



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS
UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE
UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE
CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS
UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR
DE LA VILLA FLORA AL SUR DE
LA CIUDAD DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Administración de Recursos Humanos-Personal

Autora: Vargas Miranda Myriam Verónica

Tutor: Ing. Deysi Aguinaca

Quito, Octubre 2013



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Myriam Verónica Vargas Miranda

CC 171421547-0

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELLECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Vargas Miranda Myriam Verónica*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Análisis de Sistemas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **“El Cuidado Infantil, y los servicios de parvularias universitarias, estudio de factibilidad para la creación de un micro empresa que proporcione servicios de cuidado infantil mediante parvularias universitarias, ubicado en el sector de la villa flora al sur de la ciudad de Quito”**, el cual incluye la creación y desarrollo del programa de ordenador o software, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.



CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial



y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 28 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____

C.C. N° *171421547-0*

Cordillera

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico

CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a toda mi familia, a mis padres, a mi esposo, hermanas, sobrinos, suegros, cuñados por su apoyo incondicional, y por estar siempre conmigo cuando más lo necesite.

De la misma forma a la Ing. Deysi Aguinsaca por su colaboración y apoyo para el desarrollo de tesis.

Al igual agradecer al “Instituto Tecnológico Superior Cordillera” por haber sido parte de su distinguida institución.

Agradecer a todos mis profesores Ing. Keyerman Toapanta, Ing. Galo Cisneros y el Ing. Giovanni Apolo que fueron de gran ayuda para el crecimiento tanto académico como personal.



DEDICATORIA

Deseo dedicar la presente tesis a Dios, a mis padres Jorge y Cecilia, por el amor, apoyo a la confianza que me han dado durante mi etapa estudiantil, además quiero agradecer a mi hermana Shajayra por haberme dado ese empujoncito a cumplir mi meta de estudiar y ser alguien en la vida.

A mi esposo Wladimir por su infinito amor y por ayudarme a cumplir mis metas, su paciencia me dio fuerzas para seguir adelante, también por el amor que me ha demostrado durante todo este tiempo.

A mis hijas Camila e Isabela por su amor incondicional y lograr a cumplir mis metas, su paciencia y el tiempo que no pude dedicarle a ellas, y por el amor que me ha demostraron cuando ya me sentía vencida.

INDICE GENERAL

Contenido

DECLARATORIA	i
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL	ii
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
INDICE GENERAL.....	viii
INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS.....	xv
RESUMEN EJECUTIVO	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCION	xviii
CAPÍTULO I	1
1.01 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.02 ANTECEDENTES.....	5
CAPÍTULO II.....	8
ANÁLISIS SITUACIONAL.....	8
2.01 Ambiente Externo	8
2.01.01. Entorno Económico.....	8
2.01.01.01. La Inflación	8
2.01.01.02 Tasa de Interés.....	10
2.01.01.03 Riesgo país	12
2.01.01.04 Pib	14
2.01.01.05 Pib Per Cápita.....	15
2.01.01.06 Balanza Comercial	17
2.01.02 Entorno Social.....	18
2.01.02.01 Empleo	19
2.01.03 Entorno Legal.....	20
2.01.04 Entorno Tecnológico	21
2.02 Análisis del Entorno Local	23



2.02.01 Cliente:.....	23
2.02.02. Proveedores:.....	24
2.02.03. Competidores:	24
2.03 Análisis Interno	25
2.03.01. Propuesta Estratégica	25
2.03.02. Objetivos	25
2.03.03. Principios y Valores	26
2.03.04. Gestión Administrativa.....	28
2.03.04.01 Misión	28
2.03.04.02 Visión.....	28
2.03.04.03. Estructura organizacional	29
2.03.05. Gestión Operativa.....	31
2.03.06. Gestión Comercial.....	32
2.04 Análisis foda	35
CAPÍTULO III.....	37
3. Estudio de mercado.....	37
3.01 Objetivos.....	37
3.02 Análisis del consumidor	37
3.02.01 Segmentación del mercado.....	38
3.02.01. Universo y Población.	40
3.02.02. Obtención de la información	45
3.02.03. Análisis de datos.	47
3.03 Oferta	59
3.04 Demanda.....	62
3.04.01. Calculo de la demanda actual	64
3.04.03. Demanda Proyectada.....	66
3.05. Producto Sustituto	66
3.06 Balance de la demanda ofertada	67
Capítulo IV	68
4. ESTUDIO TÉCNICO	68
4.01 Objetivos del Estudio Técnico.....	68
4.02 Tamaño del Proyecto.....	68



4.02.01. Capacidad Teórica.....	69
4.02.02 Capacidad Técnica	70
4.02.04. Capacidad instalada vs demanda	72
4.03 LOCALIZACIÓN	72
4.03.01. Macro-localización.....	73
4.03.03 Localización óptima	74
4.02 INGENIERÍA DEL PROYECTO	75
4.04.01. Definición del Bien y Servicio	77
4.04.02 Distribución de planta	78
4.04.05. Aspectos legales	82
4.04.07. Cronograma de Obras.....	87
CAPÍTULO V	89
5. ESTUDIO FINANCIERO	89
5.01 Objetivos del estudio financiero.....	89
5. 02 Ingresos del Proyecto	89
5.01.01 Ingresos operacionales	90
5.02 Costos del Proyecto.....	91
5.02.01 Costos Operacionales	94
5.02.02 Costos administrativos	94
5.02.03 Costos financieros	96
5.02.04 Costos de venta	96
5.02.05 Costos Fijos y Costos Variables	97
5.03 Inversiones del proyecto.....	99
5.03.01 Activos fijos	101
5.03.02 Activos nominales	103
5.03.03 Capital de trabajo	104
5.03.04 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	105
5.03.05 Amortización de los financiamientos	107
CAPÍTULO VI	109
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	109
6.01 Pronostico Financiero.....	109
6.01.01 Estado proforma de Resultados	110



6.01.02 Flujo de caja	112
6.01.03 Establecimiento del punto de equilibrio	114
6.01.04 Cálculo de la TMARC.....	118
6.02 Evaluación Financiera	119
6.02.01 Periodo de Recuperación del Capital PRC	120
6.02.02 Valor Actual Neto VAN.....	120
6.02.03 Tasa Interna de Retorno TIR	122
6.02.04 Relación Costo Beneficio RBC	123
CAPÍTULO VII	124
7. EVALUACIÓN AMBIENTAL	124
7.01 Objetivos de la Evaluación Ambiental	124
7.02 Análisis de Impactos	124
7.02.01 Impacto ambiental.....	125
7.02.02 Impacto económico	125
7.02.03 Impacto productivo	126
7.02.04 Impacto empresarial	126
7.02.05 Cuantificación de los impactos.....	127
7.03 Conclusiones	128
7.04 RECOMENDACIONES	130
ANEXOS	132
GLOSARIO DE TÉRMINOS	133
COSTOS DEL PERSONAL PARA LA EMPRESA	141
TABLAS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	144
BIBLIOGRAFÍA	150



INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Reporte Inflación INEC	9
Tabla 2 Evolucion de Credito	11
Tabla 3 Foda.....	35
Tabla 4 Variables de Segmentacion.....	39
Tabla 5 Economia Activa.....	41
Tabla 6 Parroquias y Barrios.....	42
Tabla 7 Nivel de Confianza.....	44
Tabla 8 Tabulacion Encuestas.....	47
Tabla 9 Tabulacion Encuestas.....	48
Tabla 10 Tabulacion Encuestas.....	50
Tabla 11 Tabulacion Encuesta	52
Tabla 12 Tabulacion Encuesta	53
Tabla 13 Tabulacion Encuesta	54
Tabla 14 Tabulacion Encuesta	56
Tabla 15 Tabulacion Encuesta	57
Tabla 16 Tabulacion Encuestas.....	58
Tabla 17 Oferta	60
Tabla 18 Oferta Actual.....	60
Tabla 19 Oferta Pasada	61
Tabla 20 Oferta Proyectada.....	62
Tabla 21 Demanda Actual.....	64
Tabla 22 Demanda Pasada	65
Tabla 23 Demanda Proyectada.....	66



Tabla 24 Balance de Demanda.....	67
Tabla 25 Capacidad Teorica.....	69
Tabla 26 Capacidad Tecnica	70
Tabla 27 Capacidad Instalacion	72
Tabla 28 Ubicacion	75
Tabla 29 Grados de Cercania	76
Tabla 30 Cercania	76
Tabla 31 Maquinaria y equipo	82
Tabla 32 Presupuesto Proyecto	83
Tabla 33 Cronograma.....	87
Tabla 34 Ingresos Operacionales	90
Tabla 35 Costo del Proyecto	92
Tabla 36 Costos Adminsitrativos	95
Tabla 37 Costos Financieros	96
Tabla 38 Costo de Ventas	97
Tabla 39 Costos Variables	97
Tabla 40 Costo Fijos	99
Tabla 41 Inversiones DETALLE	100
Tabla 42 Activos Fijos	102
Tabla 43 Activos Nominales.....	103
Tabla 44 Capital Trabajo.....	105
Tabla 45 Fuentes de Financiamiento.....	106
Tabla 46 Amortizaciones	108
Tabla 47 Estado de Perdidas y Ganancias.....	110



Tabla 48 Flujos de caja	113
Tabla 49 Costos Variables	114
Tabla 50 Punto de Equilibrio	115
Tabla 51 Precios Por producto	116
Tabla 52 P. equilibrio Año 1	117
Tabla 53 Tasa Mínima	119
Tabla 54 Valor actual	121
Tabla 55 Tasa Interna.....	122
Tabla 56 Resumen Indicadores	123
Tabla 57 Impactos Positivos	127
Tabla 58 Impactos Negativos.....	128
Tabla 59 P. Equilibrio Año 2	144
Tabla 60 P. equilibrio Año 3	145
Tabla 61 P. Equilibrio Año 4	147
Tabla 62 P. Equilibrio Año 5	148

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Riesgo Pais.....	13
Figura 2 PIB	15
Figura 3 Per Capita.....	16
Figura 4 Pregunta 1	48
Figura 5 Pregunta 2	49
Figura 6 Pregunta 3	50
Figura 7 Pregunta 4	52
Figura 8 Pregunta 5	54
Figura 9 Pregunta 6	55
Figura 10 Pretgunta 7	56
Figura 11Pregunta 8	57
Figura 12 Pregunta 9	59
Figura 13 Localizacion.....	73
Figura 14 Localizacion.....	74
Figura 15 Lay Out	77
Figura 16 Plano Oficina	78
Figura 17 Flujo de Procesos	80
Figura 18 Punto Equilibrio año1	118
Figura 19 P. EquilibAño 2	145
Figura 20 P. Equilibrio Año 3	146
Figura 21P. Equilibrio Año 4	148
Figura 22 P. Equilibrio Año 5	149



RESUMEN EJECUTIVO

En la realidad nos damos cuenta que los servicios infantiles es una necesidad para muchos padres con niños menores de siete años, hay guarderías y centro infantiles que no todos son muy apropiados y no son de gran ayuda para los padres que trabajan y no pueden dedicarse totalmente al cuidado del niño los fines de semana o por alguna eventualidad social.

El estudio de mercado revela que existe un porcentaje de demanda insatisfecha puesto que la competencia no cuenta con los servicios infantiles básicos, ni ofrece la confianza necesaria para los padres de familia. De ahí partimos para la creación de una empresa de servicios infantiles de cuidado por horas los fines de semana que generará puestos de trabajo.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad se recomienda crear una empresa de servicios infantiles de cuidado por horas que ofrezca y genere una gran confianza a los padres de familia, el servicio de cuidado por horas, cubriendo la demanda como valor agregado al servicio el cuidado de los niños los fines de semana, feriados o eventos sociales.

El pronóstico financiero es la herramienta más importante para la planeación de este proyecto, puesto que brinda la oportunidad de conocer el flujo de efectivo necesario para el pago de los gastos, para el capital de trabajo, y para la inversión a largo plazo. La deuda es una de las formas de financiamiento más utilizadas hoy en día por las empresas. El proyecto se maneja con una tasa de interés de consumo, que es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activos fijos.



ABSTRACT

In reality, we realize that children's services is a necessity for many parents with children under seven years , children 's day care center and not all are appropriate and are not helpful for parents who work and cannot devote all child care on weekends or some social event .

Market research reveals that there is a percentage of unsatisfied demand since competition has no basic children's services, and provides the confidence to parents . From there we left for the creation of a service company for hours child care on weekends will generate jobs.

According to the results of the feasibility study is recommended to create a service company for hours child care offering and generate greater confidence in parents, care service for hours , covering the demand and added value to care service for children on weekends , holidays or social events.

Financial forecasting is the most important tool for the planning of this project, as it provides the opportunity to meet the cash flow necessary to pay the cost, working capital, and long-term investment.

Debt is one of the most used forms of financing today by companies. The project will be handled with an interest rate of consumption, which is a credit that represents a viable financing option for easy access to the company that can be used for working capital or to purchase fixed assets.



INTRODUCCION

Actualmente las mujeres desempeñan un rol importante en el ámbito laboral. En estos últimos tiempos las madres de familia, tienen la necesidad de salir a trabajar y buscar una alternativa de cuidado infantil fuera de la familia, una de las opciones es el servicio de cuidado infantil por horas para sus niños.

Los cuidados infantiles son necesarios durante el horario laboral de los padres, y cuando no hay ningún familiar disponible que pueda cuidar de sus hijos es imprescindible contar con una alternativa de cuidado infantil fuera de ella, ya que el apoyo familiar tradicional se está debilitando de manera que los padres necesitan alguien que cuide de sus hijos. Para las madres que trabajan, o que les gustaría hacerlo, el cuidado de sus hijos es un problema casi universal ya que en estos últimos tiempos las madres, tienen la necesidad de salir a trabajar para realizarse como personas profesionales y también obtener mejores ingresos económicos.

Como se menciona anteriormente existe la necesidad por parte de las familias del servicio de cuidado de sus hijos, por lo cual se presenta una oportunidad para la implementación de una empresa de servicio de niñeras de cuidados infantiles por horas, dicho servicio se prestará con el apoyo de estudiantes parvularias universitarias, que es un personal preparado por lo cual generan confianza a los padres de familia, como valor agregado las niñeras parvularias irán a los domicilios en los momentos en que los padres requieran del servicio del cuidado de sus hijos por razones de urgencia laboral o social.

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



En la realidad, los servicios de cuidado infantil por horas es una necesidad para los padres de familia, ya que no puedan dedicarse totalmente al cuidado del niño o cuando tienen algún evento social o urgencia laboral y no cuenten con el apoyo inmediato de algún miembro de su familia.

La mayoría de los padres de familia tiene a sus hijos en centros infantiles, donde le brindan confianza y el cuidado necesario, donde el horario es de régimen escolar a tiempo parcial o a tiempo completo, es decir 8:00 am de la mañana hasta las 17:00 horas. Sin embargo, la vida social y laboral obliga a muchos padres de familia a contar con apoyo para el cuidado de sus hijos fuera de los horarios de los centros infantiles, por ejemplo: cuidados nocturnos y de fines de semana o cuando sus niños están enfermos, por lo cual ofrecer el cuidado infantil por horas con estudiantes parvularias universitarias es realmente una gran ayuda para ellos, ya que sus hijos estarán bien atendidos y en buenas manos.

De acuerdo con los aspectos planteados con el presente proyecto se pretende cubrir esta necesidad social mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa que proporcione el cuidado infantil, mediante los servicios de parvularias universitarias.



CAPÍTULO I

INTRODUCCION

Actualmente las mujeres desempeñan un rol importante en el ámbito laboral. En estos últimos tiempos las madres de familia, tienen la necesidad de salir a trabajar y buscar una alternativa de cuidado infantil fuera de la familia, una de las opciones es el servicio de cuidado infantil por horas para sus niños.

Los cuidados infantiles son necesarios durante el horario laboral de los padres, y cuando no hay ningún familiar disponible que pueda cuidar de sus hijos es imprescindible contar con una alternativa de cuidado infantil fuera de ella, ya que el apoyo familiar tradicional se está debilitando de manera que los padres necesitan alguien que cuide de sus hijos. Para las madres que trabajan, o que les gustaría hacerlo, el cuidado de sus hijos es un problema casi universal ya que en estos últimos tiempos las madres, tienen la necesidad de salir a trabajar para realizarse como personas profesionales y también obtener mejores ingresos económicos.

Como se menciona anteriormente existe la necesidad por parte de las familias del servicio de cuidado de sus hijos, por lo cual se presenta una oportunidad para la implementación de una empresa de servicio de niñeras de cuidados infantiles por horas, dicho servicio se prestará con el apoyo de estudiantes parvularias



universitarias, que es un personal preparado por lo cual generan confianza a los padres de familia, como valor agregado las niñeras parvularias irán a los domicilios en los momentos en que los padres requieran del servicio del cuidado de sus hijos por razones de urgencia laboral o social.

En la realidad, los servicios de cuidado infantil por horas es una necesidad para los padres de familia, ya que no puedan dedicarse totalmente al cuidado del niño o cuando tienen algún evento social o urgencia laboral y no cuentan con el apoyo inmediato de algún miembro de su familia.

La mayoría de los padres de familia tiene a sus hijos en centros infantiles, donde le brindan confianza y el cuidado necesario, donde el horario es de régimen escolar a tiempo parcial o a tiempo completo, es decir 8:00 am de la mañana hasta las 17:00 horas. Sin embargo, la vida social y laboral obliga a muchos padres de familia a contar con apoyo para el cuidado de sus hijos fuera de los horarios de los centros infantiles, por ejemplo: cuidados nocturnos y de fines de semana o cuando sus niños están enfermos, por lo cual ofrecer el cuidado infantil por horas con estudiantes parvularias universitarias es realmente una gran ayuda para ellos, ya que sus hijos estarán bien atendidos y en buenas manos.

De acuerdo con los aspectos planteados con el presente proyecto se pretende cubrir esta necesidad social mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa que proporcione el cuidado infantil, mediante los servicios de parvularias universitarias.

1.01 JUSTIFICACIÓN

Las mujeres son a menudo quienes cargan con la principal responsabilidad cuando se trata de los niños, la falta de acceso de cuidados para ellos, puede ser un factor importante, que quebranta la capacidad de las mujeres para trabajar, así como sus oportunidades laborales y de crecimiento profesional.

Se ha observado que en los barrios del sur de Quito las mujeres del hogar no pueden salir a laborar y ser un aporte económico en el hogar como en la sociedad, ya que no pueden dejar a sus niños solos. Y no cuentan con el apoyo de un familiar que pueda cuidar de ellos. Así también la vida actual, ha hecho que los padres confíen el cuidado de sus hijos a otras personas, sin embargo este cuidado suele encargarse a las empleadas domésticas, quienes no cuentan con la aptitud necesaria para garantizar el cuidado del niño.

También los padres de familia recurren a la contratación de una guardería, pero muchas de estas no cuentan con: una infraestructura adecuada, horarios flexibles, buena aptitud del personal, permiso de funcionamiento y sobretodo existe exceso de niños; situaciones que ponen en riesgo la integridad de los mismos.

Recurrir a este tipo de cuidados causa una separación temprana del niño con el hogar y comienzan los problemas psicológicos, como: sentirse maltratados, abandonados y poco amados por sus padres. La falta de atención provoca inestabilidad en el crecimiento del niño, dando como resultado un desequilibrio en el ámbito sentimental y emocional.



Se ofrecerá un servicio de cuidado enriquecedor, apropiado según las edades, donde los niños puedan gozar un ambiente seguro, feliz y acogedor que ofrecerá la parvularia. El personal parvulario estará capacitado y especializado, para el cuidado de servicio infantil, quienes inspiraran imaginación y un amor natural que permitirá el desarrollo social, emocional y mental para que los hijos progresen de forma armoniosa y natural. Ya que la calidad del cuidado de niños es muy importante.

Se proporcionará un cuidado de calidad, el cuál poseerá un ambiente afectuoso y acogedor donde los niños sientan el calor de madre remplazado por niñeras parvularias capacitadas, mientras se va desarrollando una positiva imagen propia. El servicio tiene que equilibrar las necesidades de los niños y la de sus padres, el cuidado Infantil y los servicios parvularios es especialmente calificado, para ayudarles a los padres que se encuentran laborando en caso de trabajo o los fines de semana que tengan algún evento social o reunión donde no puedan llevar a sus niños así los padres de familia pueden estar tranquilos en su lugar de trabajo mientras los niños son bien cuidados con niñeras parvularias especializadas.

Así también generando fuentes de trabajo a las estudiantes parvularias y obtener un ingreso económico con las cuales pueden pagar sus estudios, con este estudio de factibilidad se toma en cuenta que los estudiantes tampoco tienen las facilidades y ayudas económicas de algunos padres por diferentes aspectos o condiciones de cada uno de sus hogares no cuentan con el apoyo económico por



ser de bajos recursos presentando un problema de posponer sus estudios en el momento que se presente una oportunidad de trabajo de cualquier condición laboral y no realmente explotando de lo que los seres humanos tienen como vocación laboral. Así buscando que la juventud actual de un impacto social con la creación de una empresa de servicios y generando fuentes de trabajo y resolviéndose las necesidades tanto como las madres y las estudiantes que generen ingresos y puedan pagar sus estudios dando una solución a su problema.

1.02 ANTECEDENTES

Las costumbres tradicionales de las mujeres de la clase media consistían en las tareas domésticas y el cuidado de los niños, las mismas que no les permitía desarrollarse profesionalmente. Esto ha dado un gran cambio radical, ya que la necesidad de superación personal da un nuevo paso, permitiendo que las mujeres rompan una serie de mitos y tabúes para demostrar su igualdad de condiciones y capacidad ante el rol del hombre.

