



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA
EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MACHACHI,
CANTÓN MEJÍA”**

PAOLA ANDREA LÓPEZ MORALES

**Tesis presentada como requisito previo a la obtención del título en
Ingeniería Comercial del Departamento de Ciencias Económicas,
Administrativas y de Comercio.**

Magíster Francisco Carrasco

Ing. César Tamayo Herrera

Director

Codirector

Quito, marzo 2011

INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Paola Andrea López Morales

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MACHACHI, CANTON MEJÍA”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme el formato de Normas APA, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

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

Sangolquí, de marzo del 2011.

Paola Andrea López Morales

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

Magíster Francisco Carrasco

Ing. César Tamayo Herrera

CERTIFICAN:

Que la tesis de grado titulada **“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MACHACHI, CANTÓN MEJIA”**, realizado por Paola Andrea López Morales, hasido 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 en la biblioteca virtual de la ESPE.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y dos discos compactos, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a nombre de Paola Andrea López Morales, para que dichos documentos se entregue al Econ. Juan Carlos Erazo, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, de marzo del 2010

Magíster Francisco Carrasco
DIRECTOR

Ing. César Tamayo Herrera
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Paola Andrea López Morales

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de La Institución del trabajo **“ESTUDIO PARA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MACHACHI, CANTÓN MEJÍA”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, de marzo del 2010

Paola Andrea López Morales

DEDICATORIA

Este proyecto lo dedico a Dios y a mi Virgen María, por darme la oportunidad de haber recorrido todo este camino, por regalarme una hermosa familia y cada momento de felicidad en mi vida.

A mis sobrinas Micaela, Juliana y a mi hermanito Carlitos René para que mediante este logro puedan comprender que la vida está hecha de sueños, que con perseverancia y sacrificio se los puede alcanzar.

A mi hermana Mariely, por haber sido mi ejemplo a seguir, por su infinito cariño, comprensión, apoyo incondicional, por enseñarme a luchar y salir adelante y sobre todo por haber sido la persona que estuvo junto a mí en los momentos más difíciles de mi vida.

A mis abuelitos Zoila y Arturo por su infinito cariño, apoyo incondicional y por enseñarme a ser una mujer de bien.

Y por último quiero dedicar este momento tan importante a mí misma, por no dejarme vencer y por haber llegado victoriosa hasta esta etapa de mi vida.

Aquí tienen reflejado mi esfuerzo...

Paola Andrea

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a mi Dios por permitirme alcanzar esta meta, porque a pesar de toda dificultad en mi vida nunca me ha abandonado y ha estado presente en cada momento bendiciéndome y guiándome por el camino correcto,

A mis padres Jaime y Mercedes por su apoyo, cariño y comprensión, porque es por ellos que pude culminar esta etapa de mi vida y a pesar de no tenerlos juntos siempre están en mi mente y corazón. Gracias por permitirme aprender que la vida es de valientes, y que cuando más adversidad y dolor existe hay que luchar por salir adelante.

Un agradecimiento con todo el corazón a mi hermana Mariely, por haber estado presente en momentos de alegría, tristeza, triunfos y fracasos, por siempre darme la fuerza y consejos necesarios para mi vida diaria, por ser la primera persona a quien recurrir en cualquier situación y por regalarme a mis princesas Micaela y a Juliana que viene en camino. Te quiero Kitty.

A mis tíos, tías, primos y primas, por su apoyo, cariño y por creer en mí.

A mis amigos del alma, Francisco, Anariela, Priscila, Nancy y Paola por su amistad y momentos vividos.

A ti Carlos Andrés por tu incondicional apoyo, por todo este tiempo juntos, compartiendo la vida y nuestros sueños, por tu fortaleza que hizo que no decaiga en ningún momento, por todas tus virtudes que me han ayudado a crecer y tomar las mejores decisiones y sobre todo por brindarme tu amor cada día. Te amo con el corazón.

Un agradecimiento especial a usted Berthita por su apoyo y consejos precisos en los momentos que más necesité, gracias por todo.

A mi director de tesis, Econ. Francisco Carrasco por su esfuerzo y dedicación, sus conocimientos, sus orientaciones, su manera de trabajar, su persistencia, su paciencia y su motivación han sido fundamentales para mi formación como investigadora. A su manera, se ha ganado mi admiración, así como sentirme en deuda con él por todo lo recibido durante el periodo de tiempo que ha durado esta Tesis.

Esto, es por y para ustedes...

Paola Andrea

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	16
-------------------------	----

EXECUTIVE SUMMARY	18
-------------------------	----

CAPÍTULO I ESTUDIO DE MERCADO

1.1.	Objetivos Del Estudio De Mercado	21
------	--	----

1.2.	Identificación Del Servicio	23
------	-----------------------------------	----

1.2.1.	Clasificación Por Su Uso	24
--------	--------------------------------	----

1.2.2.	Clasificación Por Su Efecto	24
--------	-----------------------------------	----

1.3.	Análisis De La Demanda	25
------	------------------------------	----

1.3.1.	Segmentación De Mercado	25
--------	-------------------------------	----

1.3.2.	Factores Que Afectan La Demanda	27
--------	---------------------------------------	----

1.3.2.1.	Tamaño Y Crecimiento De La Población.....	27
----------	---	----

1.3.2.2.	Hábitos De Consumo.....	28
----------	-------------------------	----

1.3.2.3.	Gustos Y Preferencias	30
----------	-----------------------------	----

1.3.2.4.	Niveles De Ingreso.....	30
----------	-------------------------	----

1.3.3.	Demanda Actual	31
--------	----------------------	----

1.3.3.1.	Metodología De La Investigación.....	32
----------	--------------------------------------	----

1.3.3.2.	Demanda Actual Del Servicio.....	34
----------	----------------------------------	----

1.4.	Análisis De La Oferta	36
------	-----------------------------	----

1.4.1.	Clasificación De La Oferta	36
--------	----------------------------------	----

1.4.2.	Factores Que Afectan La Oferta	37
--------	--------------------------------------	----

1.4.2.1. Número Y Capacidad De Atención De Los Competidores.....	37
1.4.3. Comportamiento Histórico De La Oferta	38
1.4.4. Oferta Actual.....	40
1.4.5. Proyecciones De La Oferta	40
1.5. Determinación De La Demanda Insatisfecha	41
1.6. Comercialización	42
1.6.1. Estrategia De Precios	42
1.6.2. Estrategias De Promoción.....	42
1.6.3. Estrategias De Servicio	43
1.8. Canales De Distribución	45
1.8.3. Cadena De Distribución.....	45

CAPÍTULO II ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Tamaño Del Proyecto.....	48
2.1.1.1 Mercado.....	48
2.1.1.2 Disponibilidad De Recursos Financieros	48
2.1.1.3 Disponibilidad De Mano De Obra	49
2.1.1.4. Economías De Escala	49
2.1.2. Optimización Del Tamaño Del Proyecto.....	50
2.1.3. Definición De La Capacidad De Producción.....	52
2.2. Localización Del Proyecto	52
2.2.1 Macro Localización.....	52

	10
2.2.2. Micro Localización	53
2.2.2.1. Factores Locacionales.....	53
2.2.2.2 Matriz Locacional	54
2.3.1 El Proceso De Producción.....	55
2.3.1.1 Diagrama De Flujo	55
2.3.1.2 Requerimiento De Mano De Obra	57
2.3.1.3 Requerimiento De Insumos Y Servicios	57
2.3.1.4 Estimación De La Inversión.....	58
2.3.1.5 Calendario De Ejecución Del Proyecto.....	59

CAPÍTULO III LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1. La Empresa	62
3.1.1. Constitución De La Empresa	62
3.1.2. Tipo De Empresa (Sector Y Actividad).....	63
3.1.3 Razón Social, Logotipo, Slogan.....	64
3.2. Base Filosófica De La Empresa	65
3.2.1 Visión.....	65
3.2.2 Misión	66
3.2.3 Estrategia Empresarial	67
3.2.4 Objetivos Estratégicos.....	68
3.2.5 Principios Y Valores	69
3.3. La Organización.....	70

3.3.1 Organigrama Estructural	70
3.3.2 Organigrama Funcional.....	71

CAPÍTULO IV ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Presupuestos.....	73
4.1.1 Presupuesto De Inversión.....	73
4.1.1.1 Activos Fijos	73
4.1.1.2 Activos Intangibles.....	76
4.1.1.3 Capital De Trabajo	76
4.1.2.Cronograma De Inversiones.....	78
4.1.3 Presupuestos De Operación	80
4.1.3.1 Presupuesto De Ingresos	80
4.1.3.2 Presupuesto De Egresos	81
4.1.3.3. Amortizaciones.....	83
4.1.3.4. Depreciaciones.....	84
4.1.3.3 Estructura De Financiamiento	86
4.1.4 Punto De Equilibrio	89
4.2.1 Estado De Resultados (Pérdidas Y Ganancias).....	90
4.2.2 Estado De Origen Y Aplicación De Fondos	92
4.2.3.FLUJO DE FONDOS	93
4.2.3.1 Del Proyecto.....	93
4.2.3.2 Del Inversionista.....	94

	12
4.3 Evaluación Financiera.....	95
4.3.1 Determinación De Las Tasas De Descuento.....	95
4.3.1.1 Del Proyecto.....	95
4.3.1.2 Del Inversionista.....	96
4.3.2 Criterios De Evaluación	97
4.3.2.1 Valor Actual Neto	97
4.3.2.3 Período De Recuperación De La Inversión	101
4.3.2.4 Relación Beneficio/Costo.....	103
4.3.3 Análisis De Sensibilidad	106

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones	110
5.2. Recomendaciones.....	112
ANEXOS	113
ANEXO 1 DATOS DE LA POBLACIÓN.....	114
ANEXO 2 - ENCUESTA	115
ANEXO 3 - RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	116
ANEXO 4 ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE FONDOS	120
ANEXO 5 FÓRMULAS FINANCIERAS PARA EL CÁLCULO DEL CAE	151
ANEXO 6 - CÁLCULO DEL CAE.....	152
BIBLIOGRAFIA	153

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO I

Tabla 1.1 Segmento del Mercado.....	27
Tabla 1.2 ¿En su hogar tiene hijos entre 3 meses y 5 años de edad?.....	28
Tabla 1.3 ¿Tiene con quien dejar a sus hijos mientras trabaja?.....	29
Tabla 1.4 Servicios Complementarios.....	30
Tabla 1.5 ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería? Vs ¿Cuál es su ingreso familiar?.....	31
Tabla 1.6 Demanda Actual.....	34
Tabla 1.7 Demanda Actual distribuida por áreas de aprendizaje.....	35
Tabla 1.8 Proyección de la Demanda.....	35
Tabla 1.9 Número de ofertantes del servicio de guardería en la ciudad de Machachi....	38
Tabla 1.10 Precios del servicio de guardería.....	38
Tabla 1.11 Capacidad Ofertada de las guarderías y año de ingreso al mercado.....	38
Tabla 1.12 Capacidad Ofertada de las guarderías.....	38
Tabla 1.13 Proyección de la Oferta.....	41
Tabla 1.14 Demanda Insatisfecha actual y proyectada.....	41
Tabla 1.15 Medios de publicidad.....	43

CAPÍTULO II

Tabla 2.1. Método del CAE para una demanda constante.....	51
Tabla 2.2. Matriz de Localización.....	54
Tabla 2.3. Mano de Obra Fija.....	57
Tabla 2.4 Requerimiento de Insumos y Servicios.....	57
Tabla 2.5 Inversión Inicial Estimada en Activos Fijos.....	58

CAPÍTULO III

Tabla 3.1 Requisitos para constituir una guardería.....	62
Tabla 3.2 Cclasificación Internacional Industrial Uniforme.....	63
Tabla 3.3 Elementos claves – Visión.....	65
Tabla 3.4 Elementos claves – Misión.....	66
Tabla 3.5 Principios y Valores.....	69

CAPÍTULO IV

Tabla 4.1 Presupuesto de Inversión Activos Fijos.....	73
Tabla 4.2 Presupuesto de Inversión Activos Intangibles.....	76
Tabla 4.3 Inversión Capital de Trabajo.....	77
Tabla 4.4 Cronograma de Inversiones.....	78
Tabla 4.5 Presupuesto de Ingresos.....	80
Tabla 4.6 Costos Variables Unitarios – Alimentación.....	81
Tabla 4.7 Costos Variables Totales.....	81
Tabla 4.8 Costos Fijos.....	82
Tabla 4.9 Gastos Administrativos y de Ventas.....	83
Tabla 4.10 Amortización Activos Intangibles.....	83
Tabla 4.11 Depreciaciones Activos Fijos.....	84
Tabla 4.12 Resumen de Inversiones Iniciales.....	86
Tabla 4.13 Estructura de Financiamiento.....	86
Tabla 4.14 Condiciones del Crédito.....	87
Tabla 4.15 Datos del Crédito.....	88
Tabla 4.16 Tabla de Amortización con Cuotas Fijas.....	88
Tabla 4.17 Punto de Equilibrio.....	90
Tabla 4.18 Estado de Resultados del Proyecto Puro.....	91
Tabla 4.19 Estado de Resultados del Inversionista.....	91
Tabla 4.20 Estado de Origen y Aplicación de Fondos.....	92
Tabla 4.21 Flujo de Fondos del Proyecto Puro.....	93
Tabla 4.22 Flujo de Fondos del Inversionista.....	94
Tabla 4.23 Tasa de descuento del Proyecto Puro.....	96

Tabla 4.24 Valor Actual Neto del Proyecto Puro.....	98
Tabla 4.25 Valor Actual Neto del Inversionista.....	98
Tabla 4.26 Tasa Interna de Retorno del Proyecto Puro.....	100
Tabla 4.27 Tasa Interna de Retorno del inversionista.....	100
Tabla 4.28 Período de recuperación de la inversión para el Proyecto Puro.....	102
Tabla 4.29 Periodo de Recuperación de la Inversión del Inversionista.....	103
Tabla 4.30 Valor Actual Neto de los ingresos y egresos del proyecto puro.....	105
Tabla 4.31 Valor Actual Neto de los ingresos y egresos del inversionista.....	106
Tabla 4.32 Análisis de sensibilidad del proyecto puro.....	107
Tabla 4.33 Análisis de sensibilidad del inversionista.....	107

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad la sociedad exige cada vez más que tanto el padre como la madre trabajen para mantener sus hogares y más aún que la mujer se integre al mundo laboral no solamente por el aspecto económico sino también por su desarrollo personal y profesional; esto incide en la necesidad de recurrir a instituciones especializadas en el cuidado para sus infantes.

Las guarderías son los centros especializados para el cuidado de los infantes; los padres buscan no solamente el cuidado de sus hijos sino también que estos establecimientos trabajen en el desarrollo de sus destrezas psicomotrices.

La población de Machachi ha crecido en los últimos años y las familias tienen que trabajar fuera de la ciudad y en mucho de los casos no tienen un familiar o personas cercanas a quien confiar el cuidado de sus hijos es por eso que buscan un lugar especializado para ello.

Machachi es una ciudad que no ha tenido un crecimiento socio-económico y cultural notable lo que conlleva a que no exista un centro educativo infantil que brinde un servicio de calidad en el cuidado de niños y mucho menos que cuente con técnicas innovadoras para contribuir al desarrollo de sus destrezas psicomotrices.

Los aspectos antes mencionados han permitido considerar como idea de negocio, la creación de una guardería en la zona centro de la ciudad de Machachi.

Una vez realizado el estudio de mercado se pudo determinar que el servicio que se va a prestar el cuidado diario de niños con métodos innovadores para su desarrollo intelectual y psicomotriz como es la estimulación temprana. Este servicio estará dirigido a los 1659 hogares urbanos de la ciudad de Machachi, Cantón Mejía, con niños de 3 meses a 5 años de edad y con ingresos ubicados desde el tercer quintil. La demanda actual del servicio es de 1659 niños de la ciudad de Machachi. La demanda futura para

el año 2011 se aproxima a 1700 niños consecuentemente para el año 2015 será de 1900 niños. La guardería enfrenta un mercado oligopólico ya que en la ciudad de Machachi se encuentran instaladas 3 guarderías que se convierten en una competencia directa, lo que genera una demanda insatisfecha de 1500 niños para el año 2011 y de 1700 niños aproximadamente para el año 2015.

En el estudio técnico se analizaron 3 alternativas y mediante el método del Costo Anual Equivalente se llegó a la conclusión que el tamaño 3 es el óptimo para el proyecto, para el cual se requiere una inversión inicial de \$ 77.379 de los cuales \$23.215 corresponde activos fijos, \$3.600 activos intangibles y \$50.564 capital de trabajo. El proyecto se financiará en un 40% de recursos propios y el 60% mediante un crédito en la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa del 10.5% anual a 5 años plazo. El estudio técnico también permitió determinar la localización del proyecto mediante una matriz locacional la cual concluyó que la mejor alternativa de ubicación es en la zona centro de la ciudad de Machachi Av. 11 de Noviembre y 10 de Agosto Cdla. “Los Álamos”.

La guardería se constituirá como una empresa “unipersonal”, bajo la razón social de “Mundo Mágico” con el slogan: “Te cuidaremos como en casa”

Mediante la evaluación financiera en donde se obtuvo el VAN, TIR, y la B/C positivos y ante un análisis de sensibilidad en donde estos valores se encuentran dentro de los rangos establecidos se pudo determinar que el proyecto es viable y rentable bajo las condiciones establecidas desde el punto de vista del proyecto puro como del inversionista.

EXECUTIVE SUMMARY

Nowadays, the society increasingly demands that both the father and mother work to keep their homes and even more to women's integration into the working world not only the economic aspect but also for their personal and professional development, that affects the need for specialized institutions in caring for their infants. Nurseries are specialized centers for the care of infants; parents are looking not only childcare but also that these institutions work in the development of psychomotor skills. Machachi population has grown in recent years and families have to work outside the city and in many cases have no family or people close to entrust the care of their children is why we are looking for a specialized it.

Machachi is a city that has not had a sustainable socio-economic and cultural remarkable what leads to the absence of an infant school to provide quality service in the care of children, much less that has innovative techniques to help develop of psychomotor skills.

The above aspects are considered allowed business idea, creating a nursery in the central city Machachi.

Once the market study it was determined that the service will provide daily care for children with innovative approaches to their intellectual and psychomotor development as early stimulation. This service is intended for 1659 urban households in the city of Machachi, Cantón Mejía, with children from 3 months to 5 years old and located from the third income quintile. The current demand for service is from 1659 children in the city of Machachi. Future demand for 2011 is close to 1700 children by 2015 result will be 1900 children. The nursery already facing an oligopolistic market in the city are

installed Machachi 3 day to become a direct competition, creating an unmet demand of 1500 children by the year 2011 and approximately 1700 children by 2015. The technical study is analyzed 3 alternatives and by the method of equivalent annual cost is concluded that the size 3 is optimal for the project, which requires an initial investment of \$ 77,379 of which \$ 23,215 is for fixed assets , \$ 3,600 intangible assets and \$ 50,564 working capital. The project will be funded 40% equity and 60% through a loan from the National Financial Corporation (CFN) at a rate of 10.5% annually to 5 years term. The technical study also to determine the location of the project through locational matrix an concluded that the best alternative location is in the center of the city of Machachi Av November 11 and August 10 Cdla. "Los Alamos". The nursery will be constituted as a company "sole proprietorship" under the name of "Magical World" with the slogan: "You take care of at home" By financial assessment which yielded the NPV, IRR, and B / C positive, with a sensitivity analysis in which these values are within the ranges established it was determined that the project is viable and profitable under the conditions from the standpoint of pure project as the investor.

