidad producida reducen, es decir que mientras más se produzca menos costará producir cada unidad”.¹⁴

La economía de escala es un factor determinante del tamaño debido a que si la empresa alcanza un nivel óptimo de producción está puede producir más a un menor coste. Para el Centro de Potencialización de habilidades la economía de escala se podrá ver reflejada en la compra de materia prima por volúmenes.

2.1.1.5 Disponibilidad de Tecnología

La tecnología necesaria para la puesta en marcha de la empresa se encuentra al alcance fácilmente pues se requiere contar con TV LCD, Computadoras, proyectores, sistemas de audio, software especializado para brindar interactividad entre los niños y buscar su aprendizaje mediante la diversión.

2.1.2 Optimización del Tamaño del Proyecto

Para establecer el mejor tamaño del proyecto se utilizó el método de flujo de diferencias, el cual consiste en establecer diferentes tamaños con sus respectivos flujos de caja, de tal manera que el valor actual neto sea mayor a cero. Los flujos de caja de cada tamaño se encuentran en el siguiente anexo. Para el proyecto se estableció los siguientes tamaños:

¹⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_escal

Tabla No. 22: Tamaños del Proyecto

Tamaños del Proyecto		
Tamaño	Capacidad Instalada (Niños/Día)	VAN (\$)
t1	20	(176,92)
t2	25	6.141
t3	30	27.115

Fuente: Flujo de Caja Proyectado por Tamaño

Elaborado por: Autora

Debido a que el VAN del primer tamaño es negativo se lo descartó de entre las posibilidades de mejor tamaño para el proyecto. Siguiendo con el proceso para obtener el mejor tamaño se procede a utilizar el método de diferencias de flujos, que consiste en restar el flujo de caja de un tamaño menor (t2) del flujo de caja de un tamaño mayor (t3) y del flujo obtenido se procede a calcular el VAN marginal. Si el VAN marginal obtenido es mayor a cero se recomienda aumentar el tamaño, si por lo contrario es menor a cero se recomienda reducir el tamaño t2, considerando que si el VAN marginal es igual a cero t es el tamaño óptimo. En la siguiente tabla se muestra el cálculo del VAN marginal considerando los tamaños t3 y t2.

Tabla No. 23: Cálculo del VAN Marginal

Tamaño	VAN Marginal
Tamaño 3 - Tamaño 2	20.973

Fuente: Análisis VAN marginal

Elaborado por: Autora

Analizando la tabla anterior en donde el VAN Marginal es mayor a cero convendría seguir aumentando de tamaño hasta llegar al tamaño óptimo pero debido a razones financieras se ha decidido escoger el tamaño 3 que corresponde a una capacidad de atención diaria de 30 niños a doble jornada.

2.1.3 Definición de la Capacidad del Servicio

“Capacidad de producción es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.”¹⁵

Para el presente proyecto esta capacidad se determinó tomando en cuenta el 5% de la demanda insatisfecha porcentaje que se mantendrá constante para todo el horizonte del proyecto. A continuación se detalla la capacidad esperada del proyecto por año.

Tabla No. 24: Capacidad de Producción

Capacidad de Producción	
Año	Número de Niños atendidos al año
2011	740
2012	760
2013	777
2014	794
2015	809

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

¹⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Capacidad_de_producci%C3%B3n

2.2 Localización del Proyecto

“La decisión de localización de un proyecto es una decisión de largo plazo con repercusiones económicas importantes que deben considerarse con la mayor exactitud posible. Esto exige que su análisis se realice en forma integrada con las restantes variables del proyecto: demanda, transporte, competencia, etcétera”.¹⁶

El estudio de localización tiene como objetivo determinar la localización que sea más ventajosa para el proyecto, es decir, que cubra las exigencias o requerimientos del mismo, así como la contribución a minimizar los costos y gastos de inversión durante el período productivo del proyecto.

2.2.1 Macro Localización

El centro de cuidado estará ubicado en:

- **Provincia:** Pichincha
- **Cantón:** Quito
- **Parroquia:** Calderón

¹⁶ SAPAG Nassir, SAPAG Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos

Gráfico No. 31: Macrolocalización



2.2.2 Micro Localización

2.2.2.1 Factores Locacionales

- **Vías sin congestión:** Conocer si el lugar de ubicación del Centro dispone de vías que permitan una fácil movilización de los clientes hacia el Centro en las horas de alto congestión.
- **Costo del arriendo:** Los costos de arrendamiento influyen directamente en los costos de producción, de aquí la importancia de encontrar un lugar con un arrendamiento aceptable y con una buena ubicación.
- **Seguridad:** Considerar el nivel de seguridad, tanto para la empresa como para el cliente, que se registra en los sectores establecidos como opción eliminando los que registran mayor índice de robos, asaltos, etc.

- **Cercanía al mercado:** Identificar un lugar central al que puedan acceder los clientes de los barrios en estudio, proporcionando facilidad de traslado al Centro.
- **Cercanía a áreas verdes:** Contar con áreas verdes cercanas debido a la base del centro de recrear y tener esparcimiento de los niños.
- **Infraestructura:** El Centro de potencialización debe contar con una amplia infraestructura que permita fácilmente adecuarla de acuerdo a las necesidades del Centro de Potencialización, así como también debe contar con áreas verdes para las actividades que se desarrollarán al aire libre.

2.2.3 Matriz Locacional

2.2.3.1 Alternativas de localización:

- Zona A: Calle Giovanni Calles y Panamericana Norte
- Zona B: Luis Vaccari y Vía José de Moran
- Zona C: Vía Marianas y Calle # 6

Tabla No. 25: Alternativas de localización

Factores de Evaluación	Peso %	Alternativas de Localización					
		Zona A		Zona B		Zona C	
Vías sin congestión	10%	5	0,5	3	0,3	5	0,5
Costo de Arriendo	25%	5	1,25	1	0,25	5	1,25
Seguridad	10%	5	0,5	3	0,3	5	0,5
Cercanía al mercado	12%	3	0,36	5	0,6	3	0,36
Cercanía a áreas verdes	15%	1	0,15	3	0,45	3	0,45
Infraestructura	28%	3	0,84	3	0,84	5	1,4
Total	100%	3,6		2,74		4,46	

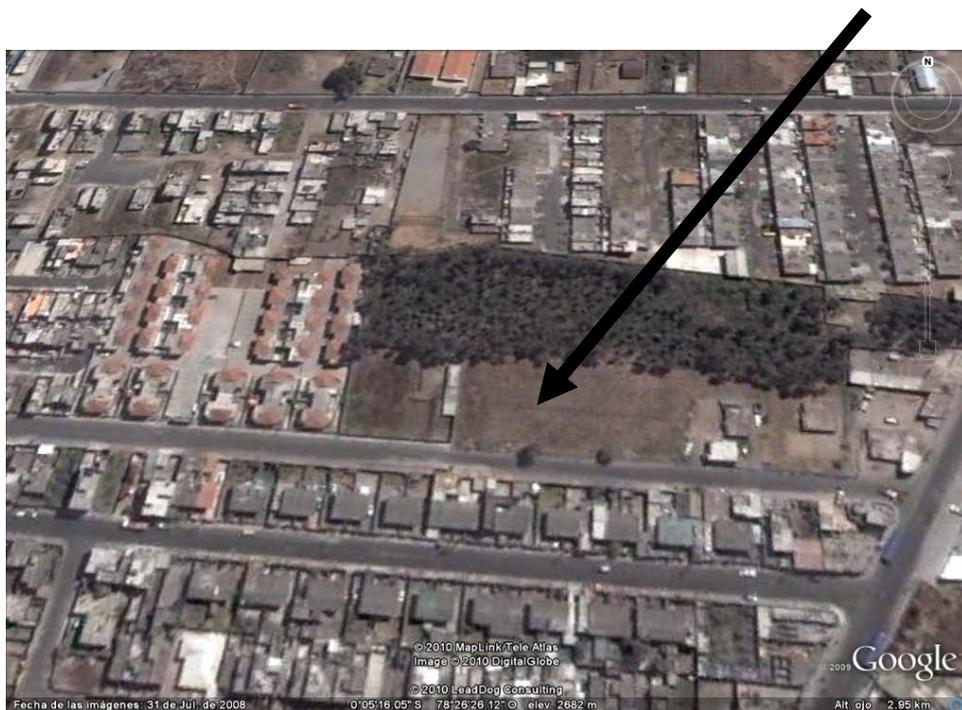
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

De acuerdo a la matriz locacional la mejor alternativa para ubicar la empresa es la zona C ubicada entre las calles Vía Marianas y Calle # 6 la cual cuenta con áreas verdes, alejados de la congestión vehicular. Además contará con mercado potencial de niveles medios altos.

2.2.3.2 Plano de la Microlocalización

Gráfico No. 32: Plano Microlocalización



2.3 Ingeniería del Proyecto

2.3.1 Proceso del servicio

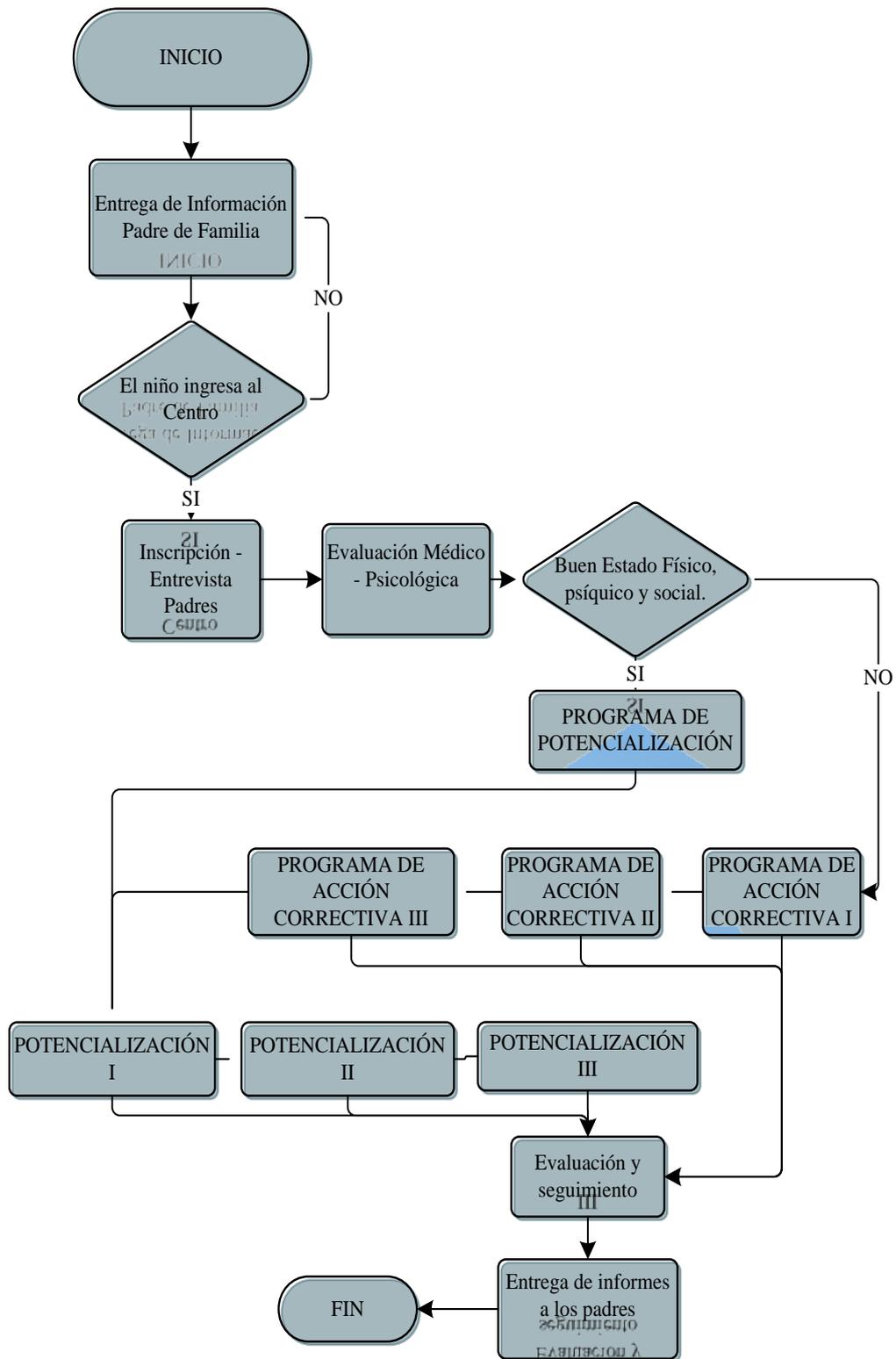
“El proceso de producción se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología, combinando la mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etc.”¹⁷

2.3.1.1 Diagrama de Flujo

El Diagrama de Flujo es la representación gráfica de los pasos de un proceso. En el siguiente diagrama de flujo se muestra el proceso de generación del servicio para el presente proyecto.

Gráfico No. 33: Diagrama de Flujo

¹⁷ SAPAG CHAIN, N. & SAPAG CHAIN, R; Preparación y evaluación de proyectos; 5ta Edición; McGraw Hill; Pág. 145



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Autora

2.3.1.2 Requerimientos de Recurso Mano de Obra

La tabla que se presenta a continuación muestra el requerimiento anual de Mano de Obra que se necesitará dentro de las áreas de generación del servicio.

Tabla No. 26: Requerimiento Mano de Obra

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO FIJO UNITARIO	COSTO FIJO TOTAL
Áreas de potencialización				
Instructor 1	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 2	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 3	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 4	Persona/mes	12	260,00	3.120,00
Auxiliar Instructor	Persona/mes	12	240,00	2.880,00
Área Psicología				
Psicólogo	Persona/mes	12	280,00	3.360,00
Dispensario				
Enfermera	Persona/mes	12	170,00	2.040,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	Mes	12	30,00	360,00
Luz Eléctrica	Mes	12	25,00	300,00
Teléfono	Mes	12	15,00	180,00
Arriendo	Mes	12	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
Otros				
Material Uniforme	Mes	12	140,40	1.684,80
TOTAL				30.822,72

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

2.3.1.3 Requerimiento de Insumos

El centro especializado en potencializar las habilidades de los niños, para el desarrollo de sus actividades requiere de insumos y servicios los mismos que serán utilizados en los diferentes procesos que generen el servicio. En la siguiente tabla se detalla los insumos y servicios requeridos.

Tabla No. 27: Requerimiento de Insumos Material Didáctico

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO MENSUAL TOTAL
Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	10	25,00	250,00
Balancín	100 X 100	3	15,00	45,00
Balón Grande	80 D	6	12,99	77,94
Barrilaco	95 X 80 D	6	18,00	108,00
Bloque Convertible	100 X 50	6	25,00	150,00
Cubo	60 X 60	6	17,50	105,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60 D	5	15,00	75,00
Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	12	8,00	96,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	5	22,00	110,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00

Rodillo	50 X 15 D.	3	22,00	66,00
Rodillo	80 X 30 D.	3	24,00	72,00
Sonajeros	Global	15	5,50	82,50
Juguetes con texturas	Global	15	6,50	97,50
Juguetes Desarrollo motor	Global	15	6,88	103,20
Juguetes Desarrollo Visual	Global	15	7,32	109,80
Títeres	Global	15	8,90	133,50
Sábana Vestibular	Global	15	12,00	180,00
Juegos Infantiles y juguetes				1.500,00
TOTAL				5.984,02

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

2.3.1.4 Estimación de la Inversión

A continuación se presenta una estimación de la inversión inicial de activos fijos por área, requerida para el presente proyecto.

Tabla No. 28: Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS				
ADECUACION LOCAL	5.000,00			
AREA DE POTENCIALIZACION: 30 Niños en 2 Jornadas				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Estación de Trabajo	Unidad	10	170,00	1.700,00
Archivador dos gavetas	Unidad	6	50,00	300,00

Silla Ejecutiva	Unidad	12	50,00	600,00
Sillas	Unidad	15	45,00	675,00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	189,00	189,00
Sillones de Espera	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas para niños	Unidad	8	18,00	144,00
Sillas para niños	Unidad	30	10,00	300,00
Mesa Cafetera	Unidad	1	20,00	20,00
Camilla	Unidad	1	200,00	200,00
Juego de sábanas	Unidad	5	3,00	15,00
Botiquín Elemental	Unidad	1	20,00	20,00
Portapapeles	Unidad	2	60,00	120,00
Librero	Unidad	5	40,00	200,00
Extintores	Unidad	2	15,00	30,00
Pizarrón Informativo	Unidad	1	12,00	12,00
Anaqueles	Unidad	2	30,00	60,00
Set Cafetería	Unidad	1	20,00	20,00
Alfombra	Unidad	2	30,00	60,00
Piscina inflable	Unidad	6	15,00	90,00
Cobijas de bebe	Unidad	8	2,50	20,00
Microondas	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	5.425,00
EQUIPO DE OFICINA				
Equipo Médico	Unidad	1	123,00	123,00
Teléfono	Unidad	5	33,00	165,00
Sumadora	Unidad	1	20,00	20,00
Teléfono Fax	Unidad	1	105,00	105,00
Televisor LCD	Unidad	3	600,00	1.800,00
Minicomponente	Unidad	1	275,00	275,00

Alarma contra robo e incendio	Unidad	1	120,00	120,00
DVD	Unidad	1	80,00	80,00
			Subtotal	2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computo	Unidad	15	400,00	6.000,00
Portátil Dell 1440	Unidad	3	800,00	2.400,00
Impresora SAMSUNG LASER	Unidad	1	178,00	178,00
Nintendo Wii	Unidad	1	500,00	500,00
Proyector Epson S8 2500	Unidad	1	649,00	649,00
Pantalla Proyector 84'	Unidad	1	59,99	59,99
			Subtotal	9.786,99
ÚTILES DE OFICINA				
Marcadores T/L caja	Global	12	4,40	52,80
Borradores Tiza Líquida	Global	5	0,80	4,00
Caja Correctores	Global	6	3,10	18,60
Sobres Manila paquetes	Global	6	2,00	12,00
Sellos	Global	2	4,20	8,40
Sobres Membretados paquete	Global	5	3,80	19,00
Resma de hojas Membretadas	Global	8	4,50	36,00
Resma papel bon	Global	8	3,50	28,00
Caja de Esferos	Global	8	3,60	28,80
Papel Continuo	Global	2	2,20	4,40
Papel para notas	Global	8	0,50	4,00
Cartuchos Impresora	Unidad	8	20,00	160,00
Otros	Global			50,00
			Subtotal	426,00

Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	10	25,00	250,00
Balancín	100 X 100	3	15,00	45,00
Balón Grande	80 D	6	12,99	77,94
Barrilaco	95 X 80 D	6	18,00	108,00
Bloque Convertible	100 X 50	6	25,00	150,00
Cubo	60 X 60	6	17,50	105,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60 D	5	15,00	75,00
Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	12	8,00	96,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	5	22,00	110,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00
Rodillo	50 X 15 D.	3	22,00	66,00
Rodillo	80 X 30 D.	3	24,00	72,00
Sonajeros	Global	15	5,50	82,50
Juguetes con texturas	Global	15	6,50	97,50
Juguetes Desarrollo motor	Global	15	6,88	103,20
Juguetes Desarrollo Visual	Global	15	7,32	109,80

Títeres	Global	15	8,90	133,50
Sábana Vestibular	Global	15	12,00	180,00
Casa infantil inflable	unidad	2	39,99	79,98
Inflable Salta Salta con motor incorporado	Global	2	950,00	1.900,00
Juegos Infantiles y juguetes	Global			1.500,00
			Subtotal	5.984,02
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS				29.310

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

2.3.2 Distribución de Planta (Plano)

Para distribuir el Centro de potencialización, se considera que el proyecto contará con un terreno de 210 m², de medidas (14 metros de frente por 15 metros de fondo), en el cual se hará las adecuaciones necesarias para la distribución de la planta. Se detalla en la siguiente tabla las medidas en m² de las siguientes áreas.