Actualmente las mujeres desempeñan un rol importante en el ámbito laboral y social, situación que desequilibra emocionalmente a la familia, ya que no cuentan con el tiempo necesario para la crianza y cuidado de sus hijos, por tanto se ven obligadas a buscar ayuda y recurren a la contratación de una empleada doméstica, o niñeras por horas, que si bien ayuda a sanear en parte este problema, también trae consecuencias posteriores, ya que no es una persona preparada para el cuidado de niños en caso de las empleadas domésticas.



La revista Sociedad Ecuatoriana de Pediatría; habla en un artículo de Niños, donde menciona que en la actualidad es importante que los padres tengan listo un cuidado alternativo de emergencia para sus hijos, como es el cuidado de una niñera, por la falta de tiempo por motivos laborales o eventos sociales donde no puedan llevar a sus hijos, así el trabajo de la niñera será muy útil porque el niño podrá aprender rutinas para ir a la cama, para las comidas, y reglas que se le impongan así permitiendo que el niño se pueda desenvolver mejor. (Pichincha, 2013)

La elaboración de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicio de niñeras a domicilio en el sector de los barrios del sur de Quito, sería y su ejecución puede dar solución a la necesidad insatisfecha de la población.

Los servicios infantiles es una necesidad para muchos padres con niños menores de cinco años, hay guarderías y centros infantiles que no todos son muy buenos al momento de dar sus servicios y no son de gran ayuda para los padres que trabajan y no pueden dedicarse totalmente al cuidado de sus niños.

La mayoría de los centros infantiles de la ciudad no cuentan con los servicios necesarios para el cuidado del infante, solo se tiene una competencia directa que ofrece estudios de pre básico y atención médica en algunos centros, razón por la cual se recomienda crear un servicio de cuidado infantil que ofrezca una gama de servicios alternativos que ayuden a los padres con la labor de crianza a cuidado de sus hijos.

El estudio revelará que existe un alto porcentaje de demanda insatisfecha puesto que los centros infantiles del sector no cuentan con este tipo de servicios



infantiles de cuidado por horas, ni ofrece la confianza necesaria para los padres de familia. De ahí se partirá con la creación de una empresa que brinde una solución para los padres de familia y también genere plazas de trabajo.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

Se ha determinado como variables externas en este proyecto los siguientes factores:

2.01 Ambiente Externo

Define los elementos del ambiente externo que pueden afectar al desarrollo eficiente de las actividades económicas, social, políticas y tecnológicas de la empresa como las ventajas y desventajas, a continuación se realizará un análisis de cada punto ya que con esta información podremos determinar si el proyecto tendrá oportunidades o amenazas con las que se pueda evitar cualquier inconveniente para poner en marcha el presente proyecto.

2.01.01. Entorno Económico

El Ecuador es un país vulnerable a una serie de choques alrededor tanto origen natural como económico, en efecto, la economía del país depende para su inserción en el Mercado con una serie de factores que determine la factibilidad positiva o negativa del proyecto así hablamos de la inflación, tasas de interés, riesgo país, PIB, PIB per capital y balanza comercial.

2.01.01.01. La Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios

demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Ecuador B. C., 2013)

Tabla N. 1

Inflación marzo 2011 a marzo 2012

Tabla 1 Reporte Inflación INEC

MES	INDICE	V. MENSUAL	V. ANUAL	V. ACUMULADA
mar-11	131.03	0.34%	3.57%	1.58%
abr-11	132.10	0.82%	3.88%	2.41%
may-11	132.56	0.35%	4.23%	2.77%
jun-11	132.61	0.04%	4.28%	2.81%
jul-11	132.85	0.18%	4.44%	2.99%
ago-11	133.49	0.49%	4.84%	3.49%
sep-11	134.55	0.79%	5.39%	4.31%
oct-11	135.02	0.35%	5.50%	4.67%
nov-11	135.43	0.30%	5.53%	4.99%
dic-11	135.97	0.40%	5.41%	5.41%
ene-12	136.74	0.57%	5.29%	0.57%
feb-12	137.80	0.78%	5.53%	1.35%
mar-12	139.05	0.90%	6.12%	2.26%

Fuente: Reporte inflación INEC

Autor: Myriam Vargas



En marzo de 2012 el índice de precios al consumidor se ubicó en 139,05, lo cual representa una variación mensual de 0,90%. El mes anterior fue de 0,78%, mientras en marzo de 2011 se ubicó en 0,34%. Por su parte, la inflación anual en marzo de 2012 fue de 6,12, la variación del mes anterior fue de 5,53% y la de marzo de 2011 se ubicó en 3,57%. La inflación acumulada en marzo de 2012 se ubicó en 2,26%. En marzo de 2011 fue de 1,58%.

Análisis:

Los datos que actualmente proporciona el Banco Central del Ecuador para este indicador son altos y óptimos para la Implementación de este Proyecto ya que podría calificar como una oportunidad que enfoca a la inflación como característica económica.

2.01.01.02 Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube. (Negocios, 2013)

Tabla N. 2

Evolución de crédito y tasas de interés

Tabla 2 Evolucion de Credito

VOLUMEN DE CREDITO POR SEGMENTO	VARIACION MENSUAL ENE 13 - FEB 13	VARIACION ANUAL ENE 12 - FEB 13
CORPORATIVO	-2.14%	21.62%
EMPRESARIAL	-15.82%	3.95%
PYMES	2.76%	-0.85%
CONSUMO	-10.18%	-4.30%
MINORISTA	-6.78%	-11.60%
AC.		
AMPLIADA	-2.86%	-14.10%
AC. SIMPLE	-13.11%	-15.43%
VIVIENDA	-5.37%	-17.36%
TOTAL	-5.97%	5.33%

Fuente: Evolución de créditos y tasa de interés Banco Central

Autor: Myriam Vargas

En la presente información del período comprendido entre febrero de 2012 y febrero de 2013. En el mes de febrero de 2013 el volumen de crédito otorgado por el sistema financiero por segmento registra las siguientes variaciones anuales y mensuales: El volumen de crédito total otorgado por el sistema financiero privado



para el mes de febrero 2013 se situó en USD 1,494.1 millones, que representa una contracción de USD 94.9 millones respecto a enero de 2013, equivalente a una tasa de variación mensual de -5.97% y a una tasa de variación anual positiva de 5.33%. El número de operaciones se redujo en 64,797 frente a enero de 2013 registrando 490,985 operaciones.

Para el mes de marzo de 2013 la tasa activa referencial, la misma que corresponde a la tasa activa efectiva referencial para el segmento Productivo Corporativo es de 8.17% mientras que la tasa pasiva referencial es de 4.53 %. El spread de tasas activas y pasivas referenciales para el mes de febrero de 2013 fue de 3.64%.

Análisis:

La tasa de interés en los últimos períodos estables, lo cual representa una oportunidad, ya que el riesgo se minimiza al obtener un financiamiento con una tasa de interés estable que permite un control de los flujos de caja. Las disposiciones emitidas por el Banco Central directamente a este indicador nos permiten considerar a este ítem como una oportunidad puesto que sus niveles son crecientes en lo referente a la tasa, lo cual tiene una afectación directa a este proyecto puesto que parte de su capital inicial está conformado por crédito bancario.

2.01.01.03 Riesgo país

El Riesgo País trata de medir la probabilidad de que un país sea incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras en materia de deuda externa, esto puede ocurrir por repudio de deudas, atrasos, moratorias, renegociaciones forzadas, o por atrasos técnicos.

De manera más formal, el Riesgo-País es la sobretasa que se paga en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de Estados Unidos:

Riesgo País = Tasa de Rendimiento de los Bonos Soberanos de un País - Tasa de Rendimiento de los Bonos del Tesoro Norteamericano. (Lindao Jurado, 2010)

Figura N. 1.

Riesgo País.

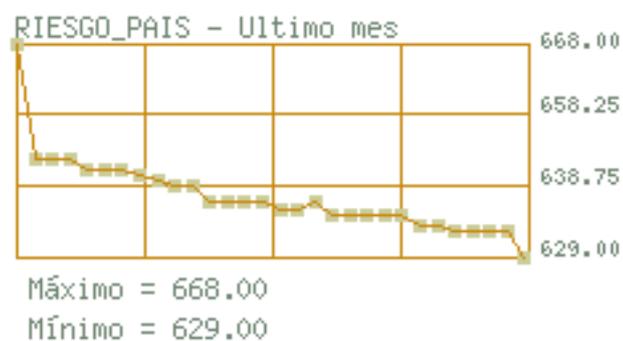


Figura 1 Riesgo Pais

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis:

El Riesgo-País, juega un papel importante dentro de una economía, dado que al ser considerado internacionalmente como un reflejo de las condiciones macroeconómicas de un país, influye en la decisión de los agentes externos al momento de invertir. Si un agente encuentra condiciones políticas, económicas y sociales favorables a sus intereses, decidirá invertir en dicha economía, lo que en

una economía dolarizada como la ecuatoriana, significa una fuente importante de divisas. Entender cuáles son los determinantes del Riesgo País permite identificar sobre qué variables es necesario actuar para promover una mejor calificación de riesgo, sin que se generen distorsiones que puedan afectar negativamente la economía. Para ello es necesario definir de manera adecuada las políticas destinadas a actuar sobre las variables relevantes. El riesgo país es una oportunidad ya que el margen está en los 600 puntos que es valorable en el mercado.

2.01.01.04 Pib

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo –en Términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

(Ecuador B. C., Variacion_Pib, 2013)

Figura N.2

Variación Pib.





Figura 2 PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

El crecimiento obtenido supera las previsiones macroeconómicas en donde se plantea un crecimiento para el 2012 y 2013 de 4,82% y 3,98%. Además se resalta el crecimiento obtenido en el año anterior, que está por encima de la media regional que se ubicó en el 3,4%. El país posee la segunda mayor representación del gasto de inversión como porcentaje del PIB, lo importante en una economía es mantener tasas de crecimiento significativamente positivas, de manera continua años a año; pero lo destacable del caso ecuatoriano es que se mantiene con tasas de crecimiento positivas.

2.01.01.05 Pib Per Cápita

El PIB per cápita es el promedio de Producto Bruto por cada persona. Se calcula dividiendo el PBI total por la cantidad de habitantes de la economía. (PAIS, 2013)

Figura N. 3

PIB Per Cápita



Figura 3 Per Capita

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis:

El Producto Interno Bruto PIB, per cápita de cada ecuatoriano se situó en \$4.082

Dólares al finalizar diciembre del 2010. Su tendencia alcista se mantiene desde el

año 2009, sin embargo de que subsisten, aunque en menor proporción desigualdades e inequidades en la distribución de los ingresos.

2.01.01.06 Balanza Comercial

Es un documento contable en el que se registran, de manera sistemática, las operaciones comerciales, de servicios y de movimientos de capitales llevadas a cabo por los residentes en un país con el resto del mundo durante un período determinado, normalmente un año. La balanza de pagos suministra información detallada sobre todas las transacciones entre residentes y no residentes. (País, 2013)

Análisis:

La balanza comercial, difundido por el Banco Central del Ecuador, deja ver que el sector petrolero sigue siendo el principal ejecutor positivo de la balanza, pues se hacen ventas de crudo 9.562,1 millones de dólares, frente a los 3.459,4 millones de dólares que significaron las importaciones de derivados; un saldo de 6.102,6 millones a favor del Ecuador en el negocio petrolero.

En cambio, la balanza comercial no petrolera cifró 6.098 millones de dólares como saldo negativo al exportar 6.493 millones de dólares de esta bandeja e importar 12.591 millones de dólares de bienes de consumo, materias primas, bienes de capital, entre otros rubros.

Al comparar las cifras con las del 2011, se evidencia un incremento de 9,3% en el precio de las exportaciones no petroleras, pero un decrecimiento en el volumen de las mismas del 3,3%. El petróleo cifra hasta agosto un aumento del 6,1% del



precio del barril y también un aumento de la cantidad de barriles consignados de 4,2%.

En este lapso hay un incremento también en el volumen de las importaciones en comparación al año pasado de 3,5% y un aumento en el precio en promedio del 5,9%.

Es importante también considerar que actualmente el gobierno de turno está revisando las políticas arancelarias al momento de ingresar productos del exterior y a la vez generando facilidades para la exportación de bienes y servicios, por lo tanto se ha considerado a este punto como una oportunidad baja para la implementación de este proyecto.

2.01.02 Entorno Social

Crecientemente las mujeres han dejado de ser amas de casa a tiempo completo para ingresar al mercado laboral. Esta tendencia no responde únicamente a la evolución social que va eliminando, en algo, el abusivo machismo. La realidad es que otros factores socioeconómicos, característicos de nuestro país, obligan a muchas mujeres a probar suerte en un difícil mercado laboral. Por ejemplo, la gran ola de migración que ha vivido el país durante la última década ha dejado a muchas mujeres solas con sus hijos. Además, las madres solteras y las mujeres de hogares de clase media y baja se han visto obligadas a ingresar al mercado laboral por necesidades económicas.

Las mujeres han tenido que soportar épocas enteras de discriminación. Sin entrar en hechos históricos ni en comparaciones con otras minorías, las mujeres han



conseguido dejar claro su papel en la sociedad: igualdad de condiciones respecto a los hombres.

Análisis:

La difusión permitirán a la población conocer las ventajas del servicio a la vez esto incentivara la contratación por los padres de familia provocando como oportunidad y por ende la demanda del mismo cubriendo la satisfacción de proyecto.

2.01.02.01 Empleo

Las cifras de la economía laboral en el área urbana registradas en marzo del 2013 no presentan cambios estadísticamente significativos al compararlas con las de marzo de 2012, según la última Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

El desempleo urbano se ubicó en 4,6% en marzo de 2013 frente al 4,9% del mismo mes del año anterior. Por otro lado el subempleo en el área urbana llegó a 44,7% y la ocupación plena a 48,6% en comparación a 43,5% y 50,2% respectivamente de marzo del 2012.

La encuesta revela que aproximadamente 8 de cada 10 empleos en el área urbana son generados por el sector privado, tendencia que se ha mantenido en los últimos años.

Igual comportamiento se presenta en las cifras de pobreza y desigualdad



registradas en marzo del 2013 al no mostrar cambios estadísticamente significativos. La pobreza urbana se ubicó en 17,7% frente a 16,0% de marzo del 2012. La extrema pobreza en zonas urbanas en marzo del 2013 fue de 4,39% frente al 4,43% del mismo mes del año anterior.

El coeficiente de GINI, índice que mide la desigualdad de los ingresos entre la población, en un intervalo de 0 a 1 (el 0 corresponde a la perfecta igualdad), actualmente se sitúa en 0,45 en zonas urbanas; igual cifra que la reportada en marzo del 2012.

En marzo 2013, la línea de pobreza se ubicó en 2,56 dólares per cápita diarios. Los individuos cuyo ingreso per cápita es menor a la línea de pobreza son considerados pobres. (INEC, 2013)

Análisis:

En este caso se puede decir que representa una oportunidad para las personas que no tengan una oferta de trabajo se propone generar fuentes de empleo para las señoritas estudiantes de parvularias que no tengan trabajo y puedan pagar sus estudios así generandoles ingresos como ayuda económica para ellas.

2.01.03 Entorno Legal

CONSTITUCIÓN LEGAL: Cómo se señaló, es posible constituirse como persona física (propiedad individual) o como persona moral (propiedad colectiva). En el primer caso, se pueden realizar directamente los trámites respectivos ante la dependencia gubernamental correspondiente, y en el segundo, se debe recurrir a



los servicios de un notario público para que formule la escritura constitutiva de la sociedad y lleve a cabo las gestiones necesarias para su registro. Constitución como persona Física. (Propiedad Individual)

De los ordenamientos legales del país se puede inferir que cualquier persona física que legalmente pueda obligarse a contraer responsabilidades y tener derechos, puede libremente establecerse como empresario, es decir, crear su propio negocio. (Aspectos Legales de la Empresa, 2012)

Análisis:

La figura legal de persona física corresponde a aquella en que una persona física responde de manera personal y directa por los derechos y obligaciones a que dé lugar un acto jurídico y mercantil.

2.01.04 Entorno Tecnológico

Ecuador no ha logrado aún poner en marcha un plan nacional que desarrolle las capacidades y potencialidades en investigación y desarrollo tecnológico, que resulten indispensables para poner a punto la economía del conocimiento informático y desarrollo de software; nuevas fuentes de energía; conflicto, democracia y tecnologías sociales. Que permitan al país contar con programas de formación y promoción de los talentos humanos nacionales. En consecuencia se evidencia la necesidad de fortalecer activos fundamentales para el desarrollo del país, su productividad y competitividad tales como la innovación (presencia y calidad de Centros de Desarrollo Tecnológicos y el nivel tecnológico de las empresas), y el capital humano (proponer y alcanzar metas al 2014).



Para lograr esto es indispensable una fuerte disciplina fiscal tanto en el gobierno nacional cuanto en los gobiernos locales y en las instituciones de educación superior en lo relacionado a la inversión en el sector de ciencia y tecnología. Pero también es indispensable consolidar el Sistema Nacional de Ciencia, En lo fundamental las iniciativas en lo relativo a ciencia, tecnología e innovación deben tener el involucramiento de las universidades, mediante el desarrollo de programas y proyectos que a través de sus resultados tengan un impacto sobre la calidad y accesibilidad de la mayor parte de la población a la educación, salud, medio ambiente, agricultura, biotecnología médica, farmacéutica, redes de cómputo y telecomunicaciones.

En términos provisionales se puede establecer que las mayores demandas de ciencia y tecnología en el Ecuador, en el sector productivo, se presentan en las áreas que están relacionadas con la exportación de bienes no tradicionales como son las flores, los camarones y también en la industria química y en la explotación petrolera, así como también en el manejo sustentable de los recursos naturales y de nuestra mega biodiversidad. Pero también en áreas vinculadas al desarrollo del talento humano y el de las tecnologías sociales. (Rodriguez, 2013)

Análisis:

Los sistemas informáticos, el Internet, y todo lo referente con tecnología digital, hacen que las actividades administrativas y operativas sean controladas de una forma más simple, enfocándose a una mayor calidad, dando paso a que el proceso administrativo sea más eficiente, incrementando la eficiencia y dándonos a conocer al cliente segmentado.

2.02 Análisis del Entorno Local

El proyecto orienta a los consumidores definidos geográficamente. Alcanza a los consumidores de ciertas edades; y en razón por todas las personas que necesiten el servicio, debido a su alto nivel de necesidad, se habla de la contratación de parvularias, nuestro clientes tanto interno, como externo y de los competidores.

2.02.01 Cliente:

Cliente Interno: Se contratará a un personal especializado como las estudiantes parvularias con experiencia de cuidado de los niños altamente capacitadas y calificadas con un gran nivel de educación superior que posean conocimientos para cuidar, estimular, enseñar, entretener y educar a los niños. Niñeras con experiencia en el cuidado de niños y que se caractericen por ser responsables, confiables, reservadas y con altos valores. Para una atención personalizada en la calidez del hogar. Todo esto dependiendo de las edades y costumbres de los niños.

Análisis:

Obtener como una oportunidad de crecimiento en la participación con la contratación de las señoritas universitarias parvularias puesto que esto es una ventaja productiva y competitiva para ellas y el proyecto.

Cliente Externo: Los principales clientes serán los padres de familia que tengan hijos recién nacidos a 7 años de edad que necesiten el servicio de cuidado de niñeras parvularias por horas, ya que se proporcionará una atención personalizada



en la calidez del hogar, encargándose de la recreación, cuidado, alimentación del niño.

Análisis:

El volumen de la contratación de servicio que se estiman es favorable ya que permite que la contratación del servicio sea en proporciones altas con respecto al número de clientes que se mantienen en forma constante y con tendencia a aumentar.

2.02.02. Proveedores:

Este caso se considera como agente proveedor a niñeras parvularias que estén dispuestas a trabajar en la empresa proporcionando el servicio del cuidado de los niños por horas.

Análisis:

Sin duda la implementaremos de nuestro servicio genera una oportunidad como ayuda a las señoritas estudiantes parvularias generándoles ingresos ya que tendrán fuentes de trabajo fijo.

2.02.03. Competidores:

En este caso las guarderías serían la competencia indirecta ya que para el servicio que proporcionamos sería hasta los fines de semana y no hay guarderías que presten este servicio por eso es recomendable contar con personal profesional, eficiente, innovador y capacitado para brindar el servicio de acuerdo a las necesidades del cliente de forma personalizada y que sepan resolver los problemas



e inquietudes de los clientes con la brevedad posible en el momento y la hora requeridos.

Análisis:

Sin duda la no existencia de empresas similar al giro dentro de los barrios que implementaremos nuestro servicio generan una oportunidad como mercado objetivo.

2.03 Análisis Interno

Se ha determinado como variables internas en este proyecto los siguientes factores:

2.03.01. Propuesta Estratégica

Las estrategias empresariales se refieren a la forma como la organización alcanzará el objetivo basada todas sus funciones en pilares fundamentales de ética, de principios y valores como:

2.03.02. Objetivos

Objetivo General

Ofrecer un servicio integral de cuidado infantil por horas a domicilio, mediante niñeras con estudios en educación parvularia, otorgando un cuidado afectivo, educativo y responsable, para satisfacer la necesidad de padres y madres de familia a costos accesibles y garantizando el cuidado de sus hijos.



Objetivos Específicos

Analizar el entorno en el que se desarrollará el proyecto a fin de conocer las oportunidades para el proyecto.

Para el presente estudio, determinar que el 90% de encuestas, estimen conveniente crear un servicio de cuidado infantil en el sur de Quito, que ofrezca el servicios de cuidado infantil por horas con estudiantes parvularias

Determinar el estudio técnico en la ingeniería del proyecto.

Realizar un estudio financiero que demuestre la rentabilidad que generaría este proyecto.