CAPITULO I
ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Objetivos Del Estudio De Mercado

Según Sapag Chain (2005, pág.22) para el estudio de mercado se debe tener en cuenta cinco aspectos importantes:

- El consumidor y las demandas actuales y proyectadas del mercado; este estudio se lo hace analizando las características, preferencias, hábitos de consumo y motivaciones de los consumidores potenciales que tendrá el servicio todo esto para poder establecer una estrategia comercial en base a su perfil.
- El análisis de la demanda para determinar el número posible de consumidores que podrían adquirir el servicio.
- La competencia ya que la estrategia comercial que se determine para el proyecto tiene que ir relacionada con el comportamiento positivo y negativo de la misma; de igual manera se debe analizar las ofertas actuales y proyectadas del mercado.
- La comercialización del servicio para poder establecer una adecuada estrategia comercial para el proyecto.
- El análisis de los proveedores y la disponibilidad y precio de los insumos actuales y proyectados.

Con base a lo mencionado el objetivo general del estudio de mercado para el presente proyecto es:

Medir la existencia de un número suficiente de hogares que dadas ciertas condiciones de precio y calidad presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de una guardería en el Cantón Mejía.

De igual manera los objetivos específicos del estudio de mercado serán:

- Conocer los hábitos de consumo, gustos y preferencias de los posibles demandantes del servicio de guardería mediante la aplicación de encuestas para poder satisfacer sus requisitos en el servicio.
- Demostrar la existencia de hogares que estarían dispuestos a adquirir el servicio de guardería acorde a su capacidad de pago mediante la investigación de campo, para poder conocer el número de hogares dispuestos a pagar el costo del servicio.
- Calcular la demanda actual y proyecta del servicio de guardería mediante la aplicación de tasas de crecimiento, número de niños promedio por hogar, porcentajes de hogares con ingresos ubicados desde el tercer quintil, para poder conocer el número de niños que demandarían el servicio de guardería en el presente y futuro.
- Conocer las condiciones en las que la competencia brinda el servicio de guardería mediante la observación directa, para poder establecer estrategias de precios y servicio.
- Prever una política adecuada de precios mediante la relación con los de la competencia y los costos que se incurrirán en los servicios innovadores que se brindarán, para poder generar una adecuada rentabilidad.

- Comercializar el servicio de guardería mediante la utilización de una adecuada publicidad, para captar un mayor mercado.

1.2. Identificación Del Servicio

El servicio de guardería contará con:

- Personal capacitado para el cuidado de los niños (Licenciados en Educación Infantil)
- Áreas de aprendizaje:
 - **Lactantes:** 3 meses a 10 meses
 - **Maternales:** 11 meses a 17 meses
 - **Caminantes:** 18 meses a 23 meses
 - **Medianos:** 24 meses a 47 meses
 - **Pre-Kínder:** 48 meses a 60 meses
- Instalaciones adecuadas para cada área con los respectivos materiales psicomotrices para las mismas.
- Lugar de esparcimiento y recreación.
- Horarios de cuidado a elegir (Medio día o Día Completo)
- Apertura desde las 7:00 am hasta las 18:00 pm de lunes a viernes.
- Permisos Legales
- Servicio de pediatría
- Métodos innovadores: Estimulación Temprana, Terapias de Lenguaje y Psicomotrices.
- Enseñanza del idioma Inglés.
- Transporte puerta a puerta

- Alimentación

1.2.1. Clasificación por su Uso

Los bienes por su uso se clasifican en:

- Bienes de consumo final: Son aquellos que suplen una necesidad inmediata para ser utilizados o disfrutarlos inmediatamente.
- Bienes de consumo intermedio: Son aquellos bienes que sirven para mantener, reparar, o producir nuevas cosas.
- Bienes de Capital: Aquellos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el patrimonio material o financiero.

Por su uso se considera al servicio de guardería como de consumo final ya que va dirigido directamente a los hogares del Cantón Mejía.

1.2.2. Clasificación por su Efecto

Los servicios por su efecto se clasifican en: iguales a los que existen en el mercado, innovadores y sustitutos. Por su efecto el servicio de guardería se considera igual al que existe en el mercado ya que cumple con las mismas características y brindará el mismo servicio que guarderías ya establecidas.

1.3. Análisis De La Demanda

En la actualidad la sociedad exige cada vez más que tanto el padre como la madre trabajen para mantener sus hogares y más aún que la mujer se integre al mundo laboral no solamente por el aspecto económico sino también por su desarrollo personal y profesional; esto incide en la necesidad de recurrir a instituciones especializadas en el cuidado para sus infantes. Las guarderías son los centros especializados para el cuidado de los infantes; los padres buscan no solamente el cuidado de sus hijos sino también que estos establecimientos trabajen en el desarrollo de sus destrezas psicomotrices.

La población de Machachi ha crecido en los últimos años y las familias tienen que trabajar fuera de la ciudad y en mucho de los casos no tienen un familiar o personas cercanas a quien confiar el cuidado de sus hijos, razón por la cual buscan un lugar especializado para ello.

Machachi es una ciudad que no ha tenido un crecimiento socio-económico y cultural notable lo que conlleva a que no exista un centro educativo infantil que brinde un servicio de calidad en el cuidado de niños y mucho menos que cuente con técnicas innovadoras para contribuir al desarrollo de sus destrezas psicomotrices.

1.3.1. Segmentación de Mercado

Según la American Marketing Association (2010) La segmentación de mercado es el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir

como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización. Las variables de segmentación más utilizadas son:

- Variables geográficas, requiere dividir el mercado en diferentes unidades geográficas. Como países, estados, regiones, provincias, comunes, poblaciones, etc.
- Variables demográficas, consiste en dividir el mercado en grupos, a partir de variables como la edad, el sexo, el tamaño de la familia, el ciclo de vida de la familia, los ingresos, la ocupación, el grado de estudio, la religión, la raza, y la nacionalidad.
- Variables socioeconómicas, consiste en agrupar a la población de un mercado de acuerdo a estratos sociales.
- Variables sicográficas, divide a los compradores en diferentes grupos con base en las características de su clase social, estilo de vida y personalidad.
- Variables conductuales, divide a los compradores en grupos, con base a su conocimiento en un producto, su actitud ante el mismo, el uso que le dan o la forma en que responden a un producto. Entre los grupos se destacan: beneficios esperados, ocasión de compra, tasa de uso, grado de lealtad, grado de conocimiento, y actitud ante el producto. Hernández (1999)

Para determinar el segmento de mercado del proyecto se considerarán las siguientes variables:

Tabla 1.1 Segmento del Mercado

Variables Geográficas	
Cantón	Mejía
Parroquia	Machachi
Zona	Urbana
Variables Demográficas	
Ingresos	Hogares ubicados a partir del 3 ^{er} quintil de ingresos: \$648 en adelante
Hogares	Hogares con niños entre 3 meses y 5 años de edad.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos- INEC

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Por tanto, el segmento de mercado lo constituyen los hogares urbanos de la ciudad de Machachi con ingresos ubicados desde el tercer quintil que tengan niños entre 3 meses y 5 años de edad.

1.3.2. Factores que afectan la Demanda

1.3.2.1. Tamaño y Crecimiento de la Población

La población del Cantón Mejía, representa el 2,6% del total de la Provincia de Pichincha; ha crecido a un ritmo del 2,7% promedio anual. Según las proyecciones realizadas por el INEC para el 2010 la población

urbana del Cantón Mejía es de 14.433 personas frente a las 12.858 personas que era la población en el año 2001.

1.3.2.2. Hábitos de Consumo

Según la investigación de mercado el 83% del total de encuestados tienen hijos entre 3 meses y 5 años de edad, obteniendo una media de 1.56 niños por hogar. De los encuestados el 78% de los hogares estarían dispuestos a dejar a sus hijos al cuidado de personas especializadas en una guardería.

A continuación se muestran los resultados mencionados anteriormente:

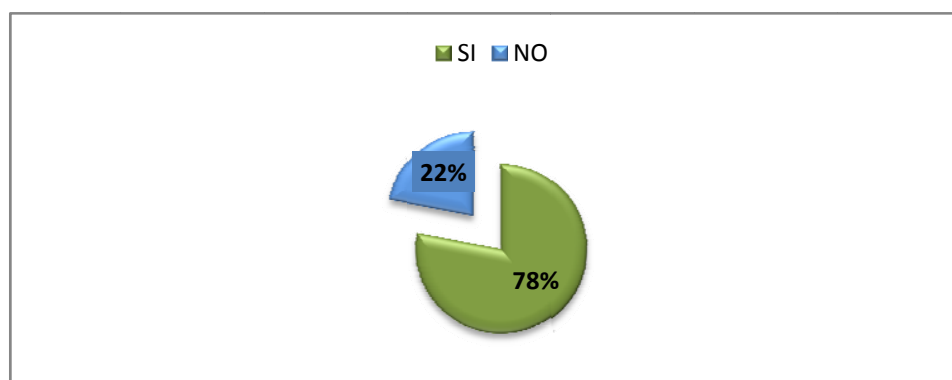
Tabla 1.2 ¿En su hogar tiene hijos entre 3 meses y 5 años de edad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Si	132	83,0	83,0
	No	27	17,0	17,0
Total		159	100,0	100,0

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Fig. 1.1 ¿Dejaría a sus hijos al cuidado de personas especializadas en una guardería



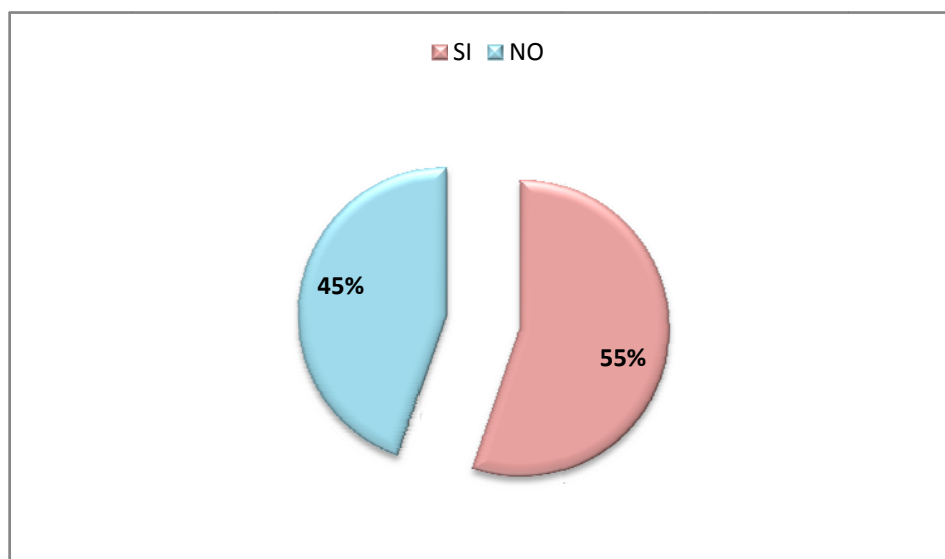
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Por otro lado el 55.3% de la población del Cantón Mejía son parejas que se encuentran trabajando actualmente y tienen hijos entre 3 meses y 5 años de edad. Un 47.7% de este grupo están obligados a buscar un servicio de guardería ya que no disponen de personas cercanas para confiar el cuidado de sus hijos.

Los resultados mencionados anteriormente se muestran a continuación:

Fig. 1.2 ¿Actualmente se encuentra trabajando?



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Tabla 1.3 ¿Tiene con quien dejar a sus hijos mientras trabaja?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Si	69	43,4	52,3
	No	63	39,6	47,7
	Total	132	83,0	100,0
Perdidos Sistema		27	17,0	
Total		159	100,0	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.3.2.3. Gustos y Preferencias

Según la investigación de campo realizada el 100 % de encuestados consideran a: alimentación, pediatría, terapias de aprendizaje, estimulación temprana, tareas dirigidas como servicios complementarios para la guardería. El único servicio que no es imperativo para los demandantes en un 77.7% es el de transporte.

La siguiente tabla muestra los resultados mencionados anteriormente:

Tabla 1.4 Servicios Complementarios

Servicios Complementarios	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	Nº
Transporte	80	13,4%	77,7%
Alimentación	103	17,3%	100,0%
Pediatría	103	17,3%	100,0%
Terapias	103	17,3%	100,0%
Estimulación	103	17,3%	100,0%
Tareas	103	17,3%	100,0%
Total	595	100,0%	577,7%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.3.2.4. Niveles de Ingreso

De acuerdo a la segmentación por ingresos económicos el porcentaje de hogares con capacidad de pago para demandar este servicio es del 80.6%. De este porcentaje el 59.3% están dispuestos a pagar el valor del

servicio de guardería. Es decir, el 45.63% hogares están dispuestos a pagar el costo del servicio de guardería.

En la siguiente tabla se muestra los datos mencionados anteriormente:

Tabla 1.5 ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería?Vs ¿Cuál es su ingreso familiar?

¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería?	¿Cuál es su ingreso familiar?				Total
	\$ 296 - \$ 476	\$ 477 - \$ 648	\$ 649 - \$ 870	más de \$ 870	
\$ 100 - \$ 150	0	10	8	1	19
\$ 151 - \$ 200	1	16	35	5	57
\$ 201 - \$ 250	0	3	16	8	27
Total	1	29	59	14	103

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.3.3. Demanda Actual

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” Baca (2001, pág. 17).

Para determinar la demanda actual del servicio de la guardería se procedió a tomar los datos obtenidos de la investigación de campo realizada a un determinado número de hogares de la ciudad de Machachi

1.3.3.1. Metodología de la Investigación

▪ Determinación del Universo

La población total del Cantón Mejía es de 73.557 habitantes, de los cuales la población urbana total asciende a 14. 433 habitantes, considerando que el número de integrantes por hogar es de 4.2 personas. Entonces el universo constituye 3.436 hogares conforme se detalla en el Anexo 1.

▪ Determinación del tamaño de la muestra

Previo a la elaboración de las encuestas se realizó una prueba piloto a 20 personas, con la finalidad de cuantificar la probabilidad de éxito y fracaso equivalente al 50% respectivamente. Posteriormente se aplicó la fórmula para calcular la muestra con datos finitos:

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

Donde :

Datos :

N = Universo

N = 3.436

Z = Nivel de Confianza

Z = 93%

Z_c = Z crítico

Z_c = 1,81

p = Probabilidad de aceptación

p = 0,50

q = Probabilidad de rechazo

q = 0,50

e = error estadístico

e = 7%

$$n = \frac{(1,81)^2 * 3.436 * 0,5 * 0,5}{(0,07)^2 (3.436 - 1) + (1,81)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 159,43 \approx 159 \text{ encuestas}$$

Como resultado se obtuvo que la muestra sea de 159 hogares.

- **Elaboración de la Encuesta Definitiva**

Se diseñó una encuesta basada en nueve preguntas relacionadas con el producto, precio, plaza y promoción con la finalidad de obtener resultados confiables para la investigación. El modelo de la encuesta se adjunta en el Anexo 2.

- **Validación de los datos obtenidos**

Las encuestas fueron revisadas previo al proceso a efecto de encontrar y corregir los posibles errores que pudieran causar inconvenientes al momento de tabular los datos.

- **Procesamiento de la información**

Los datos obtenidos con la aplicación de la encuesta fueron procesados con el programa estadístico SPSS con el objetivo de analizar de las diferentes variables que se requieren para el estudio del presente proyecto.

- **Análisis de Resultados**

Después de ingresar y tabular la información obtenida en las encuestas con el programa estadístico SPSS se procedió al análisis de los resultados, los mismos que constituyen la base fundamental para realizar el estudio de mercado. El Anexo 3 muestra lo antes indicado.

1.3.3.2. Demanda Actual del Servicio

En la siguiente tabla se muestra el cálculo de la demanda actual del servicio:

Tabla 1.6 Demanda Actual

DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO	2010
Número Total de Hogares	3.436
% de hogares que tienen niños entre 3 meses y 5 años	83%
Número de hogares con niños entre 3 meses y 5 años	2.852
% de hogares dispuestos a dejar a sus hijos en guarderías	78%
Número de hogares potenciales demandantes del servicio de guardería	2.224
% de hogares con ingresos ubicados a partir del quintil 3	80,6%
Número de hogares con capacidad de pago	1.793
% de hogares dispuestos a pagar el servicio de guardería	59,3%
Número de hogares con capacidad de pago y dispuestos a pagar el servicio	1.063
Promedio de niños por hogar	1,56
Número de niños que demandarían el servicios de guardería	1.659

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Paola Andrea López Morales

En la siguiente tabla se distribuye la demanda actual en función de las áreas de aprendizaje:

Tabla 1.7 Demanda Actual distribuida por áreas de aprendizaje

Áreas	Número de Niños	Porcentaje
Lactantes	40.9%	678
Maternales	8.5%	142
Caminantes	3.7%	61
Medianos	28.7%	475
Pre kínder	18.3%	303
TOTAL	100%	1659

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.3.4. Proyección de la Demanda

Para proyectar la demanda se tomó en cuenta el valor de la Tasa de Crecimiento del Cantón Mejía que es igual al 2.7% anual, el porcentaje de hogares que tienen niños entre 3 meses y 5 años de edad, porcentaje de hogares con ingresos ubicados desde el tercer quintil y el promedio de niños por hogar.

En la siguiente tabla se detalla de la proyección de la demanda:

Tabla 1.8 Proyección de la Demanda

CONCEPTO	AÑOS				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Número Total de Hogares	3.529	3.624	3.722	3.822	3.926
% de hogares que tienen niños entre 3 meses y 5 años	83%	83%	83%	83%	83%
Número de hogares con niños entre 3 meses y 5 años	2.929	3.008	3.089	3.173	3.258

% de hogares dispuestos a dejar a sus hijos en guarderías	78%	78%	78%	78%	78%
Número de hogares potenciales demandantes del servicio de guardería	2.285	2.346	2.410	2.475	2.541
% de hogares con ingresos ubicados a partir del quintil 3	81%	81%	81%	81%	81%
Número de hogares con capacidad de pago	1.841	1.891	1.942	1.995	2.048
% de hogares dispuestos a pagar el servicio de guardería	59,3%	59,3%	59,3%	59,3%	59,3%
Número de hogares con capacidad de pago y dispuestos a pagar el servicio	1.092	1.121	1.152	1.183	1.215
Promedio de niños por hogar	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56
Número de niños que pueden ser atendidos en la guardería	1.703	1.749	1.797	1.845	1.895

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado: Paola Andrea López Morales.

