

1. CAPITULO I ESTUDIO DE MERCADO

En la actualidad el país se encuentra en una tendencia de globalización y competitividad de las empresas que desarrollan sus actividades en el medio, por lo que toda empresa sin excepción debe estar alerta de las expectativas y exigencias que se encuentran en el mercado actual para asegurar el éxito así como para asegurar su existencia y permanencia en el mismo; por lo que se hace indispensable y de suma importancia hacer uso de técnicas y herramientas que permitan lograr su permanencia, siendo una de las más importantes el estudio de mercado.

“El estudio de mercado sirve para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender y del precio al cual estarán dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, este estudio sirve para conocer las características y especificaciones del servicio o producto que desea comprar el cliente y determinar qué tipo de clientes son los interesados en el producto ofertado con el propósito de orientar la producción del negocio, proporcionando además información relevante acerca del precio apropiado para colocar el bien o servicio así como para competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.”¹

En el estudio de mercado se tomarán en cuenta muchos factores que afectarán al Centro de Desarrollo Infantil para determinar las directrices que se deben considerar para el buen funcionamiento del mismo; el estudio de mercado “Brinda un análisis del sector a cual se va ingresar, en términos de productos, mercados, clientes, empresas, tendencias económicas, sociales, culturales que afectan al sector, barreras de entrada o salida, poder de negociación de los clientes y de los proveedores, amenaza de ingreso de nuevos competidores”.²

1.1. Objetivos del Estudio de Mercado.

¹ <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=2&sg=10>

² EDILBERTO MENESES ÁLVAREZ. Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 23.

“Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un período de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio.

Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.”³

- Determinar el grado de aceptación de la implementación de un Centro de Desarrollo Infantil en la zona.
- Conocer la cantidad de padres de familia que serán clientes potenciales del servicio a ofertar.
- Establecer los precios que estarían dispuestos a pagar los padres de familia por los servicios que brinde el Centro de Desarrollo Infantil.

³ <http://www.monografias.com>

- Dar a conocer todas las características y especificaciones que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil y si corresponderán a las que desean los padres de familia.
- Investigar cuántos padres de familia que tienen hijos entre 3 meses hasta 4 años estarían dispuestos a dejar a los niños en el Centro de Desarrollo infantil

1.2. Estructura del Mercado

El Centro de Desarrollo Infantil se desarrollará en una ambiente competitivo al encontrarse en un barrio de la Zona Sur de Chimbacalle, Administración Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito, sector muy extenso en todos los sentidos y así esto facilitará la implementación del Centro de Desarrollo Infantil de una manera que satisfaga las necesidades de todos los padres de familia de la zona.

Dentro de nuestra estructura de mercado partiremos determinando las diferentes estructuras que existen del mismo.

Monopolio.

“Los economistas han desarrollado complejas teorías para explicar el comportamiento de la empresa monopolista y las diferencias de ésta con una empresa que opera en un marco competitivo. Una empresa monopolista, como cualquier otro negocio, tiene que enfrentarse a dos fuerzas determinantes:

- 1) Conjunto de condiciones de demanda del bien o servicio que produce;
- 2) Conjunto de condiciones de coste que determinan cuánto tiene que pagar por los recursos que necesita para producir y por el trabajo requerido por su producción.

Toda empresa o compañía debe ajustar su producción para maximizar sus beneficios, es decir, la diferencia entre lo que ingresa por sus ventas y los costes que ha de cubrir para producir la cantidad de bienes vendidos.”⁴

⁴ Monopolio." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

Oligopolio.

“Mercado dominado por un reducido número de productores o distribuidores u ofertantes. Es un mercado que se encuentra en una posición intermedia entre lo que se conoce como competencia perfecta y el monopolio, en el que sólo existe un fabricante o distribuidor. Un mercado oligopolístico puede presentar, en algunas ocasiones, un alto grado de competitividad. Sin embargo, los productores tienen incentivos para colaborar fijando los precios o repartiéndose los segmentos del mercado, lo que provoca una situación parecida a la del monopolio. Este tipo de políticas están prohibidas por las leyes antitrust y por las leyes de defensa de la competencia. Pero también dependen de que las empresas cumplan sus acuerdos.”⁵

COMPETENCIA PERFECTA (Mercado Competitivo o Puro)

“Supuestos de la Competencia Perfecta

Para hablar de mercado de Competencia Perfecta, como modelo económico se establecen los siguientes supuestos:

1.- Gran Número de Compradores y Vendedores.

Se establece la condición que debe existir un gran número de consumidores y de productores con la finalidad de que individualmente ninguno pueda tener alguna influencia sobre el precio.

2.- Producto Homogéneo.

Cada una de las empresas que se encuentra dentro de una economía de mercado (industria) debe ofrecer un producto con idénticas características u homogéneas, con el fin de que los consumidores no puedan hacer diferencias entre los productos.

3.- Libre Movilización de los Factores.

Se establece que los recursos o factores productivos puedan movilizarse libremente entre una empresa y otra. Esto implica que las materias primas no son

⁵ "Oligopolio." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005

monopolizadas, el trabajo puede movilizarse, adaptándose fácilmente a las distintas labores.

4.- Libre Entrada y Salida de las Empresas.

En este mercado no deben existir barreras para la libre entrada y salida de las empresas y de esta manera no influir en los precios.

5.- Perfecto Conocimiento del Mercado.

Todos los agentes económicos que actúan en el mercado de un bien, deben y están en capacidad de conocer toda la información del producto en el presente y sus proyecciones, costos, nivel de producción, precios y hasta beneficios de sus rivales.

Con base a estos supuestos el mercado de competencia perfecta se puede definirlo como:

Una estructura de mercado donde existe un gran número de vendedores y compradores de un producto homogéneo, además de existir libre movilización de factores productivos, libre entrada y salida de las empresas y un perfecto conocimiento del mercado por parte de oferentes y demandantes.

Al existir un gran número de oferentes y demandantes, estos no pueden influir individualmente en el mercado ya sea en el precio o cantidad del bien, lo que nos indica que existirá un precio fijo ante el cual las empresas deberán determinar su nivel de producción.⁶

Dentro de las estructuras de mercado que se detallan anteriormente el Centro de Desarrollo Infantil se encuentra ubicado en una competencia perfecta ya que cumple con los supuestos antes planteados en la estructura.

⁶ Microeconomía. ECON. RENE PUGA, Pág. 269 - 271

1.2.1 Análisis Histórico

“Primeros Modelos Pedagógicos en Educación Infantil

Es un movimiento pedagógico que se inicia a finales del siglo XIX y se consolida en el siglo XX. Acoge a pensadores, filósofos, pedagogos y psicólogos que provienen de tendencias muy diversas pero tienen en común:

- Creer en el niño como un ser capaz lleno de posibilidades.
- Buscar nuevas estrategias de organización escolar y didáctica.
- Investigar constantemente para llegar a un conocimiento mas profundo de los niños y descubrir nuevas técnicas de intervención educativa

A la escuela nueva también se la llama Escuela Activa por su oposición a la Escuela Tradicional porque los niños pasaban la jornada sentados y casi exclusivamente escuchando al maestro”⁷

La atención educativa a los niños más pequeños es una conquista muy reciente en todo el mundo incluso en sectores de la sociedad de muchos países no se acaba de entender lo que puede hacerse educativamente con niños tan pequeños.

La historia nos muestra grandes personajes que con sus investigaciones, trabajo y compromiso con la tierna infancia han tenido repercusión y acierto, de manera que han llegado a la actualidad y siguen vigente.

Es por eso que a nivel de familia en la actualidad tienen que dejar a sus hijos en estos Centros de Desarrollo Infantil dando lugar a que estos centros educativos sean más conocidos, en los años 70 por ejemplo; se dio un crecimiento petrolero en el Ecuador es así que en algunas empresas donde existían sindicatos se iniciaron con conquistas laborales y así consiguieron los empleados llevar a sus hijos a sus trabajos, pero como en estas empresas no tenían los espacios físicos necesarios

⁷ <http://www.historiadelaeeducacióninfantil.com>

para que puedan estar los hijos de los empleados; se crearon las llamadas Guarderías.

En los Centros de Desarrollo infantil en el Ecuador la mayor dificultad que deben afrontar las familias en nuestro país, es la de encontrar un centro escolar para los niños de 3 meses hasta 4 años, a partir de esta edad y hasta los cinco años a pesar de la no obligatoriedad de la enseñanza. Para abordar, esta deficiencia del sistema de enseñanza, algunas empresas de nuestro país, ya sean públicas o privadas han puesto en marcha experiencias de creación de centros preescolares o guarderías de empresa.

Estas experiencias han visto la luz sin un respaldo normativo que las regule, que a semejanza del resto de las guarderías privadas de nuestro país, se desarrollan con unos requisitos mínimos sanitarios y pedagógicos, que en más de una ocasión han provocado daños irreversibles.

1.2.2 Análisis de la Situación Actual del Mercado.

A finales de la década de los 90 en el Distrito Metropolitano de Quito. Empieza un desarrollo urbanístico en los 4 puntos cardinales de la ciudad; paralelamente hay un crecimiento poblacional y de empresas de los diferentes sectores productivos y de servicios.

Relacionado con la educación ya se aprecia una distribución de colegios municipales, fiscales, particulares, fiscomicionales y otros centros de educación distribuidos en las diferentes administraciones zonales del Distrito Metropolitano de Quito; sin embargo, el problema del infante (3meses-4años). Es alarmante no solamente en el Distrito Metropolitano de Quito sino también en las otras ciudades del Ecuador.

De las entrevistas y de observaciones preliminares se ha podido observar que todavía hay padres de familia que encargan a sus infantes a familiares, vecinos o en ciertos casos en las manos de la servidumbre, situación que se presenta oportuna para instalar un Centro de Desarrollo Infantil en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Chimbacalle del Distrito Metropolitano de Quito.

1.2.3 **Análisis de la Situación Proyectada**

Este mercado se muestra muy alentador y en el mediano plazo se pretende implementar otro Centro de Desarrollo Infantil que satisfaga las necesidades de otros padres de familia y así cubrir con las expectativas que demandan los clientes de este servicio.

1.3 **Características del Servicio**

1.3.1 **Características del Servicio.**

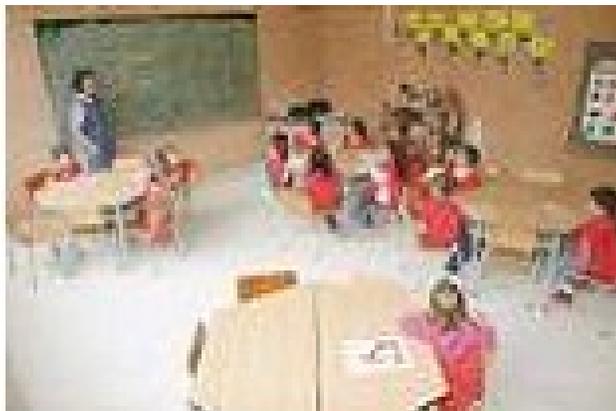
El Centro de Desarrollo Infantil dará mayor énfasis en contar con el programa Educación en Valores que fortalece la dignidad del niño y su adecuada socialización con respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad. Formando así en los pequeños una orientación hacia la búsqueda del conocimiento y la práctica de valores humanos. Dichos valores son la estructura de su personalidad, no solamente en el horario regular sino como un eje transversal porque atraviesan el curriculum educativo en todo momento. Somos la contraparte de la formación valorativa familiar, donde los componentes que se quieren brindar son:

- **Inglés**
- **Computación**
- **Formación en la Fe**
- **Educamos en valores y actitudes**
- **Fortalecimiento físico y deportivo**

La característica del servicio será de calidad y diferenciado a saber:

- El recibimiento a los niños se lo realizará muy cordialmente por parte de las parvularias que atenderán al niño en el transcurso del día.
- La ubicación del Centro de Desarrollo Infantil es de total accesibilidad ya que se encuentra en un lindo Barrio de la Zona Sur de la Administración Eloy Alfaro.
- Los aulas estarán divididas por edades de 3 meses hasta 6 meses, de 6 meses hasta 9 meses, de 9 meses hasta 1 año en estas edades se realizará estimulación temprana de acuerdo a los requerimientos de cada edad; los niños de 1 año, 2 años, 3 años y 4 años se los dividirá en una sola aula independientemente.
- Se contará con maestras parvularias para cada sección brindando atención personalizada formando niños líderes como seres únicos e irrepetibles, con características y comportamientos muy propios que lo diferencian, desarrollan en ellos sus destrezas, talentos y habilidades, con hábitos en educación, aseo y alimentación.
- Los horarios que tendrá el Centro de Desarrollo Infantil son a elegir de 7:00 a 17:00.
- La metodología que se utilizará de enseñanza es en base al arte basado en el juego "APRENDER JUGANDO".

CUADRO N: 1



CUADRO N: 2



Fuente: Internet.- www.google.com.ec

1.3.2 Clasificación por Uso / Efecto.

El Centro de Desarrollo Infantil en cuanto a la clasificación por su uso es de Consumo Final ya que el servicio que se brindará a los demandantes o sea los padres de familia se estarán satisfaciendo con todas sus expectativas.

El Centro de Desarrollo Infantil en cuanto a la clasificación por su efecto será innovador y similar porque este centro educativo no es el único en el sector y tiene similares características con los demás Centros Educativos y Guarderías de la zona, lo que hará que el Centro de Desarrollo Infantil sea de calidad y diferenciado.

1.3.3 Servicios Complementarios/Sustitutos.

Los Servicios Complementarios que prestará el Centro de Desarrollo Infantil serán cursos dirigidos por profesionales altamente capacitados para optimizar el desarrollo integral de los niños a través de diferentes actividades, construyendo experiencias y aprendizaje.

Cursos vacacionales:

Dirigido a niños de 2 hasta 4 años

- Estimulación temprana
- Expresión corporal
- Títeres
- Pintura
- Música
- Manualidades

Rincón Artístico

Dirigido a niños de 2 hasta 4 años

Música

- Canto
- Iniciación a la música clásica
- Expresión corporal
- Dramatización de canciones
- Juegos y cuentos
- Ritmos con instrumentos de percusión
- Títeres con fines expresivos, comunicativos y lúdicos

Pintura

- Pintura con acrílico
- Carboncillo
- Crayones
- Alto relieve
- Des motricidad fina

“En primer lugar cabe precisar que los Servicios Sustitutos, que pueden servir para reemplazarse unos a otros; cuando el precio de uno de ellos se eleva, la demanda de otro se incrementa”⁸

Los servicios sustitutos serán los siguientes:

- En los talleres que se dictarán por ejemplo en el de Pintura se utilizará lápices de colores en lugar de pintura con acrílico para salvaguardar la salud de los niños.
- Al utilizar el carboncillo los niños se los pueden meter en la boca causándoles una infección, se utilizará en este caso un lápiz de color negro en lugar del carboncillo.
- En los talleres de manualidades al realizar los trabajos para cuidar la integridad de los niños se utilizará tijeras redondas sin punta para que no haya ningún accidente en el futuro.

1.3.4 Normatividad Sanitaria, Técnica, Comercial, etc.

Previo a la iniciación y ejecución del presente estudio se contará con toda aquella normativa que tiene que ver con leyes, reglamentos, disposiciones ordenanzas del Distrito Metropolitano de Quito, Ministerio de Inclusión Social, Ministerio de Educación y Cultura:

- Pago en el Cuerpo de Bomberos.- Para lo cual se debe solicitar la inspección de los mismos.
- Registro Único de Contribuyentes R.U.C.- Es necesario para obtener este documento acercarse al S.R.I., con la siguiente documentación.
 1. Copia de la Cédula de Identidad
 2. Copia de la Papeleta de Votación

⁸ Principios de Economía CASE KAR

3. Factura de pago de un servicio básico, que puede ser agua, luz o teléfono.

1.4. Investigación de Mercado.

“La investigación de mercados abarca desde la encuesta y el estudio pormenorizado del mismo hasta la elaboración de estadísticas para poder analizar las tendencias en el consumo, y poder prever así la cantidad de productos y la localización de los mercados más rentables para un determinado tipo de bien o servicio. Cada vez se utilizan más las ciencias sociales para analizar la conducta de los usuarios. La psicología y la sociología, por ejemplo, permiten identificar elementos clave de las inclinaciones de las personas, de sus necesidades, sus actividades, circunstancias, deseos y motivaciones generales, factores clave para entender los distintos patrones de comportamiento de los consumidores.

Al tiempo que se aplicaban las ciencias sociales se introdujeron métodos modernos de medición y nuevas técnicas para realizar encuestas que permiten determinar la amplitud del mercado de un producto concreto. Estos métodos utilizan técnicas estadísticas y ordenadores o computadoras para establecer las tendencias y los gustos de los consumidores en relación con varios artículos.

El análisis científico también se utiliza en muchas actividades relativas al diseño, sobre todo a la hora de valorar las ventas potenciales de los nuevos productos. Por ejemplo, se utilizan modelos matemáticos para determinar el comportamiento social ante una particular relación, lo que se conoce como teoría de juegos. Las previsiones de venta son uno de los elementos más importantes para poder realizar actuaciones de marketing, que incluyen las relativas al tipo de publicidad, los puntos de venta y la localización de los almacenes”.⁹

1.1.1. Segmentación de Mercado.

⁹ Marketing." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005

“La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

La segmentación es también un esfuerzo por mejorar la precisión del marketing de una empresa. Es un proceso de agregación: agrupar en un segmento de mercado a personas con necesidades semejantes.

El segmento de mercado es un grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares y que reaccionarán de modo parecido ante una mezcla de marketing.

El comportamiento del consumidor suele ser demasiado complejo como para explicarlo con una o dos características, se deben tomar en cuenta varias dimensiones, partiendo de las necesidades de los consumidores. Se recomienda pues, presentar ofertas de mercado flexibles al segmento de mercado. La oferta de demanda flexible consiste en: Una **solución** que conste de elementos del producto y servicio que todos los miembros del segmento valoran y **opciones** que solo unos cuantos valoren, cada opción implica un cargo adicional.

Una buena segmentación debe tener como resultado subgrupos o segmentos de mercado con las siguientes características:

- **Ser intrínsecamente homogéneos (similares):** los consumidores del segmento deben de ser lo más semejantes posible respecto de sus probables respuestas ante las variables de la mezcla de marketing y sus dimensiones de segmentación.

- **Heterogéneos entre sí:** los consumidores de varios segmentos deben ser lo más distintos posible respecto a su respuesta probable ante las variables de la mezcla de marketing
- **Bastante grandes:** para poder garantizar la rentabilidad del segmento
- **Operacionales:** Para identificar a los clientes y escoger las variables de la mezcla de marketing. Se debe de incluir la dimensión demográfica para poder tomar decisiones referentes a la plaza y la promoción”.¹⁰

Para la segmentación de mercado vamos a tomar en cuenta tres variables muy importantes como son las variable geográfica, la variable demográfica y la variable sicográfica o de costumbres.

CUADRO No. 3

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
Geográfica	País: Ecuador Provincia: Pichincha Zona: Administración Zona Sur Eloy Alfaro Sector: Educación(CIIU)
Demográfica	Sexo: Masculino y Femenino Edad: 3 meses a 4 años Sector Económico: PEA (Población Económicamente Activa)
Sicográfica	Clase Social: Media y Media Alta Estilo de Vida: Bueno Valores Morales: Formados

Elaborado por: Christian Nieto

Variable Geográfica

¹⁰ Htp: www.monografias/segmentaciondemercados.com

En esta variable se debe considerar el país, que se encuentra dividido regionalmente y por número de provincias, para el estudio se va a seleccionar la provincia de Pichincha en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito habiendo en esta provincia una demanda por el servicio de Centros de Desarrollo Infantil.

Dentro de la provincia de Pichincha el Centro de Desarrollo Infantil se ubicará en el Distrito Metropolitano de Quito que es la capital del Ecuador y por ende donde se ubican la mayor cantidad de habitantes.

Variable Demográfica.

Para determinar la segmentación mediante esta variable se debe tomar en cuenta algunos elementos como son la edad, el sexo, la clase económica a la que pertenecen, la religión entre otros elementos.

En el Centro de Desarrollo Infantil hemos delimitado nuestro segmento a las personas que se encuentren en la Población Económicamente Activa (PEA).

Variable Sicográfica.

Dentro de esta variable se va a considerar el estilo de vida de las personas, la clase económica a la que pertenecen, los valores y demás características del cliente potencial.

El Centro de Desarrollo Infantil estará enfocado a las personas que pertenezcan a la clase económica media, media alta y alta de la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Chimbacalle del Distrito Metropolitano de Quito, para que los padres de familia se sientan satisfechos al cubrir las expectativas que tengan por este servicio.

1.4.2. Metodología de la Investigación de Mercado.

“Procedimientos lógicos para realizar una investigación exitosa.

En el presente artículo, se mostrarán los diversos tipos de investigación de mercado y los siete elementos básicos que se deben tener en cuenta en términos de metodología para llegar a obtener resultados exitosos en las investigaciones.

Tipos de Estudios de Mercado.

Existen tres tipos básicos de investigación de mercado teniendo en cuenta los objetivos que persiguen las investigaciones.

Tipos de investigación

1. Investigación descriptiva.
2. Investigación de causa.
3. Investigación de predicción.

1. Investigación Descriptiva:

La investigación descriptiva es aquella que busca definir claramente un objeto, el cual puede ser un mercado, una industria, una competencia, puntos fuertes o débiles de empresas, algún tipo de medio de publicidad o un problema simple de mercado.

En una investigación descriptiva, el equipo de trabajo buscará establecer el **"Que"** y el **"Donde"**, sin preocuparse por el **"por Qué"**. Es el tipo de investigación que genera datos de primera mano para realizar después un análisis general y presentar un panorama del problema.

2. Investigación Causal:

Es aquella investigación que busca explicar las relaciones entre las diferentes variables de un problema de mercado, es el tipo de investigación que busca llegar a

los nudos críticos y buscará identificar claramente fortalezas y debilidades explicando el **"Por Qué?"** y el **"Cómo?"** suceden las cosas.

Las investigaciones de causa, generalmente se aplican para identificar fallas en algún elemento de mercadeo, como el diseño de un empaque, algún elemento en las preferencias de los consumidores que genere alguna ventaja competitiva, alguna característica de los productos que no guste a los consumidores etc.

