

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO ESPECIALIZADO
PARA EL CUIDADO DE NIÑOS A DOMICILIO EN
EDADES DE 1 A 10 AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA.”**

Tesis previa a la obtención del
Grado de Ingeniero Comercial

AUTOR:

☞ **Walter Fabricio Elizalde Córdova**

1859

CERTIFICACIÓN

Ing. Juan Encalada, Catedrático de la Universidad Nacional de Loja del Área Jurídica Social y Administrativa.

Certifica:

Que el presente trabajo de investigación cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO ESPECIALIZADO PARA EL CUIDADO DE NIÑOS A DOMICILIO EN EDADES DE 1 A 10 AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA.”** presentado por el señor: **Walter Fabricio Elizalde Córdova**; fue orientado y revisado en todas sus partes y cumple con los requisitos que exige la Universidad Nacional de Loja, previo a la obtención y calificación respectiva, antes de la sustentación de la misma.

Atentamente:

.....

Ing. Juan Encalada O.

Catedrático Universitario

AUTORÍA

Los criterios, definiciones, ideas y opiniones expuestos en el presente trabajo son de absoluta responsabilidad del autor.

.....

WALTER FABRICIO ELIZALDE CÓRDOVA

CI: 0704889781

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento, en primer lugar a Dios, mis padres y familiares, por su incondicional apoyo, de igual manera gracias a la Universidad Nacional de Loja y a quienes hicieron posible el presente trabajo como lo fue el Ing. Juan Encalada y el ex catedrático de la Universidad, Ing. Pablo Aníbal Muños, que supieron orientar y brindar sus conocimientos así mismo a quienes facilitaron la información para alcanzar los objetivos investigativos, y a los ingenieros que impartieron sus conocimientos en el transcurso de la carrera.

DEDICATORIA

A mis padres, quienes me brindaron su amor y motivación de seguir adelante en una nueva etapa de mi vida ahora y siempre, a mis hermanos y a Dios por todas las bendiciones recibidas a lo largo de mi carrera y por ser fuente de inspiración permanente en todas mis decisiones.

TÍTULO

a) Título:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO ESPECIALIZADO PARA EL CUIDADO DE NIÑOS A DOMICILIO EN EDADES DE 1 A 10 AÑOS EN LA CIUDAD DE LOJA.”

RESUMEN

b. Resumen

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Loja, con el objetivo de dar una propuesta respecto a la implementación de una empresa especializada en el cuidado de niños en sus respectivos domicilios, logrando de esta manera dar una alternativa de solución a un problema, y además aportar para el fortalecimiento socio-económico en la ciudad. Esta idea nace de la necesidad de los padres de familia de dejar a sus niños al cuidado de terceras personas en un ambiente confiable, seguro e integral para sus hijos.

En virtud a ello la empresa de servicio de niñeras a domicilio “SERVINIÑERA Cía. Ltda.”, será constituida bajo la legislación ecuatoriana respecto a lo que establece la superintendencia de compañías, la actividad principal de la Empresa Individual de Responsabilidad limitada, será el Servicio de Niñeras a Domicilio para Niños en edad de 1 a 10 años, dicho servicio se ofrecerá las 8 horas laborables del día.

El objetivo general, es realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro especializado en el cuidado de niños a domicilio en edades de 1 a 10 años de la Ciudad de Loja; para lo cual debemos realizar un estudio de Mercado para determinar la oferta y la demanda existentes en la Ciudad de Loja, establecer los canales de distribución y comercialización, así como los sistemas de publicidad, plaza, precio y bondades del servicio, también ejecutar un estudio Técnico, para determinar la localización, el tamaño y demás elementos que se requiere

para la instalación de la empresa, realizar un estudio Organizacional para determinar la estructura y el funcionamiento de la misma, realizar un estudio financiero para conocer el tamaño de la inversión, las fuentes de financiamiento, así como realizar una evaluación financiera con el fin de saber si este proyecto será factible o no.

En la metodología utilizada se presentan los métodos, técnicas e instrumentos para la recolección de información necesaria que permite presentar los resultados de este trabajo.

En la ingeniería del proyecto se presenta el proceso a utilizar para brindar el servicio. En lo referente a tamaño y localización, la empresa contará con una oficina para que nuestros clientes puedan contactarnos directamente, esta estará localizada en el centro comercial VALLTO, calles 10 de Agosto entre 18 de Noviembre y Sucre.

Para la implementación del presente proyecto se requiere un capital de \$12407,45 el mismo que se financiará de fuentes internas con un valor de 6203,72 esto es equivalente al 50% y de fuente externa \$6203,72 equivalente al 50% restante que se obtendrá por crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ortiz.

La empresa trabajando al 56% de su capacidad instalada atenderá 9811 horas, lo que generará ingresos de \$40093,91; dando una utilidad líquida del ejercicio de \$4890,59 durante el primer año de vida útil de la empresa.

El costo del servicio es \$ 3,22 dólares, más el margen de utilidad del 27% el precio al público será de \$4,09 centavos, siendo este un precio conveniente para el consumidor. El análisis económico financiero, muestra que el proyecto es rentable, así lo demuestra el VAN con un valor positivo de \$.13210,21 centavos; en lo que respecta a la TIR, la tasa alcanza un 46,86%. En el análisis de sensibilidad, el incremento a los costos es de 10,96%, y con un 8,63% en la disminución de los ingresos, y el período de recuperación de capital es de 2 años 6 meses y 18 días. Por cada dólar que se invertirá, se obtendrá 0,27 centavos de ganancia.

Una vez concluido con la fase de elaboración y evaluación del proyecto concluimos que el proyecto puede ser ejecutado ya que los resultados previamente obtenidos así lo meritan, y es así que recomendamos tener en consideración poner en marcha el mismo. La bibliografía se recopiló de distintas fuentes de información como libros, revistas e internet; finalmente se hace constar anexos que son el soporte para el entendimiento de la investigación.

Abstract

The present investigation was carried out in the city of Loja, with the objective of giving a proposal regarding the implementation of a company specialized in the care of children in its respective homes, achieving this way to give a solution alternative to a problem, and also to contribute for the socio-economic invigoration in the city. This idea is born of the necessity of the family parents of leaving its children under the care of third people in a reliable, sure atmosphere and integral for its children.

In virtue to it the company of nannies' service to home "SERVINIÑERA Co. Ltda"., it will be constituted under the Ecuadorian legislation regarding what establishes the superintendence of companies, the main activity of the Individual Company of limited Responsibility, it will be the service of nannies to home for children in 1 year-old age to 10 years, this service will offer it to him the 8 working hours of the day.

The general objective is to carry out a study of feasibility for the implementation of a center specialized in the care of children to home in ages from 1 to 10 years of the city of Loja; for the execution of this we should carry out a market study to determine the existent bid and ask in the county of Loja to establish the distribution channels and commercialization, as well as the systems of publicity, square, price and kindness of the service, also to execute a technical study, to determine the localization, the size and other elements that it is required for the installation of the company, to carry out an

organizational study to determine the structure and the operation of the same one, to carry out a financial study to know the size of the investment, the sources of finance, as well as to carry out a financial evaluation with the purpose of knowing if this project goes it will be feasible or nr.

In the utilized methodology the methods are presented, technical and instruments for the gathering of necessary information that allows to present the results of this work.

In the engineering of the project the process is presented to use to offer the service, regarding size and localization, the company will be an enough office so that our clients can contact us; this it will be located in the business center VALLTO, streets August 10 between November 18 and Sucre.

For the implementation of the present project a capital of \$12407,45 the same one is required that will be financed of internal sources with a value of 6203,72 this is equivalent to 50% and of external source \$6203,72 equivalent to 50 remaining% that will be obtained by credit in the Savings and loan cooperative Manuel Esteban Godoy Ortiz.

The company working to 56% of their installed capacity will assist 9811 hours, what will generate revenues of \$40093,91; giving us a liquid utility of the exercise of \$4890,59 during the first year of useful life of the company.

The cost of the service is \$3,22 dollars, more the margin of utility of 27% the price to the public will be of \$4,09 cents, being this a convenient price for the consumer. The financial economic analysis, shows that the project is profitable, the VAN demonstrates this way it with a positive value of \$.13210,21 cents; in what concerns the TIR, the rate reaches 46,86%. In the analysis of sensibility the increment at the costs is of 10,96%, and with 8,63% in the decrease of the revenues, and the period of capital recovery is of 2 years 6 months and 18 days. For each dollar that will be invested, it will be obtained 0,27 cents of gain.

Once concluded with the elaboration phase and evaluation of the project we conclude that the project can be executed the previously obtained results since this way the meritan, and it is so we recommend to have in consideration to start the same one. The bibliography was gathered of different sources of information like books, magazines and internet; finally it is made annexes that are the support for the understanding of the investigation to consist.

INTRODUCCIÓN

c. Introducción.

La mayoría de las empresas tanto productoras como comercializadoras y de servicio no son implementadas de forma adecuada, puesto que no aplican los procesos necesarios para lograr el éxito deseado como son: el estudio de mercado, estudio técnico, análisis financiero, estructura administrativa y la legalización, los mismos que brindan y cubren todas las necesidades de la empresa, buscando mejoras en los productos y en la prestación de servicios.

Este trabajo investigativo se orienta a proyectar una alternativa diferente de servicio en la ciudad de Loja y como un aporte académico se presenta el estudio de investigación titulado Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro Especializado para el Cuidado de Niños a Domicilio en Edades de 1 a 10 años en la Ciudad de Loja.

En base a la justificación académica podemos decir que como estudiantes de la carrera de administración de empresas con el proyecto investigativo del cuidado de niños a domicilios, tratamos de sustentar la teoría y los conocimientos que hemos adquirido, analizando la realidad económica Lojaña en lo que respecta a la elaboración de proyectos de inversión y a la vez adquirir mayores conocimientos acerca de la elaboración y evaluación de proyectos.

Con el presente trabajo se pretende contribuir, al mejoramiento de las condiciones socio económicas, en la ciudad de Loja, a través de la

formulación de proyectos con su capacidad crítica y analítica, espíritu científico y sensibilidad humana, capaces de adaptarse a las nuevas exigencias, retos, avances sociales y tecnológicas de la sociedad actual; que permita optimizar los recursos humanos, impulsar procesos productivos modernos, promover inversiones, alcanzar competitividad y desarrollo Provincial.

La importancia del proyecto sobre el servicio a ofrecer es dar una alternativa a los padres de familia para que puedan contar con una empresa que asegure el cuidado de sus niños en la comodidad de sus hogares. Algunas empresas infantiles no cuentan con el servicio de cuidado de los niños a domicilio, impidiendo a los padres poder asistir a cualquier urgencia que se pueda suscitar.

Con estos antecedentes el presente proyecto que ponemos a consideración del público lector y de las autoridades académicas gira sobre un tema de factibilidad de una Empresa dedicada al cuidado de niños en sus domicilios en edades de 1 a 10 años de edad en la ciudad de Loja por eso se ha elaborado este trabajo investigativo de inversión en donde se analizan en forma minuciosa cada una de las diferentes fases del mismo.

Este trabajo investigativo se sustenta en una revisión de literatura donde se describe los fundamentos del proyecto de inversión.

Los resultados del presente trabajo se circunscriben en los siguientes estudios:

1. Estudio de Mercado: Es la parte concerniente a la discusión y exposición de resultados, abarca la recolección de información mediante la aplicación de cuestionarios a los representantes de cada familia, para luego ser tabulada, procesada e interpretada, permitiendo tener como resultado una demanda total del servicio en horas de 8715290, luego mediante un balance entre Demanda y Oferta, la misma que es de 8687000 horas se obtiene como resultado una *Demanda Insatisfecha* de 28290 horas. También abarca la elaboración de un plan de marketing para promocionar nuestro servicio.

2. Estudio Técnico: Es donde se realiza la descripción del proceso para la prestación del servicio con sus respectivos flujogramas, también constituye la ingeniería del proyecto donde se realizó un estudio de todos los requerimientos para la localización de la Empresa, un dibujo técnico de las adecuaciones considerando las especificaciones del local. Así mismo se determina el tamaño del proyecto lo que incluye la Capacidad Instalada para el primer año de 17520 horas al año lo que corresponde al 56% de participación en el mercado, la capacidad utilizada es de 9811 horas anuales que corresponde al 56% de la capacidad instalada.

3. Estudio Organizacional: Es donde se realiza la descripción de cargos, estructura legal, estructura empresarial, niveles jerárquicos, minuta,

organigrama y manual de funciones con el objeto de posibilitar un buen funcionamiento de la empresa, dentro de los aspectos legales se distingue la constitución legítima de nuestra empresa como Cía. Ltda.

4. Estudio Financiero: Se tomó como base el Estudio de Mercado y Técnico lo que permite determinar las necesidades económicas, valiéndose de instrumentos como el Presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de obtención de capital, dentro de la Evaluación Financiera está los indicadores económicos importantes como son:

Valor Actual Neto con un valor de \$ 13210,21; Tasa Interna de Retorno o TIR alcanza un valor de 46,86%, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó que el proyecto no es sensible a los aumentos en los costos ni disminución en los ingresos.

Para la recolección de la información que se utilizó en la obtención de los resultados señalados anteriormente se empleó materiales métodos e instrumentos que debidamente empleados son de gran ayuda para la elaboración de este trabajo.

Una vez que se ha concluido con la fase de elaboración y evaluación del proyecto se llegó a determinar como conclusión que el proyecto puede ser ejecutado por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta

y niveles de comercialización. Puesto que el proyecto es rentable se recomienda tener en consideración poner en marcha el mismo. La bibliografía se recopiló de distintas fuentes de información como libros, revistas e internet; finalmente se hace constar anexos que son el soporte para el entendimiento de la investigación.

REVISIÓN DE LITERATURA

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

1. Marco Conceptual.

1.1 Proyectos.

Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas; la razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido. La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto.

Un proyecto es reunir varias ideas para llevarlas a cabo, es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial, o se agotan los recursos disponibles.¹

1.2 Tipos de Proyectos.

Un proyecto también es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.

¹ <http://es.answers.yahoo.com>

Existen múltiples clasificaciones de los proyectos, una de ellas los considera como *productivos* y *públicos*.

1.2.1 Proyecto Productivo: Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos.

1.2.2 Proyecto Público o Social: Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.

Otras formas de realizar la clasificación son las siguientes:

- Basándose en el contenido del proyecto.
- Basándose en la organización participante.
- Basándose en la complejidad².

1.2.3 Proyecto de Factibilidad: La factibilidad se refiere a que el proyecto que tienes en mente puede llevarse a cabo. La factibilidad puede ser operativa, técnica y económica³.

² <http://www.inversion-es.com/proyectos-de-inversion.html>

³ es.wikipedia.org/wiki/Proyecto

La factibilidad operativa está determinada por la disponibilidad de todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto. Ej. Quiénes serían tus proveedores, como armarías en depósito de mercaderías, etc.

La factibilidad técnica se relaciona con ver si tu equipo cuenta con las herramientas, los conocimientos, las habilidades y la experiencia para hacer que tu proyecto sea exitoso.

La factibilidad económica surge de analizar si los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertas con el capital del que dispones.

1.3 Segmentación de Mercados.

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.

Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos.

Estos segmentos son grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables). Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing.

1.4 Beneficio de una Buena Segmentación.

Los beneficios de la segmentación de mercados pueden ser:

- ✓ Identificar las necesidades más específicas para los submercados.
- ✓ Focalizar mejor la estrategia de marketing.
- ✓ Optimizar el uso de los recursos empresariales de:
 - Marketing.
 - Producción.
 - Logística.
 - Toma de decisiones.
- ✓ Hacer publicidad más efectiva.
- ✓ Identificar un nicho propio donde no tenga competencia directa.
- ✓ Aumentar las posibilidades de crecer rápidamente en segmentos del mercado sin competidores.

1.5 Estudios de Proyecto de Inversión.

1.5.1 Estudio de Mercado: Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios en un espacio de tiempo⁴.

⁴ <http://www.monografias.com/trabajos35/componentes-proyecto/componentes-proyecto.shtml#compon>

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyecto es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

Metodológicamente, los aspectos que se deben estudiar en el Estudio de Mercado son:

- El consumidor del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.
- La tasa de demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- El producto del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Comercialización del producto del proyecto.