Realizar la evaluación financiera del proyecto su viabilidad.

Evaluar ambientalmente el proyecto.

2.03.03. Principios y Valores

Confianza: Hacer que los padres pierdan ese temor de dejar a sus hijos, creando un ambiente agradable entre el cliente y la organización.

Seguridad: Dar una tranquilidad asegurada mientras que los padres están dejando a sus hijos en nuestras manos cuidándolos dentro y fuera de nuestro local.

Amabilidad: Ser cordial y tener talento de trabajar en compañía de niños y comunicarse bien con adultos nos permitirá crecer con éxito.

Diversión: Aprender y entretenernos, crecer jugando y educándose a la vez.

Honestidad: Ser sincero con nuestros clientes nos permite actuar con transparencia, confianza e igualdad.



Identificación: Sentirse parte de un mundo ideal, que la familia forme parte de la organización, estar orgulloso del lugar de trabajo, y cuidar nuestra imagen como organización especializada en cuidado infantil.

Responsabilidad: Cumplir con nuestra misión de cuidar y proteger a los niños mientras esté bajo nuestra responsabilidad.

Compromiso: Llevamos la camiseta de la excelencia y el éxito que hacemos que nuestros niños formen parte de nosotros mismos brindándoles amor.

Pasión: Hacer las cosas con amor y cariño dando el 100% de nuestro esfuerzo y compromiso en cuerpo, mente y alma en el cuidado infantil.

Respeto y Humildad: Tratar a los demás como queremos ser tratados, atendiendo con cortesía al padre de familia y a mis compañeros estando dispuestos aprender de nuestros errores.

Excelencia en el Servicio: Tener empatía y tener un buen sentido del humor permite atraer a nuestros clientes. Brindar el mejor servicio y atención al cliente.

Unión: Trabajar en equipo y comunicarnos respetuosamente para alcanzar metas comunes.

Alegría: Propiciar el entusiasmo y dar nuestra mejor sonrisa, sentirnos felices en nuestro trabajo.

Innovación.- Buscar, imaginar, crear, enseñar y deleitar libertad para expresar nuestras ideas.



2.03.04. Gestión Administrativa

La empresa se basa en todas sus funciones en los pilares fundamentales de principios y valores como También a dónde quiere ir y donde quiere llegar hablando así de la misión y visión su estructura organizacional, plaza, ubicación, medios publicitarios, canales de distribución el logotipo y slogan de la empresa

2.03.04.01 Misión

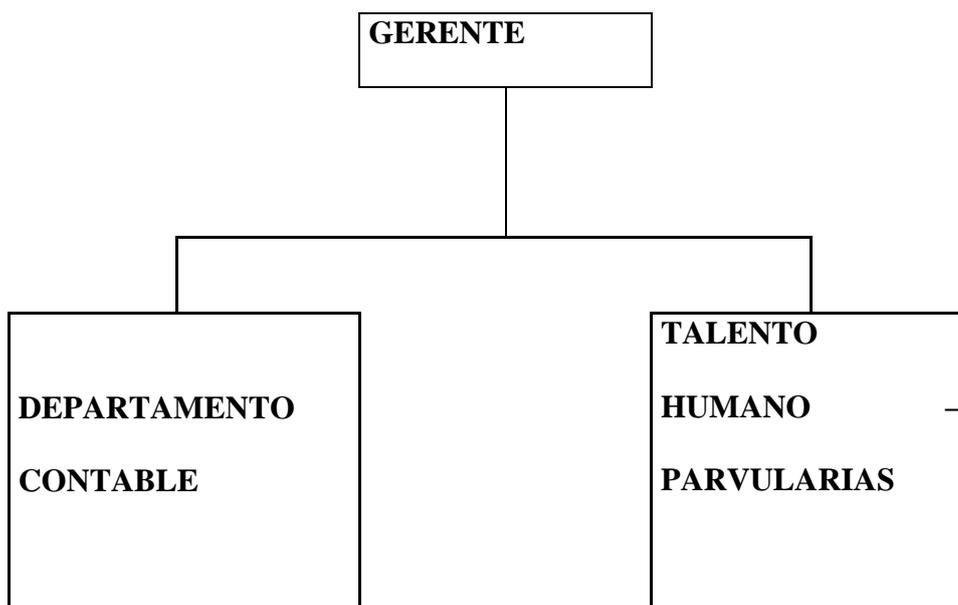
Ser una empresa de niñeras a domicilio que con seriedad, responsabilidad, cumplimiento y excelencia en el servicio del cuidado del niño, trabajaremos para lograr el progreso y satisfacción de nuestros clientes en el cuidado de sus hijos con un recurso humano capacitado, idóneo y responsable comprometido con el bienestar de los niños y la tranquilidad de los padres, ejerciendo así un liderazgo en el mercado.

2.03.04.02 Visión

En los próximos 3 años seremos una empresa pionera en el mercado de cuidado infantil a domicilio en el Sector - Sur de Quito, con el objetivo de dar un servicio de calidad obteniendo credibilidad y confianza a los padres de familia, para delegar el cuidado de sus hijos con señoritas estudiantes parvularias competentes en el momento requerido.

2.03.04.03. Estructura organizacional

El organigrama adecuado para la empresa será el organigrama vertical, cada puesto subordina a otro representado por cuadros en un nivel inferior, estarán ligados por líneas que representan la comunicación de responsabilidad y autoridad.



Gerente.

Tiene la autoridad sobre todo los departamentos de la empresa y su responsabilidad principal es la de ejercer la administración general.

Las funciones principales son:

Definir los planes, objetivos y metas.

Establecer estrategias, seguimiento y cumplimiento de las mismas.



Evaluar los requerimientos de los departamentos y tomar decisiones.

Dirigir las actividades de acuerdo a las políticas fijadas con el objeto de lograr la máxima eficiencia en los servicios brindados.

Departamento contable.

La función financiera la lleva a cabo la persona encargada de la contabilidad, puesto que es una empresa pequeña, facilita la toma de decisiones del Gerente General y mantiene un monitoreo constante de las operaciones.

Las funciones principales son:

Lleva ordenadamente las cuentas de la empresa, saber cuál es la situación.

Busca alternativas atractivas que le permitan ahorrar costos y/o gastos.

Talento humano – parvularias.

Esta encargado de la organización y coordinación, capaz de promover el desempeño eficiente de las niñeras parvularias, a la vez que la organización representa el medio que permite colaboran para alcanzar los objetivos plateados con el trabajo.

Entre sus funciones principales estarán:

La parvularia debe apoyar el desarrollo del niño/a. Ofreciendo experiencias apropiadas para que el niño experimente, piense, cree, juegue y se comunique.

Utilizar el juego como recurso didáctico por parte de las parvularias en niños y niñas, es tratar de introducirse en el mundo del aprendizaje, aproximándolos al



nivel de conocimientos que mejoran su integración en el medio social en el que viven.

La calificación del personal no debe basarse solamente en el nivel de instrucción, sino que se debería insistir en el perfil de la personalidad, esto es, capacidad de entregar, paciencia, comprensión, calidad humana, apertura para seguir aprendiendo, entre otras cualidades.

2.03.05. Gestión Operativa

Toda organización para poder operar, debe cumplir con varios aspectos, permisos y trámites que le permitan ejercer su actividad económica de forma legal y transparente, razón por la cual se debe realizar los trámites pertinentes para poder poner en funcionamiento la oficina que prestará los servicios de cuidado infantil por horas.

Entre los principales requerimientos que la ley exige para operar con normalidad se detallan los siguientes requisitos:

Registro Único de Contribuyentes

Patente Municipal.

Licencia Única para Actividades Económicas

Permiso de funcionamiento

Certificado de seguridad del Cuerpo de Bomberos

Registro y Claver Patronal

2.03.06. Gestión Comercial

Para el desarrollo de la gestión comercial de la organización, se aplicará el Marketing Mix, que permitirá analizar y tomar decisiones para el crecimiento de la organización:

Plaza: ha encontrado un espacio totalmente amplio, en un lugar conocido y céntrico con una gran oportunidad de creciente para el negocio ya que por la zona no se encuentra mucha competencia y esto representa un aspecto favorable.

Ubicación.- la oficina estará ubicada en un sector del Sur de Quito que estará al alcance del mercado objetivo, con fácil accesibilidad y disponibilidad del servicio a la hora de requerirlo.

Precio.- Se ha definido por medio de las encuestas el precio que es de \$ 5,00 por cada hora que se brinde el servicio de cuidado infantil.

Promoción: 2x1. Por tiempo limitado se ofrecerá 2 horas por el precio de una hora, el primer mes de iniciado el negocio.

Publicidad.- se empleará las herramientas más efectivas de influencia y comunicación con los clientes para crear conciencia e interés en el servicio, como serán:

Creación de una página web.

Anuncios publicitarios en prensa.

Hojas volantes.

Con estas herramientas, el cliente podrá diferenciar la oferta de servicio de la competencia, se comunicará y representará los beneficios de los servicios disponibles, y se podrá persuadir a los clientes para que usen el servicio.

Canal de distribución.- Se empleará un canal de venta directa, ya que al ser una empresa de servicios se enlazará directamente con el consumidor, para ofrecerle un servicio personalizado a domicilio de acuerdo a sus necesidades u horarios.

Logotipo



Abejita: La simbología de este animalito tiene que ver con su forma de organizarse y su laboriosidad, representa a una persona ordenada y trabajadora aún más cuando es para el cuidado y la sobreprotección de los niños como el trabajo de las parvularias.

Slogan

El cuidado de sus niños en la mejores abejitas!



Significado de Colores

El color amarillo simboliza la luz del sol, representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía de los niños entrar en calor, provoca alegría, estimula la actividad mental y genera energía muscular.

El color negro representa el poder, la elegancia, la formalidad, como también autoridad, fortaleza, intransigencia que se asocia al prestigio y la seriedad.

El color azul es el color del cielo y del mar, por lo que se suele asociar con la estabilidad y la profundidad. Representa la lealtad, la confianza, la sabiduría, la inteligencia, la fe, la verdad y el cielo eterno. Se le considera un color beneficioso tanto para el cuerpo como para la mente. Retarda el metabolismo y produce un efecto relajante. Es un color fuertemente ligado a la tranquilidad y la calma.

2.04 Análisis foda

Tabla 3 Foda

EXTRACTO DE LA MATRÍZ FODA						
FACTORES	OPORTUNIDADES			AMENAZAS		
	ALT	MEDI	BAJ	ALT	MEDI	BAJ
	A	A	A	A	A	A
EXTERNO						
Inflación	X					X
Tasas De Interés		X				
PIB			X			
Balanza Comercial			X			
Riesgo país			X			
Aspectos Socio-Cultural				X		
Aspectos Político – Legal	X					
Aspectos Tecnológicos					X	
INTERNO						
Clientes	X					
Proveedores		X				
Competencia					X	
Filosofía Corporativa	X					
	3	2	3	1	2	1

Tabla N. 3

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



Matriz FODA

Análisis:

Esta herramienta identifica al entorno que rodea al proyecto con el fin de determinar las ventajas, desventajas, oportunidades y amenazas que se tiene tanto interna como externamente, ya que nos permite evaluar como irá el proyecto desarrollándose en sus diferentes factores dando como resultado respuestas positivas y negativas.

CAPÍTULO III

3. Estudio de mercado

El estudio de mercado se define como la función que vincula al consumidor, cliente y público con el mercado a través de la información, la cual se utiliza para identificar las oportunidades y problemas de marketing; para mejorar la comprensión del proceso de mercadotecnia y especifica la información necesaria para resolver problemas de mercado, administra y lleva a cabo el proceso de recolección de datos, analiza los resultados, comunica los hallazgos y sus implicaciones.

3.01 Objetivos

Identificar las necesidades y expectativas de la demanda.

Determinar mercado objetivo.

Conocer las áreas geográficas con mayor demanda y la proximidad con el grupo objetivo.

Conocer cuáles son los incentivos que estimulan más a los compradores.

3.02 Análisis del consumidor

Está conformado por los compradores y vendedores potenciales del servicio que se vaya a elaborar en el proyecto, la estructura del mercado y el tipo de ambiente



competitivo donde operan tanto los oferentes como los compradores del servicio. Es en el mercado donde las personas reflejan sus intereses, deseos y necesidades.

3.02.01 Segmentación del mercado

Los mercados están formados por compradores y éstos difieren de una o varias maneras. Quizás se distingan por sus necesidades, recursos, ubicaciones, o actitudes de compra a costumbres adquisitivas. Cualquiera de estas variables puede utilizarse para segmentar el mercado. Para la segmentación de este mercado se utilizará las variables geográficas que requieren que el mercado se divida en varias unidades geográficas como: los barrios del sur de Quito. También se utilizará las variables demográficas que son la división del mercado en grupo basado en el tamaño de la familia, su ciclo de vida, el nivel de ingresos. Estos son los factores más comunes para la segmentación de los grupos de clientes.

Operacionalización de variables

Tabla N.4

Variables de Segmentación

Tabla 4 Variables de Segmentación

VARIABLES DE LA SEGMENTACIÓN	
GEOGRAFICA	
Sector	Sur
Densidad	Urbana
DEMOGRAFICA	
Edad	De 3 meses a 7 años
Sexo	Masculino, femenino
Tamaño de la familia	Mínimo 2 hijos
Ciclo de vida familiar	Con hijos menores de 7 años
Ingresos	Medios altos, altos
Ocupación	Profesionales, no profesionales
CONDUCTUAL	
Beneficios Buscados	Que necesiten el servicio
Estatus del usuario	Que sean usuarios potenciales
Tasa de uso	Que adquieran con frecuencia el servicio
Estatus de lealtad	Que sean leales al servicio
Etapas de disposición	Que estén dispuestos a adquirir el servicio
Actitud para el producto	Positiva



3.02.01. Universo y Población.

Población humana, en sociología, es el grupo de personas que vive en un área o espacio geográfico. Para la demografía, centrada en el estudio estadístico de las poblaciones humanas, la población es un conjunto renovado en el que entran nuevos individuos por nacimiento o inmigración y salen otros por muerte o emigración. La población total de un territorio o localidad se determina por procedimientos estadísticos y mediante el censo de población.

Determinación de la muestra

La metodología que se utilizará para la muestra de proyecto de factibilidad es de Muestreo Aleatorio Simple es el procedimiento probabilístico de selección de muestras más sencillo y conocido, no obstante, en la práctica es difícil de realizar, debido a que requiere de un marco muestral y en muchos casos no es posible obtenerlo. Puede ser útil cuando las poblaciones son pequeñas y por lo tanto, se cuenta con listados.

Cuando las poblaciones son grandes, se prefiere el muestreo en etapas. Se utiliza ampliamente en los estudios experimentales, además, de ser un procedimiento básico como componente de métodos más complejos (muestreo estratificado y en etapas).

Se caracteriza por que otorga la misma probabilidad de ser elegidos a todos los elementos de la población. Para él cálculo muestral, se requiere de: El tamaño poblacional, si ésta es finita, del error admisible y de la estimación de la varianza.

POBLACION ECONOMICA ACTIVA

Tabla N. 5

Población Económica Activa

Tabla 5 Economía Activa

COD INEC	PARROQUIA	PEA	PEA %
170107	Chilibulo	23 399	2.13
170108	Chillogallo	26 721	2.43
170109	Chimbacalle	20 040	1.83
170118	La Ecuatoriana	28 479	2.59
170121	La Magdalena	15 100	1
170122	La Mena	20 660	1.88
170,128	San Bartolo	30 780	2.8
170,131	Solanda	38 221	3.48
170,153	Atahualpa	840	0.08
170,116	La Argelia	26 876	2.45
Total =		231 116	

SELECCIÓN DE BARRIOS

Tabla N. 6

Parroquias y barrios por sector

Tabla 6 Parroquias y Barrios

Código	Parroquia y Barrio-Sector	Niños (5-11)	
		Hombre	Mujer
2060002	CUARTEL M SUCRE	34	45
2070001	ATAHUALPA E	307	322
2070002	ATAHUALPA W	281	266
2070003	LA MAGDALENA	425	435
2070004	LOS DOS PUENTES	133	132
2070005	SIN NOMBRE 26	122	137
2070007	STA_ANA	126	111
2070008	VILLA FLORA	231	251
2070009	RECREO C.C	59	49
TOTAL		1718	1748
HOMBRES/MUJERES			
POBLACION TOTAL		3466	

Fuente: Población del Distrito Metropolitano de Quito (por parroquias y sexo)

Autor: Myriam Vargas



Fórmula para tabulación de encuestas:

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

Los valores de las constantes con sus porcentajes:

Z	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza %	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

Tabla N.7

Niveles de confianza – Campana de Gauss

Tabla 7 Nivel de Confianza

Datos de fórmula		
Símbolo	Total	Definición
N	3466	Universo Poblacional
n	Valor a calcular	Tamaño de la muestra (número de encuestas)
Z	1,96	Coficiente de probabilidad normal/Nivel Confianza
e	5% => 0,05	Margen de error
p	0,5	Proporción de individuos que poseen la característica de estudio.
q	1 – p	Proporción de individuos que no poseen la característica de estudio.



A continuación con la información presentada anteriormente se procede a calcular la muestra para la población finita especificada, y conocer el número de encuestas a aplicar en el presente estudio de mercado.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 p \cdot q} \rightarrow \frac{(1,96^2 \cdot 0,5) \cdot (1 - 0,5) \cdot 3466}{[(3466 - 1) \cdot 0,05^2] + (1,96^2 \cdot 0,5) \cdot (1 - 0,5)}$$

El número de encuestas a realizar luego de aplicar la fórmula es de 346 encuestas.

3.02.02. Obtención de la información

En la actualidad, en investigación científica hay gran variedad de técnicas o instrumentos para la recolección de información en el trabajo de campo de una determinada investigación. De acuerdo con el método y el tipo de investigación a realizar, se utilizan unas u otras técnicas. En este proyecto se aplicará:

Encuesta.- Como fuente primaria, es una de las técnicas de recolección de información más usadas, La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas.

Modelo de la encuesta

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para implementar el lanzamiento de un nuevo servicio. Le agradezco brindarme un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:



Nombre: _____

Telf.: _____

Género:

M ___ F ___

Edad: ___ Trabajo: si No Profesión _____

Tiene usted niños menores de 7 años en su familia.

Si ___

No ___

¿Cuántos niños menores de 7 años tiene usted?

1 2 3 4 5 6 7

¿Cuántos años tiene su hijo?

1 2 3 4 5 6 7

¿Bajo quién está el cuidado de su niño en horas que usted no está?

Abuelos ___ Tíos ___ Guarderías ___ Empleada doméstica ___

Vecinos/amigos ___ C.D.I. _____

Otra persona (especifique)

Le gustaría utilizar el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos con un equipo especializado de parvularias

Si ___ No ___

En qué horas necesitaría usted el cuidado de sus niños.

Lunes a Viernes Mañana ___ Tarde ___ Noche ___

Fines de semana Mañana ___ Tarde ___ Noche ___



Cuántas veces utilizaría el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos

Semanal ___ 2. Mensual ___ 3. Trimestral 4. Semestral

Le gustaría que los servicios de cuidado de su niño se lo realice en:

Domicilio ___ Empresa ___ Otros ___

Especifique _____

Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio del cuidado de hijo por horas

De \$5 a \$8 ___ De \$9 a \$10 ___ De \$11 a \$12

3.02.03. Análisis de datos.

Luego de haber aplicado las encuestas a la muestra de 346 personas del grupo objetivo, se obtiene los siguientes resultados luego de haber tabulado cada uno de los datos de forma manual y el uso de Microsoft Excel.

Análisis de la encuesta

1) Tiene usted niños menores de 7 años en su familia.

Tabla N. 8

Tabulación de encuesta

Tabla 8 Tabulación Encuestas

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
SI	346	100%
NO	0	0%
TOTAL	346	100%

Figura N. 4

Tiene usted niños menores de 7 años en su familia.

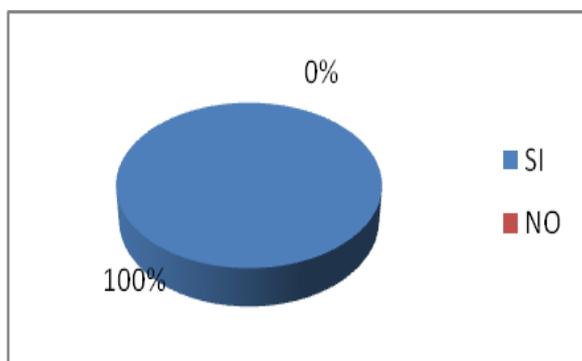


Figura 4 Pregunta 1

Análisis:

Según la investigación, de las 346 personas encuestadas el 100% manifestaron tener hijos en un rango de edad de 0 a 7 años de edad.

2) Cuantos niños menores de 7 años tiene usted.

Tabla N. 9

Tabulación de encuesta

Tabla 9 Tabulacion Encuestas

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
1 hijo	299	84%
2 hijos	40	14%
3 hijos	6	2%
4 hijos	1	0%
5 hijos	0	0%
6 hijos	0	0%
7 hijos	0	0%

TOTAL	346	100%
-------	-----	------

Figura N. 5

Cuántos niños menores de 7 años tiene usted.