1.4. Análisis de la Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.” Baca (2001, pág. 48)

1.4.1. Clasificación de la Oferta

La oferta se clasifica de la siguiente manera:

- Oferta Competitiva o de Mercado Libre: Se encuentra en libre competencia ya que son artículos iguales y el mercado está en función del precio, calidad y servicio.
- Oferta Oligopólica: Se caracteriza por que el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores y ellos determinan el precio y la oferta.
- Oferta Monopólica: Existe un solo productor de bienes o servicios y por tal motivo domina el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. González (2006, pág. 72).

La guardería operará en un mercado oligopólico, pues en la ciudad de Machachi ya existen instituciones que ofrecen el servicio de guardería y se diferencian entre sí por los atributos que tienen su servicio y el precio del mismo.

1.4.2. Factores que afectan la Oferta

1.4.2.1. Número y capacidad de atención de los competidores

En la ciudad de Machachi existen 3 guarderías las cuales se asemejan en el servicio que brindan, considerando que ninguna de ellas ofrece el servicio de Estimulación Temprana y enseñanza del idioma Inglés.

A continuación se precisan las características de las guarderías existentes:

Tabla 1.9 Número de ofertantes del servicio de guardería en la ciudad de Machachi

N°	Guarderías	Servicios	Fecha de Creación	Capacidad de Atención
1	Alianza Social	Cuidado personalizado, tareas dirigidas, terapias de lenguaje.	2004	42 niños
2	Santiago de Machachi	Cuidado personalizado de niños, tareas dirigidas.	2008	38 niños
3	Genios del Futuro	Cuidado personalizado, tareas dirigidas, actividades artísticas y recreativas.	2004	25 niños

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Los precios del servicio de guardería se muestran a continuación:

Tabla 1.10 Precios del servicio de guardería

Guarderías	Precios del servicio	
	Medio Tiempo	Tiempo Completo
Alianza Social	\$ 80.00	\$ 110.00
Santiago de Machachi	\$ 55.00	\$ 90.00
Genios del Futuro	\$ 40.00	\$ 75.00

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.4.3. Comportamiento Histórico de la Oferta

Para determinar el comportamiento histórico de la oferta se estimó la capacidad de atención de las guarderías existentes desde sus respectivos años de inicios de operación.

En la siguiente tabla se muestra la capacidad de atención de las guarderías desde su fecha de creación:

Tabla 1.11 Capacidad Ofertada de las guarderías y año de ingresos al mercado

Guardería	Capacidad Ofertada	Ingreso al mercado
Alianza Social	42 niños	2004
Genios del Futuro	25 niños	2004
Santiago de Machachi	38 niños	2008

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

En la siguiente tabla se muestra la oferta histórica:

Tabla 1.12 Capacidad Ofertada de las guarderías

Año	Capacidad Ofrecida (niños/año)
2004	67
2005	67
2006	67
2007	67
2008	105
2009	105
2010	105

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.4.4. Oferta Actual

Para determinar la oferta actual se consideró la capacidad ofertada de las 3 guarderías existentes en la ciudad de Machachi desde su año de ingreso al mercado como muestra la Tabla 1.12. La oferta para el año 2010 es de 105 niños

1.4.5. Proyecciones de la Oferta

Para poder proyectar la oferta se procedió a obtener una tasa de crecimiento de la capacidad ofertada de las guarderías desde el año de ingreso al mercado de la primera guardería que corresponde al año 2004 hasta el presente año y se obtuvo la siguiente información:

$$\text{Cap. 2010} = \text{Cap.2004} (1 + i)^n$$

$$105 = 67 (1 + i)^6$$

$$\frac{105}{67} = (1 + i)^6$$

$$\sqrt[6]{1.567} = (1 + i)$$

$$1.07 = 1 + i$$

$$i = 0.07$$

$$i = 7\%$$

Para proyectar la oferta, se utilizó una tasa de crecimiento anual del 7%, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 1.13 Proyección de la Oferta

Años	Proyección de la Oferta
	Niños por año
2011	112
2012	120
2013	128
2014	134
2015	143

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.5. Determinación de la Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha actual y futura, se procedió a restar de la demanda cuantificada, su respectiva oferta, los resultados se muestran a continuación:

Tabla 1.14 Demanda Insatisfecha actual y proyectada

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha (niños por año)
2010	1.659	105	1554
2011	1.703	112	1591
2012	1.749	120	1629
2013	1.797	128	1669
2014	1.845	134	1711
2015	1.895	143	1752

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrea López Morales

1.6. Comercialización

“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.” Baca(2001, pág. 57)

1.6.1. Estrategia de Precios

La estrategia de precios es un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general. Lamb,Hair. & Mcdaniel (2002, pág. 607-610)

La estrategia de precios que se implementará será la diferenciación que consiste en crearle al servicio algo que sea percibido en todo el mercado como único, es por eso que el precio del servicio de guardería será superior al de la competencia justificada en los servicios innovadores que se brindará.

1.6.2. Estrategias de Promoción

Para establecer la estrategia de promoción y poder dar a conocer los servicios y beneficios que brindará la guardería se tomó como referencia los datos obtenidos en la investigación de campo donde el 65% hogares les gustaría informarse a través de la prensa, un 15.5% por el internet, el 13.6% a través de la radio y por último el 5.8% mediante la televisión.

Los resultados se muestran a continuación:

Tabla 1.15 Medios de publicidad

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válidos	Radio	14	13,6
	Prensa	67	65,0
	Televisión	6	5,8
	Internet	16	15,5
	Total	103	100,0
Perdidos Sistema		56	
Total		159	

Fuente: Administradores de las guarderías

Elaborado: Paola Andrés López Morales

Estos resultados permiten definir la siguiente estrategia de promoción:

- Utilizar la prensa escrita mediante la publicación de los servicios que ofrecerá la guardería mediante la revista mensual que publica el Municipio del Cantón Mejía.
- Se diseñará una página Web en la que se detallarán los datos relevantes de la guardería al igual que los servicios que prestará.
- La publicidad se realizará mediante cuñas publicitarias, en la emisora del Cantón Mejía.

1.6.3. Estrategias de Servicio

La investigación de campo demostró que el 100% de hogares les gustaría recibir los servicios de alimentación, pediatría, terapias de lenguaje, tareas

dirigidas y estimulación temprana. La estrategia se desarrollará mediante la diferenciación del servicio, en donde:

- La guardería ofrecerá métodos innovadores de enseñanza como es la estimulación temprana, enseñanza del idioma inglés, además de servicios de pediatría, servicios que carecen las demás guarderías en la ciudad de Machachi.
- La guardería contará con personal profesional especializado en el cuidado de niños.
- La guardería ofrecerá el servicio de transporte puerta a puerta para los hogares que lo prefieran.

1.7. Análisis De Precios

“Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” Baca (2001, pág. 53)

Las formas más relevantes de fijar los precios son:

- Precio fijado por la oferta monopólica
- Precio existente en el mercado
- Precio fijado en función de los costos de producción.

La guardería para fijar el precio del servicio que brindará tomará como referencia los precios existentes en el mercado y en función de los costos de

producción que se tiene al ofrecer servicios que las demás guarderías carecen se definirá el precio final.

1.8. Canales de Distribución

“Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria” Baca (2001, pág. 59)

1.8.3. Cadena de Distribución

Los canales de distribución se clasifican de la siguiente manera:

- Productores - consumidores: Este canal es la vía más corta, simple y rápida. Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos.
- Productores – minoristas - consumidores: Es un canal muy común y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con más minoristas que exhiban y vendan los productos.
- Productores – mayorista – minoristas – consumidores: El mayorista entra como auxiliar al comercializar productos más especializados.
- Productores – agentes – mayoristas – minoristas – consumidores: Aunque es el canal más indirecto, es el más utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su sitio de origen. Baca (2001, pág. 59)

El canal de distribución que utilizará la guardería es “Productor – Consumidor”, ya que el servicio lo entregará de forma directa al consumidor final sin la participación de intermediarios .



CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

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..., la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. Sapag Chain (2001, pág.171)

2.1.1. Factores Determinantes del Tamaño

2.1.1.1 Mercado

Para este proyecto se considera al mercado como un factor propulsor ya que la demanda existente es alta y con un índice de crecimiento del 2.7% anual. Para la creación del presente proyecto se debe considerar una capacidad de atención constante para cada periodo debido a la infraestructura y capacidad de instalación con la que cuenta el inmueble donde se ubicará la guardería. Actualmente el inmueble cuenta con 6 espacios que serán adecuados para cada una de las áreas con las que contará la guardería, estimando una demanda anual de 50 niños para el año 2011.

2.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

La disponibilidad de recursos financieros es un factor restrictivo para el proyecto puesto que al momento no se cuenta con el capital para la implementación de una guardería de mayor capacidad.

Los recursos para poder financiar este proyecto pueden provenir de dos fuentes que son:

- Recursos Propios: a través del capital social, suscrito y pagado del propietario de la guardería correspondiente al 40%.
- Recursos Ajenos: mediante un crédito otorgado por una institución financiera que corresponderá al 70%.

2.1.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra

La disponibilidad de mano de obra no es un factor restrictivo ya que para brindar el servicio de guardería se cuenta con personal especializada en el cuidado de niños:

- Parvularias
- Pediatras
- Enfermeras
- Terapeutas

2.1.1.4. Economías de Escala




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

2.1.2. Optimización del Tamaño del Proyecto

Al contar con una capacidad de atención constante en cada año, para determinar el mejor tamaño del proyecto se utilizó el Método del Costo Anual Equivalente, ya que éste permite conocer los valores reales traídos a presente o enviados al futuro mediante la aplicación de factores financieros que evalúan el costo de oportunidad del dinero. Para determinar el tamaño óptimo del proyecto se procedió de la siguiente manera:

- Determinación de tres tamaños
- Análisis de cada tamaño determinado, estudiando sus respectivos flujos de caja. Ver Anexo 4
- Aplicación de fórmulas financieras. Ver anexo 5
 - Factor del Fondo de Amortización
 - Factor de Recuperación del Capital
 - Factor de Capitalización
 - Factor de Descuento
- Cálculo del Método del Costo Anual Equivalente. Ver Anexo 6
- Selección del valor del CAE más alto

A continuación se muestran los tres tamaños del proyecto que se determinaron:

Tamaño 1		50 niños
Tamaño 2		70 niños
Tamaño 3		80 niños

Luego de analizar cada tamaño, se prosiguió a aplicar el Método del Costo Anual Equivalente para cada uno de ellos, y se obtuvo la siguiente información:

Tabla 2.1. Método del CAE para una demanda constante

Concepto	Años
	2.011-2015
Ingresos	128.000
(-) Costos variables	(33.600)
(-) Costos fijos	(39.712)
(-) Gastos administrativos y venta	(15.168)
(-) Depreciación	(3.333)
(-) Amortización	(720)
Utilidad Bruta	35.467
(-) 15% participación trabajadores	(5.320)
Utilidad antes de Impuestos	30.147
(-) 25% Impuesto a la Renta	(7.537)
Utilidad Neta	22.610
Venta de activos	69
Depreciación	3.333
Amortización	720
(-) Inversión Inicial	(6.890)
(-) Inversión de reemplazo	(686)
(-) Inversión Cap. Trabajo	(12.993)
Recuperación Cap. Trabajo	8.449
Valor de desecho	456
Flujo de Caja	15.067

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Para determinar el mejor tamaño del presente proyecto se debe elegir el valor de CAE más alto ya que en su cálculo están inmersos tanto ingresos como egresos. Teniendo como resultado que el mejor tamaño es el de tener una capacidad de atención para 80 niños anualmente.



2.1.3. Definición de la Capacidad de Producción

La capacidad máxima de producción para la guardería se mide en el número de niños que pueden ser atendidos anualmente. La capacidad de atención anual es de 80 niños.

2.2. Localización Del Proyecto

2.2.1 Macro Localización

La guardería estará ubicada en la Cantón Mejía, en la zona urbana de la Ciudad de Machachi.

Ilustración 2.1. Macrolocalización



Fuente: www.google.com

2.2.2. Micro Localización

2.2.2.1. Factores Locacionales

- **Facilidad de Acceso:** Existencia de vías alternas para el acceso a la guardería tanto para el personal de la empresa como para los padres de familia.
- **Costo de Arrendamiento:** Este valor al ser un costo fijo no tiene que ser tan elevado y debe estar acorde a la extensión del inmueble.
- **Seguridad:** La guardería deberá estar ubicada en un lugar seguro que brinde confianza a los padres de familia de familia al momento de dejar a sus hijos en el establecimiento.

- Disponibilidad de servicios básicos: Es indispensable contar con servicios básicos como es: agua potable, luz, teléfono, alcantarillado entre otros.
- Disponibilidad de Infraestructura: Se debe contar con instalaciones amplias para cada área de la guardería, con el fin de brindar comodidad y un buen ambiente a los niños.

2.2.2.2 Matriz Locacional

Se utilizará el método cualitativo por puntos para realizar la ponderación de los factores mencionados en el anterior punto y poder seleccionar la mejor alternativa de localización para la guardería. El método consiste en asignar un peso relativo a cada factor locacional (la suma de estos pesos debe dar 1), asignar escalas comunes para cada alternativa que debe ir de 1 a 100 puntos, calificar a cada alternativa según la escala y luego obtener resultados parciales de criterio multiplicando este valor por el peso, por último sumar los resultados parciales de cada alternativa y escoger la que tenga mayor puntaje, ese será el sector óptimo para localizar la guardería.

Las alternativas de localización son las siguientes:

- ZONA A (Av. Amazonas y Luis Cordero Esquina)
- ZONA B (Av. 10 de Agosto y 11 de Noviembre. Cdla. “Los Álamos”)
- ZONA C (Av. Amazonas y 11 de Noviembre Esquina)

■
Tabla 2.2. Matriz de Localización

FACTORES LOCACIONALES	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN						
	PESO (%)	ZONA A		ZONA B		ZONA C	
		CALIF	POND,	CALIF	POND	CALIF	POND
Facilidad de Acceso	0,20	70	14	90	18	70	14
Costo de Arrendamiento	0,10	70	7	70	7	70	7
Seguridad	0,20	80	16	90	18	90	18
Disponibilidad de servicios básicos	0,20	90	18	90	18	90	18
Disponibilidad de infraestructura	0,30	70	21	80	24	60	18
TOTAL	1	76		85		75	

fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Luego de realizar la matriz locacional se puede observar que la ubicación

óptima para la guardería es en la Zona B que corresponde a la Av. 10 de

Agosto y 11 de Noviembre. Cdla. “Los Álamos” con una puntuación de

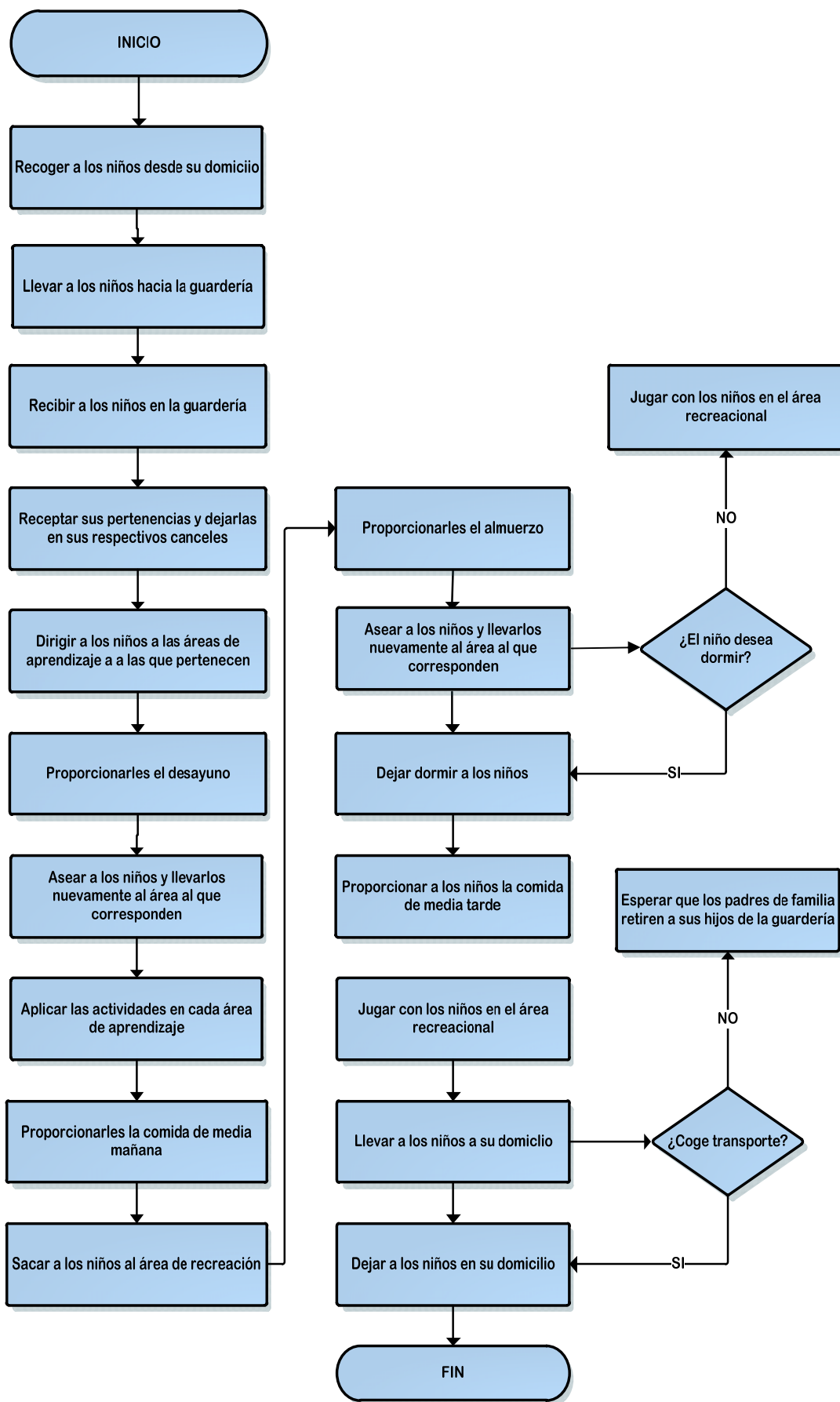
85.