1.6.2 Estudio Técnico: En el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones pertinentes en esta área.

Técnicamente pueden existir diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir en función de su grado de perfección financiera,

normalmente se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernos, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente⁵.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. Aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular, del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

1.6.3 Estudio Organizacional: El estudio organizacional⁶ y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación.

⁵ Libro: FUNDACION “JOSE PERALTA”, Ecuador: su realidad, Edición.2005 -2009

⁶ <http://preparacionyevaluacionproyectos.blogspot.com/2009/01/estudio-organizacional-y-administrativo.html>

Se determinan las jerarquías y responsabilidades organizacionales, a través del organigrama del negocio, y analiza aspectos legales en cuanto al tipo de sociedad que se va a implementar y cuál es la normativa que debe cumplir el negocio acorde al giro de la misma.

Contenido del estudio organizacional:

- a) bases para definir la estructura organizacional.
- b) Estructura organizacional
- c) Definición de los puestos de trabajo.
- d) Tabla de sueldos y salarios.
- e) Costo de la organización.
- f) Manual de políticas de la empresa.
- g) Reglamento interno.

1.6.4 Estudio Financiero: Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que (no se ha

proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos totales como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación y amortización, dada su naturaleza líquida.

2. MARCO REFERENCIAL.

2.1 Datos Históricos del Servicio de Niñeras.

La **niñera** es la persona encargada del cuidado de niños, niñas en sus diferentes edades a cambio de una remuneración económica.

El origen de la profesión relata desde la **esclavitud** pero en esta época no era considerada profesión más bien una obligación puesto que los mismos esclavos eran los encargados de cuidar a niños, ancianos o simplemente cualquier persona que su amo ordenase cuidar, esto además de las diferentes tareas que tenían los esclavos en esa época.

Ya en la actualidad con la supuesta finalización de la esclavitud, la liberación femenina podemos ver en distintas partes del mundo empresas que se dedican a reclutar señoritas ya sean profesionales o no dependiendo de las políticas de la empresa, para que estas desempeñen el rol de madres sustitutas o niñeras como son llamadas normalmente, ofreciendo un gran apoyo a madres y padres que necesitan de sus servicios.

2.2 Importancia del Servicio de Niñeras

La niñera es una figura importante para el niño, se encarga de cuidarlo mientras los papás no están, el vínculo afectivo que se establece entre el

niño y la niñera es importante, ya que gracias a él puede aprovechar en cierto modo la carencia provocada por la ausencia de los padres.

Que tenga afecto hacia la niñera no implica que tenga menos hacia los padres.

Los psicólogos nos muestran la importancia de la figura que representa la niñera, de hecho en algunos estudios se les ha pedido a los niños que tienen niñera que dibujen a sus familias y la mayoría han pintado en el cuadro familiar a la niñera. De hecho es importante que una niñera demuestre su cariño al niño, que le atienda, que le cuide, etc.

3. ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1 Antecedentes Históricos del Cantón Loja⁷



3.1.1 Fundación

La ciudad de Loja tuvo dos fundaciones: la primera fue en el valle de Garrochamba en 1546, con el nombre de *La Zarza*, bajo orden del de

⁷ <http://vivianaabadabad.wordpress.com/2011/07/16/ciudad-de-loja/>

Mercadillo” Alonso de Mercadillo, en el valle de *Cuxibamba* (“*llanura alegre*”), bajo orden de diciembre” 8 de diciembre de 1548.

El General Pizarro mandó fundar Loja con la intención de tener una ciudad fortaleza equidistante de las poblaciones en las que se había encontrado oro, esto es Zaruma y Nambija. Durante su época de oro llegó a tener tanta importancia como Quito o Guayaquil al ser la ciudad donde iban los recursos de las minas de oro que la rodeaban y al ser el eje económico de su área de influencia.

La última fundación fue realizada por *Don* Alonso de Mercadillo, quien era natural de la ciudad española de Loja, en Granada. En las crónicas de la conquista española, esta ciudad es nombrada como LOJA. Se asentó presumiblemente sobre una ciudad de los nativos americanos preexistente. Los pobladores de este valle se denominaban “Paltas” o al menos con esa denominación les reconocieron los conquistadores españoles.

Loja fue un punto de partida para la cuenca del Amazonas y la región de El Dorado para los conquistadores españoles. Declaró su independencia de España el 18 de noviembre de 1820.

3.1.2 Geografía

En la década pasada Loja se hallaba ubicada en el valle Cuxibamba, pero debido a su crecimiento solamente el Centro Histórico de la ciudad se

encuentra en dicho sector. Entre los lugares que encontramos en el valle de Cuxibamba o centro de Loja están: La Tebaida, San Sebastián, Cuarto Centenario, Puerta de la Ciudad, El Valle, entre otros, donde se asientan más del 70% de entidades financieras, comerciales, educativas.

3.1.3 Clima

El clima de Loja es temperado-ecuatorial subhúmedo. Con una temperatura media del aire de 16 °C. La oscilación anual de la temperatura lojana es de 15 °C, generalmente cálido durante el día y más frío y húmedo a menudo por la noche.

3.1.4 Demografía

Según las proyecciones de población del cantón Loja era de 180.000 habitantes en la zona urbana y de 37.000 en la zona rural. La tasa de crecimiento anual, correspondiente al período 1990-2001, es del 5.08%, siendo por tanto una de las más altas del país.

La población de la ciudad de Loja representa el 89% del total del cantón Loja, y el 29% del total de la provincia de Loja. La tasa global de fecundidad establecida en el 2001 es de 4,06 y la inflación al consumidor de enero de 2009 estuvo situada alrededor del 0.60% en la ciudad de Loja, por debajo de la media nacional de 8.83, según el INEC.

Loja es la ciudad con mayor influencia sobre el PIB de la provincia homónima, de acuerdo con el estudio, efectuado por el Banco Central del Ecuador, la ciudad de Loja aporta al alrededor de 1,9 de la economía nacional.

Siendo una de las provincias más centralizadas del Ecuador, considerando que el cantón Loja concentra el 87% de la economía provincial (2,3% nacional).

“La población económicamente activa del cantón Loja, según el Censo del 2001, está dedicada mayoritariamente a la agricultura y ganadería (19%), seguida del comercio (17%) y por el grupo humano que está dedicado a la enseñanza (17%), el resto del porcentaje (30%) de la PEA está ubicado en actividades tales como construcción, administración pública, industrias manufactureras y transporte y comunicaciones”.

3.1.5 Migración

Loja es bien conocida por la migración de sus habitantes, especialmente en tiempos de desastres naturales como las sequías severas que ocurrieron en la década de los 60. Ha sido estimado que 150.000 lojanos dejaron sus asentamientos durante un período de veinte años, entre 1962 y 1982, para buscar sus fortunas en otro lugar. Estos se mudan de áreas rurales y ciudades secundarias a la ciudad capital, también a otras partes del Ecuador o a destinos foráneos.

3.1.6 Arte y Cultura

Loja se precia de ser el suelo natal de connotados intelectuales de importancia nacional como Benjamín Carrión (fundador de la Casa de la Cultura Ecuatoriana), Pío Jaramillo Alvarado, Palacio”, Ángel Felicísimo Rojas, Miguel Ángel Aguirre, Manuel Agustín Aguirre, Isidro Ayora, Manuel Carrión Pinzano, Carlos Miguel Agustín Vaca (Fundador de la Sayce) ; los escultores Daniel y Alfredo Palacio, es cuna de grandes músicos como Salvador Bustamante Celi, Segundo Cueva Celi, Marcos Ochoa Muñoz, Edgar Palacios, los integrantes del grupo Pueblo Nuevo, además de importantes pintores como frescos, y estatuas. De particular interés son los frescos de Bolívar y Sucre que saludan a los visitantes que pasan por las puertas de la ciudad.

Existe una marcada inclinación por las artes, especialmente la música, lo que ha generado para la ciudad el apelativo, muy apreciado por los lojanos, de la “Capital Musical del Ecuador”.

También se proyectan como disciplinas que concitan interés y acción de los ciudadanos de Loja: la literatura, la pintura, la oratoria y el cine.

3.1.7 Turismo

La ciudad cuenta con grandes atractivos turísticos, debido a su arte y cultura, que la podemos sentir principalmente en su Centro Histórico, sabiendo que también se encuentra rodeada de poblaciones con una rica tradición como Saraguro y Vilcabamba. Es por eso que es catalogada como

uno de los principales destinos turísticos de los ecuatorianos y peruanos, para ello cuenta con una infraestructura hotelera que toda ciudad importante necesita para recibir a sus visitantes, siendo la tercera ciudad con mayor número de hoteles de lujo y hostales, de todo el Ecuador después de Quito y Guayaquil.

3.1.8 Lugares de Interés

- Puerta de la Ciudad
- Iglesia de San Sebastián
- Catedral
- Iglesia de San Francisco - Iglesia de Santo Domingo - Iglesia de San Sebastián.
- Parque La Banda’ – Parque Jipiro - Kartodromo Municipal.- Pucará
- Jardín Botánico Reinaldo Espinosa’

3.1.9 Transporte

Las calles del centro histórico están establecidas en un sistema de cuadrícula, y el nombre de los ecuatorianos notables y las fechas históricas de la ciudad y país se encuentran en ellas. Existen varias líneas de autobús que se ejecutan en la ciudad, y también taxis.

3.1.10 Medios de comunicación

Los diarios lojanos son: Diario Crónica y Diario Centinela.

Los canales de televisión lojana son: Ecotel tv, UV televisión y 13 Plus

MATERIALES Y MÉTODOS

e. MATERIALES Y MÉTODOS

1. Materiales.

Equipos y Útiles De Oficina

- ✓ Computadora.
- ✓ Cuadernos, Esferográficos, Hoja papel bond.
- ✓ Impresiones.
- ✓ Memory Flash.
- ✓ Internet.
- ✓ Calculadora.

2. Métodos.

2.1 Método Inductivo: Es un modo de razonar que nos lleva: de lo particular a lo general, de una parte a un todo.

Por lo tanto se lo aplicó en el estudio de mercado en el momento de analizar cuál será nuestros competidores.

2.2 Método Analítico: Este método se lo aplica siguiendo un razonamiento de lo general a lo particular. Las conclusiones se obtienen siempre sin necesidad de comprobación.

Este método fue utilizado, para el análisis de los contenidos teóricos-prácticos en la formulación y evaluación de proyectos lo que permitió procesar adecuadamente la información obtenida en el trabajo de campo, y arribar mediante la síntesis a las conclusiones y recomendaciones pertinentes de nuestro proyecto de inversión.

2.3 Método Descriptivo: Se lo utilizó en la descripción de las principales dificultades que enfrentan las microempresas para brindar un buen servicio.

3. Técnicas.

3.1 Observación: Es una técnica que sirvió de apoyo para obtener información de una manera rápida de nuestro tema de estudio.

3.2 Encuesta: Se utilizó con el fin de obtener información para la elaboración del estudio de mercado.

4. Determinación del Tamaño de la Muestra.

La muestra consiste en una serie de operaciones destinadas a tomar una parte de la población que fue estudiada, con el fin de facilitar la investigación.

La determinación del tamaño de la muestra son los estudios que se efectúan en una parte de la población para la cual existe interés. La muestra debe ser representativa, pues de lo contrario los resultados no serán válidos.

Para determinar el tamaño de la muestra se estima la media de la población objeto de estudio. Es fundamental tener en claro que para trabajar con poblaciones pequeñas se encuesta a toda la población y en caso de ser demasiados grandes es aconsejable aplicar una muestra.

Los datos de población en la ciudad de Loja según el INEC, en el año 2001 es de 118.532 habitantes, esta población le incrementamos un crecimiento poblacional del 2,08% y el resultado para el año 2011 es de 145.627 habitantes.

Dato del año 2011 (INEC) ciudad de Loja 145.627 habitantes.

Cálculo del número de familias **145.627 / 4 = 36.407 familias.**

Fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

n= Tamaño de la muestra.

N = Población.

Z = Nivel de confianza.

P = Probabilidad de que el evento ocurra.

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra.

E = Error permitido.

N-1= Factor de correlación finita.

DATOS:

N= 145.627

Z= 95% Margen de confiabilidad (1.96)

P= 50%

Q= 50%

E = 5%

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

$$n = \frac{(145627)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(145627 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{(145627)(3.8416)(0.25)}{(145627)(0.0025) + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{139860,17}{364,0675 + 0.9604}$$

n = 380 encuestas a aplicar

4.1 Proyección de la Población de la Ciudad de Loja.

Cuadro N° 1

Periodos	Años	Tasa de C	Población	Integrantes por Familia	Número de Familias en Loja
0	2011	2,08%	142.660	4	35665
1	2012	2,08%	145.627	4	36407
2	2013	2,08%	148.656	4	37164
3	2014	2,08%	151.748	4	37937
4	2015	2,08%	154.905	4	38726
5	2016	2,08%	158.127	4	39532

Fuente: Inec - Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

En este cuadro proyectamos la población de la ciudad de Loja para cinco años, esto debido a que el proyecto de inversión va a tener cinco años de vida útil en el mercado, luego de este tiempo se deberá realizar un nuevo estudio.

La tasa de crecimiento anual es de 2,08%, es decir que cada año en la ciudad de Loja se incrementara la población en un 2,08%. Como el proyecto es por familias a la población la dividimos para cuatro integrantes que la conforman, y así se tiene el número de familias que habitan en esta ciudad.

Encuestas a Aplicar en la Ciudad de Loja (Área Urbana)

Cuadro N°2

Parroquias	Familias 4 Integrantes	Porcentajes	Encuestas a Aplicar
VALLE	11.311	31%	138
SUCRE	8.789	24%	67
EL SAGRARIO	7.500	20%	51
SAN SEBASTIÁN	9.065	25%	124
TOTAL	36.665	100	380

Fuente: Inec - Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

El total de encuestas a aplicar es de 380, este valor lo obtenemos de una parte de la población mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N-1)E^2 + Z^2.P.Q}$$

Este número de encuestas las aplicamos en las cuatro parroquias que conforman la ciudad de Loja⁸, las cuales se dividen en:

La parroquia El valle con un número de encuestas aplicar de 138, que equivale al 31%.

La parroquia Sucre con un número de encuestas a aplicar de 67, que equivale al 24%.

La parroquia El Sagrario con un número de encuestas a aplicar de 51, que equivale al 20%.

La parroquia San Sebastián con un número de encuestas a aplicar de 124, que equivale al 25%.

⁸ cuadro N° 2

RESULTADOS

f. RESULTADOS.

1. Interpretación de las Encuestas Realizadas a la Ciudadanía Lojana.

1. ¿En qué rango se encuentra su ingreso mensual?

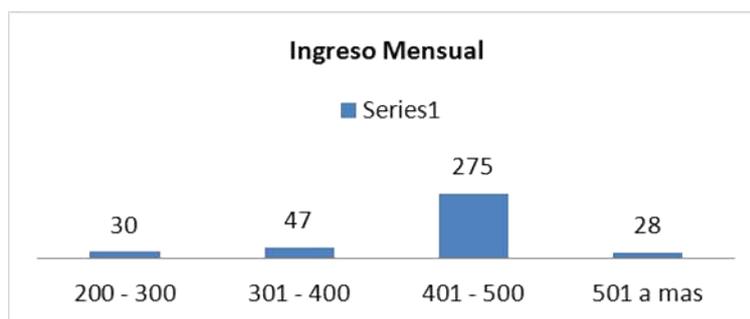
Cuadro N° 3

Variable	Xn	frecuencia	Xn*f	
200 - 300	250,00	30	7500	
301 - 400	350,50	47	16474	
401 - 500	450,50	275	123888	Sueldo Promedio
501 a mas	502,00	28	14056	
TOTAL		380	161917	426

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°1



INTERPRETACIÓN: Según los resultados obtenidos se puede apreciar que 275 personas encuestadas tiene un ingreso de 401 a 500 dólares al mes, 47 personas encuestadas tiene un ingreso de 301 a 400 dólares al mes, 30 encuestados tiene un ingreso de 200 a 300 dólares al mes, 28 personas encuestadas tiene un ingreso superior a 501 dólares mensuales.

ANÁLISIS: Se obtiene un punto medio entre de cada variable para sacar un promedio del sueldo, dicho valor se lo obtiene dividiendo la sumatoria de (Xn*f) dividido para sumatoria de (f) y el resultado es de 426 dólares mensuales.

2. ¿Actualmente usted tiene niños menores de 10 años bajo su cuidado?

Cuadro N° 4

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	205	53,95%
NO	175	46,05%
TOTAL	380	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Gráfico N°2



INTERPRETACIÓN: De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que 54% de las familias de la ciudad de Loja tiene bajo su cuidado niños menores a 10 años y mientras que el 46% no tiene niños a su cuidado.