3. Investigación de Predicción:

Es aquella que busca proyectar valores a futuro; buscará predecir variaciones en la demanda de un bien, niveles de crecimiento en las ventas, potencial de mercados a futuro, número de usuarios en x tiempo, comportamiento de la competencia etc. En cualquier estudio predictivo, generalmente se deberán tener en cuenta elementos como el comportamiento histórico de la demanda, cambios en las estructuras de mercado, aumento o disminución del nivel de ingresos.

La investigación predictiva, es la más complicada e interesante y es la que realmente puede hacer diferencia entre el éxito y el fracaso de empresas en el largo plazo, acertar en el comportamiento de un mercado a futuro, es claramente la mejor manera de garantizar estabilidad.

La metodología de las investigaciones se puede resumir en los siguientes puntos:

1. Captación de Datos:

El primer paso será siempre la recolección de información primaria que pueda servir como base de análisis.

Existen diferentes tipos de fuentes: Encuestas propias, estudios históricos, registros de empresas, cámaras de comercio, investigaciones de campos, datos internos de la empresa, historiales de venta etc, el tipo de información a recolectar dependerá de los objetivos que persigue la investigación.

2. Muestreo:

Es la parte que se encarga de capturar los datos relevantes provenientes de fuentes primarias para luego analizarlos y generalizar los resultados a la población de la cual se extrajeron.

La idea generalmente consistirá en obtener muestras suficientemente representativas para generar conclusiones que se aplique a toda la población objetivo.

3. Experimentación:

Consiste en manejar uno o varios elementos de mercado (precio, cantidad, calidad, publicidad) con el fin de generar datos acerca de reacciones del mercado. Busca identificar el impacto de cada variable sobre el comportamiento del mercado.

Un ejemplo se da cuando se hacen promociones especiales en algunas zonas (2 por 1), para saber si el impacto es positivo o negativo para el mercado y la empresa y dados los resultados aplicar dichas promociones en general o no hacerlas.

4. Análisis del Comportamiento del Consumidor:

Investiga el "**Por Que**", las personas varían sus preferencias, aceptan o rechazan determinados productos o algunas marcas. Generalmente estas investigaciones se basan en factores de conducta y psicológicos.

5. Análisis de Regresión:

Es aplicar técnicas matemáticas para estimar las relaciones existentes, con base en datos preliminares o variables aisladas.

6. Predicción o Informe:

Consiste en **estimar** valores (investigación descriptiva), o **predecir** valores (investigación predicativa), que serán los resultados de la investigación y la base para obtener conclusiones.

7. Simulación:

Consiste en modelar los resultados de mercado para producir datos artificiales y evaluar diversas alternativas. Las nuevas tecnologías han llegado incluso a simular mercados por medios virtuales.

Sin importar el tipo de investigación, es importante mantener siempre criterios de calidad en la recolección de datos y tener cuidado en su tabulación y análisis”¹¹.

Para realizar la investigación de campo para el estudio de la creación del Centro de Desarrollo Infantil, en este proyecto usaremos una herramienta como es la ENCUESTA, con la cual vamos a realizar el estudio de las necesidades y requerimientos de los clientes potenciales mediante la ejecución de la misma.

1.4.3.Tamaño del Universo.

En atención a la proyección de la población del Distrito Metropolitano de Quito por quince años según áreas tenemos que el total de población al 2005 es de 2.007.767 personas; y proyectado al 2008 el total del Distrito Metropolitano de Quito está en el orden de 2.143.216 personas, sin embargo, debemos señalar que la proyección de la población de la Administración Zona Sur Eloy Alfaro al 2008 es 462.521 personas, lo que quiere decir que el 21.58% corresponde a esta administración zonal, frente al total del Distrito Metropolitano de Quito.

¹¹ www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/24/7metinv.htm

Toda vez que la Administración Zona Sur Eloy Alfaro es extensa y además comprende 9 parroquias grandes por lo que se hace un discrimen de algunas parroquias y solamente se considera como mercado meta la población de la parroquia Chimbacalle, toda vez que es el sector donde existe una población infantil, cuyos padres de familia se encuentran en una clase social media y en condición de sufragar gastos en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería (sondeo de investigación de campo), debiendo indicar que la población al 2008 es de 42.708 personas.

De las investigaciones preliminares y consultadas al INEC se establece que cada hogar en el Distrito Metropolitano de Quito está conformado por cuatro individuos por familia lo que quiere decir que el universo para la ejecución del presente estudio es de 10.677 familias, lo que constituye nuestro universo.

1.4.4.Prueba Piloto

La prueba piloto tiene la particularidad de hacer una encuesta a un número reducido de personas (15-20) con el fin de llegar a determinar el grado de aceptación (**p**) de la creación del Centro de Desarrollo infantil y el grado de no aceptación (**q**) del mencionado Centro de Desarrollo Infantil.

Esta encuesta piloto tiene la finalidad de hacer una sola pregunta filtro para llegar a determinar **p y q**; para el presente estudio se hizo una encuesta a 20 personas con la siguiente pregunta.

“Le agradecería que en este lugar se instale un Centro de Desarrollo infantil con servicio profesional y de calidad para niños de hasta 4 años”.

si __

no __

De los resultados obtenidos tenemos que:

Ecuación 1. Cálculo de p y q

$$p = \frac{18}{20}$$

$$p = 90.00\%$$

$$q = \frac{2}{20}$$

$$q = 10.00\%$$

Es decir que para el efecto, los valores de p y q son los siguientes: p = 0,90 y q= 0,10 aproximando las cifras.

1.4.5. Tamaño de la Muestra.

Para la ejecución de la encuesta se considera la siguiente fórmula basada en la población finita, la misma que es igual a:

Datos:

Z = Nivel de confianza (95%)	$1.96^2 = 3,8416$
N = Universo	10.677 familias
p = Proporción real estimada de éxito	0,90
q = Proporción real estimada de fracaso	0.10
e = Error muestral	$0.05^2 = 0.0025$

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

$$n = \frac{10.672 * 3,8416(0.85 * 0.15)}{0,0025 * (10676) + (3,8416 (0,90 * 0,10))}$$

$$n = 136 \text{ encuestas}$$

Elaborado por: Christian Nieto

1.4.6. **Elaboración de la Encuesta.**

Objetivo: Determinar el grado de aceptación de padres de familia para hacer uso del Centro de Desarrollo infantil

Datos Personales:

Fecha: _____

Sexo: M _____ F _____

Ocupación:

Empleado Público: _____

Empleado Privado: _____

Sin relación de dependencia: _____

Estado Civil _____

Buenos días / tardes, soy estudiante de la ESPE del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, estoy realizando una encuesta y considero que su opinión es de gran importancia para el éxito de la investigación a realizarse.

1. Tiene hijos entre 3 meses y 4 años

Si ___ No ___

2. Si la respuesta es positiva alguno de los hijos están en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería

Si ___ No ___

Nota: si la respuesta es negativa pase a la pregunta 4

3. Si la repuesta es afirmativa indique el nombre del Centro de Desarrollo Infantil o Guardería

4. Normalmente con quien deja a los niños (3 meses hasta 4 años)

Empleada _____

Familiares _____

Vecinos _____

Solos _____

Otros _____

Nota: Favor contestar pregunta 11 y 12

5. De la respuesta del punto señalado cree usted que el infante esté seguro en el cuidado y trato del niño.

Si____ No____

6. Que tiempo hace uso de este Centro de Desarrollo Infantil

1 a 3 meses _____

3 a 5 meses _____

5 meses en adelante _____

7. Cómo le calificaría el servicio que presta ese Centro de Desarrollo Infantil?

Excelente _____

Muy bueno _____

Bueno _____

Regular _____

8. El precio que cobra mensualmente ese Centro de Desarrollo Infantil o Guardería está en los rangos de:

40 a 50 dólares _____

51 a 60 dólares _____

61 a 70 dólares _____

Y más de 70 dólares _____

9. La ubicación del Centro de Desarrollo Infantil o Guardería se encuentra distante de su vivienda

Si _____ No _____

10. Usted normalmente lo deja al infante o niño en aquel Centro de Desarrollo Infantil

Si _____ No _____

11. Le gustaría que su infante o que su hijo ingrese a un Centro de Desarrollo Infantil profesional con servicio de calidad y diferenciado

Si _____ No _____

12. Le gustaría que su hijo durante el día reciba clases de:

Música _____

Pintura _____

Estimulación Temprana _____

Canto _____

Dibujo _____

Expresión Artística _____

Nota: por favor califique de 1 a 6 donde 1 es el más importante.

13. Favor indicar el nivel de ingresos mensuales

USD 300 – 500 _____

USD 501 – 700 _____

Más de 700 USD _____

1.4.6.1 Procesamiento de la Información

La información que se levantó en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle fue procesada utilizando dos programas de computación que son:

- Hoja de Cálculo (Microsoft Office)
- SPSS (versión 11)

1.4.6.2 Análisis de los Resultados

A continuación se procederá a dispersar la información que se ha obtenido para ser analizada de acuerdo a las necesidades y objetivos del proyecto:

TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

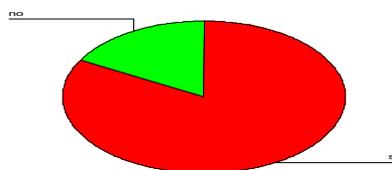
Objetivo: Determinar el grado de aceptación de padres de familia para hacer uso del Centro de Desarrollo infantil

1. Tiene hijos de 3 meses hasta 4 años

Si ___ No ___

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	113	83,1	83,1	83,1
No	23	16,9	16,9	100,0
Total	136	100,0	100,0	

Tiene hijos entre 3 meses y 4 años



Al realizar la Investigación de Campo pudimos observar que en el Distrito Metropolitano de Quito, Zona Sur Administración Eloy Alfaro, Parroquia Chimbacalle las familias del sector que respondieron que si tienen hijos entre 3 meses y 4 años son 113 que representa un 83,1% mientras que 23 familias que representa un 16.9% dijeron lo contrario.

2. Si la respuesta es positiva alguno de los hijos están en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería

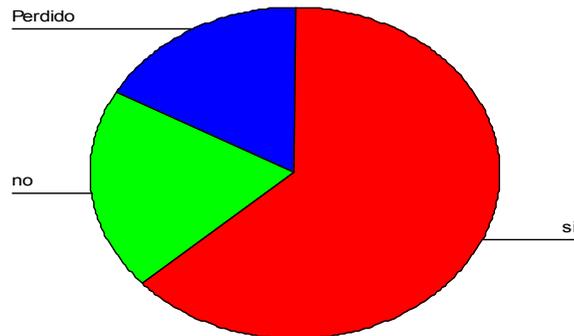
Si___ No___

Nota: si la respuesta es negativa pase a la pregunta 4

Válidos	113
Perdidos	23

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	86	63,2	76,1	76,1
	No	27	19,9	23,9	100,0
	Total	113	83,1	100,0	
Perdidos	Sistema	23	16,9		
Total		136	100,0		

Estan en un Centro de Desarrollo Infantil



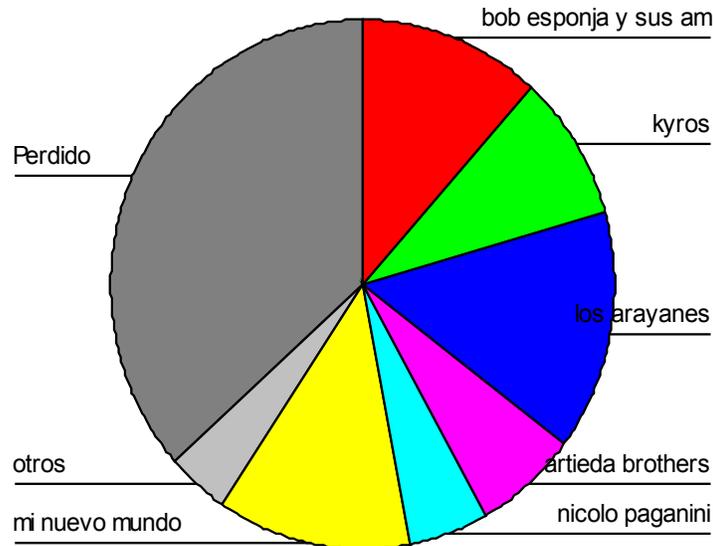
De la Investigación de Campo realizada se puede observar que las familias que tienen a sus hijos en estos Centros de Desarrollo Infantil, 86 respondieron que si están en estos Centros, un 63.2%, mientras que 27 que representa un 19.9% tienen hijos entre 3 meses y 4 años pero no están en alguno de estos Centros; se puede observar que los perdidos en el sistema son 23 que representa un 16.9% que en la pregunta anterior respondieron que no tienen hijos por lo que no siguen con la encuesta, debiendo indicar que los porcentajes válidos están en el orden del 76.1% (los hijos están en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería) y el 23.9% no.

3. Si la repuesta es afirmativa indique el nombre del Centro de Desarrollo Infantil o Guardería

N	Válidos	86
	Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	BOB ESPONJA Y SUS AMIGOS	16	11,8	18,6	18,6
	KYROS	12	8,8	14,0	32,6
	LOS ARAYANES	20	14,7	23,3	55,8
	ARTIEDA BROTHERS	9	6,6	10,5	66,3
	NICOLO PAGANINI	7	5,1	8,1	74,4
	MI NUEVO MUNDO	17	12,5	19,8	94,2
	OTROS	5	3,7	5,8	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Indique Nombre Centro de Desarrollo



Con la información obtenida al realizar la investigación de campo los Centros de Desarrollo Infantil que más demanda tienen en este sector son: “Los Arrayanes” con un 14.7%, luego “Mi Nuevo Mundo” con un 12% seguido de “Bob Esponja y sus Amigos” con un 11.8% siendo estos los de mayor demanda; a continuación “Kyros” con un 8.8%, luego “Artieda Brothers” con un 6.6% y “Nicolo Paganini” con un 5.1%; finalmente se observa que un 3.7% tienen a sus hijos en otros centros que están fuera del sector.

Las 23 personas encuestadas que dijeron que no tenían hijos y las 27 que dijeron que si tenían hijos pero no están en alguno de estos centros son en total 50 (perdidos en el sistema) que representan un 36.8%.

4. Normalmente con quien deja a los niños (3 meses hasta 4 años)

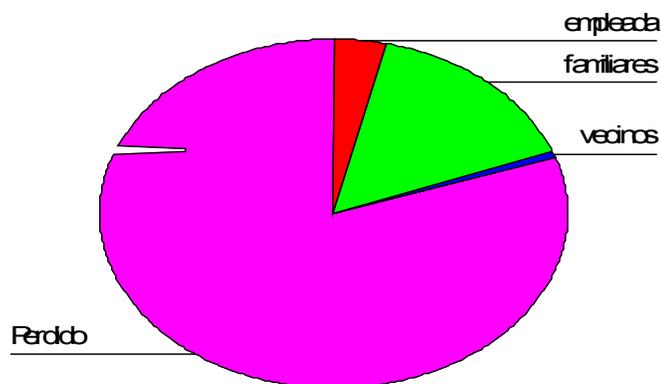
Empleada _____ Solos _____
 Familiares _____ Otros _____
 Vecinos _____

Nota: Favor contestar pregunta 11 y 12

Válidos	27
Perdidos	109

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Empleada	5	3,7	18,5	18,5
	Familiares	21	15,4	77,8	96,3
	Vecinos	1	,7	3,7	100,0
	Total	27	19,9	100,0	
Perdidos	Sistema	109	80,1		
Total		136	100,0		

Con quien deja a los niños



De las respuestas obtenidas se puede analizar que 27 personas que representan un 19.9% que respondieron que tienen hijos pero que no están en alguno de estos Centros dejan a sus hijos o infantes, con sus familiares, un 15.4%, con sus empleados un 3.7% y con sus vecinos un 0.7%.

Las 109 personas que representan el 80.1% (perdidos sistema), son las 23 en primer lugar que no tienen hijos y las 86 personas restantes que si tienen hijos y si están en alguno de estos centros.

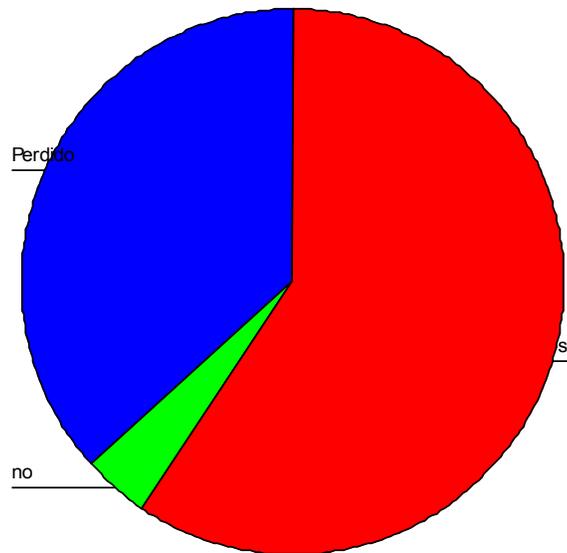
5. De la respuesta del punto señalado cree usted que el infante esté seguro en el cuidado y trato del niño.

Si___ No___

Válidos	86
Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	81	59,6	94,2	94,2
	No	5	3,7	5,8	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Cree ud que el infante este seguro



Al realizar la investigación de Campo se observa que 81 personas que representan el 59.6% que si tienen hijos y si están en alguno de estos Centros de Desarrollo Infantil creen que sus hijos o infantes están seguros en estos Centros, mientras que 5 personas que representan el 3.7% creen que no están seguros; las 50 personas restantes que representan el 36.8%(perdidos sistema), son las 23 que no tienen hijos y las 27 personas que tienen hijos pero no están en alguno de estos centros.

6. Que tiempo hace uso de este Centro de Desarrollo Infantil

1 a 3 meses _____

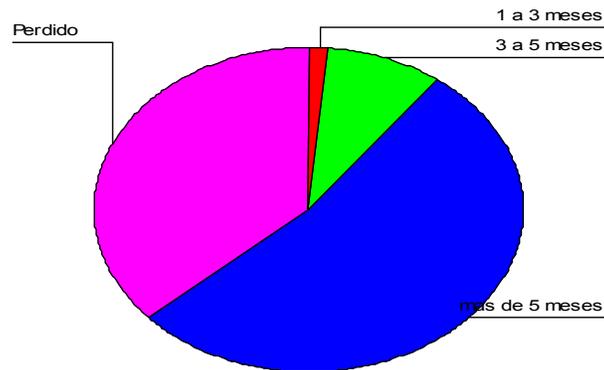
3 a 5 meses _____

5 en adelante _____

Válidos	86
Perdidos	50

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 a 3 meses	2	1,5	2,3	2,3
3 a 5 meses	12	8,8	14,0	16,3
Mas de 5 meses	72	52,9	83,7	100,0
Total	86	63,2	100,0	
Perdidos Sistema	50	36,8		
Total	136	100,0		

Que tiempo hace uso de este centro



Se observa que las 86 personas que respondieron que si tienen a sus hijos en algún Centro de Desarrollo Infantil que representa el 63.2% utilizan estos Centros Educativos, más de 5 meses; un 52.9%, de 3 a 5 meses un 8.8% y 1 a 3 meses 1.5%, finalmente las 50 personas (perdidos sistema 23 no tienen hijos y 27 tienen hijos pero no están en estos Centros Educativos) que representan un 36.8%.

Lo que nos indica que los Centros de Desarrollo Infantil en su mayoría son utilizados más de 5 meses por los infantes.

7. ¿Cómo le calificaría el servicio que presta ese Centro de Desarrollo Infantil?

Excelente _____

Bueno _____

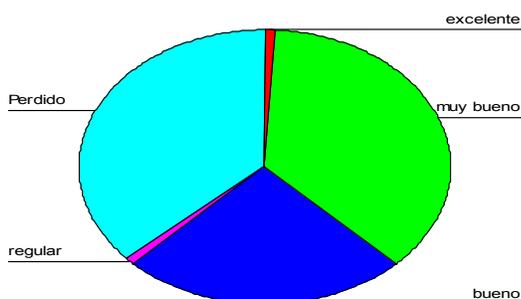
Muy bueno _____

Regular _____

Válidos	86
Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Excelente	1	,7	1,2	1,2
	muy bueno	50	36,8	58,1	59,3
	Bueno	34	25,0	39,5	98,8
	Regular	1	,7	1,2	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Cómo calificaría el servicio



Las personas que tienen a sus hijos en los Centros de Desarrollo Infantil califican a los mismos así: excelente 0.7%, muy bueno 36.8%, bueno 25%, regular 0.7%; lo que nos muestra que la mayoría de las personas piensan que estos Centros Educativos son “muy buenos” en su mayoría pero que tienen que mejorar para llegar a ser excelentes.

Además las 50 personas (perdidos sistema 23 no tienen hijos y 27 tienen hijos pero no están en estos Centros Educativos) que representan un 36.8%, por lo que también no entran en este análisis.

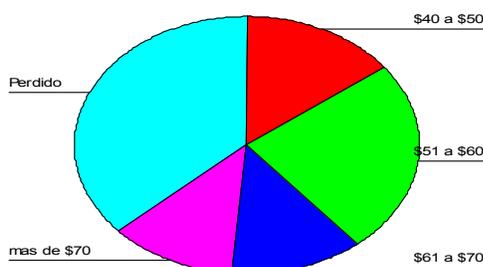
8. El precio que cobra mensualmente ese Centro de Desarrollo Infantil o Guardería está en los rangos de:

40 a 50 dólares _____ **61 a 70 dólares** _____
51 a 60 dólares _____ **Y más de 70 dólares** _____

Válidos	86
Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$40 a \$50	20	14,7	23,3	23,3
	\$51 a \$60	33	24,3	38,4	61,6
	\$61 a \$70	17	12,5	19,8	81,4
	mas de \$70	16	11,8	18,6	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Precio que cobra mensualmente



Se observa que el Centro de Desarrollo Infantil que más demanda tiene en el sector es “Los Arrayanes” cuyo rango de \$51 a \$60 tiene un 24.3% frente al total que es lo que cobra mensualmente este Centro; el siguiente rango es el de \$40 a \$50 que tiene un 14.7%, seguido de \$61 a \$70 que representa un 12.5% que pagan los padres de familia mensualmente; finalmente algunas personas tienen la posibilidad en el sector de pagar mensualmente más de \$70 que representan un 11.8%.

Asimismo las 50 personas (perdidos sistema 23 no tienen hijos y 27 tienen hijos pero no están en estos Centros Educativos) que representan un 36.8%, por lo que también no entran en este análisis.