2.3. Ingeniería Del Proyecto

2.3.1 El Proceso de Producción

2.3.1.1 Diagrama de Flujo

A continuación se muestra el proceso de generación del servicio del presente proyecto:



Elaborado por: Paola Andrea López Morales

2.3.1.2 Requerimiento de Mano de Obra

La mano de obra necesaria para brindar el servicio de guardería se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 2.3. Mano de Obra Fija

Concepto	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Fijo Unitario	Costo Fijo Anual
Parvularias	hombre/mes	48	350	16.800
Profesor de Ingles	hombre/mes	1	350	350
Terapeuta	hombre/mes	0,5	400	200
Pediatra/Enfermera	hombre/mes	10	400	4.000
Chofer	hombre/mes	10	264	2.640
Cocinera	hombre/mes	10	264	2.640
			Total	26.630

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Paola Andrea López Morales

2.3.1.3 Requerimiento de Insumos y Servicios

En la siguiente tabla se detallan los insumos y servicios que se requieren para la producción del servicio:

Tabla 2.4 Requerimiento de Insumos y Servicios

Concepto	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Fijo Unitario	Costo Fijo Anual
Combustible	unidad	10	120	1200
Mandiles	unidad	16	2	32
Medicamentos	monto global			300
Suministros de Papelería	monto global			200
Suministros de	monto global			200

Limpieza				
Publicidad	monto global			150
Internet	monto global			300
Agua, Luz	monto global			500
Teléfono	monto global			300
Total				3082

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Paola Andrea López Morales

2.3.1.4 Estimación de la Inversión

En la siguiente tabla se presenta la estimación de la inversión para el proceso del servicio de guardería:

Tabla 2.5 Inversión Inicial Estimada en Activos Fijos

Concepto	Unidad De Medida	Cantidad	Precio Unitario	Inversión Total
Muebles Y Enseres				
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	monto global			800
Mesas Plásticas	unidad	20	5	100
Sillas Plásticas	unidad	40	3	120
Colchonetas	unidad	15	15	225
Cunas	unidad	40	40	1.600
Alfombras	unidad	10	30	300
Área Médica				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Camilla	unidad	1	70	70
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	unidad	1	150	150
Extractor de olores	unidad	1	200	200
Refrigeradora	unidad	1	190	190

Microondas	unidad	1	100	100
Nevera grande	unidad	1	300	300
Mesa comedor grande	unidad	1	50	50
Sillas Plásticas	unidad	20	3	60
Mesas para bebés	unidad	10	15	150
Vajilla	monto global			80
Implementos de Cocina	monto global			200
Implementos de limpieza	monto global			30
Subtotal				5.010
Equipos De Oficina				
Área Pedagógica				
Radio	unidad	1	140	140
Televisión	unidad	2	300	600
DVD	unidad	2	80	160
Área Médica				
Implementos de enfermería	unidad	1	800	800
Subtotal				1.700
Equipos De Computación				
Área Médica				
Computadora de escritorio	unidad	1	800	800
Subtotal				800
Vehículos				
Área de Apoyo				
Furgoneta	unidad	1	12.000	12.000
Subtotal				12.000
Edificio				
Adecuación de Instalaciones	monto global			
Subtotal				1000
Total				23.215

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Paola Andrea López Morales

2.3.1.5 Calendario de Ejecución del Proyecto

El calendario de ejecución del proyecto se presenta a continuación:

Calendario de Ejecución del Proyecto

	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	4º trimestre			1er trimestre			2º trimestre			3er trimestre					
					sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep		
1	Formulación y Evaluación del Proyecto	130 días	lun 04/10/10	vie 01/04/11															
2	Constitución de la empresa	30 días	vie 01/04/11	jue 12/05/11															
3	Trámites bancarios y legales	30 días	dom 01/05/11	jue 09/06/11															
4	Aprobación del crédito	30 días	mié 01/06/11	mar 12/07/11															
5	Inversiones del proyecto	15 días	vie 01/07/11	jue 21/07/11															
6	Arrendamiento del lugar	15 días	sáb 16/07/11	jue 04/08/11															
7	Adecuación del lugar	10 días	mié 27/07/11	mar 09/08/11															
8	Contratación del personal	10 días	sáb 06/08/11	jue 18/08/11															
9	Capacitación personal	5 días	mar 23/08/11	lun 29/08/11															
10	Campaña publicitaria	15 días	mar 30/08/11	lun 19/09/11															
11	Inicio de actividad	1 día	lun 19/09/11	lun 19/09/11															

Elaborado por: Paola Andrea López Morales

CAPITULO III
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACION

3.1. La Empresa

3.1.1. Constitución De La Empresa

Las guarderías se encuentran reguladas por el Ministerio de Inclusión Económica Social mediante el Instituto Nacional de la Niñez y la Familia.

Se considera a la guardería como una empresa unipersonal conociendo que estas son aquellas conformadas por una sola persona (gerente – propietario) con capacidad legal para realizar actos de comercio y no puede tener bajo ningún concepto copropietarios. El capital lo constituye el monto que el gerente propietario destine a la empresa, esta cantidad no puede ser inferior al producto de multiplicar la remuneración mínima unificada (que actualmente es de 264 USD).

Tabla 3.1 Requisitos para constituir una guardería

A	Llenar el formato magnético dado por el INNFA
	Datos de Identificación de servicio
	Datos de Identificación del propietario
	Datos de la capacidad de atención de la guardería
	Representante Legal de la guardería
C	Elaborar un plan de proyecto
	Antecedentes
	Justificación
	Objetivos
	Horario de Asistencia
	Estructura y Organización

	Servicios que ofrecerá la guardería
	Menú de Alimentación
	Evaluación de desempeño
	Manual de procedimientos interno
	Plan de Riesgos y Emergencias
	Nómina del personal
	Curriculum del personal
	Presupuesto de la guardería
	Inventario
	Ficha Técnica del personal
D	Documentos
	Record Policial del representante
	Copias de Cédula a color
	Permiso de Salud
	Permiso de Funcionamiento - Bomberos
	Patente otorgada por el Municipio del Cantón

Fuente: MIES-INNFA

Elaborado: Paola Andrea López Morales

3.1.2. Tipo de Empresa (Sector y Actividad)

Conforme al CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme); este proyecto se ubica en:

Tabla 3.2 Cclasificación Internacional Industrial Uniforme

	Código	Actividad
M	853	Actividades de Servicios Sociales
Enseñanza	8532	Servicios Sociales sin alojamiento: actividades de guarderías (casas

		cuna), incluso las actividades de atención diurna a niños discapacitados
--	--	--

Fuente: CIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme)

Elaborado: Paola Andrea López Morales

3.1.3 Razón Social, Logotipo, Slogan

“Mundo Mágico” es una guardería que se dedicará a ofrecer el servicio de cuidado de niños y de métodos innovadores de aprendizaje.



“Te cuidaremos como en casa”

3.2. Base filosófica de la empresa

3.2.1 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”. Andrade (2001, pág. 26)

Los elementos utilizados para elaborar la visión son:

Tabla 3.3 Elementos claves - Visión

Posición en el mercado	Ser el líder
Tiempo	5 años
Ámbito del mercado	Hogares con niños entre 3 meses y 5 años de la zona urbana del Cantón Mejía.
Productos o Servicios	Servicio de guardería y técnicas innovadoras para el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños
Valores	Eficacia, compromiso, responsabilidad, respeto.
Principio Organizacional	Servicio competitivo de excelencia, mejoramiento continuo

Fuente:SALAZAR. F. (2007). Gestión Estratégica de Negocios.

Elaborado: Paola Andrea López Morales

VISIÓN 2015

Ser el líder en la prestación del servicio de guardería y técnicas innovadoras en el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños entre 3 meses y 5 años de edad de la zona urbana del Cantón Mejía, diferenciándonos de la competencia mediante el respeto, compromiso y responsabilidad con cada uno de nuestros clientes.

3.2.2 Misión

“La misión es una expresión del propósito de la organización, lo que desea lograr en el entorno más amplio. Actúa como una mano invisible que guía al personal de la organización.” Kotler (2003, pág. 45)

La formulación de la misión responde a los siguientes elementos:

Tabla 3.4 Elementos claves - Misión

Naturaleza del Negocio	Servicio de guardería para niños entre 3 meses y 5 años de edad.
Razón para existir	Proporcionar el cuidado de niños.
Mercado al que sirve	Hogares con niños entre 0 y 5 años de edad de la zona urbana del Cantón Mejía
Características generales del servicio	Técnicas innovadoras para el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños.
Principios y Valores	Eficacia, compromiso, responsabilidad, respeto, servicio competitivo de excelencia, mejoramiento continuo

Fuente:Salazar Francis (2007). Gestión Estratégica de Negocios.

Elaborado: Paola Andrea López Morales

MISIÓN

Somos un centro de educación infantil que brinda el servicio de guardería a los hogares de la zona urbana del Cantón Mejía que tienen niños entre meses y 5 años de edad, proporcionando técnicas innovadoras para el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños a través de valores y principios como el respeto, compromiso, responsabilidad y mejoramiento continuo.

3.2.3 Estrategia Empresarial

La estrategia de una empresa descansa en el hecho de llevar a cabo la planificación estratégica mediante un proceso para adaptar a largo plazo sus recursos y objetivos a las oportunidades que el mercado presenta. La estrategia es una sumatoria de experiencias y expectativas, que definirán el futuro organizacional. SALAZAR F. (2007, pág. 184)

Según SALAZAR F. (2007) la estrategia empresarial se la debe segmentar mediante tres perspectivas que son:

- Estrategias de desarrollo: La estrategia que se aplicará será la de “diferenciación” la que consiste en dotar a los servicios de la empresa de determinadas características innovadoras. La guardería contará adicionalmente con terapias de aprendizaje para el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños como es la Estimulación temprana.
- Estrategias de crecimiento: La estrategia que se aplicará será la de “crecimiento intensivo” la que consiste en aumentar la cuota de mercado. La guardería deberá aumentar la cuota del mercado mediante el mejoramiento continuo de su servicio. Otra estrategia de crecimiento que la guardería pudiera aplicar es la de “aumentar las ventas del servicio en el mercado actual”.
- Estrategias de Competitividad: La estrategia de diferenciación va a permitir que la guardería concentre todos sus esfuerzos en brindar un

servicio que las guarderías existentes carecen, de esta manera se ofrecerá un valor agregado al servicio único de cuidado de niños.

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Conseguir una diferenciación en el servicio de guardería, brindando técnicas de aprendizaje innovadoras para el desarrollo intelectual y psicomotriz de los niños, logrando aumentar el nivel de ventas del servicio en el mercado actual.

3.2.4 Objetivos Estratégicos

- Profesionalizar al talento humano de la guardería en aspectos técnicos, psicológicos y pedagógicos, mediante capacitaciones continuas para lograr un adecuado ambiente laboral brindando un servicio de calidad.
- Satisfacer oportunamente los requerimientos de los clientes, mediante el compromiso de brindar un servicio competitivo de excelencia, para lograr un fidelización y una mayor cuota en el mercado.
- Contar con una infraestructura adecuada, mediante la elección correcta del sitio en donde estará ubicada la guardería, para poder cumplir con todas las expectativas del servicio que tienen los clientes.
- Logar diferenciarnos de la competencia, a través de la utilización de técnicas innovadoras en el aprendizaje de los niños, para aumentar la cuota en el mercado y llegar a ser líderes en el mismo.

3.2.5 Principios y Valores

Los principios reflejan las ideas y comportamientos que sirven de orientación para la condición de las actividades de las empresas y los valores proporcionan la toma de decisiones y el desempeño de todos los que conforman la empresa.

La guardería contará con los siguientes principios y valores:

Tabla 3.5 Principios y Valores

Principios	Valores	Aplicación
Trabajo con calidad	Eficiencia Disciplina Responsabilidad	Hacer la diferencia entre un ambiente favorable y uno realmente óptimo que haga posible obtener simultáneamente, satisfacción personal y una excelente calidad en los servicios que se ofrecen.
Mejoramiento continuo	Creatividad Perseverancia Eficiencia Responsabilidad Honestidad	Aceptar un nuevo reto cada día. Incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa a todos los niveles.

Trabajo en equipo	Compromiso Compañerismo Tolerancia Equidad Respeto	Colaborar para el cumplimiento de los objetivos planteados para la guardería.
--------------------------	---	---

Fuente: Salazar Francis (2007). Gestión Estratégica de Negocios.

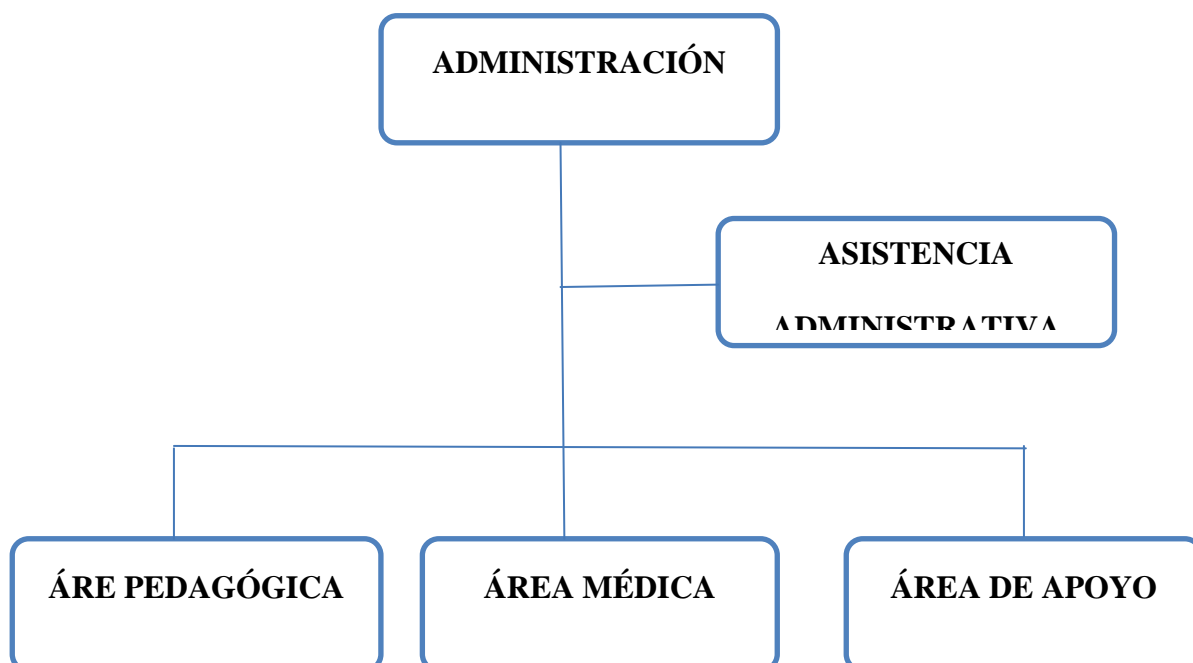
Elaborado: Paola Andrea López Morales

3.3. La Organización

3.3.1 Organigrama Estructural

El organigrama estructural muestra jerárquicamente cada una de las áreas con las que cuenta la guardería, detallándose a continuación:

Gráfico 3.1. Organigrama Estructural

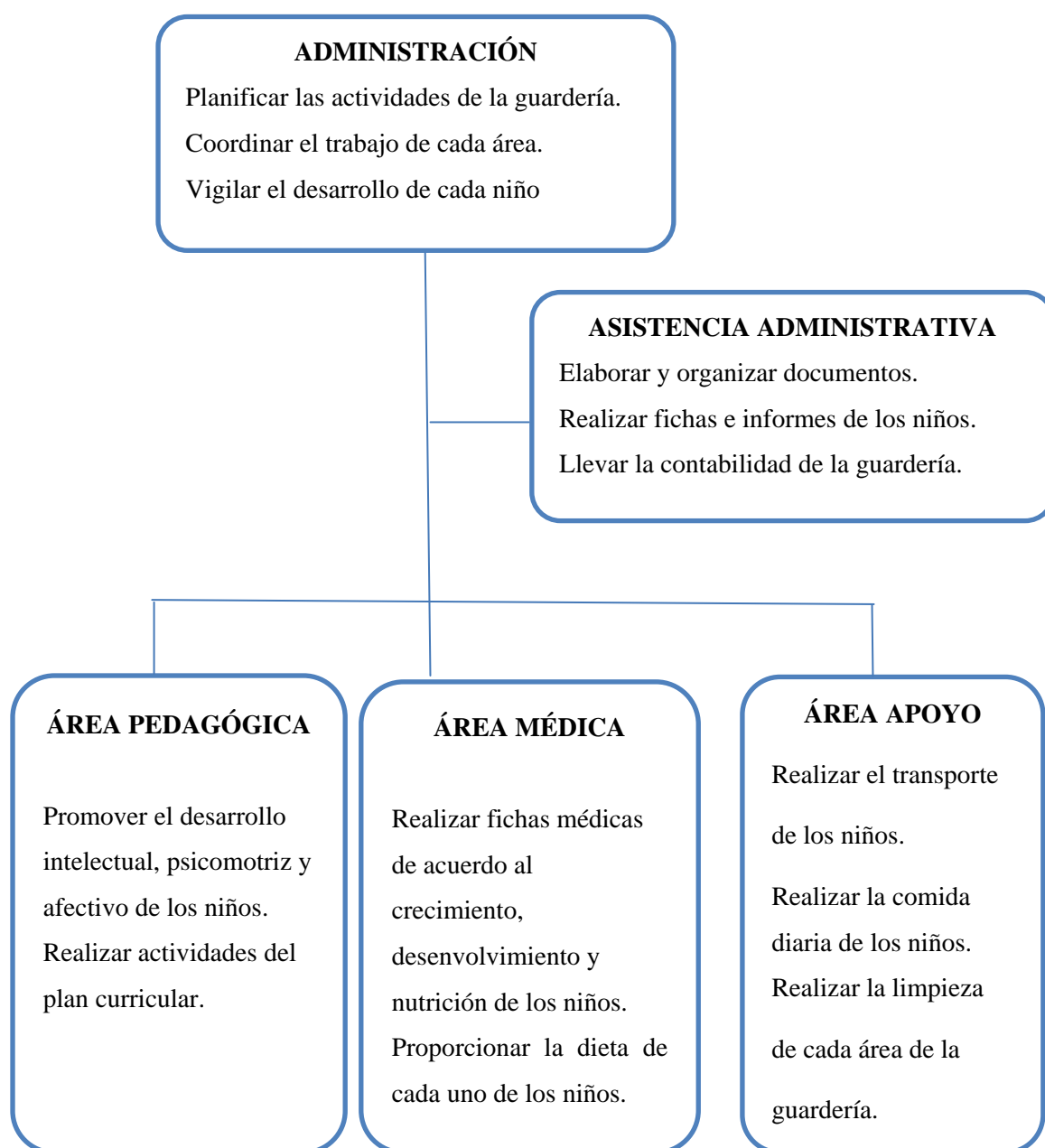


Elaborado: Paola Andrea López Morales

3.3.2 Organigrama Funcional

El organigrama funcional representa gráficamente las funciones principales de cada unidad detallándose a continuación:

Gráfico 3.2. Organigrama Funcional



Elaborado: Paola Andrea López Morales

CAPITULO IV
ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Presupuestos

4.1.1 Presupuesto De Inversión

4.1.1.1 Activos Fijos

En el siguiente cuadro se detallan los activos fijos que se requieren para el funcionamiento de la guardería:

Tabla 4.1 Presupuesto de Inversión Activos Fijos

Concepto	Unidad De Medida	Cantidad	Precio Unitario	Inversión Total
Muebles y Enseres				
Administración				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Archivador	unidad	1	35	35
Mueble Biblioteca	unidad	1	80	80
Juego de Sala Pequeño	unidad	1	150	150
Asistencia				
Administrativa				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	monto global			800
Mesas Plásticas	unidad	20	5	100
Sillas Plásticas	unidad	40	3	120

Colchonetas	unidad	15	15	225
Cunas	unidad	40	40	1.600
Alfombras	unidad	10	30	300
Área Médica				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Camilla	unidad	1	70	70
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	unidad	1	150	150
Extractor de olores	unidad	1	200	200
Refrigeradora	unidad	1	190	190
Microondas	unidad	1	100	100
Nevera grande	unidad	1	300	300
Mesa comedor grande	unidad	1	50	50
Sillas Plásticas	unidad	20	3	60
Mesas para bebés	unidad	10	15	150
Vajilla	monto global			80
Implementos de Cocina	monto global			200
Implementos de limpieza	monto global			30
Subtotal				5.845
Equipos de Oficina				
Administración				
Teléfono/fax	unidad	1	70	70
Asistencia Administrativa				
Teléfono	unidad	1	30	30
Área Pedagógica				
Radio	unidad	1	140	140
Televisión	unidad	2	300	600
DVD	unidad	2	80	160

Área Médica				
Implementos de enfermería	unidad	1	800	800
Subtotal				1.800
Equipos de Computación				
Administración				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora todo en uno	unidad	1	120	120
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora	unidad	1	50	50
Área Médica				
Computadora de escritorio	unidad	1	800	800
Subtotal				2.570
Vehículos				
Área de Apoyo				
Furgoneta	unidad	1	12.000	12.000
Subtotal				12.000
Edificio				
Adecuación de Instalaciones	monto global			1.000
Subtotal				1.000
TOTAL				23.215

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.1.2 Activos Intangibles

A continuación se detallan los activos intangibles necesarios para el funcionamiento de la guardería:

Tabla 4.2 Presupuesto de Inversión Activos Intangibles

Concepto	Inversión Total
Gastos de Constitución	1.500
Publicidad	800
Capacitación	1.000
Patentes y Permisos	300
Total	3.600

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo considera aquellos recursos que requiere el proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al ciclo productivo del proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos. Mi Tecnológico.Com. (2001)

Para determinar el capital de trabajo se utilizó el método del periodo de desfase o ciclo productivo. Según Sapag Chain. (2007) este método permite calcular la cuantía de la inversión en capital de trabajo que debe

financiarse desde el instante en que se adquieren los insumos hasta el momento en que se recupera el capital invertido mediante la venta del producto o servicio, el monto recuperado se destinará a financiar el siguiente ciclo productivo.