ANÁLISIS: Los 205 encuestados van hacer la demanda potencial, y este valor sirve para saber si utilizan estas personas el servicio de niñera.

3. ¿Utiliza el servicio de niñera?

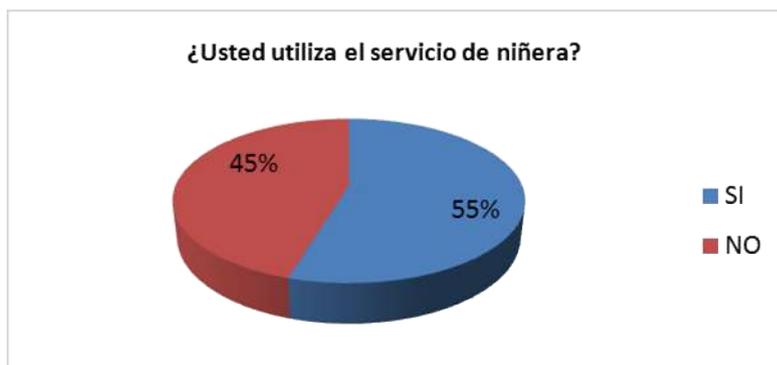
Cuadro N° 5

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	112	54,63
NO	93	45,37
TOTAL	205	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°3



INTERPRETACIÓN: De las personas encuestadas un 55% utiliza el servicio de niñera o de algún tipo de empresa dedicada al cuidado de niños, “guarderías”, mientras el 45% no utiliza los servicios de niñeras.

ANÁLISIS: De las 205 personas que actualmente tiene niños menores a 10 años bajo su cuidado 112 utiliza el servicio de niñeras, las cuales sirve para sacar nuestra demanda actual.

4. ¿Conoce en el medio local una empresa dedicada al cuidado de niños a domicilio?

5.

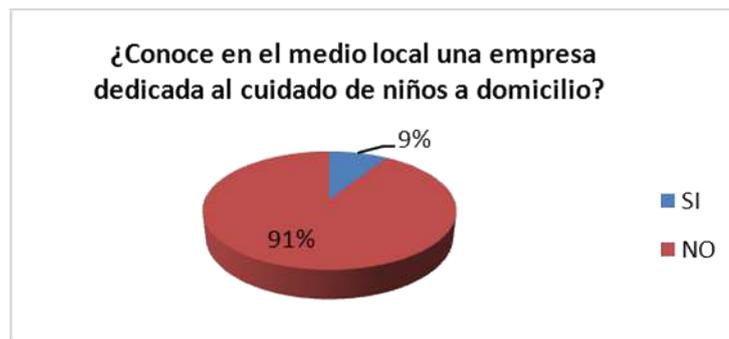
Cuadro N° 6

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	8,93%
NO	102	91,07%
TOTAL	112	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°4



INTERPRETACIÓN: En cuanto a la pregunta si conoce una empresa dedicada al cuidado de niños a domicilio, 91% no está enterado de alguna empresa que preste este servicio, el 9% conoce una empresa dedicada al cuidado de niños a domicilio.

ANÁLISIS: La mayoría de personas desconoce que existe en la ciudad de Loja una empresa dedica al servicio de niñeras a domicilio.

6. ¿Cuántas horas al día usted necesita de una niñera para el cuidado de sus niños?

Cuadro N° 7

Horas	X.n	f	X.n*f	
1 a 2 horas	1,50	25	37,5	
3 a 4 horas	3,50	60	210	
5 a 6 horas	5,50	24	132	Horas que Necesita de Niñera
7 a 8 horas	7,50	3	22,5	
TOTAL		112	402	4

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°5



INTERPRETACIÓN: Según los datos obtenidos de esta pregunta 60 encuestados necesitan de una niñera de 3 a 4 horas, 25 encuestados necesitan de una niñera de 1 a 2 horas, 24 encuestados necesitan de una niñera de 5 a 6 horas diarias, y 3 encuestados necesitan de una niñera 7 a 8 horas diarias.

ANÁLISIS: De los rangos de horas sacamos un punto medio el cual sirve para sacar las horas promedio que necesitan las familias de una niñera, en este caso es de 4 horas diarias por familia.

7. ¿Qué opina del servicio que ofrece la niñera que actualmente usted contrata?

Cuadro N° 8

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Muy Buena	33	29,46%
Buena	23	20,54%
Mala	22	19,64%
No Contesta	34	30,36%
TOTAL	112	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°6



INTERPRETACIÓN: De las personas encuestadas el 29% opinan que el servicio ofrecido por sus niñeras actuales es muy bueno, el 21% que el servicio es bueno, el 20% malo y 30% no supo contestar.

ANÁLISIS: Muchas familias cuentan con personas que se encargan del cuidado de sus niños, y los mismos que según los datos que nos dan las encuestas lo califican de muy buen servicio.

8. ¿En caso de existir una empresa que ofreciera el servicio de niñeras a domicilio en el mercado local usted haría uso de este servicio?

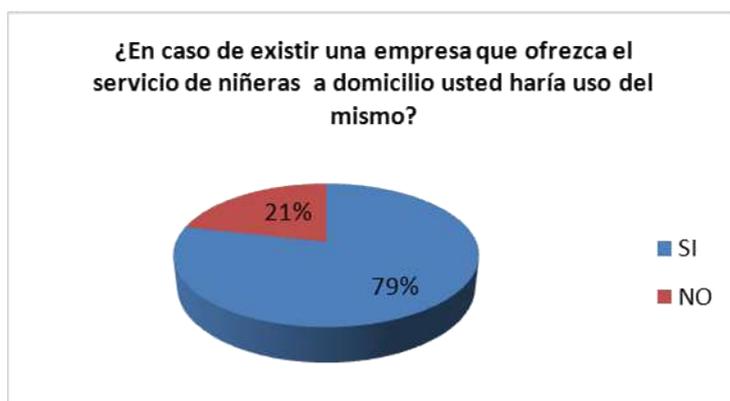
Cuadro N° 9

variable	frecuencia	porcentaje
SI	88	78,57%
NO	24	21,43%
TOTAL	112	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°7



INTERPRETACIÓN: El 79% está de acuerdo en utilizar los servicios de nuestra empresa si esta se implementara, en cuanto al 21% no cree que esto fuese pertinente.

ANÁLISIS: De las 112 personas que utilizan el servicio de niñeras, 88 familias estarían dispuestas a hacer uso del servicio a ofrecer.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar la hora del servicio de niñeras en su domicilio?

Cuadro N° 10

Variable	X.n	f	X.n*f	
3 a 4 Dólares	3,50	66	231	
5 a 6 Dólares	5,50	14	77	
7 a 8 Dólares	7,50	7	52,5	Costo Promedio En Dólar
9 a 10 Dólares	9,50	1	9,5	
TOTAL		88	370	4

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°8



INTERPRETACIÓN: Según los datos obtenidos, 66 encuestados estaría dispuestos a pagar de 3 a 4 dólares la hora, 14 encuestados de 5 a 6 dólares la hora, 7 encuestados de 7 y 8 dólares la hora y 1 persona estaría dispuesto a pagar entre 9 a 10 dólares la hora.

ANÁLISIS: De los rangos en dólares sacamos un punto medio, el cual ayuda a sacar el costo promedio que estaría dispuesto a pagar las familias que harían uso del servicio, en este caso es de 4 dólares la hora.

10. ¿Por qué medio de comunicación a usted le gustaría conocer el servicio de niñeras a domicilio en la ciudad de Loja?

Cuadro N° 11

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Periódico	22	25,00%
Radio	40	45,45%
Televisión	22	25,00%
Hojas Volantes	4	4,55%
TOTAL	88	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Gráfico N°10



INTERPRETACIÓN: El 45% de los encuestados prefieren que la publicidad se la haga por radio, un 25% le gustaría que fuese por periódico, así mismo un 25% opina que sería mejor por televisión y por ultimo tenemos que el 5% lo prefiere por hojas volantes enterarse de este servicio.

ANÁLISIS: Los resultados de esta pregunta nos ayuda a definir porque medio de comunicación de va realizar la publicidad del servicio, dicho medio es la radio.

11. ¿A qué hora le gustaría que se debe dar a conocer el servicio de niñeras?

Cuadro N° 12

Variable	Frecuencia	Porcentaje
por la mañana	76	86,36%
al medio día	7	7,95%
por las tardes	4	4,55%
por las noches	1	1,14%
TOTAL	88	100

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.



INTERPRETACIÓN: El 86% de las personas encuestadas prefieren que el servicio de niñeras a domicilio se dé a conocer por las mañanas, el 8% al medio día, el 5% de las personas prefieren por las tardes y en las noches solamente el 1% de las personas prefieren que el servicio dé a conocer por las tardes.

ANÁLISIS: La mayoría de los encuestados prefieren se dé a conocer el servicio de niñeras a dominio por la mañana.

DISCUSIÓN

g. Discusión

1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es el análisis de la demanda, la oferta, el precio, la relación de los servicios similares, los canales de distribución y comercialización, los sistemas de publicidad la plaza y las bondades del servicio.

El estudio de mercado es la pauta para la toma de decisiones importantes las mismas que estarán en función de satisfacer las necesidades del consumidor permitiendo que la relación productor - consumidor sea más sólido.

Sirve para obtener, analizar y comunicar información acerca de los clientes, el servicio, el precio, el tipo de distribución, las promociones, los competidores y los proveedores, algunos puntos que nos ayudará el estudio de mercado son:

- ❖ Determinar el número de familias que estarían dispuestas a utilizar nuestro servicio de niñera a domicilio.
- ❖ Determinar el precio adecuado para que nuestro servicio ingrese y se consolide de una manera rápida en el mercado de la ciudad de Loja.
- ❖ Establecer cuáles son nuestros competidores directos.
- ❖ Determinar los medios de comunicación para dar a conocer nuestro servicio a los clientes.

1.1 Análisis de la Demanda

Se llama demanda a la cantidad de bienes y servicios que requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica, dependiendo del precio que se le asigne, el ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

El objetivo del análisis es determinar la posibilidad que tiene el servicio de niñeras a domicilio en la satisfacción de dicha demanda.

Uso Promedio del Servicio.

$$CP = \frac{\sum Xn.f}{n}$$

El uso promedio del servicio de niñeras se lo obtiene de la pregunta número cinco de las encuestas realizadas:

¿Cuántas horas al día usted necesita de una niñera para el cuidado de sus niños?

Cuadro N° 13

Horas	X.n	frecuencia	X.n*f
1 a 2	1,50	25	37,5
3 a 4	3,50	60	210
5 a 6	5,50	24	132
7 a 8	7,50	3	22,5
TOTAL	18,00	112	402

4 uso del servicio en horas por familia

1034 uso del servicio anual por familia

Fuente: Cuadro N° 7

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

$$CP = \frac{402}{112} = 4 * 288 = 1034$$

El uso del servicio en horas por familia es el resultado de la sumatoria de Xn.f dividido para 112 familias que utilizan el servicio de niñeras, el resultado es de 4 horas por familia, este valor se lo multiplica por 288 días que va laborar la empresas y el resultado es de 1.034 horas que usa el servicio anualmente las familias de la ciudad de Loja.

1.1.1 Demanda Potencial.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir los clientes un determinado servicio en el mercado. Esta demanda nos ayuda a conocer el número de personas que utilizan el servicio de niñera.

Para obtener la demanda potencial retomamos datos de las encuestas realizadas al consumidor en el cual se obtuvo un dato de 53,95%.

Cuadro N° 14

Año	Población en Familias	Porcentaje D. potencial
		53,95%
2011	36407	19640

Fuente: Cuadro N° 1,4

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

1.1.2 Demanda Actual o Real

Volumen total de bienes o servicios requeridos para satisfacer un mercado que están realmente dispuestas a consumir un servicio determinado. Esta nos sirve para conocer el número de personas que están dispuestas a utilizar el servicio de niñeras a domicilio, en el total de las encuestas realizadas constatamos una demanda real de 54,63% de personas.

Cuadro N° 15

Año	Población en Familias	Porcentaje D. Real
		<u>54,63%</u>
2011	19640	10730

Fuente: Cuadro N ° 5, N° 14

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

1.1.3 Demanda Efectiva.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica está dispuesta a adquirir el servicio. Esta nos ayuda a conocer el número de servicios que están dispuestos a adquirir.

Para determinar la demanda efectiva del servicio de niñeras a domicilio se toma en cuenta el porcentaje del 78,57% ya que este porcentaje corresponde al número de familias que adquiriría el servicio, dato obtenido de las encuestas a consumidores.

Cuadro N° 16

Año	Población en Familias	Porcentaje D. Efectiva	Consumo Anual	Demanda efectiva
		<u>78,57%</u>		
2011	10730	8431	1034	8.715.290

Fuente: Cuadro N° 9, N° 13

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

1.1.4 Proyección de la Demanda.

Cuadro n° 17

Año	Población en Familias	Demanda potencial	Demanda REAL	Demanda EFECTIVA	Uso del Servicio Anual en Horas	DEMANDA TOTAL
		<u>53,95%</u>	<u>54,63%</u>	<u>78,57%</u>		
2011	36407	19640	10730	8431	1034	8.715.290
2012	37164	20049	10954	8606	1034	8.896.568
2013	37937	20466	11181	8785	1034	9.081.616
2014	38726	20892	11414	8968	1034	9.270.514
2015	39532	21326	11651	9155	1034	9.463.341
2016	40354	21770	11894	9345	1034	9.660.178

Fuente: Cuadro N° 4, 5, 9, 13

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Para obtener la proyección anual del servicio se ha tomado la proyección de la población de la Ciudad de Loja, tomando como base la tasa de crecimiento del cantón que se sitúa en 2.08% según datos del INEC.

1.2 Análisis de la Oferta.

Oferta es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado. Se analiza la oferta con el fin de determinar el número de ofertantes de un determinado servicio, así como la capacidad que estos tienen para satisfacer la demanda de un mercado.

Este estudio se ejecutó a través de las indagaciones realizadas a la Cámara de Comercio de la Ciudad de Loja, y pudimos determinar que en nuestra Ciudad no existe ningún tipo de empresa que presta el servicio respecto al cuidado de niños a domicilio, de la misma manera se pudo determinar una oferta indirecta como lo son las señoritas contratadas para el aseo de la

casa y que una de sus obligaciones también es el cuidado de los niños, tenemos una competencia indirecta de 3503 familias que cuentan con señoritas contratadas para el aseo de la casa 2480 horas al año y la oferta será de 8.687.000 horas al año que las familias cuentan con una persona que se encarga del aseo de la casa y cuidado de sus hijo, esto según los datos obtenidos del Ministerio de Trabajo de Loja.

Cuadro N° 18

Años	Oferta del Servicio en Horas
2011	8.687.000
2012	8.867.690
2013	9.052.138
2014	9.240.422
2015	9.432.623
2016	9.628.821

Fuente: Ministerio de trabajo de Loja

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

1.3 Balance entre oferta y demanda.

Cuadro N° 19

Años	Demanda Total del servicio en horas	Oferta del servicio en horas	Demanda Insatisfecha en horas
2011	8.715.290	8.687.000	28.290
2012	8.896.568	8.867.690	28.878
2013	9.081.616	9.052.138	29.479
2014	9.270.514	9.240.422	30.092
2015	9.463.341	9.432.623	30.718
2016	9.660.178	9.628.821	31.357

Fuente: Cuadro N° 17, 18; Ministerio de trabajo de Loja

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Para determinar el Balance entre la oferta y la demanda, se realiza el cálculo de la demanda insatisfecha, restando los totales de la demanda proyectada con los de la oferta total, una vez hechos los cálculos podemos conocer la magnitud real del mercado y el espacio en el que se tiene que participar con el nuevo servicio en la ciudad.

1.4 Estrategia de Mercado

Para afrontar las innumerables complejidades que encierran los diferentes tipos de mercado, los mercadólogos necesitan planificar e implementar una o más *estrategias de mercado* con la finalidad de lograr los objetivos que la empresa o unidad de negocios se ha propuesto alcanzar en su mercado meta.

1.5 Plan de Marketing

El marketing se concentra sobre todo en analizar los gustos de los consumidores, pretende establecer sus necesidades y sus deseos e influir su comportamiento para que deseen adquirir los servicios existentes, de forma que se desarrollan distintas técnicas encaminadas a persuadir a los consumidores para que adquieran un determinado servicio.