9. La ubicación del Centro de Desarrollo Infantil o Guardería se encuentra distante de su vivienda

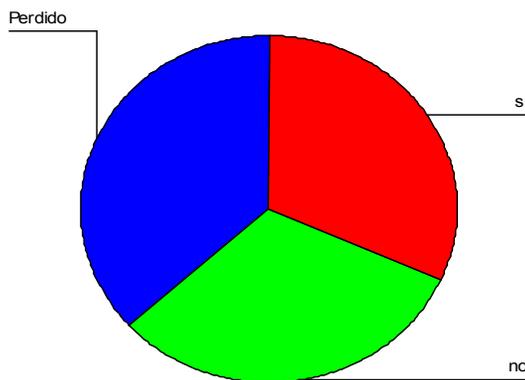
Si ____

No ____

Válidos	86
Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	43	31,6	50,0	50,0
	No	43	31,6	50,0	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Ubicación del centro se encuentra distante



La ubicación de los Centros de Desarrollo Infantil de las personas que tienen a sus hijos en aquellos centros dijeron que si es distante; 43 personas que representa un 31.6% no está distante la ubicación de estos Centros Educativos de; igual forma es de 43 personas que representa un 31.6%.

Igualmente las 50 personas (perdidos sistema 23 no tienen hijos y 27 tienen hijos pero no están en estos Centros Educativos) que representan un 36.8%, por lo que

también no entran en este análisis; sin embargo, los porcentajes válidos, están en el orden del 50% si está distante, y el 50% no está distante.

10. Usted normalmente lo deja al infante o niño en aquel Centro de Desarrollo Infantil.

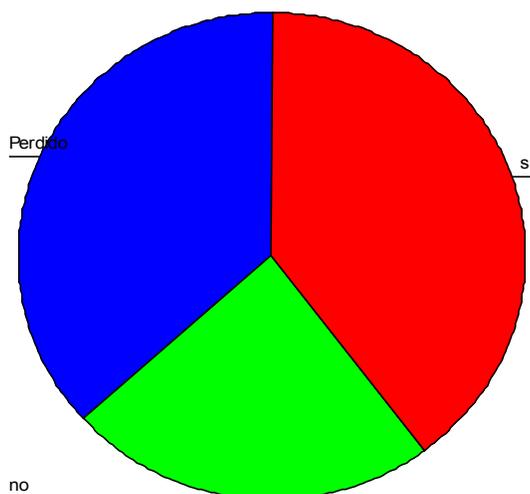
Si _____

No _____

N	Válidos	86
	Perdidos	50

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	54	39,7	62,8	62,8
	No	32	23,5	37,2	100,0
	Total	86	63,2	100,0	
Perdidos	Sistema	50	36,8		
Total		136	100,0		

Usted deja al infante en este centro



Como se puede observar los padres que llevan a los hijos a estos Centros de Desarrollo Infantil son 54 personas que representan un 39.7% mientras que las personas que no llevan a sus hijos a estas Guarderías ya que utilizan cualquier otro medio son 32 personas que representan un 23.5%.

Indistintamente las 50 personas (perdidos sistema 23 no tienen hijos y 27 tienen hijos pero no están en estos Centros) que representan un 36.8%, por lo que también no entran en este análisis.

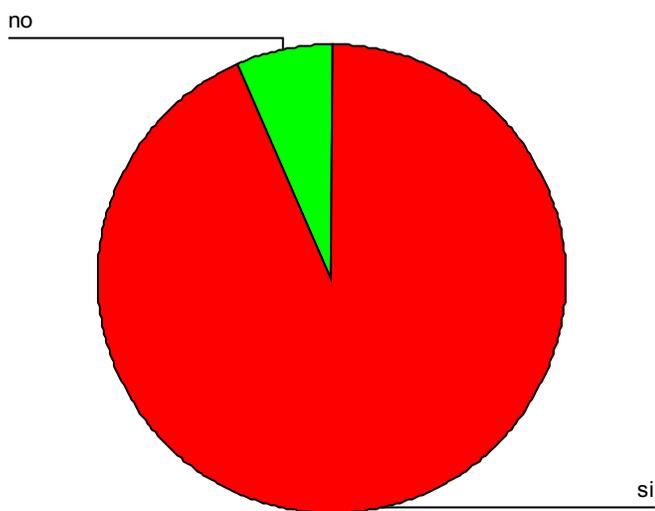
11. Le gustaría que su infante o que su hijo ingrese a un Centro de Desarrollo Infantil profesional con servicio de calidad y diferenciado

Si___ No___

Válidos	136
Perdidos	0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	127	93,4	93,4	93,4
No	9	6,6	6,6	100,0
Total	136	100,0	100,0	

Gustaría servicio de calidad y diferenciado



Todas las personas encuestadas tuvieron que responder si les gustaría un servicio de calidad y diferenciado; 127 personas dijeron Si que representa 93.4% y que NO 9 personas que representa 6.6%, al analizar esta información contestaron todas las personas sin excepción, también las que no tenían hijos ya que un futuro supieron manifestar que si les gustaría un servicio de calidad y diferenciado para sus hijos o contarles a sus conocidos.

12. Le gustaría que su hijo durante el día reciba clases de:

Música	_____	Canto	_____
Pintura	_____	Estimulación Temprana	_____
Dibujo	_____	Expresión Artística	_____

Nota: por favor califique de 1 a 6 donde 1 es el más importante.

Group \$CLASES durante el día reciba clases de
(Value tabulated = 2)

Dichotomy label	Name	Count	Pct of Responses	Pct of Cases
	MUSICA	22	16,2	16,2
	PINTURA	16	11,8	11,8
	ESTIMULA	29	21,3	21,3
	CANTO	25	18,4	18,4
	DIBUJO	15	11,0	11,0
	EXPRESIO	29	21,3	21,3
	Total responses	136	100,0	100,0

0 missing cases; 136 valid cases

Al realizar la Investigación de Campo se puede observar que los padres de familia que ya tienen sus hijos en alguno de estos Centros o que las personas que no tienen hijos pero que en un futuro piensan tener hijos quieren que los niños o infantes reciban en primer lugar durante el día clases de Estimulación Temprana con un 21.3% y Expresión Artística con 21.3% (más importante), seguido de Canto con un 18.4% y Música con un 16.2% siendo estos dos ítems “importantes”, Pintura con un 11.8% “menos importante”, Dibujo con un 11.0% “poco importante”.

13. Favor indicar el nivel de ingresos mensuales

USD 300 – 500 _____

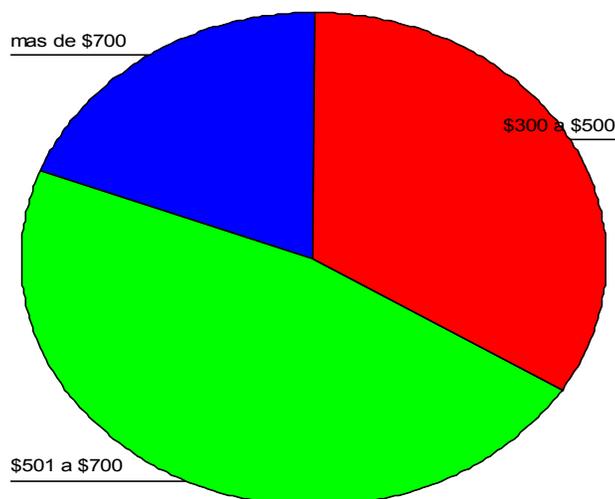
USD 501 – 700 _____

Más de 700 USD _____

N	Válidos	136
	Perdidos	0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
\$300 a \$500	46	33,8	33,8	33,8
\$501 a \$700	64	47,1	47,1	80,9
mas de \$700	26	19,1	19,1	100,0
Total	136	100,0	100,0	

Nivel de ingresos mensuales



Los resultados obtenidos en esta encuesta concluyen que las personas que contestaron cuales eran sus ingresos y que iban entre los rangos de \$300 a \$500 dólares eran 46 personas que representan un 33.8% de la Parroquia Chimbacalle, en el rango de \$501 a \$700 dólares contestaron 64 personas que representan un 47.1% y finalmente en el rango de más de \$700 dólares están 26 personas que representan el 19.1%; como podemos observar la mayoría de personas están percibiendo un ingreso de \$501 a \$700 dólares lo que significa que son una clase media y clase media alta.

1.5. Análisis de la Demanda.

Función de Demanda.

“Es la relación que existe entre la cantidad demandada de un bien o servicio y alguna otra variable, normalmente el precio de ese bien o servicio.”¹²

“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”¹³

“La curva de la demanda representa en forma gráfica la relación entre la cantidad de un bien que demanda el consumidor y el precio de ese bien al variar el precio”¹⁴

El análisis que se realiza de la demanda está dado por la cantidad de bienes y servicios que los clientes potenciales en este caso están dispuestos a adquirir a un determinado precio.

4.1. Factores que Afectan a la Demanda.

“La posición de cualquier curva de demanda en un gráfico, cuyas coordenadas sean el precio y la cantidad, estarán en función de otros determinantes de la demanda que no estén medidos en cualesquiera de los dos ejes del gráfico”¹⁵

a. Tamaño y Crecimiento de la Población

“Frecuentemente, un incremento del tamaño de la población en una economía hace desplazar hacia fuera la curva de la demanda, para la mayoría de los productos y/o

¹² <http://www.eumed.net/cursecon/dic/micro/utilidad.htm#Función%20de%20demanda:>

¹³ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Juan Gallardo Cervantes.

¹⁴ Microeconomía; Un Enfoque Moderno, Andrew R. Schotter ; CECSA; Primera Edición; México 1998

¹⁵ Microeconomía; Roger Le Roy Miler, Roger E. Meiners; McGrawHill; Tercera Edición

servicios. Este hecho se debe a que un incremento de la población conduce a un aumento del número de compradores existentes en el mercado.”¹⁶

El Distrito Metropolitano de Quito ha tenido un crecimiento de la población (1990-2001) del 37.63% al 2010 proyectado (proyección de la población del Distrito Metropolitano de Quito) se estima una población de 2.215.820, lo que quiere decir que está previsto un crecimiento del 20.28% frente al censo del 2001.

En atención a esta misma proyección del Distrito Metropolitano de Quito vemos un crecimiento de la población 2005-2010 del 2.2% esto quiere decir que el Distrito Metropolitano de Quito ha tenido un crecimiento no solo de la población sino de un crecimiento urbanístico en los cuatro puntos cardinales incluidos los valles, valles que en los actuales momentos se están constituyendo en ciudades satélites.

Relacionado con la Administración Zonal Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito tenemos ocho parroquias (se adjunta Anexo 1), debiendo indicar que para el presente estudio se le considera a la Parroquia Urbana de Chimbacalle como nuestro segmento de mercado para la implementación de un Centro de Desarrollo Infantil; no se considera el resto de parroquias urbanas por considerarlas parroquias grandes y distantes al sector lugar de la investigación.

De conformidad con el censo del 2001 la Parroquia de Chimbacalle tenía 43.173 personas, al 2010, 35.868 personas lo que quiere decir que hay un decrecimiento del 1.9%, las causas del decrecimiento son obvias toda vez que el comportamiento de las personas es tratar de migrar a otros barrios, ciudades y al exterior.

¹⁶ Microeconomía; Roger Le Roy Miler, Roger E. Meiners; McGrawHill; Tercera Edición

b. Hábitos de Consumo

De la investigación de campo se puede determinar que del porcentaje válido de los encuestados el 76.1% de niños (de 3 meses hasta 4 años) se encuentran en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería, un 23.9% no lo están; sin embargo, es importante señalar que de las 27 personas (19.9%) que respondieron que tienen hijos entre 3 meses y 4 años pero no están en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería, dejan a sus hijos o infantes con sus familiares (77.8%); con los empleados (18.5%) y con los vecinos (0.7%) lo que quiere decir que por situaciones económicas y/o padres de familia dejan a sus infantes en Guarderías o Centros de Desarrollo Infantil porque madre y padre trabajan; asimismo por confianza dejan a sus hijos con un familiar; y en aquellos casos que no disponen recursos económicos o familiares cercanos a sus viviendas los dejan encargados a los niños a los vecinos; considerando que es una carga para los vecinos y una preocupación del día para sus padres.

c. Gustos y Preferencias

De la investigación de mercado se pudo concluir que los padres de familia que dejan a sus infantes en los Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías, en algunos casos el 50% los van y los dejan en transporte propio y el otro 50% en transporte de terceros; a esto se suma que en los dos casos los padres de familia se sujetan a las normativas ofrecidas por estos centros relacionado con el tipo de alimentación del niño, sin embargo, en el caso de los infantes que están recibiendo una alimentación en tetinas por prescripción médica lleva el tipo y marca del alimento que se está sirviendo el niño o infante, y que en estos casos el personal de estos centros son los encargados en darles la alimentación en el horario establecido con el padre de familia.

Igualmente se pudo observar en las entrevistas con los encuestados ellos dejan todo lo que se relaciona con pañales, materiales de aseo (jabón, shampoo, loción, etc.),

debiendo indicar que el servicio de estos centros están en 36.8% muy bueno y un 25% el servicio es bueno, lo que nos permite determinar que en los actuales momentos la creación de un nuevo Centro de Desarrollo Infantil con servicio de calidad y diferenciado es oportuno.

d. Niveles de Ingreso y Precios

Los resultados obtenidos en la presente encuesta determina en los porcentajes válidos que el 23.3% paga un valor mensual en una rango de \$50 a \$60 dólares; un 38.4% en un rango de \$51 a \$60 dólares; un 19.8% en un rango de \$61 a \$70 dólares, y un 18.6% están pagando mensualmente más \$70 dólares.

Relacionado con el nivel de ingreso de los padres de familia tenemos que el 33.8% tienen ingresos mensuales entres \$300 a \$500 dólares; el 47.1% en rangos de \$501 a \$700 dólares y un 19% tienen ingresos mensuales que superan los \$700 dólares.

4.2. Comportamiento Histórico de la Demanda

La investigación de campo nos ha permitido determinar el (porcentaje válido) que el 2.3% de padres de familia están haciendo uso de estos Centros de Desarrollo Infantil desde hace 1 a 3 meses atrás, el 14% de 3 a 5 meses y el 83.7% hace más de 5 meses.

Si le consideramos al 83.7% como un porcentaje para la determinación de la demanda histórica habrá que considerar un 83.1% de aquellas familias que tiene hijos en los Centros de Desarrollo Infantil, incluidos los que tienen hijos en rangos de edad de 3 meses a 4 años pero que no se encuentran en estos Centros.

De las investigaciones preliminares y consultadas al INEC se establece que cada hogar en el Distrito Metropolitano de Quito está conformado por cuatro individuos por familia lo que quiere decir que el universo para la ejecución del presente estudio es

de 10.677 familias, lo que constituye nuestro universo, siendo así que de las 10.677 familias el 83.7% que son 8937 familias que hace uso de estos Centros hace más de 5 meses atrás

4.3. Demanda Actual del Servicio

La demanda actual de Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle estaría dada en función de los padres de familia que tienen hijos en el rango de 3 meses hasta 4 años y que tienen a sus hijos o infantes en algunos de estos Centros que viven en los alrededores de este sector, como los que demanda este servicio:

De la investigación de mercado se consideró el factor de la encuesta como es: Le gustaría que su infante o que su hijo ingrese a un Centro de Desarrollo Infantil profesional con servicio de calidad y diferenciado (93.4%); por tanto la situación actual es que al año 2008 existe 9.972 familias de la parroquia Chimbacalle de la Administración Zonal Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito cuyos hijos se encuentran en un Centro de Desarrollo Infantil o Guardería.

4.4. Proyección de la Demanda

A lo largo de los años la tasa de crecimiento demográfico en el Distrito Metropolitano de Quito, según el censo de la población (1990-2001) hay un incremento del 33%, lo que quiere decir que el crecimiento urbanístico y poblacional en este Distrito Metropolitano tiene un crecimiento promedio del 2001 al 2010 de 2.2% anual; y todo esto se debe no solamente al crecimiento de la población sino al crecimiento de las parroquias urbanas y rurales; este fenómeno de crecimiento poblacional ha permitido que nazcan varios negocios de los diferentes sectores de producción y servicios.

CUADRO No. 4
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
POR QUINQUEÑOS SEGÚN AREAS

AREA	Poblacion Censo		Tasa de crecimiento demografico%	Incremento%	2005	tc	2010	tc	2015
	1990	2001							
TOTAL DISTRITO	1.388.500	1.842.201	2,6	33	2.007.767	2,2	2.215.820	2,0	2.424.527
QUITO URBANO	1.105.526	1.397.698	2,2	26	1.504.991	1,9	1.640.478	1,7	1.777.976
DISPERSO URBANO	24.535	13.897	-5,0	-43	10.612	-6,5	7.603	-6,5	5.246
SUBURBANO	258.439	430.606	4,8	67	492.163	3,4	567.740	2,9	641.305

CUADRO No. 5
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO AEROPUERTO POR ÁREAS SEGÚN QUINQUEÑOS

AREA	2005	tc	2010	tc	2015
* TOTAL DISTRITO (ca)	2.007.767	2,2	2.231.705	2,1	2.456.938
QUITO URBANO	1.504.991	1,9	1.640.478	1,7	1.777.976
DISPERSO URBANO	10.612	-6,5	7.603	-6,5	5.246
* SUBURBANO (ca)	492.163	3,4	583.625	3,5	673.716

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

Dentro del sector de servicios está la Educación; de acuerdo a la clasificación del CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) **Gran División M Enseñanza, División 80 Enseñanza, Grupo 801 Enseñanza Primaria, Clase 8010 Enseñanza Primaria, Subclase 8010-01 Institución de Educación Preescolar.**

Los Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías tienen un rol importante en el crecimiento y desarrollo de los infantes toda vez que en los actuales momentos la gran mayoría de los padres de familia trabajan; y un 76.1% de los encuestados los tienen a sus hijos en algunos de estos Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías.

La Administración Zonal Sur Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito en el período 1990-2001 según los respectivos censos ha tenido un crecimiento del 16% debiendo señalar que cada una de las parroquias que conforman esta Administración Zonal han tenido crecimientos y decrecimientos a lo largo del tiempo por causas

propias y obvias (cambios de domicilio, migración a otros barrios y fuera del país), a esto se suma que los padres de familia radicados en la parroquia de Chimbacalle no necesariamente trabajan en este sector la gran mayoría prestan servicios en diferentes lugares del Distrito Metropolitano de Quito.

Para la proyección de la demanda se ha considerado la tasa de crecimiento del 2.2% anual la misma que se detalla en el Cuadro No. 5

CUADRO No. 6
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	UNIVERSO	93.4%
2008	10.677	9.972
2009	10.912	10.192
2010	11.152	10.416
2011	11.397	10.645
2012	11.648	10.879
2013	11.904	11.119
2014	12166	11.363

Fuente: Investigación de Campo (Estudio de Mercado-Encuestas)

Elaborado por: Christian Nieto

1.6. Análisis de la Oferta.

“Oferta competitiva o de mercado libre. Es aquella en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación del mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza por que generalmente ningún productor domina el mercado”¹⁷. La oferta puede definirse como “el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios”¹⁸

1.6.1. Factores que afectan a la Oferta

¹⁷ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Juan Gallardo Cervantes.

¹⁸ SAPAG CHAIN NASSIR, SAPAG CHAIN Reinaldo, preparación y evaluación de proyectos

a. Número y Capacidad de Servicio Competidores

Para determinar nuestra participación en el mercado debemos conocer nuestra competencia directa en el mercado, según el estudio de mercado que se realizó se pudo conocer que al realizar una investigación directa del sector se ha logrado tener información de los Centros de Desarrollo Infantil que funcionan en el sector, los cuales se encuentran en el cuadro siguiente:

CUADRO No. 7

NOMBRE	NIVELES	DIRECCIÓN
Centro Infantil Bob Esponja y Sus Amigos	Nursey Pre-Básica Primero de Básica	Alpahuasi 703 y Pedro Collazos
Kyros Christian School	Pre-Kinder 1ero Básica (jardín) 2do Básica (1er grado) 3ero Básica (2do grado)	Alonso Gómez E6-16 y Pedro Cepéro
Centro Educativo Integral Los Arrayanes	Pre-Kinder 1ero Básica (jardín) 2do Básica (1er grado) 3ero Básica (2do grado)	Bartolomé Alvez S8-161 y Rodrigo de Ocampo
Artieda Brothers Center	Childlike Bilingual Preschool Primary	Alpahuasi E5-211
Nicolo Paganini Centro Educativo	Guardería Estimulación Temprana Pre-Kinder Primero de Básica	Antonio Játiva S8-215 y Rodrigo de Ocampo
Centro Educativo Integral Mi Nuevo Mundo	Pre-Básica Primero de Básica	Juan Borgoñón S8-65 y Alpahuasi

Fuente: Investigación Campo (Sector Sur, Barrio 5 Esquinas)

Elaborado por: Christian Nieto

b. Incursión de Nuevos Competidores

En atención a la investigación de campo se puede determinar que no existen barreras de entrada y salida para incursionar en los Centros de Desarrollo Infantil.

El número de competidores para este tipo de servicios educativos es muy fácil de incrementarlo, en virtud de que las barreras de ingreso existente son muy fáciles de

superarlas, como por ejemplo el permiso de funcionamiento del Ministerio de Educación y Cultura, el R.U.C., entre otras.

Si bien es cierto son requisitos que se deben cumplir, pero se los puede hacer mientras el negocio empieza a funcionar, en razón que el municipio del Distrito Metropolitano de Quito permite un plazo de 15 días para tener en regla los documentos necesarios.

c. Capacidad de Inversión Fija

En los actuales momentos pretender instalar un servicio relacionado con servicios infantiles como se lo ve por las investigaciones realizadas, las inversiones son altas, sin embargo, una inversión fija para un Centro de Desarrollo Infantil como en el propuesto en el presente estudio estará dada en función a los servicios de calidad y diferenciado que brindemos a los clientes potenciales.