Gráfico No. 35: Distribución Física Primer Piso (Plano)

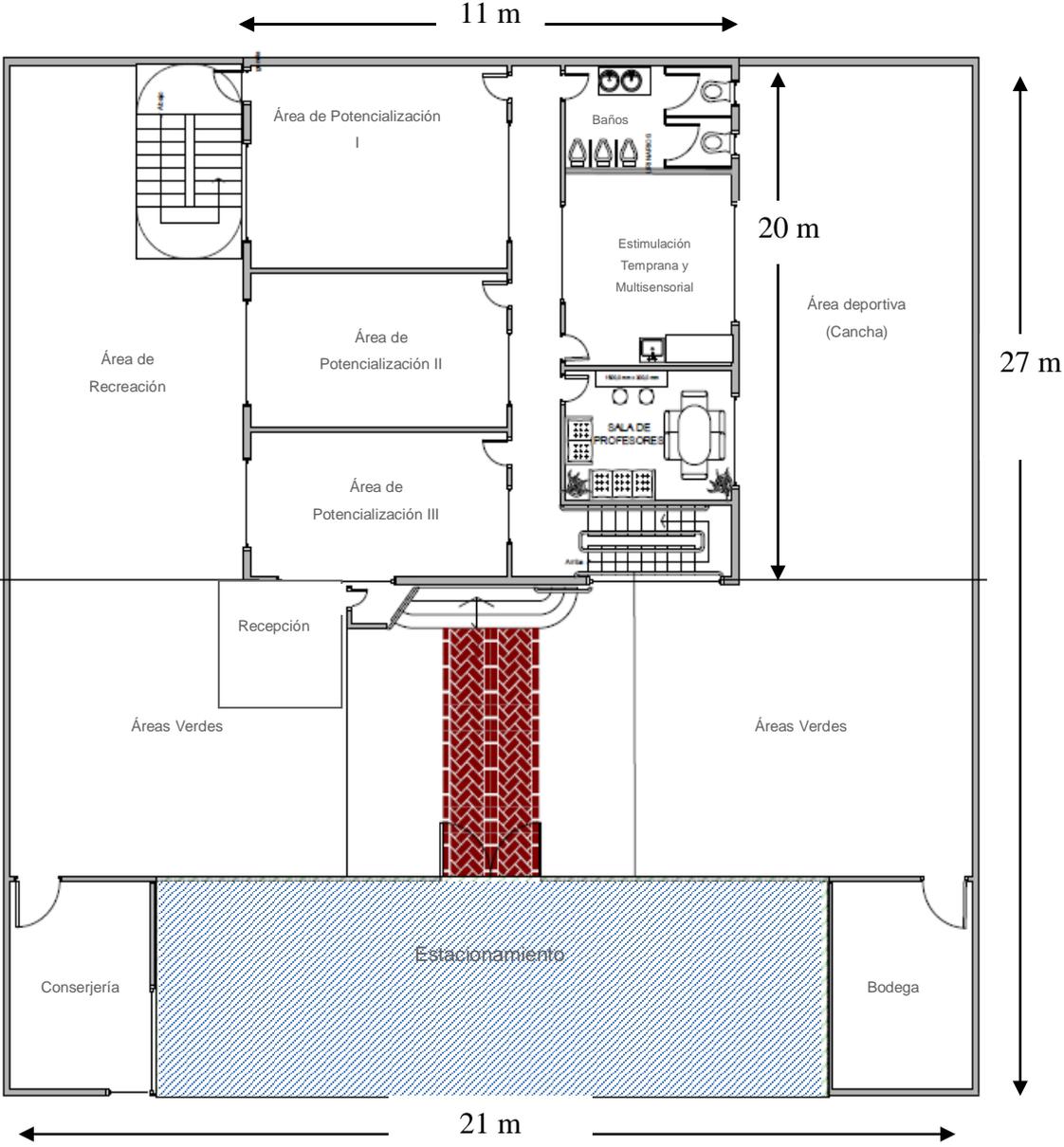
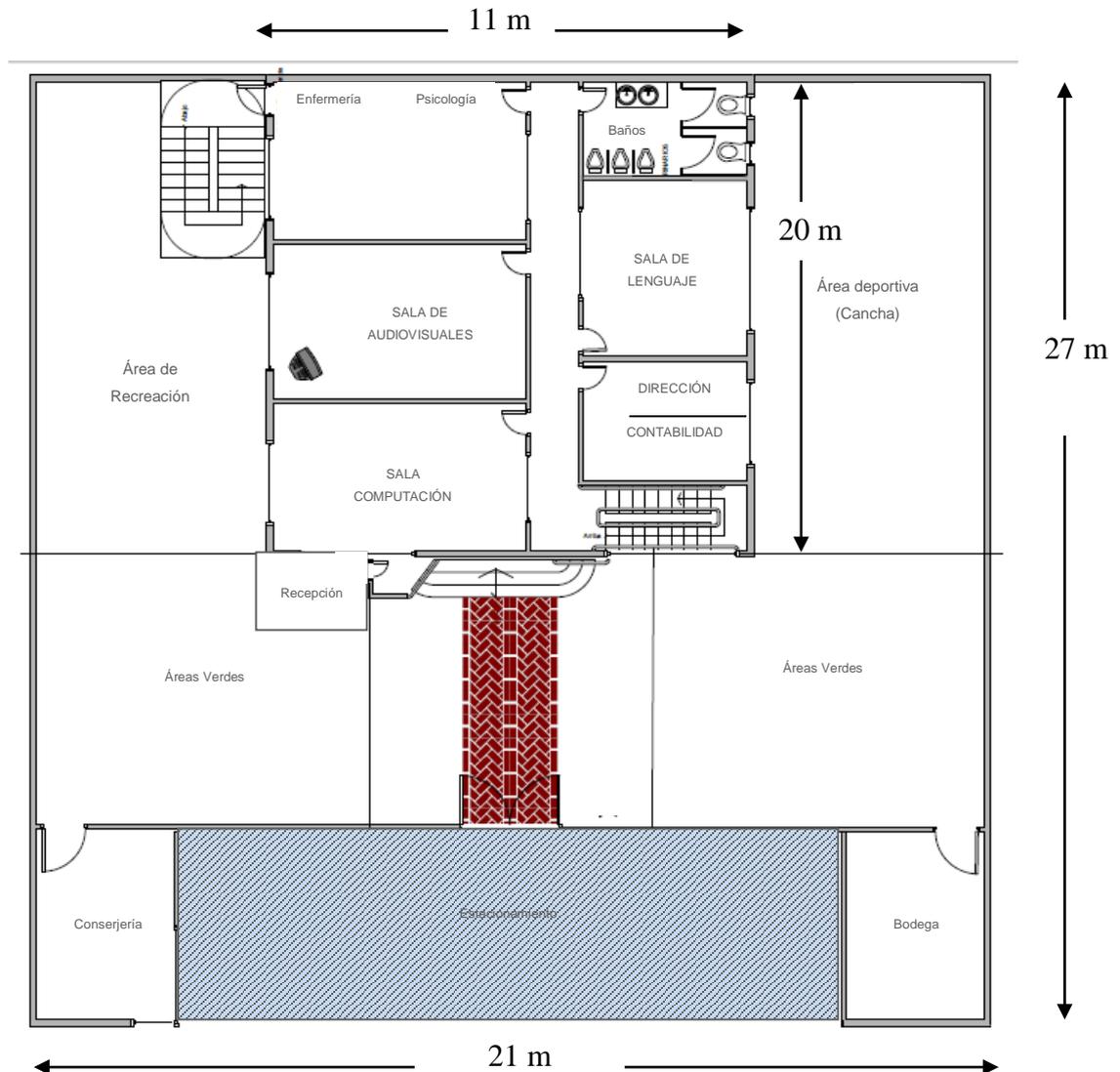


Gráfico No. 36: Distribución Física Segundo Piso (Plano)

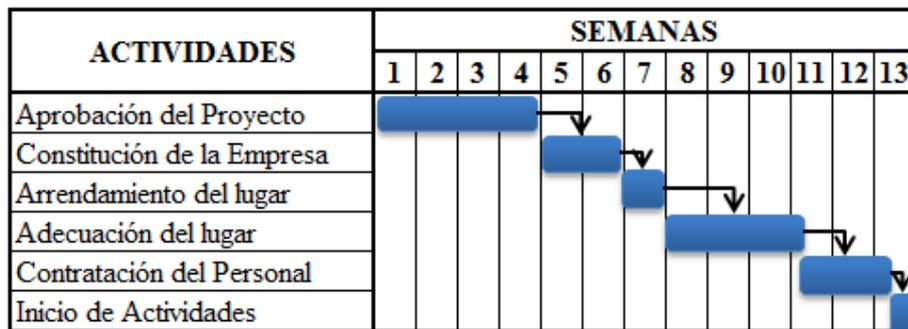
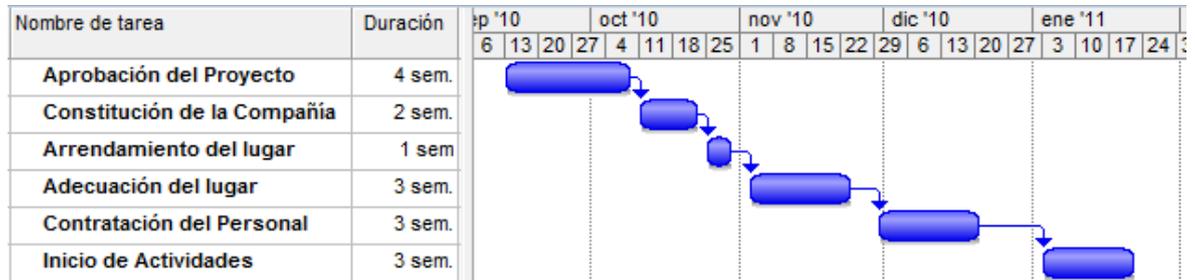


2.3.3 Calendario de Ejecución del Proyecto

Para elaborar el calendario de ejecución del proyecto se ha utilizado el diagrama de Gantt que es una “herramienta grafica cuyo objetivo es mostrar el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado”¹⁸

¹⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Diagrama_de_Gantt

Gráfico No. 37: Calendario de Ejecución



CAPÍTULO III
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

La Empresa

“La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para llevar a cabo una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común.”¹⁹

Para la introducción en el mercado la empresa llevará el nombre de Centro de Potencialización de habilidades “Puerta al Futuro”, un centro que va a satisfacer las necesidades de los niños actuales y su desarrollo enfocado en potencializar habilidades escondidas que le sirvan de herramientas para su vida y mejoramiento del comportamiento conductual de ellos para enfocarle en una sociedad de liderazgo mediante diferentes terapias oportunas para el desarrollo del niño con un trato personalizado y la mejor capacitación. La empresa operará en un local arrendado y adecuado con la infraestructura y equipos necesarios para la potencialización de las habilidades mediante la recreación y esparcimiento en los cuales se realicen sus actividades de manera segura y con la atención adecuada.

3.1 Base legal

La empresa es la unidad económico – social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. El centro de potencialización y desarrollo de habilidades de los niños partirá desde la perspectiva legal con el registro mercantil de una empresa de responsabilidad limitada la cual tendrá RUC y está afiliada a CCQ (Cámara de Comercio de Quito) para el funcionamiento de los niños menores a 5 años se requiere un permiso especial para la ejecución de estimulación temprana avalado por el Ministerio de Inclusión Social y Económica (MIES) que junto con el INNFA regulan las actividades que se realizan con los menores.

¹⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

3.1.1 Constitución de la Empresa

El Centro de potencialización de habilidades en los niños mediante la recreación y esparcimiento se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada. Para conformarse como tal, debe contar con:

- Tres socios, el capital mínimo requerido para constituirla es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital tendrá que estar suscrito íntegramente y ser pagado por lo menos el 50% del valor nominal de cada participación.
- Junta General de Socios
- Su responsabilidad se limita al monto de sus participaciones sociales

3.1.2 Tipo de Empresa (Sector/Actividad, CIU)

- **Sector**

La Cámara de Comercio de Quito, establece el sector al que pertenecen las diferentes empresas, el Centro de potencialización de habilidades mediante la recreación y esparcimiento, se encuentra en el sector de servicios, pertenece al sector terciario que agrupa el subsector de los servicios.

El centro se creó con aporte de tres socios, por lo que es una empresa privada constituida como compañía limitada. Bajo los requerimientos de la Cámara de Comercio de Quito.

- **Actividad**

Las actividades de la empresa son las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos. Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores homogéneas.

De acuerdo al clasificador de actividades económicas del Ministerio de Finanzas en el reglamento del régimen tributario interno se ubica dentro de servicios.

Tabla No. 29: Código CIU

COD. CIU	DESCRIPCION CIU
9999	Otras actividades no especificadas

3.1.3 Razón Social, Logotipo, Slogan.

Razón Social:

En el proyecto se presenta el servicio de potencialización de habilidades de los niños integrado con estimulación y para ello se ha seleccionado el nombre:

**CENTRO DE POTENCIALIZACIÓN DE
HABILIDADES
“PUERTA AL FUTURO”**

El nombre contiene los servicios que se ofrece en el centro, además el nombre seleccionado no existe en la competencia indirecta, de manera que se tiene el beneficio de ser el nuevo centro diferenciado y competitivo en el mercado.

La razón de ser de la empresa es llevar de la mano a los niños a un crecimiento y fortalecimiento de sus habilidades luchando en contra de lo tradicional, enseñándoles que mediante la recreación y esparcimiento pueden aprender y desarrollar mejor sus habilidades que les servirá en el futuro cuando se enfrenten a una sociedad altamente competitiva con valores sólidos y conocimientos duraderos a través del tiempo.

Logotipo

El logotipo representa a la alegría y diversión camino que los conduce en su actitud y aptitud de aprendizaje y potencialización de sus habilidades, una opción de crecimiento más alegre y sano, el arcoíris significa los sueños dispersados en el mundo de los niños y su felicidad de hacerlos realidad abriendo la puerta y dejándoles salir para no tener adultos frustrados por lo que no pudieron conseguir.

Gráfico No. 38: Logotipo



Elaborado por: Autora

Slogan

Como slogan para este proyecto se escoge:

“Porque aprender jugando es más divertido”

El slogan, es el trabajo diario con el cual se compromete el centro; brindar al cliente un servicio innovador de alto grado de calidad y no tradicional de aprendizaje y desarrollo de actividades que los niños tienen como opción diaria de desarrollarse sin caer en la monotonía y ser mejor cada día.

Lema

FORMAR NIÑOS MÁS FELICES

Formar niños más felices es nuestro lema debido a que un niño feliz es sano tanto físico como emocionalmente y es dueño de sus decisiones ser feliz haciendo lo que le gusta con valores y principios generadores de valor agregado a una sociedad que se encuentra evolucionando rápidamente y que requiere adultos felices capaces de desarrollar mejores alternativas para la sociedad.

Isótipo

Se establece una composición sencilla, que enmarca un icono gráfico más representativo del diseño de la organización, que será utilizado como encabezado en la documentación y publicidad en general.

Gráfico No. 39: Isótipo



3.2 Base Filosófica de la Empresa

3.2.1 Misión

“Es la definición de la razón de existencia y la naturaleza de un negocio.”²⁰ Los elementos clave para la elaboración de la misión son:

- **Naturaleza del Negocio:** Servicio de Cuidado para niños.
- **Razón para Existir:** Proporcionar atención que potencialice habilidades, mejore conductas mediante la recreación.
- **Mercado al que Sirve:** Niños comprendidos entre las edades de 0 a 12 años de la Administración Zonal de Calderón
- **Características del Servicio:** Atención emocional, mental, física, intelectual que potencialice y mejore las habilidades de los niños con terapias ocupacionales, estimulación temprana, logopedia
- **Posición Deseada en el Mercado:** Líder, el mejor.
- **Principios y Valores:** Ayuda y responsabilidad.

²⁰ SALAZAR, Francis; Gestión Estratégica de Negocios; Pág 151; 2007.

MISIÓN

Más que un Centro líder en el desarrollo de potencialización infantil, somos una familia donde los niños pueden desarrollar su potencial y habilidades mediante la recreación y esparcimiento con diferentes terapias ocupacionales, estimulación y soluciones integrales mediante la diversión.

3.2.2 Visión

“Futuro relativamente remoto donde la empresa se desarrolla en las mejores condiciones posibles de acuerdo a los sueños y esperanzas del propietario o director ejecutivo.”²¹ Los elementos claves para la elaboración de la visión son:

- Posición en el mercado: Líder
- Tiempo: 5 años
- Ámbito del Mercado: Niños
- Servicio: Personalizado
- Valores: Responsabilidad, Honestidad
- Principio Organizacional: Mejoramiento continuo

²¹ Andrade, S., Planificación Estratégica, Lima, Pág. 26, 2001.

VISIÓN 2015

Ser líder en la ciudad de Quito en brindar servicios de potencialización de habilidades en los niños a través de una gestión eficiente y responsable.

3.2.3 Objetivos Estratégicos

- Mantener un control riguroso de los procesos que intervienen en la prestación del servicio para la optimización de los recursos y para evitar incurrir en gastos por desperdicios.
- Desarrollar un programa de capacitación especializado en atención al cliente y gestión administrativa y financiera que permita mejorar la satisfacción del cliente tanto externo como interno fortaleciendo la cultura organizacional.
- Buscar la optimización de costos en la adquisición de materia prima mediante la implementación de alianzas estratégicas con los proveedores.
- Contar con personal motivados mediante un buen trato, reconociendo su trabajo y con una remuneración justa a fin de lograr eficiencia y crecimiento de la organización.
- Disponer de un lugar adecuado con un buen ambiente de trabajo creando una imagen sólida y confiable de la empresa.

3.2.4 Principios y Valores

El Centro se basará en los siguientes principios y valores.

Principios:

- Ética y responsabilidad en el trabajo de cuidado diario de los niños.
- Constancia en el propósito de mejorar continuamente la prestación del servicio.
- Trabajo en equipo coordinado y efectivo.
- Capacitación y formación permanente de manera que el personal siempre se encuentre apto para sobrellevar las diversas situaciones que se puedan presentar.

Valores:

- **Respeto:** ofrecer un trato digno a los niños, escuchándolos y respetando sus ideas.
- **Puntualidad:** en el desempeño y consecución de todas y cada una de las actividades designadas.
- **Honestidad:** En todas las acciones procurando cumplir con las expectativas del cliente.
- **Equidad:** Todos los niños serán tratados del mismo modo, sin preferencia alguna, tratándolos siempre con condición y calidad humana.
- **Tolerancia:** Ser paciente ante las necesidades de los niños y siempre estar prestos a brindar ayuda.

3.2.5 Estrategia Empresarial

“La estrategia es como la suma de todas las decisiones, correctas o equivocadas, que determinan el futuro y producen resultados buenos o malos.”²² Las perspectivas de estrategia son las siguientes:

- **Estrategia de desarrollo:** la estrategia de ventaja competitiva o de desarrollo será liderazgo mediante la diferenciación, la cual consiste en generar valor agregado con la implementación de nuevos servicios para la mejora continua del centro a lo largo del año. Para ello se implementará un

²² SALAZAR, Francis; Gestión Estratégica de Negocios; Pág 184; 2007.

servicio especializados para las personas que se encuentran a cargo del cuidado diario del niño en desarrollo de destrezas en el apoyo estudiantil del niño.

- **Estrategia de Crecimiento:** la estrategia de crecimiento será desarrollo del servicio, la cual consiste en añadir características al servicio de manera que genere valor agregado para los clientes. El Centro de potencialización de habilidades de niños establecerá mejoras constantes en sus servicios además de añadir servicios adicionales e innovadores como lo son: terapias de rehabilitación física y atención del mercado de niños especiales, que permitan satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. Realizando alianzas estratégicas con proveedores de servicio de máquinas especializadas en terapias físicas, instituciones que brinden cursos relacionados con el tema de mejoras de habilidades para capacitar al personal.
- **Estrategia de competencia:** la estrategia de competencia que se aplicará es la de Diferenciación que consiste en crear valor agregado del servicio que se otorga en el Centro Puerta al Futuro cuyas actividades se realizan de manera divertida y así se potencializa las habilidades con tecnología de punta, factores diferenciadores son la diversión y el uso adecuado de las áreas verdes para la recreación y esparcimiento del niño que motive sus habilidades y le orienten a una mejor calidad de vida en la sociedad.

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Mantener el liderazgo en el mercado de servicios de potencialización de habilidades en los niños, en base a la estrategia de diferenciación en el mercado, generando mejora continua en el servicio que se presta con nuevos e innovadores servicios y métodos de enseñanza que fomenten crecimiento personal mediante la diversión.

3.3 Estrategias de Mercadotecnia

En estas estrategias se utilizan las cuatro variables controlables que una compañía regula para obtener ventar efectivas de un producto en particular. Estas variables son: Producto, Precio, Plaza y promoción.

3.3.1 Estrategia de Precio

El precio se plantea en base a la investigación de mercados, cálculo del costo de producción, la cual, definirá el precio que se le asignará al ingresar al mercado. Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos.

Una correcta asignación de precios en los productos/servicios permitirá que el Centro sea competitivo en el mercado, por lo que los precios relativos serán tomados de la investigación de mercado y la preferencia que tendrían los usuarios

para pagar por el servicio y este se encuentra entre \$ 50 y \$ 100 dólares que representan un 77% y con un 18% entre \$ 101 y \$ 150 de la investigación.

Gráfico No. 40: Programa de potencialización

Programas de Potencialización	
DÍAS 2 horas diarias	PRECIOS
De Lunes a Viernes	\$ 120
Cuatro días a la semana	\$ 96
Tres días a la semana	\$ 72
Dos días a la semana	\$ 48
Programa especial sábado	\$ 24

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

3.3.2 Estrategia de Promoción

“La estrategia de promoción es un plan para el uso óptimo de los elementos que la forman: publicidad, relaciones públicas, ventas personales y promoción de ventas; la función principal de la estrategia de promoción es convencer a los consumidores objetivo de que los bienes y servicios ofrecidos brindan una ventaja diferencial respecto a la competencia”.²³

La estrategia de promoción tiene como finalidad comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales. De tal modo que se buscará mayor comunicación interactiva entre clientes los cuales mediante una publicidad boca a boca den fe de los resultados obtenidos en sus niños.