La actividad del marketing incluye la planificación, organización, dirección y control de la toma de decisiones sobre el producto, el precio, la promoción.

1.5.1 Presentación del Servicio Niñeras a Domicilio.

1.5.1.1 Servicio.

Niñeras a domicilio para niños de 1 a 10 años de edad en la ciudad de Loja.

El servicio que ofrecerá la empresa de Niñeras a Domicilio: **“SERVINIÑERA Cía. Ltda.”** será integral, pues contaremos con niñeras capacitadas para el cuidado de los menores.

El horario a ofrecer es el conveniente para el cliente, lo cual permitirá a los padres de familia desarrollar sus actividades de manera normal, teniendo la plena seguridad y confianza de que sus niños estarán en las mejores manos. El servicio mencionado será única y específicamente centrada al cuidado del infante, nuestras trabajadoras no están en la responsabilidad del aseo o cualquier otra tarea que implique el mantenimiento del hogar.

“SERVINIÑERA Cía. Ltda.” tiene como objetivo principal brindar a los niños bajo su cuidado amor, compañía y sobre todo que las trabajadoras sean amigas del infante para una mejor confianza y seguridad del niño así mismo incentivar su creatividad contribuyendo a su desarrollo personal.

1.5.1.2 Nombre de la Empresa.

“SERVINIÑERA Cía. Ltda.”

1.5.1.3 Logotipo.



1.5.1.4 Precio.

El precio es una variable difícil de definir. Anteriormente se ha mencionado que el mercado Lojano se caracteriza por pedir rebaja al precio fijado, lo que no ayuda a definir un precio promedio ya que dentro de la negociación que realiza el proveedor con el cliente se define un precio por lo general menor al mostrado en lista.

El precio se lo establecerá sobre la base de los costos que incurra la producción del servicio más un margen de utilidad que la empresa espera recibir, pero sin dejar de lado la capacidad adquisitiva del consumidor, es por ende que el precio que se ha fijado es el siguiente:

Precio Del Servicio	Dólares \$
Por Hora	4,09

El precio que se pondrá en consideración por la prestación del servicio es de cuatro dólares con nueve centavos de dólar \$4,09; a través de las encuestas se puede apreciar que los ingresos que percibe la ciudadanía Loja se encuentra entre medios y altos, determinando que no habrá ningún tipo de inconveniente económico por la adquisición de nuestro servicio.

El precio puesto en consideración cubre únicamente el servicio del cuidado del niño, así mismo sólo se atenderá las horas que el cliente contrató, si hubiese incumplimiento en este horario la trabajadora está en la obligación de cobrar el tiempo extra.

1.5.1.5 Plaza.

Para ofertar el servicio, se ha considerado a la Ciudad de Loja, dónde se llevará a cabo un proceso de fluidez comercial con un único objetivo de trasladar el servicio al usuario.

Por lo tanto la Empresa “**SERVINIÑERA Cía. Ltda.**” utilizará el siguiente Canal de Distribución: Directo.

Gráfico N°11



En el presente cuadro se puede determinar que la empresa realizará el respectivo contrato con los padres de familia pero en si los que utilizaran nuestros servicios serán los niños.

El servicio a ofrecer, está definido de la siguiente manera:

- *El ofertante del servicio,* (Niñeras a Domicilio “SERVINIÑERA Cía. Ltda.”.)
- *El cliente,* es decir los padres de familia del mercado Lojano, de edades no definidas
- *El consumidor del servicio,* representado por los niños de 1 a 10 años.

1.5.1.6 Publicidad.

La publicidad se la realizará por los medios de comunicación con mayor acogida según los resultados que dieron nuestras encuestas, y estas preferencias de los clientes potenciales van en el siguiente orden: radio, televisión, periódico.

La publicidad será desde el primer mes de iniciada la empresa con la finalidad de que sean conocidos con mayor rapidez nuestros servicios, tomando en cuenta los rubros que no puedan afectar la vida útil del proyecto y no ocasione problemas en su rentabilidad. El costo será de \$570 los seis meses que dura el contrato de publicidad, para el siguiente año se

incrementará el costo con un 0,04% así señalado por la empresa que se saco proforma del servicio.

1.5.1.7 Spot publicitario.

Usted padre o madre de familia, ya está harto de faltar a sus reuniones de amigos o negocios por el simple hecho de no tener con quien dejar a sus niños, pues no sufra más, porque ya está aquí en la ciudad de Loja el único centro dedicado al cuidado de niños a domicilio “**SERVINIÑERA Cía. Ltda.**” nuestro centro cuenta con la ayuda de señoritas universitarias estudiantes de la carrera de Psicología Infantil responsables y aptas para tratar a sus niños como se lo merece.

Para adquirir nuestros servicios, nuestra oficina se encuentran ubicada en el segundo piso del Centro Comercial Vallto; calles 10 de Agosto entre 18 de Noviembre y Sucre o puede llamar a los teléfonos 085958370 o al 093306455 te esperamos.

2. ESTUDIO TÉCNICO.

El Estudio Técnico se refiere a la determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos, tomando como base el estudio de mercado.

Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones pertinentes en esta área.

El estudio técnico, comprenden los aspectos fundamentales de la ingeniería del proyecto:

- Ingeniería del proyecto
- Tamaño del Proyecto
- Descripción del Proceso
- Ingeniería de la Planta
- La localización de la nueva unidad productiva

2.1 Ingeniería del Proyecto.

Es el conjunto de conocimientos de carácter físico y técnico, que permite determinar el proceso del servicio, para la ubicación racional de los recursos

disponibles destinados a la generación del servicio que ofrecerán las niñeras.

El servicio se refiere al de niñeras a domicilio, por lo que se atenderá 8 horas del día.

2.2 Tamaño del Proyecto.

El tamaño del proyecto está determinado por su capacidad instalada y utilizada, se realiza un análisis para la localización de la empresa, disponibilidad de costos, descripción del proceso, la organización humana y jurídica que se requiere para el funcionamiento correcto de la empresa. Definir el tamaño que tendrá el proyecto es importante por su incidencia sobre el nivel de las inversiones y del costo que se calcula y por lo tanto sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

- **Capacidad Instalada**

Cuadro nº 20

Demanda Insatisfecha en Horas	Número de Horas Diarias	Número de Horas Anual	Capacidad Instalada
28.290	12	17.520	17.520

Fuente: Cuadro nº 18

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

El número de horas diarias es la capacidad de trabajo que tiene cada una de las niñeras. Para obtener la capacidad instalada multiplicamos las 12 horas diarias por 365 días que tiene el año y por 4 niñeras que laboran en la empresa y como resultado se obtiene 17520 horas anuales que es la capacidad instalada de la empresa.

Cuadro N° 21

Año	Demanda Insatisfecha en Horas	Participación %	Capacidad Instalada en Horas
2011	28.290	61,93	17.520
2012	28.878	60,67	17.520
2013	29.479	59,43	17.520
2014	30.092	58,22	17.520
2015	30.718	57,04	17.520

Fuente: Cuadro N° 18 ,20

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

La Capacidad Instalada es de: **17520** horas al año que corresponde al 62% de participación en el mercado para el primer año, para el tercer año tendrá una participación en el mercado del 59% y para el quinto año es de 57 % de participación en el mercado.

- **Capacidad Utilizada**

Cuadro N° 22

Año	Capacidad Instalada	Participación %	Capacidad Utilizada
2011	17520	56	9811
2012	17520	56	9811
2013	17520	56	9811
2014	17520	56	9811
2015	17520	56	9811

Fuente: Cuadro N° 19

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

La empresa prestará un servicio que será único en la ciudad, y se ha creído conveniente que utilizará el 56% de la capacidad instalada que es 9811 horas que se prestará el servicio para el primer año, para el segundo será igualmente de 56% que es de 9811 horas, y para el tercer, cuarto y quinto

año será la misma partición de 56% que corresponde a 9811 horas que se prestará el servicio.

2.3 Descripción del Proceso para la Prestación del Servicio.

- ✓ **Negociación gerente o secretaria – cliente:** es la intervención del cliente con los encargados de la empresa.

- ✓ **Decisión por parte del cliente:** toma de decisión por parte del cliente en caso de pedir el servicio.

- ✓ **Contratación del servicio:** Acuerdo entre la gerencia o secretaria y cliente para la prestación del servicio, cobro del 100% por los servicios de la niñera.

- ✓ **Arribo:** La señorita ira a su lugar de trabajo, que en este caso es el hogar del cliente.

- ✓ **Retorno:** retorno a la oficina si es en el día caso contrario la trabajadora tendrá que comunicar su hora de salida de la casa del cliente.

2.3.1 FLUJO DEL PROCESO PARA OFRECER EL SERVICIO.

 = **Operación.**- Representado por un círculo e indica que se está efectuando un cambio o transformación.

 = **Transporte.**- Representado por una flecha direccionada e indica una acción de movilización de algún elemento en determinada operación

 = **Demora.**- Representada por una D indicando que existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno y efectuar la actividad correspondiente.

 = **Almacenamiento.**- Representado por triángulo y puede ser de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.

 = **Inspección.**- Representado por un cuadrado y es la acción de controlar que se ejecute correctamente una actividad o verificar la calidad.

Gráfico N° 12

Pasos	Descripción del método	Recorrido mínimo				TIEMPO
						
		OPERACION	TRANSPORTE	INSPECCION	DEMORA	
1	Negociación entre el gerente o secretaria – cliente					10 min.
2	Decisión por parte del cliente					5 min.
3	Contratación del servicio					Variab.
4	Arribo de la señorita a su lugar de trabajo					Variab.
5	Retorno a la oficina si son aun horas laborables.					15 min.
						Variab.

2.4 Descripción de las Herramientas y Equipo Necesario para Prestar el Servicio.

Vehículo para traslado de señoritas

Cuadro N° 23

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Automóvil	1	5000	5000
Total			5000

Fuente: proforma patio de carros tuercas S.A

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

Para un rápido traslado de las niñeras se necesitara un vehículo pequeño y suficiente para que lleguen a tiempo al lugar donde los padres lo requieran.

Muebles y Enseres

Cuadro N° 24

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	120	240
Sillas	8	30	240
Archivadores	1	60	60
Total			540

Fuente: proforma Decomadera y Pika

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

El mobiliario detallado en el presente cuadro se utilizara en el equipamiento de dicha oficina necesaria para ejecución de asuntos administrativo además para poder atender a los clientes.

Equipo de Oficina.

Cuadro N° 25

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Teléfono celular	2	30	60
Total			60

Fuente: proforma autoservicios Claro.

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdoba

Este equipo comprende la inversión previa para dotar a la empresa de una mejor comunicación ya que los clientes contactarían de una mejor manera y rápida el servicio de niñeras.

Equipo de Computación

Cuadro N° 26

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras + Impresora M	2	700	1400
Total			1400

Fuente: Proforma Sysconet.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdoba

Computadoras necesarias para llevar la contabilidad de la empresa y archivo de los contratos.

Útiles de Oficina.

Cuadro N° 27

Descripción	Cantidad	Valor
Papel bond	4 paquete	12,00

Lapicero	1 caja	4,00
Grapadora	1 caja	0,50
clic	1 caja	0,25
TOTAL		16,75

Fuente: Almacenes Tía

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

Útiles de Aseo.

Cuadro N° 28

Concepto	Cantidad	Valor
Escobas	2	3
Trapeadores	2	5
Desinfectantes	2	8
Franelas	2	2
Total		18

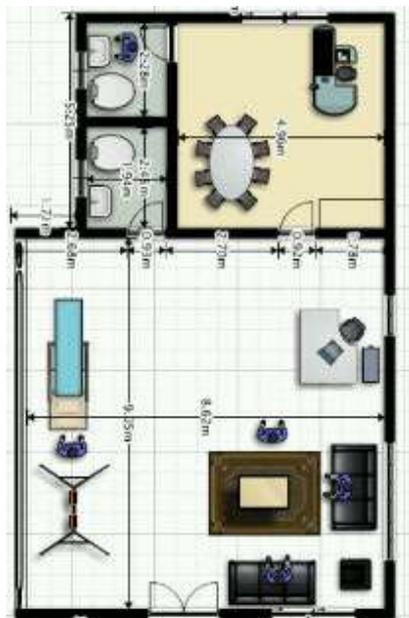
Fuente: Almacenes Tía.

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Instrumentos necesarios para limpieza de la oficina y por ende buena imagen.

2.5 Ingeniería de la planta.

Gráfico N° 13



2.6 Localización del Proyecto.

MACROLOCALIZACIÓN.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

Es el lugar donde estará ubicada la empresa y toda su administración, en donde debe limitarse el área geográfica.

MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA.

Gráfico N° 14



MICROLOCALIZACIÓN.

Para poder determinar la localización más adecuada del proyecto se han analizado algunos factores que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la empresa por lo que se ha determinado que el lugar más adecuado y de fácil acceso a los clientes, es en la calle 10 de Agosto entre 18 de Noviembre y Sucre, segundo piso Centro Comercial Vallto.

Gráfico N°15



3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

El proyecto tiene un amplio alcance en su desarrollo y más en sus perspectivas; para su manejo requiere de personal capacitado y plenamente identificado con los propósitos y valores empresariales.

3.1 Estructura Organizativa: La estructura organizativa es el sistema ordenado de reglas y relaciones funcionales para llevar a cabo las políticas empresariales.

3.1.1 Organización Legal: Toda empresa para su libre ejercicio o funcionamiento debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley.

3.1.1.1 Acta Constitutiva: Es un documento certificado de la conformación legal de la empresa, en el que se debe incluir los datos referenciales del que constituye la empresa, se determina el tipo de sociedad mercantil (si es sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad civil, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones....), se establece el domicilio fiscal, quienes son los socios y el capital aportado por

cada uno de ellos, en este caso los socios van hacer: Walter Fabricio Elizalde Córdova y Byron Xavier Gonzaga Erazo.

3.1.1.2 Constitución De La Empresa:

En la ciudad de Loja, Cantón y Provincia del mismo nombre, República del Ecuador el día de hoyante mí, doctor DAVID ALEJANDRO COBOS ARMIJOS NOTARIO SÉPTIMO DEL CANTÓN LOJA, compadecen los señores: BYRON XAVIER GONZAGA ERAZO Y WALTER FABRICIO ELIZALDE CORDOVA .- Todos los comparecientes manifiestan ser mayores de edad, ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de Loja y sin impedimento legal para contratar y obligarse, a quienes de conocer DOY FE.- Me solicitan, eleve a escritura pública, el contenido de la siguiente minuta: SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de una empresa dedicada al cuidado de niños a domicilio.

Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía una empresa, que se someterá a la disposición de las leyes, del

código de comercio, a los convenios de las partes y a las normas del código civil.

3.1.1.3 Razón Social:

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley .La razón social de la empresa a conformarse es: “**SERVINIÑERA Cía. Ltda.**” La compañía se contraerá mediante Escritura Pública según la Superintendencia de Compañías, así mismo será inscrita en el registro mercantil.

3.1.1.4 Domicilio:

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

La empresa estará ubicada en la Ciudad de Loja, Cantón y Provincia del mismo nombre, en el sector céntrico de la Ciudad, 10 de Agosto entre 18 de Noviembre y Sucre.

3.1.1.5 Objeto De La Sociedad:

Al constituirse una empresa o sociedad se lo hace con un objetivo determinado y claro, ya sea con el fide de: producir o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad. El objetivo de la empresa es el **servicio de niñeras a domicilio para niños de edades de 1 a 10 años** este servicio se lo realizará en la Ciudad de Loja.

3.1.1.6 Capital Social: Debe indicarse cuál es el monto del capital con que se inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado. El capital social de la empresa está conformado por el aporte de los socios que será el 20% del total de la inversión dividida entre los socios.

3.1.1.7 Tiempo De Duración De La Sociedad: Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará. La duración de la empresa será de 5 años a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil, pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo, si así lo resolviera la junta general de socios en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

3.1.1.8 Número De Socios: La empresa estará conformada por dos socios.

3.2 Estructura Empresarial.

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

3.3 Niveles Jerárquicos.

La empresa de servicio dedicada al cuidado de niños a domicilio en la Ciudad de Loja, se fundamenta en la jerarquía de una empresa, conformada por los siguientes niveles.

3.3.1 Nivel Legislativo: En el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformada por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios.