La capacidad instalada de cada una de los Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías que se encuentran en el sector de los servicios de educación en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zonal Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle está dada por infraestructura de los Centros o Guarderías, juegos para los niños, recurso humano y demás elementos que componen los Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías que son Centros similares a nuestro proyecto y nos servirán de base para determinar la inversión.

d. Precios de los Servicios Relacionados

De acuerdo a la información recopilada mediante la técnica de observación podemos determinar y considerar algunos aspectos como es que los Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías se manejan de maneras distintas así:

CUADRO No. 8

NOMBRE	NIVELES	DIRECCIÓN	PRECIO QUE COBRA MESUALMENTE
--------	---------	-----------	---------------------------------

Centro Infantil Bob Esponja y Sus Amigos	Nursey	Alpahuasi 703 y Pedro Collazos	\$60
	Pre-Básica		
	Primero de Básica		
Kyros Christian School	Pre-Kinder	Alonso Gómez E6-16 y Pedro Cepéro	\$80
	1ero Básica (jardín)		
	2do Básica (1er grado)		
	3ero Básica (2do grado)		
Centro Educativo Integral Los Arrayanes	Pre-Kinder	Bartolomé Alvez S8-161 y Rodrigo de Ocampo	\$75
	1ero Básica (jardín)		
	2do Básica (1er grado)		
	3ero Básica (2do grado)		
Artieda Brothers Center	Childlike Bilingual	Alpahuasi E5-211	\$85
	Preschool		
	Primary		
Nicolo Paganini Centro Educativo	Guardería	Antonio Játiva S8-215 y Rodrigo de Ocampo	\$70
	Estimulación Temprana		
	Pre-Kinder		
	Primero de Básica		
Centro Educativo Integral Mi Nuevo Mundo	Pre-Básica	Juan Borgoñón S8-65 y Alpahuasi	\$65
	Primero de Básica		

Fuente: Investigación Campo (Sector Sur, Barrio 5 Esquinas)

Elaborado por: Christian Nieto

En este cuadro se explica los precios que tienen los servicios que brindan estos Centros y el precio que cobran mensualmente en el sector, refiriéndonos a los servicios complementarios, estos Centros son la competencia directa del proyecto que se está realizando.

1.6.2. Comportamiento Histórico de la Oferta

Desde fines de la década de los años 90 el crecimiento urbano en el Distrito Metropolitano de Quito ha permitido que la población aumente en los cuatro puntos cardinales, a esto se ha sumado la situación económica, social que viene afectando a todos los sectores de la economía y obviamente a las familias.

Debido a la situación económica que vive el país, la clase media para abajo y la clase media propiamente dicha se encuentran afectadas económicamente porque no disponen de recursos económicos para suplir necesidades para pagar a una

empleada doméstica, situación que se viene preocupante por el incremento salarial que ha tenido el servicio doméstico.

El crecimiento de la población en el Sur de Quito es notorio donde el número de estudiantes de colegio, preescolar y de niños (de 3 meses hasta 4 años). Es cada año creciente donde los padres de familia se ven obligados a encargar a los hijos en algunos casos donde familiares, vecinos y a veces se ven obligados a llevárselos a sus lugares de trabajo.

Es por eso que en este sector se encuentran en la actualidad funcionando 6 Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías, como se muestra en el Cuadro No.7 y 8.

1.6.3. Oferta Actual

En la Oferta Actual y de acuerdo a la investigación de campo realizada por medio de las encuestas se tiene que:

CUADRO No. 9

83.1%	Tienen hijos de 3 meses hasta 4 años
76.1%	Alguno de los hijos está en algún Centro de Desarrollo Infantil o Guardería.
1.2%	Califica el servicio que presta ese Centro de Desarrollo Infantil (EXCELENTE)

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Christian Nieto

Con esta observación se puede analizar que:

CUADRO No. 10

OFERTA ACTUAL

FAMILIAS	83.1%	76.1%	1.2%
10.677	8.873	6.752	81

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Christian Nieto

Como se puede observar la oferta actual está en el orden de 81 familias que sus hijos reciben un servicio excelente.

1.6.4. Proyección de la Oferta.

En los últimos años se ha incrementado este tipo de servicios de Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías ya que en el sector Sur de la ciudad se ha dado un incremento en la población, y estos Centros se han vuelto muy atractivos; razón por la que se ha visualizado un repunte en la incursión de nuevos competidores, siendo la tasa de crecimiento de este sector educación el 1.4% (Censo de Población y Vivienda 2001; INEC), por ello para este análisis se recurrirá a este dato como una variable constante para proyectar la oferta.

CUADRO No. 11
PROYECCION DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA	TASA DE CRECIMIENTO
2008	81	1.4%
2009	82	1.4%
2010	83	1.4%
2011	84	1.4%
2012	86	1.4%
2013	87	1.4%

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Christian Nieto

1.7. Determinación de la Demanda Insatisfecha.

“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”¹⁹.

CUADRO No. 12
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA	Demanda Captada
------	---------	--------	---------	-----------------

¹⁹ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Juan Gallardo Cervantes.

			INSATISFECHA	8%
2008	9.972	81	9.891	791
2009	10.192	82	10.110	809
2010	10.416	83	10.333	827
2011	10.645	84	10.561	845
2012	10.879	86	10.793	863
2013	11.119	87	11.032	883
2014	11.364	89	11.275	902

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Christian Nieto

El presente estudio inicialmente va a atender el 8% de la demanda insatisfecha.

Como se puede observar en el cuadro No.7 y No.8 en la parroquia de Chimbacalle existen 6 Centros de Desarrollo Infantil los mismos que tienen servicios nurse, pre-kinder, guardería y pre-básica ofrecen servicios en algunos casos hasta 3ero de básica y primaria, debiendo señalar que el volumen de estudiantes es alto que llegan hasta en algunos casos a 200 estudiantes.

Cabe mencionar que apenas un 1.2% de las personas encuestadas dijeron que el servicio que ofrecen estos Centros es excelente lo que quiere decir que la instalación de un Centro de Desarrollo Infantil en este sector se presenta oportuno toda vez que va a ser un servicio exclusivo a niños de 3 meses hasta 4 años sin pretender atender otros servicios que requieren un trámite largo y engorroso en el Ministerio de Educación y Cultura como se ha indicado anteriormente que va a atender este Centro de Desarrollo Infantil en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle es de calidad y diferenciado.

1.8. Análisis de Precios en el Mercado del Servicio

1.8.1. Comportamiento Histórico y Tendencias.

“Es la cantidad monetaria a 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”²⁰.

²⁰ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Juan Gallardo Cervantes.

El tipo de precio que la empresa tendrá es el nacional ya que es el “precio vigente en todo un país”²¹, debido a que en los distintos lugares del país existe un gran número de Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías.

1.8.2. Factores que Influyen en el Comportamiento de los Precios

Es muy importante la determinación del precio del servicio ya que este tendrá mucha influencia sobre la demanda del servicio en el mercado, se lo debe definir tomando en cuenta si el cliente busca calidad o si el cliente prefiere accesibilidad en el mismo; para determinar este precio debe tomar en cuenta si se introduce un nuevo servicio en el mercado como es el caso del Centro de Desarrollo Infantil, las diferencias y demás actividades que se estén realizando en el Centro.

Una de las consideraciones que se debe tomar para determinar el precio de introducción es que nos encontramos en una competencia perfecta con los Centros de Desarrollo Infantil y que al ingresar con un precio muy alto hacia nuestros competidores podría ser un factor determinante para nuestros clientes potenciales por lo cual se debe ingresar con un precio que esté cercano a la competencia pero que nos mantenga como un servicio innovador diferenciado y de calidad.

1.9. Mercadeo y Comercialización

“Comercialización, en marketing, planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así unas ventas rentables. Para el responsable de este proceso, la comercialización abarca tanto la planificación de la producción como la gestión.

Para el mayorista y para el minorista implica la selección de aquellos productos que desean los consumidores. El correcto emplazamiento del producto, en el momento

²¹ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Juan Gallardo Cervantes.

adecuado, es relevante en grado sumo cuando se trata de bienes que están de moda, de bienes temporales, y de productos nuevos cuya tasa de venta es muy variable. El precio se suele fijar de tal manera que el bien se pueda vender rápido, y con una tasa de beneficios satisfactoria. La cantidad producida tiene que ser la suficiente como para satisfacer toda la demanda potencial, pero tampoco debe resultar excesiva, evitando la reducción forzosa del precio con el fin de incrementar las ventas y aminorar el nivel de existencias.”²²

1.9.1.Estrategia del Servicio

Se ha decidido tomar como estrategia en los servicios la de diferenciación, por la siguiente razón que esta estrategia “aplica una firma cuando desea ser única en su industria, en dimensiones que sean sumamente apreciadas por los compradores”²³. Nosotros buscamos llegar a los padres de familia de manera distinta, en el servicio que se está ofertando, es decir presentar un servicio diferenciado y un servicio de calidad, para que el cliente (padres de familia) se encuentre contento de llegar a las instalaciones del Centro de Desarrollo Infantil.

1.9.2.Estrategia de Precios

La estrategia que se utilizará es la PENETRACIÓN EN EL MERCADO ya que al ser este un tipo de servicio que no es único sino que va a competir con otros Centros de Desarrollo Infantil o Guarderías su principal estrategia se sustenta en la fusión de servicio incursionando en ese nicho de mercado no contemplado por la competencia.

Con un precio accesible para el mercado meta esta estrategia estipula un precio del servicio de \$85 usd, tomando en cuenta que este valor se lo pagará mensualmente y contemplará servicios personalizados de nurse, pre.kinder, estimulación temprana, lunch, tareas dirigidas, talleres, entre otras.

1.9.3.Estrategia de Plaza

²² “Comercialización.” Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005

²³ Administración; Stephen P. Robbins, Mary Coulter; Prentice Hall; Sexta Edición

Las actividades de logística y distribución para colocar el servicio en el mercado serán muy importantes en el desempeño del mismo, como por ejemplo los canales por los cuales se van a distribuir los servicios, las alianzas estratégicas (con otros Centros de Desarrollo Infantil) y todas las actividades relacionadas con el manejo del servicio ante el consumidor final.

La localización del proyecto requiere de un especial análisis, puesto que nos encontramos con una distribución directa al consumidor, es así como el lugar idóneo se vera afectado por elementos como:

- ❖ Cercanía a los Padres de Familia
- ❖ Seguridad de la Zona (Que no sea peligroso el sector y se cuente con las suficientes seguridades para los niños o infantes en el Centro)
- ❖ Espacio físico para el esparcimiento de los infantes (suficiente para todos los niños que se matriculen en el Centro)
- ❖ Ambiente adecuado para el Centro de Desarrollo Infantil (Que el sector sea el apropiado para el proyecto, que se trate de una zona que cumpla con las expectativas para implementar el Centro)

1.9.4.Estrategia de Promoción

Con la promoción se tratará de dar un impulso al servicio con el afán de inducir y persuadir a los clientes potenciales (padres de familia) a que matriculen a los niños en el Centro de Desarrollo Infantil además de demostrarles de que se trata de un servicio diferenciado y de calidad que posee un excelente servicio.

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

Prensa.-

Los anuncios de prensa se realizarán en el diario local, los días viernes, sábado y domingos en las secciones de familia y de una forma repetitiva con un alto impacto hacia los mismos.

Vallas.-

La valla que se va a utilizar será tubular para 3 meses. La valla contiene:

Estructura metálica tubular

Pantalla Vinílica Flexible fotográfica Full Color, Front Light

Mantenimiento continuo

Instalaciones

Localización de Sitios

Tramites municipales o provinciales

Seguro contra robos y daños

Iluminación

Esta valla será ubicada en una posición cercana al lugar donde se ejecute el proyecto.

Trípticos.-

De igual forma se repartirán trípticos promocionales con información sobre el servicio del Centro de Desarrollo Infantil en dependencias donde funcionen un gran número de empresas para así persuadir a los padres de familia y se decidan por el servicio que ofrecemos, así como también en puestos de revistas, cines, free postal, entre otros del sector.

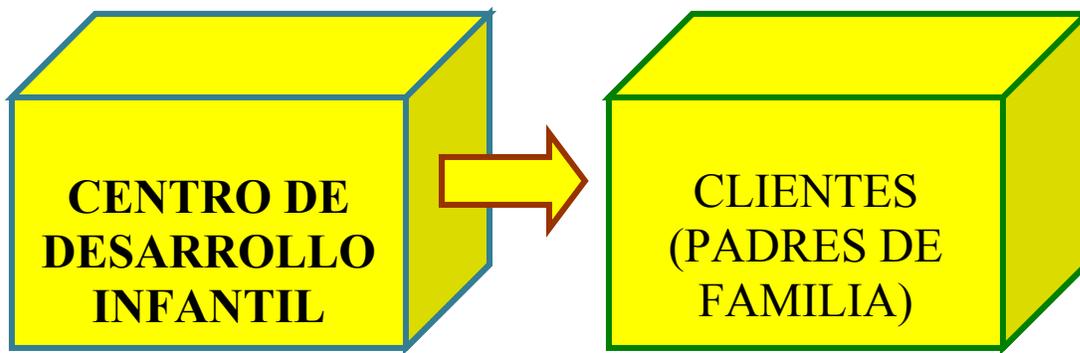
1.10.Canales de Distribución

“Los Canales de Distribución son todos los medios de los cuales se vale la Mercadotecnia, para hacer llegar los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.

Gran parte de las satisfacciones, que los servicios proporcionan a la clientela, se debe a Canales de Distribución bien escogidos y mantenidos”.²⁴

1.10.1.Cadena de Distribución

Siendo una empresa dedicada a la prestación de servicios de educación la cadena de distribución se vuelve directa, es decir que se entrega el servicio al cliente sin la necesidad de intermediarios.



1.10.2.Determinación de Márgenes de Precios

Se espera mantener alrededor de un 30% a 60% de utilidad en cada uno de los servicios que brinda el Centro de Desarrollo Infantil como son:

Estimulación temprana = 30%

Tareas dirigidas = 60%

Talleres (pintura, dibujo, expresión artística, etc.) = 50%

Lunch = 40%

Inglés = 55%

Servicios médicos = 60%

Transporte = 30%

²⁴ www.monografias.com/medio-comunicacion.shtml

Para la determinación de los márgenes de precios se debe tomar en cuenta los costos que incurrirá el Centro de Desarrollo Infantil en cada uno de sus servicios.

2. CAPITULO II ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto. A través de este se diseña la función de producción óptima que mejor utiliza los recursos disponibles para obtener el producto deseado”.²⁵

2.1. Tamaño del Proyecto

“El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un período de operación normal.

²⁵ Proyectos de Inversión, Estudio Técnico, Andrés E. Miguel

Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de producto elaboradas por ciclo de operación, puede plantearse por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o la generación de ventas o de valor agregado.

La importancia del dimensionamiento, en el contexto de estudio de factibilidad, radica en que sus resultados se constituyen en parte fundamentales para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que habrán de adquirirse. Tales especificaciones serán requeridas a su vez, para determinar aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión que representan cada tipo de activo y de manera global, que serán empleados en el cálculo de los costos y gastos que derivan de uso y que se emplearán, posteriormente, en la evaluación de la rentabilidad del proyecto”.²⁶

2.1.1. Factores Determinantes del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto del Centro de Desarrollo Infantil con servicios personalizados en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito se debe realizar un análisis de las variables que están relacionadas con el mismo, entre las cuales tenemos la demanda del servicio, la disponibilidad de los insumos y mano de obra, las economías de escala, la demanda insatisfecha entre otros que se detallarán a continuación.

2.1.1.1 El Mercado

“Un mercado es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado

²⁶ [www.unamosapuntos.com/estudio técnico para un proyecto de inversión](http://www.unamosapuntos.com/estudio_tecnico_para_un_proyecto_de_inversion), Unamosapuntos, México.htm

implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes. El mercado surge desde el momento en que se unen grupos de vendedores y compradores, y permite que se articule el mecanismo de la oferta y demanda".²⁷

Dentro del mercado que se va a definir para el Centro de Desarrollo Infantil se debe tomar en consideración que este va a estar relacionado con la demanda insatisfecha que se pudo obtener en la Investigación de Mercados que en nuestro caso fue muy favorable tanto actualmente como en la proyección a futuro, tomando en cuenta esta variable se procederá a definir la capacidad que poseerá el Centro de Desarrollo Infantil.

Del total de la demanda insatisfecha que se encuentra en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro del Distrito Metropolitano de Quito lo más recomendable es captar un porcentaje que el Centro pueda manejar, en el caso del Centro de Desarrollo Infantil captará el 8% de la demanda insatisfecha, para el año 2009 se atenderá 809 niños llegando hasta los 902 niños en el año 2014 que es el año al cual hemos proyectado el estudio.

Relacionado con el número de infantes y/o adolescentes se iniciará atendiendo en el 2009 a 809 niños.

Debemos considerar que nuestros servicios van estar dirigidos a la población que económicamente pertenezca a la PEA y a las familias que tengan hijos en el rango de edad de 3 meses hasta 4 años; y que sus ingresos sean mayores a 300 dólares, para lo cual debemos saber que en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle del Distrito Metropolitano de Quito el 33.8% de las personas perciben ingresos mayores a los 300 dólares.

²⁷ "Mercado." *Microsoft® Encarta® 2006* [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

Otro factor determinante en el momento de la determinación de nuestro mercado es la aceptación del proyecto, gustos y preferencias de la población como el nivel de satisfacción de los clientes con los servicios que se ofrecen actualmente en estos Centros en la Parroquia de Chimbacalle para lo cual se debe considerar que el porcentaje de personas que indican que el servicio de estos centros está en 36.8% muy bueno y un 25% el servicio es bueno, dentro de las personas que están inconformes con los servicios tenemos algunas razones como son:

- Inseguridad de los infantes.
- Malos tratos por parte de las maestras parvularias.
- Falta de infraestructura.
- Falta de aseo en los establecimientos.
- No existen Centros o Guarderías que llenen sus expectativas.

2.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

El Centro de Desarrollo Infantil dispondrá de recursos propios y recursos que se obtendrán de terceros como son las Instituciones Financieras entre las cuales encontramos mutualistas, bancos, cooperativas, corporaciones entre otras, las cuales nos presenta varias alternativas para adquirir un préstamo, sin embargo, la estructura que se presentará mediante un apalancamiento financiero será:

CUADRO No. 13

CONCEPTO	PORCENTAJE
Capital Propio	40%
Préstamo Bancario	60%
TOTAL	100%

Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Christian Nieto

Dentro de las Instituciones Financieras que se van a considerar para el financiamiento del proyecto encontramos:

- Banco del Pichincha
Crédito Productivo
Monto: desde 1000 usd.
Interés: anual, comisiones, impuestos
- Corporación Financiera Nacional (CFN)
Credimicro.
Monto: Hasta 25000 usd.
Interés: Impuesto por la CFN, Comisiones IFI's intermediarias

2.1.1.3 Disponibilidad de Recursos y Humanos

En los actuales momentos el Distrito Metropolitano de Quito cuenta con varias instituciones educativas a nivel medio y superior, cuyos profesionales con las especializaciones en los diferentes campos, donde se puede apreciar que existen profesionales graduados en alguna universidad del Distrito Metropolitano de Quito que se han especializado en parvularios, médico, nutricionista, manejo de recursos humanos, motivación; debiendo indicar que en lo que se refiere a la disponibilidad de estos profesionales no existe inconveniente en la contratación de los mismos para atender a los requerimientos en este proyecto.

Dentro del Distrito Metropolitano de Quito en el mercado laboral se cuenta con la mano de obra necesaria y calificada para la atención de los servicios de Educación Escolar-Preescolar que requiere el Centro de Desarrollo Infantil.



2.1.1.4 Economías de Escala

“Economías de escala, ventajas del proceso productivo que permiten reducir el coste medio de la producción a medida que aumenta el producto total. Las economías de escala son las que permiten la producción en serie. Por ejemplo, cuando se imprime un libro, hay que afrontar unos altos costes fijos para comprar la imprenta, pero cuando ésta funciona a pleno rendimiento, el coste de imprimir cada libro es más o menos el mismo. Así pues, si una imprenta cuesta 10.000 dólares, y la impresión de cada libro cuesta 10 dólares, el coste unitario de cada libro será de 20 dólares si se imprimen 1.000 libros, de 15 dólares si se imprimen 2.000 libros, y de 11 dólares si se imprimen 10.000 libros”.²⁸

Las economías de escala son una herramienta que se utiliza en las empresas para disminuir el costo fijo unitario de los productos mediante una producción a escala, es decir que el principio básico radica en aumentar la producción para reducir el costo del artículo terminado.

2.1.1.5 Disponibilidad de Tecnología

“Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirían a su vez en las relaciones entre tamaño, inversión y costos de producción. En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto a un mínimo de producción necesario para ser aplicables”²⁹.

Con el adelanto de la ciencia y la tecnología en el mundo ha permitido minimizar costos y maximizar eficiencia en los servicios. En el presente estudio si bien es cierto no se va a disponer con una tecnología que tiene que ver con maquinaria y equipo de tecnología de punta, sin embargo, se dispondrá de todos los elementos actualizados que se relacionan con los Centros de Desarrollo Infantil, así como de los profesionales en este campo; se dispondrá de todos aquellos equipos audiovisuales

²⁸ "Economías de escala." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

²⁹ Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición

y didácticos acorde de las necesidades de los niños de las diferentes edades; se contará con cunas, salas de juegos infantiles, equipo de enfermería y equipo completo de computación.

2.1.1.6 Disponibilidad de Insumos y Materiales

“El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de insumos. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se debería listar todos los proveedores de materias primas e insumos y se anotarán los alcances de cada uno para suministrar estos últimos. En etapas más avanzadas del proyecto se recomienda presentar tanto las cotizaciones como el compromiso escrito por los proveedores, para abastecer las cantidades de materias primas e insumos necesarios para el proyecto. En caso de que el abasto no sea totalmente seguro se recomienda buscar en el extranjero dicha provisión, cambiar de tecnología en caso de ser posible o abandonar el proyecto.”³⁰.

El Centro de Desarrollo Infantil cuenta con todos los elementos necesarios para su funcionamiento dentro del Distrito Metropolitano de Quito como son:

Recursos Financieros.- Cuenta con una variedad de instituciones financieras que pueden contribuir al financiamiento de la inversión y capital de trabajo del Centro si el caso lo amerita.

En el mercado del Distrito Metropolitano de Quito existen varias instituciones y/o empresas que comercializan toda clase de insumos y materiales que se relacionan con los Centros de Desarrollo Infantil, por tanto, no existe dificultad en la adquisición.

2.1.2.Capacidad del Servicio

³⁰ Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición

“La capacidad productiva o de servicio a corto plazo, desde un punto de vista activo, es la capacidad de producción y/o servicio del bien que se es capaz de producir y vender. Desde un punto de vista pasivo, podría considerarse aquella capacidad de producción que la empresa cuenta en la combinación de factores, la cual no puede menos que soportar, sin entrar en costos de desocupación u ociosidad. Para la medición efectiva y práctica de la capacidad de producción y su grado de utilización, deben considerarse tres niveles:

Capacidad Ideal: Es aquella que puede obtenerse considerando que no hay interrupciones por ningún concepto y que la productividad total, medida con un factor patrón tipo, sería alcanzable.