A continuación se presenta el cálculo del capital de trabajo:

Tabla 4.3 Inversión Capital de Trabajo

Detalle	Costo Anual
Costos Variables	33.600
Costos Fijos	39.612
Costos Administrativos y de Ventas	19.068
Costo Total de Producción	92.280
Número de días del ciclo Productivo	40
Ciclos a Financiar	5

Fuente: Estudio Técnico- Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Costo Total Anual}}{365} * (\text{Ciclo Productivo})$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{92.280}{365} * (40)$$

$$\text{Capital de Trabajo} = 10.113$$

$$\text{Capital de Trabajo Total} = \text{Capital de Trabajo} * \text{Ciclo a financiar}$$

$$\text{Capital de Trabajo Total} = 10.113 * 5$$

$$\text{Capital de Trabajo Total} = \$50.564$$

4.1.2. Cronograma de Inversiones

En la siguiente tabla se muestran las inversiones que la guardería necesitará realizar durante la vida útil del proyecto:

Tabla 4.4 Cronograma de Inversiones

Concepto	Años	
	0	4
Muebles y Enseres		
Administración		
Estación de trabajo en U	200	
Silla giratoria	35	
Archivador aéreo	50	
Archivador	35	
Mueble Biblioteca	80	
Juego de Sala Pequeño	150	
Asistencia Administrativa		
Estación de trabajo en U	200	
Silla giratoria	35	
Archivador aéreo	50	
Área Pedagógica		
Material Psicomotriz/Libros	800	
Mesas Plásticas	100	
Sillas Plásticas	120	
Colchonetas	225	
Cunas	1.600	
Alfombras	300	
Área Médica		
Estación de trabajo en U	200	
Silla giratoria	35	
Archivador aéreo	50	

Camilla	70	
Área de Apoyo		
Cocina Industrial	150	
Extractor de olores	200	
Refrigeradora	190	
Microondas	100	
Nevera grande	300	
Mesa comedor grande	50	
Sillas Plásticas	60	
Mesas para bebés	150	
Vajilla	80	
Implementos de Cocina	200	
Implementos de limpieza	30	
Subtotal	5.845	
Equipos de Oficina		
Administración		
Teléfono/fax	70	70
Asistencia Administrativa		
Teléfono	30	30
Área Pedagógica		
Radio	140	
Televisión	600	
DVD	160	
Área Médica		
Implementos de enfermería	800	
Subtotal	1.800	100
Equipos de Computación		
Administración		
Computador de escritorio	800	800
Impresora todo en uno	120	120
Asistencia Administrativa		
Computador de escritorio	800	800

Impresora	50	50
Área Médica		
Computadora de escritorio	800	800
Subtotal	2.570	2.570
Vehículos		
Área de Apoyo		
Furgoneta	12.000	
Subtotal	12.000	
Edificio		
Adecuación de Instalaciones	1.000	
Subtotal	1.000	
TOTAL	23.215	2.670

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.3 Presupuestos de Operación

4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos para la vida útil de la guardería se presenta a continuación:

Tabla 4.5 Presupuesto de Ingresos

Concepto	Ingresos Anuales				
	Años				
	1	2	3	4	5
Número de niños	80	80	80	80	80
Matricula (una vez al año)	100	100	100	100	100
Precio Unitario del Servicio	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Total	128.000	128.000	128.000	128.000	128.000

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

En la siguiente tabla se detalla el presupuesto de egresos para la vida útil de la guardería:

Tabla 4.6 Costos Variables Unitarios

Concepto	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unitario Día	Costo Total
Lactantes	unidad	1	1	1
Maternales	unidad	1	2	2
Caminantes	unidad	1	2,5	2,5
Medianos	unidad	1	2,5	2,5
Pre Kinder	unidad	1	2,5	2,5
Total				10,5

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Costo Variable Unitario por niño  **\$ 2,10diarios**

Tabla 4.7 Costos Variables Totales

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Número de niños	80	80	80	80	80
Costo Variable Unitario	420	420	420	420	420
TOTAL	33.600	33.600	33.600	33.600	33.600

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Para determinar el costo variable unitario se procedió a multiplicar el costo variable unitario diario por los 20 días que asisten los niños a la guardería y por los 10 meses que dura el año de servicio y se obtuvo el costo de \$420.

Tabla 4.8 Costos Fijos

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Fijo Unitario	Costo Fijo Anual
Sueldos				
Área Pedagógica				
Parvularias	hombre/mes	48	350	16.800
Profesor de Ingles	hombre/mes	1	350	350
Terapeuta	hombre/mes	1	400	200
Área Médica				
Pediatra/Enfermera	hombre/mes	10	400	4.000
Área de Apoyo				
Chofer	hombre/mes	10	264	2.640
Cocinera	hombre/mes	10	264	2.640
Arrendamiento	Unidad	12	800	9.600
Combustible	Unidad	10	120	1.200
Mandiles	Unidad	16	2	32
Medicamentos	monto global			300
Mantenimiento de Instalaciones	monto global			300
Suministros de Oficina	monto global			100
Suministros de Papelería	monto global			200
Suministros de Limpieza	monto global			200
Publicidad	monto global			150
Internet	monto global		20	240
Agua, Luz	monto global		30	360
Teléfono	monto global		25	300
Total				39.612

u

ente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Los gastos administrativos y de ventas en los cuales incurre la agencia para dar el servicio, se detalla a continuación:

Tabla 4.9 Gastos Administrativos y de Ventas

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Mensual	Costo Total
Sueldos				
Administrador	hombre/mes	12	600	7.200
Secretaria/Contadora	hombre/mes	12	400	4.800
Auxiliar de servicio	hombre/mes	12	264	3.168
Servicios				
Internet	monto global		20	240
Agua, Luz	monto global		30	360
Teléfono	monto global		25	300
Suministros				
Oficina	monto global		50	600
Papelería	monto global		100	1.200
Limpieza	monto global		100	1.200
			Total	19.068

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.3.3. Amortizaciones

Los activos intangibles de la agencia turística se amortizan a 5 años, detallándose a continuación:

Tabla 4.10 Amortización Activos Intangibles

Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Años (1-5)
Gastos de Constitución	1500	5	300
Publicidad	500	5	100
Capacitación	1000	5	200
Patentes y Permisos	300	5	60
			Total
			660

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.3.4. Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos fijos se determinaron por el método de línea recta.

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor Adquisición} - \text{Valor Residual}}{\text{Años Vida Útil}}$$

Tabla 4.11 Depreciaciones Activos Fijos

Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Valor Residual (%)	Años (1-5)
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Archivador	35	10	5%	3
Mueble Biblioteca	80	10	5%	8
Juego de Sala Pequeño	150	10	5%	14
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	800	10	5%	76
Mesas Plásticas	5	10	5%	0,5
Sillas Plásticas	4	10	5%	0,4
Colchonetas	350	10	5%	33
Cunas	140	10	5%	13
Alfombras	150	10	5%	14
Área Médica				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Camilla	70	10	5%	7

Área de Apoyo				
Cocina Industrial	150	10	5%	14
Extractor de olores	200	10	5%	19
Refrigeradora	190	10	5%	18
Microondas	100	10	5%	10
Nevera grande	300	10	5%	29
Mesa comedor grande	50	10	5%	5
Sillas Plásticas	3	10	5%	0,3
Mesas para bebés	15	10	5%	1,4
Vajilla	60	10	5%	6
Implementos de Cocina	200	10	5%	19
Implementos de limpieza	30	10	5%	3
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	70	3	10%	21
Asistencia Administrativa				
Teléfono	30	3	10%	9
Área Pedagógica	0			
Radio	140	5	10%	25
Televisión	300	5	10%	54
DVD	80	5	10%	14
Área Médica				
Equipos de enfermería	800	5	10%	144
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora todo en uno	120	3	10%	36
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora	50	3	10%	15
Área Médica				
Computadora de escritorio	800	3	10%	240
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	12000	5	20%	1920
Total				3333

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.1.3.3 Estructura de Financiamiento

La inversión inicial para la ejecución del proyecto es de:

Tabla 4.12 Resumen de Inversiones Iniciales

Concepto	Inversión Total
Activos Fijos	23.215
Activos Intangibles	3.600
Capital de Trabajo	50.564
Total	77.379

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

La inversión inicial es de \$ 77.379 los cuales se financiarán de la siguiente manera:

Tabla 4.13 Estructura de Financiamiento

Concepto	Porcentaje	Valor
Capital Propio	40%	30.952
Crédito	60%	46.428
Inversión Total	100%	77.379

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

El crédito será financiado por la Corporación Financiera Nacional a 5 años con una tasa de interés del 10,5 % anual pagadero mensualmente, bajo las siguientes condiciones:

Tabla 4.14 Condiciones del Crédito

CRÉDITO DIRECTO	MONTO
	Desde US. 100.000 en Matriz y Sucursal Mayor; y, desde US. 50.000 en Sucursales*. Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) Hasta el 70%; para proyectos nuevos. Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.
	PLAZO
	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta 3 años.
	PERÍODO DE GRACIA
	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
	TASAS DE INTERÉS
	PYME: monto hasta USD 200.000. Desde 9,75% - hasta 11% SECTOR EMPRESARIAL: monto hasta USD 1 millón. Desde 9,0% - hasta 9,50% SECTOR CORPORATIVO: monto mayor a USD 1 millón. Desde 8,50% - hasta 9,25%
	GARANTÍA
	Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Se detalla a continuación la tabla de amortización del crédito:

Tabla 4.15 Datos del crédito

Datos	
Valor del Préstamo	6.428
Tasa de Interés	10,50%
Pago Mensual	360
Plazo	5
Cuota Fija	\$ 12.404,33

$$Dividendo Fijo = VPA * \left[\frac{\frac{i}{m} \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n*m}}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n*m} - 1} \right]$$

Donde :

VPA = Valor del Crédito

i = Interés

n = Número de años

m = Número de capitalizaciones

Tabla 4.16 Tabla de Amortización con Cuotas Fijas

Período	Saldo Inicial	Cuota	Interés	Capital	Saldo
360	45.211	12.079	4.747	7.332	37.879
720	37.879	12.079	3.977	8.102	29.777
1.080	29.777	12.079	3.127	8.953	20.824
1.440	20.824	12.079	2.187	9.893	10.932
1.800	10.932	12.079	1.148	10.932	0

aborado por: Paola Andrea López Morales

4.1.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas. Ortiz(2001)

Matemáticamente:

$$IT = CT$$

$$P * Q = CFT + CVT$$

$$P * Q = CFT + (CV_U * Q)$$

$$P * Q - CV_U * Q = CFT$$

$$Q (P - CV_U) = CFT$$

$$Q = \frac{CFT}{(P - CV_U)}$$

El punto de equilibrio para el presente proyecto es:

Tabla 4.17 Punto de Equilibrio

Concepto	Valor (Usd)
Costo Fijo Total	39.612
Gastos Administrativos y de Ventas	19.068
Precio	1500 anual
Costo Variable Unitario	420 anual
Punto de Equilibrio	54 niños
Capacidad Instalada	80 niños
Porcentaje	54 / 80
	68%

Elaborado por: Paola Andrea López Morales

Esto quiere decir que si se atienden a 54 niños, el servicio generará utilidades, caso contrario causará pérdidas. El PE calculado demuestra que la guardería operando el 68% de la capacidad de atención no generará pérdidas ni ganancias, lo que indica que si existe un riesgo de fracaso ya que la inversión que se realizará se justifica en tener una capacidad de atención para 80 niños por año para lo cual se debe crear estrategias para mantener niveles altos de venta del servicio.

Los estados financieros se requieren principalmente para realizar evaluaciones y tomar decisiones de carácter económico. De ahí que la información consignada en los estados financieros deba ser muy confiable. Meneses. (2002, pág. 132)

4.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

La finalidad del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la empresa, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la empresa y los impuestos que deba pagar. Baca. (2001, pág. 128)

Los estados de resultados del proyecto y del inversionista para los años de vida útil de éste se presentan a continuación:

Tabla 4.18 Estado de Resultados del Proyecto Puro

Detalle	Años				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos	128.000	128.000	128.000	128.000	128.000
(-) Costos variables	33.600	33.600	33.600	33.600	33.600
(-) Costos fijos	39.612	39.612	39.612	39.612	39.612
(-) Gastos administrativos y venta	19.068	19.068	19.068	19.068	19.068
(-) Depreciación	3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización	720	720	720	720	720
Utilidad Bruta	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667
(-) 15% participación trabajadores	4.750	4.750	4.750	4.750	4.750
Utilidad antes de Impuestos	26.917	26.917	26.917	26.917	26.917
(-) 25% Impuesto a la Renta	6.729	6.729	6.729	6.729	6.729
Utilidad Neta	20.188	20.188	20.188	20.188	20.188

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Tabla 4.19 Estado de Resultados del Inversionista

Detalle	Años				
	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos	128.000	128.000	128.000	128.000	128.000
(-) Costos variables	33.600	33.600	33.600	33.600	33.600
(-) Costos fijos	39.612	39.612	39.612	39.612	39.612
(-) Gastos administrativos y venta	19.068	19.068	19.068	19.068	19.068
(-) Interés préstamo	4.875	4.084	3.211	2.245	1.179

(-) Depreciación	3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización	720	720	720	720	720
Utilidad Bruta	26.792	27.583	28.457	29.422	30.489
(-) 15% participación trabajadores	4.019	4.137	4.269	4.413	4.573
Utilidad antes de Impuestos	22.774	23.446	24.188	25.009	25.915
(-) 25% Impuesto a la Renta	5.693	5.861	6.047	6.252	6.479
Utilidad Neta	17.080	17.584	18.141	18.757	19.437

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.2.2 Estado de Origen y Aplicación de Fondos

Según Gómez(2000) el Estado de Origen y Aplicación de Fondos se utiliza para pronosticar posibles situaciones de riesgo que tenga la empresa, su objetivo principal es evaluar la procedencia y utilización de fondos en el largo plazo, este conocimiento permite que el administrador financiero planeé mejor los requerimientos de fondos futuros a mediano y largo plazo.

A continuación se detalla cómo se va a financiar el proyecto:

Tabla 4. 20 Estado de Origen y Aplicación de Fondos

Inversiones	Monto Total	Recursos Propios	Crédito (CFN)
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	5.845		5.845
Equipo de Oficina	1.800		1.800
Equipo de Computación	2.570		2.570
Vehículos	12.000		12.000
Edificio (Adecuación Instalaciones)	1.000		1.000
Activos Intangibles			
Gastos de Constitución	1.500	1.500	
Publicidad	800	800	
Capacitación	1.000	1.000	
Patentes y Permisos	300	300	

Capital De Trabajo	50.564	27.352	23.213
Total	77.379	30.952	46.428

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.2.3. FLUJO DE FONDOS

El flujo de fondos sistematiza la información de las inversiones previas a la puesta en marcha, las inversiones durante la operación, los egresos e ingresos de operación, el valor de salvamento del proyecto y la recuperación del capital de trabajo. Por lo tanto permite medir la rentabilidad de toda la inversión. Sapag Chain (2007)

4.2.3.1 Del Proyecto

En el siguiente cuadro se presenta el flujo de fondos del proyecto:

Tabla 4.21 Flujo de Fondos del Proyecto Puro

Detalle	Años					
	0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos		128.000	128.000	128.000	128.000	128.000
(-) Costos variables		33.600	33.600	33.600	33.600	33.600
(-) Costos fijos		39.612	39.612	39.612	39.612	39.612
(-) Gastos administrativos y venta		19.068	19.068	19.068	19.068	19.068
(-) Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización		720	720	720	720	720
Utilidad Bruta		31.667	31.667	31.667	31.667	31.667
(-) 15% participación trabajadores		4.750	4.750	4.750	4.750	4.750
Utilidad antes de Impuestos		26.917	26.917	26.917	26.917	26.917
(-) 25% Impuesto a la Renta		6.729	6.729	6.729	6.729	6.729
Utilidad Neta		20.188	20.188	20.188	20.188	20.188
Venta de activos				267		
Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333

Amortización		720	720	720	720	720
(-) Inversión Inicial	-26.815					
(-) Inversión de reemplazo				-2.670		
(-) Inversión Cap. Trabajo	-50.564					
Recuperación Cap. Trabajo						50.564
Valor de desecho						2.729
Flujo de Caja	-77.379	24.241	24.241	21.571	24.241	77.534

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.2.3.2 Del Inversionista

Se realiza el Flujo de Fondos del inversionista con la finalidad de medir la rentabilidad de los recursos propios, para cual deberá agregarse el efecto del financiamiento que incluye el monto del préstamo, los intereses que se generan y el pago del capital, y así poder incorporar el impacto del apalancamiento de la deuda.