3.3.2 Nivel Ejecutivo: En este nivel se encuentra la gerencia que es el responsable del éxito o el fracaso de una empresa. En el centro la gerencia la ocupará uno de los socios, el mismo que no percibirá un sueldo, pero será el encargado de dirigir y enfrentar los asuntos de la misma. Siempre que

exista un grupo de individuos que persigan un objetivo, se hace necesario, para el grupo, trabajar unidos a fin de lograr el mismo.

3.3.3 Nivel Auxiliar: Este nivel está conformado por un Secretario – Contador, es una unidad que corresponde al nivel auxiliar cuya función es atender a los clientes, recibir órdenes del gerente y llevar la contabilidad.

3.3.4 Nivel Operativo: Lo integran los dependientes responsables de ejercer las actividades básicas operativas, aquí están los trabajadores; función que desempeñarán cada uno de los trabajadores, los mismos que percibirán un sueldo según la ley.

3.4 HORIZONTE DEL PROYECTO.

El período para la evaluación de proyecto será máximo de 5 años, a partir de ahí, la permanencia en el mercado está en función a la rentabilidad que ofrezca el negocio. Pero se debe precisar que si la evaluación a 5 años resulta rentable, la permanencia en el mercado será a un largo plazo, dado que la población crece cada vez más, y las necesidades también se incrementan.

3.5 ORGANIGRAMAS.

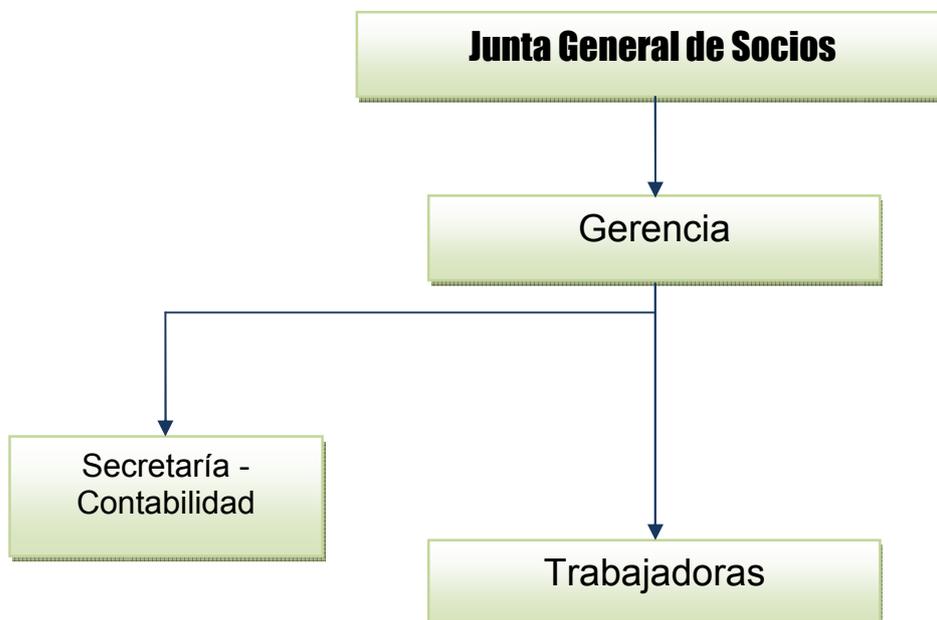
Los organigramas son esquemas de la organización que son representadas en forma gráfica la estructura orgánica de la empresa, que refleja en forma esquemática la línea de autoridad y responsabilidad. Por lo regular se diseñan desde arriba hacia abajo, mostrando la jerarquía de mayor a menor.

El organigrama se compone de rectángulos y/o cuadrados (donde se encierran los nombres de los cargos), que se unen por medio de líneas, las cuales representan los canales de dependencia y responsabilidades de la institución.

La principal utilidad del Organigrama viene dada porque puede apreciarse, de manera fácil, la forma en que se estructura una organización, sin necesidad de explicaciones detalladas sobre la forma en que se ha dividido.

3.5.1 Organigrama Estructural: En lo relacionado con nuestra empresa, se ha utilizado un modelo vertical y por tanto la estructura está representada en forma de pirámide, en donde la máxima autoridad o nivel se encuentra en la parte superior y de la misma forma como descienden los niveles jerárquicos, en idéntico sentido fluirán las órdenes. Los niveles jerárquicos en la empresa **SERVINIÑERA Cía. Ltda.** Están representados en la siguiente forma.

GRAFICO N°16

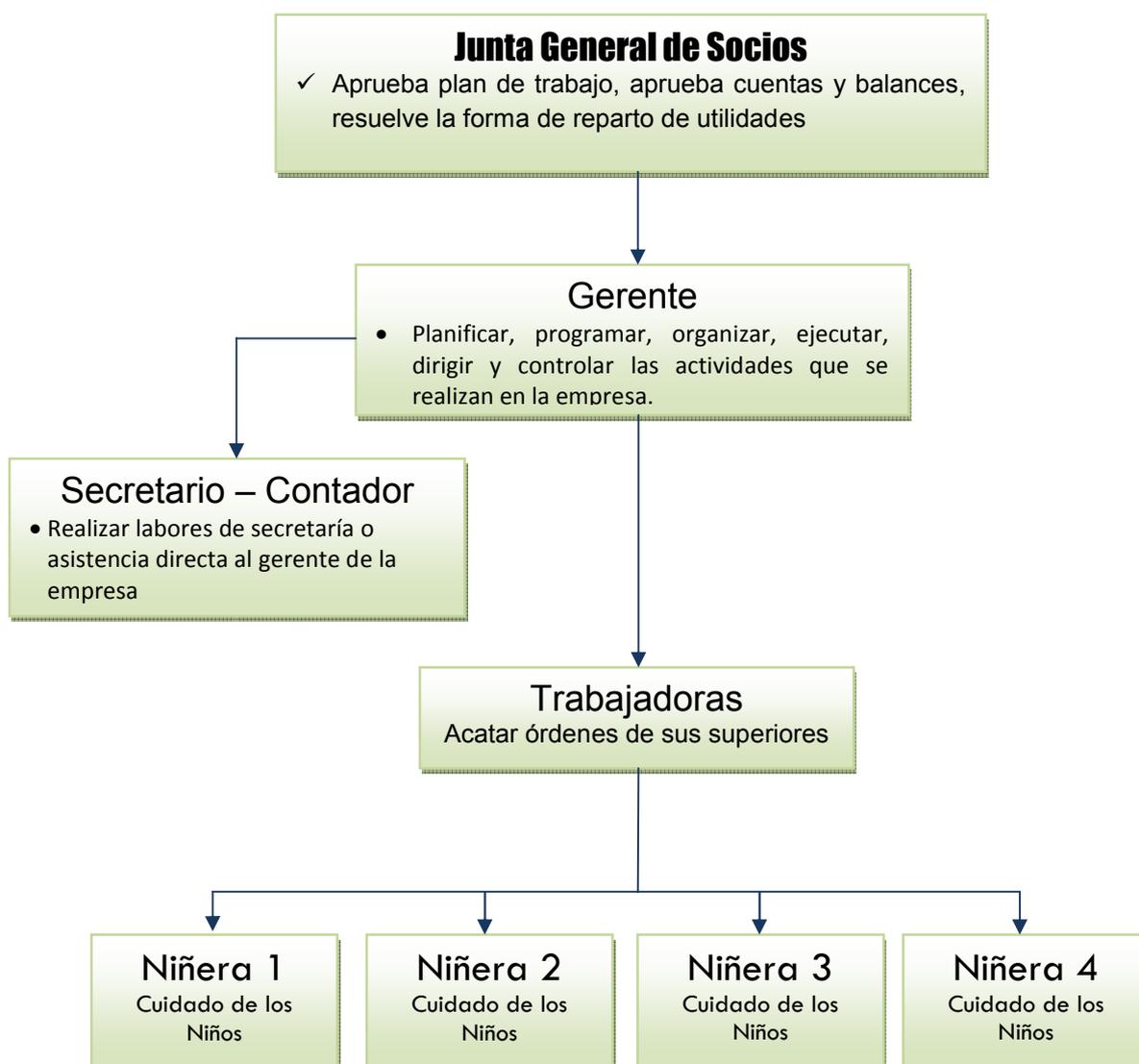


3.5.2 Organigrama Funcional.

Consiste en representar gráficamente todas las unidades administrativas, detallando las funciones básicas de cada una de ellas. Para describir las funciones se inicia por las más importantes y seguidamente se consideran las de menos importancia.

En esta representación gráfico N° 17 se da una visión general inmediata de las tareas básicas de cada unidad administrativa.

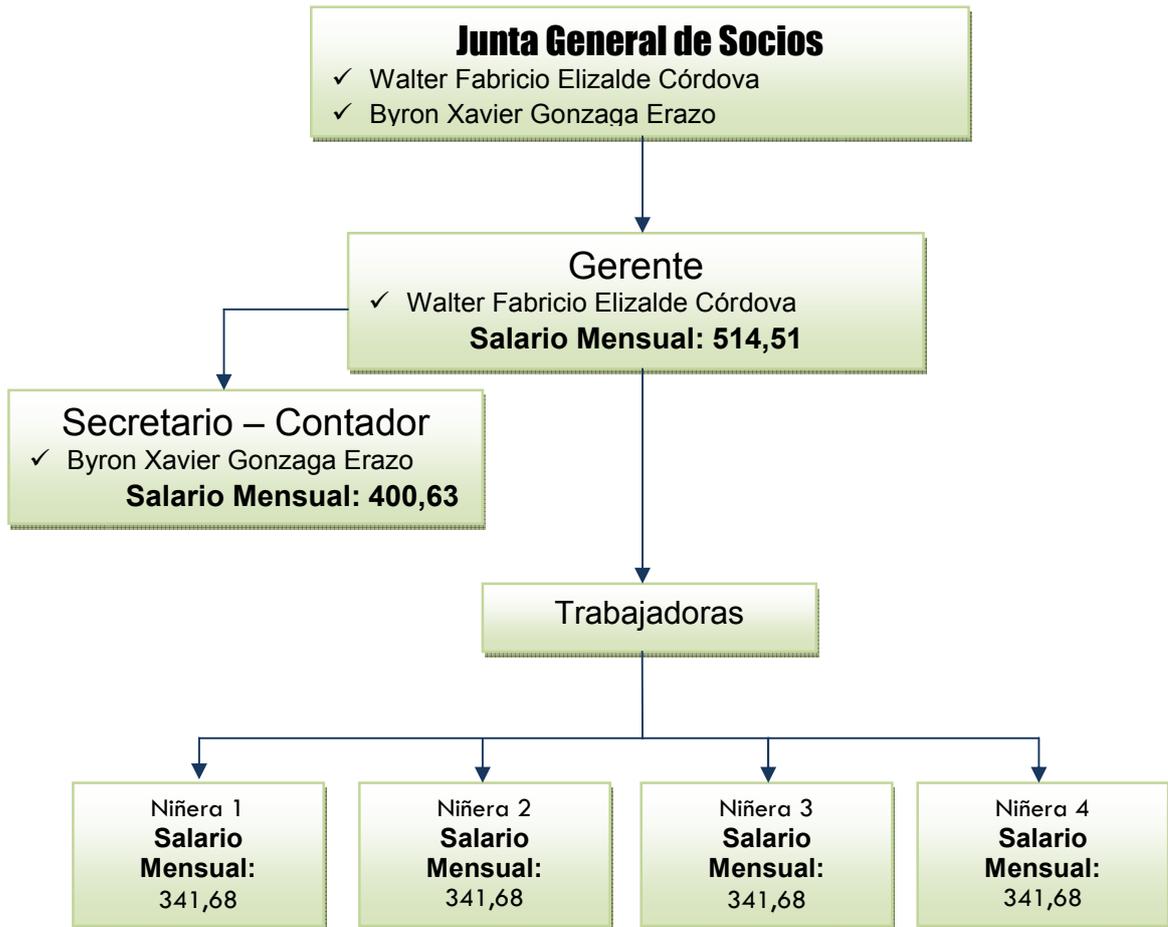
GRÁFICO N°17



3.5.3 Organigrama Posicional.

Detalla el cargo y el sueldo que va a percibir cada unidad administrativa de acuerdo al nivel que se encuentre ubicado. Ver gráfico N°18

GRÁFICO N°18



3.6 MANUAL DE FUNCIONES.

En este punto se analiza cada uno de los puestos existentes en la empresa tales como sus obligaciones y funciones que le corresponde a cada uno de los ejecutivos, personal administrativo y trabajadores de la empresa. El propósito fundamental de estos manuales, es el de instruir a los miembros que la componen sobre los distintos aspectos antes mencionados.

EMPRESA SERVINIÑERA Cía. Ltda.

3.6.1 NIVEL JERÁRQUICO: Legislativo

CARGO: Juntas General de Socios

3.6.1.1 NATURALEZA DE TRABAJO: Planificar, programar, dirigir y controlar las actividades relacionadas con reglamentos, disposiciones y aspectos de mayor jerarquía de la empresa.

3.6.1.2 FUNCIONES:

- ☞ Resolverán resoluciones sobre el incremento de nuevos capitales en la inversión de la empresa.
- ☞ Determinarán los montos de las utilidades que le corresponderán a cada accionista.
- ☞ Elegirán al gerente o administrador que regirán los destinos de la empresa.
- ☞ Aprobar o modificar los reglamentos, políticas, normas y estatutos de la empresa.
- ☞ Aprobar las cuentas, balances y presupuestos de la empresa.

3.6.1.3 CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- ☞ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones, reglamentos, políticas, normas estructuradas en la empresa.

3.6.1.4 REQUISITOS:

- ☞ Ser socio de la empresa.
- ☞ Estar en goce de los derechos y obligaciones de ciudadanía.

EMPRESA SERVINIÑERA Cía. Ltda.

3.6.2 NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo

CARGO: Gerencia.

3.6.2.1 NATURALEZA DEL TRABAJO: Planifica, organiza, dirige y controla cada una de las actividades de la Empresa.

3.6.2.2 FUNCIONES:

- ☞ Cumplir y aplicar las disposiciones generales encomendadas por la Junta General de Socios.
- ☞ Representar a la Empresa “**SERVINIÑERA**” en todas las actividades de carácter público y privado en cualquier instancia que se presente.
- ☞ Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando.
- ☞ Realizar pronóstico de venta a la Junta de Socios sobre la planificación y desarrollo de las actividades la empresa.
- ☞ Presentar informes a la Junta General de Socios del funcionamiento de la Empresa.

3.6.2.3 CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- ☞ Responsabilidad en sus actuaciones y coordinaciones profesionales asumiendo su rol de forma que solucione las dificultades presentadas en la empresa.

3.6.2.4 REQUISITOS:

EDUCACIÓN: Título en Ing. Administración de Empresas.

EMPRESA SERVINIÑERA Cía. Ltda.

3.6.3 NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar o Apoyo

CARGO: Secretaría - Contabilidad

3.6.3.1 NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de secretaría o asistencia directa al Administrador de la Empresa y elaborar roles de pago para los empleados, adicional será encargado de llevar la contabilidad.

3.6.3.2 FUNCIONES:

- ☞ Atender las llamadas externas y dirigirlas a los destinatarios.
- ☞ Llevar un registro diario de las citas que tengan los socios.
- ☞ Llevar un registro contable de la empresa.
- ☞ Acatar las disposiciones de trabajo.
- ☞ Y cumplir con las demás actividades que se le asigne.

3.6.3.3 CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- ☞ En esta clase de puesto se caracteriza por la rapidez de decisión, coordinación, capacidad, atención, honradez, responsabilidad, disciplina y nivel académico.
- ☞ Responder por equipos a su cargo.

3.6.3.4 REQUISITOS:

EDUCACIÓN: Título en Secretaria y/o Contabilidad.

ADICIONAL:

- ☞ Curso de Relaciones Humanas.
- ☞ Conocimientos de Inglés.
- ☞ Conocimientos de contabilidad general y de servicio computarizada.

EMPRESA SERVINIÑERA Cía. Ltda.”

3.6.4 NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar o Apoyo

CARGO: Trabajadoras

3.6.4.1 NATURALEZA DEL TRABAJO: Acatar con las disposiciones de sus superiores y cumplir con su función de niñera de la mejor manera.

3.6.4.2 FUNCIONES:

- Ejecutar a cabalidad con su servicio de niñera para satisfacción de nuestros contratistas.
- Acatar las normas y disposiciones de la Empresa.