Capacidad Práctica: Es aquella capacidad máxima que se puede obtener de forma real en las condiciones normales y considerando que durante todo el tiempo disponible no es posible estar en tiempo de transformación sino que inevitablemente hay tiempos de parada mínimos para preparar y reparar las máquinas e instalaciones. Este concepto en la industria se conoce con el nombre de rendimiento.

Capacidad Normal: Es aquella que le permite cubrir una demanda, teniendo en cuenta las variaciones estacionales y los problemas cíclicos que se puedan presentar.”³¹

De las investigaciones preliminares efectuadas antes y después de la Investigación de Mercado se pudo hacer los primeros acercamientos con el dueño de una casa de vivienda de 500 metros cuadrados de superficie en la Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle Barrio 5 Esquinas (Rodrigo de Ocampo E6-136 y Pedro Collazos) del Distrito Metropolitano de Quito la misma que cuenta con habitaciones y cuartos apropiados para atender inicialmente a 65 niños (3 meses hasta 4 años) diariamente.

2.1.2.1 Tamaño Óptimo

³¹ <http://www.monografias.com/trabajos7/coad/coad.shtml>

“El tamaño aquí es simplemente la capacidad real de producción del equipo que se pretende adquirir, expresado como unidades de producción por unidades de tiempo”³²

Se pretende atender no más de 10 niños dependiendo de la edad por aula, sin embargo, de existir requerimientos de servicios por más niños está previsto disponer de una habitación o dos para atender a 15 niños adicionales; lo que quiere decir que el tamaño óptimo diseñado a corto plazo estará en el orden de 65 niños que se atenderá de lunes a viernes en los horarios establecidos por el Centro de Desarrollo Infantil o que fije el padre de familia para el niño o infante.

2.2. Localización del Proyecto

La localización del proyecto consiste en elegir la mejor alternativa en donde este funcionará, para lo cual se debe tomar en cuenta no solo los factores económicos sino también las directrices y estrategias que guiarán al Centro de Desarrollo Infantil ya que de esto dependerá el atractivo del Centro, así también la maximización de los beneficios económicos y la minimización de los costos.

Para un apropiado estudio de localización del Centro de Desarrollo Infantil se debe considerar la Macro localización como la Micro localización.

2.2.1. Macro Localización

“A la selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como Estudio de Macrolocalización. Para una planta industrial, los factores de estudio que inciden con más frecuencia son: el Mercado de consumo y la Fuentes de materias primas. De manera secundaria están: la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación

³² Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición

de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad”.³³

2.2.1.1 Justificación

Dentro de las 24 provincias del país se ha escogido la Provincia de Pichincha, Capital Quito para la creación del Centro de Desarrollo Infantil puesto que es una de las provincias más visitadas en el país especialmente de la región sierra y por ser la Capital del Ecuador, además de contar con las facilidades para la creación y puesta en marcha del Centro.

Existe una gran acogida por parte de los padres de familia que demandan este servicio educativo además en la ciudad de Quito por ser la capital tiene total accesibilidad para ingresar a este mercado, otro motivo para localizar al Centro de Desarrollo Infantil en la ciudad de Quito es porque es una ciudad prospera para todas las personas que buscan un futuro mejor a través del estudio.



2.2.2.Micro Localización

“Una vez que una región ha sido escogida (macrolocalización), se comienza el proceso de elegir la zona y dentro de esta la localidad, para finalmente determinar el

³³ [http://216.239.51.104/search?q=cache:9OGkqWV7QwsJ:www.geocities.com/omarfm99/finanzas3/ESTUDIO TCNICO.doc+macrolocalizacion&hl=es&gl=ec&ct=clnk&cd=16](http://216.239.51.104/search?q=cache:9OGkqWV7QwsJ:www.geocities.com/omarfm99/finanzas3/ESTUDIO+TCNICO.doc+macrolocalizacion&hl=es&gl=ec&ct=clnk&cd=16)

sitio preciso (a nivel de factibilidad). Cabe anotar que cuando el estudio se adelanta a nivel de perfil con identificar la zona es suficiente para efectos de localización. La ubicación puede buscarse en las cercanías de las ciudades, en áreas suburbanas que suelen tener la misma calidad en los servicios públicos, pero dotadas de mayores posibilidades de selección y de expansión futura, aunque teniendo que asumir costos de transporte adicionales. Queda claro que la empresa debe ubicarse donde pueda utilizar al máximo en forma más conveniente las ventajas económicas, técnicas, geográficas, de seguridad y de infraestructura de la zona”.³⁴

2.2.2.1 Criterios de Selección de Alternativas

- **Transporte y Comunicación**

Hoy en día en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Parroquia Eloy Alfaro Barrio 5 Esquinas, cuenta con diversas compañías de transporte, tanto de servicio público como de transporte pesado, lo que permite el acceso al lugar, es importante también mencionar que las vías que conducen al sector se encuentran en buen estado, permitiendo de esta manera, el ingreso de los padres de familia e insumos sin inconvenientes.

Los servicios de comunicación cada vez han ido mejorando, en virtud de ellos hoy se cuenta con todos los medios como son radio, televisión, teléfono, Internet, correo, facilitando de esta manera la comunicación con todo el mundo

- **Cercanía al Mercado**

Este es un criterio que se debe poner mucha atención en el momento de la selección ya que del mismo dependerá el tiempo de respuesta que tenga la empresa hacia los servicios que la misma a puesto en consideración de la población.

³⁴ www.momografias.com

El Centro de Desarrollo Infantil se encontrará ubicado en el sur del Distrito Metropolitano de Quito por lo cual se va a mantener un continuo contacto con los padres de familia que demandan este servicio.

- **Factores Ambientales**

El Centro de Desarrollo Infantil no afectará de ninguna manera (directa o indirecta) al medio ambiente del Distrito Metropolitano de Quito ya que contará con todas las medidas de precaución para cumplir este objetivo.

Estas son algunas de las medidas que el Centro de Desarrollo Infantil optará por la preservación del medio ambiente:

- ✓ Clasificación de desechos.
- ✓ Reciclaje de basura papel, plástico, etc.
- ✓ Sistemas de ventilación adecuados, entre otros.

- **Estructura Impositiva/Legal**

Previo a la instalación del Centro de Desarrollo Infantil, iniciará sus actividades como persona natural “Son personas naturales todos los individuos de la especie humana, cualesquiera que sean su edad, sexo o condición. Divídanse en ecuatorianos y extranjeros”³⁵, por lo que cumplirá con las normas y leyes necesarias para este tipo de negocios, tales como:

- Patente Municipal
- Registro en el Ministerio de Educación y Cultura
- Permiso del Ministerio de Bienestar Social
- Ruc (SRI)
- Permiso del Cuerpo de Bomberos

³⁵ Código Civil, Artículo 41

- **Disponibilidad de Servicios Básicos**

Se necesita contar con los servicios básicos adecuados para el pleno funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil, como es poseer una corriente eléctrica para que no existan problemas con cualquier aparato eléctrico del Centro, un adecuado sistema de alcantarillado, alumbrado público, sistema de recolección de basura entre otros.

Además en el sector donde funcionará este Centro de Desarrollo Infantil. Se cuenta con hospitales, clínicas, dispensarios, médicos, cuerpos bomberos, destacamentos de policía, instituciones educativas, pre-primarias, primarias, secundarias, etc.

- **Posibilidad de Eliminación de Desechos**

Este servicio está relacionado directamente con los impactos ambientales que va a tener el proyecto en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle, los desechos en el momento de estar clasificados no tendrán problemas en su salida del Centro.

2.2.3.Matriz Locacional

Lugares

- Parroquia Chimbacalle
- Parroquia Villa Flora.

Selección

Los Factores Relevantes serán calificados con la mayor puntuación de acuerdo a las mejores condiciones que sean más favorables para el Centro de Desarrollo Infantil ya sea el sector, la cercanía al mercado, la facilidad de acceso, seguridad entre otros.

CUADRO No. 14

Factor Relevante	Peso Asig.	PARROQUIA CHIMBACALLE		PARROQUIA VILLA FLORA	
		Calif.	Calific. Ponderada	Calif	Calific. Ponderada
Disponibilidad de Mano de Obra	0,25	9	2,25	6	1,5
Facilidad de Transporte Publico	0,18	9	1,62	8	1,44
Cercanía Mercado	0,22	9	1,98	9	1,98
Servicios Básicos	0,19	7	1,33	7	1,33
Seguridad de la Zona	0,16	6	0,96	5	0,8
	1		8,14		7,05

Fuente: Investigación de Campo

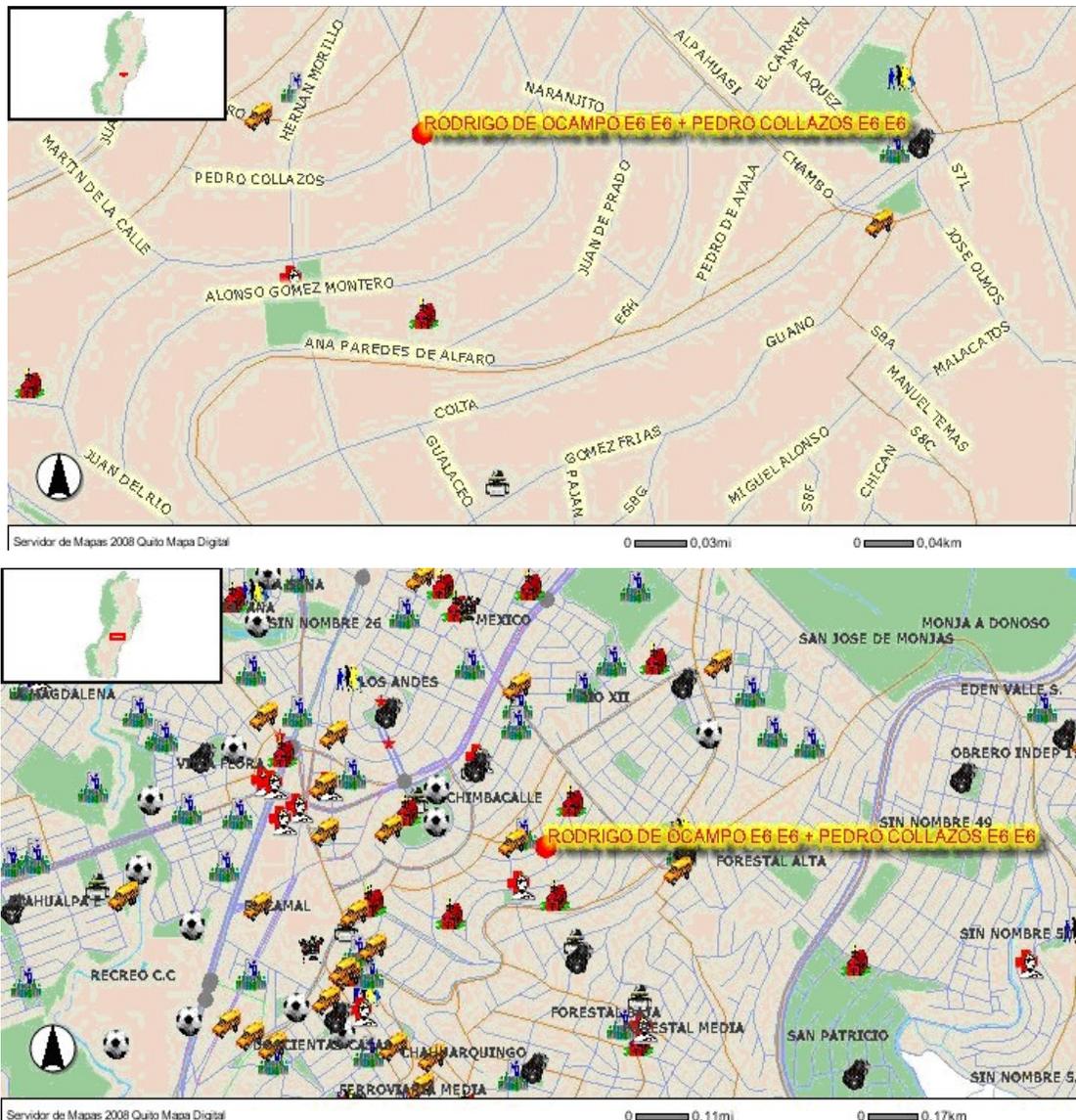
Elaborado por: Christian Nieto

Previa a la atención del presente estudio se ha determinado a través de la Matriz Locacional que el sector lugar de la inversión es la Parroquia Chimbacalle con una calificación ponderada de 8,14 frente a la calificación de la Parroquia Villa Flora que tiene 7,05

2.2.3.1 Selección de la Alternativa Óptima

De acuerdo a los datos obtenidos mediante el método cualitativo por puntos se escogerá como ubicación a la Parroquia Chimbacalle por tener una mayor puntuación ponderada y ser el sector que ofrece mejores condiciones para el giro del negocio.

2.2.3.2 Plano de la Micro Localización



2.3. Ingeniería del Proyecto

“Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevarlo a cabo.”³⁶

“Para una consistente definición de la Ingeniería del Proyecto se debe estar de acuerdo en la existencia de etapas de la ingeniería, ya que desde que ocurre la idea

³⁶ http://64.233.161.104/search?q=cache:ZwWoewBdWCoJ:fing.uncu.edu.ar/catedras/industrial/proyectos/archivos/proyecto/ingenieria_de_proyecto.pdf+que+es+ingenieria+del+proyecto&hl=es&gl=ec&ct=clnk&cd=3

de elaborar un producto hasta la definición de su proceso de producción siempre hay que realizar diferentes estudios, investigaciones, ensayos e intentos preliminares.

Si bien es posible que para proyectos de pequeña y mediana empresa industriales, estos estudios son innecesarios; no así, para los grandes proyectos la etapas de la ingeniería se pueden resumir en: selección del proceso productivo, de la maquinaria y equipos (selección de tecnología), construcción de obras civiles e infraestructura, impacto ambiental, abastecimiento de materias primas, materiales y mano de obra”³⁷

2.3.1. Proceso del Servicio

“El Proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener bienes y servicios a partir de insumos y se identifica como la transformación de una serie de estos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción.”³⁸

³⁷ Econ. Edilberto Meneses Álvarez; Preparación y Evaluación de Proyectos

³⁸ Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición

2.3.1.1. Diagrama de Flujo

Cuadro No. 15
DIAGRAMA DE FLUJO

PROCESO: Ingreso de los niños al Centro
SUJETO DE LA GRAFICA: Personal Operativo
PRINCIPIO: Recibimiento de los niños al Centro
FIN: Salida de los niños del Centro de Desarrollo Infantil

RESUMEN			
ACTIVIDADES	# Pasos	Tiempo (Min.)	Distancia (m.)
Operación	10	210	
Transporte	1	5	
Inspección	1	30	
Demora	0	-	
Almacenaje	1	15	
Totales	13	260	

No. PASO	TIEMPO (min.)	DIST (m.)	○	▶	□	D	△	Descripción del paso
1	30				X			Ingreso de los niños al Centro de Desarrollo Infantil.
2	15		X					Recibimiento por parte de las parvularias.
3	5			X				Distribución por edades en cada aula.
4	5		X					Actividades iniciales: ubicación del tiempo, día, fecha
5	15		X					Juegos, canciones, cuentos referentes a un nuevo tema
6	30		X					Trabajos dirigidos
7	30		X					Hora de Lunch
8	20		X					Juegos en el patio
9	15						X	Guardar todo el material en su lugar
10	30		X					Hora del almuerzo
11	45		X					Hora de descanso
12	10		X					Actividades finales (retroceso del trabajo realizado)
13	10		X					Salida
Total	260							

2.3.1.2 Requerimiento de Recurso Humano y Mano de Obra

“Mano de Obra Directa: es el esfuerzo humano requerido para realizar operaciones ESPECIFICAS de la producción, por ese esfuerzo humano el trabajador percibe sueldos, salarios, retribuciones y prestaciones. La Mano de Obra Directa puede ser fácil y económicamente identificable en cada producto”.³⁹

Para el buen funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil, es necesaria la contratación del siguiente personal:

CUADRO No. 16

Puesto	# de personas necesaria	Sueldo Mensual USD
Gerente Propietario	1	400.00
Parvularias	4	350.00
Cocinero	1	170.00
Psicólogo Infantil	1	350.00
Contador	1	200.00
Asistente	1	200.00
Pediatra	1	100.00
Dentista	1	100.00

Elaborado por: Christian Nieto

³⁹ <http://presupuestousm.ar.tripod.com/presupuestousm/id7.html>

Cuadro No. 17

Requerimiento Anual de Mano de Obra

Cargo	Mensual	Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondos de Reserva	Aporte Patronal	Requerimiento Anual
Gerente Propietario	400,00	4800,00	400,00	200,00	400,00	448,60	6248,60
Parvularias (4)	1400,00	16800,00	350,00	200,00	350,00	1570,10	19270,10
Cocinero	200,00	2400,00	200,00	200,00	200,00	224,30	3224,30
Psicólogo Infantil	350,00	4200,00	350,00	200,00	350,00	392,53	5492,53
Contador	200,00	2400,00	200,00	200,00	200,00	224,30	3224,30
Pediatra	100,00	1200,00					1200,00
Dentista	100,00	1200,00					1200,00
Asistente	200,00	2400,00	200,00	200,00	200,00	224,30	3424,30
TOTAL	2950,00	35400,00	1700,00	1200,00	1700,00	3084,13	43.284,13

Fuente: Beneficios de Ley

Elaborado: Christian Nieto

De acuerdo con disposiciones de ley, todo empleado tiene derecho a los beneficios tales como el Décimo tercer sueldo, Décimo cuarto, Fondos de Reserva, Vacaciones, Aporte Patronal, por consiguiente el Centro de Desarrollo Infantil necesita anualmente \$ 43.284,13 para pagar al personal.

2.3.1.3 Requerimiento de Maquinaria

CUADRO No 18

ARTÍCULO	PRECIO UNITARIO (Usd.)	CANTIDAD	TOTAL (Usd.)
Cocina	824	1	824,00
Refrigeradora de 26 pies	890	1	890,00
Cafetera	360	1	360,00
Menaje de Cocina (platos, cucharas, cuchillos, etc.)	1000	1	1000,00
Extractor de Olores de Cocina	200	1	200,00
Licuadaora	180	1	180,00
Microondas	250	1	250,00
Esterilizador de biberones	100	3	300,00
Extintor de incendios	220	3	660,00
Cilindro (gas)	36	1	36,00
TOTAL			4.700,00

Equipo de Computación

Elaborado por: Christian Nieto

CUADRO No. 19

ARTÍCULO	PRECIO UNITARIO (Usd.)	CANTIDAD	TOTAL (Usd.)
COMPUTADORAS	900	1	900,00
ESCRITORIOS	65	2	130,00
SILLAS	33	10	330,00
IMPRESORAS	115	1	345,00
SCANNER	85	1	85,00
TELÉFONO FAX	75	2	150,00
BASE INTERNET	100	1	100,00
TOTAL			2.040,00

Elaborado por: Christian Nieto

Muebles

CUADRO No. 20

ARTÍCULO	PRECIO UNITARIO (Usd.)	CANTIDAD	TOTAL (Usd.)
MESAS	30	5	150,00
SILLAS	12	25	300,00
JUEGOS INFANTILES	300	1	300,00
TOTAL			750,00

Elaborado por: Christian Nieto

2.3.1.4 Requerimiento de Insumos, Materiales

CUADRO No. 21

ARTÍCULO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD (lb, cajas,unid.)	TOTAL
Carnes			
Carne de Pollo	1,2	4 lb	4,8
Carne de Chivo	1,5	3 lb	4,5
Carne de Cerdo	1,5	2 lb	3,0
Pescados	2,2	2 lb	4,4
Carne de Res	2,0	3 lb	6,0
Carne de Lechón	1,8	3 lb	5,4
Frutas			
Naranja	0,03	100 u	3,0
Babaco	1,00	4 u	4,00
Melón	1,50	6 u	9,00
Manzanas	0,25	20 u	5,00
Uvas	1,50	5lb	7,50
Piña	1,00	3 u	3,00
Guanábana	2,5	1 c	2,5
Tomate de árbol	3,00	25 u	3,00
Verduras, Legumbres y otros productos			
Yucas	0,5	3 lb	1,50
Espinacas	0,80	3 u	2,40
Vainitas	0,70	2 u	1,40
Coliflor	0,5	3 u	1,50
Lechuga	0,70	4 u	2,80
Zanahoria	0,40	2 u	0,80
Tomate	0,40	3 lb	1,20
Habas	0,8	4 lb	3,20
Papas	36	1 qq	36
Rábanos	0,50	2 u	1,00
Aguacate	0,25	10 u	2,50
Panecillos	1,25	20 u	25
Mermelada	1,50	2 u	3,00
Huevos	2,20	5 cubetas	11,00