En el siguiente cuadro se presenta el flujo de fondos del inversionista:

Tabla 4.22 Flujo de Fondos del Inversionista

Detalle	Años					
	0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos		128.000	128.000	128.000	128.000	128.000
(-) Costos variables		33.600	33.600	33.600	33.600	33.600
(-) Costos fijos		39.612	39.612	39.612	39.612	39.612
(-) Gastos administrativos y venta		19.068	19.068	19.068	19.068	19.068
(-) Interés préstamo		4.875	4.084	3.211	2.245	1.179
(-) Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización		720	720	720	720	720
Utilidad Bruta		26.792	27.583	28.457	29.422	30.489
(-) 15% participación trabajadores		4.019	4.137	4.269	4.413	4.573
Utilidad antes de		22.774	23.446	24.188	25.009	25.915

Impuestos						
(-) 25% Impuesto a la Renta		5.693	5.861	6.047	6.252	6.479
Utilidad Neta		17.080	17.584	18.141	18.757	19.437
Venta de activos				267		
Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
Amortización		720	720	720	720	720
(-) Inversión Inicial	-26.815					
(-) Inversión de reemplazo				-2.670		
(-) Inversión Cap. Trabajo	-50.564					
(+) Préstamo	46.428					
(-) Pago de Capital		7.529	8.320	9.194	10.159	11.226
Recuperación Cap. Trabajo						50.564
Valor de desecho						2.729
Flujo de Caja	-30.952	13.603	13.317	10.330	12.650	65.557

Fuente: Estudio Técnico – Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

4.3 Evaluación Financiera

4.3.1 Determinación De Las Tasas De Descuento

4.3.1.1 Del Proyecto

La tasa de descuento aplicable al Flujo del Proyecto está relacionada con el costo de oportunidad ya que son los recursos propios del inversionista. La tasa de descuento del proyecto se compone de:

- Costo de Oportunidad: costo de sacrificar en algo mis recursos propios
- Prima por riesgo: Es la probabilidad de que el flujo de efectivo se cumpla y no sea un proyecto riesgoso.

Para medir la rentabilidad la opción más adecuada es la inversión que se hacen en bonos del Estado.

Tabla 4.23 Tasa de descuento del Proyecto Puro

Detalle	Porcentaje
Costo de Oportunidad	6.5%
Inflación	0%
Prima por riesgo	2.5%
Total	9%

Elaborado por: Paola Andrea López Morales

4.3.1.2 Del Inversionista

La tasa de descuento aplicable al Flujo de Fondos del Inversionista se basa en el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), que se obtiene mediante la siguiente fórmula:

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

Donde:

r_1 = costo de oportunidad del inversionista

r_2 = tasa de interés de la entidad financiera

p_1 = % recursos propios

p_2 = % deuda

t = carga tributaria $t = 15\% + (1 - 15) * 25\% = 36.25\%$

$$CPPC = (9\% * 40\%) + (10,5\% * 60\%) * (1 - 36.25\%)$$

$$CPPC = (3.6\%) + (6.3\% * 63.75\%)$$

$$CPPC = 7.62\%$$

4.3.2 Criterios de Evaluación

4.3.2.1 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto es una medida del beneficio que rinde un proyecto de inversión a través de toda su vida útil. Es un monto de dinero equivalente a la suma de los flujos de ingresos netos que generará el proyecto en el futuro. La fórmula para calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = -I_0 + \frac{FF_1}{(1+i)^1} + \frac{FF_{21}}{(1+i)^2} + \frac{FF_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FF_n}{(1+i)^n}$$

Donde :




FF = Flujo de caja en cada período

I_0 = Inversión Inicial

n = Número de períodos considerados

t = Tasa de descuento

Según el resultado obtenido se pueden sacar las conclusiones pertinentes tomando en cuenta que:

Si VAN es positivo		invertido.
Si VAN es negativo		no invertido
Si VAN es igual a 0		me es indiferente.

- **Valor Actual Neto del Proyecto Puro**

Con una inversión inicial de \$ 77.379 y una tasa de descuento del 9% el VAN del proyecto será:

Tabla 4.24 Valor Actual Neto del Proyecto Puro

Años	Flujo De Fondos
0	-77.379
1	24.241
2	24.241
3	21.571
4	24.241
5	77.534
VAN	49.483

Fuente: Flujo de Fondos del proyecto

Elaborado: Paola Andrea López Morales

El VAN del presente proyecto es positivo, y generará un beneficio de \$49.483 luego de recuperar la inversión inicial, por lo que se aconseja invertir.

▪ **Valor Actual Neto Del Inversionista**

Considerando una inversión inicial de \$30.952, y una tasa de descuento de 7,62%, a continuación se presenta el VAN del inversionista:

Tabla 4.25 Valor Actual Neto del Inversionista

Años	Flujo De Fondos
0	-30.952
1	13.603
2	13.317
3	10.330
4	12.650
5	65.557
VAN	\$ 56.314

Fuente: Flujo de Fondos del inversionista

Elaborado: Paola Andrea López Morales

El VAN del inversionista es positivo y generará un beneficio de \$56.314, indicando que el proyecto es viable.

4.3.2.2 Tasa Interna de Retorno

La TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual (tasa que hace que el VAN=0). La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Sapag Chain (2007)

La tasa interna de retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación:

$$TIR = 0 = -I_0 + \frac{FF_1}{(1+i)^1} + \frac{FF_2}{(1+i)^2} + \frac{FF_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FF_n}{(1+i)^n}$$

Según el resultado obtenido se pueden sacar las conclusiones pertinentes tomando en cuenta que:

Si la TIR > Tasa de descuento  se acepta.

Si la TIR < Tasa de descuento  se rechaza.

Si la TIR = Tasa de descuento  es indiferente

- **Tasa Interna de Retorno del Proyecto Puro**

La tasa interna de retorno para el proyecto puro se muestra a continuación:

Tasa 4.26 Tasa Interna de Retorno del Proyecto Puro

Años	Flujo De Fondos
0	-77.379
1	24.241
2	24.241
3	21.571
4	24.241
5	77.534
TIR	27%

Fuente: Flujo de Fondos del proyecto
Elaborado: Paola Andrea López Morales

La tasa interna de retorno del proyecto es de 27% siendo mayor a la tasa de descuento, en donde el VAN es 0 el proyecto se acepta y es viable.

- **Tasa Interna de Retorno del Inversionista**

En el siguiente cuadro se presenta la tasa interna de retorno del inversionista:

Tabla 4.27 Tasa Interna de Retorno del inversionista

Años	Flujo De Fondos
0	-30.952
1	13.603
2	13.317
3	10.330
4	12.650
5	65.557
TIR	47%

Fuente: Flujo de Fondos del inversionista

Elaborado: Paola Andrea López Morales

La TIR del inversionista que lo realiza con financiamiento es del 47%, con este porcentaje el VAN es cero, además es mayor que la tasa de descuento, por lo que podemos concluir que el proyecto es viable.

4.3.2.3 Período de Recuperación de la Inversión

“El período de recuperación de la inversión determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptable por la empresa.”Sapag Chain. (2007, pág.309)

Para calcular la recuperación de la inversión se debe calcular el valor actual de un monto futuro, mediante la siguiente ecuación:

$$VAN = \frac{VF}{(1 + I)^n}$$

Donde:

i = Tasa de descuento

n = Número de años

- **Período de recuperación de la inversión para el Proyecto Puro**

La siguiente tabla muestra el período de recuperación de la inversión del proyecto puro, con una tasa de descuento del 9%:

Tabla 4.28 Período de recuperación de la inversión para el ProyectoPuro

Años	Flujo Neto	Flujo Actual	Flujo Acumulado
0	-77.379	-77.379	
1	24.241	22.239	22.239
2	24.241	20.403	42.642
3	21.571	16.656	59.298
4	24.241	17.173	76.471
5	77.534	50.392	126.863

Fuente: Flujo de Fondo del Proyecto

Elaborado: Paola Andrea López Morales

$$77.379 - 76.471 = 908$$

$$908 / 50.392 = 0,02$$

$$PRI = 4,02 \text{ períodos}$$

El tiempo exacto para la recuperación de la inversión es:

Meses	$12 * 0,02 =$	0,24
Días	$30 * 0,24 =$	7,2

Como podemos apreciar el período de recuperación de la inversión es de 4 años 7 días.

▪ **Período de recuperación de la inversión del inversionista**

La siguiente tabla detalla el periodo de recuperación de la inversión para el inversionista, con una tasa de descuento de 7,62%:

Tabla 4.29 Periodo de Recuperación de la Inversión del Inversionista

Años	Flujo Neto	Flujo Actual	Flujo Acumulado
0	-30.952	-30.952	
1	13.603	12.640	12.640
2	13.317	11.498	24.138
3	10.330	8.288	32.426
4	12.650	9.430	41.856
5	65.557	45.410	87.266

Fuente: Flujo de Fondo del Proyecto

Elaborado: Paola Andrea López Morales

$$30.952 - 24.138 = 6.814$$

$$6.814 / 8.288 = 0,82$$

$$PRI = 2,82 \text{ períodos}$$

Meses	12*0,82=	9,84
Días	30*9,84=	295,2

El inversionista recuperará la inversión en 2 años 9 meses, en un período corto de tiempo, siendo un proyecto viable.

4.3.2.4 Relación Beneficio/Costo

Es un índice de rendimiento, que determina cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto.

La fórmula de la relación Beneficio / Costo es:

$$B/C = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{I_i}{(1+i)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{I_i}{(1+i)^n}}$$

Donde:

RB/C = Relación Beneficio Costo

I_i = Ingresos ($i = 0, 1, 2, 3, 4, n$)

E_i = Egresos ($i = 0, 1, 2, 3, 4, n$)

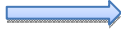
i = Tasa de descuento

n = Número de períodos

Con el resultado obtenido se tomará las decisiones en base a:

Si la $B/C > 1$  acepto

Si la $B/C < 1$  rechazo

Si la $B/C = 1$  indiferente

- **Relación Beneficio / Costo para el Proyecto Puro**

Para el cálculo de la relación beneficio costo del proyecto se toma en cuenta los ingresos, egresos del flujo de fondos y la tasa de descuento, como se detalla en el siguiente cuadro:

Se procedió a determinar el Valor Actual Neto de los ingresos y egresos generados en el proyecto puro.

Tabla 4.30 Valor Actual Neto de los ingresos y egresos del proyecto puro

Años	Ingresos	Egresos
0	0	-104.194
1	128.000	103.759
2	128.000	103.759
3	128.267	106.429
4	128.000	103.759
5	181.293	103.759
VAN	532.718	301.455

Fuente: Flujo de Fondos del Proyecto Puro

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Para determinar la relación beneficio / costo del proyecto puro se procedió a realizar la división entre el valor actual neto de los ingresos y el valor actual neto de los egresos, obteniendo el siguiente resultado.

$$B/ C = 1,77$$

Por cada dólar que se invierta en el proyecto se obtendrá una rentabilidad de \$ 0,77; siendo viable y factible su implementación.

- **Relación Beneficio / Costo para el inversionista**

La B/C se calculó con base al valor actual neto de los ingresos y egresos de los flujos de fondos incurridos por el inversionista, como se especifica a continuación:

Tabla 4.31 Valor Actual Neto de los ingresos y egresos de inversionista

Año	Ingresos	Egresos
0	0	-30.952
1	128.000	114.397
2	128.000	114.683
3	128.267	117.670
4	128.000	115.350
5	181.293	115.736
VAN	553.356	434.924

Fuente: Flujo de Fondos del inversionista

Elaborado: Paola Andrea López Morales

$$B/C = 1,27$$

Por cada dólar que el inversionista invierta en el proyecto, tendrá una rentabilidad de \$0,27.

4.3.3 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes. La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros sí, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. La importancia de este análisis se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados. Sapag Chain (2007)

A continuación se presenta un cuadro resumen con el análisis de sensibilidad del proyecto puro e inversionista:

Tabla 4.32 Análisis de sensibilidad del proyecto puro

Variables	VAN (\$)	TIR (%)	R B/C	Resultado
	49.483	27%	1,77	
Disminuye precio 5%	34.605	22%	1,74	Poco Sensible
Disminuye cantidad 5%	38.102	23%	1,74	Poco Sensible
Aumenta costos fijos 5%	44.191	25%	1,75	Poco Sensible
Aumenta costos adm. 5%	46.937	26%	1,76	Poco Sensible
Disminuye ingresos 5% y	33.613	21%	1,74	Sensible
Aumenta costos v. u 5%	44.995	25%	1,75	Poco Sensible

Fuente: Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Tabla 4.33 Análisis de sensibilidad del inversionista

Variables	VAN (\$)	TIR (%)	R B/C	Resultado
	56.314	47%	1,27	
Disminuye precio 5%	40.888	36%	1,24	Muy sensible
Disminuye cantidad 5%	44.448	39%	1,25	Sensible
Aumenta costos fijos 5%	50.904	42%	1,26	Poco sensible
Aumenta costos adm. 5%	53.711	45%	1,27	Poco sensible
Disminuye ingresos 5%	39.859	35%	1,24	Muy sensible
Aumenta costos 5%	51.726	43%	1,26	Poco sensible

Fuente: Tamaño 3

Elaborado: Paola Andrea López Morales

Una vez analizados los 5 escenarios, llegamos a la conclusión de que el proyecto puro es poco sensible a la variación de cantidad, precio, costos fijos y gastos administrativos, ya que tanto el VAN, la TIR y la B/C se mantienen dentro del rango de aceptabilidad y son positivos, pero se observa también que es sensible a una disminución de los ingresos; para esto se deberán plantear estrategias de servicio y precio para que la guardería mantenga ingresos equilibrados con los costos.

Por otro lado se observa que el proyecto para el inversionista es muy sensible a la variación de cantidad y precios por ende a la disminución de sus ingresos; para esta situación se deberán plantear estrategias para poder captar un mayor mercado alineándonos al punto de equilibrio, de igual manera se deberá tener en cuenta que no se podrá hacer una disminución en el precio del servicio de guardería ya que estos ocasionarían una baja en los ingresos y no se compensarían por los costos de producción

CAPÍTULO V

**CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES**

5.1. Conclusiones

- Mediante el estudio de mercado se pudo determinar que el servicio que se va a prestar el cuidado diario de niños con métodos innovadores para su desarrollo intelectual y psicomotriz como es la estimulación temprana. Este servicio estará dirigido a los 1659 hogares urbanos de la ciudad de Machachi, Cantón Mejía, con niños de 3 meses a 5 años de edad y con ingresos ubicados desde el tercer quintil.
- Luego de haber realizado la investigación de campo mediante la aplicación de la encuesta se determinó que la demanda actual del servicio es de 1659 niños de la ciudad de Machachi. La demanda futura para el año 2011 se aproxima a 1700 niños consecuentemente para el año 2015 será de 1900 niños. La guardería enfrenta un mercado oligopólico ya que en la ciudad de Machachi se encuentran instaladas 3 guarderías que se convierten en una competencia directa, lo que genera una demanda insatisfecha de 1500 niños para el año 2011 y de 1700 niños aproximadamente para el año 2015.
- Para determinar el mejor tamaño del proyecto se analizaron 3 alternativas y mediante el método del Costo Anual Equivalente se llegó a la conclusión que la capacidad de atención será de 80 niños por año durante los 5 años de vida útil.
- Después de haber realizado la matriz locacional para determinar la localización del proyecto se concluyó que la mejor alternativa de ubicación

es en la zona centro de la ciudad de Machachi Av. 11 de Noviembre y 10 de Agosto Cdla. “Los Álamos”.

- La empresa estará conformada por una sola persona, constituyéndose una empresa unipersonal bajo el nombre de “MUNDO MÁGICO”, la cual es una guardería que se dedicará a ofrecer el servicio de cuidado diario de niños a más de métodos innovadores de aprendizaje.
- Para la implementación del proyecto se requiere una inversión inicial de \$ 77.379 de los cuales \$23.215 corresponde activos fijos, \$3.600 activos intangibles y \$50.564 capital de trabajo. El proyecto se financiará en un 40% de recursos propios y el 60% mediante un crédito en la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa del 10.5% anual a 5 años plazo.
- Los criterios de evaluación aplicados a los flujos de fondos demuestran que el proyecto es viable ya que se obtuvo desde el punto de vista del proyecto puro un VAN de \$ 49.483, una TIR del 27%, el periodo de recuperación de la inversión es de 4 años, 7 días, la RB/C es de \$ 1,77. Y desde el punto de vista del inversionista se obtuvo un VAN de \$ 56.314, una TIR del 47%, el periodo de recuperación de la inversión es de 2 años, 9 meses y la RB/C es de 1,27
- Se sometió al proyecto a 5 escenarios, y se llegó a la conclusión que el proyecto puro es poco sensible a la variación de cantidad, precio, costos fijos y gastos administrativos, ya que tanto el VAN, la TIR y la RB/C se mantienen dentro del rango de aceptabilidad y son positivos, pero se observa también que es sensible a una disminución de los ingresos; para esto se deberán plantear estrategias de servicio y precio para que la guardería

mantenga ingresos equilibrados con los costos. Por otro lado se llegó a la conclusión que el proyecto desde el punto de vista del inversionista es muy sensible a la variación de cantidad y precios por ende a la disminución de sus ingresos; para esta situación se deberán plantear estrategias para poder captar un mayor mercado alineándonos al punto de equilibrio, de igual manera se deberá tener en cuenta que no se podrá hacer una disminución en el precio del servicio de guardería ya que estos ocasionarían una baja en los ingresos que no compensarían costos de producción.

- En suma se puede decir que luego del estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero; el proyecto es viable.

5.2. Recomendaciones

- Asignar los recursos necesarios para la implementación del proyecto, debido a su viabilidad demostrada.
- Implementar la presente propuesta de inversión, destinando los recursos necesarios como ha sido diseñado de acuerdo al cronograma de inversión propuesto.
- Establecer estrategias de publicidad y promoción para captar un mayor mercado y llegar a tener la capacidad de atención determinada.
- Establecer estrategias de precios, ofreciendo descuentos a los hogares que tuvieren más de 2 niños asistiendo a la guardería.