²³ LAMB, HAIR, McDANIEL, MARKETING, International Thompson Editores, Sexta edición, pág.474

Para ello se creará una mascota que represente la base filosófica del Centro y con la cual se sientan identificados, además del logotipo que será la marca referencial en la mente del cliente, se contará con salas debidamente equipadas y fuera de lo común que incentiven el trabajo mediante la diversión, las cuales contarán con un nombre original que los niños recuerden y cuenten a sus amiguitos a quienes les dará curiosidad por conocer y pedirán a sus padres que los lleven.

Publicidad:

Esta comunicación se la realizará mediante alianzas estratégicas con las instituciones educativas que son el complemento del servicio se lo dará a conocer el rendimiento de los niños y como ellos pueden potencializar, mejor sus habilidades. Esto se dará a conocer mediante trípticos entregados a los profesores y padres de familia del sector

También se lo dará a conocer mediante la radio y revistas especializadas que brinden información acerca del servicio.

3.3.3 Estrategia de Servicio

Los servicios que se ofertan en el centro de potencialización de habilidades para el beneficio de los niños se justifican con la determinación del precio establecido por la investigación de mercados y estudio técnico.

Potencialización de habilidades

- Potencialización de áreas del lenguaje, multisensorial, desarrollo de los sentidos, conocimiento tecnológico y uso adecuado de las herramientas para la potencialización de habilidades mediante la recreación y esparcimiento.
- Estimulación temprana
- Estimulación de aprendizaje y tareas dirigidas

- Aplicación de estrategias lúdicas, integración, integración social, cognitivas.
- Software educativo.

Atención Médica

- Pediatría
- Oftalmología
- Psicología

Coordinación Familiar

- Taller para padres

Promoción de conocimiento del servicio:

Consisten todas las actividades de marketing diferentes a las de ventas personales, publicidad y relaciones públicas; que estimulan la compra por parte de los consumidores y la efectividad en el canal de distribución.

La creación de una estrategia de servicio exige una planeación enfocada en el proceso del servicio. En el cuál se tomará para el Centro Puerta al Futuro el siguiente procedimiento:

Procesamiento de la persona:

Consiste en que el servicio es dirigido en forma directa al consumidor. Por tal motivo el canal usado es directo productor – consumidor final y de esta manera se conocerá mejor las necesidades a satisfacer con las debidas retroalimentaciones.

Procesamiento de la información:

Se encuentra relacionado con el uso de la tecnología o de asesores que posean conocimientos especializados.

El servicio que ofrecerá las familias tiene los siguientes atributos:

Para aplicar las estrategias de servicio en el Centro se realizará capacitación en atención al cliente y en nuevas metodologías de enseñanza por parte de los instructores para el mejoramiento continuo, además de buscar alianzas estratégicas en cuanto al fortalecimiento de mejoras del servicio.

3.3.4 Estrategia de Plaza

La estrategia de plaza establece el lugar donde se comercializará el producto o el servicio que se ofrece, considerando el manejo efectivo del canal de distribución, para que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. El lugar de posicionamiento del Centro “Puerta al Futuro”, por estudios y además la aceptabilidad mostrada en los estudios técnicos es parroquia de Calderón ubicada al norte de Quito sector Urb. San José, cercano a los barrios aledaños de la parroquia con accesibilidad de transporte y cercanía a lugares verdes lejos de la contaminación y ruido excesivo. Es el lugar propicio ya que no existe competencia directa cerca del lugar y el barrio es de un estrato medio-alto adecuado para la captación de mercado.

3.3.5 Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución determina la forma en que un producto se transfiere al consumidor que lo necesita.



3.4 La Organización

“Organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de un organismo social, con el fin de lograr máxima eficiencia en la realización de planes y objetivos señalados con anterioridad.”²⁴

3.4.1 Perfiles Profesionales

- **Junta de socios**

La junta de socios de la empresa, estará conformado por tres miembros, que tendrán aportaciones iguales, que equivaless al 30% de la inversión total.

Sus funciones radican en asistir a las juntas semestrales para evidenciar las condiciones del centro, podrán pedir información a cualquier momento del año y su contacto informativo principal será el director del centro.

- **Director**

Se contratará a un especialista en pedagogía y educación, que acredite una experiencia mínima de 3 años en el trabajo con los infantes y organización de personal. Cumplirá las siguientes funciones:

- Organizará al personal del centro.
- Delegará funciones y hará seguimiento del cumplimiento de sus disposiciones
- Es el representante legal del centro ante todos los organismos de control.
- Rendirá informes semestrales ante los socios del centro.

²⁴ FRANKLIN, Benjamín; Organización y métodos un enfoque competitivo; Mc Graw Hill; México; Pág 3.

- Deberá permanecer en el centro toda la jornada velando por el correcto desempeño de las actividades.
 - Cuidará de que todas las actividades del centro tengan una fluida tramitación.
 - Tener la atención periódica con los padres de familia con datos actualizados de la evolución del niño.
 - Atender a los clientes potenciales del centro con cortesía y amabilidad
- **Secretaria – Recepcionista**

El centro contará con una profesional en tareas administrativas y recepción, que apoya a la ejecución de:

- Asistir y cumplir el horarios de trabajo
- Cumplir con el estatuto y normas internas
- Contestación de llamadas telefónicas
- Comunicación con los padres de familia, clientes potenciales
- Recepción y redacción de comunicados, oficios y paquetes.
- Contestación de mails informativos
- Apoyo logístico
- Contacto directo con el publico
- Apoyo a las tareas administrativas de la dirección

- **Instructores**

El centro contará con profesionales en pedagogía y cursos complementarios de apoyo de aprendizaje con experiencia mínima de 3 años que desempeñará las siguientes funciones:

- Asistir y cumplir con los horarios de trabajo
- Cumplir con el estatuto y normas internas

- Impartir metodologías de aprendizaje basados en las evaluación psicológica, espacial, conductual, etc.
- Evaluar la evolución y desarrollo de aprendizaje
- Mejorar las habilidades de los niños en las diferentes salas de potencialización.
- Apoyar el desarrollo bajo de los niños mediante la aplicación de nuevas técnicas.
- Realizar lo que corresponda para el mejoramiento del desarrollo en los 3 diferentes niveles.

- **Departamento Médico**

El departamento médico debe contar con profesionales especializados en la evaluación de los niños físicamente, la misma que contará con una enfermera de planta y al inicio de cada programa se tendrá especialistas que realizarán un chequeo general del niño además de contar con un oftalmólogo cada mes para el inicio del programa de nuevos niños.

- **Pediatra y enfermera**

Pediatra elaborará fichas individuales de los niños que ingresan al programa para información oportuna de la enfermera quien será la encargada de atender cualquier eventualidad y los chequeos periódicos del niño.

- **Oftalmólogo**

Realizará un chequeo general del estado del niño para evaluar si su dificultad radica en su falta de visión.

- **Psicólogo**

Un psicólogo es un profesional indispensable en el desarrollo de potenciar las habilidades de los niños, ayudará a identificar mediante pruebas el estado emocional, personalidad y dificultad atravesada que pueda impedir su desarrollo de habilidades y como mejorarlas por tal motivo su presencia es permanente.

Departamento Financiero

- **Contador –Colector**

Una actividad de suma importancia es controlar de una manera eficiente los flujos de dinero que se manejarán y que deben contar con la documentación necesaria de respaldo.

Se detalla sus funciones:

- Encargado del cobro de la inscripción y pensión mensual.
- Emitir comprobantes
- Recibir comprobantes de pago y emitir recibos
- Encargado de las adquisiciones y abastecimientos de suministros y materiales didácticos del centro bajo la autorización del director.
- Llevar la contabilidad del centro
- Responsable de caja chica
- Llevar la nomina de personal y efectuar los pagos
- Presentar informes mensuales de ingresos y egresos
- Cancelación proveedores
- Manejar programas contables
- Declarar impuestos y cumplir reglamentos ante los organismos de control
- Cumplir con el estatuto interno
- Emitir informes semestrales de rendimientos financieros a los socios.

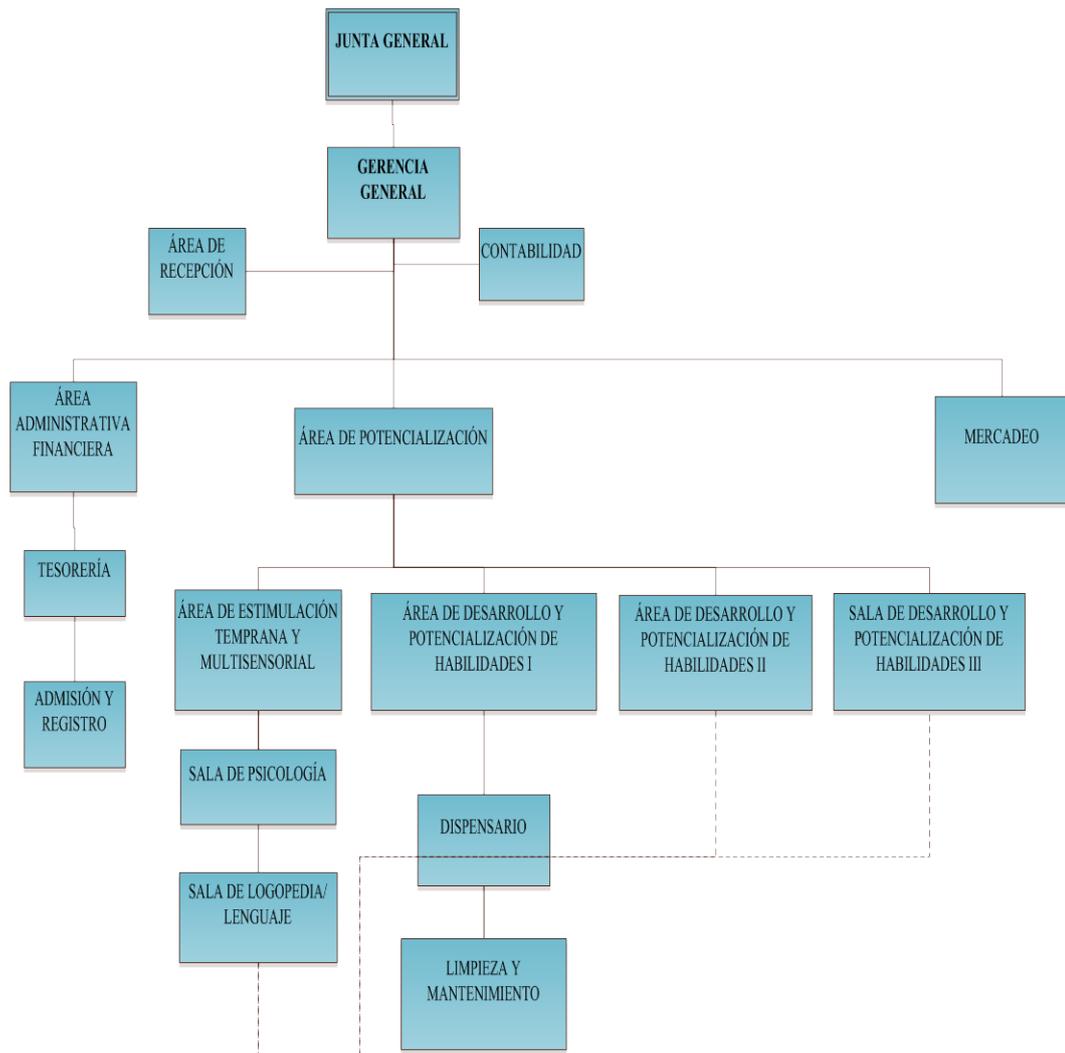
- **Limpieza y conserjería**

El orden y la limpieza son indispensables en el centro, se avalúa este cargo de suma importancia y vitalidad, concentrándose en el personal de limpieza permanente que cumpla con las siguientes funciones:

- Orden y aseo de las instalaciones administrativas y medicas
- Aseo de las diferentes salas de potencialización
- Control de basureros y salida de desperdicios
- Limpieza de los servicios higiénicos
- Limpieza de la cafetería y sala de reuniones
- Realizar el respectivo informe de pedido para la nueva adquisición de insumos de limpieza bajo la autorización del director.

3.4.2 Organigrama Estructural

El organigrama estructural representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas.



CAPITULO IV
ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Presupuestos

“Se analiza la viabilidad financiera de un proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación”²⁵.

4.1.1 Presupuestos de Inversión

Es la determinación del consolidado de las inversiones para la prestación del servicio, en los que constan: activos fijos, diferidos, y el capital de trabajo, que serán necesarios para que la empresa pueda ejecutar sus actividades.

4.1.1.2 Activos Fijos

Se entiende como activos fijos o tangibles, a los bienes de propiedad de la empresa, tales como: terrenos edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte y otros.

A continuación se muestran los activos fijos que se requiere para que el Centro de Potencialización de habilidades inicie sus operaciones.

²⁵ www.monografias.com

Tabla No. 30: Presupuesto de Inversión Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS				
ADECUACION LOCAL	5.000,00			
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Estación de Trabajo	Unidad	10	170,00	1.700,00
Archivador dos gavetas	Unidad	6	50,00	300,00
Silla Ejecutiva	Unidad	12	50,00	600,00
Sillas	Unidad	15	45,00	675,00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	189,00	189,00
Sillones de Espera	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas para niños	Unidad	8	18,00	144,00
Sillas para niños	Unidad	30	10,00	300,00
Mesa Cafetera	Unidad	1	20,00	20,00
Camilla	Unidad	1	200,00	200,00
Juego de sábanas	Unidad	5	3,00	15,00
Botiquín Elemental	Unidad	1	20,00	20,00
Portapapeles	Unidad	2	60,00	120,00
Librero	Unidad	5	40,00	200,00
Extintores	Unidad	2	15,00	30,00
Pizarrón Informativo	Unidad	1	12,00	12,00
Anaqueles	Unidad	2	30,00	60,00
Set Cafetería	Unidad	1	20,00	20,00
Alfombra	Unidad	2	30,00	60,00
Piscina inflable	Unidad	6	15,00	90,00
Cobijas de bebe	Unidad	8	2,50	20,00
Microondas	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	5.425,00
EQUIPO DE OFICINA				
Equipo Médico	Unidad	1	123,00	123,00
Teléfono	Unidad	5	33,00	165,00
Sumadora	Unidad	1	20,00	20,00

Teléfono Fax	Unidad	1	105,00	105,00
Televisor LCD	Unidad	3	600,00	1.800,00
Minicomponente	Unidad	1	275,00	275,00
Alarma contra robo e incendio	Unidad	1	120,00	120,00
DVD	Unidad	1	80,00	80,00
			Subtotal	2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computo	Unidad	15	400,00	6.000,00
Portátil Dell 1440	Unidad	3	800,00	2.400,00
Impresora SAMSUNG LASER	Unidad	1	178,00	178,00
Nintendo Wii	Unidad	1	500,00	500,00
Proyector Epson S8 2500	Unidad	1	649,00	649,00
Pantalla Proyector 84'	Unidad	1	59,99	59,99
			Subtotal	9.786,99
ÚTILES DE OFICINA				
Marcadores T/L caja	Global	12	4,40	52,80
Borradores Tiza Líquida	Global	5	0,80	4,00
Caja Correctores	Global	6	3,10	18,60
Sobres Manila paquetes	Global	6	2,00	12,00
Sellos	Global	2	4,20	8,40
Sobres Membretados paquete	Global	5	3,80	19,00
Resma de hojas Membretadas	Global	8	4,50	36,00
Resma papel bon	Global	8	3,50	28,00
Caja de Esferos	Global	8	3,60	28,80
Papel Continuo	Global	2	2,20	4,40
Papel para notas	Global	8	0,50	4,00
Cartuchos Impresora	Unidad	8	20,00	160,00
Otros	Global			50,00
			Subtotal	426,00
Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	10	25,00	250,00

Balancín	100 X 100	3	15,00	45,00
Balón Grande	80 D	6	12,99	77,94
Barrilaco	95 X 80 D	6	18,00	108,00
Bloque Convertible	100 X 50	6	25,00	150,00
Cubo	60 X 60	6	17,50	105,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60 D	5	15,00	75,00
Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	12	8,00	96,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	5	22,00	110,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00
Rodillo	50 X 15 D.	3	22,00	66,00
Rodillo	80 X 30 D.	3	24,00	72,00
Sonajeros	Global	15	5,50	82,50
Juguetes con texturas	Global	15	6,50	97,50
Juguetes Desarrollo motor	Global	15	6,88	103,20
Juguetes Desarrollo Visual	Global	15	7,32	109,80
Títeres	Global	15	8,90	133,50
Sábana Vestibular	Global	15	12,00	180,00
Casa infantil inflable	unidad	2	39,99	79,98
Inflable Salta Salta con motor incorporado	Global	2	950,00	1.900,00
Juegos Infantiles y juguetes	Global			1.500,00

			Subtotal	5.984,02
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS				29.310

Fuente: Inversión Inicial

Elaborado por: Autora

4.1.1.3 Activos Intangibles

Los activos intangibles no poseen existencia física y lo constituyen todos los derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, como gastos de constitución, patente, etc. En la siguiente tabla se detalla los activos intangibles del proyecto.

Tabla No. 31: Presupuesto de Inversión Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES

CONCEPTO	INVERSIÓN
Software Patente	300,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Publicidad	800,00
Cámara de Comercio de Quito	342,00
Patente	200,00
Permisos de funcionamiento	35,00
Permiso de Bomberos	50,00
TOTAL	3.227,00

Fuente: Inversión Inicial

Elaborado por: Autora

4.1.1.4 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 el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.”²⁶

El capital de trabajo está representado por el capital adicional que la empresa necesita para financiar los recursos de operación necesarios para un ciclo productivo hasta recibir el pago por el servicio prestado.

“Para el cálculo del capital de trabajo se utilizó el método del período de desfase que consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que debe financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago por la adquisición de la materia prima hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos, el cual se destinará para financiar el periodo de desfase siguiente.”²⁷

En la siguiente tabla se presenta el cálculo del capital de trabajo para el presente proyecto.

Tabla No. 32: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Costos Variables Totales Anuales	16.880,16
Costos Fijos Totales Anuales	30.822,72
Costos Administrativos Anuales	16.196,52
Costos Total de Producción	63.899,40

²⁶ SAPAG CHAIN, N. & SAPAG CHAIN, R; Preparación y evaluación de proyectos; 5ta Edición; McGraw Hill; México; 2007.

²⁷ SAPAG CHAIN, N. & SAPAG CHAIN, R; Preparación y evaluación de proyectos; 5ta Edición; McGraw Hill; México; 2007.

Ciclo Productivo	30
Ciclos a Financiar	3
CAPITAL DE TRABAJO	$\frac{\text{Costo total de producir}}{360 \text{ Días}} * \text{Ciclo Pr oductivo}$
CAPITAL DETRABAJO	5324,95
CAPITAL DE TRABAJO	Capital de Trabajo x Ciclos a Financiar
CAPITAL DE TRABAJO	15.974,85

Fuente: Cálculo del Capital de Trabajo

Elaborado por: Autora

A continuación se presenta la tabla de resumen de las inversiones iniciales requeridas para el proyecto.

Tabla No. 33: Resumen Inversiones Iniciales

RESUMEN INVERSIONES INICIALES	
INVERSIONES	MONTO
Activos Fijos	29.310,01
Activos Intangibles	3.227,00
Capital de Trabajo	15.974,85
TOTAL INV. INICIALES	48.511,86

Elaborado por:

Autora

4.1.2 Cronograma de Inversiones

Para establecer un cronograma de inversiones se debe considerar todas aquellas inversiones que se realizan antes de la iniciación del proyecto, en la cual se tiene en cuenta la vida útil de los activos fijos, para así, poder realizar la reinversión correspondiente. Para efecto, se elaboró la siguiente Tabla:

Tabla No. 34: Cronograma de Inversiones

Tipo de activo	Valor de adquisición	Años					
		0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
EQUIPOS DE COMPUTO	9.786,99	-9.786,99	0	0	9.786,99	0	0
Equipo de Computo	6.000,00	-6.000,00	0	0	6.000,00	0	0
Portátil Dell 1440	2.400,00	-2.400,00	0	0	2.400,00	0	0
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	-178,00	0	0	178,00	0	0
Nintendo Wii	500,00	-500,00	0	0	500,00	0	0
Proyector Epson S8 2500	649,00	-649,00	0	0	649,00	0	0
Pantalla Proyector 84'	59,99	-59,99	0	0	59,99	0	0
MATERIAL DIDACTICO	5.984,02	-5.984,02	0	5.984,02	0	5.984	0
Material Didáctico	5.984,02	-5.984,02	0	5.984,02	0	5.984	0
TOTAL	15.771,01	-15.771,01	0	5.984,02	9.786,99	5.984,02	0

Fuente: Inversión Inicial y Depreciación

Elaborado por: Autora

4.1.3 Presupuesto de Operación

El presupuesto de operación incluye todas las actividades para el periodo siguiente al cual se labora y cuyo contenido se resumen generalmente en un presupuesto de ingresos y egresos proyectados.

4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de Ingresos permite proyectar a la empresa los ingresos que se va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos se ha estimado captar durante un año financiero. Se elabora el presupuesto de ingresos para el proyecto considerando el número de personas atendidas al año y el pago diario por el servicio, como se muestra en las siguientes Tablas.