Elaborado por: Christian Nieto

PRESUPUESTO QUINCENAL DE INSUMOS \$150 DOLARES

2.3.1.5 Estimación de las Inversiones

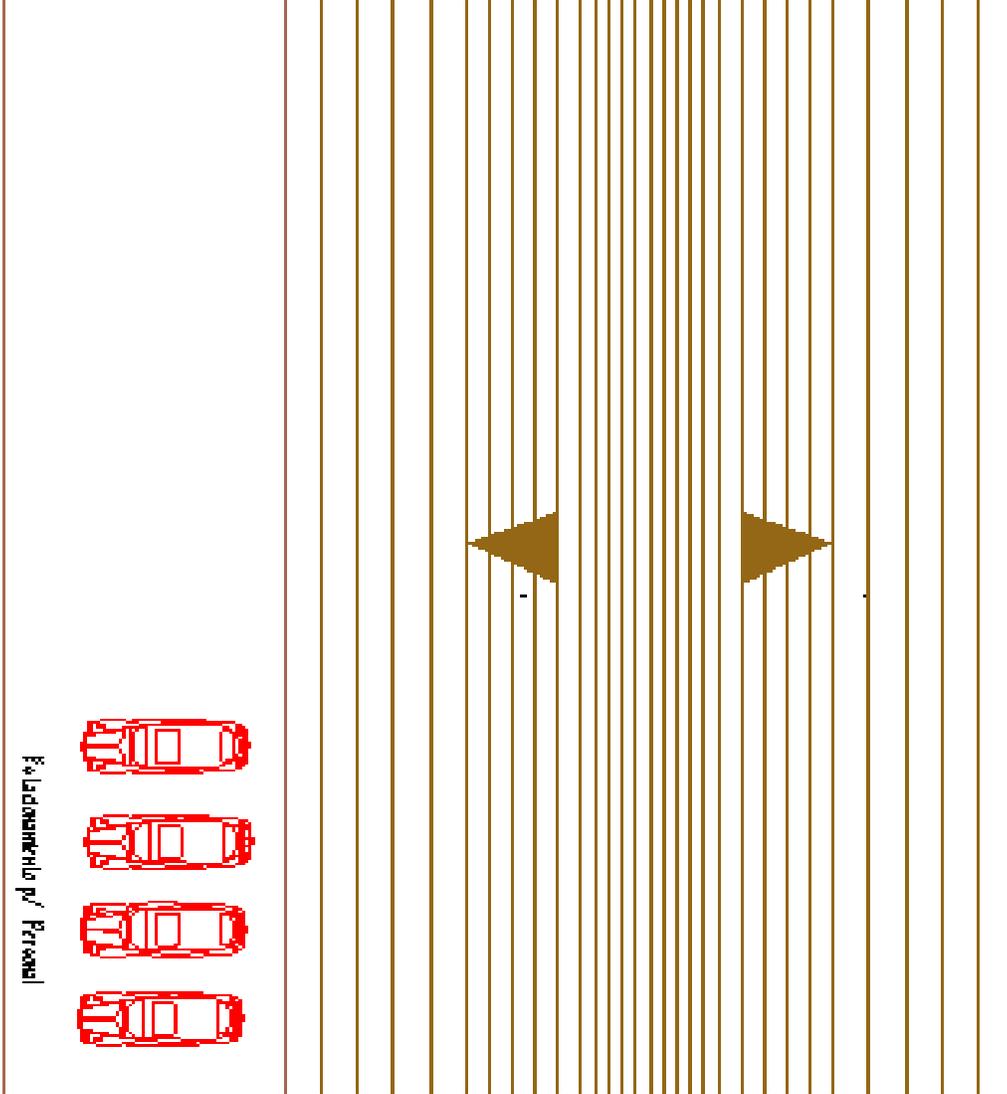
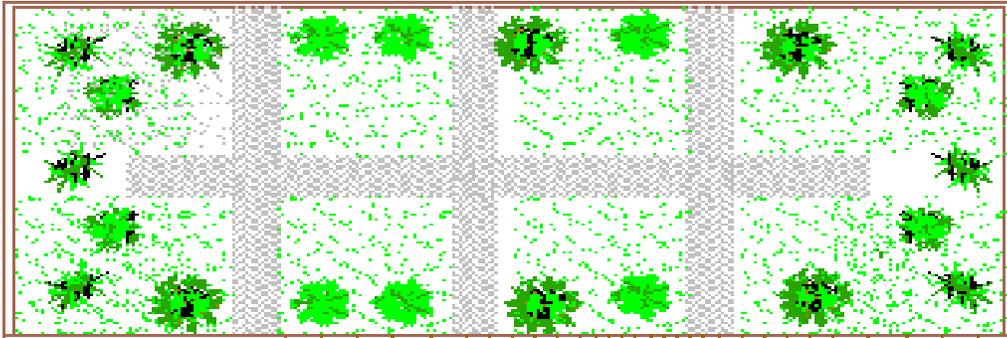
CUADRO No. 22

Inversiones	USD
ACTIVOS FIJOS	
Adecuaciones	2250,00
Maquinarias y Equipos	3.700,00
Útiles de Oficina	2.040,00
Muebles y Enseres	750,00
Menaje	1.000,00
Buseta	15.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	24.740,00
DIFERIDOS	
Gasto de constitución	1500,00
Estudio Proyecto	1300,00
Gastos Puesta en Marcha	700,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDO	3.500,00

CAPITAL DE TRABAJO	1 MES	3 MESES
		TOTAL
Sueldos y Salarios	2.950	8.850
Servicios Básicos	300	900
Arrendamiento	300	900
Suministros y Materiales	50	150
Subtotal		10.800,00
TOTAL INVERSIÓN		39.040,00

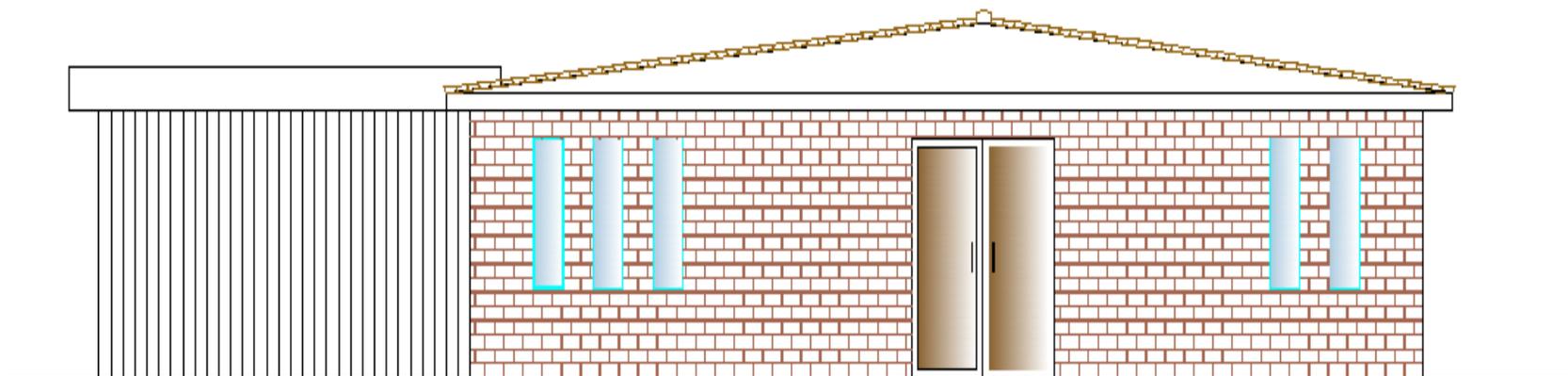
Elaborado por: Christian Nieto

**2.3.2.Distribución en Planta del Centro de Desarrollo Infantil
(plano) PLANO 1**



FACHADA FRONTAL

PLANO 3



2.3.3. Calendario de Ejecución del Proyecto

CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO														
		Seis Meses	Primer mes				Segundo mes				Tercer mes			
Nº	Actividad		1ra	2da	3ra	4ta	1ra	2da	3ra	4ta	1ra	2da	3ra	4ta.
1	Elaboración del Proyecto													
2	Trámites Legales													
3	Trámites Bancarios													
4	Contactos Familias													
5	Compra de maquinaria													
6	Compra de equipo													
7	Adecuamient o Local													
8	Adecuamient o Instalaciones													
9	Reclutamient o RR.HH.													
10	Selección de Personal													
11	Capacitación													
12	Inscripción Matriculas													
13	Inicio de actividades													

2.4. Aspectos Ambientales

El Centro de Desarrollo Infantil se guiará por los reglamentos establecidos por la Constitución Política del Ecuador en uno de sus artículos el cual se menciona a continuación:

2.4.1.Legislación Vigente

Sección segunda Del medio ambiente

Art. 86 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ECUADOR.- El Estado protegerá el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice un desarrollo sustentable. Velará para que este derecho no sea afectado y garantizará la preservación de la naturaleza.

Se declaran de interés público y se regularán conforme a la ley:

- 1.** La preservación del medio ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país.
- 2.** La prevención de la contaminación ambiental, la recuperación de los espacios naturales degradados, el manejo sustentable de los recursos naturales y los requisitos que para estos fines deberán cumplir las actividades públicas y privadas.
- 3.** El establecimiento de un sistema nacional de áreas naturales protegidas, que garantice la conservación de la biodiversidad y el mantenimiento de los servicios ecológicos, de conformidad con los convenios y tratados internacionales.

2.4.2. Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales

El Centro de Desarrollo Infantil es una empresa dedicada a la prestación de servicios educativos preescolares y escolares por lo que no existe ningún tipo de riesgo de impacto ambiental en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle además de contar con un adecuado sistema de los desechos de los niños en el Centro.

2.4.3. Medidas de Mitigación

“El término **mitigación** (sinónimo de **reducción**) abarca todas aquellas acciones tendientes a reducir la exposición o la vulnerabilidad de una comunidad, de un elemento o de un sistema, amenazados por uno o por varios fenómenos de origen natural o tecnológico previsibles. Las principales medidas de mitigación se conciben en el mediano y largo plazo, e incluyen tanto medidas de planificación del desarrollo (p. ej. estatutos de usos del suelo, áreas de reserva, áreas no urbanizables por amenazas, normatividad constructiva y urbanizadora, medidas de educación continuada), medidas ingenieriles tales como obras de protección, y medidas de re-localización. Éstas últimas normalmente se toman cuando la exposición a un fenómeno previsible es considerada como alta; se trata, entonces, de alejar a la población y/o a los bienes de esa exposición, para disminuir su vulnerabilidad”.⁴⁰

El Centro de Desarrollo Infantil optará por brindar una ventilación adecuada que impida que se produzca algún tipo de contratiempo por la aglomeración de los niños o infantes, parvularios, padres de familia, etc. Preservando de esta manera la calidad del aire y la seguridad de todas las personas que se encuentren en el Centro.

⁴⁰ <http://osso.univalle.edu.co/doc/publicac/1996/planii/cap01/text02.htm>

3. CAPITULO III LA EMPRESA Y SU ORAGNIZACIÓN

3.1. La Empresa

“La empresa es la unidad de producción económica legalmente constituida por una serie de elementos personales y materiales, los mismos que están asentados en un lugar determinado para obtener un bienestar económico, ofreciendo bienes o servicios para satisfacer las necesidades del consumidor, excepto las asociaciones y fundaciones que no tienen fines de lucro y buscan satisfacer las necesidades de la comunidad”⁴¹

La empresa en la actualidad es una unidad económica que combina los diferentes recursos para crear servicios para ofertarlos a sus clientes (padres de familia) en este caso el Centro de Desarrollo Infantil tiene como finalidad la de satisfacer la demanda insatisfecha de servicios educativos preescolar y escolar en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle, para lo cual va a crear fuentes de empleo para las personas que viven en esta ciudad con lo cual se mejorará el estatus de vida de las mismas y su entorno económico.

3.1.1.Nombre o Razón Social

De conformidad con la sección 2 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en Registro Oficial No 196 del Jueves 26 de Enero del 2006 se ha considerado el nombre de:

Centro de Desarrollo Infantil “**LOS PRINCIPITOS**” Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, ya que se considera a los niños como unos príncipes que acudirán a aprender y a compartir experiencias nuevas bajo un entorno de amor,

⁴¹ www.laempresa.com

cariño y respeto donde se aplicará la flexibilidad, interacción y diversión, la idea es que el niño se sienta como en casa.

El Slogan con el que se identificará el servicio será **“DIVIÉRTETE Y APRENDE JUGANDO”**, ya que se considera que las actividades de enseñanza no debe ser tediosas ni obligatorio para el niño, sino al contrario sean divertidas y agradables por ello la enseñanza se basará en juegos y experiencias compartidas con niños de su propia edad.

El logotipo se ha diseñado de manera sencilla y con un elementos básicos de fácil recordación como es la imagen de un niño, el mismo que transmite el mensaje de que los niños son lo más importante en el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos”, además se ha destacado los colores vivos para resaltar lo que se quiere transmitir a primera vista.

Es por eso que se ha establecido mediante la selección de la mejor alternativa que el nombre o razón social para el proyecto sea:

Centro de Desarrollo Infantil

LOS PRINCIPITOS

EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA



Diviértete y Aprende Jugando

3.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

El proyecto se constituirá como una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada como está estipulado en la ley para lo cual deberá cumplir con todos los requerimientos y disposiciones que se dispongan para el establecimiento de la misma los cuales se encuentran detallados en el ANEXO No 6

“Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello”.⁴²

“Art. 4.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley.

⁴² LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (art. 1)

La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama "gerente-propietario".

Sección 2ª.

De la Denominación

Art. 8.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno.

Sección 7ª.

De la Constitución, Aprobación e Inscripción

Art. 30.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
2. La denominación específica de la empresa;
3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
4. El objeto a que se dedicará la empresa;
5. El plazo de duración de la misma;

6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;
7. La determinación del aporte del gerente-propietario;
8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución. La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

Sección 9ª.

De la Contabilidad y de los Resultados

Art. 46.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios”⁴³

3.1.3. Tipo de Empresa (sector, actividad)

GRAN DIVISIÓN M ENSEÑANZA

(División 80)

DIVISION 80 ENSEÑANZA

Grupo 801 Enseñanza Primaria

Clase 8010 Enseñanza Primaria

Subclases

8010-01 Institución de Educación Preescolar

⁴³ Registro Oficial No. 196, publicado el Jueves 26 de Enero del 2006

8010-02 Institución de Enseñanza Primaria
8010-03 Institución de Enseñanza Primaria Especial
8010-99 Otros Tipos de Programas de Enseñanza Primaria

Grupo 802 Enseñanza Secundaria

Clase 8021 Enseñanza Secundaria de Formación General

Subclases

8021-01 Institución de Enseñanza Secundaria
8021-02 Institución de Enseñanza Secundaria Especial

Clase 8022 Enseñanza Secundaria de Formación Técnica y Profesional

Subclases

8022-01 Instituto de Secundaria de Formación Técnica Oficial
8022-02 Instituto de Secundaria de Formación Técnica Privada
8022-03 Escuela de Enseñanza Técnica Vocacional
8022-04 Escuela de Enseñanza Técnica y Profesional para Incapacitados
8022-99 Otros Tipos de Enseñanza de Secundaria de Formación Técnica

Grupo 803 Enseñanza Superior

Clase 8030 Enseñanza Superior

Subclases

8030-01 Centro de Enseñanza Universitaria
8030-02 Centro de Enseñanza Post Universitaria
8030-03 Academia Militar Profesional

Grupo 809 Enseñanza de Adultos y Otros Tipos de Enseñanza

Clase 8090 Enseñanza de Adultos y Otros Tipos de Enseñanza

Subclases

8090-01 Escuela de Enseñanza de Adultos
8090-02 Institución de Enseñanza por Correspondencia
8090-03 Academia de Cultura y Belleza
8090-04 Academias de Danza y Baile
8090-05 Escuela de Manejo Automotor
8090-06 Escuela de Corte y Confección
8090-07 Escuela de Panadería y Repostería
8090-08 Escuela de Artes Plásticas
8090-09 Escuela de Música
8090-10 Escuela de Artes Marciales
8090-11 Centro de Capacitación
8090-99 Otros Centros de Enseñanza n.c.p.

El Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L se encuentra, de acuerdo a la calificación CIU (clasificación industrial internacional uniforme), **Gran División M Enseñanza, División 80 Enseñanza, Grupo 801 Enseñanza Primaria, Clase 8010 Enseñanza Primaria, Subclase 8010-01 Institución de Educación Preescolar.**



3.2. Base Filosófica de la Empresa

3.2.1. Visión

“Las intervenciones diseñadas para ayudar a los miembros de la organización a ver hacia el futuro no son nuevos en el desarrollo organizacional, pero se ha desarrollado un interés renovado en el uso de la intervenciones para estudiar tendencias proyectadas hacia el futuro y sus implicaciones para la organización”.⁴⁴

Para la elaboración de la visión del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L se tomarán en cuenta los siguientes elementos de la visión del negocio:

- Posición en el mercado: líder
- Tiempo: 4 años
- Ámbito del mercado: Distrito Metropolitano de Quito, Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle
- Productos o servicios: educación
- Valores: amabilidad, respeto y honestidad
- Principios organizacionales: innovación, mejoramiento continuo y servicio al cliente.

⁴⁴ <http://www.monografias.com/trabajos12/desorgan/desorgan.shtml>



Entonces podemos determinar que la visión del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L es:

VISION 2013

Ser un Centro de Desarrollo Infantil líder en al año 2013 en la prestación de servicios educativos y de estimulación temprana preescolares y escolares en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle basándose en la honestidad, amabilidad y respeto hacia sus padres de familia y niños, contando siempre con innovación, mejoramiento continuo y un adecuado servicio al cliente.

3.2.2.Misión

“Lo que la compañía trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como la misión de la compañía. Una exposición de la misma a menudo es útil para ponderar el negocio en el cual se encuentra la compañía y las necesidades de los clientes a quienes trata de servir”⁴⁵

La misión del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. debe considerar los siguientes elementos del negocio:

⁴⁵ Administración Estratégica, Conceptos y Casos; Thompson Strickland; Onceava Edición; McGrawHill

- Naturaleza del negocio: prestación de servicios educativos preescolares y escolares.
- Razón para existir: satisfacer gustos y necesidades de los padres de familia y por ende del niño o infante.
- Mercado al que sirve: población del Distrito Metropolitano de Quito Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle.
- Características generales del servicio: servicio personalizado y de calidad.
- Posición deseada en el mercado: líder.
- Principales principios y valores: honestidad y responsabilidad



La misión del Centro de Desarrollo Infantil es:

Somos un Centro de Desarrollo Infantil que se dedica a la prestación de servicios educativos y estimulación temprana para el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle, nuestro compromiso es satisfacer los gustos y necesidades de la población de este sector con un servicio personalizado y de calidad, basándonos en la honestidad y responsabilidad para ser un Centro de Desarrollo Infantil líder.

3.2.3.Estrategia Empresarial

“La estrategia es escoger un conjunto único de recursos y actividades para entregar al mercado, una mezcla única de valor. Una estrategia exitosa es aquella que atrae clientes de posiciones establecidas o a nuevos clientes al mercado”.⁴⁶

Para determinar la estrategia empresarial que se va a utilizar se debe tomar en cuenta:

- Estrategia de ventaja competitiva.
- Estrategia de crecimiento
- Estrategia de competitividad



Estrategia de Ventaja Competitiva.

⁴⁶ PORTER Michael, Futuro con Calidad, Pág. 11.

Dentro de estrategia se debe tener una ventaja en el mercado que puede estar delimitado en tres estrategias que el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” puede utilizar para la obtención de la misma:

- Liderazgo en precios.- Se debe mantener un adecuado manejo en los precios para mantenerlos por debajo de la competencia.
- Diferenciación.- Se debe mantener características únicas en los servicios que el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” oferte a sus padres de familia para que los mismos los perciban como únicos.
- Concentración en una parte limitada del mercado.- Consiste en la concentración de los servicios del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” en un solo segmento del mercado.

Dentro de la estrategia de Ventaja Competitiva y de acuerdo con las expectativas y los objetivos del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” la estrategia que se va a utilizar es la de:

Estrategia Competitiva Genérica.

Con la información obtenida de la competencia se podría utilizar la estrategia genérica de *diferenciación* ya que no existen Centros de Desarrollo Infantil “Los Principitos” que presten el servicio de estimulación temprana conjuntamente por lo que sería un servicio único y exclusivo, además se ofrecerá el servicio de cuidado los días sábados, apoyo familiar y cursos de estimulación temprana para padres, una vez establecido el Centro de Desarrollo Infantil lo cual justificaría establecer un precio superior al de la competencia, tomando en cuenta el mercado para que no se vea afectado.



Estrategia de Crecimiento

El Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. pondrá énfasis en el servicio de estimulación por la gran acogida por parte de los demandantes, se fomentará y fortalecerá los valores, principios, modales con la finalidad de ir formado en cada niño un espíritu competitivo, honesto, ético y moral.

En un futuro para captar mayor mercado y satisfacer las necesidades de los consumidores de una mejor manera se incrementarán servicios complementarios como apoyo y orientación familiar tomando como referencia el crecimiento poblacional.



Estrategia de Cobertura

El Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. va desarrollar estrategias para diferenciarse de la competencia y facilitar la penetración en el mercado objetivo, dentro de las estrategias tenemos:

- ✓ Proyectar una imagen de apoyo a las familias por medio de folletos, revistas, periódicos y boletines de mayor circulación en el sector.
- ✓ Realizar campaña de los servicios que proporciona el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L., destacando la estimulación temprana.
- ✓ Implementar servicios complementarios como de apoyo familiar, orientación familiar, dentro de los principales.
- ✓ Informar continuamente a los padres de familia de los avances en el desarrollo del niño y de las novedades del servicio de manera directa mediante convocatoria o vía mail.
- ✓ Implementar una base de datos en el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” que permita tener toda la información de los padres de familia que tengan a sus hijos en el Centro para informar de cualquier novedad que se de con el infante.
- ✓ Ubicarse en un lugar de fácil accesibilidad para no causar molestias al cliente y proporcionar un servicio de calidad.

- ✓ Destacar el personal profesional con el que contará el Centro de Desarrollo Infantil para tener resultados favorables en la formación del infante.



3.2.4.Objetivos Estratégicos

- ✓ Diagnosticar al niño para promover, facilitar y potenciar su evolución global del desarrollo psicomotor.
- ✓ Facilitar la adquisición de patrones de desarrollo y que no se han desarrollado en el momento cronológico correspondiente; para dotar al niño de habilidades básicas para aprendizaje.
- ✓ Planificar acciones encaminadas a desarrollar o posibilitar las opciones de integración familiar, educativa y socio – ambiental de cada niño en el mayor grado posible.
- ✓ Desarrollar las habilidades sociales del niño que le permitan relacionarse con su medio.

- ✓ Posicionar al Centro de Desarrollo Infantil en el mercado nacional en un plazo mínimo de un año.
- ✓ Generar utilidades que nos permitan tener un desarrollo económico y que justifique la inversión.
- ✓ Buscar nuevos mercados que nos ofrezcan mejores oportunidades.



3.2.5.Principios y Valores

PRINCIPIOS

“Principios son normas o ideas fundamentales que rigen el pensamiento o la conducta”⁴⁷

- **Flexibilidad:** Actuar oportunamente ante los cambios del entorno, siempre guiados por la visión, misión, principios y valores.
- **Innovación:** Tener una actitud proactiva ante la generación de nuevas tecnologías y nuevos productos. Poseer la disposición a aprender, gerenciar y difundir el conocimiento.

⁴⁷ Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

- **Trabajo en equipo:** Fomentar la integración de equipos con el propósito de alcanzar metas comunes.
- **Reconocimiento continuo al logro y la excelencia:** Fomentar y reconocer constantemente entre los trabajadores la excelencia y la orientación al logro.
- **Oportunidades de empleo sin distinción:** Proveer oportunidades de empleo en igualdad de condiciones.
- **Integridad y Civismo:** Dar a conocer y fomentar valores, principios, modales, el respeto a los símbolos patrios.