ANEXOS

ANEXO 1 DATOS DE LA POBLACIÓN

(CONTINUACIÓN) PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES PERÍODO 2001 - 2010									
PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2008			AÑO 2009			AÑO 2010		
	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL
LOGROÑO	5.090	1.472	3.618	5.165	1.535	3.630	5.240	1.598	3.642
PABLO VI	1.370	776	594	1.390	809	581	1.410	842	568
TWINTZA	5.771	1.239	4.532	5.857	1.292	4.565	5.941	1.345	4.596
NAPO	98.484	40.963	57.521	100.747	42.888	57.859	102.775	44.575	58.200
TENA	57.253	26.507	30.746	58.568	27.753	30.815	59.747	28.845	30.902
ARCHIDONA	23.086	6.687	16.399	23.616	7.002	16.614	24.092	7.277	16.815
EL CHACO	7.632	4.771	2.861	7.808	4.995	2.813	7.965	5.191	2.774
QUIJOS	6.851	1.940	4.911	7.008	2.031	4.977	7.149	2.111	5.038
CARLOS JULIO AROSEMENA TOLA	3.662	1.058	2.604	3.747	1.107	2.640	3.822	1.151	2.671
PASTAZA	77.849	38.751	39.098	79.740	40.198	39.542	81.417	41.428	39.989
PASTAZA	57.350	35.206	22.144	58.744	36.521	22.223	59.979	37.637	22.342
MERA	10.192	964	9.228	10.439	1.000	9.439	10.659	1.031	9.628
SANTA CLARA	3.817	1.441	2.376	3.910	1.495	2.415	3.992	1.541	2.451
ARAJUNO	6.490	1.140	5.350	6.647	1.182	5.465	6.787	1.219	5.568
PICHINCHA	2.720.764	1.936.195	784.569	2.758.629	1.960.931	797.698	2.796.838	1.985.981	810.857
QUITO	2.093.458	1.579.186	514.272	2.122.594	1.599.361	523.233	2.151.993	1.619.791	532.202
CAYAMBE	82.093	35.993	46.100	83.235	36.453	46.782	84.388	36.919	47.469
MEJÍA	71.557	14.071	57.486	72.553	14.251	58.302	73.557	14.433	59.124
PEDRO MONCAYO	29.122	6.892	22.230	29.527	6.980	22.547	29.937	7.069	22.868
RUMIÑAHUI	74.963	64.092	10.871	76.006	64.910	11.096	77.059	65.740	11.319

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC

ANEXO 2 - ENCUESTA



ANEXO 3 - RESULTADOS DE LA ENCUESTA

¿En su hogar tiene hijos entre 3 meses y 5 años de edad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	132	83,0	83,0	83,0
	No	27	17,0	17,0	100,0
	Total	159	100,0	100,0	

¿Cuántos hijos tiene y cuáles son sus edades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	27	17,0	17,0	17,0
	1	100	62,9	62,9	79,9
	2	29	18,2	18,2	98,1
	3	3	1,9	1,9	100,0
	Total	159	100,0	100,0	

Lactantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3 meses - 10 meses	67	42,1	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	92	57,9		
Total		159	100,0		

Maternales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	11 meses - 17 meses	14	8,8	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	145	91,2		
Total		159	100,0		

Caminantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	18 meses - 23 meses	6	3,8	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	153	96,2		
Total		159	100,0		

Medianos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	24 meses - 47 meses	47	29,6	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	112	70,4		
Total		159	100,0		

Pre Kínder

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	48 meses - 60 meses	30	18,9	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	129	81,1		
Total		159	100,0		

¿Actualmente se encuentra trabajando?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	73	45,9	55,3	55,3
	No	59	37,1	44,7	100,0
	Total	132	83,0	100,0	
Perdidos	Sistema	27	17,0		
Total		159	100,0		

¿Tiene con quien dejar a sus hijos mientras trabaja?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	69	43,4	52,3	52,3
	No	63	39,6	47,7	100,0
	Total	132	83,0	100,0	
Perdidos	Sistema	27	17,0		
Total		159	100,0		

¿Dejaría a sus hijos al cuidado de personas especializadas en una guardería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	103	64,8	78,0	78,0
	No	29	18,2	22,0	100,0
	Total	132	83,0	100,0	
Perdidos	Sistema	27	17,0		
Total		159	100,0		

Servicios Complementarios

¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$ 100 - \$ 150	42	26,4	40,8	40,8
	\$ 151 - \$ 200	56	35,2	54,4	95,1
	\$ 201 - \$ 250	5	3,1	4,9	100,0
	Total	103	64,8	100,0	
Perdidos	Sistema	56	35,2		
Total		159	100,0		

¿Indique porque medios le gustaría enterarse de la guardería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Radio	14	8,8	13,6	13,6
	Prensa	67	42,1	65,0	78,6
	Televisión	6	3,8	5,8	84,5
	Internet	16	10,1	15,5	100,0
	Total	103	64,8	100,0	
Perdidos	Sistema	56	35,2		
Total		159	100,0		

¿Cuál es su ingreso familiar?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$ 296 - \$ 476	1	,6	1,0	1,0
	\$ 477 - \$ 648	19	11,9	18,4	19,4
	\$ 649 - \$ 870	69	43,4	67,0	86,4
	más de \$ 870	14	8,8	13,6	100,0
	Total	103	64,8	100,0	
Perdidos	Sistema	56	35,2		
Total		159	100,0		

ANEXO 4 ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE FONDOS

TAMAÑO 1

FLUJO DE FONDOS						
DETALLE	AÑOS					
	0	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos		80000	80000	80000	80000	80000
(-) Costos variables		21000	21000	21000	21000	21000
(-) Costos fijos		35608	35608	35608	35608	35608
(-) Gastos administrativos y venta		15168	15168	15168	15168	15168
(-) Depreciación		3333	3333	3333	3333	3333
(-) Amortización		660	660	660	660	660
Utilidad Bruta		4231	4231	4231	4231	4231
(-) 15% participación trabajadores		635	635	635	635	635
Utilidad antes de Impuestos		3597	3597	3597	3597	3597
(-) 25% Impuesto a la Renta		899	899	899	899	899
Utilidad Neta		2698	2698	2698	2698	2698
Venta de activos				267		
Depreciación		3333	3333	3333	3333	3333
Amortización		660	660	660	660	660
(-) Inversión Inicial	-24750					
(-) Inversión de reemplazo				-2670		
(-) Inversión Cap. Trabajo	-39329					
Recuperación Cap. Trabajo						39329
Valor de desecho						2729
Flujo de Caja	-64079	6690	6690	4020	6690	48748

Concepto	INGRESOS ANUALES				
	Años				
	1	2	3	4	5
Número de niños	50	50	50	50	50
Matricula (una vez al año)	100	100	100	100	100
Precio Unitario del Servicio	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Total	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000

COSTOS VARIABLES UNITARIOS				
Alimentación				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Día	Costo Total
Lactantes	unidad	1	1	1
Maternales	Unidad	1	2	2
Caminantes	Unidad	1	2,5	2,5
Medianos	Unidad	1	2,5	2,5
Pre Kinder	Unidad	1	2,5	2,5
Total				10,5

Costo Variable Unitario por niño	2,1
----------------------------------	-----

COSTOS VARIABLES TOTALES					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Número de niños	50	50	50	50	50
Costo Variable Unitario	420	420	420	420	420
Total	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000

COSTOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Fijo Anual
Sueldos				
Área Pedagógica				
Parvularias	hombre/mes	36	350	12.600
Profesor de Ingles	hombre/mes	1	350	350
Terapeuta	hombre/mes	1	400	200
Área Médica				0
Pediatra/Enfermera	hombre/mes	10	400	4.000
Área de Apoyo				0
Chofer	hombre/mes	10	264	2.640
Cocinera	hombre/mes	10	264	2.640
Arrendamiento	unidad	12	800	9.600
Combustible	unidad	10	120	1.200
Mandiles	unidad	14	2	28

Medicamentos	monto global			300
Mantenimiento de instalaciones	monto global			300
Suministros de Oficina	monto global			100
Suministros de Papelería	monto global			200
Suministros de Limpieza	monto global			200
Publicidad	monto global			150
Internet	monto global			300
Agua, Luz	monto global			500
Teléfono	monto global			300
TOTAL COSTOS FIJOS				35.608

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Mensual	Costo Total
Sueldos				
Administración				
Administrador	hombre/mes	12	600	7200
Asistencia Administrativa				
Secretaria/Contadora	hombre/mes	12	400	4800
Área de Apoyo				
Auxiliar de servicio	hombre/mes	12	264	3168
Subtotal Personal			1264	15168
Total				
			1264	15168

DEPRECIACIONES				
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Valor Residual (%)	Años (1-5)
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Archivador	35	10	5%	3
Mueble Biblioteca	80	10	5%	8

Juego de Sala Pequeño	150	10	5%	14
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	800	10	5%	76
Mesas Plásticas	5	10	5%	0,5
Sillas Plásticas	4	10	5%	0,4
Colchonetas	350	10	5%	33
Cunas	140	10	5%	13
Alfombras	150	10	5%	14
Área Médica				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Camilla	70	10	5%	7
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	150	10	5%	14
Extractor de olores	200	10	5%	19
Refrigeradora	190	10	5%	18
Microondas	100	10	5%	10
Nevera grande	300	10	5%	29
Mesa comedor grande	50	10	5%	5
Sillas Plásticas	3	10	5%	0,3
Mesas para bebés	15	10	5%	1,4
Vajilla	60	10	5%	6
Implementos de Cocina	200	10	5%	19
Implementos de limpieza	30	10	5%	3
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	70	3	10%	21
Asistencia Administrativa				
Teléfono	30	3	10%	9
Área Pedagógica	0			
Radio	140	5	10%	25
Televisión	300	5	10%	54
DVD	80	5	10%	14
Área Médica				
Equipos de enfermería	800	5	10%	144
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				

Administración				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora todo en uno	120	3	10%	36
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora	50	3	10%	15
Área Médica				
Computadora de escritorio	800	3	10%	240
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	12000	5	20%	1920
TOTAL	19927			3333

AMORTIZACIONES			
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Años (1-5)
Gastos de Constitución	1500	5	300
Publicidad	500	5	100
Capacitación	1000	5	200
Patentes y Permisos	300	5	60
	TOTAL		660

INVERSION ACTIVOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Inversión Total
ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	Unidad	1	35	35
Archivador aéreo	Unidad	1	50	50
Archivador	Unidad	1	35	35
Mueble Biblioteca	Unidad	1	80	80
Juego de Sala Pequeño	Unidad	1	150	150
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	Unidad	1	35	35

Archivador aéreo	Unidad	1	50	50
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	monto global			800
Mesas Plásticas	Unidad	10	5	50
Sillas Plásticas	Unidad	20	3	60
Colchonetas	Unidad	10	15	150
Cunas	Unidad	30	40	1200
Alfombras	Unidad	5	30	150
Área Médica				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	Unidad	1	35	35
Archivador aéreo	Unidad	1	50	50
Camilla	Unidad	1	70	70
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	Unidad	1	150	150
Extractor de olores	Unidad	1	200	200
Refrigeradora	Unidad	1	190	190
Microondas	unidad	1	100	100
Nevera grande	unidad	1	300	300
Mesa comedor grande	unidad	1	50	50
Sillas Plásticas	unidad	10	3	30
Mesas para bebés	unidad	10	15	150
Vajilla	monto global			60
Implementos de Cocina	monto global			200
Implementos de limpieza	monto global			30
Subtotal			2291	5060
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	unidad	1	70	70
Asistencia Administrativa				
Teléfono	unidad	1	30	30
Área Pedagógica				0
Radio	unidad	1	140	140
Televisión	unidad	1	300	300
DVD	unidad	1	80	80
Área Médica				
Implementos de enfermería	unidad	1	800	800
Subtotal			1420	1420
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora todo en uno	unidad	1	120	120

Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora	unidad	1	50	50
Área Médica				
Computadora de escritorio	unidad	1	800	800
Subtotal			2570	2570
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	unidad	1	12000	12000
Subtotal			12000	12000
EDIFICIO				
Adecuación de Instalaciones	monto global			400
Subtotal				400
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			6281	21450
ACTIVOS INTANGIBLES				
Gastos de Constitución				1500
Publicidad				500
Capacitación				1000
Patentes y Permisos				300
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES				3300
TOTAL ACTIVOS				24750

VENTA DE ACTIVOS						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Archivador						1,8
Mueble Biblioteca						4,0
Juego de Sala Pequeño						7,5
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						40,0
Mesas Plásticas						0,3

Sillas Plásticas					0,2
Colchonetas					17,5
Cunas					7,0
Alfombras					7,5
Área Médica					
Estación de trabajo en U					10,0
Silla giratoria					1,8
Archivador aéreo					2,5
Camilla					3,5
Área de Apoyo					
Cocina Industrial					7,5
Extractor de olores					10,0
Refrigeradora					9,5
Microondas					5,0
Nevera grande					15,0
Mesas comedor grande					2,5
Sillas Plásticas					0,2
Mesas Plásticas					0,8
Vajilla					3,0
Implementos de Cocina					10,0
Implementos de limpieza					1,5
EQUIPOS DE OFICINA					
Administración					
Teléfono/fax			7		
Asistencia Administrativa					
Teléfono			3		
Área Pedagógica					
Radio					14,0
Televisión					30,0
DVD					8,0
Área Médica					
Equipos de enfermería					80,0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Administración					
Computador de escritorio			80		
Impresora todo en uno			12		
Asistencia Administrativa					
Computador de escritorio			80		
Impresora			5		
Área Médica					
Computadora de escritorio			80		
VEHICULOS					
Área de Apoyo					

Furgoneta					2400,0
TOTAL				267	2729

INVERSIÓN DE REEMPLAZO						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Archivador						
Mueble Biblioteca						
Juego de Sala Pequeño						
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						
Mesas Plásticas						
Sillas Plásticas						
Colchonetas						
Cunas						
Alfombras						
Área Médica						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Camilla						
Área de Apoyo						
Cocina Industrial						
Extractor de olores						
Refrigeradora						
Microondas						
Nevera grande						
Mesas comedor grande						
Sillas Plásticas						
Mesas Plásticas						
Vajilla						

Implementos de Cocina						
Implementos de limpieza						
EQUIPOS DE OFICINA						
Administración						
Teléfono/fax				-70		
Asistencia Administrativa						
Teléfono				-30		
Área Pedagógica						
Radio						
Televisión						
DVD						
Área Médica						
Equipos de enfermería						
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Administración						
Computador de escritorio				-800		
Impresora todo en uno				-120		
Asistencia Administrativa						
Computador de escritorio				-800		
Impresora				-50		
Área Médica						
Computadora de escritorio				-800		
VEHICULOS						
Área de Apoyo						
Furgoneta						
TOTAL				-2.670		

CAPITAL DE TRABAJO	
Detalle	Costo Anual
Costos Variables	21.000
Costos Fijos	35.608
Costos Administrativos y de Ventas	15.168
Costo Total de Producción	71.776
	197
Número de días del ciclo Productivo	40
Capital de trabajo	7.866
Ciclo a Financiar	5
CAPITAL DE TRABAJO TOTAL	39.329

TAMAÑO 2

FLUJO DE FONDOS						
DETALLE	AÑOS					
	0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos		112.000	112.000	112.000	112.000	112.000
(-) Costos variables		29.400	29.400	29.400	29.400	29.400
(-) Costos fijos		39.812	39.812	39.812	39.812	39.812
(-) Gastos administrativos y venta		15.168	15.168	15.168	15.168	15.168
(-) Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización		660	660	660	660	660
Utilidad Bruta		23.627	23.627	23.627	23.627	23.627
(-) 15% participación trabajadores		3.544	3.544	3.544	3.544	3.544
Utilidad antes de Impuestos		20.083	20.083	20.083	20.083	20.083
(-) 25% Impuesto a la Renta		5.021	5.021	5.021	5.021	5.021
Utilidad Neta		15.062	15.062	15.062	15.062	15.062
Venta de activos				267		
Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
Amortización		660	660	660	660	660
(-) Inversión Inicial	-25.590					
(-) Inversión de reemplazo				-2.670		
(-) Inversión Cap. Trabajo	-46.236					
Recuperación Cap. Trabajo						46.236
Valor de desecho						2.729
Flujo de Caja	-71.826	19.055	19.055	16.385	19.055	68.020

Concepto	INGRESOS ANUALES				
	Años				
	1	2	3	4	5
Número de niños	70	70	70	70	70
Matricula (una vez al año)	100	100	100	100	100
Precio Unitario del Servicio	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Total	112.000	112.000	112.000	112.000	112.000

COSTOS VARIABLES UNITARIOS				
Alimentación				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Día	Costo Total
Lactantes	unidad	1	1	1
Maternales	unidad	1	2	2
Caminantes	unidad	1	2,5	2,5
Medianos	unidad	1	2,5	2,5
Pre Kinder	unidad	1	2,5	2,5
Total				10,5

Costo Variable Unitario por niño	2,1
----------------------------------	-----

COSTOS VARIABLES TOTALES					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Número de niños	70	70	70	70	70
Costo Variable Unitario	420	420	420	420	420
Total	29.400	29.400	29.400	29.400	29.400

COSTOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Fijo Anual
Sueldos				
Área Pedagógica				
Parvularias	hombre/mes	48	350	16.800
Profesor de Ingles	hombre/mes	1	350	350
Terapeuta	hombre/mes	1	400	200
Área Médica				0
Pediatra/Enfermera	hombre/mes	10	400	4.000
Área de Apoyo				0
Chofer	hombre/mes	10	264	2.640
Cocinera	hombre/mes	10	264	2.640
Arrendamiento	unidad	12	800	9.600
Combustible	unidad	10	120	1.200
Mandiles	unidad	16	2	32
Medicamentos	monto global			300
Mantenimiento de instalaciones	monto global			300
Suministros de Oficina	monto global			100
Suministros de Papelería	monto global			200
Suministros de Limpieza	monto global			200
Publicidad	monto global			150
Internet	monto global			300
Agua, Luz	monto global			500
Teléfono	monto global			300
TOTAL COSTOS FIJOS				39.812

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Mensual	Costo Total
Sueldos				
Administración				
Administrador	hombre/mes	12	600	7200
Asistencia Administrativa				

Secretaria/Contadora	hombre/mes	12	400	4800
Área de Apoyo				
Auxiliar de servicio	hombre/mes	12	264	3168
Subtotal Personal			1264	15168
Total			1264	15168

DEPRECIACIONES				
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Valor Residual (%)	Años (1-5)
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Archivador	35	10	5%	3
Mueble Biblioteca	80	10	5%	8
Juego de Sala Pequeño	150	10	5%	14
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	800	10	5%	76
Mesas Plásticas	5	10	5%	0,5
Sillas Plásticas	4	10	5%	0,4
Colchonetas	350	10	5%	33
Cunas	140	10	5%	13
Alfombras	150	10	5%	14
Área Médica				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Camilla	70	10	5%	7
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	150	10	5%	14
Extractor de olores	200	10	5%	19
Refrigeradora	190	10	5%	18
Microondas	100	10	5%	10
Nevera grande	300	10	5%	29
Mesa comedor grande	50	10	5%	5

Sillas Plásticas	3	10	5%	0,3
Mesas para bebés	15	10	5%	1,4
Vajilla	60	10	5%	6
Implementos de Cocina	200	10	5%	19
Implementos de limpieza	30	10	5%	3
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	70	3	10%	21
Asistencia Administrativa				
Teléfono	30	3	10%	9
Área Pedagógica	0			
Radio	140	5	10%	25
Televisión	300	5	10%	54
DVD	80	5	10%	14
Área Médica				
Equipos de enfermería	800	5	10%	144
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora todo en uno	120	3	10%	36
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora	50	3	10%	15
Área Médica				
Computadora de escritorio	800	3	10%	240
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	12000	5	20%	1920
TOTAL	19927			3333