3.6.4.3 REQUISITOS – HABILIDADES.

- Educación: Tener conocimientos básicos de Psicología infantil o estar cursando los últimos años de la carrera.
- Experiencia: Conocer acerca de todos los aspectos que conlleva el cuidado de niños en edades de 1 a 10 años.
- Iniciativa: Ser proactiva al educar y cuidar al niño.

3.6.4.4 RESPONSABILIDAD.

- Ir a su lugar de trabajo a tiempo.
- Total responsabilidad de los objetos existentes en su trabajo ya sean de valor o no.

4. ESTUDIO FINANCIERO.

Se refiere a la factibilidad económica de un proyecto, cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores así, como elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales, para la evaluación del proyecto y así poder determinar la rentabilidad del proyecto.

4.1 Inversiones.

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de maquinaria y equipo.

4.2 Activos.

Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa. El presente proyecto origina tres clases de activos: **Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.**

4.2.1 Activo Fijo.

Para el presente proyecto, se incluirá como activos fijos los rubros de: Herramientas, Muebles y equipo de oficina que son necesarios para la ejecución del mismo.

- a. **Equipo.-** El precio del equipo y maquinaria se obtuvo mediante, proformas e investigaciones en empresas locales e internacionales que se dedican a la venta de los mismos.
- b. **Herramientas.-** Necesarias para una rápida prestación del servicio.
- c. **Muebles y Equipo de Oficina.-** Se refiere a los muebles y equipo de oficina que se requieren para desarrollar las actividades administrativas.

Cuadro N° 29

1. ACTIVOS FIJOS	Fuente	Valor Total
Vehículo	Cuadro N° 22	5000
Muebles y Enseres	Cuadro N° 23	540
Equipo De Oficina	Cuadro N° 24	60
Imprevistos 5%		280
SUBTOTAL		5880

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.2.2 Activos Diferidos.

En este activo se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo como adecuaciones e instalaciones; costos legales y capacitación, por lo tanto el valor de este activo se distribuye así:

Cuadro N° 30

ACTIVOS DIFERIDOS	Fuente	Valor Total
Adecuaciones e Instalación	Anexo N° 5	480
Costo de Elaboración del proyecto	Proforma	480
Costos Legales de Constitución	Proforma	350
Capacitación	Proforma	100
Imprevistos 5%		70,5
SUBTOTAL		1480,50

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.2.3 Activo Circulante o Capital de Trabajo.

Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, el valor de este activo se lo detalla a continuación:

Cuadro N° 31

CAPITAL DE TRABAJO	Fuente	Valor Total
Sueldo obreros	Anexo 4	1366,72
mano de obra indirecta	Anexo 4	915,14
Gastos Administrativos	Anexo 6,7,8,,9,10	2669,10
IMPREVISTOS 5%		247,55
SUBTOTAL		5198,51

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

INVERSIÓN TOTAL ACTIVOS.

Cuadro N° 32

Activos	Valor
Activo Fijo	5880
Activo Diferido	1480,5
Activo Circulante	5198,5
Total	12559,01

Fuente: Cuadro N° 28, 29, 30

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.3 Financiamiento.

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar los fuentes de financiamiento, para ello se toma dos fuentes.

- **Fuente Interna.-** Constituida por el aporte de los socios.

El aporte de los socios será del 50% que corresponde a la suma de 6203,72\$ dólares.

- **Fuente Externa.-** Constituida normalmente por las entidades financieras, privadas y estatales. El Crédito será del 50% que corresponde a la suma de 6203,72\$ dólares.

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ortiz. El crédito que mantendrá el proyecto con la COOPMEGO, constituirá el 50% que corresponde a \$ 6.203,72 a 5 años plazo al 12% de interés anual con el objeto de financiar parte del activo fijo.

En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

Financiamiento de la inversión.

Cuadro N° 33

FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE %	VALOR
<i>Capital</i>	50,00	6203,72
<i>Crédito</i>	50,00	6203,72
		12407,45

Fuente: Cuadro N° 31 , Coop Manuel Esteban Godooy

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Tabla de Amortización.

Cuadro N° 34

VIDA UTIL DEL PROYECTO 5 AÑOS

AMORTIZACION DEL PRESTAMO

CAPITAL		6.203,72		TIEMPO	5 AÑOS
INTERES		12%		PAGO	SEMESTRAL
SEMESTRE	CAPITAL	INTERES 12%	DIVIDENDO	CAPITAL DISMINUIDO	
0	620,37			6204	
1	620,37	372,22	992,60	5583,35	
2	620,37	335,00	955,37	4962,98	
3	620,37	297,78	918,15	4342,61	
4	620,37	260,56	880,93	3722,23	
5	620,37	223,33	843,71	3101,86	
6	620,37	186,11	806,48	2481,49	
7	620,37	148,89	769,26	1861,12	
8	620,37	111,67	732,04	1240,74	
9	620,37	74,44	694,82	620,37	
10	620,37	37,22	657,59	0,00	

Fuente: Cuadro N° 32 , Coop Manuel Esteban Godooy

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdoba

Para el Presupuesto Amortización

Cuadro N° 35

Primer Año	1	707,22
Segundo Año	2	558,34
Tercer Año	3	409,45
Cuarto Año	4	260,56
Quinto Año	5	111,67

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdoba

En este cuadro esta la sumatoria de los intereses de 2 semestres que representan un año de vida útil del proyecto, tal valor será utilizado en el cuadro de presupuestos de costos totales.

4.4 Presupuesto de Costos y Establecimiento de Ingresos del Proyecto.

El presupuesto de los costos comprende los Costos de servicio y de Operación, en nuestra empresa. El establecimiento de los costos totales, representa los egresos o gastos en que incurrirá la empresa en el desarrollo normal de sus operaciones.

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, mientras que los ingresos son los que se dan por el volumen del servicio. Ambos se desglosan para obtener los costos unitarios y el ingreso por prestación.

- **Costos Totales**

Son aquellos que se dan por la prestación del servicio, para presentarlos se comienza desglosando los rubros como el costo del servicio, costos de operación y gastos financieros.

Presupuesto de Costos Totales.

Cuadro N° 36

CONCEPTO	AÑO. 1	AÑO. 2	AÑO. 3	AÑO. 4	AÑO .5
Costos del Servicio					
Mano de Obra Directa	16.400,67	16.974,69	17.568,80	18.183,71	18.820,14
Depreciaciones	659,56	659,56	659,56	659,56	659,56
Totales Costos	17.060,23	17.634,25	18.228,37	18.843,28	19.479,71
COSTO DE OPERACIÓN					
Gastos de Administración	2.524,75	2.613,12	2.704,58	2.799,24	2.897,21
Sueldo del Personal Administra	10.981,71	11.366,07	11.763,88	12.175,61	12.601,76
Amortización de Activos Diferidos	296,10	296,10	296,10	296,10	296,10
Total de Costos de Operación	13.802,56	14.275,28	14.764,55	15.270,95	15.795,07
GASTOS FINANCIEROS					
Interés	707,22	558,34	409,45	260,56	111,67
Total Gastos Financieros	707,22	558,34	409,45	260,56	111,67
TOTAL DE COSTOS	31.570,01	32.467,87	33.402,37	34.374,78	35.386,44

Fuente: Anexo N° 9 al 16, Cuadro N° 34

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Costo Unitario.

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario para ello se relaciona el costo total con el número de servicios durante el periodo, en este caso tenemos:

Cuadro N° 37

1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
3,22	3,31	3,40	3,50	3,61

Fuente: Cuadro N° 35, y 21

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Precio de Venta al Público.

Para establecer el precio de Venta al Público se debe considerar como base el costo unitario de producción sobre el cual le agregamos un margen de utilidad del 27%.

Cuadro N° 38

1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
4,09	4,20	4,32	4,45	4,58

Fuente: Cuadro N° 34

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.5 Estimación de Ingresos.

Es el valor obtenido por los servicios vendidos durante cada periodo, se lo calcula multiplicando el precio de Venta al público por las ventas que se realiza durante el año de labores de la empresa.

Cuadro N° 39

Años	P.V.P	Ventas Unitarias	Total Ingresos
1	4,09	9811	40.093,91
2	4,20	9811	41.234,20
3	4,32	9811	42.421,01
4	4,45	9811	43.655,97
5	4,58	9811	44.940,78

Fuente: Cuadro N° 35, y 20

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.6 Estructura de Costos.

Clasificación de Costos: En todo proyecto de inversión es necesario determinar cómo los costos incurren en el proceso de servicio, por lo que es necesario clasificar los costos fijos y costos variables.

- **Costos Fijos:** Es aquel que realiza la empresa dependiendo del volumen del servicio e inclusive cuando no hay demanda del servicio.
- **Costos Variables:** Son aquellos gastos que efectúa la empresa para financiar cada una de los servicios, por lo que está en relación directa con el volumen del servicio, esto se refiere a que si existe un aumento del uso del servicio, los costos variables se incrementan y si el volumen del servicio se reduce el costo variable disminuye

ESTRUCTURA DE COSTOS.

Cuadro N° 40

DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C.FIJOS	C.VARIA								
COSTO DE PRODUCCION										
Mano de obra directa		16400,67		16974,69		17568,80		18183,71		18820,14
Depreciaciones	659,56		659,56		659,56		659,56		659,56	
TOTALES COSTOS	659,56	16400,67	659,56	16974,69	659,56	17568,80	659,56	18183,71	659,56	18820,14
COSTO DE OPERACIÓN										
Gastos de Administración	2524,75		2613,12		2704,58		2799,24		2897,21	
Mano de Obra Indirecta	10981,71		11366,07		11763,88		12175,61		12601,76	
Amortización de Activos Diferidos	296,10		296,10		296,10		296,10		296,10	
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	13802,56		14275,28		14764,55		15270,95		15795,07	
GASTOS FINANCIEROS										
INTERES	707,22		558,34		409,45		260,56		111,67	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	707,22		558,34		409,45		260,56		111,67	
TOTAL DE COSTOS	15169,34	16400,67	15493,18	16974,69	15833,56	17568,80	16191,07	18183,71	16566,30	18820,14
TOTAL	31570,01		32467,87		33402,37		34374,78		35386,44	

Fuente: Cuadro N° 35

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.7 Estado Financieros de Pérdidas y Ganancias.

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis conclusiones, que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Cuadro N° 41

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	40.093,91	41.234,20	42.421,01	43.655,97	44.940,78
(-) Costos de Servicio	17.060,23	17.634,25	18.228,37	18.843,28	19.479,71
(=)Utilidad Bruta	23.033,68	23.599,94	24.192,64	24.812,70	25.461,08
(-) Costos De Operaciones + Gastos Financieros	14.509,78	14.833,62	15.174,00	15.531,51	15.906,74
(=)Utilidades En Operación	8.523,90	8.766,33	9.018,64	9.281,19	9.554,34
(-) 15% Retorno De Utilidad De Trabajadores	1.278,59	1.314,95	1.352,80	1.392,18	1.433,15
(=) Utilidad Antes De Impuestos	7.245,32	7.451,38	7.665,84	7.889,01	8.121,19
(-)25% Impuesto A La Renta	1.811,33	1.862,84	1.916,46	1.972,25	2.030,30
(=) Utilidad Antes De La Reserva	5.433,99	5.588,53	5.749,38	5.916,76	6.090,89
(-) 10% Capitalización Para Reserva	543,40	558,85	574,94	591,68	609,09
Utilidad Liquida del Ejercicio	4.890,59	5.029,68	5.174,44	5.325,08	5.481,80

Fuente: cuadro N° 35 y 38

Elaborado: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.8 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **punto muerto**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado, es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades y nos sirve para:

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

En función de Ventas.- Se basa en volumen de ventas y los ingresos monetarios que la microempresa genera.

En función de la capacidad Instalada.- Se basa en la capacidad con la que se producirá el servicio, determina el porcentaje de capacidad al que deben trabajar las señoritas para que su servicio pueda generar utilidades que permitan cubrir los gastos.

✓ **EN FUNCIÓN A LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{15169,34}{40093,91 - 16400,67} \times 100$$

PE = 64.02%

✓ **EN FUNCIÓN A LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

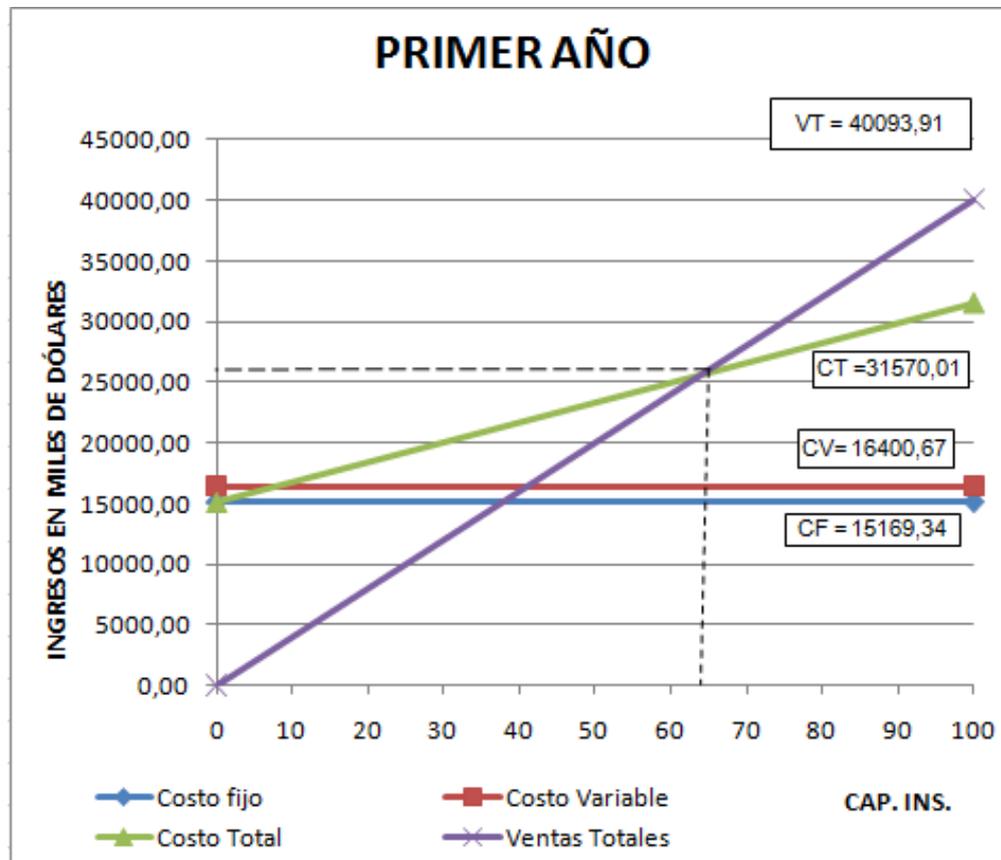
$$PE = \frac{15169,34}{1 - \frac{16400,67}{40093,91}}$$

PE = 25669,69 dólares

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA

Grafico nº 19



Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Punto de equilibrio año 3

✓ EN FUNCIÓN A LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{15833,56}{43949,82 - 17568,80} \times 100$$

PE = 63,71%

✓ EN FUNCIÓN A LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

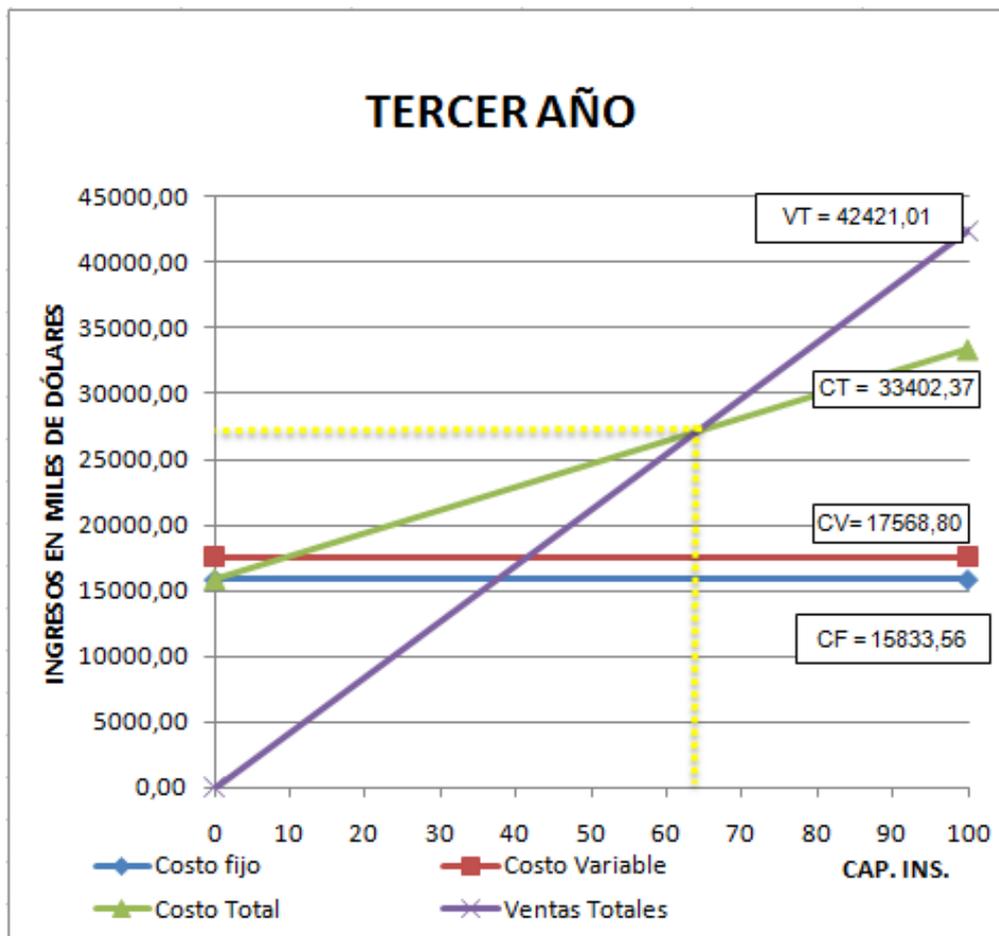
$$PE = \frac{15833,56}{1 - \frac{17568,80}{42421,01}}$$

PE = 27.026,81 dólares

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA

Grafico N° 20



Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova.