VALORES

“Los valores son características positivas que forman parte del ser. Las cosas en ocasiones tienen propiedades que las hacen ser lo que son y nosotros las calificamos como apropiadas para lograr determinados fines. Los valores son aplicables en todo lugar a donde vamos, debido a que forman parte de nuestro ser, es decir, son características de una persona por lo que van con nosotros a todo lugar donde estamos:

- Casa
- Oficina
- Universidad
- Calle
- Discoteca

- Con los amigos
- En todo lugar

Aquí los principales valores que considero importantes en la vida de una persona y su aplicación en cualquier medio en donde se desenvuelva, hablaría muy bien del ser humano.”⁴⁸

- **Compromiso:** Involucramiento total del personal con la organización con el fin de cumplir con los objetivos del Centro de Desarrollo Infantil.
- **Transparencias:** Honestidad en todas las actividades, evitando perjudicar a las demás personas.
- **Calidad:** Todo el personal debe trabajar íntegramente en la búsqueda de la calidad total para alcanzar los mejores resultados y ofrecer un servicio que satisfaga completamente las necesidades de los clientes.
- **Atención al cliente:** Siempre enfocados a cumplir la atención y mejoramiento continuo al cliente; a través de la satisfacción de sus necesidades para lograr la lealtad de los mismos.

3.3. Organización Administrativa

“La estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes y entre empleados y empleados.”⁴⁹

3.3.1. Organigrama Estructural

“La organización por funciones reúne, en un departamento, a todos los que se dedican a una actividad o a varias relacionadas, que se llaman funciones.”⁵⁰

⁴⁸ Ética; Pedro Chávez Calderón; Segunda Edición, Publicaciones Culturales; México 2004

⁴⁹ Administración; James A.F. Stoner; R. Edgard Freeman; Daniel R. Gilbert JR; Sexta Edición; Person Educación.

⁵⁰ Administración; James A.F. Stoner; R. Edgard Freeman; Daniel R. Gilbert JR; Sexta Edición; Person Educación.



3.3.2.Descripción de Funciones

Gerente-Propietario
Perfil:
<ul style="list-style-type: none"> • Hombre o mujer de entre 25 y 35 años de edad. • Dispuesto a trabajar en equipo. • Responsable, organizado, paciente, y carismático. • Habilidades de liderazgo. • Trabajar en base a objetivos.
Requerimientos:
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional parvulario. • Estudios en Ciencias de la Educación. • Experiencia mínima de 3 años de trabajo con niños y niñas.
Funciones:
<ul style="list-style-type: none"> • Dirige y coordina el desarrollo de la guardería de acuerdo a los objetivos, actividades y recursos necesarios para su ejecución conforme a los procedimientos establecidos. • Maneja el Plan estratégico de la guardería. • Brinda opinión técnica acerca del servicio de la guardería.

En la Dirección laborará una Asistente la misma que tendrá las siguientes funciones:

Asistente
Perfil:
<ul style="list-style-type: none"> • Mujer de entre 20 y 35 años. • Adecuada imagen personal. • Demostrar rasgos de organización, responsabilidad y puntualidad. • Manejar una adecuada comunicación con el cliente y el personal.
Requerimientos:
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer título de Asistente Gerencial o afines. • Conocimientos de Paquetes informáticos (Word, Excel, PowerPoint, Access). • Conocimiento en el manejo de bases de datos. • Excelente Presencia. • Dinamismo para efectuar actividades de apoyo. • Capacidad para trabajar en equipo.
Funciones:
<ul style="list-style-type: none"> • Archivar fichas, documentos, realizar informes de los niños. Mantener toda la información adecuada en orden para el manejo de bases de datos de clientes actuales y potenciales. • Tener disponible toda la información que requiera la Dirección. coordinar reuniones, contactos con clientes actuales.

ÁREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

Contador
Perfil:
<ul style="list-style-type: none"> • Hombre o mujer de 24 a 40 años. • Responsabilidad en tareas asignadas. • Capacidad para trabajar bajo presión. • Adecuada organización de tareas y actividades.
Requerimientos:
<ul style="list-style-type: none"> • Debe tener un Título de instrucción superior CPA • Por lo menos un año de experiencia en sectores similares. • Amplios conocimientos en materia tributaria. • Conocimiento de paquetes informáticos contables.
Funciones:
<ul style="list-style-type: none"> • Planifica, organiza, coordina, dirige y controla la formulación, ejecución y evaluación del presupuesto anual. • Dirige los programas de adquisición de bienes. • Administra el patrimonio mobiliario e inmobiliario de la guardería.

- Elabora Estados Financieros para su presentación a la dirección.
- Controla la exactitud y confiabilidad de los registros de las operaciones presupuestarias y contables.
- Desarrolla directrices para el mantenimiento de inventarios contables actualizados de los activos y pasivos.
- Encargado del cuidado, buen uso y adecuado funcionamiento de las instalaciones, equipos y materiales a su cargo.

ÁREA MÉDICA Y DE SERVICIOS

Psicólogo Infantil

Perfil:

- Hombre o mujer entre 25 y 35 años de edad.
- Que guste de trabajar con niños.
- Mentalidad innovadora.
- Ambición por desarrollar nuevas cosas.

Requerimientos:

- Acreditar el correspondiente título académico.
- Experiencia de por lo menos dos años en centros infantiles o guarderías.
- Habilidad para desarrollar planes de estimulación temprana.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Receptividad de ideas de mejoramiento.

Funciones:

- Participa en la atención educativa al desarrollo, estimulación y cuidado desde las primeras etapas de la vida de nuestros niños, para detectar y prevenir efectos socio-educativos, las discapacidades e inadaptaciones funcionales, psíquicas y sociales que pueden tener los niños.

Pediatra y Dentista

Perfil:

- Hombre o mujer entre 30 y 45 años de edad.
- Adecuada imagen personal.
- Que le agrade trabajar con niños.
- Aportación de ideas para mejoramiento continuo.

Requerimientos:

- Título de Doctor en medicina general con especialidad en pediatría, Título de Doctor en Odontología.
- Acreditar estudios en nutrición infantil.
- Experiencia de por lo menos dos años.
- Capacidad para trabajar bajo presión y en equipo.

Funciones:

- Encargado de auscultar a los infantes
- Realizará fichas de acuerdo al crecimiento, desarrollo, desenvolviendo y nutrición de los niños.
- Proporcionará a la cocinera la dieta básico de nutrientes, carbohidratos, minerales que deberá consumir el infante diariamente

En esta área colaborará el siguiente personal:

Cocinera/Nutricionista

Perfil:

- Hombre o mujer de entre 20 y 45 años de edad.
- Dispuesto a trabajar incluso fines de semana.
- Demostrar responsabilidad, honradez y cumplimiento a tareas asignadas.

Requerimientos:

- Estudios en gastronomía.
- Referencias personales.
- Experiencia mínima 3 años en cargos afines.
- Conocimientos sólidos en nutrición para niños

Funciones:

- Será la responsable de la preparación de las dietas balanceadas, proporcionadas por el nutricionista.
- Deberá presentar, al igual que todo el personal un informe de los materiales que se ha utilizado.

Limpieza y Mantenimiento

Perfil:

- Hombre o mujer de entre 20 y 45 años de edad.
- Dispuesto a trabajar incluso fines de semana.
- Demostrar responsabilidad, honradez y cumplimiento a tareas asignadas.

Requerimientos:
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios a nivel medio. • Referencias personales. • Experiencia no indispensable.
Funciones:
<ul style="list-style-type: none"> • El personal de limpieza se encargara de realiza la limpieza de las oficinas, aulas y patios del Centro de Desarrollo Infantil • Desinfectar los sanitarios y dormitorios. • Mantener el cuidado adecuado a los jardines y espacios verdes

ÁREA DE ENSEÑANZA

<i>Parvularias y Profesores Especiales</i>
Perfil:
<ul style="list-style-type: none"> • Mujer entre 23 y 35 años de edad. • Que le agrade el trabajo con grupos de niños. • Adecuada imagen personal. • Mostrar paciencia, organización y responsabilidad en sus funciones.
Requerimientos:
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer título académico que acredite su formación en educación infantil. • Dinamismo para efectuar actividades grupales con los niños. • Un año mínimo de experiencia en otros centros infantiles.
Funciones:
<ul style="list-style-type: none"> • Ejerce funciones de estimulación y cuidado, y evalúa el rendimiento de los niños semanalmente. A través de éstas actividades previstas en los planes, realizan actividades diarias para el cuidado y desarrollo del niño durante todo el tiempo que permanece con el niño en el Centro.

4. CAPITULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

“Mediante el estudio financiero se va a estimar la inversión que requiere el proyecto mediante el análisis de la información que se obtuvo en el estudio de mercado y el estudio técnico.

4.1. Presupuestos

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización”.⁵¹

4.1.1. Presupuestos de Inversión

El presupuesto de inversión que se va a considerar para el presente proyecto a los gastos en los cuales se debe incurrir para la creación del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L.:

4.1.1.1. Activos Fijos

⁵¹ <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>

“Los activos fijos constituyen aquellos bienes permanentes y/o derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones en el desarrollo de sus actividades productivas”⁵²

Cuadro No. 23

ACTIVOS FIJOS	USD
Adecuaciones	2.250,00
Maquinarias y Equipos	3.700,00
Útiles de Oficina	2.040,00
Muebles y Enseres	750,00
Menaje	1.000,00
Buseta	15.000,00
TOTAL	24.740,00

Elaborado por: Christian Nieto

Este gasto está dado por lo que se requiere para el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. y están relacionados directamente con la capacidad que va a poseer el mismo para cubrir los servicios de educación en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle dentro del siguiente cuadro se los ha agrupado para un mejor manejo pero su detalle se encuentra en el Capítulo II que es el Estudio Técnico.

Cuadro No. 24

Cantidades expresadas en	DOLARES		Vida Útil
1. MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	V. UNITARIO	años
EQUIPO DE COMPUTACION	1	2.040,00	3
EQUIPO DE COCINA	1	4.700,00	10
Buseta	1	15.000,00	10
TOTAL	-	21.740,00	-

Elaborado por: Christian Nieto

⁵² Contabilidad General; Pedro Zapata; Segunda Edición; McGraw Hill

Dentro del grupo de menaje se encuentran los siguientes gastos:

Cuadro No. 25

MENAJE	CANTIDAD	V. UNITARIO	Años
PLATOS	1	350,00	5
OLLAS	1	400,00	5
MANTELERIA	1	150,00	3
JUEGOS DE CUBIERTOS	1	100,00	10
TOTAL	-	1.000,00	-

Elaborado por: Christian Nieto

UTILES DE OFICINA.- Se ha considerado la papelería que el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. va a utilizar dentro de las actividades que realice dentro y fuera del sector para presentación de la empresa.

ADECUACIONES.- Dentro de las adecuaciones se ha considerado los cambios que se le realizarán a la casa que haya sido arrendada para el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L.

De igual manera a continuación se detalla los muebles y encerres necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Cuadro No. 26

3. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES	CANTIDAD	UNITARIO	Vida Útil
SILLAS	25	300,00	10
MESAS	5	150,00	10
JUEGOS INFANTILES	1	300,00	10
TOTAL	-	750,00	-

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.1.2. Activos Intangibles

“Se definen los Intangibles como el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades por medio de su empleo en el

ente económico; estos derechos se compran o se desarrollan en el curso normal de los negocios”.⁵³

Estos activos son considerados también como diferidos, para el presente proyecto están considerados los gastos que se va incurrir para la creación del mismo

Cuadro No. 27

DIFERIDOS	USD
Gasto de constitución	1.500,00
Estudio Proyecto	1.300,00
Gastos Puesta en Marcha	700,00
TOTAL	3.500,00

Elaborado por: Christian Nieto

Cuadro No. 28

CÁLCULO AMORTIZACIÓN

DIFERIDOS	USD	%	
Gasto de constitución	1.500,00	20%	300,00
Estudio Proyecto	1.300,00	20%	260,00
Gastos Puesta en Marcha	700,00	20%	140,00
TOTAL	3.500,00		700,00

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.1.3.Capital de Trabajo

“La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corriente, para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados”.⁵⁴

⁵³ <http://www.monografias.com/trabajos22/activos-intangibles/activos-intangibles.shtml>

⁵⁴ SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda. Pág. 236

El capital de trabajo está representado por el capital con el cual la empresa debe contar antes del funcionamiento de sus operaciones ya sea para la compra de los alimentos, pago de los salarios entre otros rubros; para el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. el capital de trabajo se ha considerado para tres meses.

Cuadro No. 29		Inversiones		USD
		ACTIVOS FIJOS		
		Adecuaciones		2250,00
		Muebles y Equipos		3.700,00
		Meses		
		Muebles de Oficina	3	8.250,00
		Muebles y Enseres	3	9750,00
		Materiales y Materiales	3	1500,00
		Capital de trabajo		91750,00
Elaborado por: Christian Nieto	TOTAL ACTIVOS FIJOS			24.740,00
	DIFERIDOS			
		Gasto de constitución		1500,00
		Estudio Proyecto		1300,00
		Gastos Puesta en Marcha		700,00
		TOTAL ACTIVOS DIFERIDO		3.500,00

CUADRO No. 30

CAPITAL DE TRABAJO	1 MES	3 MESES
		TOTAL
Sueldos y Salarios	2.950	8.850
Servicios Básicos	300	900
Arrendamiento	300	900
Suministros y Materiales	50	150
Subtotal		10.800,00
TOTAL INVERSIÓN		39.040,00

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.2. Cronograma de Inversiones

CUADRO No. 31

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANT	V. UNIT	Vida Útil años	AÑOS										
				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Equipo de Computación	1	2.040,0	3	2.040,0	0,0	0,0	2.040,0	0,0	0,0	2.040,0	0,0	0,0	2.040,0	0,0
Equipo de Cocina	1	4.700,0	10	4.700,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4.700,0
Buseta	1	15.000,00	10	15.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30.000,0
Menaje	1	1.000,0	3	1.000,0	0,0	0,0	500,0	0,0	0,0	500,0	0,0	0,0	1.000,0	0,0
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES														
ADECUACIONES	1,0	2250,0	10	2250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2250,0
MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sillas	25,0	300,0	10	300,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	300,0
Mesas	5,0	150,0	10	150,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	150,0
Juegos Infantiles	1,0	300,0	10	300,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	300,0
DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES														
Gastos de constitución	1	1500,00	0	1500,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estudio Proyecto	1	1300,00	0	1300,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Puesta en Marcha	1	700,00	0	700,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			Capital de trabajo	10.800,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	
		INVERSION TOTAL	TOTAL INVERSION	39.040,0	0,0	0,0	2.540	0,0	0,0	2.540	0,0	0,0	3.040,0	37.700

Elaborado por: Christian Nieto

CUADRO No. 32

CÁLCULO DE DEPRECIACIONES	DÓLARES										
	VIDA ÚTIL	AÑOS									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. MAQUINARIA Y EQUIPO											
Equipo de Computación	3	680,00	680,00	680,00	-	-	-	-	-	-	-
Equipo de Cocina	10	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00
Buseta	10	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00
Menaje	3	333,33	333,33	333,33	-	-	-	-	-	-	-
	SUMA:	2.983,33	2.983,33	2.983,33	1.970	1.970	1.970	1.970	1.970	1.970	1.970
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES											
ADECUACIONES	10	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00
3. MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES											
Sillas	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Mesas	10	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Juegos Infantiles	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
	Suma	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
TOTAL DEPRECIACIONES :		3.283,33	3.283,33	3.283,33	2.270,00	2.270,00	2.270,00	2.270,00	2.270,00	2.270,00	2.270,00

Elaborado por: Christian Nieto

CUADRO No. 33
CÁLCULO DE MANTENIMIENTO

Inversiones	USD	%	USD
ACTIVOS FIJOS			
Adecuaciones	2250,00	1%	22,50
Maquinarias y Equipos	3.700,00	2%	74
Muebles y Enseres	750,00	1%	7,50
Menaje	1.000,00	1%	10
Buseta	15.000,00	2%	300
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20.675,00		414

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.3.Presupuesto de Operación

4.1.3.1.Presupuestos de Ingresos

De conformidad con la Investigación de Mercado se llegó a cuantificar y a proyectar el número de niños que van a asistir al Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L., que corresponde al 8% de la demanda insatisfecha.

Relacionado con el precio se determinó en la Investigación de Mercado que el precio estará en 85 dólares mensuales, por tanto los ingresos están dados de la siguiente manera:

CUADRO No. 34

AÑO	DEMANDA CAPTADA	PRECIO UNITARIO MENSUAL	TOTAL ANUAL USD.
2009	791	85	67.235
2010	809	85	68.765
2011	827	85	70.295
2012	845	85	71.825
2013	863	85	73.355
2014	883	85	75.055

Elaborado por: Christian Nieto

Como se puede apreciar el 8% de la Demanda Insatisfecha se ajusta a la capacidad instalada inicial del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. (65 niños aproximadamente en forma mensual), debiendo señalar que el precio que se cobrará por

cada niño está en el orden de 85 dólares mensuales precio que se le considera a lo largo del horizonte del proyecto.

4.1.3.2.Presupuesto de Egresos

CUADRO No. 35

CONCEPTO/AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costo de Operación Directos		24.762,63									
Sueldos		24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63	24.762,63
Costos de Operación Indirectos		12.324,30	12.403,50	12.484,44	12.567,17	12.651,71	12.738,11	12.826,42	12.916,66	13.008,89	13.103,15
Sueldos		4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30	4.424,30
Materiales y Suministros		3.600,00	3.679,20	3.760,14	3.842,87	3.927,41	4.013,81	4.102,12	4.192,36	4.284,59	4.378,85
Servicios Básicos		3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Depreciación		3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33
Amortización		700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
Gastos Administrativos		12.897,20									
Sueldos		12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20	12.897,20
Gastos Financieros		3.045,12	2.436,10	1.827,07	1.218,05	609,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses		3.045,12	2.436,10	1.827,07	1.218,05	609,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor de la Inversión	28.240,00										
Capital de Trabajo	10.800,00										
TOTAL	39.040,00	53.029,25	52.499,43	51.971,34	51.445,04	50.920,56	50.397,94	50.486,25	50.576,49	50.668,72	50.762,98

Elaborado por: Christian Nieto

CUADRO No. 36
RESUMEN DE INGRESOS Y EGRESOS

	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		67.235	68.765	70.295	71.825	73.355	75.055	76.670	78.370	80.070	81.855
EGRESOS	-39.040	53.029,25	52.499,43	51.971,34	51.445,04	50.920,56	50.397,94	50.486,25	50.576,49	50.668,72	50.762,98
BENEFICIO NETO	-39.040	14.205,75	16.265,57	18.323,66	20.379,96	22.434,44	24.657,06	26.183,75	27.793,51	29.401,28	31.092,02

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.3.3. Estructura de Financiamiento

Para el financiamiento completo del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L., tenemos:

Cuadro No. 37

CONCEPTO	PORCENTAJE	
Capital Propio	40%	15.616,00
Préstamo Bancario	60%	23.424,00
TOTAL	100%	\$ 39.040,00

Elaborado por: Christian Nieto

El Centro de Desarrollo Infantil ha escogido trabajar con el Banco del Pichincha que muestra las siguientes características con respecto al crédito.

Cuadro No. 38

PRÉSTAMO	
Intereses	9.135,36
CAPITAL	23.424,00
INTERES	13%
PLAZO	5,00
GRACIA	0,00
CUOTA:	S/.32.559,36

Año	Principal	intereses	Cuota Total
0			23.424,00
1	4.684,80	3.045,12	18.739,20
2	4.684,80	2.436,10	14.054,40
3	4.684,80	1.827,07	9.369,60
4	4.684,80	1.218,05	4.684,80
5	4.684,80	609,02	0,00

Elaborado por: Christian Nieto

4.1.4. Punto de Equilibrio

“El análisis del Punto de Equilibrio es un método de Planeación Financiera, que tiene por objeto, proyectar el nivel de ventas netas que necesita una empresa, para no perder no ganar, en una economía con estabilidad de precios, para tomar decisiones y alcanzar objetivos (Perdomo Moreno 2001).

El Punto de Equilibrio o Punto de Ruptura o Punto de Quiebra es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variable y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se ha dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio”.⁵⁵

Punto de Equilibrio Económico =

$$\frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Punto de Equilibrio Productivo =

$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costos Variables Unitarios}}$$

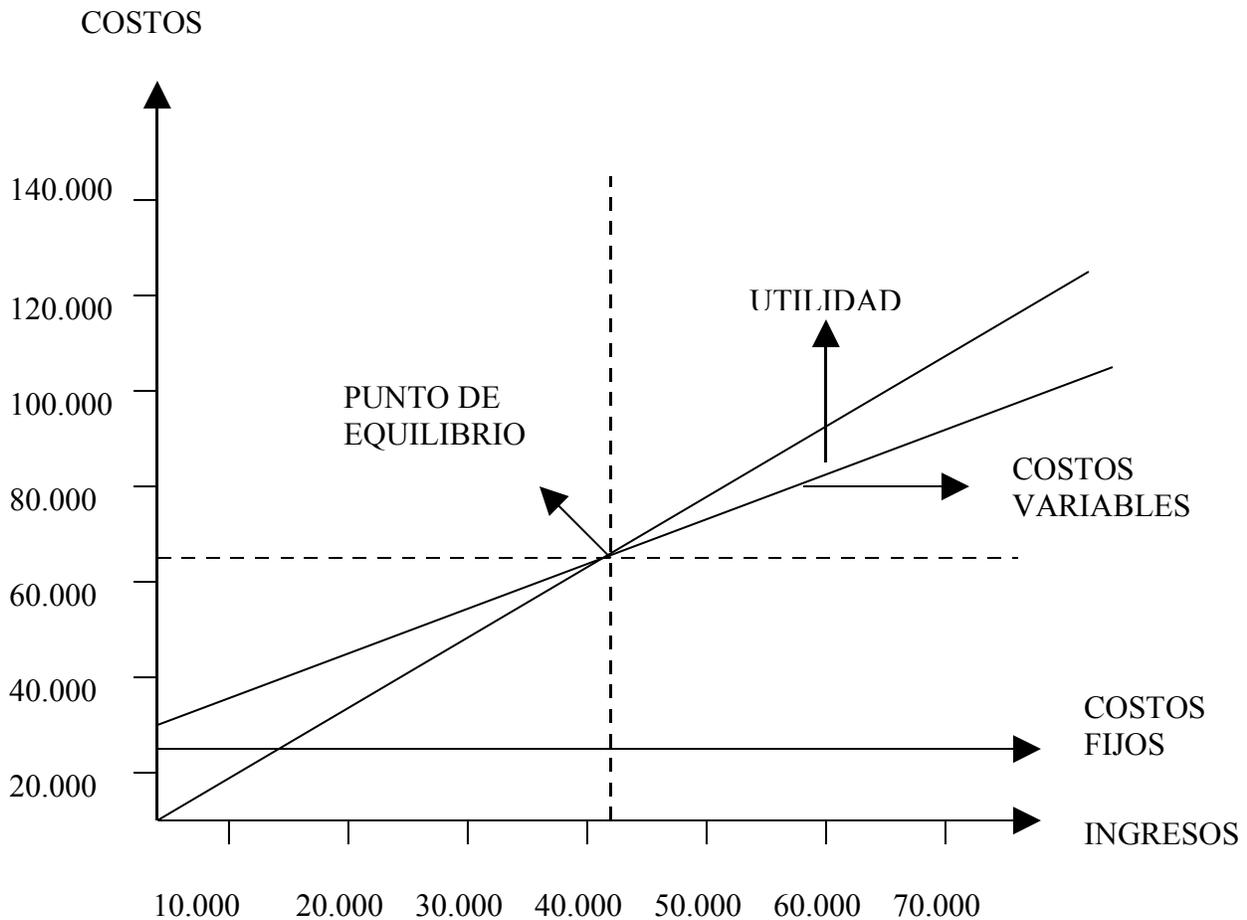
Cuadro No. 39

Concepto/años	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	24.666,62	24.057,60	23.448,57	22.839,55	22.230,52
COSTOS VARIABLES	28.362,63	28.441,83	28.522,77	28.605,50	28.690,04
COSTOS TOTALES	53.029,25	52.499,43	51.971,34	51.445,05	50.920,56
VENTAS TOTALES	67.235,00	68.765,00	70.295,00	71.825,00	73.355,00
PE \$	42.664,24	41.026,55	39.459,65	37.956,26	36.510,05
PE Niños	502	483	464	447	430

Elaborado por: Christian Nieto

⁵⁵Punto de equilibrio y eficiencia – Monografias.com

GRAFICO No 1



Elaborado por: Christian Nieto

4.2. Estados Financieros Proforma

“La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias 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 planta, y que se obtiene restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar.”⁵⁶

Los estados financieros cumplen la función de apoyar a la toma de decisiones que se van a tomar en el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L., basándose en cada uno de los rubros que se han considerado.