AMORTIZACIONES			
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Años (1-5)
Gastos de Constitución	1500	5	300
Publicidad	500	5	100
Capacitación	1000	5	200
Patentes y Permisos	300	5	60
		TOTAL	660

INVERSION ACTIVOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantida d	Precio Unitario	Inversión Total
ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Archivador	unidad	1	35	35
Mueble Biblioteca	unidad	1	80	80
Juego de Sala Pequeño	unidad	1	150	150
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	monto global			800
Mesas Plásticas	unidad	15	5	75
Sillas Plásticas	unidad	30	3	90
Colchonetas	unidad	15	15	225
Cunas	unidad	35	40	1400
Alfombras	unidad	8	30	240
Área Médica				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Camilla	unidad	1	70	70
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	unidad	1	150	150
Extractor de olores	unidad	1	200	200
Refrigeradora	unidad	1	190	190
Microondas	unidad	1	100	100
Nevera grande	unidad	1	300	300
Mesa comedor grande	unidad	1	50	50
Sillas Plásticas	unidad	20	3	60
Mesas para bebés	unidad	10	15	150
Vajilla	monto global			70
Implementos de Cocina	monto global			200

Implementos de limpieza	monto global			30
Subtotal			2291	5520
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	unidad	1	70	70
Asistencia Administrativa				
Teléfono	unidad	1	30	30
Área Pedagógica				
Radio	unidad	1	140	140
Televisión	unidad	2	300	600
DVD	unidad	2	80	160
Área Médica				
Implementos de enfermería	unidad	1	800	800
Subtotal			1420	1800
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora todo en uno	unidad	1	120	120
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora	unidad	1	50	50
Área Médica				
Computadora de escritorio	unidad	1	800	800
Subtotal			2570	2570
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	unidad	1	12000	12000
Subtotal			12000	12000
EDIFICIO				
Adecuación de Instalaciones	monto global			400
Subtotal				400
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			6281	22290
ACTIVOS INTANGIBLES				
Gastos de Constitución				
Gastos de Constitución				1500
Publicidad				500
Capacitación				1000
Patentes y Permisos				300
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES				3300
TOTAL ACTIVOS				25590

VENTA DE ACTIVOS						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Archivador						1,8
Mueble Biblioteca						4,0
Juego de Sala Pequeño						7,5
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						40,0
Mesas Plásticas						0,3
Sillas Plásticas						0,2
Colchonetas						17,5
Cunas						7,0
Alfombras						7,5
Área Médica						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Camilla						3,5
Área de Apoyo						
Cocina Industrial						7,5
Extractor de olores						10,0
Refrigeradora						9,5
Microondas						5,0
Nevera grande						15,0
Mesas comedor grande						2,5
Sillas Plásticas						0,2
Mesas Plásticas						0,8
Vajilla						3,0
Implementos de Cocina						10,0
Implementos de limpieza						1,5
EQUIPOS DE OFICINA						
Administración						

Teléfono/fax				7	
Asistencia Administrativa					
Teléfono				3	
Área Pedagógica					
Radio					14,0
Televisión					30,0
DVD					8,0
Área Médica					
Equipos de enfermería					80,0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Administración					
Computador de escritorio				80	
Impresora todo en uno				12	
Asistencia Administrativa					
Computador de escritorio				80	
Impresora				5	
Área Médica					
Computadora de escritorio				80	
VEHICULOS					
Área de Apoyo					
Furgoneta					2400,0
TOTAL				267	2729

INVERSIÓN DE REEMPLAZO						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Archivador						
Mueble Biblioteca						
Juego de Sala Pequeño						
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						
Mesas Plásticas						

Sillas Plásticas						
Colchonetas						
Cunas						
Alfombras						
Área Médica						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Camilla						
Área de Apoyo						
Cocina Industrial						
Extractor de olores						
Refrigeradora						
Microondas						
Nevera grande						
Mesas comedor grande						
Sillas Plásticas						
Mesas Plásticas						
Vajilla						
Implementos de Cocina						
Implementos de limpieza						
EQUIPOS DE OFICINA						
Administración						
Teléfono/fax				-70		
Asistencia Administrativa						
Teléfono				-30		
Área Pedagógica						
Radio						
Televisión						
DVD						
Área Médica						
Equipos de enfermería						
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Administración						
Computador de escritorio				-800		
Impresora todo en uno				-120		
Asistencia Administrativa						
Computador de escritorio				-800		
Impresora				-50		
Área Médica						
Computadora de escritorio				-800		
VEHICULOS						
Área de Apoyo						

Furgoneta					
TOTAL			-2.670		

CAPITAL DE TRABAJO	
Detalle	Costo Anual
Costos Variables	29.400
Costos Fijos	39.812
Costos Administrativos y de Ventas	15.168
Costo Total de Producción	84.380
	231
Número de días del ciclo Productivo	40
Capital de trabajo	9.247
Ciclo a Financiar	5
CAPITAL DE TRABAJO TOTAL	46.236

TAMAÑO 3

FLUJO DE FONDOS						
DETALLE	AÑOS					
	0	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos		128.000	128.000	128.000	128.000	128.000
(-) Costos variables		33.600	33.600	33.600	33.600	33.600
(-) Costos fijos		39.612	39.612	39.612	39.612	39.612
(-) Gastos administrativos y venta		19.068	19.068	19.068	19.068	19.068
(-) Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización		720	720	720	720	720
Utilidad Bruta		31.667	31.667	31.667	31.667	31.667
(-) 15% participación trabajadores		4.750	4.750	4.750	4.750	4.750
Utilidad antes de Impuestos		26.917	26.917	26.917	26.917	26.917
(-) 25% Impuesto a la Renta		6.729	6.729	6.729	6.729	6.729
Utilidad Neta		20.188	20.188	20.188	20.188	20.188
Venta de activos				267		
Depreciación		3.333	3.333	3.333	3.333	3.333
Amortización		720	720	720	720	720
(-) Inversión Inicial	-26.815					
(-) Inversión de reemplazo				-2.670		
(-) Inversión Cap. Trabajo	-50.564					
Recuperación Cap. Trabajo						50.564
Valor de desecho						2.729
Flujo de Caja	-77.379	24.241	24.241	21.571	24.241	77.534

Concepto	INGRESOS ANUALES				
	Años				
	1	2	3	4	5
Número de niños	80	80	80	80	80
Matricula (una vez al año)	100	100	100	100	100
Precio Unitario del Servicio	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Total	128.000	128.000	128.000	128.000	128.000

COSTOS VARIABLES UNITARIOS				
Alimentación				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario Día	Costo Total
Lactantes	unidad	1	1	1
Maternales	unidad	1	2	2
Caminantes	unidad	1	2,5	2,5
Medianos	unidad	1	2,5	2,5
Pre Kinder	unidad	1	2,5	2,5
Total				10,5

Costo Variable Unitario por niño	2,1
----------------------------------	-----

COSTOS VARIABLES TOTALES					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Número de niños	80	80	80	80	80
Costo Variable Unitario (Anual)	420	420	420	420	420
Total	33.600	33.600	33.600	33.600	33.600

COSTOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Fijo Unitario	Costo Fijo Anual
Sueldos				
Área Pedagógica				
Parvularias	hombre/mes	48	350	16.800
Profesor de Ingles	hombre/mes	1	350	350
Terapeuta	hombre/mes	1	400	200
Área Médica				
Pediatra/Enfermera	hombre/mes	10	400	4.000
Área de Apoyo				
Chofer	hombre/mes	10	264	2.640
Cocinera	hombre/mes	10	264	2.640
Arrendamiento	unidad	12	800	9.600
Combustible	unidad	10	120	1.200
Mandiles	unidad	16	2	32

Medicamentos	monto global			300
Mantenimiento de Instalaciones	monto global			300
Suministros de Oficina	monto global			100
Suministros de Papelería	monto global			200
Suministros de Limpieza	monto global			200
Publicidad	monto global			150
Internet	monto global		20	240
Agua, Luz	monto global		30	360
Teléfono	monto global		25	300
TOTAL COSTOS FIJOS				39.612

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Mensual	Costo Total
Sueldos				
Administrador	hombre/mes	12	600	7.200
Secretaria/Contadora	hombre/mes	12	400	4.800
Auxiliar de servicio	hombre/mes	12	264	3.168
Servicios				
Internet	monto global		20	240
Agua, Luz	monto global		30	360
Teléfono	monto global		25	300
Suministros				
Oficina	monto global		50	600
Papelería	monto global		100	1.200
Limpieza	monto global		100	1.200
Total				19.068

DEPRECIACIONES				
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Valor Residual (%)	Años (1-5)
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Archivador	35	10	5%	3
Mueble Biblioteca	80	10	5%	8
Juego de Sala Pequeño	150	10	5%	14

Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	800	10	5%	76
Mesas Plásticas	5	10	5%	0,5
Sillas Plásticas	4	10	5%	0,4
Colchonetas	350	10	5%	33
Cunas	140	10	5%	13
Alfombras	150	10	5%	14
Área Médica				
Estación de trabajo en U	200	10	5%	19
Silla giratoria	35	10	5%	3
Archivador aéreo	50	10	5%	5
Camilla	70	10	5%	7
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	150	10	5%	14
Extractor de olores	200	10	5%	19
Refrigeradora	190	10	5%	18
Microondas	100	10	5%	10
Nevera grande	300	10	5%	29
Mesa comedor grande	50	10	5%	5
Sillas Plásticas	3	10	5%	0,3
Mesas para bebés	15	10	5%	1,4
Vajilla	60	10	5%	6
Implementos de Cocina	200	10	5%	19
Implementos de limpieza	30	10	5%	3
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	70	3	10%	21
Asistencia Administrativa				
Teléfono	30	3	10%	9
Área Pedagógica	0			
Radio	140	5	10%	25
Televisión	300	5	10%	54
DVD	80	5	10%	14
Área Médica				
Equipos de enfermería	800	5	10%	144
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				

Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora todo en uno	120	3	10%	36
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	800	3	10%	240
Impresora	50	3	10%	15
Área Médica				
Computadora de escritorio	800	3	10%	240
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	12000	5	20%	1920
TOTAL	19927			3333

AMORTIZACIONES			
Concepto	Valor de Adquisición	Vida Útil (años)	Años (1-5)
Gastos de Constitución	1500	5	300
Publicidad	800	5	160
Capacitación	1000	5	200
Patentes y Permisos	300	5	60
TOTAL			720

INVERSION ACTIVOS FIJOS				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Inversión Total
ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES				
Administración				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Archivador	unidad	1	35	35
Mueble Biblioteca	unidad	1	80	80
Juego de Sala Pequeño	unidad	1	150	150
Asistencia Administrativa				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Área Pedagógica				
Material Psicomotriz/Libros	monto global			800
Mesas Plásticas	unidad	20	5	100

Sillas Plásticas	unidad	40	3	120
Colchonetas	unidad	15	15	225
Cunas	unidad	40	40	1.600
Alfombras	unidad	10	30	300
Área Médica				
Estación de trabajo en U	unidad	1	200	200
Silla giratoria	unidad	1	35	35
Archivador aéreo	unidad	1	50	50
Camilla	unidad	1	70	70
Área de Apoyo				
Cocina Industrial	unidad	1	150	150
Extractor de olores	unidad	1	200	200
Refrigeradora	unidad	1	190	190
Microondas	unidad	1	100	100
Nevera grande	unidad	1	300	300
Mesa comedor grande	unidad	1	50	50
Sillas Plásticas	unidad	20	3	60
Mesas para bebés	unidad	10	15	150
Vajilla	monto global			80
Implementos de Cocina	monto global			200
Implementos de limpieza	monto global			30
Subtotal			2.291	5.845
EQUIPOS DE OFICINA				
Administración				
Teléfono/fax	unidad	1	70	70
Asistencia Administrativa				
Teléfono	unidad	1	30	30
Área Pedagógica				
Radio	unidad	1	140	140
Televisión	unidad	2	300	600
DVD	unidad	2	80	160
Área Médica				
Implementos de enfermería	unidad	1	800	800
Subtotal			1.420	1.800
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Administración				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora todo en uno	unidad	1	120	120
Asistencia Administrativa				
Computador de escritorio	unidad	1	800	800
Impresora	unidad	1	50	50

Área Médica				
Computadora de escritorio	unidad	1	800	800
Subtotal			2.570	2.570
VEHICULOS				
Área de Apoyo				
Furgoneta	unidad	1	12.000	12.000
Subtotal			12.000	12.000
EDIFICIO				
Adecuación de Instalaciones	monto global			1.000
Subtotal				1.000
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			18.281	23.215
ACTIVOS INTANGIBLES				
Gastos de Constitución				1.500
Publicidad				800
Capacitación				1.000
Patentes y Permisos				300
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES				3.600
TOTAL ACTIVOS				26.815

VENTA DE ACTIVOS						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Archivador						1,8
Mueble Biblioteca						4,0
Juego de Sala Pequeño						7,5
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						10,0
Silla giratoria						1,8
Archivador aéreo						2,5
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						40,0
Mesas Plásticas						0,3
Sillas Plásticas						0,2
Colchonetas						17,5
Cunas						7,0


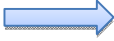
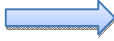
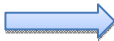
Alfombras					7,5
Área Médica					
Estación de trabajo en U					10,0
Silla giratoria					1,8
Archivador aéreo					2,5
Camilla					3,5
Área de Apoyo					
Cocina Industrial					7,5
Extractor de olores					10,0
Refrigeradora					9,5
Microondas					5,0
Nevera grande					15,0
Mesas comedor grande					2,5
Sillas Plásticas					0,2
Mesas Plásticas					0,8
Vajilla					3,0
Implementos de Cocina					10,0
Implementos de limpieza					1,5
EQUIPOS DE OFICINA					
Administración					
Teléfono/fax				7	
Asistencia Administrativa					
Teléfono				3	
Área Pedagógica					
Radio					14,0
Televisión					30,0
DVD					8,0
Área Médica					
Equipos de enfermería					80,0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Administración					
Computador de escritorio				80	
Impresora todo en uno				12	
Asistencia Administrativa					
Computador de escritorio				80	
Impresora				5	
Área Médica					
Computadora de escritorio				80	
VEHICULOS					
Área de Apoyo					
Furgoneta					2400,0
TOTAL				267	2729

INVERSIÓN DE REEMPLAZO						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES						
Administración						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Archivador						
Mueble Biblioteca						
Juego de Sala Pequeño						
Asistencia Administrativa						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Área Pedagógica						
Material Psicomotriz/Libros						
Mesas Plásticas						
Sillas Plásticas						
Colchonetas						
Cunas						
Alfombras						
Área Médica						
Estación de trabajo en U						
Silla giratoria						
Archivador aéreo						
Camilla						
Área de Apoyo						
Cocina Industrial						
Extractor de olores						
Refrigeradora						
Microondas						
Nevera grande						
Mesas comedor grande						
Sillas Plásticas						
Mesas Plásticas						
Vajilla						
Implementos de Cocina						
Implementos de limpieza						
EQUIPOS DE OFICINA						
Administración						
Teléfono/fax				-70		
Asistencia Administrativa						

Teléfono				-30	
Área Pedagógica					
Radio					
Televisión					
DVD					
Área Médica					
Equipos de enfermería					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Administración					
Computador de escritorio				-800	
Impresora todo en uno				-120	
Asistencia Administrativa					
Computador de escritorio				-800	
Impresora				-50	
Área Médica					
Computadora de escritorio				-800	
VEHICULOS					
Área de Apoyo					
Furgoneta					
TOTAL				-2.670	

CAPITAL DE TRABAJO	
Detalle	Costo Anual
Costos Variables	33.600
Costos Fijos	39.612
Costos Administrativos y de Ventas	19.068
Costo Total de Producción	92.280
	253
Número de días del ciclo Productivo	40
Capital de trabajo	10.113
Ciclo a Financiar	5
CAPITAL DE TRABAJO TOTAL	50.564

ANEXO 5 FÓRMULAS FINANCIERAS PARA EL CÁLCULO DEL CAE

Factor de Capitalización =	$(1+i)^n$		1,54
Factor de Descuento =	$\frac{1}{(1+i)^n}$		0,65
Factor de Fondo de Amortización (FFA)=	$\frac{i*(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$		0,257
Factor de Recuperación de Capital (FRC) =	$\frac{i}{(1+i)^n - 1}$		0.167

ANEXO 6 - CÁLCULO DEL CAE

Detalle	Tamaño 1	Tamaño 2	Tamaño 3
Ingresos	80.000	112.000	128.000
(-) Costos variables	21.000	29.400	33.600
(-) Costos fijos	35.608	39.812	39.712
(-) Gastos administrativos y venta	15.168	15.168	15.168
(-) Depreciación	3.333	3.333	3.333
(-) Amortización	660	660	660
Utilidad Bruta	4.231	23.627	35.527
(-) 15% participación trabajadores	635	3.544	5.329
Utilidad antes de Impuestos	3.597	20.083	30.198
(-) 25% Impuesto a la Renta	899	5.021	7.550
Utilidad Neta	2.698	15.062	22.649
Venta de activos	69	69	69
Depreciación	3.333	3.333	3.333
Amortización	660	660	660
(-) CAE Inversión Inicial	-6.360	-6.576	-6.890
(-) CAE Inversión de reemplazo	-686	-686	-686
(-) CAE Inversión Cap. Trabajo	-10.106	-11.881	-12.472
CAE Recuperación Cap. Trabajo	6.572	7.726	8.111
CAE Valor de desecho	456	456	456
CAE TOTAL	-3.365	8.163	15.227

BIBLIOGRAFIA

- ANDRADE. S. (2001) *Planificación Estratégica*. Lima.
- ALVARES, Meneses, Edilberto. *Preparación y Evaluación de Proyectos*.
- BACA, Urbina, Gabriel. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México.
GONZÁLEZ, Muñiz, Rafael. (2006). *Marketing en el Siglo*. Tercera edición.
- KOTLER, Philip. (2003) *Fundamentos de Marketing*. México. Editorial Prentice
- LAMB. Charles, Hair. Joseph y McDaniel Carl. (2002) *Marketing International*. Thomson Editors, Sexta Edición.
- NASSIR, Sapag, Chain. (2006). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*, Editorial Prentice Hall, 4ta edición.
- NASSIR, Sapag, Chain. (2007). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*, Editorial Prentice Hall, 5ta edición.
- SALAZAR PICO Francis (2007). *Gestión Estratégica de Negocios*.

WEBGRAFÍA:

- <http://www.mitecnologico.com/Main/CapitalDeTrabajo>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/30/epe.htm>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%204/origenyaplicacion.htm>
- <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmentacion-del-mercado.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos6/sem/sem.shtml>