Tabla No. 35: Presupuesto de Ingresos

CONCEPTO	AÑOS (2011 – 2015)				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	31	32	32	33	34
Precio Mensual	120	120	120	120	120
Mes/año	12	12	12	12	12
TOTAL INGRESOS	88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56

Elaborado por: Autora

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egreso se elabora de acuerdo a todos egresos que la empresa debe realizar para la generación del servicio como sueldos y salarios, servicios

básicos, materia prima, etc. A continuación se presentan los egresos clasificados en costos fijos, Costos Variables y Gastos Administrativos.

Tabla No. 36: Egresos
PRESUPUESTO COSTOS FIJOS

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Áreas de potencialización				
Instructor 1	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 2	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 3	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 4	Persona/mes	12	260,00	3.120,00
Auxiliar Instructor	Persona/mes	12	240,00	2.880,00
			Subtotal	16.537,92
Área Psicología				
Psicólogo	Persona/mes	12	280,00	3.360,00
			Subtotal	3.360,00
Dispensario				
Enfermera	Persona/mes	12	170,00	2.040,00
			Subtotal	2.040,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	Mes	12	30,00	360,00
Luz Eléctrica	Mes	12	25,00	300,00
Teléfono	Mes	12	15,00	180,00
Arriendo	Mes	12	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	7.200,00
Otros				
Material Uniforme	Mes	12	140,40	1.684,80
			Subtotal	1.684,80
COSTO FIJO TOTAL				30.822,72

Elaborado por: Autora

Tabla No. 37: Presupuesto Costos Variables

COSTOS VARIABLES TOTALES ANUALES					
CONCEPTO	AÑOS				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	31	32	32	33	34
Costo Variable Unitario	1,17	1,17	1	1,17	1,17
Mes/año	12	240	240	240	240
COSTOS VARIABLES TOTALES	17.356	17.833	18.230	18.626	18.970

Elaborado por: Autora

Tabla No. 38: Presupuesto Gastos Administrativos

PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Área Administrativa				
Director	Persona/mes	12	339,23	4.070,76
Secretaria-Recepcionista	Persona/mes	12	297,68	3.572,16
Contador	Persona/Servicios Pro	12	322,80	3.873,60
			Subtotal	11.516,52
Limpieza y Mantenimiento				
Persona de limpieza	Persona/mes	12	240	2.880,00
			Subtotal	2.880,00
Servicios Básicos				
Agua, Luz	Mes	12	30,00	360,00
Teléfono	Mes	12	30,00	360,00

			Subtotal	720,00
Otros				
Suministros de Oficina	Mes	12	50,00	600,00
Seguridad	Mes	12	30,00	360,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	1.320,00
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO				16.436,52

Elaborado por: Autora

A continuación se presenta un resumen de los egresos antes mencionados para determinar el egreso total por año.

Tabla No. 39: Presupuesto de Egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Costos Fijos	30.822,72	30.822,72	30.822,72	30.822,72	30.822,72
Costos Variables	17.356	17.833	18.230	18.626	18.970
Gastos Administrativos	16.196,52	16.196,52	16.196,52	16.196,52	16.196,52
TOTAL EGRESOS	64.375,64	64.851,88	65.248,75	65.645,62	65.989,58

Elaborado por: Autora

4.1.3.3 Estado de Origen y Aplicación de Recursos

Tabla No. 40: Estado de Origen y Aplicación de recursos

Concepto	Inversión Total	Recursos Propios	Crédito
ADECUACIONES	5.000,00	5.000,00	
ACTIVOS FIJOS			

MUEBLES DE OFICINA			
Estación de Trabajo	1.700,00		
Archivador dos gavetas	300,00		
Silla Ejecutiva	600,00		
Sillas	675,00		
Mesa de Reuniones	189,00		
Sillones de Espera	600,00		
Mesas para niños	144,00		
Sillas para niños	300,00		
Mesa Cafetera	20,00		
Camilla	200,00		
Juego de sábanas	15,00		
Botiquín Elemental	20,00		
Portapapeles	120,00		
Librero	200,00		
Extintores	30,00		
Pizarrón Informativo	12,00		
Anaqueles	60,00		
Set Cafetería	20,00		
Alfombra	60,00		
Piscina inflable	90,00		
Cobijas de bebe	20,00		
Microondas	50,00		
	5.425,00	5.425,00	
EQUIPO DE OFICINA			
Equipo Médico	123,00		
Teléfono	165,00		
Sumadora	20,00		
Teléfono Fax	105,00		
Televisor LCD	1.800,00		
Minicomponente	275,00		
Alarma contra robo e incendio	120,00		
DVD	80,00		
	2.688,00		2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Equipo de Computo	6.000,00		
Portátil Dell 1440	2.400,00		
Impresora SAMSUNG LASER	178,00		

Nintendo Wii	500,00		
Proyector Epson S8 2500	649,00		
Pantalla Proyector 84'	59,99		
	9.786,99		9.786,99
ÚTILES DE OFICINA			
Marcadores T/L caja	52,80		
Borradores Tiza Líquida	4,00		
Caja Correctores	18,60		
Sobres Manila paquetes	12,00		
Sellos	8,40		
Sobres Membretados paquete	19,00	19,56	-19,56
Resma de hojas Membretadas	36,00		
Resma papel bon	28,00	-18,00	10,00
Caja de Esferos	28,80		8,00
Papel Continuo	4,40		
Papel para notas	4,00		
Cartuchos Impresora	160,00		
Otros	50,00		
	426,00		426,00
MATERIAL DIDÁCTICO			
Alberca 8 pzas. Octogonal	250,00		
Balancín	45,00		
Balón Grande	77,94		
Barrilaco	108,00		
Bloque Convertible	150,00		
Cubo	105,00		
Escalera "A"	27,60		
Gusano flexible tricolor	75,00		
Jgo. Geométrico 20 piezas	96,00		
Prisma Alargado	32,00		
Rampa "100"	110,00		
Rampa Convertible	24,00		
Tortuga	128,00		
Viga de Equilibrio	90,00		
Colchón plegable	185,00		
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	68,00		
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	68,00		
Cuña "B"	20,00		
Rodillo	66,00		

Rodillo	72,00		
Sonajeros	82,50		
Juguetes con texturas	97,50		
Juguetes Desarrollo motor	103,20		
Juguetes Desarrollo Visual	109,80		
Títeres	133,50		
Sábana Vestibular	180,00		
Casa infantil inflable	79,98		
Inflable Salta Salta con motor incorporado	1.900,00	900,00	-900,00
Juegos Infantiles y juguetes	1.500,00		
	5.984,02		5.984,02
ACTIVOS INTANGIBLES			
Software Patente	300,00		
Gastos de Constitución	1.500,00		
Publicidad	800,00		
Cámara de Comercio de Quito	342,00		
Patente	200,00		
Permisos de funcionamiento	35,00		
Permiso de Bomberos	50,00		
	3.227,00	3.227,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de Trabajo	15.974,85		
	15.974,85		15.974,85
INVERSIÓN TOTAL	48.511,86	14.553,56	33.958,30

Elaborado por: Autora

4.1.3.4 Estructura de Financiamiento

El proyecto requiere de una inversión inicial que asciende a \$48.511,86 los cuales se financiarán como se muestra en la siguiente Tabla:

Tabla No. 41: Estructura de Financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	VALOR
Capital propio	30%	14.553,56
Crédito	70%	33.958,30
Total Inversión	100%	48.511,86

Elaborado por: Autora

4.1.4 Puntos de Equilibrio

“El punto de equilibrio indica que los ingresos totales percibidos son iguales a los costos de producción, para determinar este punto de equilibrio de manera satisfactoria se debe identificar los costos fijos y variables que intervienen en el proyecto.”²⁸ A continuación se presenta el cálculo del punto de equilibrio monetario y unidades:

Tabla No. 42: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO				
Ítem	Costos Fijos US\$	Costos Variables US\$	Ingresos por Ventas US\$	Unidades
Año 0	30.822,72	-	-	-
Año 1	30.822,72	17.356,40	88.656,58	739,97
Año 2	30.822,72	17.832,64	91.089,23	760,27
Año 3	30.822,72	18.229,51	93.116,44	777,19
Año 4	30.822,72	18.626,38	95.143,65	794,11
Año 5	30.822,72	18.970,34	96.900,56	808,78
Total	30.822,72	91.015,28	464.906,47	3.880

Elaborado por: Autora

²⁸ Meneses, Edilberto, “Preparación y evaluación de proyectos”. Cap. III, Indicadores Financieros. Pág.78

Calculo Punto de Equilibrio en Dólares

$$P.E = \frac{CostosFijos}{1 - \left(\frac{CostosVariables}{IngresosTotales} \right)}$$

$$P.E.= \quad \$ 38.325,81$$

Calculo Punto de Equilibrio Unidades

$$P.E = \frac{CostosFijos * Unidades Pr oducidas}{Ingresos - CostoVariable}$$

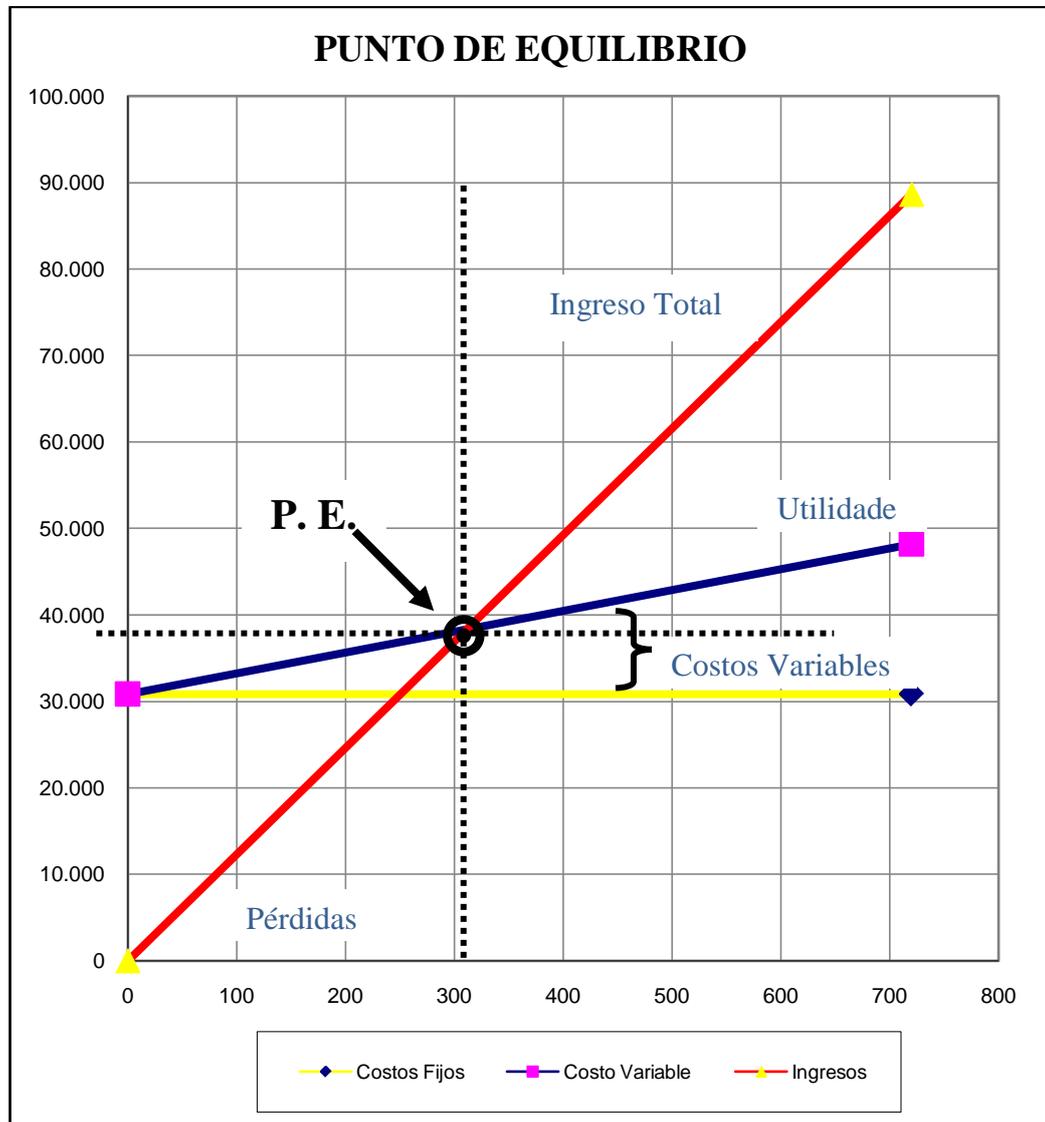
$$P.E.= \quad 320 \text{ niños}$$

La tabla anterior muestra que el punto de equilibrio en donde la empresa no gana ni pierde es de atención a 320 niños al año por un valor de \$ 38.325,81 dólares. Por encima de este valor el Centro empezará a tener ganancias. La capacidad esperada del centro de 720 niños lo que indica que la empresa tiene un 44% para generar utilidades, por lo tanto el centro debe tratar de mantener el precio a través de una optimización de recursos y de una utilización adecuada de la capacidad instalada.

Grafico Punto de Equilibrio

En el grafico siguiente se observa los costos fijos, variables y los ingresos que intervienen en la determinación del punto de equilibrio.

Gráfico No. 41: Punto de Equilibrio



4.2 Estados Financieros Proyectados

Son los documentos que se preparan para mostrar el efecto o el resultado del proyecto que se realizará. Dichos estados dan efecto a hipótesis, con el fin de mostrar la situación financiera y la toma de decisiones.

4.2.1 Del proyecto

4.2.1.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

Es un Estado Financiero que suministra información de los ingresos y gastos del proyecto, programado para los cinco años que este durará, sea bien este un resultado de ganancia o pérdida. A continuación se presentan los Estados de Pérdidas y Ganancias.

Tabla No. 43: Estado de Resultados del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO PURO (US\$)					
Detalle	Años				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos	88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56
(+) Venta de Activos		598,40	978,70	598,40	
(-) Costos Variables	-17.356,40	-17.832,64	-18.229,51	-18.626,38	-18.970,34
(-) Costos Fijos	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72
(-) Gastos Administrativos	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52
(-) Depreciación	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27
(-) Amortización Intangible	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro		-598,40	-978,70	-598,40	
UTILIDAD BRUTA	17.115,27	19.071,68	20.702,02	22.332,36	23.745,32
(-) 15% Trabajadores	2.567,29	2.860,75	3.105,30	3.349,85	3.561,80
Utilidad Antes de Impuestos	14.547,98	16.210,93	17.596,72	18.982,51	20.183,52
(-) 25% Impuesto a la Renta	3.637,00	4.052,73	4.399,18	4.745,63	5.045,88
UTILIDAD NETA	10.910,99	12.158,20	13.197,54	14.236,88	15.137,64

Elaborado por : Autora

4.2.1.2 Flujo Neto de Fondos

Tabla No. 44: Flujo Neto de Fondos del Proyecto

FLUJO NETO DE FONDOS DEL PROYECTO PURO (US\$)						
Detalle	Años					
	0	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos		88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56
(+) Venta de Activos			598,40	978,70	598,40	
(-) Costos Variables		-17.356,40	-17.832,64	-18.229,51	-18.626,38	-18.970,34
(-) Costos Fijos		-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72
(-) Gastos Administrativos		-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52
(-) Depreciación		-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27
(-) Amortización Intangible		-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro			-598,40	-978,70	-598,40	
UTILIDAD BRUTA		17.115,27	19.071,68	20.702,02	22.332,36	23.745,32
(-) 15% Trabajadores		2.567,29	2.860,75	3.105,30	3.349,85	3.561,80
Utilidad Antes de Impuestos		14.547,98	16.210,93	17.596,72	18.982,51	20.183,52
(-) 25% Impuesto a la Renta		3.637,00	4.052,73	4.399,18	4.745,63	5.045,88
UTILIDAD NETA		10.910,99	12.158,20	13.197,54	14.236,88	15.137,64
(+) Depreciación		6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27

(+) Amortización		645,40	645,40	645,40	645,40	645,40
(+) Valor Libro			598,40	978,70	598,40	
(-) Inversión Inicial	-32.537,01					
(-) Inversión de reemplazo			-5.984,02	-9.786,99	-5.984,02	
(-) Inversión de Capital de Trabajo	-15.974,85					
(+) Valor de desecho						10.637,11
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						15.974,85
FLUJO DE CAJA	-48.511,86	18.076,65	13.938,25	11.554,91	16.016,93	48.915,27

Elaborado por: Autora

4.2.2 Del inversionista

4.2.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

Tabla No. 45: Estado de Resultados del Inversionista

Detalle	Años				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos	88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56
(+) Venta de Activos		598,40	978,70	598,40	
(-) Costos Variables	-17.356,40	-17.832,64	-18.229,51	-18.626,38	-18.970,34
(-) Costos Fijos	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72
(-) Gastos Administrativos	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52
(-) Interés préstamo	-3.735,41	-3.135,62	-2.469,84	-1.730,83	-910,53
(-) Depreciación	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27
(-) Amortización Intangible	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro		-598,40	-978,70	-598,40	
UTILIDAD BRUTA	13.379,86	15.936,07	18.232,18	20.601,53	22.834,79
(-) 15% Trabajadores	2.006,98	2.390,41	2.734,83	3.090,23	3.425,22
Utilidad Antes de Impuestos	11.372,88	13.545,66	15.497,35	17.511,30	19.409,57
(-) 25% Impuesto a la Renta	2.843,22	3.386,41	3.874,34	4.377,82	4.852,39
UTILIDAD NETA	8.529,66	10.159,24	11.623,01	13.133,47	14.557,18

Elaborado por: Autora

4.2.2.2 Flujo neto de Fondos

Tabla No. 46: Flujo Neto de Fondos del Inversionista

FLUJO NETO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA (US\$)						
Detalle	Años					
	0	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos		88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56
(+) Venta de Activos			598,40	978,70	598,40	
(-) Costos Variables		-17.356,40	-17.832,64	-18.229,51	-18.626,38	-18.970,34
(-) Costos Fijos		-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72
(-) Gastos Administrativos		-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52
(-) Interés préstamo		-3.735,41	-3.135,62	-2.469,84	-1.730,83	-910,53
(-) Depreciación		-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27
(-) Amortización Intangible		-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro			-598,40	-978,70	-598,40	
UTILIDAD BRUTA		13.379,86	15.936,07	18.232,18	20.601,53	22.834,79
(-) 15% Trabajadores		2.006,98	2.390,41	2.734,83	3.090,23	3.425,22
Utilidad Antes de Impuestos		11.372,88	13.545,66	15.497,35	17.511,30	19.409,57
(-) 25% Impuesto a la Renta		2.843,22	3.386,41	3.874,34	4.377,82	4.852,39
UTILIDAD NETA		8.529,66	10.159,24	11.623,01	13.133,47	14.557,18

(+) Depreciación		6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27
(+) Amortización		645,40	645,40	645,40	645,40	645,40
(+) Valor Libro			598,40	978,70	598,40	
(-) Pago de Capital		-5.452,69	-6.052,49	-6.718,27	-7.457,27	-8.277,57
(-) Inversión Inicial	-32.537,01					
(-) Inversión de reemplazo			-5.984,02	-9.786,99	-5.984,02	
(+) Préstamo	33.958,30					
(-) Inversión de Capital de Trabajo	-15.974,85					
(+) Valor de desecho						10.637,11
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						15.975
FLUJO DE CAJA	-14.553,56	10.242,63	5.886,80	3.262,12	7.456,25	40.057,23

Elaborado por: Autora

4.3 Evaluación Financiera

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite evitar posibles problemas en el largo plazo, integrando todos los componentes que permitan la toma de decisión y la determinación de la viabilidad.

4.3.1 Determinación de las Tasas de Descuento.

“La tasa de descuento o tipo de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.”²⁹

4.3.1.1 Del Proyecto

La tasa de descuento del proyecto es igual al costo de oportunidad de los recursos propios más una prima por riesgo. Para determinar el costo de oportunidad se utilizó una tasa libre de riesgo que es generalmente la tasa de los documentos de inversión colocados en el mercado de capitales por los gobiernos.³⁰

Tabla No. 47: Tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO PARA EL PROYECTO	
CONCEPTO	VALOR (%)
Rentabilidad a largo plazo, Bonos	7,00%
Prima por Riesgo	4,00%
TASA DE DESCUENTO PARA PROYECTO	11,00%

²⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_descuento

³⁰ SAPAG CHAIN, N. & SAPAG CHAIN, R; Preparación y evaluación de proyectos; 5ta Edición; McGraw Hill; Pág. 355

Si se invierte en bonos del Estado se obtiene un 7% de ganancia en interés, mientras que el riesgo del proyecto se determinó en el estudio de mercado y las condiciones reales del mercado.

4.3.1.2 Del Inversionista

La tasa de descuento para el inversionista se la estableció mediante el Costo promedio ponderado de capital para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$TCPPC = (r_1 * p_1) + (r_2 * p_2) * (1 - t)$$

Donde:

r_1 = Costo de oportunidad del inversionista (11%)

r_2 = Tasa de interés que cobra el Banco (11%)

p_1 = Proporción de recursos propios (30%)

p_2 = Proporción de la deuda (70%)

t impositiva= Carga tributaria (36,25%)

$$TCPPC = (11\% * 30\%) + ((11\% * 70\%) * (1 - 36,25\%))$$

$$TCPPC = 3\% + (7,7\%) * (0,6375)$$

$$TCPPC = 8,21\%$$

El cálculo realizado indica que la tasa de descuento para el inversionista es de 8,21%.