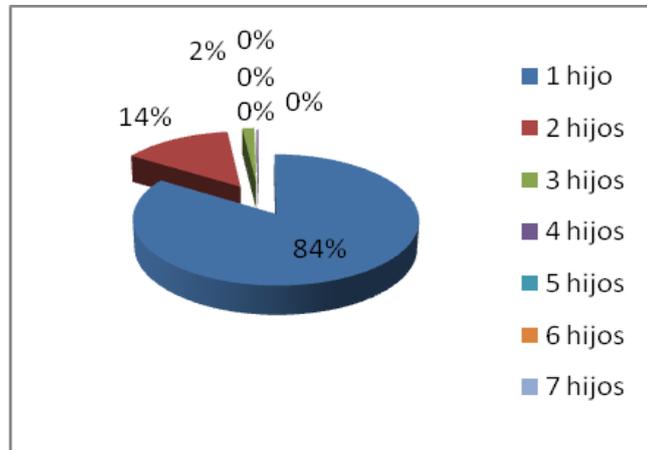


Figura 5 Pregunta 2

Análisis:

Según la investigación, de las 299 personas encuestadas el 84% manifestaron tener 3 hijos, de 40 personas encuestadas el 14% manifiestan que tienen 2 hijos, de 6 personas el 2% tienen 3 hijos y 1 que representa el 0% que tiene 4 hijos.

3) Cuántos años tiene su hijo.

Tabla N. 10

Tabulación de encuesta

Tabla 10 Tabulacion Encuestas

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
1 año	29	7%
2 años	98	22%
3 años	99	22%
4 años	113	25%
5 años	68	15%
6 años	25	6%
7 años	12	3%
TOTAL	444	100%

Figura N. 6

Cuántos años tiene su hijo.

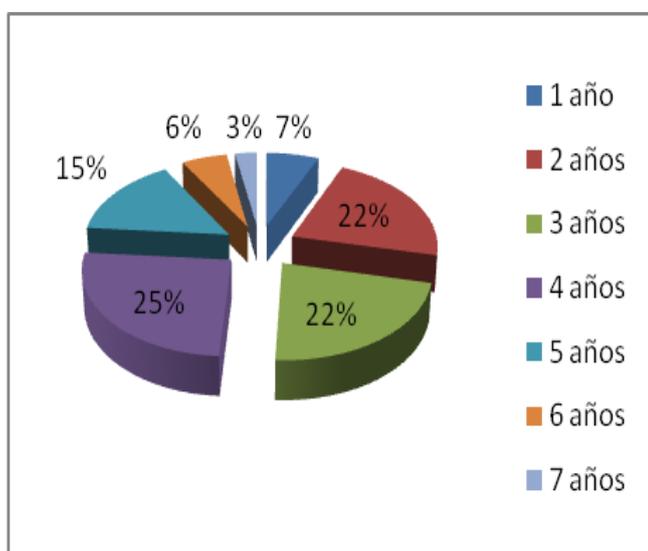


Figura 6 Pregunta 3



Análisis:

Según la investigación, de las 29 personas encuestadas el 7% manifestaron tener hijos en un rango de 1 año de edad, 98 personas encuestadas el 22% manifestaron tener hijos en un rango de 2 año de edad, 99 personas encuestadas el 22% manifestaron tener hijos en un rango de 3 año de edad, 113 personas encuestadas el 25% manifestaron tener hijos en un rango de 4 año de edad, 68 personas encuestadas el 15% manifestaron tener hijos en un rango de 5 año de edad, 25 personas encuestadas el 6% manifestaron tener hijos en un rango de 6 año de edad, y 12 personas encuestadas el 3% manifestaron tener hijos en un rango de 7 año de edad.

4) Bajo quien está el cuidado de su niño en horas que usted no está.

Tabla N. 11

Tabulación de encuesta

Tabla 11 Tabulacion Encuesta

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
Abuelos	119	36%
Tíos	53	16%
Guardería	48	14%
Empleada	126	33%
Amigos-Vecinos	0	0%
CDI	0	0%
Otras personas	0	0%
TOTAL	346	100%

Figura N. 7

Bajo quien está el cuidado de su niño en horas que usted no está.

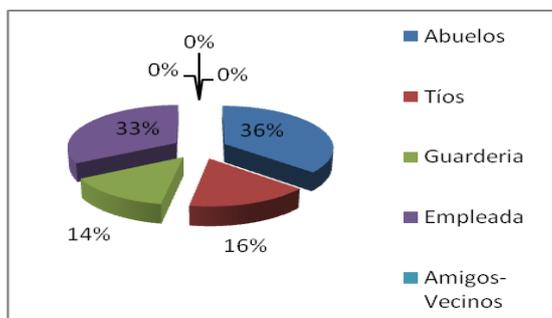


Figura 7 Pregunta 4

Análisis:

Según la investigación, de las 346 personas encuestadas el 36% manifestaron que son los abuelos quienes se encargan del cuidado de los hijos, el 16% se encargan tios, el 14% se encargan guarderías, el 33% se encargan las empleadas, el 0% se encargan otras personas, vecinos y CDI.

5) Le gustaría utilizar el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos con un equipo especializado de parvularias.

Tabla N. 12

Tabulación de encuesta

Tabla 12 Tabulacion Encuesta

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
SI	336	90%
NO	10	10%
TOTAL	346	100%

Figura N. 8

Le gustaría utilizar el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos con un equipo especializado de parvularias.

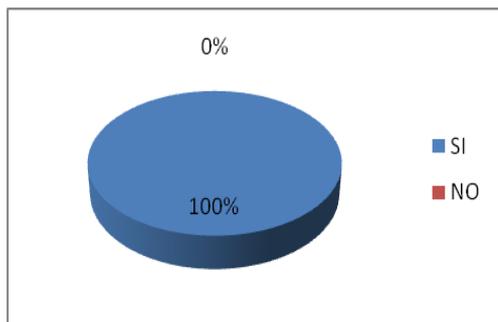


Figura 8 Pregunta 5

Análisis:

Según la investigación, el 90% está de acuerdo que le gustaría utilizar el servicio de cuidado infantil por horas.

6) En qué horas necesitaría usted el cuidado de sus niños.

Tabla N. 13

Tabulación de encuesta

Tabla 13 Tabulacion Encuesta

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
Lunes a Viernes Mañana	63	16%
Lunes a Viernes Tarde	154	43%
Lunes a Viernes Noche	30	8%
Fines de Semana Mañana	13	3%
Fines de Semana Tarde	10	10%
Fines de Semana Noche	76	19%
TOTAL	346	100%

Figura N. 9

En qué horas necesitaría usted el cuidado de sus niños

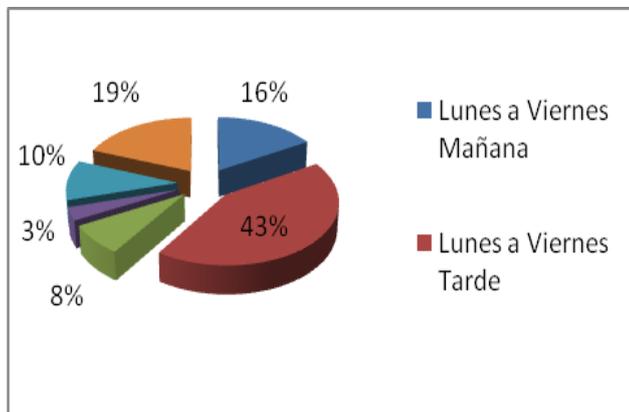


Figura 9 Pregunta 6

Análisis:

Según la investigación, de las 346 personas encuestadas el 16% manifestaron necesitar el servicio de lunes a viernes en la mañana, el 43% de lunes a viernes en la tarde, el 8% de lunes a viernes en la noche, el 3% los fines de Semana en la mañana, el 10% los fines de Semana en la tarde y el 19% los fines de Semana en la noche.

7) Cuántas veces utilizaría el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos.

Tabla N. 14

Tabulación de encuesta

Tabla 14 Tabulacion Encuesta

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
Semanal	147	48%
Mensual	195	51%
Trimestral	4	1%
Semestral	0	0%
TOTAL	346	100%

Figura N. 10

Cuántas veces utilizaría el servicio del cuidado a domicilio para sus hijos.

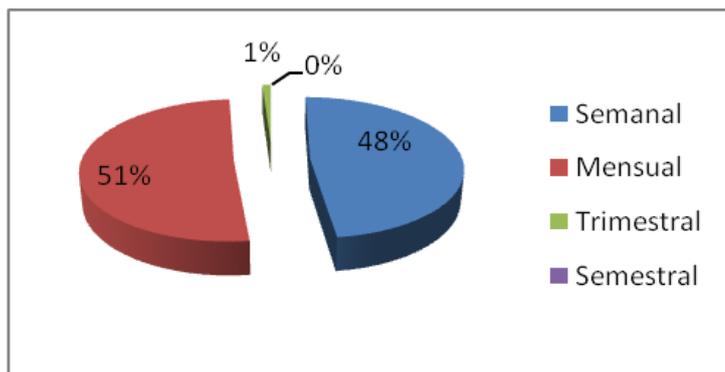


Figura 10 Pregnta 7

Análisis:

Según la investigación, de las 346 personas encuestadas el 16% manifestaron utilizar el servicio, Semanal el 51% Mensual, y el 1% trimestral.

8) Le gustaría que los servicios de cuidado de su niño se lo realice en:

Tabla N. 15

Tabulación de encuesta

Tabla 15 Tabulacion Encuesta

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
Domicilio	346	100%
Empresa	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	346	100%

Figura N. 11

Le gustaría que los servicios de cuidado de su niño se lo realice en:

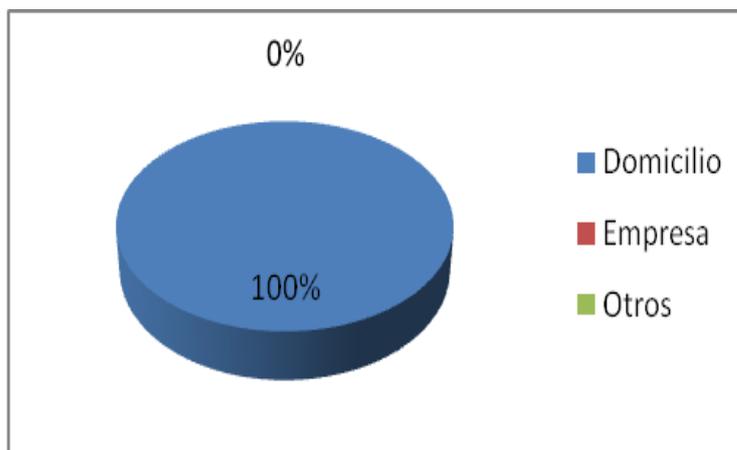


Figura 11Pregunta 8

Análisis:

Según la investigación, de las 346 personas encuestadas el 100% manifestaron utilizar el servicio en el domicilio.

9) Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio del cuidado de hijo por horas.

Tabla N. 16

Tabulación de encuesta

Tabla 16 Tabulación Encuestas

OPCIONES	CONTEO	PORCENTAJE
De \$5 a \$8	267	79%
De \$9 a \$10	79	21%
De \$11 a \$12	0	0%
TOTAL	346	100%

Figura N. 12

Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio del cuidado de hijo por horas.

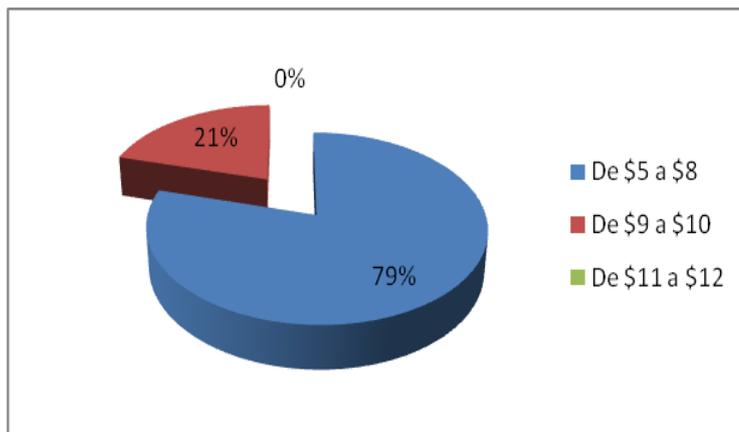


Figura 12 Pregunta 9

Análisis:

Según la investigación, de las 267 personas enquetadas que representa el 79% manifestaron pagar de \$5 a \$8, y el 21% de \$9 a \$10, como respuesta a los rangos el valor final para cobrar la hora definida es de \$ 5 dólares.

3.03 Oferta

El término oferta proviene del latín offerre, es decir ofrecer. Esta palabra posee diversas acepciones, una de ellas podría ser definida como la promesa de cumplir o entregar algo. También puede ser entendido como la rebaja de un precio. Pero donde mayor importancia adquiere el concepto de oferta es en la Ciencias Económicas ya que es entendido como uno de los motores del mercado.

Desde este punto de vista la oferta puede ser definida como la cantidad de bienes y/o servicios que las distintas organizaciones, empresas o personas tienen la capacidad y deseo de vender en el mercado en un determinado lapso tiempo y espacio, en un particular valor pecuniario, con el fin de satisfacer deseos y/o necesidades. (Conceptos de portal educativo, 2009)

Tabla N. 17

Oferta

Tabla 17 Oferta

NOMBRE (Guardería)	CANTIDAD (niños)	PRECIO (mensual)	TOTAL DE VENTAS \$
Gotitas de Miel	35	\$55	\$ 1,925.00
Albany	45	\$75	\$ 3,375.00
	80	promedio \$65	\$ 5,300.00

Oferta en \$ 5300

Oferta en personas 80 niños

3.03.01. Oferta actual

Se ha considerado una tasa de crecimiento económico es este sector del 2,18% según datos del Banco Central del Ecuador, se ha proyectado una demanda a 5 años:

Tabla N. 18

Oferta actual

Tabla 18 Oferta Actual

2013	\$ 63.599,95	80,00	2,18%
------	--------------	-------	-------

Análisis:



La oferta se define como la cantidad de servicios que los prestatarios están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

Para poder determinar la oferta que existente para el sector sur de los barrios de la Villa Flora, se identificó el número de Centro Infantiles ubicados en la zona y anteriormente se determinó su evolución histórica durante los últimos 5 años.

Existen varios centros infantiles en la ciudad de los cuales se identificaron los únicos por el sector que son 2 guarderías. Cada una de ellas tiene un beneficio económico muy diferente.

3.03.02. Oferta Pasada

Tabla N. 19

Oferta pasada

Tabla 19 Oferta Pasada

AÑOS	OFERTA \$	OFERTA Q	TASA CRECIMIENTO
2008	\$ 55.197,45	69,00	2,45%
2009	\$ 56.419,69	71,00	2,21%
2010	\$ 58.258,13	73,00	3,26%
2011	\$ 60.917,70	76,00	4,57%
2012	\$ 62.244,38	78,00	2,18%

Análisis:

Para poder determinar cuál sería la oferta histórica durante los últimos 5 años, se obtuvieron las tasas de crecimiento demográfico correspondientes a dichos periodos.

3.03.03. Oferta Projectada

Tabla N. 20

Oferta Projectada.

Tabla 20 Oferta Projectada

AÑOS	OFERTA \$	OFERTA Q	TASA CRECIMIENTO
2014	\$ 64.985,05	82,00	2,18%
2015	\$ 66.400,31	84,00	2,18%
2016	\$ 67.846,40	86,00	2,18%
2017	\$ 69.323,97	88,00	2,18%
2018	\$ 70.833,73	90,00	2,18%

Análisis:

Se logró obtener con la tasa de crecimiento de la población para la proyección de los siguientes 5 años.

3.04 Demanda

El concepto demanda proviene del latín demandāre. En primera instancia esta palabra podría ser definida como una solicitud o una petición. Sin embargo este



concepto es de gran importancia tanto en la economía como en el derecho por eso su definición puede ser mucho más amplia.

Desde la economía se entiende a la demanda como la cantidad de los bienes o servicios que la población pretende conseguir, para satisfacer necesidades o deseos. Estos bienes o servicios pueden ser muy variados, ya sea alimentos, medios transporte, educación, actividades de ocio, medicamentos, entre muchas otras cosas, es por ello que se considera que prácticamente todos los seres humanos son demandantes. (Conceptos de portal educativo, 2009)

3.04.01. Cálculo de la demanda actual

Tabla N. 21

Demanda Actual

Tabla 21 Demanda Actual

Datos	Nº Encuestados	Indicador
Uso del Servicio	184	Encuestas
Nivel de Aceptación	304	Encuestas
Promedio Uso del Servicio	0.60526	Índice
N Población	3466	Habitantes
Demanda Semanal	2098	horas
Demanda Anual	104900	horas
Valor Hora Cuidado Infantil	\$ 5	dólares
Demanda Anual \$ Actual	\$ 524,500	dólares

Análisis:

Los datos obtenidos durante la realización de la encuesta se logró definir el nivel y la tendencia que los clientes potenciales tendrían respecto al servicio ofertado para el cuidado por horas. Estos porcentajes han sido considerados para racionalizar la demanda potencial con la cual contaría el servicio. En cuanto al precio fijado, esto ha sido fijado en base a precios seleccionados en las encuestas.

3.04.02. Demanda Pasada

Tabla N. 22

Demanda pasada.

Tabla 22 Demanda Pasada

AÑOS	DEMANDA \$	DEMANDA Q (h)	TASA CRECIMIENTO SECTOR
2008	\$ 455.701,50	91140,30	1,40%
2009	\$ 462.043,79	92409,00	1,39%
2010	\$ 468.443,33	93689,00	1,39%
2011	\$ 501.853,12	100371,00	7,13%
2012	\$ 513.051,62	102611,00	2,23%
2013	\$ 524.500,00	104901,00	2,23%

Análisis:

Para poder determinar cuál sería la demanda histórica durante los 5 años anteriores, se obtuvieron las tasas de crecimiento demográfico correspondientes a dichos periodos.

3.04.03. Demanda Proyectada

Tabla N. 23

Demanda Proyectada

Tabla 23 Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA \$	DEMANDA Q (h)	TASA CRECIMIENTO POBLACIONAL
2014	\$ 536.203,86	107242,00	2,23%
2015	\$ 548.168,87	109635,00	2,23%
2016	\$ 560.400,87	112081,00	2,23%
2017	\$ 572.905,83	114582,00	2,23%
2018	\$ 585.689,82	117139,00	2,23%

Análisis:

Se ha considerado una tasa de crecimiento poblacional del 2,23%, y se ha proyectado una demanda a 5 años:

3.05. Producto Sustituto

En lo que respecta al producto sustituto, en este caso nuestro producto sustituto son las empleadas domésticas. Según los datos obtenidos mediante la encuesta

realizada, se indica que 126 niños son cuidados mediante el servicio doméstico infantil en el sur de Quito, sector La Villa Flora.

3.06 Balance de la demanda ofertada

Considerado la demanda actual menos la oferta actual obtenemos los siguientes datos:

Tabla N. 24

Balance de la demanda oferta.

Tabla 24 Balance de Demanda

AÑOS	DEMANDA \$	OFERTA \$	DEMANDA INSATISFECHA \$	DEMANDA INSATISFECHA Q (h)
2008	\$ 455.701,50	\$ 55.197,45	\$ 400.504,05	50.063
2009	\$ 462.043,79	\$ 56.419,69	\$ 405.624,10	50.703
2010	\$ 468.443,33	\$ 58.258,13	\$ 410.185,20	51.273
2011	\$ 501.853,12	\$ 60.917,70	\$ 440.935,42	55.117
2012	\$ 513.051,62	\$ 62.244,38	\$ 450.807,24	56.351
2013	\$ 524.500,00	\$ 63.599,95	\$ 460.900,05	57.613
2014	\$ 536.203,86	\$ 64.985,05	\$ 471.218,81	58.902
2015	\$ 548.168,87	\$ 66.400,31	\$ 481.768,56	60.221
2016	\$ 560.400,87	\$ 67.846,40	\$ 492.554,48	61.569
2017	\$ 572.905,83	\$ 69.323,97	\$ 503.581,86	62.948
2018	\$ 585.689,82	\$ 70.833,73	\$ 514.856,09	64.357

Capítulo IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico del proyecto es la parte técnica o de elaboración del producto, está relacionado totalmente con el proceso productivo, aquí se analizará todo lo necesario para dar respuesta a la cuestión de cómo producir el servicio y el manejo del mismo, los procesos a los cuales deberá estar basado el servicio.

4.01 Objetivos del Estudio Técnico

Conocer el tamaño del mercado, para cubrir la demanda esperada o insatisfecha.

Determinar la disponibilidad de la mano de obra o talento humano para la calidad del servicio.

Identificar y evitar al momento de proporcionar un mal uso del servicio.

Determinar y establecer las ubicaciones donde se va a proporcionar el servicio.

4.02 Tamaño del Proyecto

Se refiere al volumen o número de unidades que puede producir y vender o el servicio que se pueda abarcar en el mercado, para el proyecto en un período de tiempo y en lo que se estime en el estudio de mercado. Ya que hablamos del análisis de la parte teórica, y se continúa con la capacidad técnica y se va desarrollando en forma conjunta con la capacidad instalada. El primero se refiere a la denominada Capacidad Teórica, es decir, aquella que está implícita en las características técnicas y satisfacción del servicio que se requiere satisfacer. El segundo tiene que ver con la Capacidad Práctica o Real, y es la que se deriva de las condiciones reales o normales en las que el proyecto operará y que de hecho

limitan su actividad y el tamaño de un proyecto es su capacidad instalada. El proyecto pronostica cubrir parte de la potencial demanda insatisfecha considerada en el estudio de mercado.

4.02.01. Capacidad Teórica

Tabla N. 25

Capacidad teórica

Tabla 25 Capacidad Teorica

RECURSO	Estudiantes Parvularias
CANTIDAD	5
HORAS DE TRABAJO DIARIO POR PARVULARIA	8
HORAS DISPONIBLES DIARIAS	40
Nº DÍAS LABORABLES AL MES	30
HORAS PRODUCTIVAS AL MES	1200
HORAS PRODUCTIVAS AL AÑO	14400

Análisis:

Podemos interpretar el número de parvularia con las que vamos a trabajar que son cinco y las 8 horas de trabajo que dispondrán cada una para laborar, representando los 30 días con horas productivas de 1200 al mes que esto nos da un resultado de 14400 horas de productividad al año.