Punto de equilibrio año 5

✓ EN FUNCIÓN A LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{16566,30}{44940,78 - 18820,14} \times 100$$

$$PE = 63,42\%$$

✓ EN FUNCIÓN A LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

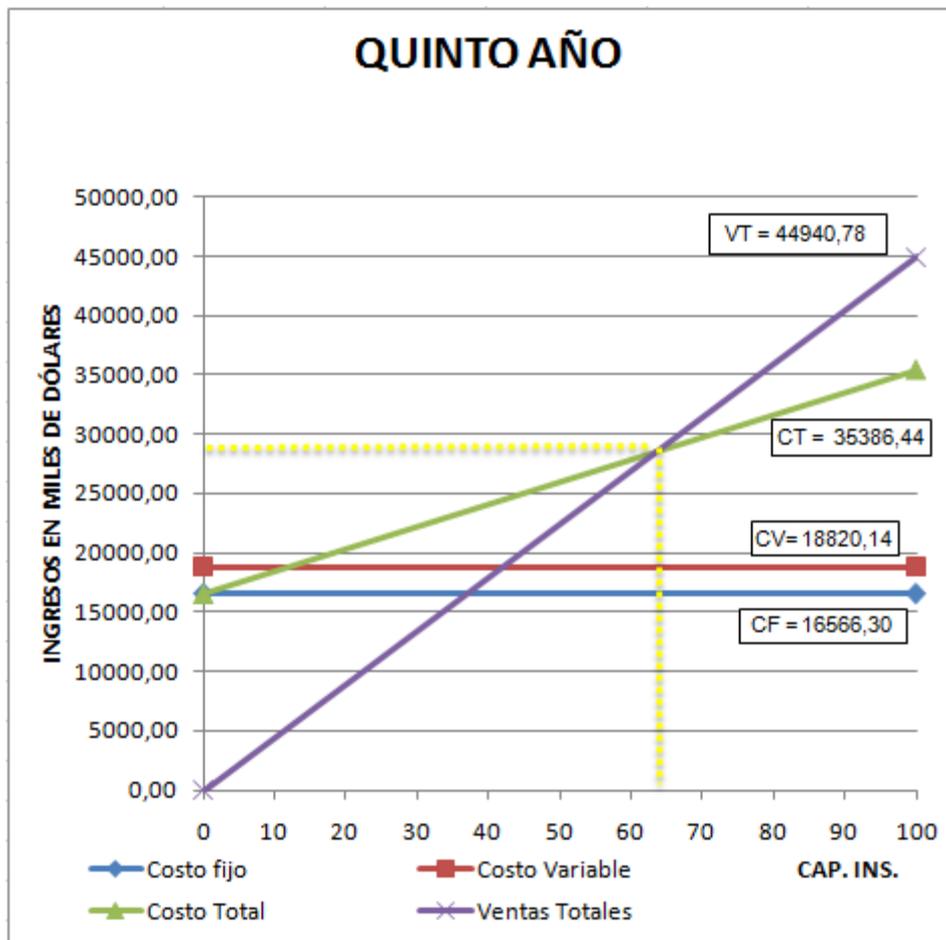
$$PE = \frac{16566,30}{1 - \frac{18820,14}{44940,78}}$$

$$PE = 28.502,46 \text{ dólares}$$

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA

Grafico nº 21



Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

4.9 Evaluación Financiera del Proyecto.

Busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que pueda generar para cada uno de los inversionistas del proyecto, tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- Estructurar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece al invertir en el proyecto.
- Brindar información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto.

Esta evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precio de mercado sobre las que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en los criterios más utilizados que son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, se determina además el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y la Relación Beneficio Costo (RBC).

4.9.1 Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

FLUJO DE CAJA

Cuadro n° 42

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS						
Ventas		40093,91	41234,20	42421,01	43655,97	44940,78
Valor Residual				233,31		3235,56
Crédito	6203,72	1240,74	1240,74	1240,74	1240,74	1240,74
Capital Propio	6203,72					
TOTAL INGRESOS	12407,45	41334,66	42474,94	43895,06	44896,72	49417,09
2. EGRESOS						
Costo de Servicio		17060,23	17634,25	18228,37	18843,28	19479,71
Costo de Operación		13802,56	14275,28	14764,55	15270,95	15795,07
Reinversión					700,00	
Activo Diferido	1480,50					
Activo Fijo	5880,00					
Capital de Trabajo o Activo Circulante	5046,95					
Pago de Préstamo		1947,97	1799,08	1650,19	1501,30	1352,41
TOTAL EGRESOS	12407,45	32810,76	33708,62	34643,11	36315,53	36627,19
(=) Utilidad Bruta		8523,90	8766,33	9251,95	8581,19	12789,90
(-) 15% Reparto Utilidades. Trabajadoras		1278,59	1314,95	1352,80	1392,18	1433,15
(=) Utilidad Antes de Impuestos		7245,32	7451,38	7899,15	7189,01	11356,75
(-) 25% Impuesto a la Renta		1811,33	1862,84	1916,46	1972,25	2030,30
(=) Utilidad Líquida		5433,99	5588,53	5982,69	5216,76	9326,45
(+) Depreciación + Amortiza. Diferida		955,66	955,66	955,66	955,66	955,66
(=) FLUJO NETO	-	6.389,65	6.544,20	6.938,36	6.172,42	10.282,11

Fuente: cuadro n° 31, 33, 35 y 39

Elaborado: Walter Elizalde Córdova

4.9.2 Valor Actual Neto.

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada más sus costos de oportunidad, los valores obtenidos en el flujo de caja, se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática y luego se suman los resultados obtenidos. Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa incrementará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista.

VALOR ACTUAL NETO

Cuadro nº 43

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL
0	(12.407,45)	12%	
1	6.389,65	0,892857143	5.705,05
2	6.544,20	0,797193878	5.216,99
3	6.938,36	0,711780248	4.938,58
4	6.172,42	0,635518078	3.922,69
5	10.282,11	0,567426856	5.834,35
			25.617,66
			12.407,45
			13.210,21

Fuente: cuadro nº 32, 33 y 41

Elaborado: Walter Elizalde Córdova

$$VAN = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0.12)^n} = 0.892857$$

$$VAN = \sum \text{Valor Actualizado} - \text{Inversion}$$

$$VAN = 25617,66 - 12407,45 \quad \mathbf{VAN = 13.210,21}$$

Nota: El valor actual del proyecto será de \$ **13.210,21** centavos, valor positivo, por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

4.9.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos sean iguales con la inversión. Utilizando la tasa interna de retorno (TIR), como criterio para tomar las decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la **TIR** es mayor que el costo de oportunidad o capital se acepta el proyecto
- Si la **TIR** es igual que el costo de oportunidad la inversión queda a criterio del inversionista.
- Si la **TIR** es menor que el costo de oportunidad de capital, se rechaza el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

Cuadro N° 44

AÑOS	Flujo neto	FAC. ACTUALIZ	van menor	FACT ACT	VAN MAYOR
		46,86%		46,87%	
0	-12407,45		-12407,45		-12407,45
1	6389,65	0,680921	4350,85	0,680874	4350,55
2	6544,20	0,463653	3034,24	0,463590	3033,82
3	6938,36	0,315711	2190,51	0,315646	2190,07
4	6172,42	0,214974	1326,91	0,214915	1326,55
5	10282,11	0,146380	1505,10	0,146330	1504,59
			0,16		-1,87

Fuente: Cuadro N° 42 y 43

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Formula TIR:

$$TIR = 46.86\% + 0.01\% \left(\frac{0.16}{0.16 - 1.87} \right)$$

TIR = 46,86 %

Nota: La **TIR** del presente proyecto es de 46,86% valor que es mayor a 12%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se pone a consideración la ejecución del proyecto de inversión.

4.9.4 Relación Beneficio Costo.

Permite medir el rendimiento que se obtienen por cada cantidad monetaria invertida y decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio.

- Si la relación Ingreso/ Egreso es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Cuadro N° 45

Años	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	Costo Total Orig.	Factor Act.	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor Act.	Ingreso Actualizado
		12,00%			12,00%	
1	31.570	0,892857	28.187,51	40.094	0,892857	35.798,14
2	32.468	0,797194	25.883,19	41.234	0,797194	32.871,65
3	33.402	0,711780	23.775,15	42.421	0,711780	30.194,43
4	34.375	0,635518	21.845,80	43.656	0,635518	27.744,16
5	35.386	0,567427	20.079,22	44.941	0,567427	25.500,61
			119.770,9			152.109,0

Fuente: Cuadro N° 28, 33

Elaboración : Walter Fabricio Elizalde Córdova

$$\begin{array}{rcl}
 & \text{INGRESO ACTUALIZADO} & 152.108,99 \\
 \text{RELACION BENEFICIO COSTO} = & \text{-----} & = \boxed{1,27} \\
 & \text{COSTO ACTUALIZADO} & 119.770,86
 \end{array}$$

Nota: En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es de 1,27 mayor que uno, indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0,27 centavos de utilidad.

4.9.5 Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad, no es sino el grado de elasticidad de la rentabilidad de un proyecto ante determinadas variaciones de los parámetros críticos del mismo.

El análisis de sensibilidad busca medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable (ingresos, costos), asumiendo que el resto de variables permanecen constantes.

Si el criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es $>$ que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es $<$ que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es $=$ que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

Cuadro nº 46

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 10,96% EN LOS COSTOS

Años	Costo Total	Incremento	Ingreso Original	ACTUALIZACIÓN				
				Flujo Neto	Factor Act.	valor actual	Factor Act.	Valor Actual
		10,96%			31,91%		31,92%	
0				-12407,45		-12407,45		-12407,45
1	31570,01	35030,08	40093,91	5063,83	0,75809264	3838,85	0,75803517	3838,56
2	32467,87	36026,35	41234,20	5207,85	0,57470445	2992,97	0,57461732	2992,52
3	33402,37	37063,27	42421,01	5357,74	0,43567921	2334,26	0,43558014	2333,73
4	34374,78	38142,26	43655,97	5513,72	0,33028520	1821,10	0,33018507	1820,55
5	35386,44	39264,80	44940,78	5675,99	0,25038678	1421,19	0,25029190	1420,65
						0,93		-1,44

$$NTIR = Tir + Dif \left(\frac{VAN_{nueva}}{VAN_{nueva} - VAN_{antiga}} \right)$$

$$NTIR: 31,91\% + 0,01\% \times \frac{0,25}{0,93 - 1,44}$$

NTIR = 31,91 % TIR DEL PROYECTO= 46,86%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **14,95%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **31,90%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,99945**

Nota: El análisis de Sensibilidad con el incremento del 10,96% en los costos da como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

Cuadro n° 47

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 8,63% EN LOS INGRESOS

Años	Costo Total Original	Ingreso Original	Disminución	ACTUALIZACIÓN				
				Flujo Neto	Factor D. Act	Valor Actual	Factor D. Act	Valor Actual
			8,63%		31,91%		31,92%	
0				-12407,45		-12407,45		-12407,45
1	31570,01	40093,91	36.633,81	5063,80	0,75809264	3838,83	0,75803517	3838,54
2	32467,87	41234,20	37.675,69	5207,81	0,57470445	2992,95	0,57461732	2992,50
3	33402,37	42421,01	38.760,07	5357,71	0,43567921	2334,24	0,43558014	2333,71
4	34374,78	43655,97	39.888,46	5513,68	0,33028520	1821,09	0,33018507	1820,54
5	35386,44	44940,78	41.062,39	5675,95	0,25038678	1421,18	0,25029190	1420,64
				26818,95		0,85		-1,52

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR: 31,91\% + 0,01\% \times \frac{0,93}{0,93 - 1,44}$$

TIR DEL PROYECTO = 46,86% NTIR= 31,91%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **14,95%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **31,90%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,99945**

Nota: El análisis de Sensibilidad con la disminución del 8,63% en los ingresos, da como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

4.9.6 Periodo de Recuperación de Capital.

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará la inversión original de capital. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que la empresa recupere la inversión inicial de capital.

PERIODO DE RECUPERACIÓN

Cuadro N° 48

AÑOS	FLUJO NETO	F. ACTUAL IZA 12%	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	12.407,45			
1	6.389,65	0,892857	5.705,05	5.705,05
2	6.544,20	0,797194	5.216,99	10.922,04
3	6.938,36	0,711780	4.938,58	15.860,62
4	6.172,42	0,635518	3.922,69	19.783,31
5	10.282,11	0,567427	5.834,35	25.617,66
			25.617,66	77.888,67

Fuente: Cuadro N° 38

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

$$P.R.C = \text{Año que se recupera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Suma de los primeros flujos}}{\text{Flujo de los años que se recupera la inversión}}$$

$$P.R.C = 3 + \frac{12407,45 - 15860,62}{4938,58} = \mathbf{2,30}$$

Al desarrollar la formula se deduce que la inversión nominal del proyecto se recuperará en: **2 años, 3 meses y 18 días.**

CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES.

Una vez terminado con el estudio del presente proyecto se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

- ❖ La empresa de servicio **SERVINIÑERA Cía. Ltda.** ha diseñado el presente proyecto a fin de fomentar la innovación en el servicio en la Ciudad de Loja y aportar así con el desarrollo socioeconómico de la sociedad.
- ❖ El estudio de mercado realizado en la ciudad de Loja, ayudó a determinar, que el proyecto puede ser ejecutado, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización.
- ❖ La empresa es la primera en nuestra ciudad en ofrecer este tipo de servicio.
- ❖ **SERVINIÑERA Cía. Ltda.** pondrá a disposición su oficina localizada en el centro comercial Vallto 2do piso, calles 10 de Agosto entre Sucre y 18 de Noviembre sector céntrico de la ciudad de Loja, local suficiente para la recepción de nuestros clientes, esta oficina será arrendada con un precio de 120\$ dólares mensuales.

- ❖ Para la puesta en marcha del presente proyecto se requiere un capital de \$ 12407,45 el mismo que se financiara de fuentes externas que será en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ortiz. Con un valor de \$6203,72 equivalente al 50% y de fuente interna \$6203,72 equivalente al 50%
- ❖ La Evaluación Financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de \$ 13.210,21 por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.
- ❖ En cuanto a la TIR esta concluyo con 46,86%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto.
- ❖ La Relación Beneficio Costo en el proyecto, es de \$1,27 lo que significa que por cada dólar invertido, se tendrá una utilidad de 0,27 centavos de dólar.
- ❖ Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados en 10,96% y disminuidos en 8,63% respectivamente.
- ❖ El tiempo que se estima que recuperaremos el capital invertido es en 2 años, 3 meses y 18 días.