4.3.2 Evaluación Financiera

❖ Criterios de Evaluación

Los criterios de evaluación del proyecto constituyen la tasa interna de retorno, el valor actual neto, el análisis de beneficio costo y el periodo de recuperación que ayudarán a los socios a tomar la decisión de invertir o no en el proyecto.

4.3.2.1 Valor Actual Neto

Este criterio permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. “La metodología consiste en descontar al momento actual, es decir actualizar mediante una tasa, todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.”³¹

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

Donde:

V_t = Flujos de caja en cada periodo t.

I_0 = Inversión Inicial.

n = Número de períodos considerado.

k = Tasa de descuento

Si un proyecto de inversión tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable. Entre dos o más proyectos, el más rentable es el que tenga un VAN más alto. Un VAN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada. Y un VAN menor a cero, el proyecto no es viable ni rentable.

³¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto

➤ **Cálculo del VAN del Proyecto Puro**

Considerando la inversión inicial de \$ 48.511,86 y una tasa de descuento del 11%, el VAN para el proyecto puro es el siguiente:

Tabla No. 48: Valor Actual Neto del Proyecto

VALOR ACTUAL NETO (VAN) DEL PROYECTO			
AÑOS	FLUJO DE CAJA (\$)	TASA	VALOR ACTUAL (\$)
0	(48.511,86)		-48.512
2011	18.076,65	11%	16.285
2012	13.938,25	11%	11.313
2013	11.554,91	11%	8.449
2014	16.016,93	11%	10.551
2015	48.915,27	11%	29.029
VAN			\$ 27.115

Fuente: Flujo de Caja del Proyecto

Elaborado por: Autora

Bajo los parámetros de interpretación del VAN, se puede observar que el VAN del proyecto es mayor a cero, que da como resultado que el proyecto es viable y rentable.

➤ **Cálculo de VAN del Inversionista**

Para el cálculo del Valor Actual Neto del Inversionista, se consideró una inversión inicial de \$ 14.553,56 y una tasa de descuento del 8,21%, a continuación se presenta la tabla del VAN del inversionista.

Tabla No. 49: Valor Actual Neto del Inversionista

VALOR ACTUAL NETO (VAN) DEL INVERSIONISTA			
AÑOS	FLUJO DE CAJA (\$)	TASA	VALOR ACTUAL (\$)
0	-14.553,56		-14.554
2011	10.243	8,21%	9.466
2012	5.887	8,21%	5.028
2013	3.262	8,21%	2.575
2014	7.456	8,21%	5.438
2015	40.057	8,21%	27.000
VAN			\$ 34.953

Fuente: Flujo de Caja del Inversionista

Elaborado por: Autora

El Valor Actual Neto del Inversionista asciende a \$ 34.953; lo cual demuestra que el proyecto es viable y rentable, debido a que el resultado del VAN es mayor a cero.

4.3.2.2 Tasa Interna de Retorno

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es aquella tasa que hace que el valor actual neto sea igual a cero, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Este método considera que una inversión es aconsejable si la TIR resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una TIR mayor.

$$TIR = 0 = -I_0 + \frac{FF1}{(1+i)^1} + \frac{FF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FFn}{(1+i)^n}$$

➤ **TIR del Proyecto**

A continuación se presenta la tabla con el cálculo de la TIR para el proyecto.

Tabla No. 50: TIR del Proyecto

TIR DEL PROYECTO	
AÑOS	FLUJO DE CAJA (US\$)
0	-48.512
2011	18.077
2012	13.938
2013	11.555
2014	16.017
2015	48.915
TIR	28%

Fuente: Flujo de Caja del Proyecto

Elaborado por: Autora

La TIR para el proyecto es del 28%, mientras que la tasa de descuento del proyecto es de 11%, por lo tanto si es conveniente y viable realizar la inversión ya que el rendimiento que obtendría el inversionista realizando la inversión en el proyecto es mayor que el que obtendría en la mejor inversión alternativa.

➤ **TIR del Inversionista**

En la siguiente tabla se muestra los flujos netos de fondos y la inversión inicial con los que se calculará la TIR del inversionista.

Tabla No. 51: TIR del Inversionista

TIR DEL INVERSIONISTA	
AÑOS	FLUJO DE CAJA (US\$)
0	(14.554)
2011	10.243
2012	5.887
2013	3.262
2014	7.456
2015	40.057
TIR	60%

Fuente: Flujo de Caja del Inversionista

Elaborado por: Autora

La TIR para el inversionista es del 60% y la tasa de descuento para el inversionista es de 8,21%, lo que da como resultado que la inversión es viable y rentable, debido a que la TIR es mayor que la tasa de descuento.

4.3.2.3 Relación Beneficio Costo

“La relación beneficio/costo es un índice de rendimiento que determina cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.”³²

Una relación $B/C > 1$, implica que los ingresos totales son mayores a los egresos totales, por lo tanto el proyecto es aceptable.

Si la relación es $B/C = 1$, significa que los ingresos totales son iguales a los egresos totales por lo tanto el proyecto es indiferente.

Con una relación $B/C < 1$, quiere decir que los ingresos totales son menores que los egresos totales, por lo que el proyecto no es aconsejable.

³² <http://www.scribd.com/doc/7883091/Relacion-Beneficio-Costo>

La fórmula para el cálculo de la relación beneficio/costo es la siguiente:

$$RB / C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{IT}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{ET}{(1+i)^n}}$$

Donde:

IT= Ingresos Totales

ET= Egresos Totales

i= Tasa de descuento

n= Número de periodos

➤ **Relación beneficio/costo del proyecto puro**

Tabla No. 52: Relación Beneficio/Costo del Proyecto

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO PROYECTO PURO								
Concepto	0	1	2	3	4	5		
Flujo de caja		18.076,65	13.938,25	11.554,91	16.016,93	48.915,27		
Tasa de descuento		11%	11%	11%	11%	11%		
Flujos actual		16.285	11.313	8.449	10.551	29.029	75.626	
Inversión Inicial	48.511,86							1,56

Fuente: Flujo de Caja del Proyecto

Elaborado por: Autora

$$RB/C = \frac{75.626}{48.511,86}$$

$$RB/C = 1,56$$

Aplicando la fórmula la relación beneficio costo del proyecto es mayor a uno por lo que se acepta el proyecto, esto significa que por cada dólar invertido obtengo una utilidad de cincuenta y seis centavos.

➤ **Relación beneficio/costo del inversionista**

Tabla No. 53: Relación Beneficio/Costo del Inversionista

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO INVERSIONISTA								
Concepto	0	1	2	3	4	5		
Flujo de caja		10.242,63	5.886,80	3.262,12	7.456,25	40.057,23		
tasa de descuento		8,21%	8,21%	8,21%	8,21%	8,21%		
Flujos actual		9.466	5.028	2.575	5.438	27.000	49.506	
Inversión Inicial	14.553,56							3,40

Fuente: Flujo de Caja del Inversionista

Elaborado por: Autora

$$RB/C = \frac{49.506}{14.553,56}$$

$$RB/C = 3,40$$

La relación beneficio costo del inversionista es mayor a uno por lo que el proyecto es aceptable, la relación obtenida mediante la fórmula indica que por cada dólar invertido obtengo una utilidad de dos dólares y cuarenta centavos.

4.3.2.4 Período de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación de la inversión indica en tiempo, cuantos períodos se requerirá para recuperar la inversión, tomando como referencia la vida útil del proyecto, para determinar este período se utiliza los flujos de caja netos actualizados. En las siguientes tablas se muestra la determinación del periodo de recuperación tanto para el proyecto como para el inversionista.

➤ Del Proyecto

Tabla No. 54: Período de Recuperación del Proyecto

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL PROYECTO		
PERÍODO	FLUJO DE FONDOS ACTUALIZADO	FLUJO DE FONDOS ACUMULADO
Inv. Inicial	(48.512)	-
2011	18.077	18.077
2012	13.938	32.015
2013	11.555	43.570
2014	16.017	59.587
2015	48.915	108.502

Fuente: VAN del proyecto

Elaborado por: Autora

El período de recuperación de la inversión para el proyecto se lo hará en 3 años 29 días, lo que quiere decir que para el año 2013 e inicios del 2014 se recuperará la inversión.

➤ **Del Inversionista**

Tabla No. 55: Período de Recuperación del Inversionista

PERIODO DE RECUPERACION DEL INVERSIONISTA		
PERIODO	FLUJO DE FONDOS ACTUALIZADO	FLUJO DE FONDOS ACUMULADO
Inv. Inicial	-14.554	
2011	10.243	10.243
2012	5.887	16.129
2013	3.262	19.392
2014	7.456	26.848
2015	40.057	66.905

Fuente: VAN del inversionista

Elaborado por: Autora

Para el inversionista el período de recuperación de la inversión se la obtendrá en el primer año con 3 meses y 6 días.

4.3.2.5 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad consiste en calcular los nuevos flujos de caja, el VAN y TIR, al cambiar una variable como el precio, los ingresos, etc. Los nuevos datos obtenidos permitirán conocer el impacto que tienen las variables para el proyecto si aumenta o disminuye en los diferentes escenarios. A continuación se presenta el análisis de sensibilidad.

➤ **Del proyecto**

➤ **Análisis de sensibilidad Ventas**

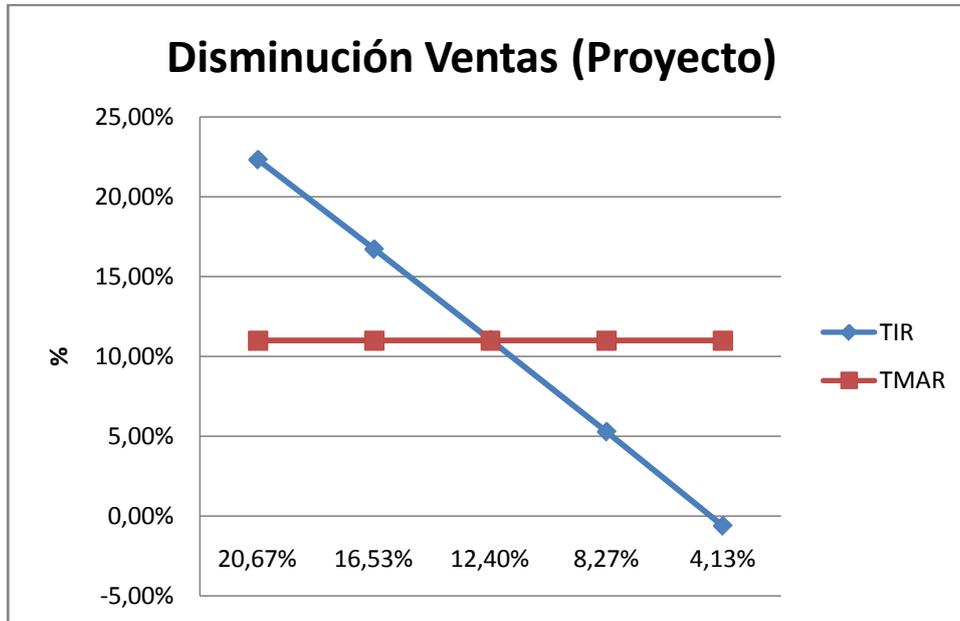
El análisis de sensibilidad del proyecto da como resultado que puede resistir hasta una disminución del 12,40% siendo esta variación **sensible** en las Ventas, obteniendo un VAN = \$ 74,17 dólares, con una TIR = 11,05% y con al TMAR = 11%, bajo estos parámetros el proyecto no es viable, por lo tanto tendrían que dejar de ir al Centro 7 niños mensualmente que al año sería un total de 89 niños para que existan pérdidas.

Tabla No. 56: Análisis de sensibilidad Ventas (Proyecto)

VARIACION DE LAS VENTAS				
Variaciones		TIR	VAN (\$)	TMAR
20,67%	95,87%	22,33%	18.108,35	11%
16,53%	91,73%	16,72%	9.080,36	11%
12,40%	87,60%	11,05%	74,17	11%
8,27%	83,47%	5,28%	-8.932,02	11%
4,13%	79,33%	-0,62%	-17.960,01	11%

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 42: Análisis de sensibilidad Ventas (Proyecto)



➤ **Análisis de sensibilidad de los costos**

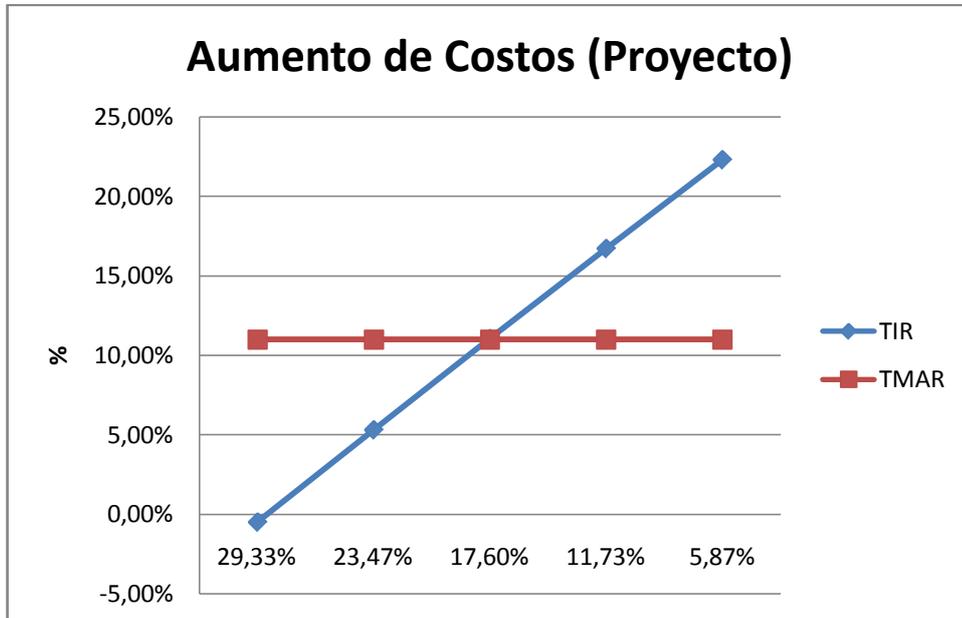
El proyecto puede resistir hasta el 17,60% de aumento de los Costos lo que da como resultado un escenario sensible ante el aumento de más del 17,60% se obtiene que el proyecto no sea viable ni rentable, las variaciones de los costos obtenidos por debajo del valor mantendrán viable el proyecto.

Tabla No. 57: Aumento de Costos (Proyecto)

VARIACION DEL AUMENTO DE LOS COSTOS			
Variaciones	TIR	VAN (\$)	TMAR
29,33%	-0,47%	-17.899,67	11%
23,47%	5,33%	-8.906,04	11%
17,60%	11,07%	122,38	11%
11,73%	16,73%	9.111,92	11%
5,87%	22,31%	18.105,56	11%

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 43: Análisis de sensibilidad Aumento de Costos (Proyecto)



➤ **Del Inversionista**

➤ **Análisis de Sensibilidad de Ventas**

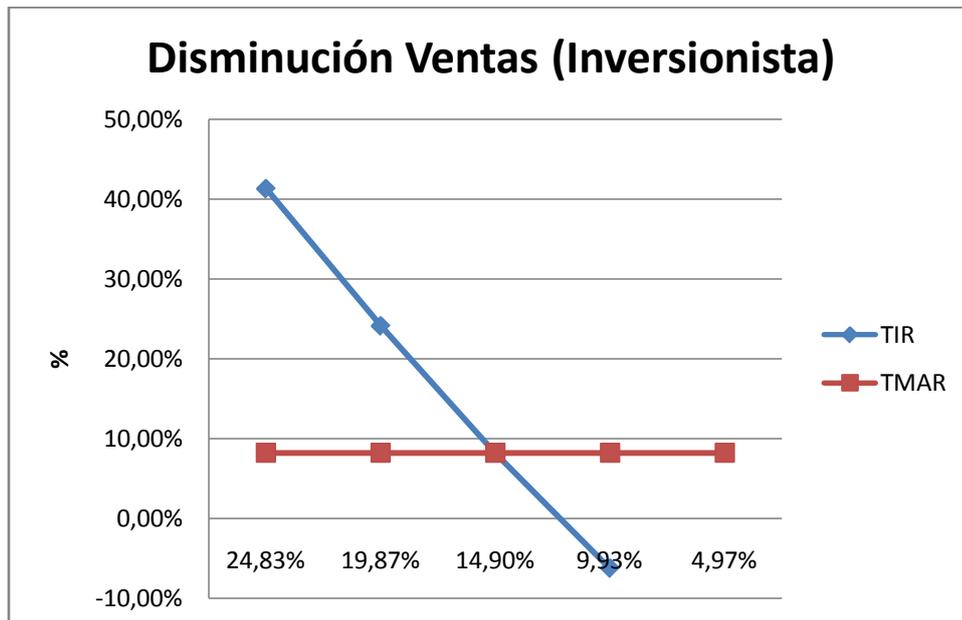
El análisis de sensibilidad del inversionista da como resultado que puede resistir hasta una disminución del 14,90% siendo esta variación **sensible** en las Ventas, obteniendo un VAN = \$ 4,40 dólares, con una TIR = 8,21% y con al TMAR = 8,21%, bajo estos parámetros el proyecto no es viable, por lo tanto tendrían que dejar de ir al Centro 9 niños mensualmente que al año sería un total de 108 niños para que existan pérdidas.

**Tabla No. 58: Análisis de Sensibilidad de Disminución de Ventas
(Inversionista)**

VARIACION DE LAS VENTAS				
Variación		TIR	VAN	TMAR
24,83%	95,03%	41,31%	23.295,63	8,21%
19,87%	90,07%	24,12%	11.661,79	8,21%
14,90%	85,10%	8,21%	4,49	8,21%
9,93%	80,13%	-6,23%	-11.652,81	8,21%
4,97%	75,17%		-23.286,66	8,21%

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 44: Análisis de sensibilidad Disminución Ventas (Inversionista)



➤ **Análisis de sensibilidad de los Costos**

El proyecto de inversionista puede resistir hasta el 21,19% de aumento de los Costos lo que da como resultado un escenario poco sensible ante el aumento de

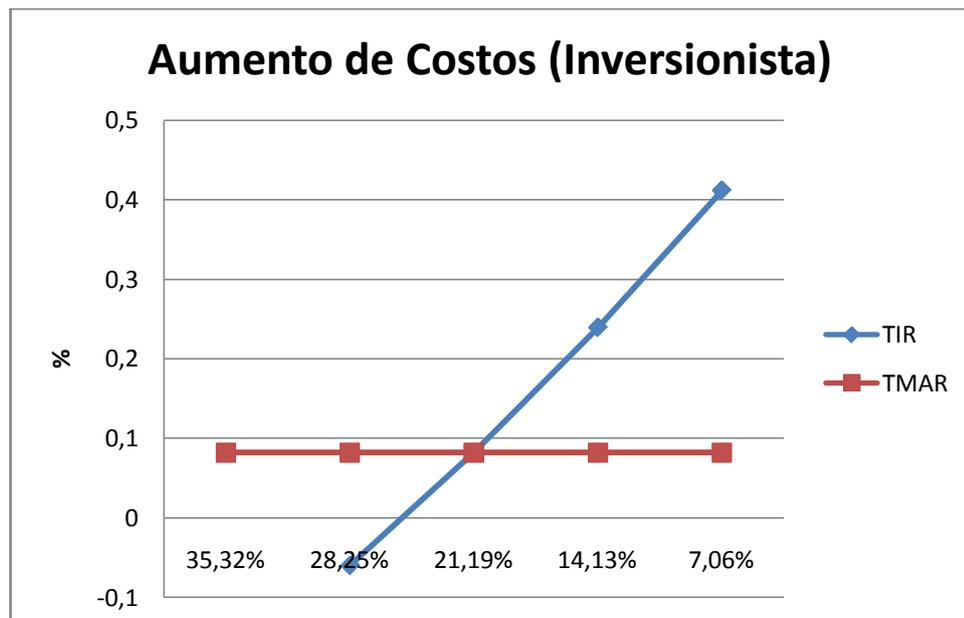
más del 21,19% se obtiene que el proyecto no sea viable ni rentable, las variaciones de los costos obtenidos por debajo del valor mantendrán viable el proyecto.