⁵⁶ Evaluación de Proyectos, Urbina, Tercera Edición

4.2.1.Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

Cuadro No. 40

**CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL “LOS PRINCIPITOS” E.U.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA
DOLARES**

	AÑOS							
	1	2	3	4	5	6	7	8
(+) Ingreso por ventas netas	67.235,0	68.765,0	70.295,0	71.825,0	73.355,0	75.055,0	76.670,0	78.370,0
(-) Costos de Ventas	37.086,9	37.166,1	37.247,1	37.329,8	37.414,3	36.800,7	36.889,0	36.979,3
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	30.148,1	31.598,9	33.047,9	34.495,2	35.940,7	38.254,3	39.781,0	41.390,7
(-) Gastos Administrativos	12.897,2	12.897,2	12.897,2	12.897,2	12.897,2	12.897,2	12.897,2	12.897,2
(=) UTILIDAD (pérdida) OPERACIONAL	17.250,9	18.701,7	20.150,7	21.598,0	23.043,5	25.357,1	26.883,8	28.493,5
(-) Gastos Financieros	3.045,1	2.436,1	1.827,1	1.218,0	609,0	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(+) Otros Ingresos								
(=) Utilidad Antes de Participación	14.205,8	16.265,6	18.323,7	20.380,0	22.434,4	25.357,1	26.883,8	28.493,5
(-) 15 % Participación de Trabajadores	2.130,9	2.439,8	2.748,5	3.057,0	3.365,2	3.803,6	4.032,6	4.274,0
(=) Utilidad Antes Impuesto a la renta	12.074,9	13.825,7	15.575,1	17.323,0	19.069,3	21.553,5	22.851,2	24.219,5
(-) Impuesto a la renta 25%	3.018,7	3.456,4	3.893,8	4.330,7	4.767,3	5.388,4	5.712,8	6.054,9
(=) UTILIDAD NETA	9.056,2	10.369,3	11.681,3	12.992,2	14.302,0	16.165,1	17.138,4	18.164,6
Reserva legal (10% utilidad)	905,6	1.036,9	1.168,1	1.299,2	1.430,2	1.616,5	1.713,8	1.816,5

Elaborado por: Christian Nieto

4.2.2. Flujos Netos de Fondos

4.2.2.1. Del Proyecto (sin financiamiento)

Cuadro No. 41

	AÑOS								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
+ Ingresos de la operación	0	67235	68765	70295	71825	73355	75055	76670	78370
- Costo de operación		37.086,93	37166,13	37.166,13	37.247,07	37.329,80	37.414,34	36.800,74	36.889,05
- Depreciación		3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33
- Amortización		700,00	700	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	-	26.164,74	27615,54	24273,34	26.940,46	29.605,78	32.439,29	36.585,93	38.197,62
- Participación de trabajadores 15% de la utilidad	-	3.924,71	4142,33	3.641,01	4.041,07	4.440,87	4.865,89	5.487,89	5.729,64
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	22.240,03	23473,21	20.632,34	22.899,41	25.164,91	27.573,39	31.098,04	32.467,98
- Impuesto a la renta 25%	-	5.560,01	5868,30	5.158,09	5.724,85	6.291,23	6.893,35	7.774,51	8.117,00
UTILIDAD NETA	-	16.680,02	17604,91	15.474,26	17.174,55	18.873,68	20.680,04	23.323,53	24.350,99
+ Depreciación	0	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33
+ Amortización	-	700,00	700	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-
- Valor de la inversión	28.240,00	0	0	0	2310	0	0	2310	0
- Capital de trabajo	10.800,00	0	0	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE FONDOS NETOS DEL PROYECTO	39.040,00	20.663,35	21588,24	19.457,59	21.157,88	22.857,01	24.663,37	24.296,86	27.634,32

Elaborado por: Christian Nieto

4.2.2.2. Del Inversionista (con financiamiento)

Cuadro No. 42

	AÑOS								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
+ Ingresos de la Operación	0	67.235,00	68.765,00	70.295,00	71.825,00	73.355,00	75.055,00	76.670,00	78.370,00
- Costo de Operación		37.086,93	37.166,13	37.247,07	37.329,80	37.414,34	36.800,74	36.889,05	36.979,29
- Depreciación		3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33
- Amortización		700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-	-
- Pago Intereses por los Créditos Recibidos		3.045,12	2.436,10	1.827,07	1.218,05	609,02	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	-	23.119,62	25.179,44	27.237,53	29.293,83	31.348,31	34.970,93	36.497,62	38.107,38
- Participación de Trabajadores 15% de la Utilidad	-	3.467,94	3.776,92	4.085,63	4.394,07	4.702,25	5.245,64	5.474,64	5.716,11
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	19.651,68	21.402,53	23.151,90	24.899,75	26.646,06	29.725,29	31.022,98	32.391,27
- Impuesto a la Renta 25%	-	4.912,92	5.350,63	5.787,97	6.224,94	6.661,52	7.431,32	7.755,75	8.097,82
UTILIDAD NETA	-	14.738,76	16.051,90	17.363,92	18.674,81	19.984,55	22.293,97	23.267,24	24.293,45
+ Depreciación	0	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33	3.283,33
+ Amortización	-	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-	-
- Valor de la Inversión	-39.040,00	0	0	2310	0	0	2310	0	2310
-Servicio Deuda		4684,8	4684,8	4684,8	4684,8	4684,8	-	-	-
+ Crédito Recibido	23424,00	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE FONDOS NETOS DEL PROYECTO	-15.616,00	14.037,29	24.720,03	23.722,05	27.342,94	28.652,68	23.267,30	26.550,57	24.766,78

Elaborado por: Christian Nieto

4.3. Evaluación Financiera

“La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Lo mismo puede aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta. Recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior”.⁵⁷

4.3.1. Determinación de la Tasa de Descuento

“La tasa de descuento se utiliza para calcular el valor presente de los flujos de efectivo que se van a tener a futuro; es decir los rendimientos que se esperan después de haber realizado la inversión.”⁵⁸

4.3.1.1. Del Proyecto (sin financiamiento)

“Para los proyectos de inversión a largo plazo cuya rentabilidad está determinada por los rendimientos futuros, es importante determinar una tasa de descuento que deberá aplicarse a los flujos de caja futuros que permita expresarlos en término de valor actual y compararlos con la inversión inicial.

El inversionista para tomar una decisión relativa a la ejecución de un proyecto, deberá exigir que su inversión le rinda por lo menos una tasa igual al costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento.

⁵⁷ Evaluación financiera-Monografias.com

⁵⁸ Página web de Monografías, Finanzas y Contabilidad

Las fuentes de financiamiento pueden provenir de los inversionistas (accionistas o socios) y de instituciones de crédito. Cualquiera que sea la forma de aportación, cada uno tendrá un costo asociado al capital que aporta y la empresa formada tendrá un costo de capital propio.

Las personas tienen en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión que realiza. Para algunos se llama Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).

La determinación basándose a la máxima tasa que ofrecen los bancos por depósitos a plazo o similares, no es una buena referencia debido a un índice inflacionario más alto, siempre habrá una pérdida de valor en los depósitos a cambio de la seguridad que otorga el banco, pues el riesgo es cero.

Parece ser que la referencia más indicada es el índice inflacionario, sin embargo es necesario aclarar que cuando un inversionista arriesga su dinero, no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino más bien que esta tenga un crecimiento real, es decir, interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá de haber compensado los efectos de la inflación.

En consecuencia la $TMAR = \text{Índice Inflacionario} + \text{Premio al Riesgo}$.

El índice inflacionario para calcular la TMAR, cuando se evalúa un proyecto en un horizonte de tiempo, este debe ser válido no solo en el momento de la evaluación, sino durante una vida útil del proyecto, de ahí que sea importante obtener un promedio del índice inflacionario pronosticado para los próximos años.

Las referencias para establecer una relación riesgo – rendimiento, lo determinará el estudio de mercado, donde con una buena información de fuentes primarias, es posible darse cuenta de las condiciones reales del mercado y desde luego del riesgo

que se tiene al tratar de introducirse en él. No hay que olvidar que a mayor riesgo, mayor debe ser la tasa de rendimiento.”⁵⁹

“La tasa de descuento es el costo de oportunidad del capital. El problema es que nadie sabe realmente que es el costo de oportunidad del capital. En la mayoría de países en desarrollo se da por supuesto que fluctúa entre el 8% y 15%, en términos reales una elección común es el 10%.”⁶⁰

$$\begin{aligned}
 \text{TMAR} &= \text{TASA PASIVA} & + & \text{PREMIO RIESGO} \\
 & 11,34\% & & + \quad 2\% \\
 \text{TMAR DEL PROYECTO} &= & & 13.34\%
 \end{aligned}$$

Se ha considerado el 11,34 de la tasa pasiva correspondiente a bonos del estado ya que se consultó esta información en Internet en la página web del Banco Central del Ecuador.

4.3.1.2. Del Inversionista (con financiamiento)

TMAR DEL INVERSIONISTA = 13% (TASA ACTIVA) del Banco del Pichincha.

Cuadro No. 43

TMAR GLOBAL O PONDERADA

APORTE	%	TMAR	TMAR GLOBAL
PROPIO	0,40	0,1334	5,336 %
CREDITO	0,60	0,13	7,8 %
TOTAL			13,136 %

Elaborado por: Christian Nieto

4.3.2. Criterios de Evaluación

⁵⁹ Preparación y Evaluación de Proyectos; Econ. Edilberto Meneses; Segunda Edición.

⁶⁰ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; J. Alegre E.

4.3.2.1. Valor Actual Neto

“Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el período de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva; pues, se estará generando beneficios”⁶¹

$$VAN = \frac{FNF_1}{(1+i)^1} + \frac{FNF_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNF_n}{(1+i)^n} - Inv$$

$VAN = VALORACTUALNETO$
 $FNF = FLUJONETODEFONDOS(INGRESOS - EGRESOS)$
 $I = TASADEINTERÉS(TMARGLOBAL)$

Cuadro No. 44

Fsa=1/(1+i)ⁿ	13,136%
1	0,88389195
2	0,78126498
3	0,69055383
4	0,61037498
5	0,53950553

Elaborado por: Christian Nieto

Cuadro No. 45

BENEFICIOS NETOS (13,136%)

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	BENEFICIOS NETOS	Fsa=1/(1+i)ⁿ
0		39.040,00	-39.040,00	
1	67.235,00	53.029,25	14.205,75	0,88389195
2	68.765,00	52.499,43	16.365,57	0,78126498
3	70.295,00	51.971,34	17.795,57	0,69055383
4	71.825,00	51.445,04	19.853,66	0,61037498
5	73.355,00	50.920,56	21.909,96	0,53950553

Elaborado por: Christian Nieto

Cuadro No. 46

BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS (13,136%)

⁶¹ COSTALES, Bolívar, Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos.

AÑOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS	BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS
0		39.040,00	-39.040,00
1	59.428,48	46.872,13	12.556,35
2	53.723,69	41.015,96	12.707,72
3	48.542,48	35.889,01	12.653,47
4	43.840,18	31.400,77	12.439,42
5	39.575,43	27.471,93	12.103,50
TOTAL	245.110,25	221.689,79	23.420,46

Elaborado por: Christian Nieto

VAN = 23.420,46

El VAN es una expresión monetaria por el cual en el presente caso los **23.420,46 dólares** constituye la rentabilidad luego de recuperar las inversiones.

4.3.2.2. Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, o dicho de otro modo, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.⁶²

Para llegar a determinar la TIR existen varios procedimientos: obtener a través de programas, obtener por medio de hojas de cálculo de Excel, calculadora financiera y la otra en base a cálculos (por tanteo) hasta llegar a determinar la TIR donde el VAN es igual a cero.

Para el presente caso se utilizan varias tasas de descuento las mismas que se actualizaron en el horizonte del proyecto y con la ayuda de una calculadora financiera se obtuvo la TIR del 33,67% donde el VAN es igual a cero.

Cuadro No. 47

AÑO	BENEFICIO NETO	TMAR 20%	TMAR 34%	TIR PROYECTO

⁶² BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, Interamericana editores S.A. Cuarta Edición. México 2001. Pág. 216.

				33,67%
0	39040	-39040,00	-39040,00	-39040,00
1	14205,75	14205,75	14205,75	14205,75
2	16265,57	16265,57	16265,57	16265,57
3	18323,66	18323,66	18323,66	18323,66
4	20379,96	20379,96	20379,96	20379,96
5	22434,44	22434,44	22434,44	22434,44
		13541,83	-250,98	0,00

Elaborado por: Christian Nieto

Como se puede apreciar en el cálculo de la TIR por tanteo se consideró una tasa de descuento del 34% cuyo resultado final nos dio un valor de -250,98 por lo que nos permitió ajustarlo para que el VAN se haga igual a cero al 33,67% que es la TIR.

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) * \frac{VAi}{VAi - VAs}$$

TDi = TASA DE DESCUENTO INICIAL

TDs = TASA DE DESCUENTO SUPERIOR

VAi = VALOR ACTUAL INICIAL

VAs = VALOR ACTUAL SUPERIOR

$$TIR = 0,20 + (0,34 - 0,20) \times \frac{13.541,83}{13.541,83 - (-250,98)}$$

$$TIR = 0,20 + (0,34 - 0,20) \times \frac{13.541,83}{13.541,83 + 250,98}$$

$$TIR = 0,20 + (0,14) \times \frac{13.541,83}{13.792,78}$$

$$TIR = (0,20 + 0,14) \times 0,981803562$$

$$TIR = 0,3367462$$

$$TIR = 33,67\%$$

4.3.2.3. Período de Recuperación de la Inversión

“Tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo del capital involucrado”⁶³

“Consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos de caja netos positivos sean iguales al capital invertido. Este método permite al inversionista comparar los proyectos en base al tiempo de recuperación, tomando en cuenta que siempre le dará mayor preferencia a las de menor tiempo de recuperación.”⁶⁴

Cuadro No. 48

AÑO	BENEFICIOS ACTUALES	ACUMULADO
0	-39.040,00	
1	14.205,75	14.205,75
2	16.265,57	30.471,32
3	18.323,66	48.794,98
4	20.379,96	69.174,94
5	22.434,44	91.609,38

Elaborado por: Christian Nieto

$$\frac{(39.040 - 30.471,32)}{18.323,57} = 0,4676 * 12 = 5,6 \text{ MESES}$$

La recuperación de la Inversión se realiza en dos años seis meses.

4.3.2.4.Relación Beneficio / Costo

⁶³ Nassir Sapag Chain “Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa”

⁶⁴ Pagina Web de Monografías, Finanzas y Contabilidad

“Mide la productividad del capital invertido y su utilización es obligada cuando los recursos son limitados. Este criterio tiene en cuenta la dimensión relativa de la inversión”.⁶⁵

Cuadro No. 49

AÑOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS	BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS
0		39.040,00	-39.040,00
1	59.428,48	46.872,13	12.556,35
2	53.723,69	41.015,96	12.707,72
3	48.542,48	35.889,01	12.653,47
4	43.840,18	31.400,77	12.439,42
5	39.575,43	27.471,93	12.103,50
TOTAL	245.110,25	221.689,79	23.420,46

Elaborado por: Christian Nieto

$$CBCE = Ya / Ea + I_0$$

Donde :

Ya = Ingresos Actualizados

Ea = Egresos Actualizados

I₀ = Inversión Total

CBCE = Coeficiente Beneficio Costo Económico

$$\text{Relación } B / C = \frac{245.110,25}{221.689,79} = 1,11$$

En el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L., por cada dólar invertido se tiene un beneficio de \$0,11 dólares (once centavos de dólar).

4.3.2.5. Análisis de Sensibilidad

⁶⁵ Nicko Gomero Gonzáles Formulación y Evaluación de Proyectos

“Hacer un análisis de sensibilidad de cualquier método de cálculo que permite llegar a una conclusión final, es una inquietud genérica de los que estudian un tema cuantitativo. Consiste en cambiar los datos para ver la incidencia sobre el resultado. Obtenida la solución óptima de un ejemplo resuelto de programación lineal aparecen para su interpretación, datos complementarios que merecen atención especial.

Entre ellos está la preocupación acerca de cómo cambia la solución ante cambios que se realizan (de a uno por vez) en los datos o en los valores de la solución (fijando su valor en otra cifra).

En la programación lineal aparecen varias informaciones de mayor o menor importancia para la interpretación final de la tarea. No tiene importancia (salvo para apreciar la manera cómo el algoritmo procede en la búsqueda de la solución) cuál fue el número de iteraciones e incluso cuál es la interpretación geométrica del camino recorrido hasta la cumbre (en los problemas maximizantes).⁶⁶

Cuadro No. 50

Análisis de Sensibilidad						
Variable	Variación	TIR	VAN	PRI	R B/C	RESULTADO
Actual		33.67%	23.420,46	1 año 6 meses	1,11	Viable
Ingresos	(-) 10%	12,11%	-13.345,90	3 años 8 meses	0,94	No Viable
Ingresos	(-) 15%	-0,112%	-1.088,31	2 años	1,00	No viable
Precio de venta	(-) 10%	12,11%	-13.345,90	3 años 8 meses	0,94	No Viable
Sueldos y salarios	(+) 10%	10,47%	-2.840,63	2 años 2 meses	0,99	No Viable
Sueldos y salarios	(+) 20%	-0,552%	-14.214,47	3 años 11 meses	0,95	No Viable

Elaborado por: Christian Nieto

Después de realizar el análisis de sensibilidad se determinó que al disminuir los ingresos en un 10% y un 15% el proyecto no es viable, igualmente el precio que se cobrará mensualmente que es de 85 dólares al bajarle un 10% no es viable, al incrementar los sueldos y salarios no se llega a cumplir con las expectativas que se espera para que el proyecto sea viable.

5. CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

⁶⁶ Página Web de Gestipolis, Área de Finanzas

5.1. Conclusiones

Se ha determinado que la demanda insatisfecha para el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Eloy Alfaro Parroquia Chimbacalle en lo referente a servicios de educación-preescolar es muy elevada, el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. con su capacidad instalada aspira cubrir el 8% de la misma.

El mejoramiento de los servicios de educación-preescolar fomentará el crecimiento de la ciudad así mismo creará en los padres de familia consciencia para elegirnos por los servicios que ofrecemos.

Para un adecuado manejo del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. se necesita pocas personas especializadas y mano de obra calificada con lo que no se presentan problemas en conseguir el talento humano para que el pleno funcionamiento de la misma.

Se puede determinar que es un proyecto viable, atractivo y competitivo en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Parroquia Chimbacalle ya que además de poseer características únicas en su servicio posee un adecuado manejo para su ejecución.

Existe las facilidades para el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. como es el pleno empleo de los recursos y la disponibilidad de los mismos con lo cual se posee una ventaja competitiva dentro del mercado.

La adecuada macro y micro localización del proyecto hace que el mismo tenga un pleno aprovechamiento de los recursos que posee para su funcionamiento.

La inversión total en el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. con servicios de calidad y personalizados se financiará en un 40% de capital propio y un 60% se utilizará una institución financiera.

Los resultados que el Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L. en la evaluación financiera fueron adecuados para invertir ya que se obtuvo una tasa interna de retorno, un valor actual neto y una relación costo – beneficio positivos y atractivos.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda la implementación de este proyecto porque la TIR es mayor a la TMAR, es rentable, existe un beneficio/costo y la recuperación de la inversión es en dos años seis meses

Se debe realizar un seguimiento adecuado a la implantación de los centros educativos preescolares en el Distrito Metropolitano de Quito Administración Zona Sur Parroquia Chimbacalle para mantenerse al tanto de los mismos y evitar posibles amenazas.

Innovar constantemente los métodos de enseñanza y tratamientos de estimulación para despertar expectativas y captar la atención del infante lo que ayudará a mejorar el desarrollo y desenvolvimiento del niño.

Se debe mantener un adecuado manejo de los recursos tecnológicos, humano y demás para evitar cometer errores en el manejo de los mismos.

Se deberá tener un minucioso cuidado en la planificación de los presupuestos para así cubrir de forma adecuada las necesidades del Centro de Desarrollo Infantil “Los Principitos” E.U.R.L.