4.02.02 Capacidad Técnica

Tabla N. 26

Capacidad técnica

Tabla 26 Capacidad Tecnica

RECURSO	Estudiantes Parvularias
CANTIDAD	5
PROMEDIO HORAS DE TRABAJO DIARIO POR PARVULARIA	5,8
HORAS DISPONIBLES DIARIAS	29
Nº DÍAS LABORABLES AL MES	30
HORAS PRODUCTIVAS AL MES	870
HORAS PRODUCTIVAS AL AÑO	10440

Análisis:

Podemos interpretar el número de parvularia con las que vamos a trabajar que son cinco y el promedio de horas de trabajo que son 5,8 para laborar, representando a 29 horas disponibles diarias con 30 días laborables al mes con horas productivas

de 870 al mes que esto nos da un resultado de 10440 horas de productividad al año.

Capacidad óptima

Tabla N. 27

Capacidad óptima

RECURSO	Estudiantes Parvularias
CANTIDAD	5
PROMEDIO HORAS DE TRABAJO DIARIO POR PARVULARIA	6,9
HORAS DISPONIBLES DIARIAS	34,5
Nº DÍAS LABORABLES AL MES	30
HORAS PRODUCTIVAS AL MES	1035
HORAS PRODUCTIVAS AL AÑO	12420

Análisis:

Podemos interpretar el número de parvularia con las que vamos a trabajar que son cinco y el promedio de horas de trabajo diario que son 6,9 para laborar, representando a 34,5 horas disponibles diarias con 30 días laborables al mes con horas productivas de 1035 al mes que esto nos da un resultado de 12420 horas de productividad al año.

4.02.04. Capacidad instalada vs demanda

Capacidad ociosa

Tabla N. 28

Capacidad instalada vs demanda

Tabla 27 Capacidad Instalacion

AÑOS	DEMANDA \$	DEMANDA Q (h)
2014	\$ 62.100,00	12420
2015	\$ 64.894,18	12691
2016	\$ 67.814,09	12967
2017	\$ 70.865,37	13250
2018	\$ 74.053,95	13539

Análisis:

En la capacidad instalada se habla donde se cumplirá con la mayor demanda del servicio que se va proporcionar a los padres de familia que quieran contratar el servicio de cuidado infantil por horas. Dando una productividad en horas para sí generar rentabilidad de ingresos al proyecto.

4.03 LOCALIZACIÓN

La palabra localización alude a ubicación espacial (del latín "locus" que indica lugar), término usado en especial en Geografía para identificar donde están

situados ciudades, países, puertos, accidentes geográficos. (De Conceptos.com, 2011)

4.03.01. Macro-localización

Su ubicación va estar en la provincia de Pichincha, Zona Eloy Alfaro. Aquí existe mucha afluencia de personas ya que son barrios muy poblados en las zonas del sur de Quito. Es un factor muy clave para el servicio que queremos proporcionar.

Figura N. 13

Macro-localización.

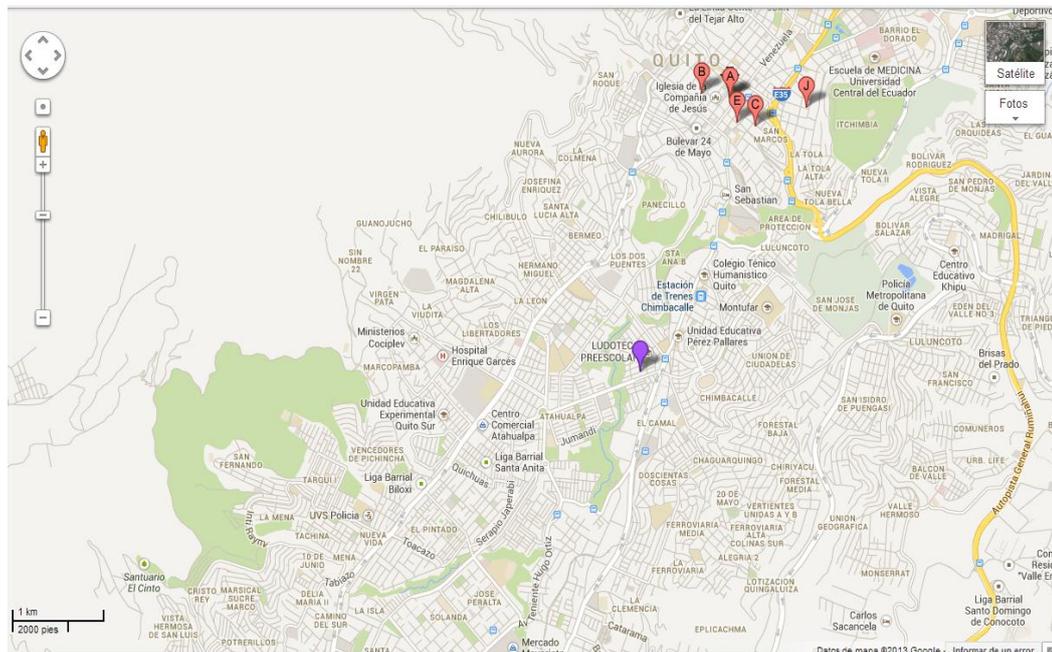


Figura 13 Localizacion

4.03.02 Micro –localización

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

La oficina estará ubicada en la calle Francisco Londoño OE3-458 y Pedro de Alfaro. Esta es la dirección donde va estar la ubicación del sector estratégico del negocio para el servicio. Y en el grafico señala con el punto rojo la ubicación.

Figura N. 14

Macro-localización.

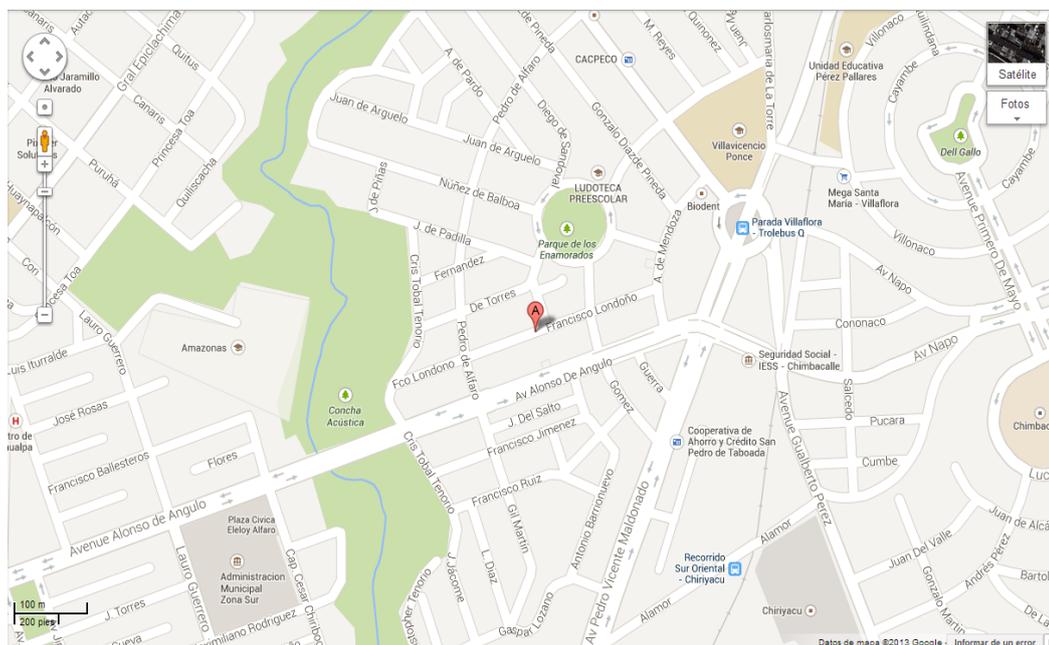


Figura 14 Localizacion

4.03.03 Localización óptima

La oficina está ubicada en el Sector sur de la Villa Flora. La localización del proyecto es una ventaja competitiva ya que va estar ubicado en un sector donde hay mucho movimiento comercial y es muy estratégico para el negocio.

Factores de la Ubicación.

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

Tabla N. 29

Factores de ubicación

Tabla 28 Ubicacion

FACTOR	CALIFICACION
Recurso humano parvulario	20%
Servicios básicos	15%
Espacio físico	15%
Cercanía al mercado	50%
Total	100%

4.02 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto es resolver a lo que se refiere a la instalación y funcionamiento de la planta u oficina. Se determina la distribución de la planta.

Grados de cercanía

Los grados de cercanía y relación que tienen las diferentes áreas de una empresa, con el fin de facilitar la distribución y designación de la infraestructura de la empresa.

Tabla 29 Grados de Cercanía

CODIGO	DESCRIPCION
A	Absolutamente importante
E	Especialmente Importante
I	Importante
O	Cercanía Ordinaria
U	No Importante
X	Indeseable

Tabla N. 30

Grados de cercanía

Razones de la Cercanía

Tabla N. 31

Razones de cercanía

Tabla 30 Cercanía

CODIGO	DESCRIPCION
1	Por Peligro
2	Por Higiene
3	Por Ruido
4	Por cuestiones administrativas
5	Conveniencias

Figura N. 15

Lay Out

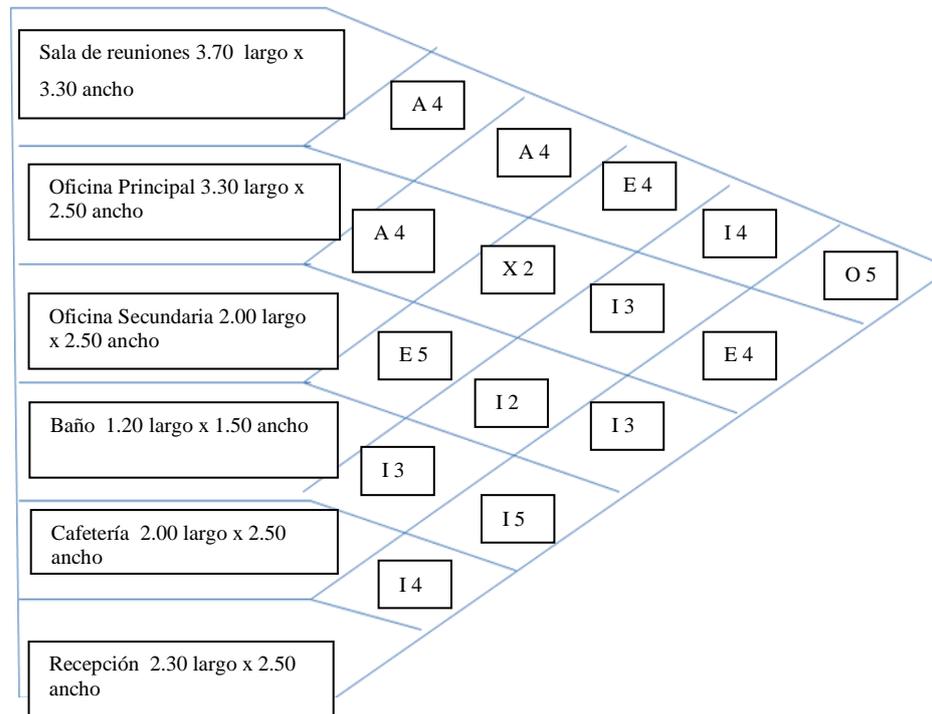


Figura 15 Lay Out

4.04.01. Definición del Bien y Servicio

Para la satisfacción de cliente proporcionaremos un servicio de calidad, con la eficiencia de abarcar las horas solicitadas para el cuidado de los niños a las horas requeridas, en un ambiente cálido, de amor y confianza para que el niño se sienta cuidado con el mismo cariño del calor de sus padres.

4.04.02 Distribución de planta

Figura N. 16

Plano de la oficina

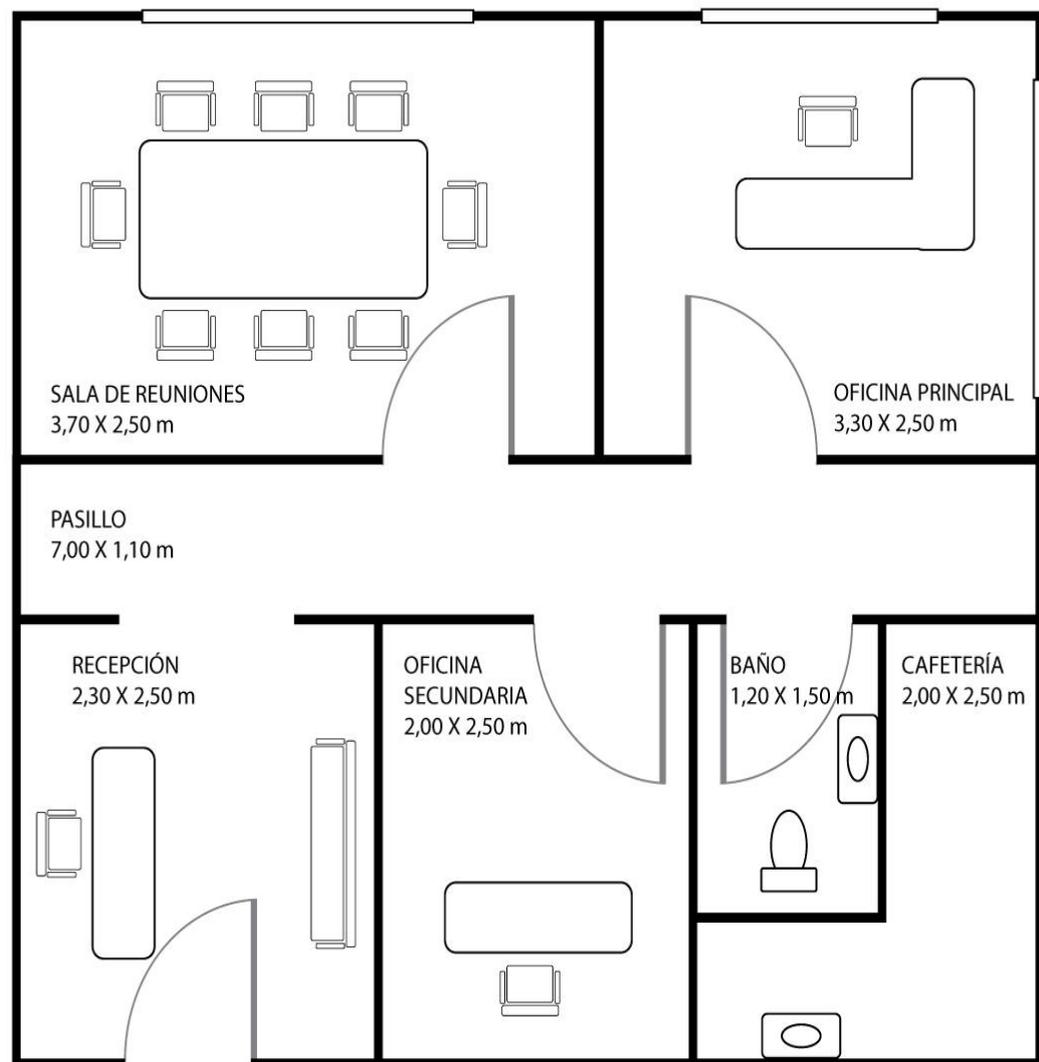


Figura 16 Plano Oficina



Descripción de las instalaciones

Sala de reuniones.

Condiciones: Lugar con ventilación, flujo de energía eléctrica y acceso a internet.

Tamaño: 3.70 de largo x 3.30 m de ancho

Función: Esta área se reunirán las señoritas parvularias donde definirán sus horarios y el domicilio a donde tengan que dirigirse.

Oficina principal.

Condiciones: Lugar con ventilación, flujo de energía eléctrica y acceso a internet.

Tamaño: 3.30 de largo x 2.50 m de ancho

Función: Esta área estará la gerente o coordinadora de las parvularias donde designara los horarios y los domicilios.

Oficina secundaria

Condiciones: Lugar con ventilación y flujo de energía eléctrica.

Tamaño: 2.00 de largo x 2.50 m de ancho

Función: Esta área es donde se podrá guardar objetos o como casilleros de las parvularias para sus pertenencias.

Baño

Condiciones: Lugar con ventilación y sus respectivos implementos de limpieza.

Tamaño: 1.20 de largo x 1.50 m de ancho

Cafetería.

Condiciones: Lugar con ventilación y energía eléctrica.

Tamaño: 2.00 de largo x 2.50 m de ancho

Función: Esta área se utilizar para el servicio de cafés a los clientes que vengan solicitar el servicio.

Recepción

Condiciones: Lugar con ventilación y flujo de energía eléctrica.

Tamaño: 2.30 de largo x 2.50 m de ancho

Función: Esta área es donde se recibirá a los clientes que vengan a solicitar el servicio.

4.04.03. Diagramación

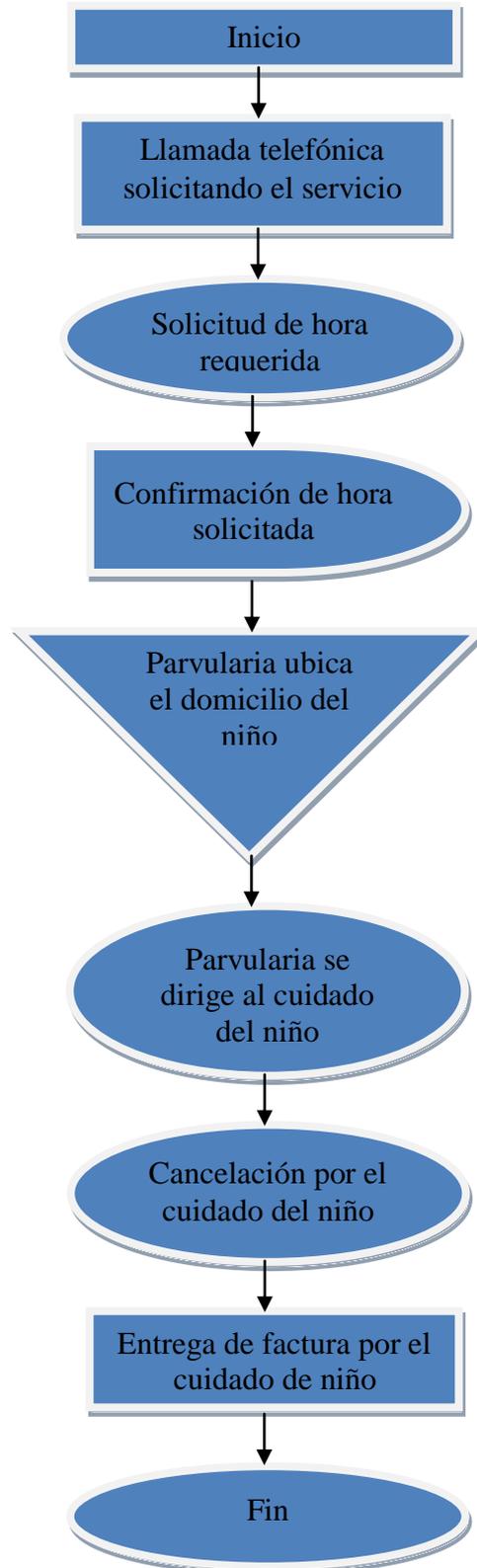
Figura N. 17

Diagramación Flujo de Proceso

	Operación		Inspección
	Transporte		Operación combinada
	Demora		Título o nombre del proceso
	Almacenamiento		

Figura 17 Flujo de Procesos

Proceso del Servicio



D4.03 Determinación de maquinaria y equipos

Tabla N. 32

Determinación de maquinaria y equipos.

Tabla 31 Maquinaria y equipo

EQUIPO DE COMPUTO				
N	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	COMPUTADORA	1	800.00	800.00
	IMPRESORA	1	100.00	100.00
TOTAL				900.00

4.04.05. Aspectos legales

Se puede hablar aquí de todos procesos que debemos realizar para el trámite pertinente que se debe realizar para poder poner en marcha la oficina donde se proporcionara el servicio.

Patente Municipal.

Permiso de funcionamiento

Certificado de seguridad del Cuerpo de Bomberos

Registro único contribuyente

4.04.06. Presupuesto del Proyecto

El presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir una meta propuesta, formulada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones ya que es la principal función que se relaciona con el financiero de la organización.

Tabla N. 33

Presupuesto del Proyecto

Tabla 32 Presupuesto Proyecto

DETALLE	UNIDAD	V. UNIT	V. TOTAL
Muebles y Enseres			824,00
Mesa de Computador	1	30,00	30,00
Escritorio ejecutivo	1	115,00	115,00
Escritorio secretaria	1	80,00	80,00
Anaquele Estándar	2	130,00	260,00
Sillas tipo sesión	11	20,00	220,00

Papeleras	3	3,00	9,00
Archivador	1	110,00	110,00
Línea telefónica			60,00
Equipo de computación			1.050,00
Computador Intel Celeron Dual Core Duo	1	950,00	950,00
Impresora HP	1	100,00	100,00
Equipo de oficina			1.094,00
Teléfono	2	35,00	70,00
Sumadora Casio	2	12,00	24,00
Copiadora	1	1.000,00	1.000,00
Gastos de Organización			140,00
Patente municipal	1		

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

		25,00	25,00
Permisos de funcionamiento	1	15,00	15,00
Otros	1	100,00	100,00
Gastos de Instalación	1	100,00	100,00
Gastos de Estudios			1.691,50
Copias	200	0,02	4,00
Impresiones	150	0,15	22,50
Hora de trabajo	300	2,08	625,00
Transporte		360,00	360,00
Alimentación		480,00	480,00
Tutorías	1	200,00	200,00
Gastos de Promoción			350,00

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

Adecuación de instalaciones			50,00
Servicios Básicos			1.200,00
Luz	12	30,00	360,00
Agua	12	10,00	120,00
Teléfono	12	30,00	360,00
Internet	12	25,00	360,00
Útiles de oficina	12	25,00	300,00
Sueldos y salarios personal Administrativo			18.688,54
Sueldos y salarios personal operativo			23.979,37
Capacitación Profesional y Servicio al Cliente		400,00	2.000,00
Arriendos	12	180,00	2.160,00

El análisis del presupuesto del proyecto es importante porque ayudará a ver el riesgo que puede correr la empresa o proyecto. Otro de los factores que hay que

tomar en cuenta es que las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado la meta propuesta.