Tabla No. 59: Análisis de Sensibilidad de Aumento de Costos (Inversionista)

VARIACION DEL AUMENTO DE LOS COSTOS			
Variación	TIR	VAN	TMAR
35,32%		-23.305,19	8,21%
28,25%	-5,98%	-11.643,67	8,21%
21,19%	8,21%	1,36	8,21%
14,13%	23,95%	11.646,38	8,21%
7,06%	41,18%	23.307,91	8,21%

Elaborado por: Autora

Gráfico No. 45: Análisis de sensibilidad Aumento de Costos (Inversionista)



CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Crear esta empresa de servicios enfocada en potencializar y desarrollar las habilidades en los niños, debido a que representa una oportunidad de negocios viable para aplicar los conocimientos adquiridos y desarrollar el perfil profesional.
- El mercado objetivo que muestra mayores dificultades se encuentra entre las edades de 6 – 11 años, debido a que ya se encuentran en la etapa escolar y a la vez su tiempo se ve reducido por el uso de la tv y/o computador y tareas escolares.
- El precio que las personas están dispuestos a pagar se encuentra en el rango aceptable de \$ 50 a \$150 dólares y mediante el cálculo en base al costo de producción más el margen de ganancias, se estimó cobrar por el servicio \$ 6 dólares diarios lo que permitirá ingresar al mercado y a la vez generar mayor competitividad mediante la diferenciación y la existencia de una alta demanda insatisfecha.
- Para determinar el mejor tamaño se consideraron diferentes alternativas de tamaño: 20, 25 y 30 niños/día. Mediante el cálculo de flujos por tamaño y del VAN marginal se pudo establecer que la mejor opción de tamaño es la alternativa de 30 niños al día con atención a doble jornada, por lo que la atención anual asciende a 720 niños.
- La localización del Centro se determinó a través de la elaboración de la matriz locacional, en la cual se considera y pondera los factores principales que podrían influir en la ubicación del Centro, la mejor alternativa se encuentra ubicada en la Av. Marianitas y calle # 6, sector que cumple con la mayoría de factores analizados y además cuenta con un mercado potencial en la zona por cercanía a otros mercados.
- El Centro es una empresa de servicio que será constituida como una compañía de responsabilidad limitada bajo el nombre y razón social Centro de Potencialización de habilidades “Puerta al futuro”, la cual contará con tres

socios los cuales colocarán el 30% de la inversión requerida para el financiamiento de la empresa.

- Mediante el desglose de los perfiles profesionales se pudo determinar qué es lo que la empresa necesita para la puesta en marcha del proyecto y que el personal requerido se encuentra al alcance del mercado de manera que no se dificulta su incorporación a la empresa.
- La implementación del proyecto requiere de una inversión inicial de 48.511,86 dólares, los cuales corresponden a 29.310,01 dólares en activos fijos, 3.227 dólares en activos intangibles y 15.974,85 en capital de trabajo. La inversión se financiará el 30% con capital proveniente de los aportes de tres socios de la empresa y el 70% restante mediante un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional del Ecuador a un plazo de 5 años y con un interés del 11% anual.
- Mediante el análisis de sensibilidad realizado al proyecto se demostró que existe mayor sensibilidad a la disminución de las ventas que al aumento de los costos con un 12,40% y 14,90%, y por parte del proyecto con financiamiento existe menos sensibilidad a los cambios de disminución de ventas y aumento de costos teniendo como resultados de una resistencia del 17,60% y 21,19% respectivamente.

5.2 Recomendaciones

- Poner en marcha el proyecto de implantar un Centro de potencialización y desarrollo de habilidades mediante el esparcimiento y recreación para los niños que requerirá de un desarrollo eficiente de los estudios previos, debido a que permitirá visualizar de una manera dinámica la planificación de actividades e implementar correctamente las innovaciones en líneas de servicios existentes en la comercialización de potencializar las habilidades infantiles.
- Poner en marcha este proyecto es recomendable, pues la enseñanza basada en diversión siempre será un servicio necesario en el mercado como un motivo

de la mejora continua, visto desde una nueva perspectiva e innovadora para su aplicación y más aun aprovechando la no existencia de competidores en la zona.

- Destinar un 30% de las ganancias del primer año al aumento de la capacidad de atención para las edades comprendidas entre 6 – 11 años con la compra de insumos y maximización de los recursos para el área de potencialización y desarrollo de habilidades mediante la recreación y esparcimiento.
- Tomar como referencia la disponibilidad de pago del mercado objetivo para el ingreso del Centro Puerta al Futuro y en base a los requerimientos de la capacidad optima de la planta buscar mejoras en nuevos servicios que se pueden ofrecer.
- Elaborar un plan de mejoras de la capacidad de atención a nivel general y en el segundo año que ya se encuentra totalmente recuperada la inversión con financiamiento, realizar una inversión para adecuaciones y ampliación de la capacidad del Centro.
- Comprar el terreno en el cual se obtuvo la mejor localización para el proyecto debido a que existe un alto porcentaje de mercado potencial y un alto crecimiento de construcción de vivienda para estratos medios – altos.
- La constitución de la empresa debe realizarse bajo el nombre de Puerta al Futuro que significa la razón de ser de la empresa de guiar a los niños mediante la recreación y esparcimiento.
- Actualizar los perfiles profesionales conforme pase el tiempo buscando nuevas maneras de evaluación para su mejor rendimiento y calidad en el servicio que se ofrece en la empresa.
- Realizar la evaluación financiera mediante financiamiento con la CFN en la cual se obtendrá lo siguiente: un VAN de \$34.953 y una TIR de 60%, con un período de recuperación de un año tres meses, lo que indica que el proyecto es aceptable y viable.
- Con los resultados obtenidos del análisis de sensibilidad se exhorta a realizar las actividades de la empresa de manera que el cliente externo se sienta satisfecho para que no exista una disminución de las ventas buscar

posicionarse en la mente del consumidor como una marca para ampliar el mercado en el cual se desarrolla la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- ARYA, J. & Lardner, R.; “Matemáticas aplicadas a la administración y a la economía; cuarta edición; México: Pearson Educación; 2002.
- BACA Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; cuarta edición; México: McGraw-Hill; 2001.
- CHURCHILL, G.; “Investigación de mercados”; cuarta edición; México: Thomson; 2003.
- FERNÁNDEZ CHAVESTA, J. & Fernández Chavesta, J.; “Estadística aplicada: técnicas para la investigación; segunda edición; Lima: San Marcos; 1993. .
- LAMB HAIR Mc Daniel; “Marketing”; Sexta Edición; Editorial Thomson; 2002.
- MENESES, Edilberto; “Preparación y evaluación de proyectos”;
- POPE Jeffrey; “Investigación de Mercados”, 1996.
- SALAZAR, Francis; “Gestión Estratégica de Negocios”; 2007.
- SAPAG CHAIN, N. & SAPAG CHAIN, R; Preparación y evaluación de proyectos; quinta edición; McGraw Hill; México; 2007.
- VIDAURRI Aguirre, H.; “Matemáticas financieras; segunda edición; México: Thomson; 2001.

ESTADÍSTICAS PÚBLICAS

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos; INEC; web: www.inec.gov.ec/
- Ministerio de Inclusión Económica y Social; MIES
- Instituto Nacional del Niño y la Familia; INNFA; web: www.innfa.org/

NET GRAFÍA

- <http://www.esmas.com>
- <http://www.gestiopolis.com>
- <http://www.inec.gov.ec>
- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.pichincha.gov.ec>
- <http://www.scribd.com>
- Desarrollo de los programas de estimulación temprana (PET)
<http://www.mipediatra.com/infantil/estimula.htm>; abril 02 del 2008
- <http://www.innatia.com/s/c-motivacion-personal/a-como-controlar-la-ira.html>
- <http://www.innatia.com/s/c-motivacion-personal/a-ejercicios-de-autoestima.html>
- http://www.abcdelbebe.com/etapas/el_nino/12_a_24_meses/la_medicina_bioenergetica_es_una_opcion_para_controlar_las_rabietas_de_los_ninos

ANEXOS

Anexo I: Matriz de planteamiento de cuestionario

OBJETIVO GENERAL: Determinar la factibilidad de mercado, técnico y financiero de crear una empresa destinada a potencializar las habilidades de los niños mediante servicios de Esparcimiento y Recreación para la Administración Zonal de Calderón Distrito Metropolitano de Quito.					
MATRIZ DE PLANTEAMIENTO (1 de 4)					
Objetivo Específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opción Respuesta
1. Establecer las características de las personas encuestadas	Características	Género	Nominal	Género	Masculino
					Femenino
		Edad	Razón	Edad	18 -24
					25-30
					más de 31
		Ocupación	Nominal	Ocupación de los padres	--
					--
		Educación	Ordinal	Instrucción	Primaria
Secundaria					
Superior					
Otra					
2. Determinar la demanda de los padres que tienen niños	Demanda	Demanda	Nominal	¿En su hogar tienen niños menores a 13 años?	Si
					No
					¿Cuántos?

MATRIZ DE PLANTEAMIENTO (2 de 4)

Objetivo Específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opción Respuesta
3. Determinar las características del hogar del niño.	Características	Gastos	Nominal	¿Quién es el encargado de solventar los gastos del hogar?	Papá
					Mamá
					Ambos
		Cuidado	Nominal	¿Quién se encarga del cuidado de sus niños en el hogar?	Mamá
					Empleada doméstica
					Familiar Cercano
		Integración	Nominal	¿Cómo se encuentra conformada la estructura familiar de su hogar?	Otra
					Todos juntos
					Papá en el Exterior
					Mamá en el Exterior
					Cónyuges Divorciados
					Otra
4. Determinar características del comportamiento del niño	Características	Desarrollo	Nominal	¿Elegir las características que mejor describan su niño/s?	Tranquilo/s
					Nervioso/s
					Artista/s
					Distraído/s
					Juguetón/es
					Travieso/s
					Impulsivo/s

4. Determinar características del comportamiento del niño	Características	Desarrollo	Nominal	¿Elegir las características que mejor describan su niño/s?	Tímido/s
					Sociable/s
					Deportista/s
					Comunicativo/s
					Inquieto/s
					Sensible/s
	Ansioso/s				
	Comportamiento	Intervalo	¿Cuál es el promedio de horas que su niño/s mira TV y/o pasa en la Computadora al día?	1 -2	
				3-4	
				4 - 5	
más de 5					

MATRIZ DE PLANTEAMIENTO (3 de 4)

Objetivo Específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opción Respuesta
5. Determinar Demanda del Servicio	Servicios	Demanda	Nominal	¿Usted estaría dispuesto a contratar los servicios que potencialicen el desarrollo de las habilidades de sus niños mediante la recreación y/o esparcimiento?	Si
					No
					¿Por qué?
		motivación de compra "Criterios"	Nominal	¿Cuáles serían las razones principales por las que adquiriría el servicio?	Precio
					Ubicación
					Seguridad
					Fomentar el Crecimiento
		Otra			
6. Conocer los ingresos de los demandantes y precios dispuestos a pagar	Características	Precio	Razón	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para que sus niños potencialicen y desarrollen sus habilidades mensualmente?	\$ 200 - \$ 151
					\$ 150 - \$ 101
					\$100 - \$ 50

6. Conocer los ingresos de los demandantes y precios dispuestos a pagar	Características	Pago	Nominal	¿Cuál sería su forma de pago?	Contado
					Crédito
		Ingresos	Razón	¿En qué promedio se encuentra sus ingresos familiares mensualmente?	\$ 1 - \$ 500
					\$ 501 - \$ 800
					\$ 801 - \$ 1001
					Más de \$ 1001

MATRIZ DE PLANTEAMIENTO (4 de 4)

Objetivo Específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opción Respuesta
7. Conocer a la competencia y Determinar la mejor opción de publicidad	Conocimiento	Competencia	Nominal	¿Usted conoce Centros Especializados que Potencialicen y desarrollen las habilidades de niños?	Si
					No
					¿Cuál?
		Inversión	Razón	¿Cuánto de sus ingresos mensuales lo destina para potenciar y desarrollar las habilidades de sus niños?	\$ 200 - \$ 151
					\$ 150 - \$ 101
					\$100 - \$ 51
					\$50 - \$ 1
		Publicidad	Nominal	¿Por qué medios le gustaría enterarse de este Servicio?	Escuela
					Revistas Especializadas
					Radio
Otra					

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Autora

Anexo IV: Resultados

Estadísticos

		GÉNERO	EDAD	EDUCACIÓN	OCUPACIÓN	NIÑOS
N	Válidos	151	151	151	151	151
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		1,5099	2,5695	2,5033		1,0000
Mediana		2,0000	3,0000	2,0000		1,0000
Moda		2,00	3,00	2,00		1,00
Desv. típ.		,50156	,57166	,55226		,00000
Varianza		,252	,327	,305		,000
Asimetría		-,040	-,928	,227		
Error típ. de asimetría		,197	,197	,197		,197
Curtosis		-2,025	-,128	-,871		
Error típ. de curtosis		,392	,392	,392		,392
Rango		1,00	2,00	3,00		,00
Mínimo		1,00	1,00	1,00		1,00
Máximo		2,00	3,00	4,00		1,00

Estadísticos

		CUANTOS	SOLVENCIA	CUIDADO	ESTRUCTURA
N	Válidos	151	151	151	151
	Perdidos	0	0	0	0
Media		1,5364	1,8742	1,9139	1,5629
Mediana		1,0000	2,0000	1,0000	1,0000
Moda		1,00	1,00	1,00	1,00
Desv. típ.		,65090	,91144	,95875	1,07441
Varianza		,424	,831	,919	1,154
Asimetría		,819	,253	,174	1,600
Error típ. de asimetría		,197	,197	,197	,197
Curtosis		-,391	-1,760	-1,906	,977
Error típ. de curtosis		,392	,392	,392	,392
Rango		2,00	2,00	2,00	4,00
Mínimo		1,00	1,00	1,00	1,00

Estadísticos

		CUANTOS	SOLVENCIA	CUIDADO	ESTRUCTURA
N	Válidos	151	151	151	151
	Perdidos	0	0	0	0
Media		1,5364	1,8742	1,9139	1,5629
Mediana		1,0000	2,0000	1,0000	1,0000
Moda		1,00	1,00	1,00	1,00
Desv. típ.		,65090	,91144	,95875	1,07441
Varianza		,424	,831	,919	1,154
Asimetría		,819	,253	,174	1,600
Error típ. de asimetría		,197	,197	,197	,197
Curtosis		-,391	-1,760	-1,906	,977
Error típ. de curtosis		,392	,392	,392	,392
Rango		2,00	2,00	2,00	4,00
Mínimo		1,00	1,00	1,00	1,00
Máximo		3,00	3,00	3,00	5,00

Tabla de frecuencia

GÉNERO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MASCULINO	74	49,0	49,0	49,0
	FEMENINO	77	51,0	51,0	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

EDAD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	18 - 24	6	4,0	4,0	4,0
	25 - 30	53	35,1	35,1	39,1
	Más de 30	92	60,9	60,9	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

EDUCACIÓN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	PRIMARIA	1	,7	,7	,7
	SECUNDARIA	76	50,3	50,3	51,0
	SUPERIOR	71	47,0	47,0	98,0
	OTRA	3	2,0	2,0	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

OCUPACIÓN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	PRIVADOS	74	49,0	49,0	49,0
	PÚBLICOS	17	11,3	11,3	60,3
	AMA DE CASA	29	19,2	19,2	79,5
	NO RESPONDE	31	20,5	20,5	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

CUANTOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	UNO	83	55,0	55,0	55,0
	DOS	55	36,4	36,4	91,4
	TRES	13	8,6	8,6	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

SOLVENCIA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	PAPÁ	73	48,3	48,3	48,3
	MAMÁ	24	15,9	15,9	64,2
	AMBOS	54	35,8	35,8	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

CUIDADO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MAMÁ	76	50,3	50,3	50,3
	EMPLEADA DOMÉSTICA	12	7,9	7,9	58,3
	FAMILIAR CERCANO	63	41,7	41,7	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

ESTRUCTURA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	TODOS JUNTOS	115	76,2	76,2	76,2
	PAPÁ EN EL EXTERIOR	5	3,3	3,3	79,5
	CÓNYUGES	14	9,3	9,3	88,7
	DIVORCIADOS				
	MADRE SOLTERA	16	10,6	10,6	99,3
	MAMÁ EN EL EXTERIOR	1	,7	,7	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

CARACTERÍSTICAS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	HIPERACTIVO	24	15,9	15,9	15,9
	INTROVERTIDO	39	25,8	25,8	41,7
	EXTROVERTIDO	88	58,3	58,3	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

DEMANDA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	62	41,1	41,1	41,1
	NO	89	58,9	58,9	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

DISPONIBILIDADPAGO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	200 - 151	7	4,6	4,6	4,6
	150 - 101	27	17,9	17,9	22,5
	100 - 50	117	77,5	77,5	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

FORMADEPAGO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CONTADO	124	82,1	82,1	82,1
	CRÉDITO	27	17,9	17,9	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

COMPETENCIA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	6	4,0	4,0	4,0
	NO	145	96,0	96,0	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

INGRESOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 - 500	9	6,0	6,0	6,0
	501 - 800	65	43,0	43,0	49,0
	801 - 1001	62	41,1	41,1	90,1
	MÁS DE 1001	15	9,9	9,9	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

PUBLICIDAD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ESCUELA	109	72,2	72,2	72,2
	REVISTAS ESPECIALIZADAS	12	7,9	7,9	80,1
	RADIO	19	12,6	12,6	92,7
	OTRA	11	7,3	7,3	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

PROBLEMAS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	AYUDA EXTERNA	34	22,5	22,5	22,5
	AYUDA INTERNA	117	77,5	77,5	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

CONTRATARSERVICIO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	64	42,4	42,4	42,4
	NO	87	57,6	57,6	100,0
	Total	151	100,0	100,0	

Anexo E

TAMAÑO 1 (20 PERSONAS/DIA)				
ACTIVOS FIJOS				
ADECUACION LOCAL	5.000,00			
AREA DE POTENCIALIZACION: 20 Niños				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Estación de Trabajo	Unidad	6	170,00	1.020,00
Archivador dos gavetas	Unidad	3	50,00	150,00
Silla Ejecutiva	Unidad	8	50,00	400,00
Sillas	Unidad	10	45,00	450,00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	189,00	189,00
Sillones de Espera	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas para niños	Unidad	5	18,00	90,00
Sillas para niños	Unidad	20	10,00	200,00
Mesa Cafetera	Unidad	1	20,00	20,00
Camilla	Unidad	1	200,00	200,00
Juego de sábanas	Unidad	4	3,00	12,00
Botiquín Elemental	Unidad	1	20,00	20,00
Portapapeles	Unidad	2	60,00	120,00
Librero	Unidad	3	40,00	120,00
Extintores	Unidad	2	15,00	30,00
Pizarrón Informativo	Unidad	1	12,00	12,00
Anaqueles	Unidad	2	30,00	60,00
Set Cafetería	Unidad	1	20,00	20,00
Alfombra	Unidad	2	30,00	60,00
Piscina inflable	Unidad	4	15,00	60,00
Cobijas de bebe	Unidad	8	2,50	20,00
Microondas	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	3.903,00
EQUIPO DE OFICINA				
Equipo Médico	Unidad	1	123,00	123,00
Teléfono	Unidad	5	33,00	165,00
Sumadora	Unidad	1	20,00	20,00
Teléfono Fax	Unidad	1	105,00	105,00

Televisor LCD	Unidad	3	600,00	1.800,00
Minicomponente	Unidad	1	275,00	275,00
Alarma contra robo e incendio	Unidad	1	120,00	120,00
DVD	Unidad	1	80,00	80,00
			Subtotal	2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computo	Unidad	10	400,00	4.000,00
Portátil Dell 1440	Unidad	2	800,00	1.600,00
Impresora SAMSUNG LASER	Unidad	1	178,00	178,00
Nintendo Wii	Unidad	1	500,00	500,00
Proyector Epson S8 2500	Unidad	1	649,00	649,00
Pantalla Proyector 84'	Unidad	1	59,99	59,99
			Subtotal	6.986,99
ÚTILES DE OFICINA				
Marcadores T/L caja	Global	12	4,40	52,80
Borradores Tiza Líquida	Global	5	0,80	4,00
Caja Correctores	Global	6	3,10	18,60
Sobres Manila paquetes	Global	6	2,00	12,00
Sellos	Global	2	4,20	8,40
Sobres Membretados paquete	Global	5	3,80	19,00
Resma de hojas Membretadas	Global	8	4,50	36,00
Resma papel bon	Global	8	3,50	28,00
Caja de Esferos	Global	8	3,60	28,80
Papel Continuo	Global	2	2,20	4,40
Papel para notas	Global	8	0,50	4,00
Cartuchos Impresora	Unidad	8	20,00	160,00
Otros	Global			50,00
			Subtotal	426,00
Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	4	25,00	100,00
Balancín	100 X 100	1	15,00	15,00

Balón Grande	80 D	4	12,99	51,96
Barrilaco	95 X 80 D	4	18,00	72,00
Bloque Convertible	100 X 50	4	25,00	100,00
Cubo	60 X 60	4	17,50	70,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60 D	4	15,00	60,00
Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	8	8,00	64,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	4	22,00	88,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00
Rodillo	50 X 15 D.	2	22,00	44,00
Rodillo	80 X 30 D.	2	24,00	48,00
Sonajeros	Global	10	5,50	55,00
Juguetes con texturas	Global	10	6,50	65,00
Juguetes Desarrollo motor	Global	10	6,88	68,80
Juguetes Desarrollo Visual	Global	10	7,32	73,20
Títeres	Global	10	8,90	89,00
Sábana Vestibular	Global	10	12,00	120,00
Casa infantil inflable	unidad	2	39,99	79,98
Inflable Salta Salta con motor incorporado	Global	1	950,00	950,00
Juegos Infantiles y juguetes	Global			1.500,00
			Subtotal	4.356,54
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS				23.360,53