RECOMENDACIONES

i. RECOMENDACIONES

Una vez terminado nuestro trabajo de tesis creemos prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Con el desarrollo del presente proyecto se logra involucrar al sector comercial de nuestra ciudad, ya que existe una alta demanda del servicio, acompañada de la disponibilidad de potencial humano.
- ✓ Que exista una buena gestión organizacional, con especificación clara de funciones, personal calificado y bajo la dirección de profesionales en sus áreas.
- ✓ No dejar de lado la constante publicidad y promoción del servicio puesto que como es una empresa nueva se necesita de estos factores para su pronta inducción al mercado.
- ✓ Se concluye que se debe poner en ejecución el proyecto, ya que los resultados obtenidos demuestran que el proyecto es factible.

BIBLIOGRAFÍA

j. BIBLIOGRAFIA.

- FERNÁNDEZ RIOS Manuel, 1995, **Análisis y descripción de puestos de trabajo**, ediciones Díaz Santos, España, página 57.
- GELABERT PORRET Miquel, 2010, Administración de empresas, edit. ESIC, 4ta edición, Madrid – España, página 202.
- LLANOS RETE Javier, 2005, **Como entrevistar en la selección del personal**, editorial Pax México, I edición, México, página 3.
- Módulo 3-**Proceso Administrativo en el Desarrollo empresarial** – 2011 -2012 – página 104 y 135.
- MONDY R. Wayne y NOE Robert M., 2005, **Administración**, editorial Diana K. González, 9na Edición, México, página 202.
- Idalberto Chiavenato. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
- MONKS, Joseph G. Administración de Operaciones. McGraw-Hill. México1991.
- ADMINISTRACIÓN; Editorial Mc Graw Hill, México 1985.
- CHIAVENATO, Idalberto. Administración de Recursos Humanos. Editorial Mc Graw Hill,
- Formulación y Evaluación de Proyectos. Manuel Enrique Pasaca M.
- HARDIG, H. A. Administración de la Producción, Sao Paulo Atlas 1987

- JONSON W. Robert. Administración Financiera. Editorial, Continental.
- MC – GRAW – HILL Administración Financiera, Biblioteca práctica de Negocios. Tomo IV México. 1986.
- Rodríguez Valencia Joaquín. INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN
- SÁNCHEZ GUZMÁN, J.R.: Marketing. Conceptos básicos y consideraciones fundamentales, Editorial McGraw-Hill, 1995 Madrid 600 pp.

WEBGRAFÍA

- <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/importancia-del-talento-humano-en-las-empresas.htm>
- <http://psicologiayempresa.com/el-talento-humano-y-las-competencias-conceptos.html>
- <http://www.revistalabarra.com.co/larevista/Edicion-29/recursos-humanos-2/la-importancia-del-talento-humano.htm>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Gestión_del_talento
- <http://www.gestiopolis1.com/recursos7/Docs/rrhh/el-proceso-de-contratacion-de-personal.htm>
- <http://www.plandecapacitacion.com/>

- <http://sociologiaempresa09.wordpress.com/2009/11/09/tipos-de-motivacion-y-ejemplos/>
- http://www.deloitte.com/view/es_PE/pe/servicios/consultoria/capihuman/valoracion-de-puestos-y-estructura-salarial/index.htm
- <http://www.mitecnologico.com/Main/ValuacionDePuestosConcepto>
- http://148.204.211.134/polilibros/portal/Polilibros/P_terminados/poli_admonpersonal/Polilibro/Contenido/Unidad5/5.3.3.htm
- <http://www.monografias.com/trabajos30/rendimiento/rendimiento.shtml#metodos>

ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACION



Reciba un cordial saludo de los estudiante del Decimo módulo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, el motivo de la presente es determinar la demanda que tendrá el servicio de niñeras a domicilio en la ciudad de Loja, para lo cual precisamos de su información veraz y confiable.

1. ¿En qué rango se encuentra su ingreso mensual?

De \$ 200 a 300 () De \$ 301 a 400 () De \$ 401 a 500 ()
De \$ 500 o más ()

2. ¿Actualmente tiene usted niños menores de 10 años bajo su cuidado?

Si () No ()

3. ¿Usted utiliza el servicio de niñera?

Si () No ()

4. ¿Conoce en el medio local una empresa dedicada al cuidado de niños a domicilio?

Si () No ()

5. ¿Cuántas horas al día usted necesita de una niñera para el cuidado de sus niños?

Si () No ()

6. ¿Qué opina del servicio que ofrece la niñera que actualmente usted contrata?

Muy Buena () Buena () Mala ()

7. ¿En caso de existir una empresa que ofrezca el servicio de niñeras a domicilio en el mercado local usted haría uso de este servicio?

Si () No ()

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar la hora del servicio de niñeras en su domicilio?

Selecciones con una X

3 a 4 Dólares	
5 a 6 Dólares	
7 a 8 Dólares	
9 a 10 Dólares	
TOTAL	

9. ¿Por qué medio de comunicación a usted le gustaría conocer el servicio de niñeras a domicilio en la ciudad de Loja?

Periódico () Radio () Tv () Hojas Volantes ()

10. ¿A qué hora le gustaría que se dé a conocer el servicio?

Seleccione con una X su respuesta.

por la mañana	
al medio día	
por las tardes	
por las noches	

Anexo 2

ROL DE PAGOS PARA PERSONAL ADMINISTRATIVO

Nº	Cargo	Salario Básico Unificado	Aporte Patronal	Total Mensual	Subtotal Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de Reserva	Total Anual
			12,15%						8,33%	
1	Gerente	450	54,675	504,675	6056,1	37,50	24,33	18,75	37,485	6174,17
2	Secr-contador	350	42,525	392,525	4710,3	29,17	24,33	14,58	29,155	4807,54
Valor mensual		800	97,2	897,2						
Valor anual		9600	1166,4	10766,4						10981,71

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 3

ROL DE PAGOS PARA LA MANO DE OBRA DIRECTA.

Nº	Cargo	Salario Básico	Aporte Patronal	Total Mensual	Subtotal Anual	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de Reserva	Total Mensual	Total Anual
			12,15%						8,33%		
1	Niñera 1	292	35,48	327,48	3929,736	24,33	24,33	12,17	24,32	340,67	4100,17
2	Niñera 2	292	35,48	327,48	3929,736	24,33	24,33	12,17	24,32	340,67	4100,17
3	Niñera 3	292	35,48	327,48	3929,736	24,33	24,33	12,17	24,32	340,67	4100,17
4	Niñera 4	292	35,48	327,48	3929,736	24,33	24,33	12,17	24,32	340,67	4100,17
TOTAL MENSUAL		1168									16400,67
TOTAL ANUAL		14016									

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

El salario básico unificado es de \$ 292.00 dólares,

Anexo 4

RECURSOS HUMANOS Y SUS COSTOS.

Denominación	Costo Mensual	Costo Anual
MANO DE OBRA DIRECTA		
Niñera 1	341,68	4.100,17
Niñera 2	341,68	4.100,17
Niñera 3	341,68	4.100,17
Niñera 4	341,68	4.100,17
SUBTOTAL	1.366,72	16.400,67
PERSONAL ADMINISTRATIVO		
Gerente	514,51	6.174,17
Secretario-Contador	400,63	4.807,54
SUBTOTAL	915,14	10.981,71
TOTAL	2.281,86	27.382,37

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 5

ADECUACIONES E INSTALACIONES

Descripción	Valor total
Adecuación De La Oficina	180
Instalación Software Para Contabilidad	300
Total	480

Fuente: Proforma Utpl, aluvisor

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 6

Concepto	Mensual	Anual
Arriendo	120	1440
Total		1440

Fuente: Proforma Vallto

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 7

Gastos de publicidad

Concepto	Mensual	Anual
Publicidad	95	570
Total		570

Fuente: Proforma radios locales

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 8

Gastos de servicios básicos

Concepto	Mensual	Anual
Teléfono	22	264
Internet	18	216
Total	52	480

Fuente: Proforma Claro Autoservicio, CNT

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 9

Útiles de oficina.

Descripción	Cantidad	Valor
Papel bond	4 paquete	12
Esferos	1 caja	4
Grapas	1 caja	0,50
Clic	1 caja	0,25
Total		16,75

Fuente: Almacenes Tía

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 10

Gasto de útiles de aseo.

Concepto	Cantidad	Valor
Escobas	2	3
Trapeadores	2	5
Desinfectantes	2	8
Franelas	2	2
Total		18

Fuente: Almacenes Tía

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

DEPRECIACIONES

Anexo 11

Depreciación de herramientas				
Valor del activo:	5000		Dep. Anual	450,00
Vida útil:	10			
Depreciación	10%			
Valor residual	500	Valor del activo * 10%		
Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	5000	500		4500
1	4500		450,00	4050
2	4050		450,00	3600
3	3600		450,00	3150
4	3150		450,00	2700
5	2700		450,00	2250
6	2250		450,00	1800
7	1800		450,00	1350
8	1350		450,00	900
9	900		450,00	450
10	450		450,00	0

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Depreciación de muebles y enseres.

Anexo 12

Valor del activo:	540			
Vida útil:	10 años			
Depreciación	10%			
Valor residual	54			
Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	540	54		486
1	486		48,60	437
2	437		48,60	389
3	389		48,60	340
4	340		48,60	292
5	292		48,60	243
6	243		48,60	194
7	194		48,60	146
8	146		48,60	97
9	97		48,60	49
10	49		48,60	0

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Depreciación de equipo de oficina.

Anexo 13

Valor del activo:	60			
Vida útil:	10 años			
Depreciación	10%			
Valor residual	6,00			
Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	60	6		54
1	54		5,40	49
2	49		5,40	43
3	43		5,40	38
4	38		5,40	32
5	32		5,40	27
6	27		5,40	22
7	22		5,40	16
8	16		5,40	11
9	11		5,40	5
10	5		5,40	0

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

EQUIPO DE COMPUTACION.

Anexo 14

Valor del activo:	700
Vida útil:	3
Depreciación	33%
Valor residual	233,31

Primer equipo de computación

			155,56	
Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	700	233,31		467
1	467		155,56	311
2	311		155,56	156
3	156		155,56	0

Segundo equipo de computación

Años	Valor del activo	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	700	233,31		467
1	467		155,56	311
2	311		155,56	156
3	156		155,56	0

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

PRESUPUESTOS

Anexo 15

MANO DE OBRA DIRECTA 0,035

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
4 Niñeras	16.400,67	16.974,69	17.568,80	18.183,71	18.820,14

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 16

PERSONAL ADMINISTRATIVO Incremento: 0,035

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	6.174,17	6.390,26	6.613,92	6.845,41	7.085,00
Secretaria Contadora	4.807,54	4.975,80	5.149,96	5.330,20	5.516,76
TOTAL	10.981,71	11.366,07	11.763,88	12.175,61	12.601,76

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 17

GASTOS ADMINISTRATIVOS Incremento: 0,04

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de Arriendo	1.440,00	1.490,40	1.542,56	1.596,55	1.652,43
	1.440,00	1.490,40	1.542,56	1.596,55	1.652,43

Publicidad	570,00	589,95	610,60	631,97	654,09
	570,00	589,95	610,60	631,97	654,09

Servicios Básicos	480,00	496,80	514,19	532,18	550,81
	480,00	496,80	514,19	532,18	550,81

Útiles de Aseo	18,00	18,63	19,28	19,96	20,66
	18,00	18,63	19,28	19,96	20,66

Útiles de Oficina	16,75	17,34	17,94	18,57	19,22
	16,75	17,34	17,94	18,57	19,22
TOTAL DE GASTOS	2.524,75	2.613,12	2.704,58	2.799,24	2.897,21

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

Anexo 18

Amortización de activos diferidos

Años	Valor de la Amortización	Valor total
1	1480,5	296,10
Total	1480,5	296,10

Elaboración: Walter Fabricio Elizalde Córdova

ÍNDICE

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN

AUTORÍA

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

ÍNDICE DE CONTENIDOS

a. TÍTULO

b. RESUMEN

c. INTRODUCCIÓN

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. Marco Conceptual

1.1 Proyectos

1.2 Tipos De Proyectos

1.2.1 Proyecto Productivo

1.2.2 Proyecto Público o Social

1.2.3 Proyecto de Factibilidad

1.3 Segmentación de Mercados

1.4 Beneficios de una buena Segmentación

1.5 Estudios de Proyecto de Inversión

1.5.1 Estudio de Mercado

1.5.2 Estudio Técnico

1.5.3 Estudio Organizacional

1.5.4 Estudio Financiero

2. Marco Referencial

2.1 Datos Históricos del Servicio de Niñeras

2.2 Importancia del Servicio de Niñeras

3. Análisis situacional

3.1 Antecedentes Históricos del Cantón Loja

1.1 Fundación

3.1.2 Geografía

3.1.3 Clima

3.1.4 Demografía

3.1.5 Migración

3.1.6 Arte y Cultura

3.1.7 Turismo

3.1.8 Lugares de Interés

3.1.9 Transporte

3.1.10 Medios de comunicación

e. MATERIALES Y MÉTODOS

1. Materiales

2. Metodología

2.1 Método Inductivo

2.2 Método Analítico

2.3 Método Descriptivo

3. Técnicas

3.1 Observación

3.2 Encuesta

3.3 Determinación del tamaño de la muestra

3.4 Proyección de la Población

f. RESULTADOS

1. Interpretación de las encuestas realizadas a la ciudadanía Lojana.

g. DISCUSIÓN

1. Estudio de Mercado

1.1 Análisis de la Demanda

1.1.1 Demanda Potencial

1.1.2 Demanda Actual o Real

1.1.3 Demanda Efectiva

1.1.4 Proyección de la Demanda

1.2 Análisis de la Oferta

1.3 Balance entre Demanda y Oferta

1.4 Estrategia de Mercado

1.5 Plan de Marketing

1.5.1 Presentación del Servicio Niñeras a Domicilio

1.5.1.1 Servicio

1.5.1.2 Nombre de la Empresa

1.5.1.3 Logotipo

1.5.1.4 Precio

1.5.1.5 Plaza

1.5.1.6 Publicidad

1.5.1.7 Spot Publicitario

2. Estudio Técnico

2.1 Ingeniería del Proyecto

2.2 Tamaño del Proyecto

-	Capaci
dad Instalada	
-	Capaci
dad Utilizada	

2.3 Descripción del proceso para la prestación del servicio

2.3.1 Flujo del proceso para ofrecer el servicio

2.4 Descripción de las Herramientas y Equipo Necesario para Prestación del Servicio.

2.5 Ingeniería de la Planta

2.6 Localización del Proyecto

-	Macro
localización	
-	Micro
localización	

3. Estudio Organizacional

3.1 Estructura Organizativa

3.1.1 Organización Legal

3.1.1.1 Acta Constitutiva

3.1.1.2 Constitución de la Empresa

3.1.1.3 Razón Social

3.1.1.4 Domicilio

3.1.1.5 Objeto de la Sociedad

3.1.1.6 Capital Social

3.1.1.7 Tiempo de duración de la Sociedad

3.1.1.8 Número de Socios

3.2 Estructura Empresarial

3.3 Niveles Jerárquicos

3.3.1 Nivel Legislativo

3.3.2 Nivel Ejecutivo

3.3.3 Nivel Auxiliar

3.3.4 Nivel Operativo

3.4 Horizonte del Proyecto

3.5 Organigramas

3.5.1 Organigrama Estructural

3.5.2 Organigrama Funcional

3.5.3 Organigrama Posicional

3.6 Manual de Funciones

3.6.1 Junta General de Socios

3.6.2 Gerente General

3.6.3 Secretario y Contador

3.6.4 Trabajadoras

4. Estudio Financiero

4.1 Inversiones

4.2 Activos

4.2.1 Activo Fijo

4.2.2 Activos Diferidos

4.2.3 Activo Circulante o Capital de Trabajo

4.3 Financiamiento

4.4 Presupuesto de Costos y Establecimientos de Ingresos del Proyecto

4.5 Estimación de Ingresos

4.6 Estructura de Costos

4.7 Estados Financieros de Pérdidas y Ganancias

4.8 Punto de Equilibrio

4.9 Evaluación Financiera del Proyecto

4.9.1 Flujo de Caja

4.9.2 Valor Actual Neto (V.A.N)

4.9.3 Tasa Interno de Retorno (T.I.R)

4.9.4 Relación de Beneficio Costo

4.9.5 Análisis de Sensibilidad

4.9.6 Período de Recuperación de Capital

h. CONCLUSIONES

i. RECOMENDACIONES

j. BIBLIOGRAFÍA

k. ANEXOS