4.04.07. Cronograma de Obras

Tabla 33 Cronograma

N	ACTIVIDAD	JUNI		JULI		AGOST		SEPTIEMBR				OCTUBR			
		O		O		O		E				E			
		3	4	1	2	1	2	1	2	3	4	1	2	3	4
1	INTRODUCCIÓN	x													
2	REVISION Y CORRECCION DE LA INTRODUCCIÓN		x												
3	ANALISIS SITUACIONAL			x											
4	REVISION ANÁLISIS SITUACIONAL				x										
5	ESTUDIO DE MERCADO					x									
6	REVISIÓN ESTUDIO DE MERCADO						x								

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

7	ESTUDIO TECNICO							X									
8	REVISIÓN ESTUDIO TECNICO								X								
9	ESTUDIO FINANCIERO PARTE									X							
10	ASPECTOS ADMINISTRATIV OS										X						
11	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES											X					
12	REVISION PROYECTO EN GENERAL												X				
13	INFORME FINAL														X		
14	ENTREGA DE ANILLADOS																X

Elaborado por: Myriam Vargas.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

La inversión que se realizará en el proyecto, se refiere al estudio de la inversión o cantidad de recursos financieros para adquirir bienes durables o instrumentos de producción, equipos, entre otros que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo social. En los capítulos anteriores se ha obtenido información pertinente a los valores monetarios en los que la empresa de servicio de cuidado infantil a domicilio incurrirá para poder desenvolverse, en este capítulo se recopilará en forma ordenada la cuantía de la inversión total del proyecto y se establecerá las fuentes de financiamiento del mismo.

5.01 Objetivos del estudio financiero.

Establecer las inversiones en los diferentes grupos como son: inversión en activos fijos, en activos diferidos y el capital de trabajo necesario para el proyecto.

Determinar las fuentes de financiamiento y los usos de los mismos.

Buscar que las inversiones obtengan un crecimiento a largo plazo o aumento de valor en el mercado.

5.02 Ingresos del Proyecto

Toda empresa está dedicada a una o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son considerados como ingresos operacionales. En una empresa existen dos tipos de ingresos: operacionales y no operacionales. Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la



actividad económica principal, en este caso sería el servicio de cuidado infantil que se presta, y con relación a los ingresos no operacionales se considera la venta de los activos fijos de la empresa.

5.01.01 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales del proyecto se basan en las ventas a realizarse, se ha definido el número adecuado de la demanda que tendrá en el proyecto, basado en la capacidad óptima, obteniendo el número de horas que se prestará el servicio durante el primer año. De igual manera se ha determinado el precio de la hora de servicio, teniendo como referencia el precio de mercado, de acuerdo a la competencia existente en el sector del servicio del cuidado infantil.

Se ha determinado la cantidad de producción para el primer año que posteriormente se incrementara de acuerdo al crecimiento del sector, se ha determinado el precio para cada hora que cobrara por el servicio la parvularia y se ha determinado que luego se espera un crecimiento según la tasa de inflación, por tanto los ingresos esperados para el primer año, se obtiene de la relación de estos factores dando como resultado los ingresos operacionales para los 5 años de vida útil del proyecto.

Tabla N. 34

Ingresos Operacionales

Tabla 34 Ingresos Operacionales

Nº	DETALLE					
		1	2	3	4	5



1	INGRESOS	\$ 62,100.00	\$ 66,626.47	\$ 71,482.87	\$ 76,693.26	\$ 83,509.10
	Ventas	\$ 62,100.00	66,626.47	71,482.87	76,693.26	82,283.43
	Valor residual					\$ 1,225.67

5.02 Costos del Proyecto

Para los aspectos generales del costo del proyecto se puede señalar que es en función de la producción del bien o del servicio, es el valor de ofrecer un servicio que es necesario para ponerlo en condiciones de ser utilizado. Por lo tanto, incluye la porción asignable de los costos, es decir todos los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración y preparación. Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del servicio que se va a ofrecer y la forma en que sus costos se han generado. Para realizar un análisis más profundo, todos estos costos que interfieren en la oferta del servicio de cuidado infantil a domicilio, se analizará cada uno de ellos en los siguientes temas de costos que se contemplan en este proyecto: Costo operacionales, costo de administración, costos de ventas, costo financiero y la clasificación de los costos fijos y variables.

PROYECCION DE COSTOS ANUALES

(En dólares)

Tabla N. 35

Costos del proyecto.

Tabla 35 Costo del Proyecto

DETALLE	COSTOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS TOTALES	\$	\$	\$	\$	\$
(1+2+3+4)	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
ADMINISTRATIVOS	23.121,24	24.916,86	26.872,38	28.919,08	31.239,55
Depreciación	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 480,47	\$ 480,47
Amortizaciones de Inversión Diferida	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90
Arriendos	\$ 2.160,00	\$ 2.209,03	2.259,18	2.310,46	2.362,91
Sueldos Administrativos	\$ 18.688,54	20.407,89	22.285,41	24.335,67	26.574,55
Servicios Básicos	\$ 1.200,00	\$ 1.227,24	1.255,10	1.283,59	1.312,73
COSTO					
FINANCIERO	\$ 381,67	\$ 322,07	\$ 255,07	\$ 179,77	\$ 95,13
COSTO VENTAS	\$ 350,00	\$ 357,95	\$ 366,07	\$ 374,38	\$ 382,88
Publicidad	\$ 350,00	\$ 357,95	\$ 366,07	\$ 374,38	\$ 382,88
COSTO	\$	\$	\$	\$	\$
PRODUCCIÓN	26.529,37	28.793,35	31.261,61	33.952,85	40.842,85



Sueldo personal	\$	\$	\$	\$	\$
Operativo	23.979,37	26.185,47	28.594,53	31.225,23	38.053,31
Materiales capacitación	\$ 300,00	\$ 306,81	\$ 313,77	\$ 320,90	\$ 328,18
Capacitación	\$ 2.000,00	\$ 2.045,40	2.091,83	2.139,32	2.187,88
Uniformes personal operativo	\$ 250,00	\$ 255,68	\$ 261,48	\$ 267,41	\$ 273,48

Estos costos parten del valor de los factores inmersos en la producción del servicio a proporcionar, se expresa en forma monetaria e incluye las inversiones en costos del proyecto u organización y en la remuneración del trabajo, estas dos partes del valor se separan y aparecen como costos en dinero que funcionan sobre la base del cálculo económico. Este estudio pretende analizar las decisiones fundamentales que tiene que hacer el proyecto bajo condiciones de competencia, para lograr el objetivo de brindar la máxima eficacia económica posible.



5.02.01 Costos Operacionales

Los costos de ventas del proyecto implican una serie de actividades, en este sentido, vender no significa solo hacer llegar el servicio al consumidor, sino implica una actividad mucho más amplia. De estos los que intervienen directamente en el proyecto se encuentran:

Publicidad, es un componente de las diferentes actividades de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que sirve para comunicar el mensaje de un patrocinador identificado a un público específico, mediante la utilización de medios que tienen un costo y que son impersonales y de largo alcance.

Rotulación, se entiende por "rótulo de establecimiento" el signo o denominación que sirve para dar a conocer al público un establecimiento y para distinguirlos de otros destinados a actividades idénticas o similares.

Todos los mencionados son los componentes de los costos de ventas que tiene el proyecto y cuantitativamente se vaya presentando.

5.02.02 Costos administrativos

Los costos de administración del proyecto comprenden todo lo necesario para llevar adelante tareas de planificación, coordinación, control y servicios operativos de soporte al funcionamiento. Los componentes de estos costos de administración son: Sueldos y salarios son las remuneraciones o pago a empleados por la prestación de sus servicios realizados. Fondo de reserva que es la suma de todo lo ganado en el transcurso del año por 8,33%, y pagado ya sea en el sueldo o por pedido del empleado aportado al IESS., para hacer uso en lo futuro, y otros factores.

Tabla N. 36

Costos Administrativos

Tabla 36 Costos Administrativos

DETALLE	COSTOS				
	1	2	3	4	5
	\$	\$	\$	\$	\$
COSTOS TOTALES	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$	\$	\$	\$	\$
S	23.121,24	24.916,86	26.872,38	28.919,08	31.239,55
Depreciación	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 480,47	\$ 480,47
Amortizaciones de Inversión Diferida	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90
Arriendos	\$ 2.160,00	\$ 2.209,03	\$ 2.259,18	\$ 2.310,46	\$ 2.362,91
Sueldos Administrativos	\$ 18.688,54	\$ 20.407,89	\$ 22.285,41	\$ 24.335,67	\$ 26.574,55
Servicios Básicos	\$ 1.200,00	\$ 1.227,24	\$ 1.255,10	\$ 1.283,59	\$ 1.312,73

Se ha definido los elementos de los costos administrativos a continuación los mismos que están proyectados para los 5 años de vida útil del proyecto.

5.02.03 Costos financieros

Los costos de financiamiento definen los costos por intereses de la deuda que puede tener el proyecto, que se presenta en el siguiente cuadro:

Tabla N. 37

Costos financieros

Tabla 37 Costos Financieros

RUBROS	1	2	3	4	5
COSTO					
FINANCIERO	\$ 381,67	\$ 322,07	\$ 255,07	\$ 179,77	\$ 95,13

5.02.04 Costos de venta

Los costos de ventas del proyecto implican una serie de actividades, en este sentido, vender no significa solo hacer llegar el servicio al consumidor, sino implica una actividad mucho más amplia. De estos los que intervienen directamente en el proyecto se encuentran:

Publicidad, es un componente de las diferentes actividades de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que sirve para comunicar el mensaje de un patrocinador identificado a un público específico, mediante la utilización de medios que tienen un costo y que son impersonales y de largo alcance.

Todos los mencionados son los componentes de los costos de ventas que tiene el proyecto y cuantitativamente se lo presenta de la siguiente manera.

Tabla N. 38

Costo de venta

Tabla 38 Costo de Ventas

COSTO VENTAS	1	2	3	4	5
Publicidad	\$ 350,00	\$ 357,95	\$ 366,07	\$ 374,38	\$ 382,88

Rotulación, se entiende por "rótulo de establecimiento" el signo o denominación que sirve para dar a conocer al público un establecimiento y para distinguirlos de otros destinados a actividades idénticas o similares como anuncios publicitarios en prensa y hojas volantes.

5.02.05 Costos Fijos y Costos Variables

Se presenta a continuación el cuadro de costos que tendrá el proyecto a 5 años de vida útil, y de ahí se partirá para la fijación del costo total que tendrá el servicio, se debe indicar que los costos fijos y variables

Tabla N. 39

Costos Fijos y Costos Variables

Tabla 39 Costos Variables

N°	DETALLE	COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
		1	2	3	4	5
	COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
1	TOTALES (a+b)	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
	a) COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
	FIJOS	23.502,91	25.238,92	27.127,46	29.098,86	31.334,68
	Depreciación	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 480,47	\$ 480,47

Amortizaciones de Inversión Diferida	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90
Arriendos	\$ 2.160,00	\$ 2.209,03	\$ 2.259,18	\$ 2.310,46	\$ 2.362,91
Sueldos Administrativos	\$ 18.688,54	\$ 20.407,89	\$ 22.285,41	\$ 24.335,67	\$ 26.574,55
Servicios Básicos	\$ 1.200,00	\$ 1.227,24	\$ 1.255,10	\$ 1.283,59	\$ 1.312,73
Costos Financieros	\$ 381,67	\$ 322,07	\$ 255,07	\$ 179,77	\$ 95,13
b) COSTOS VARIABLES	\$ 26.879,37	\$ 29.151,30	\$ 31.627,68	\$ 34.327,23	\$ 41.225,73
Publicidad	\$ 350,00	\$ 357,95	\$ 366,07	\$ 374,38	\$ 382,88
Sueldo personal Operativo	\$ 23.979,37	\$ 26.185,47	\$ 28.594,53	\$ 31.225,23	\$ 38.053,31
Materiales capacitación	\$ 300,00	\$ 306,81	\$ 313,77	\$ 320,90	\$ 328,18
Capacitación	\$ 2.000,00	\$ 2.045,40	\$ 2.091,83	\$ 2.139,32	\$ 2.187,88
Uniformes personal operativo	\$ 250,00	\$ 255,68	\$ 261,48	\$ 267,41	\$ 273,48

Para resumir el cuadro de los costos fijos y variables que tiene el proyecto se presenta de la siguiente manera:

Tabla N. 40

Costos Fijos y Costos Variables

Tabla 40 Costo Fijos

DETALLE	COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
	1	2	3	4	5
COSTOS TOTALES	\$	\$	\$	\$	\$
(a+b)	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
a) COSTOS FIJOS	\$	\$	\$	\$	\$
	23.502,91	25.238,92	27.127,46	29.098,86	31.334,68
b) COSTOS VARIABLES	\$	\$	\$	\$	\$
	26.879,37	29.151,30	31.627,68	34.327,23	41.225,73

Se mantienen en el transcurso de los periodos incrementándose en base al crecimiento de la inflación del 2,27% y tasa de incremento salarial del 9%.

5.03 Inversiones del proyecto

La inversión que se realizará en el proyecto, se refiere al estudio de la inversión o cantidad de recursos financieros para adquirir bienes durables o instrumentos de producción, equipos, entre otros que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo social.

A continuación se presenta el cuadro de inversiones requeridas y la programación anual, donde se realizará cada inversión, ya sean estos en el periodo pre-operacional, año uno y años cuatro.

Tabla N. 41

Cuadro de inversiones programadas del proyecto

Tabla								
41 Inversiones	DETALLE	TOTAL	0	1	2	3	4	5
	INVERSIÓN (a+b)	\$ 5.622,49	\$ 2.654,49	\$ 2.968,00			\$ 800,00	
	INVERSIÓN FIJA (a)	\$ 3.078,00	\$ 110,00	\$ 2.968,00			\$ 800,00	
	Maquinaria y equipos	\$ 1.094,00		\$ 1.094,00				
	Equipos de computación	\$ 1.050,00		\$ 1.050,00			\$ 800,00	
	Muebles y enseres	\$ 824,00		\$ 824,00				
	Instalaciones	\$ 110,00	\$ 110,00					
	INVERSIÓN DIFERIDA (b)	\$ 2.544,49	\$ 2.544,49					
	Gastos organización	\$ 140,00	\$ 140,00					
	Estudios	\$ 1.691,50	\$ 1.691,50					
	Instalación maquinaria equipos	\$ 100,00	\$ 100,00					
	Interés pre-operacional	\$ 381,67	\$					



		381,67				
		\$				
Imprevistos	\$ 231,32	231,32				
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.857,38		\$ 7.857,38			
Mano de obra	\$ 3.072,09		\$ 3.072,09			
Mano de obra Indirecta	\$ 3.941,81		\$ 3.941,81			
Otros	\$ 469,32		\$ 469,32			
Imprevistos	\$ 374,16		\$ 374,16			
INVERSIÓN TOTAL		\$				\$
(1+2)	\$ 13.479,87	2.654,49	\$ 10.825,38			800,00

En los capítulos anteriores se ha obtenido información pertinente a los valores monetarios en los que la empresa incurrirá para poder desenvolverse, en este capítulo se recopilará en forma ordenada la cuantía de la inversión total del proyecto y posteriormente se establecerá las fuentes de financiamiento del mismo.

5.03.01 Activos fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

1. Ser físicamente tangible.
2. Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).



3. Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor.

4. Ser utilizado en la comercialización del servicio, para ser alquilado a terceros, o para fines administrativos. En otras palabras, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.

Dentro de las inversiones en activos fijos se puede enunciar las siguientes:

ACTIVOS FIJOS

Tabla N. 42

Activos fijos

Tabla 42 Activos Fijos

N°	DETALLE	TOTAL
a	Activos Fijos	\$ 3.078,00
	Maquinaria y equipos	\$ 1.094,00
	Equipos de computación	\$ 1.050,00
	Muebles y enseres	\$ 824,00
	Instalaciones	\$ 110,00

Estos son los activos fijos con los que contará la empresa: maquinaria y equipo que se denomina a la maquinaria o herramientas necesarias para la producción directamente, en el presupuesto se muestra en forma detallada el requerimiento de estos elementos tanto en cantidad como en valores, a lo cual este rubro asciende a un valor total de \$\$ 1.094,00. Los equipos de computación hacen referencia a 1



computador y 1 impresora necesaria para el área administrativa lo cual tiene un valor de \$1.950,00. Los muebles y enseres engloban valores de muebles, escritorios, sillas, perchas, archivadores útiles de oficina entre otros para lo cual se necesita un total de \$ 824,00. Las instalaciones son rubros necesarios para adecuación de las áreas de la empresa y otros como instalación de línea telefónica y líneas eléctricas externas por un valor de \$110,00.

5.03.02 Activos nominales

Al enunciar estos activos nominales o diferidos se puntualiza que son los gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles de ser recuperados por la empresa, en ningún momento. Se deben amortizar durante el período de 5 años.

El proyecto considera que una parte de su inversión lo hará en los activos intangibles que servirán para la operación del negocio pero que no tiene presencia física y no son corrientes.

Tabla N. 43

Activos nominales

Tabla 43 Activos Nominales

DETALLE	TOTAL
INVERSIÓN DIFERIDA (b)	\$ 2.544,49
Gastos organización	\$ 140,00
Estudios	\$ 1.691,50
Instalación de equipos	\$ 100,00
Interés pre-operacional	\$ 381,67
Imprevistos	\$ 231,32



Los gastos de constitución hacen referencia a la adquisición de servicios de carácter jurídico-formal necesarios para el funcionamiento de la empresa los cuales ascienden a un valor de \$ 140,00. Pero no obstante encierran otros gastos de constitución que se pasa a detallar:

Los estudios, hacen mención a efectuar los estudios de factibilidad, viabilidad y económicos correspondientes. Estos incluyen pagos de tutorías, asesorías, gastos de representación, materiales, costos de oportunidad, que tienen relación con el proyecto, estos ascienden al valor de \$1.691,50. Los gastos de instalación se refieren al costo del técnico que instalará toda la maquinaria para la empresa \$ 100,00. Los intereses de pre-operación son aquellos que se obtienen en base al préstamo que se ha adquirido y se los tiene que cancelar en el año 0. Esto quiere decir que estos intereses no saldrán del proyecto aún, sino del proyectista, un valor de \$381,67. Por último tenemos los imprevistos, que se ha considerado en base a cualquier pago adicional que se lo tenga que hacer para el funcionamiento adecuado de la empresa como derivación del proyecto este valor es de \$231,32, este valor representa el 10% del total de activos fijos y diferidos.

5.03.03 Capital de trabajo

El capital de trabajo tiene factores determinantes como la mano de obra directa, materiales directos e indirectos y otros, en este último se considerarán los servicios básicos, todos estos elementos son necesarios para que la empresa desarrolle sus actividades con normalidad.

Tabla N. 44

Capital de trabajo

Tabla 44 Capital Trabajo

CAPITAL DE	\$
TRABAJO	7.857,38
Mano de obra	\$ 3.072,09
Mano de obra Indirecta	\$ 3.941,81
Otros	\$ 469,32
Imprevistos	\$ 374,16

La mano de obra representa el valor necesario para el desenvolvimiento del proceso de producción de trabajo del servicio que tiene un valor de \$3.072,09.

Los materiales directos e indirectos son materiales necesarios para complementar la producción del servicio, los cuales tienen un costo de \$3.941,81. y otros e imprevistos representa gastos adicionales, el cual tiene un costo de \$843,16 para operar de forma normal durante los dos primeros meses.

5.03.04 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

El proyecto ha tratado de identificar el origen de los recursos para cubrir las asignaciones presupuestarias. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Como es un proyecto que se convertirá en empresa hay que indicar que se utilizará fuentes de financiamiento

externas. Estas fuentes de financiamiento tienen la necesidad de ser analizadas con detenimiento, para determinar los costos reales. El crédito bancario es un tipo de financiamiento a mediano y largo plazo que las empresas pueden acceder por medio de las instituciones financieras.

Tabla N. 45

Fuentes de financiamiento y usos de fondos

Tabla 45 Fuentes de Financiamiento

N°	DETALLE	TOTAL	FINANC	APORTE PERSONAL
1	INVERSIÓN (a+b)	\$ 5.622,49	\$ 3.078,00	\$ 2.544,49
a	INVERSIÓN FIJA (a)	\$ 3.078,00	\$ 3.078,00	\$ 0,00
	Maquinaria y equipos	\$ 1.094,00	\$ 1.094,00	
	Equipos de computación	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	
	Muebles y enseres	\$ 824,00	\$ 824,00	
	Instalaciones	\$ 110,00	\$ 110,00	
b	INVERSIÓN DIFERIDA (b)	\$ 2.544,49	\$ 0,00	\$ 2.544,49
	Gastos organización	\$ 140,00		\$ 140,00
	Estudios	\$ 1.691,50		\$ 1.691,50
	Instalación de equipos	\$ 100,00		\$ 100,00
	Interés pre-operacional	\$ 381,67		\$ 381,67
	Imprevistos	\$ 231,32		\$ 231,32
2	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.857,38	\$ 0,00	\$ 7.857,38
	Mano de obra	\$ 3.072,09		\$ 3.072,09
	Mano de obra Indirecta	\$ 3.941,81		\$ 3.941,81



	Otros	\$ 469,32		\$ 469,32
	Imprevistos	\$ 374,16		\$ 374,16
	INVERSIÓN TOTAL (1+2)	\$ 13.479,87	\$ 3.078,00	\$ 10.401,87

La deuda es una de las formas de financiamiento más utilizadas hoy en día por las empresas. El proyecto se maneja con una tasa de interés de consumo, que es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activos fijos, donde los requisitos son tener cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de ingresos económicos, llenar solicitud, completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales, justificar ingresos, también se exige garantía personal e hipotecaria, con un plazo máximo de 5 años. Se ha escogido como referencia la tasa del ente regulador.