ACTIVOS INTANGIBLES	
CONCEPTO	INVERSIÓN
Software Patente	300,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Publicidad	800,00
Cámara de Comercio de Quito	342,00
Patente	200,00
Permisos de funcionamiento	35,00
Permiso de Bomberos	50,00
TOTAL ACT. INTANGIBLES	3.227,00

Elaborado por: Autora

AMORTIZACIÓN							
Descripción	Valor	Vida Útil (Años)	Años				
			1	2	3	4	5
Software Patente	300	5	-60	-60	-60	-60	-60
Gastos de Constitución	1.500	5	-300	-300	-300	-300	-300
Publicidad	800	5	-160	-160	-160	-160	-160
Cámara de Comercio de Quito	342	5	-68	-68	-68	-68	-68
Patente	200	5	-40	-40	-40	-40	-40
Permisos de funcionamiento	35	5	-7	-7	-7	-7	-7
Permiso de Bomberos	50	5	-10	-10	-10	-10	-10
TOTAL	3.227		-645	-645	-645	-645	-645

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Área Administrativa				
Director	Persona/mes	12	339,23	4.070,76
Secretaria-Recepcionista	Persona/mes	12	297,68	3.572,16
Contador	Persona	12	322,80	3.873,60
			Subtotal	11.516,52
Limpieza y Mantenimiento				
Persona de limpieza	Persona/mes	12	240	2.880,00
			Subtotal	2.880,00
Servicios Básicos				
Agua, Luz	Mes	12	30,00	360,00
Teléfono	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	720,00
Otros				
Suministros de Oficina	Mes	12	50,00	600,00
Seguridad	Mes	12	30,00	360,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	1.320,00
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO				16.436,52

DEPRECIACIÓN (2011 – 2015)								
Tipo de activo	Valor de adquisición	Vida útil (años)	Valor Residual %	Años				
				1	2	3	4	5
MUEBLES DE OFICINA	3.119,00	10	0,10	523	523	523	523	523
Estación de Trabajo	1.020,00	10	0,10	92	92	92	92	92
Archivador dos gavetas	150,00	10	0,10	14	14	14	14	14
Silla Ejecutiva	400,00	10	0,10	36	36	36	36	36
Sillas	450,00	10	0,10	41	41	41	41	41
Mesa de Reuniones	189,00	10	0,10	17	17	17	17	17
Sillones de Espera	600,00	10	0,10	54	54	54	54	54
Mesas para niños	90,00	10	0,10	8	8	8	8	8
Sillas para niños	200,00	10	0,10	18	18	18	18	18
Mesa Cafetera	20,00	10	0,10	2	2	2	2	2
EQUIPO DE OFICINA	2.688,00	10	0,10	242	242	242	242	242
Equipo Médico	123,00	10	0,10	11	11	11	11	11
Teléfono	165,00	10	0,10	15	15	15	15	15
Sumadora	20,00	10	0,10	2	2	2	2	2
Teléfono Fax	105,00	10	0,10	9	9	9	9	9
Televisor LCD	1.800,00	10	0,10	162	162	162	162	162
Minicomponente	275,00	10	0,10	25	25	25	25	25
Alarma contra robo e incendio	120,00	10	0,10	11	11	11	11	11
DVD	80,00	10	0,10	7	7	7	7	7
EQUIPOS DE COMPUTO	6.986,99	3	0,10	2096,10	2096,10	2096,10	2096,10	2096,10

Equipo de Computo	4.000,00	3	0,10	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Portátil Dell 1440	1.600,00	3	0,10	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	3	0,10	53,40	53,40	53,40	53,40	53,40
Nintendo Wii	500,00	3	0,10	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Proyector Epson S8 2500	649,00	3	0,10	194,70	194,70	194,70	194,70	194,70
Pantalla Proyector 84'	59,99	3	0,10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
MATERIAL DIDACTICO	4.356,54	2	0,10	1960,44	1960,44	1960,44	1960,44	1960,44
Material Didáctico	4.356,54	2	0,10	1.960,44	1.960,44	1.960,44	1.960,44	1.960,44
TOTAL			17.150,53	4.821,09	4.821,09	4.821,09	4.821,09	4.821,09

CRONOGRAMA DE INVERSIONES							
Tipo de activo	Valor de adquisición	Años					
		0	1	2	3	4	5
EQUIPOS DE COMPUTO	6.986,99	-6.986,99	0	0	6.986,99	0	0
Equipo de Computo	4.000,00	-4.000,00	0	0	4.000,00	0	0
Portátil Dell 1440	1.600,00	-1.600,00	0	0	1.600,00	0	0
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	-178,00	0	0	178,00	0	0
Nintendo Wii	500,00	-500,00	0	0	500,00	0	0
Proyector Epson S8 2500	649,00	-649,00	0	0	649,00	0	0

EQUIPO DE OFICINA	2.688,000	10	0	0	0	0	0	0	1.478,40
Equipo Médico	123,000	10	0	0	0	0	0	0	67,65
Teléfono	165,000	10	0	0	0	0	0	0	90,75
Sumadora	20,000	10	0	0	0	0	0	0	11,00
Teléfono Fax	105,000	10	0	0	0	0	0	0	57,75
Televisor LCD	1.800,000	10	0	0	0	0	0	0	990,00
Minicomponente	275,000	10	0	0	0	0	0	0	151,25
Alarma contra robo e incendio	120,000	10	0	0	0	0	0	0	66,00
DVD	80,000	10	0	0	0	0	0	0	44,00
EQUIPOS DE COMPUTO	6.986,990	3	0	0	0	0	698,70	0	2.794,80
Equipo de Computo	4.000,000	3	0	0	0	0	400,00	0	1.600,00
Portátil Dell 1440	1.600,000	3	0	0	0	0	160,00	0	640,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,000	3	0	0	0	0	17,80	0	71,20
Nintendo Wii	500,000	3	0	0	0	0	50,00	0	200,00
Proyector Epson S8 2500	649,000	3	0	0	0	0	64,90	0	259,60
Pantalla Proyector 84'	59,990	3	0	0	0	0	6,00	0	24,00
MATERIAL DIDACTICO	4.356,540	2	0	0	0	435,65	0	435,65	2.396,10
Material Didáctico	4.356,540	2	0	0	0	435,65	0	435,65	2.396,10
TOTAL	17.150,530			0	0	435,65	698,70	435,65	8.384,74

COSTOS FIJOS ANUALES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Áreas de potencialización				
Instructor 1	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 2	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
			Subtotal	7.025,28
Área Psicología				
Psicólogo	Persona/mes	12	260,00	3.120,00
			Subtotal	3.120,00
Dispensario				
Enfermera	Persona/mes	12	170,00	2.040,00
			Subtotal	2.040,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	Mes	12	30,00	360,00
Luz Eléctrica	Mes	12	25,00	300,00
Teléfono	Mes	12	15,00	180,00
Arriendo	Mes	12	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	7.200,00
Otros				
Material Uniforme	Mes	12	102,80	1.233,60
			Subtotal	1.233,60
COSTO FIJO TOTAL				20.618,88

COSTOS VARIABLES UNITARIOS

Potencialización Correctiva - Mejorativas					
CONCEPTO	AÑOS				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	3%	3%	3%	3%	3%
Atención Mensual a doble jornada	21	22	22	23	23
Costo Variable Unitario	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38
Mes/año	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	3.779	3.882	3.969	4.055	4.130

Material didáctico					
CONCEPTO	AÑOS				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	3%	3%	3%	3%	3%
Atención Mensual a doble jornada	21	22	22	23	23
Costo Variable Unitario	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91
Mes/año	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	9.145	9.396	9.605	9.814	9.996

COSTOS VARIABLES TOTALES ANUALES (2011 – 2015)					
CONCEPTO	AÑOS				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	656	674	689	704	717
% de Atención	3%	3%	3%	3%	3%
Atención Mensual a doble jornada	21	22	22	23	23
Costo Variable Unitario	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28
Mes/año	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	12.924	13.278	13.574	13.869	14.126

INGRESOS						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Atención Diaria a doble jornada	20	21	22	22	23	23
Precio diario	120	120	120	120	120	120
Meses	12	12	12	12	12	12
TOTAL INGRESOS	58.762	60.420	62.078	63.459	64.841	66.038

CAPITAL DE TRABAJO	
Costos Variables Totales Anuales	12.569
Costos Fijos Totales Anuales	20.619
Costos Administrativos Anuales	16.437
Costos Total de Producción	49.625
Ciclo Productivo	30
Ciclos a Financiar	3
CAPITAL DE TRABAJO	<i>Costo total de producir</i> * <i>Ciclo Productivo</i> <i>360 Días</i>
CAPITAL DE TRABAJO	12.406

FLUJO DE CAJA DEL TAMAÑO 1 (20 NIÑOS)						
Detalle	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		60.419,73	62.077,59	63.459,13	64.840,68	66.038,03
(+) Venta de Activos			435,65	698,70	435,65	
(-) Costos Variables		-12.569,19	-12.923,81	-13.278,43	-13.869,45	-14.125,57
(-) Costos Fijos		-20.618,88	-20.618,88	-20.618,88	-20.618,88	-20.618,88
(-) Gastos Administrativos		-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52
(-) Depreciación		-4.821,09	-4.821,09	-4.821,09	-4.821,09	-4.821,09
(-) Amortización Intangible		-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro			-435,65	-698,70	435,65	
UTILIDAD BRUTA		5.328,65	6.631,89	7.658,82	8.449,34	9.390,57
(-) 15% Trabajadores		799,30	994,78	1.148,82	1.267,40	1.408,59
Utilidad Antes de Impuestos		4.529,35	5.637,10	6.510,00	7.181,94	7.981,98
(-) 25% Impuesto a la Renta		1.132,34	1.409,28	1.627,50	1.795,48	1.995,50
UTILIDAD NETA		3.397,01	4.227,83	4.882,50	5.386,45	5.986,49
(+) Depreciación		4.821,09	4.821,09	4.821,09	4.821,09	4.821,09
(+) Amortización		645,40	645,40	645,40	645,40	645,40
(+) Valor Libro			435,65	698,70	435,65	
(-) Inversión Inicial	-26.587,53					
(-) Inversión de reemplazo			-4.356,54	-6.986,99	-4.356,54	
(-) Inversión de Capital de Trabajo	-12.406,15					
(+) Valor de desecho						8.384,74

(+) Recuperación de Capital de Trabajo						12.406,15
FLUJO DE CAJA	-38.993,68	8.863,50	5.773,43	4.060,70	6.932,06	32.243,87

TAMAÑO 2 (25 PERSONAS/DIA)				
ACTIVOS FIJOS				
ADECUACION LOCAL	5.000,00			
AREA DE POTENCIALIZACION: 25 Niños en 2 Jornadas				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Estación de Trabajo	Unidad	7	170,00	1.190,00
Archivador dos gavetas	Unidad	4	50,00	200,00
Silla Ejecutiva	Unidad	8	50,00	400,00
Sillas	Unidad	13	45,00	585,00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	189,00	189,00
Sillones de Espera	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas para niños	Unidad	6	18,00	108,00
Sillas para niños	Unidad	25	10,00	250,00
Mesa Cafetera	Unidad	1	20,00	20,00
Camilla	Unidad	1	200,00	200,00
Juego de sábanas	Unidad	5	3,00	15,00
Botiquín Elemental	Unidad	1	20,00	20,00
Portapapeles	Unidad	2	60,00	120,00
Librero	Unidad	3	40,00	120,00
Extintores	Unidad	2	15,00	30,00
Pizarrón Informativo	Unidad	1	12,00	12,00
Anaqueles	Unidad	2	30,00	60,00
Set Cafetería	Unidad	1	20,00	20,00
Alfombra	Unidad	2	30,00	60,00
Piscina inflable	Unidad	5	15,00	75,00
Cobijas de bebe	Unidad	8	2,50	20,00
Microondas	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	4.344,00
EQUIPO DE OFICINA				
Equipo Médico	Unidad	1	123,00	123,00
Teléfono	Unidad	5	33,00	165,00
Sumadora	Unidad	1	20,00	20,00
Teléfono Fax	Unidad	1	105,00	105,00
Televisor LCD	Unidad	3	600,00	1.800,00
Minicomponente	Unidad	1	275,00	275,00
Alarma contra robo e	Unidad	1	120,00	120,00

incendio				
DVD	Unidad	1	80,00	80,00
			Subtotal	2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computo	Unidad	13	400,00	5.200,00
Portátil Dell 1440	Unidad	3	800,00	2.400,00
Impresora SAMSUNG LASER	Unidad	1	178,00	178,00
Nintendo Wii	Unidad	1	500,00	500,00
Proyector Epson S8 2500	Unidad	1	649,00	649,00
Pantalla Proyector 84'	Unidad	1	59,99	59,99
			Subtotal	8.986,99
ÚTILES DE OFICINA				
Marcadores T/L caja	Global	12	4,40	52,80
Borradores Tiza Líquida	Global	5	0,80	4,00
Caja Correctores	Global	6	3,10	18,60
Sobres Manila paquetes	Global	6	2,00	12,00
Sellos	Global	2	4,20	8,40
Sobres Membretados paquete	Global	5	3,80	19,00
Resma de hojas Membretadas	Global	8	4,50	36,00
Resma papel bon	Global	8	3,50	28,00
Caja de Esferos	Global	8	3,60	28,80
Papel Continuo	Global	2	2,20	4,40
Papel para notas	Global	8	0,50	4,00
Cartuchos Impresora	Unidad	8	20,00	160,00
Otros	Global			50,00
			Subtotal	426,00
Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	6	25,00	150,00
Balancín	100 X 100	2	15,00	30,00
Balón Grande	80 D	4	12,99	51,96
Barrilaco	95 X 80 D	4	18,00	72,00
Bloque Convertible	100 X 50	4	25,00	100,00
Cubo	60 X 60	4	17,50	70,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60	5	15,00	75,00

Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	10	8,00	80,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	5	22,00	110,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00
Rodillo	50 X 15 D.	3	22,00	66,00
Rodillo	80 X 30 D.	3	24,00	72,00
Sonajeros	Global	13	5,50	71,50
Juguetes con texturas	Global	13	6,50	84,50
Juguetes Desarrollo motor	Global	13	6,88	89,44
Juguetes Desarrollo Visual	Global	13	7,32	95,16
Títeres	Global	13	8,90	115,70
Sábana Vestibular	Global	13	12,00	156,00
Casa infantil inflable	unidad	2	39,99	79,98
Inflable Salta Salta con motor incorporado	Global	1	950,00	950,00
Juegos Infantiles y juguetes	Global			1.500,00
			Subtotal	4.661,84
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS				26.106,83

ACTIVOS INTANGIBLES	
CONCEPTO	INVERSIÓN
Software Patente	300,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Publicidad	800,00
Cámara de Comercio de Quito	342,00
Patente	200,00
Permisos de funcionamiento	35,00
Permiso de Bomberos	50,00
TOTAL	3.227,00

AMORTIZACIÓN (2011 – 2015)							
Descripción	Valor	Vida Útil (Años)	Años				
			1	2	3	4	5
Software Patente	300	5	-60	-60	-60	-60	-60
Gastos de Constitución	1.500	5	-300	-300	-300	-300	-300
Publicidad	800	5	-160	-160	-160	-160	-160
Cámara de Comercio de Quito	342	5	-68	-68	-68	-68	-68
Patente	200	5	-40	-40	-40	-40	-40
Permisos de funcionamiento	35	5	-7	-7	-7	-7	-7
Permiso de Bomberos	50	5	-10	-10	-10	-10	-10
TOTAL	3.227		-645	-645	-645	-645	-645

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Área Administrativa				
Director	Persona/mes	12	339,23	4.070,76
Secretaria-Recepcionista	Persona/mes	12	297,68	3.572,16
Contador	Persona/Servicios	12	322,80	3.873,60
			Subtotal	11.516,52
Limpieza y Mantenimiento				
Persona de limpieza	Persona/mes	12	240	2.880,00
			Subtotal	2.880,00
Servicios Básicos				
Agua, Luz	Mes	12	30,00	360,00
Teléfono	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	720,00
Otros				
Suministros de Oficina	Mes	12	50,00	600,00
Seguridad	Mes	12	30,00	360,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	1.320,00
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO				16.436,52

DEPRECIACIÓN (2010 – 2015)								
Tipo de activo	Valor de adquisición	Vida útil (años)	Valor Residual %	Años				
				1	2	3	4	5
MUEBLES DE OFICINA	3.542,00	10	0	561	561	561	561	561
Estación de Trabajo	1.190,00	10	0	107	107	107	107	107
Archivador dos gavetas	200,00	10	0	18	18	18	18	18
Silla Ejecutiva	400,00	10	0	36	36	36	36	36
Sillas	585,00	10	0	53	53	53	53	53
Mesa de Reuniones	189,00	10	0	17	17	17	17	17
Sillones de Espera	600,00	10	0	54	54	54	54	54
Mesas para niños	108,00	10	0	10	10	10	10	10
Sillas para niños	250,00	10	0	23	23	23	23	23
Mesa Cafetera	20,00	10	0	2	2	2	2	2
EQUIPO DE OFICINA	2.688,00	10	0	242	242	242	242	242
Equipo Médico	123,00	10	0	11	11	11	11	11
Teléfono	165,00	10	0	15	15	15	15	15
Sumadora	20,00	10	0	2	2	2	2	2
Teléfono Fax	105,00	10	0	9	9	9	9	9
Televisor LCD	1.800,00	10	0	162	162	162	162	162
Minicomponente	275,00	10	0	25	25	25	25	25
Alarma contra robo e incendio	120,00	10	0	11	11	11	11	11
DVD	80,00	10	0	7	7	7	7	7

EQUIPOS DE COMPUTO	8.986,99	3	0	2696,10	2696,10	2696,10	2696,10	2696,10
Equipo de Computo	5.200,00	3	0	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Portátil Dell 1440	2.400,00	3	0	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	3	0	53,40	53,40	53,40	53,40	53,40
Nintendo Wii	500,00	3	0	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Proyector Epson S8 2500	649,00	3	0	194,70	194,70	194,70	194,70	194,70
Pantalla Proyector 84'	59,99	3	0	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
MATERIAL DIDACTICO	4.661,84	2	0	2097,83	2097,83	2097,83	2097,83	2097,83
Material Didáctico	4.661,84	2	0	2.097,83	2.097,83	2.097,83	2.097,83	2.097,83
TOTAL			19.878,83	5.596,55	5.596,55	5.596,55	5.596,55	5.596,55

CRONOGRAMA DE INVERSIONES							
Tipo de activo	Valor de adquisición	Años					
		0	1	2	3	4	5
EQUIPOS DE COMPUTO	8.986,99	-8.986,99	0	0	8.986,99	0	0
Equipo de Computo	5.200,00	-5.200,00	0	0	5.200,00	0	0
Portátil Dell 1440	2.400,00	-2.400,00	0	0	2.400,00	0	0
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	-178,00	0	0	178,00	0	0
Nintendo Wii	500,00	-500,00	0	0	500,00	0	0
Proyector Epson S8 2500	649,00	-649,00	0	0	649,00	0	0
Pantalla Proyector 84'	59,99	-59,99	0	0	59,99	0	0
MATERIAL DIDACTICO	4.661,84	-4.661,84	0	4.661,84	0	4.661,84	0
Material Didáctico	4.661,84	-4.661,84	0	4.661,84	0	4.661,84	0
TOTAL	13.648,83	-13.648,83	0	4.661,84	8.986,99	4.661,84	0

VENTA DE ACTIVOS FIJOS								
Tipo de activo	Valor de adquisición	Vida útil (años)	Valor Residual %	Años				
				0	1	2	3	4
MUEBLES DE OFICINA	3.542,000	10	0	0	0	0	0	1.948,10
Estación de Trabajo	1.190,000	10	0	0	0	0	0	654,50
Archivador dos gavetas	200,000	10	0	0	0	0	0	110,00
Silla Ejecutiva	400,000	10	0	0	0	0	0	220,00
Sillas	585,000	10	0	0	0	0	0	321,75
Mesa de Reuniones	189,000	10	0	0	0	0	0	103,95
Sillones de Espera	600,000	10	0	0	0	0	0	330,00
Mesas para niños	108,000	10	0	0	0	0	0	59,40
Sillas para niños	250,000	10	0	0	0	0	0	137,50
Mesa Cafetera	20,000	10	0	0	0	0	0	11,00
EQUIPO DE OFICINA	2.688,000	10	0	0	0	0	0	1.478,40
Equipo Médico	123,000	10	0	0	0	0	0	67,65
Teléfono	165,000	10	0	0	0	0	0	90,75
Sumadora	20,000	10	0	0	0	0	0	11,00
Teléfono Fax	105,000	10	0	0	0	0	0	57,75
Televisor LCD	1.800,000	10	0	0	0	0	0	990,00
Minicomponente	275,000	10	0	0	0	0	0	151,25
Alarma contra robo e incendio	120,000	10	0	0	0	0	0	66,00