El proyecto tiene una tasa promedio de 12,40%, cuyo valor asciende a \$ 3.078,00

5.03.05 Amortización de los financiamientos

Si se habla de la amortización del financiamiento se puede decir que es la reducción parcial de los montos de una deuda en un plazo determinado de tiempo. Esta amortización toma curso cuando la entidad financiera en la cual se ha hecho el crédito, le paga un monto del dinero prestado en un cierto lapso de tiempo, incluyendo las correspondientes tasas de interés.

Es de esta manera que se presenta la siguiente tabla de amortización sobre la deuda que el proyecto desea adquirir, en la cual se puede contemplar cuales son los valores exactos que se cancelaran hasta el final de la vida útil del proyecto.

Tabla N. 46

Amortizaciones

Tabla 46 Amortizaciones

PERÍODO	Saldo de capital	Tasa de interés	Amortización	Total
0	\$ 3.078,00	\$ 381,67	\$ 0,00	\$ 381,67
1	\$ 3.078,00	\$ 381,67	\$ 480,67	\$ 862,34
2	\$ 2.597,33	\$ 322,07	\$ 540,28	\$ 862,34
3	\$ 2.057,05	\$ 255,07	\$ 607,27	\$ 862,34
4	\$ 1.449,78	\$ 179,77	\$ 682,57	\$ 862,34
5	\$ 767,21	\$ 95,13	\$ 767,21	\$ 862,34

Se ha calculado las cifras a pagar anualmente y según la tabla de amortización se obtuvo el valor fijo de \$ 862,34; en los cuales se incluye amortización e intereses respectivos. Al término de los 5 años que se han programado para cancelar la deuda que incluye el capital más el interés por un total de tendría que pagar: \$ 4693,37 valor que con el análisis del siguiente capítulo se tratará de probar que si es factible su cancelación. De esta manera se ha investigado y se ha encontrado la mejor opción en el mercado financiero

CAPÍTULO VI

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La Evaluación de Proyectos se entenderá como un Instrumento o Herramienta que provee información a quien debe tomar decisiones de inversión. (Definiciones, Apuntes, 2009)

Tomando en cuenta los siguientes indicadores:

Periodo de recuperación de capital

Rentabilidad

Valor Actual Neto

Tasa Interna de Retorno

Relación Beneficio Costo

6.01 Pronostico Financiero

El pronóstico financiero es la herramienta más importante para la planeación de este proyecto, puesto que brinda la oportunidad de conocer el flujo de efectivo necesario para el pago de los gastos, para el capital de trabajo, y para la inversión a largo plazo.

6.01.01 Estado proforma de Resultados

El estado proforma de resultados mostrará que el proyecto efectivamente tiene ingresos apropiados y suficientes proyectados a 5 años de vida útil, considerando que la demanda sufrirá un incremento de acuerdo al sector, a partir del 2 año en base a estos parámetros se presenta a continuación el estado proforma de resultado del proyecto en el periodo de 5 años de vida.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Tabla N. 47

Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 47 Estado de Perdidas y Ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS						
Nº	DETALLE					
		1	2	3	4	5
		\$	\$	\$	\$	\$
1	INGRESOS	62.100,00	66.626,47	71.482,87	76.693,26	83.509,10
	Ventas	62.100,00	66.626,47	71.482,87	76.693,26	82.283,43
	Valor residual					\$ 1.225,67
2	COSTOS TOTALES	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
a)	COSTOS FIJOS	23.502,91	25.238,92	27.127,46	29.098,86	31.334,68

	Depreciación	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 480,47	\$ 480,47
	Amortizaciones de Inversión Diferida	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90
	Arriendos	\$ 2.160,00	\$ 2.209,03	\$ 2.259,18	\$ 2.310,46	\$ 2.362,91
	Sueldos Administrativos	\$ 18.688,54	\$ 20.407,89	\$ 22.285,41	\$ 24.335,67	\$ 26.574,55
	Servicios Básicos	\$ 1.200,00	\$ 1.227,24	\$ 1.255,10	\$ 1.283,59	\$ 1.312,73
	Costos Financieros	\$ 381,67	\$ 322,07	\$ 255,07	\$ 179,77	\$ 95,13
b)	COSTOS VARIABLES	\$ 26.879,37	\$ 29.151,30	\$ 31.627,68	\$ 34.327,23	\$ 41.225,73
	Publicidad	\$ 350,00	\$ 357,95	\$ 366,07	\$ 374,38	\$ 382,88
	Sueldo personal Operativo	\$ 23.979,37	\$ 26.185,47	\$ 28.594,53	\$ 31.225,23	\$ 38.053,31
	Materiales capacitación	\$ 300,00	\$ 306,81	\$ 313,77	\$ 320,90	\$ 328,18
	Capacitación	\$ 2.000,00	\$ 2.045,40	\$ 2.091,83	\$ 2.139,32	\$ 2.187,88
	Uniformes personal operativo	\$ 250,00	\$ 255,68	\$ 261,48	\$ 267,41	\$ 273,48
(1-		\$	\$	\$	\$	\$
2)	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.717,72	\$ 12.236,25	\$ 12.727,73	\$ 13.267,17	\$ 10.948,68
	(15%) PARTICIPACIÓN	\$	\$	\$	\$	\$



	TRABAJADORES	1.757,66	1.835,44	1.909,16	1.990,08	1.642,30
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 9.960,07	\$ 10.400,81	\$ 10.818,57	\$ 11.277,09	\$ 9.306,38
	(22%) IMPUESTO A LA RENTA	\$ 2.191,21	\$ 2.288,18	\$ 2.380,09	\$ 2.480,96	\$ 2.047,40
	UTILIDAD NETA	\$ 7.768,85	\$ 8.112,63	\$ 8.438,48	\$ 8.796,13	\$ 7.258,98

Como se puede apreciar la utilidad neta se obtiene después de descontar costos fijos y variables en los que incurre la empresa para su normal funcionamiento, como también se descuenta la participación laboral del 15% y el impuesto a la renta del 22%.

6.01.02 Flujo de caja

Continuando con la evaluación financiera del proyecto, es necesario definir el flujo de efectivo, en este proyecto habrá que señalar cuáles son los flujos para cubrir el préstamo como también los flujos económicos en los que se debe incidir para que el proyecto sea productivo.

Flujos de fondos financieros

Tabla N. 48

Tabla 48 Flujos de caja

FLUJO DE FONDOS FINANCIERO							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	FUENTES	\$ 11.582,81	\$ 9.293,66	\$ 8.575,05	\$ 7.715,82	\$ 6.671,78	\$ 11.497,46
	Aporte propio	\$ 8.504,81					
	Préstamos	\$ 3.078,00					
	Utilidad neta		\$ 8.220,96	\$ 7.502,35	\$ 6.643,12	\$ 5.682,42	\$ 2.762,21
	Depreciación		\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 563,80	\$ 480,47	\$ 480,47
	Amortización de la inversión diferida		\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90	\$ 508,90
	Valor residual						\$ 1.225,67
	Capital de trabajo						\$ 6.520,22
2	USOS	\$ 11.582,81	\$ 480,67	\$ 540,28	\$ 607,27	\$ 1.482,57	\$ 767,21
	Inversión fija	\$ 3.078,00				\$ 800,00	
	Inversión diferida	\$ 2.544,49					
	Capital de trabajo	\$ 5.960,32					
	Amortización	\$ 0,00	\$ 480,67	\$ 540,28	\$ 607,27	\$ 682,57	\$ 767,21
(1-2)	FLUJO ACTUAL	\$ 0,00	\$ 8.812,99	\$ 8.034,77	\$ 7.108,55	\$ 5.189,21	\$ 10.730,25
	FLUJO ACUMULADO	\$ 0,00	\$ 8.812,99	\$ 16.847,76	\$ 23.956,31	\$ 29.145,51	\$ 39.875,77

Las cuentas que se incluyen en los cuadros son: aporte propio, lo que el proyectista aportó; el financiamiento, que es el dinero adquirido de alguna

institución bancaria; la utilidad neta que es el valor que se obtuvo del cuadro proforma de resultados que tendrá el proyecto a 5 años de vida útil.

6.01.03 Establecimiento del punto de equilibrio

Permite calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas. El análisis del Punto de Equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios.

PROYECCIONES DE COSTOS ANUALES

Tabla N. 49

Costos fijos y variables

Tabla 49 Costos Variables

N°	DETALLE	COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
		1	2	3	4	5
	COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
1	TOTALES (a+b)	50.382,28	54.390,22	58.755,14	63.426,09	72.560,41
	a) COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
	FIJOS	23.502,91	25.238,92	27.127,46	29.098,86	31.334,68
	b) COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$
	VARIABLES	26.879,37	29.151,30	31.627,68	34.327,23	41.225,73

Tabla N. 50

Punto de equilibrio

Tabla 50 Punto de Equilibrio

PRODUCTO	1	2	3	4	5
PRODUCCIÓN ÓPTIMA	12420	12691	12967	13250	13539
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 2,16	\$ 2,30	\$ 2,44	\$ 2,59	\$ 3,04
COSTO FIJO UNITARIO	\$ 1,89	\$ 1,99	\$ 2,09	\$ 2,20	\$ 2,31
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN (CUP)	\$ 4,06	\$ 4,29	\$ 4,53	\$ 4,79	\$ 5,36

Tabla N. 51

Precios por producto e ingresos del proyecto.

Tabla 51 Precios Por producto
PRECIOS POR PRODUCTOS

PRODUCTO	1	2	3	4	5
hora cuidado infantil	\$ 5,00	\$ 5,11	\$ 5,23	\$ 5,35	\$ 5,47

INGRESOS DEL PROYECTO

PRODUCTO	1	2	3	4	5
VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$
TOTALES	62.100,00	64.894,18	67.814,09	70.865,37	74.053,95

A continuación se presenta en forma gráfica el punto de equilibrio que se espera alcanzar en cada año de funcionamiento de la empresa.

Tabla N. 52

Punto de equilibrio

Tabla 52 P. equilibrio Año 1
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

Q	YT	CVT	CFT	CT
0	\$ 0,00	0,00	23502,91	23502,91
1000	\$ 5.000,00	2164,20	23502,91	25667,11
2000	\$ 10.000,00	4328,40	23502,91	27831,31
3000	\$ 15.000,00	6492,60	23502,91	29995,51
4000	\$ 20.000,00	8656,80	23502,91	32159,71
5000	\$ 25.000,00	10821,00	23502,91	34323,91
6000	\$ 30.000,00	12985,20	23502,91	36488,11
7000	\$ 35.000,00	15149,40	23502,91	38652,31
8000	\$ 40.000,00	17313,60	23502,91	40816,51
9000	\$ 45.000,00	19477,80	23502,91	42980,71
10000	\$ 50.000,00	21642,00	23502,91	45144,91
11000	\$ 55.000,00	23806,20	23502,91	47309,11
12000	\$ 60.000,00	25970,40	23502,91	49473,31
13000	\$ 65.000,00	28134,60	23502,91	51637,51
14000	\$ 70.000,00	30298,80	23502,91	53801,71
15000	\$ 75.000,00	32463,00	23502,91	55965,91

Figura N. 18

Punto de equilibrio año 1

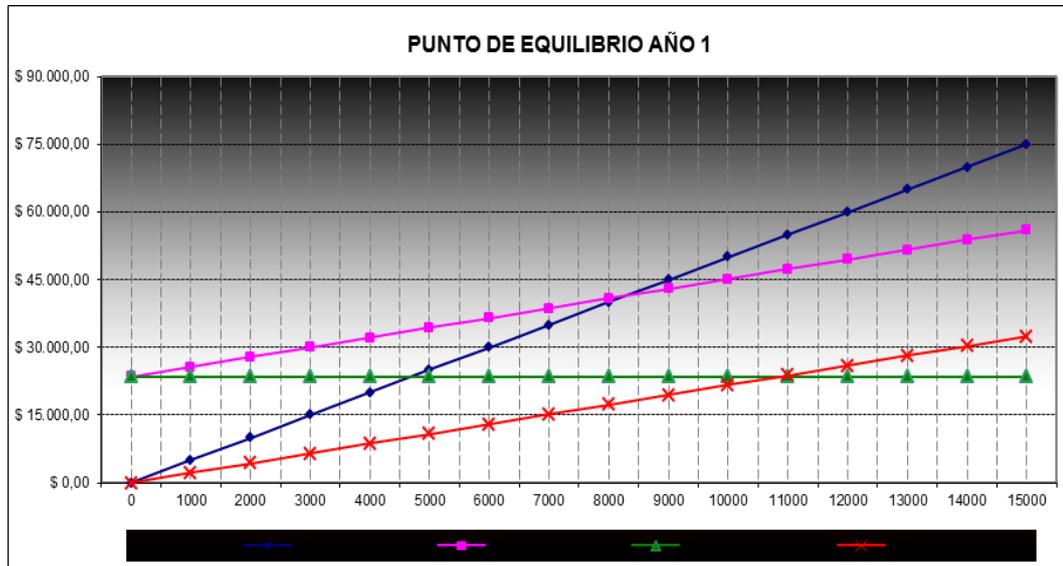


Figura 18 Punto Equilibrio año1

Como se puede observar el punto de equilibrio del proyecto se encuentra al prestar 2288 horas de servicio de cuidado infantil, donde los costos son iguales a los ingresos en \$ 41,439.65 para que la empresa no gane ni pierda. Se ha determinado el punto de equilibrio para los siguientes restantes cuatro años de vida útil del proyecto, los mismos que se presentan en los anexos.

6.01.04 Cálculo de la TMARC

La **TMARC** es la tasa mínima de rendimiento del capital, es un porcentaje o margen de ganancia que se le debe aplicar al proyecto, también conocido como costo de capital. Para calcular esta tasa se debe tomar es la tasa del costo de

capital que el inversionista exige al proyecto, más la tasa activa del sector con el cual se financiará un porcentaje de la inversión requerida. En base a estos dos parámetros se presenta el cálculo de la TMARC.

Tabla N. 53

Tasa Mínima Aceptable de rendimiento (TMAR)

Tabla 53 Tasa Mínima

DETALLE	VALOR	%		TMAR
		PARTICIPACIÓN	TASA INTERÉS	
APORTE PROPIO	\$ 10.401,87	77,17%	22,0%	16,98%
INSTITUCIÓN FINANCIERA	\$ 3.078,00	22,83%	12,4%	2,83%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 13.479,87	100%		19,81%

6.02 Evaluación Financiera

Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto. (Conceptos financieros, 2012)

6.02.01 Periodo de Recuperación del Capital PRC

Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en explotación de la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión. (Estudio económico financiero, 2012).

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

$$PRC = \frac{\text{Inversión total (IT)}}{\text{Flujo neto promedio anual (FNa)}}$$

Año de vida útil = 5

PRC: 1,30

El tiempo de recuperación de del capital cubriendo todas las obligaciones del Financiamiento es de **1 AÑO, 3 MESES, 18 DIAS.**

6.02.02 Valor Actual Neto VAN

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. (Crece negocios, 2012)

Los flujos de caja del proyecto financiado se han actualizado utilizando la TMARC, que es del 19.81%, para luego proceder con la evaluación.

Tabla N. 54

Valor Actual Neto

Tabla 54 Valor actual

VANF						
$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{F_i}{(1+r)^n}$						
Inversión inicial	0	1	2	3	4	5
	-\$	\$	\$	\$	\$	\$
	10,401.87	8,360.88	8,645.05	8,903.91	8,302.93	17,497.41
\$						
VANF (+) = 18,895.23						

6.02.03 Tasa Interna de Retorno TIR

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0). (Crece negocios, 2012).

Tabla N. 55

Tasa Interna de Retorno

Tabla 55 Tasa Interna

	TIRF
	-
VANF(-) =	0.00033555
	$TIR = i^+ + (i^- - i^+) \left[\frac{VAN^+}{VAN^+ + VAN^-} \right]$
TIRF =	81.26%

6.02.04 Relación Costo Beneficio RBC

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. (Finanzas, Proyectos, 2012).

RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

$$RBC = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+r)^n}}$$

Ingresos actualizados: 210.810,10

Costos actualizados: 174.289,28

RBC= 1,21

A continuación se presenta el resumen de los indicadores de evaluación del proyecto, donde se muestra que es un proyecto aceptable.

Tabla N. 56

Resumen Indicadores de Evaluación

Tabla 56 Resumen Indicadores

INDICADOR DE EVALUACIÓN	INDICE	ANÁLISIS
TMAR	19.81%	
VAN (F)	\$ 18,895.23	ACEPTABLE
TIR (F)	81.26%	ACEPTABLE



PERIODO RECUPERACIÓN	1.30	AÑOS	ACEPTABLE
INVERSIÓN			
RELACIÓN COSTO - BENEFICIO	1.21	DÓLARES	ACEPTABLE

CAPÍTULO VII

7. EVALUACIÓN AMBIENTAL

Se entiende por impacto ambiental cualquier modificación de las condiciones medio ambientales o a la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto en consideración.

7.01 Objetivos de la Evaluación Ambiental

Identificar los impactos positivos y negativos

Identificar los impactos y efectos que ocasionará el proyecto sobre el sobre el medio social y medio natural.

7.02 Análisis de Impactos

Nuestro proyecto por naturaleza no tiene incidencia en el medio ambiente, es decir no es actor de contaminación. Pero desde el punto de vista de sanidad ambiental, las instalación deben de ser apropiada, ya que por normas y reglas del estado debe permanecen limpias y sin contaminación.



Se pueden determinar el nivel o grado de conservación de la pureza de los elementos y factores del medio ambiente, de los recursos naturales, de la diversidad biológica, de los procesos ecológicos y demás condiciones que nos permitan el desarrollo y bienestar individual y colectivo de los seres humanos y demás seres vivos.

Por medio de un continuo y permanente proceso dirigido a la adquisición de valores, actitudes, capacidades y compromiso ético, a fin de desarrollar en la ciudadanía la conciencia y motivación para participar en la conservación del ambiente y conservación o recuperación de los recursos naturales de su diversidad biológica y demás elementos del ambiente, así como una mejor calidad de vida, según los términos establecidos en esta ordenanza.

7.02.01 Impacto ambiental

Cada vez más el tema del medio ambiente, las denuncias de la degradación creciente y la demanda de la necesidad de cambios en los modos de apropiación de la naturaleza por el ser humano adquieren especial relevancia. El deterioro del medio ambiente es consecuencia de los actuales estilos de desarrollo con un elevado impacto sobre los componentes de la naturaleza, tales como las aguas, el aire atmosférico, los suelos, la diversidad biológica, los cambios climáticos y las condiciones culturales, éticas y estéticas de los seres humanos.

7.02.02 Impacto económico

Proyectar los márgenes de ganancia, ya que tienen que ser un impacto positivo, que a partir de un determinado año permite que la utilidad se incremente cubriendo la totalidad de la inversión realizada. Y esto ayude para pagos de



impuestos y eso sea un beneficio para obras sociales. Como otro aspecto podemos decir también generación de empleo directo, se manifiesta que se desea contribuir con unas oportunidades de trabajo para contribuir como las demás empresas con la disminución del índice de desempleo.

7.02.03 Impacto productivo

En el impacto productivo podemos hablar de la calidad de vida en cuanto al servicio que vamos a comercializar es de calidad distintiva y tiene gran aceptación en el mercado local, por lo que se obtendrán buenos ingresos y se mejorara el bienestar de las familias al satisfacer la necesidad de cuidado infantil por horas. Fuentes de empleo para el momento de crear el cuidado infantil por horas a domicilio, existirá la necesidad de contratar personas jóvenes como parvularias especializadas, además se generará empleo en diferentes ámbitos tanto para las parvularias como las madres de familia que puedan salir a trabajar los cuales contarán con remuneraciones económicas tanto para las parvularias como las madres de familia que puedan también ser un sustento para su hogar.

7.02.04 Impacto empresarial

La conciencia ecológica es un concepto poco reconocido y entendido en el ámbito empresarial, sin embargo en las últimas décadas se ha visto impulsada una responsabilidad ecológica medio-ambiental. El aporte de las empresas es importante, puesto que contribuyen con el desarrollo sostenible, además ganan el reconocimiento y lealtad por parte de la sociedad.

7.02.05 Cuantificación de los impactos

Todo proyecto tiene impactos positivos, el cual se enfoca en tratar de mejorar algunas condiciones sociales, entre otros.

Tabla N. 57

Impactos Positivos

Tabla 57 Impactos Positivos

Evaluación Factores	Impacto Alto	Impacto Moderado	Impacto Bajo
Dinamización comercial del sector	X		
Surgimiento de negocio	X		
Generación de empleo directo	X		
Aumento de ingreso por parte de la madre		X	
Concientización de cuidado infantil		X	
Responsabilidad social generada por el proyecto	X		
TOTAL:	4	2	0

Referente a los impactos negativos, son los efectos de un proyecto en referencia con el entorno que rodea o desenvuelve sus actividades.