DVD	80,000	10	0	0	0	0	0	0	44,00
EQUIPOS DE COMPUTO	8.986,990	3	0	0	0	0	898,70	0	3.594,80
Equipo de Computo	5.200,000	3	0	0	0	0	520,00	0	2.080,00
Portátil Dell 1440	2.400,000	3	0	0	0	0	240,00	0	960,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,000	3	0	0	0	0	17,80	0	71,20
Nintendo Wii	500,000	3	0	0	0	0	50,00	0	200,00
Proyector Epson S8 2500	649,000	3	0	0	0	0	64,90	0	259,60
Pantalla Proyector 84'	59,990	3	0	0	0	0	6,00	0	24,00
MATERIAL DIDACTICO	4.661,840	2	0	0	0	466,18	0	466,18	2.564,01
Material Didáctico	4.661,840	2	0	0	0	466,18	0	466,18	2.564,01
TOTAL	19.878,830			0	0	466,184	898,70	466,18	9.585,31

COSTOS FIJOS ANUALES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Áreas de potencialización				
Instructor 1	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 2	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 3	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Auxiliar Instructor	Persona/mes	12	240,00	2.880,00
			Subtotal	13.417,92
Área Psicología				
Psicólogo	Persona/mes	12	280,00	3.360,00
			Subtotal	3.360,00
Dispensario				
Enfermera	Persona/mes	12	170,00	2.040,00
			Subtotal	2.040,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	Mes	12	30,00	360,00
Luz Eléctrica	Mes	12	25,00	300,00
Teléfono	Mes	12	15,00	180,00
Arriendo	Mes	12	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	7.200,00
Otros				
Material Uniforme	Mes	12	128,50	1.542,00
			Subtotal	1.542,00
COSTO FIJO TOTAL				27.559,92

Potencialización Correctiva - Mejorativas						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Atención Mensual a doble jornada	25	25	26	26	27	27
Costo Variable Unitario	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	4.240	4.248	4.364	4.461	4.559	4.643

Material didáctico						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Atención Mensual a doble jornada	25	25	26	26	27	27
Costo Variable Unitario	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	9.280	9.297	9.552	9.765	9.977	10.161

COSTOS VARIABLES TOTALES (2011 – 2015)

COSTOS VARIABLES TOTALES ANUALES (2011 – 2015)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Atención Mensual a doble jornada	25	25	26	26	27	27
Costo Variable Unitario	1,13	1,13	1,13	1	1,13	1,13
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	13.520	13.545	13.916	14.226	14.536	14.804

INGRESOS (2010 – 2015)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Atención Diaria a doble jornada	25	25	26	26	27	27
Precio diario	120	120	120	120	120	120
Meses/año	12	12	12	12	12	12
TOTAL INGRESOS	71.556	71.688	73.655	75.294	76.933	78.354

CAPITAL DE TRABAJO	
Costos Variables Totales Anuales	13.520
Costos Fijos Totales Anuales	27.560
Costos Administrativos Anuales	16.437
Costos Total de Producción	57.516
Ciclo Productivo	30
Ciclos a Financiar	3
CAPITAL DE TRABAJO	$\frac{\text{Costo total de producir}}{360 \text{ Días}} * \text{Ciclo Productivo}$
CAPITAL DE TRABAJO	14.379

FLUJO DE CAJA DEL TAMAÑO 2 (2011 – 2015)						
Detalle	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		71.687,95	73.655,00	75.294,20	76.933,41	78.354,05
(+) Venta de Activos			466,18	898,70	466,18	
(-) Costos Variables		-13.519,57	-13.544,56	-13.916,21	-14.535,62	-14.804,04
(-) Costos Fijos		-27.559,92	-27.559,92	-27.559,92	-27.559,92	-27.559,92
(-) Gastos Administrativos		-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52	-16.436,52
(-) Depreciación		-5.596,55	-5.596,55	-5.596,55	-5.596,55	-5.596,55
(-) Amortización Intangible		-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro			-466,18	-898,70	-466,18	
UTILIDAD BRUTA		7.930,00	9.872,05	11.139,61	12.159,40	13.311,63
(-) 15% Trabajadores		1.189,50	1.480,81	1.670,94	1.823,91	1.996,74
Utilidad Antes de Impuestos		6.740,50	8.391,24	9.468,67	10.335,49	11.314,89
(-) 25% Impuesto a la Renta		1.685,12	2.097,81	2.367,17	2.583,87	2.828,72
UTILIDAD NETA		5.055,37	6.293,43	7.101,50	7.751,62	8.486,16
(+) Depreciación		5.596,55	5.596,55	5.596,55	5.596,55	5.596,55
(+) Amortización		645,40	645,40	645,40	645,40	645,40
(+) Valor Libro			466,18	898,70	466,18	
(-) Inversión Inicial	-29.333,83					
(-) Inversión de reemplazo			-4.661,84	-8.986,99	-4.661,84	

(-) Inversión de Capital de Trabajo	-14.379,00					
(+) Valor de desecho						9.585,31
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						14.379,00
FLUJO DE CAJA	-43.712,83	11.297,32	8.339,72	5.255,15	9.797,91	38.692,42

TAMAÑO 3 (30 PERSONAS)				
ACTIVOS FIJOS				
ADECUACION LOCAL		5.000,00		
AREA DE POTENCIALIZACION: 30 Niños en 2 Jornadas				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Estación de Trabajo	Unidad	10	170,00	1.700,00
Archivador dos gavetas	Unidad	6	50,00	300,00
Silla Ejecutiva	Unidad	12	50,00	600,00
Sillas	Unidad	15	45,00	675,00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	189,00	189,00
Sillones de Espera	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas para niños	Unidad	8	18,00	144,00
Sillas para niños	Unidad	30	10,00	300,00
Mesa Cafetera	Unidad	1	20,00	20,00
Camilla	Unidad	1	200,00	200,00
Juego de sábanas	Unidad	5	3,00	15,00
Botiquín Elemental	Unidad	1	20,00	20,00
Portapapeles	Unidad	2	60,00	120,00
Librero	Unidad	5	40,00	200,00
Extintores	Unidad	2	15,00	30,00
Pizarrón Informativo	Unidad	1	12,00	12,00
Anaqueles	Unidad	2	30,00	60,00
Set Cafetería	Unidad	1	20,00	20,00
Alfombra	Unidad	2	30,00	60,00
Piscina inflable	Unidad	6	15,00	90,00
Cobijas de bebe	Unidad	8	2,50	20,00
Microondas	Unidad	1	50,00	50,00
			Subtotal	5.425,00
EQUIPO DE OFICINA				
Equipo Médico	Unidad	1	123,00	123,00
Teléfono	Unidad	5	33,00	165,00
Sumadora	Unidad	1	20,00	20,00
Teléfono Fax	Unidad	1	105,00	105,00

Televisor LCD	Unidad	3	600,00	1.800,00
Minicomponente	Unidad	1	275,00	275,00
Alarma contra robo e incendio	Unidad	1	120,00	120,00
DVD	Unidad	1	80,00	80,00
			Subtotal	2.688,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computo	Unidad	15	400,00	6.000,00
Portátil Dell 1440	Unidad	3	800,00	2.400,00
Impresora SAMSUNG LASER	Unidad	1	178,00	178,00
Nintendo Wii	Unidad	1	500,00	500,00
Proyector Epson S8 2500	Unidad	1	649,00	649,00
Pantalla Proyector 84'	Unidad	1	59,99	59,99
			Subtotal	9.786,99
ÚTILES DE OFICINA				
Marcadores T/L caja	Global	12	4,40	52,80
Borradores Tiza Líquida	Global	5	0,80	4,00
Caja Correctores	Global	6	3,10	18,60
Sobres Manila paquetes	Global	6	2,00	12,00
Sellos	Global	2	4,20	8,40
Sobres Membretados paquete	Global	5	3,80	19,00
Resma de hojas Membretadas	Global	8	4,50	36,00
Resma papel bon	Global	8	3,50	28,00
Caja de Esferos	Global	8	3,60	28,80
Papel Continuo	Global	2	2,20	4,40
Papel para notas	Global	8	0,50	4,00
Cartuchos Impresora	Unidad	8	20,00	160,00
Otros	Global			50,00
			Subtotal	426,00
Material Didáctico				
Alberca 8 pzas. Octogonal	200 D. X 50	10	25,00	250,00
Balancín	100 X 100	3	15,00	45,00

Balón Grande	80 D	6	12,99	77,94
Barrilaco	95 X 80 D	6	18,00	108,00
Bloque Convertible	100 X 50	6	25,00	150,00
Cubo	60 X 60	6	17,50	105,00
Escalera "A"	60 X 60	2	13,80	27,60
Gusano flexible tricolor	30 X 60 D	5	15,00	75,00
Jgo. Geométrico 20 piezas	30 X 30 30/60	12	8,00	96,00
Prisma Alargado	75 X 60	2	16,00	32,00
Rampa "100"	100 X 80	5	22,00	110,00
Rampa Convertible	200 X 120	1	24,00	24,00
Tortuga	140 D. X 50	4	32,00	128,00
Viga de Equilibrio	240 X 10	2	45,00	90,00
Colchón plegable	140 X 60	10	18,50	185,00
Carpeta de 9 pzas en forma octogonal	125 X 125 X 3	2	34,00	68,00
Carpeta de 9 pzas en forma cuadrada	375 X 375 X 3	2	34,00	68,00
Cuña "B"	60 X 40 X 15	1	20,00	20,00
Rodillo	50 X 15 D.	3	22,00	66,00
Rodillo	80 X 30 D.	3	24,00	72,00
Sonajeros	Global	15	5,50	82,50
Juguetes con texturas	Global	15	6,50	97,50
Juguetes Desarrollo motor	Global	15	6,88	103,20
Juguetes Desarrollo Visual	Global	15	7,32	109,80
Títeres	Global	15	8,90	133,50
Sábana Vestibular	Global	15	12,00	180,00
Casa infantil inflable	unidad	2	39,99	79,98
Inflable Salta Salta con motor incorporado	Global	2	950,00	1.900,00
Juegos Infantiles y juguetes	Global			1.500,00

			Subtotal	5.984,02
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS				29.310

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

ACTIVOS INTANGIBLES

CONCEPTO	INVERSIÓN
Software Patente	300,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Publicidad	800,00
Cámara de Comercio de Quito	342,00
Patente	200,00
Permisos de funcionamiento	35,00
Permiso de Bomberos	50,00
TOTAL	3.227,00

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

AMORTIZACIÓN							
Descripción	Valor	Vida Útil (Años)	Años				
			1	2	3	4	5
Software Patente	300	5	60	60	60	60	60
Gastos de Constitución	1.500	5	300	300	300	300	300
Publicidad	800	5	160	160	160	160	160
Cámara de Comercio de Quito	342	5	68	68	68	68	68
Patente	200	5	40	40	40	40	40
Permisos de funcionamiento	35	5	7	7	7	7	7
Permiso de Bomberos	50	5	10	10	10	10	10
TOTAL	3.227		645	645	645	645	645

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

GASTOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Área Administrativa				
Director	Persona/mes	12	339,23	4.070,76
Secretaria-Recepcionista	Persona/mes	12	297,68	3.572,16
Contador	Persona/Servicios Pro	12	322,80	3.873,60
			Subtotal	11.516,52
Limpieza y Mantenimiento				
Persona de limpieza	Persona/mes	12	240	2.880,00
			Subtotal	2.880,00
Servicios Básicos				
Agua, Luz	Mes	12	30,00	360,00
Teléfono	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	720,00
Otros				
Suministros de Oficina	Mes	12	50,00	600,00
Seguridad	Mes	12	30,00	360,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00

	Subtotal	1.320,00
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO		16.436,52

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

DEPRECIACIÓN (2011 – 2015)

Tipo de activo	Valor de adquisición	Vida útil (años)	Valor Residual %	Años				
				2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
MUEBLES DE OFICINA	4.528,00	10	0	649	649	649	649	649
Estación de Trabajo	1.700,00	10	0	153	153	153	153	153
Archivador dos gavetas	300,00	10	0	27	27	27	27	27
Silla Ejecutiva	600,00	10	0	54	54	54	54	54
Sillas	675,00	10	0	61	61	61	61	61
Mesa de Reuniones	189,00	10	0	17	17	17	17	17
Sillones de Espera	600,00	10	0	54	54	54	54	54
Mesas para niños	144,00	10	0	13	13	13	13	13
Sillas para niños	300,00	10	0	27	27	27	27	27
Mesa Cafetera	20,00	10	0	2	2	2	2	2
EQUIPO DE OFICINA	2.688,00	10	0	242	242	242	242	242
Equipo Médico	123,00	10	0	11	11	11	11	11
Teléfono	165,00	10	0	15	15	15	15	15
Sumadora	20,00	10	0	2	2	2	2	2
Teléfono Fax	105,00	10	0	9	9	9	9	9
Televisor LCD	1.800,00	10	0	162	162	162	162	162
Minicomponente	275,00	10	0	25	25	25	25	25
Alarma contra robo e incendio	120,00	10	0	11	11	11	11	11
DVD	80,00	10	0	7	7	7	7	7

EQUIPOS DE COMPUTO	9.786,99	3	0	2936,10	2936,10	2936,10	2936,10	2936,10
Equipo de Computo	6.000,00	3	0	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Portátil Dell 1440	2.400,00	3	0	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	3	0	53,40	53,40	53,40	53,40	53,40
Nintendo Wii	500,00	3	0	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Proyector Epson S8 2500	649,00	3	0	194,70	194,70	194,70	194,70	194,70
Pantalla Proyector 84'	59,99	3	0	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
MATERIAL DIDACTICO	5.984,02	2	0	2692,81	2692,81	2692,81	2692,81	2692,81
Material Didáctico	5.984,02	2	0	2.692,81	2.692,81	2.692,81	2.692,81	2.692,81
TOTAL			22.987,01	6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

CRONOGRAMA DE INVERSIONES

Tipo de activo	Valor de adquisición	Años					
		0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
EQUIPOS DE COMPUTO	9.786,99	-9.786,99	0	0	9.786,99	0	0
Equipo de Computo	6.000,00	-6.000,00	0	0	6.000,00	0	0
Portátil Dell 1440	2.400,00	-2.400,00	0	0	2.400,00	0	0
Impresora SAMSUNG LASER	178,00	-178,00	0	0	178,00	0	0
Nintendo Wii	500,00	-500,00	0	0	500,00	0	0
Proyector Epson S8 2500	649,00	-649,00	0	0	649,00	0	0
Pantalla Proyector 84'	59,99	-59,99	0	0	59,99	0	0
MATERIAL DIDACTICO	5.984,02	-5.984,02	0	5.984,02	0	0	0
Material Didáctico	5.984,02	-5.984,02	0	5.984,02	0	0	0
TOTAL	15.771,01	-15.771,01	0	5.984,02	9.786,99	0	0

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

VENTA DE ACTIVOS FIJOS

Tipo de activo	Valor de adquisición	Vida útil (años)	Valor Residual %	Años					
				0	2011	2012	2013	2014	2015
MUEBLES DE OFICINA	4.528,000	10	0	0	0	0	0	0	2.490,40
Estación de Trabajo	1.700,000	10	0	0	0	0	0	0	935,00
Archivador dos gavetas	300,000	10	0	0	0	0	0	0	165,00
Silla Ejecutiva	600,000	10	0	0	0	0	0	0	330,00
Sillas	675,000	10	0	0	0	0	0	0	371,25
Mesa de Reuniones	189,000	10	0	0	0	0	0	0	103,95
Sillones de Espera	600,000	10	0	0	0	0	0	0	330,00
Mesas para niños	144,000	10	0	0	0	0	0	0	79,20
Sillas para niños	300,000	10	0	0	0	0	0	0	165,00
Mesa Cafetera	20,000	10	0	0	0	0	0	0	11,00
EQUIPO DE OFICINA	2.688,000	10	0	0	0	0	0	0	1.478,40
Equipo Médico	123,000	10	0	0	0	0	0	0	67,65
Teléfono	165,000	10	0	0	0	0	0	0	90,75
Sumadora	20,000	10	0	0	0	0	0	0	11,00
Teléfono Fax	105,000	10	0	0	0	0	0	0	57,75
Televisor LCD	1.800,000	10	0	0	0	0	0	0	990,00
Minicomponente	275,000	10	0	0	0	0	0	0	151,25
Alarma contra robo e incendio	120,000	10	0	0	0	0	0	0	66,00
DVD	80,000	10	0	0	0	0	0	0	44,00

EQUIPOS DE COMPUTO	9.786,990	3	0	0	0	0	978,70	0	3.914,80
Equipo de Computo	6.000,000	3	0	0	0	0	600,00	0	2.400,00
Portátil Dell 1440	2.400,000	3	0	0	0	0	240,00	0	960,00
Impresora SAMSUNG LASER	178,000	3	0	0	0	0	17,80	0	71,20
Nintendo Wii	500,000	3	0	0	0	0	50,00	0	200,00
Proyector Epson S8 2500	649,000	3	0	0	0	0	64,90	0	259,60
Pantalla Proyector 84'	59,990	3	0	0	0	0	6,00	0	24,00
MATERIAL DIDACTICO	5.984,020	2	0	0	0	598,40	0	598,40	3.291,21
Material Didáctico	5.984,020	2	0	0	0	598,40	0	598,40	3.291,21
TOTAL	22.987,010			0	0	598,402	978,70	598,40	11.174,81

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

COSTOS FIJOS ANUALES

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Áreas de potencialización				
Instructor 1	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 2	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 3	Persona/mes	12	292,72	3.512,64
Instructor 4	Persona/mes	12	260,00	3.120,00
Auxiliar Instructor	Persona/mes	12	240,00	2.880,00
			Subtotal	16.537,92
Área Psicología				
Psicólogo	Persona/mes	12	280,00	3.360,00
			Subtotal	3.360,00
Dispensario				
Enfermera	Persona/mes	12	170,00	2.040,00
			Subtotal	2.040,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	Mes	12	30,00	360,00
Luz Eléctrica	Mes	12	25,00	300,00
Teléfono	Mes	12	15,00	180,00
Arriendo	Mes	12	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12	30,00	360,00
			Subtotal	7.200,00
Otros				
Material Uniforme	Mes	12	140,40	1.684,80
			Subtotal	1.684,80
COSTO FIJO TOTAL				30.822,72

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

Potencialización Correctiva - Mejorativas						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	30	31	32	32	33	34
Costo Variable Unitario	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	4.918	5.056	5.195	5.311	5.426	5.527

Material didáctico						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	30	31	32	32	33	34
Costo Variable Unitario	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	11.962	12.300	12.637	12.919	13.200	13.444

COSTOS VARIABLES TOTALES ANUALES						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	30	31	32	32	33	34
Costo Variable Unitario	1,17	1,17	1,17	1	1,17	1,17
Mes/año	12	12	12	12	12	12
COSTOS VARIABLES TOTALES	16.880	17.356	17.833	18.230	18.626	18.970

INGRESOS (2011 – 2015)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Demanda Insatisfecha	638	656	674	689	704	717
% de Atención	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Atención Mensual a doble jornada	30	31	32	32	33	34
Precio diario	120	120	120	120	120	120
Meses/año	12	12	12	12	12	12
TOTAL INGRESOS	86.547,78	88.989,57	91.431,35	93.466,18	95.501,00	97.264,51

CAPITAL DE TRABAJO

Costos Variables Totales Anuales	16.880
Costos Fijos Totales Anuales	30.823
Costos Administrativos Anuales	16.437
Costos Total de Producción	64.139
Ciclo Productivo	30 Días
Ciclos a Financiar	3 Ciclos
CAPITAL DE TRABAJO	$\frac{\text{Costo total de producir}}{360 \text{ Días}} * \text{Ciclo Pr oductivo}$
CAPITAL DE TRABAJO	16.035

FLUJO DE CAJA DEL TAMAÑO 3 (30 NIÑOS DOBLE JORNADA)

Detalle	Años					
	0	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos		88.656,58	91.089,23	93.116,44	95.143,65	96.900,56
(+) Venta de Activos			598,40	978,70	598,40	
(-) Costos Variables		-17.356,40	-17.832,64	-18.229,51	-18.626,38	-18.970,34
(-) Costos Fijos		-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72	-30.822,72
(-) Gastos Administrativos		-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52	-16.196,52
(-) Depreciación		-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27	-6.520,27
(-) Amortización Intangible		-645,40	-645,40	-645,40	-645,40	-645,40
(-) Valor Libro			-598,40	-978,70	-598,40	
UTILIDAD BRUTA		17.115,27	19.071,68	20.702,02	22.332,36	23.745,32
(-) 15% Trabajadores		2.567,29	2.860,75	3.105,30	3.349,85	3.561,80
Utilidad Antes de Impuestos		14.547,98	16.210,93	17.596,72	18.982,51	20.183,52
(-) 25% Impuesto a la Renta		3.637,00	4.052,73	4.399,18	4.745,63	5.045,88
UTILIDAD NETA		10.910,99	12.158,20	13.197,54	14.236,88	15.137,64
(+) Depreciación		6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27	6.520,27
(+) Amortización		645,40	645,40	645,40	645,40	645,40
(+) Valor Libro			598,40	978,70	598,40	
(-) Inversión Inicial	-32.537,01					
(-) Inversión de reemplazo			-5.984,02	-9.786,99	-5.984,02	

(-) Inversión de Capital de Trabajo	-15.974,85					
(+) Valor de desecho						10.637,11
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						15.975
FLUJO DE CAJA	-48.511,86	18.076,65	13.938,25	11.554,91	16.016,93	48.915,27

Fuente: Estudio Técnico 2010

Elaborado por: Autora