Tabla N. 58

Impactos Negativos

Tabla 58 Impactos Negativos

Evaluación Factores	Impacto Alto	Impacto Moderado	Impacto Bajo
Desacuerdo en el servicio			X
Desacuerdo en el cuidado de las parvularias			X
Retrasos al llegar al domicilio		X	
La tarifa es acorde con los ingresos del padre		X	
TOTAL:	0	2	2

7.03 Conclusiones

Para el presente estudio, hemos determinado que el 90% de encuestados, estiman conveniente crear un servicio de cuidado infantil en el sur de Quito, que ofrezca los siguientes servicios: cuidado por horas, dar confianza a los padres de familia,



servicio con buena calidad, por lo tanto se llegó a concluir que existe demanda para la creación de este servicio para satisfacer las necesidades.

Se determinó que los centros infantiles a los que los encuestados envían a sus hijos, no cuentan con el servicio de cuidado por horas los fines de semana, que todos los padres de familia requieren, ya que no tienen un cuidado por horas que en su mayoría necesitan.

El presente estudio va dirigido para aquellos padres de familia, que por diversas razones tienen la necesidad de contratar un servicio de cuidado por horas los fines de semana para cuidar a sus niños por motivos de trabajo o eventos sociales.

Al momento de crear una empresa de servicios infantiles por horas a domicilio generara puestos de trabajo para las parvularias estudiantes.

El sistema de distribución del servicio será por medio de una oficina de contacto, la misma que deberá cumplir con los requerimientos técnicos específicos con el fin de brindar un alto nivel de servicio y satisfacción.

No se identificaron competidores directos que brinden el mismo servicio a ofertar y la competencia más cercana está constituida por las guarderías.

El servicio de niñeras es viable ya que está en pleno desarrollo, puesto que los padres de familia cada día tienen menos tiempo para dedicarse a la crianza de sus hijos y buscan ayuda, pero las opciones de cuidado de niños está muy limitadas.

7.04 RECOMENDACIONES

Crear la empresa de servicio de niñeras a domicilio en el sector sur de Quito, ya que los estudios reflejaron que es un proyecto técnicamente factible y económicamente rentable, debido a sus múltiples beneficios de localización y a la gran demanda existente por adquirir este servicio.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad se recomienda crear una empresa de servicios de cuidados infantiles que ofrezca seguridad para los padres, con los servicios de cuidado por horas.

Fijar horarios flexibles, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes a la hora y el día que requieran el servicio como una herramienta de ayuda para su hogar.

Se debe presta la atención necesaria a la mano de obra, ya que es importante contar con el personal con capacitación continua.

Hacer la selección del personal de la manera más minuciosa, con la finalidad de contar con personal calificado y brindar un servicio de calidad, ya que este tipo de servicio requiere de mucha responsabilidad.



No perder de vista a los clientes satisfechos, ya que ellos son un lazo importante para atraer otros clientes. Su opinión y necesidades permiten elaborar un plan de innovación, con el cual se pueda corregir errores e incrementar el servicio que den crecimiento a la empresa en lo económico y en lo ético.

ANEXOS

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Calidad

Es el conjunto de cualidades que tiene un producto, es la elaboración y la ejecución de las condiciones necesarias para producir económicamente y el grado adecuado a la creación y medición.

Cliente

Respecto a una personal, establecimiento comercial o entidad, otra que utiliza sus servicios, toda persona que en el plano familiar y de trabajo se relaciona o se comunica con nosotros á realizar una compra o venta de un producto.

Costo

Valor cedido por una entidad para la obtención de bienes o servicios.

Costo directo

Constituye a la producción de cualquier bien o servicio (ejemplo trabajo en materia primas).

Capital

Conjunto de bienes poseídos, por oposición a las rentas que pueden producir, factor económico constituido por dinero; es el derecho o interés del propietario sobre el activo de la empresa es la diferencia entre el activo y el pasivo.

Capital de trabajo

Exceso de activos corrientes sobre las cuentas del pasivo, que constituye el capital de disposiciones inmediato para continuar las operaciones del negocio.

**Costo fijo**

Costo o gasto que para un periodo y escala de producción determinados no varían en su total.

Costo unitario

Costo de producir o distribuir una unidad de una partida.

Demanda

Voluntad y capacidad de los consumidores para adquirir bienes o servicios.

Cantidad de un bien o de un servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y en un periodo determinado.

Empresa

Cualquier tipo de negocio, corporación o sociedad.

Estudio de mercado

Investigación sobre todos los aspectos relacionados actual o potencial de un producto

(Tendencia, consumidor, distribuidor y otros).

Flujos

Componentes que entran y salen de un sistema.

Inversión

Adquisición, por parte de un individuo, una empresa o una colectividad de bienes de capital para aumentar la producción.

Investigación de Mercados

Procesos de reunir, registrar y analizar la información relacionada con la comercialización de bienes y servicios.

Metas



Son fines cuantificados, que esperamos alcanzar dentro de un período cubierto por la planeación.

Misión

Es una declaración más amplia de la visión, es ir convirtiendo ese sueño en la razón de ser de la organización.

Muestra

Porción de una mercancía que sirve para conocer la calidad del producto.

Negocio

Es una transacción de comercio de corto plazo.

Objetivos

Son los resultados que se esperan o programan alcanzar en corto plazo, es decir en máximo un año. Los objetivos tienen que ser medibles en el tiempo, en unidades monetarias, en porcentajes o cantidades.

Oferta

Precio por el que una persona está dispuesta a vender y otra a comprar.

Oportunidad

Son aquellas situaciones que se presentan en un entorno de la empresa que podrían favorecer el logro de los objetivos organizacionales.

Población

Número de personas que componen el pueblo, provincia o nación.

Precio

Valor estimado de una cosa expresado en dinero.

Productos



Son bienes o servicio resultado de un proceso productivo u ofrecido de los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Punto de Equilibrio

Es cuando existe igualdad entre los ingresos y los egresos. Es cuando la empresa cubre todos sus costos operativos después de pagar todos sus impuestos. Punto en el que la oferta iguala a la demanda.

TIR

Tasa Interna de Retorno es la que da como resultado un valor presente neto igual a cero. Retorno de la inversión, cantidad ganada en proporción directa al capital invertido.

Utilidad

Capacidad o poder de un bien para satisfacer una necesidad. Son las ganancias y beneficios que produce una empresa en un determinado tiempo.

VAN

Valor Actual Neto consiste en convertir los beneficios futuros a su valor presente o actual: considerando un porcentaje fijo que presenta el valor del dinero en el tiempo.

Visión

Es plasmar en un documento el sueño o el ideal respecto de donde la persona o empresa aspira llegar en un período de tiempo determinado



CONTRATO DE JORNADA PARCIAL

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte, a través de su representante legal, (en caso de personas jurídicas); en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de **TRABAJADOR**.

Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a de jornada parcial con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas.

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA.- ANTECEDENTES.-

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de, revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.



SEGUNDA.- OBJETO.

El EMPLEADOR contrata los servicios personales de la señora/a.....para que trabaje en calidad dey realice funciones inherentes al cargo.

TERCERA.- HORARIO.-

El TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar por jornadas de trabajo, establecidos por El EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades.

CUARTA.- REMUNERACIÓN.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00)(En este caso el sueldo debe ser proporcional a la jornada laboral tomando como base mínima el sueldo básico unificado).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.



QUINTA.- DURACIÓN.-

El tiempo de duración del presente Contrato tiene una duración de, (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en, (Nota explicativa: Dirección), en la ciudad de..... (Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de..... (Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.



OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en en la ciudad de el día ____ del mes de _____ del año _____

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

(a)

C.C.



REMUNERACIONES AL PERSONAL DE LA EMPRESA

COSTOS DEL PERSONAL PARA LA EMPRESA

CARGO	N°	SBU	DIAS LABORADOS	SUELDO MENSUAL	SALARIO UNIF.	14° SUELDO	13° SUELDO	IESS PAT.(12,15 %)	FONDOS RES. (8,33%)	VACACIONES (4,17%)	TOTAL PAGOS
PERSONAL ADMINISTRATIVO											
ADMINISTRADOR	1	650	30	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 650,00	\$ 328,00	\$ 947,70	\$ 649,74	\$ 325,26	\$ 10.700,70
CONTADOR	1	480	30	\$ 480,00	\$ 5.760,00	\$ 480,00	\$ 328,00	\$ 699,84	\$ 479,81	\$ 240,19	\$ 7.987,84
TOTAL SUELDOS				\$ 1.130,00	13.560,0	1.130,0	656,00	\$ 1.647,54	1.129,55	\$ 565,45	18.688,5

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



				0	0						4
MANO DE OBRA DIRECTA											
PARVULARIA 1	1	328	21	\$ 233,24	\$ 2.798,93	\$ 233,24	\$ 233,24	\$ 340,07	\$ 233,15	\$ 116,72	\$ 3.955,36
PARVULARIA 2	1	328	27	\$ 291,56	\$ 3.498,67	\$ 291,56	\$ 291,56	\$ 425,09	\$ 291,44	\$ 145,89	\$ 4.944,20
PARVULARIA 3	1	328	30	\$ 328,00	\$ 3.936,00	\$ 328,00	\$ 328,00	\$ 478,22	\$ 327,87	\$ 164,13	\$ 5.562,22
PARVULARIA 4	1	328	21	\$ 233,24	\$ 2.798,93	\$ 233,24	\$ 233,24	\$ 340,07	\$ 233,15	\$ 116,72	\$ 3.955,36
PARVULARIA 5	1	328	30	\$ 328,00	\$ 3.936,00	\$ 328,00	\$ 328,00	\$ 478,22	\$ 327,87	\$ 164,13	\$ 5.562,22
TOTAL M.O.D				\$ 1.414,04	\$	\$	\$	\$ 2.061,68	\$	\$ 707,59	\$

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.



			16.968,5	1.414,0	1.414,0		1.413,48		23.979,3
			3	4	4				7
TOTAL EGRESO			\$	\$	\$		\$		\$
ANUAL DE		\$ 2.544,04	30.528,5	2.544,0	2.070,0	\$ 3.709,22	2.543,03	\$ 1.273,04	42.667,9
PERSONAL			3	4	4				1

Tabla N. 59

ROL

DE

PAGOS.

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

TABLAS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Tablas del punto de equilibrio de proyección de los años siguientes: 2,3,4,5.

Tabla 59 P. Equilibrio Año 2
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

Q	YT	CVT	CFT	CT
0	\$ 0,00	0,00	25238,92	25238,92
1000	\$ 5.000,00	2297,05	25238,92	27535,97
2000	\$ 10.000,00	4594,10	25238,92	29833,02
3000	\$ 15.000,00	6891,15	25238,92	32130,07
4000	\$ 20.000,00	9188,20	25238,92	34427,12
5000	\$ 25.000,00	11485,25	25238,92	36724,17
6000	\$ 30.000,00	13782,30	25238,92	39021,22
7000	\$ 35.000,00	16079,35	25238,92	41318,27
8000	\$ 40.000,00	18376,40	25238,92	43615,32
9000	\$ 45.000,00	20673,45	25238,92	45912,37
10000	\$ 50.000,00	22970,50	25238,92	48209,42
11000	\$ 55.000,00	25267,55	25238,92	50506,47
12000	\$ 60.000,00	27564,60	25238,92	52803,52
13000	\$ 65.000,00	29861,65	25238,92	55100,57
14000	\$ 70.000,00	32158,70	25238,92	57397,62
15000	\$ 75.000,00	34455,75	25238,92	59694,67
16000	\$ 80.000,00	36752,80	25238,92	61991,72

Tabla N. 60

Punto de equilibrio

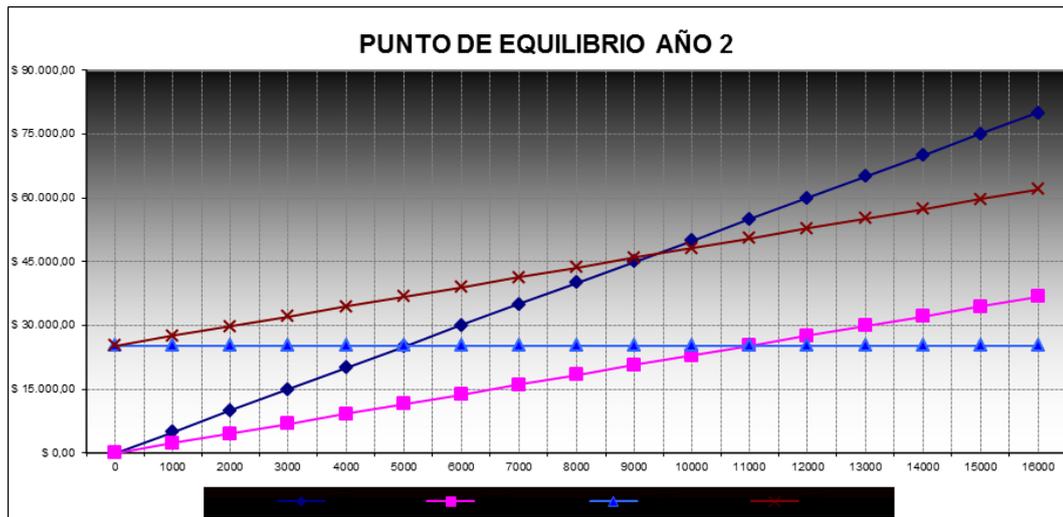


Figura 19 P. EquilibAño 2

Figura N. 19

Punto de equilibrio año 2

**Tabla 60 P. equilibrio Año 3
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3**

Q	YT	CVT	CFT	CT
0	\$ 0,00	0,00	27127,46	27127,46
1000	\$ 5.000,00	2439,01	27127,46	29566,47
2000	\$ 10.000,00	4878,02	27127,46	32005,48
3000	\$ 15.000,00	7317,04	27127,46	34444,50
4000	\$ 20.000,00	9756,05	27127,46	36883,51
5000	\$ 25.000,00	12195,06	27127,46	39322,52
6000	\$ 30.000,00	14634,07	27127,46	41761,53
7000	\$ 35.000,00	17073,09	27127,46	44200,55
8000	\$ 40.000,00	19512,10	27127,46	46639,56

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

9000	\$ 45.000,00	21951,11	27127,46	49078,57
10000	\$ 50.000,00	24390,12	27127,46	51517,58
11000	\$ 55.000,00	26829,14	27127,46	53956,60
12000	\$ 60.000,00	29268,15	27127,46	56395,61
13000	\$ 65.000,00	31707,16	27127,46	58834,62
14000	\$ 70.000,00	34146,17	27127,46	61273,63

Tabla N. 61

Punto de equilibrio



Figura 20 P. Equilibrio Año 3

Figura N. 20

Punto de equilibrio año 3

Tabla 61 P. Equilibrio Año 4

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

Q	YT	CVT	CFT	CT
0	\$ 0,00	0,00	29098,86	29098,86
1500	\$ 7.500,00	3886,07	29098,86	32984,93
3000	\$ 15.000,00	7772,14	29098,86	36871,00
4500	\$ 22.500,00	11658,21	29098,86	40757,07
6000	\$ 30.000,00	15544,29	29098,86	44643,14
7500	\$ 37.500,00	19430,36	29098,86	48529,21
9000	\$ 45.000,00	23316,43	29098,86	52415,28
10500	\$ 52.500,00	27202,50	29098,86	56301,36
12000	\$ 60.000,00	31088,57	29098,86	60187,43
13500	\$ 67.500,00	34974,64	29098,86	64073,50
15000	\$ 75.000,00	38860,71	29098,86	67959,57
16500	\$ 82.500,00	42746,79	29098,86	71845,64
18000	\$ 90.000,00	46632,86	29098,86	75731,71
19500	\$ 97.500,00	50518,93	29098,86	79617,78
21000	\$ 105.000,00	54405,00	29098,86	83503,86

Tabla N. 62

Punto de equilibrio



Figura 21P. Equilibrio Año 4

Figura N. 21

Punto de equilibrio año 4

Tabla 62 P. Equilibrio Año 5
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

Q	YT	CVT	CFT	CT
0	\$ 0,00	0,00	31334,68	31334,68
1500	\$ 7.500,00	4567,46	31334,68	35902,14
3000	\$ 15.000,00	9134,91	31334,68	40469,60
4500	\$ 22.500,00	13702,37	31334,68	45037,05
6000	\$ 30.000,00	18269,83	31334,68	49604,51
7500	\$ 37.500,00	22837,28	31334,68	54171,97
9000	\$ 45.000,00	27404,74	31334,68	58739,42
10500	\$ 52.500,00	31972,20	31334,68	63306,88

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

12000	\$ 60.000,00	36539,65	31334,68	67874,34
13500	\$ 67.500,00	41107,11	31334,68	72441,79
15000	\$ 75.000,00	45674,57	31334,68	77009,25
16500	\$ 82.500,00	50242,02	31334,68	81576,71
18000	\$ 90.000,00	54809,48	31334,68	86144,16
19500	\$ 97.500,00	59376,93	31334,68	90711,62
21000	\$ 105.000,00	63944,39	31334,68	95279,07
22500	\$ 112.500,00	68511,85	31334,68	99846,53
24000	\$ 120.000,00	73079,30	31334,68	104413,99
25500	\$ 127.500,00	77646,76	31334,68	108981,44

Tabla N. 63

Punto de equilibrio

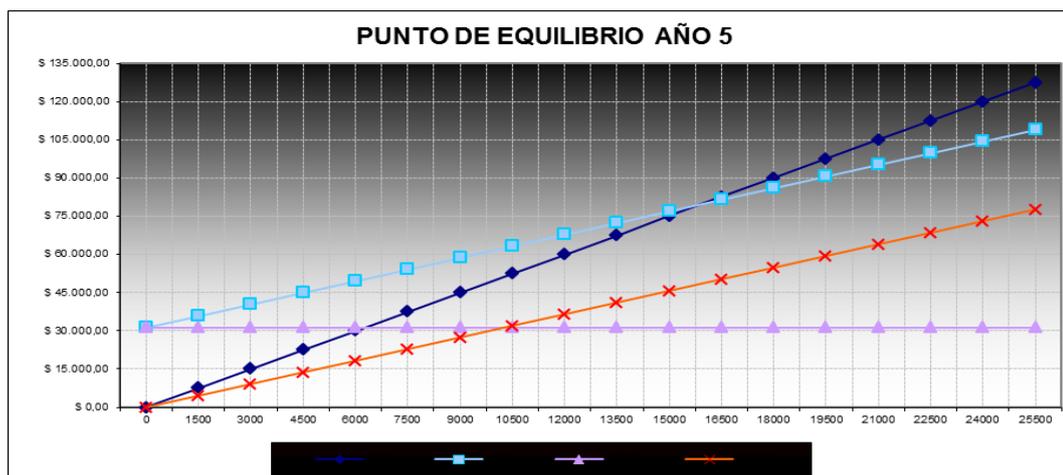


Figura 22 P. Equilibrio Año 5

Figura N. 18

Punto de equilibrio año 5

EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central 2013. Documento en Línea. Consultado 25/04/2013
 Disponible en: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Central 2013. Documento en Línea. Pib. Consultado 26/06/2013.
 Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib>
- Conceptos Financieros, 2013. Documento en Línea: Evaluación Financiera.
 Consultado 07/09/2013.
 Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/evaluacion-financiera-de-proyectos-precios-corrientes-y-constantes.htm>
- Crece Negocios, 2012. Documento en línea: TIR. Consultado 04/10/2013
 Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- Crece Negocios, 2012. Documento en línea: VAN. Consultado 04/10/2013
 Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- Evaluación de Proyectos, 2009. Documento en Línea Evaluación de Proyectos.
 Consultado 26/09/2013. Disponible en: <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/06/definicion-de-evaluacion-de-proyectos.html>
- Disponible en: http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=584%3Adeseempleo-urbano-en-ecuador-se-ubica-en-46-en-marzo-de-2013&catid=56%3Adestacados&Itemid=3&lang=es
- Lindao K. 2013. Tesis de Grado. Riesgo País. Consultado 05/05/2013



Disponible en: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/652>

Negocios, Definición 2013. Documento en línea. Definición. De.

Consultado 24/04/2013. Disponible en:

<http://definicion.de/tasa-de-interes/http://definicion.de/tasa-de-interes/>

País J. 2013. Documento en línea. Balanza Comercial. Consultado en: 09/04/2013.

Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/la-balanza-comercial>

-del-ecuador-registr%C3%B3-un-super%C3%A1vit-de-usd-407-millones

País N. 2013. Documento en línea. Pib per Cápita. Consultado 25/05/2013.

Disponible en: <http://www.econlink.com.ar/foro/forum.php%3Ffreq%3D>

[thread%2526id%3D71](http://www.econlink.com.ar/foro/forum.php%3Ffreq%3Dthread%2526id%3D71)

Periodo de Recuperación de capital, 2013. Documento en Línea. Conceptos

Financieros PRI. Consultado 09/10/2013.

Disponible en: http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_

[evaluación financiera/p11.htm](http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm)

Rodríguez G, 2013. Documento en línea. Tecnología. Consultado 05/08/2013

Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-rezagado->

[en-tecnologia-470705.html](http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-rezagado-en-tecnologia-470705.html)

Sociedad Ecuatoriana de Pediatría, 2011. Revista en línea. Revista Ecuatoriana

de Pediatría. Artículo, Estado Actual de la Producción Científica en un Hospital

Pediátrico. Vol. 12, No.2. Consultado: 21/04/2013.

Disponible en: <http://www.pediatria.org.ec/Docs/Revista%20SEP/Vol.12%20No.>

[2-2011.pdf](http://www.pediatria.org.ec/Docs/Revista%20SEP/Vol.12%20No.2-2011.pdf).

Quito - Ecuador.



EL CUIDADO INFANTIL, Y LOS SERVICIOS DE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE PROPORCIONE SERVICIOS DE CUIDADO INFANTIL MEDIANTE PARVULARIAS UNIVERSITARIAS, UBICADO EN EL SECTOR DE LA VILLA FLORA AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.