



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UNA EMPRESA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA A DOMICILIO
EN LA CIUDAD DE CUENCA”**

Tesis de grado previo a la obtención del
Título de Ingeniero Comercial

AUTOR:

GEOVANNY MIGUEL BRAVO VILLAMAGUA

DIRECTOR:

Ing. *EDWIN BLADIMIR HERNÁNDEZ QUEZADA*. Mg. Sc

LOJA-ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

Ing. Edwin Bladimir Hernández Quezada. Mg. Sc.
DOCENTE Y DIRECTOR DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y
DIRECTOR DE LA PRESENTE TESIS

CERTIFICO:

Haber dirigido el trabajo de tesis previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial realizado por el aspirante Geovanny Miguel Bravo Villamagua, con el TÍTULO “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE CUENCA**”, una vez verificado el mismo, cumple con los requisitos establecidos en el Reglamento del Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo a su actor que la investigación se presente ante el correspondiente Tribunal de Grado, para su sustentación y defensa.

Loja, Diciembre del 2016

Atentamente



Ing. Edwin Bladimir Hernández Quezada. Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo, Geovanny Miguel Bravo Villamagua, declaro ser el autor del presente trabajo de Tesis y Examino expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional Loja, la Publicación de mi tesis en el repositorio institucional Biblioteca- Virtual.

Autor: Geovanny Miguel Bravo Villamagua

Firma:  _____

Cedula: 1104518558

Fecha: Loja, Diciembre del 2016

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Geovanny Miguel Bravo Villamagua declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE CUENCA”**, como requisito para obtener el título de Ingeniero Comercial, faculto al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos publique al mundo la producción intelectual de la misma, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de Noviembre del dos mil dieciséis, firma el autor.

Firma: _____ 

Autor: Geovanny Miguel Bravo Villamagua

Cédula: 1104518558

Dirección: Algarrobos 25-70 y Gobernación de Mainas Loja

Correo electrónico: geova_1311@hotmail.com

Teléfono: 2103016 - 0997157292

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ing. Hernán Hernández

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala.

PRESIDENTE

Ing. Andrea Paulina Colambo Yaure.

VOCAL

Víctor Nivaldo Anguisaca Guerrero.

VOCAL

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo a toda mi familia, en especial a mi Madre y mi Padre, quienes siempre han estado apoyándome e incentivando día a día mis deseos de superación.

A todos quienes han estado apoyándome a lo largo de la carrera para que se realice la culminación de esta etapa.

Geovanny Bravo

AGRADECIMIENTO

En primer lugar doy gracias a Dios por haberme permitido tener la mejor experiencia de mi vida dentro de esta institución, a la misma por convertirme en un profesional, a cada uno de los maestros que hicieron parte de este proceso integral de formación para llegar a instaurarme dentro de la sociedad para ir a servir.

A mis amigos, mismos que siempre me dieron su apoyo en cada uno de los peldaños que tuvimos a lo largo de la carrera.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento al Ingeniero Edwin Hernández, quien como profesor del último módulo de la carrera, y director del presente trabajo de investigación, ha apoyado al desarrollo y culminación del mismo.

El Autor.

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA A DOMICILIO EN LA CIUDAD
DE CUENCA”**

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con la finalidad de diseñar un proyecto de factibilidad para la implementación del Servicio de Estimulación Temprana a Domicilio en la ciudad de Cuenca, ejecutando un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda (potencial, real, efectiva e insatisfecha), incluyendo el plan de comercialización del servicio a ofrecer al mercado. Además se elaboró el estudio técnico el cual permitió establecer el tamaño del proyecto en base a su capacidad instalada y utilizada, localización de la planta e ingeniería del proyecto. Se elaboró el estudio organizacional el cual determina el tipo de empresa a constituir, la estructura legal y organizacional de la misma; además mediante la ejecución del estudio económico se pudo determinar los presupuestos de costos e ingresos y como se realizará el financiamiento; se aplicó la evaluación financiera al proyecto mediante la aplicación de los indicadores como: VAN, TIR, RELACION B/C, PRC, ANALISIS DE SENSIBILIDAD los cuales determinaron la viabilidad de ejecución del proyecto, para el lanzamiento de este servicio al mercado local.

Se empleó también los métodos inductivo, deductivo y analítico, como técnicas de observación directa, encuesta y entrevista, determinando así el tamaño de la muestra en base al número de familias en la ciudad de Cuenca, según datos: 399 familias.

En el desarrollo de la investigación, se determinó una demanda insatisfecha del 83% para la ciudad de Cuenca; esto para el primer año de vida útil del proyecto, observando que la empresa tiene un amplio mercado por cubrir en la ciudad.

Dentro del estudio técnico se determinó una capacidad instalada de 5.760 servicios, se definió que la capacidad utilizada para el primer año de vida útil será del 75% de la capacidad instalada, incrementando la misma cada dos años un 5%, llegando a un 95% de capacidad máxima.

La empresa estará localizada en la ciudad de Cuenca y para esto se definió la distribución de la oficina, procesos y recursos necesarios para su funcionamiento.

En el estudio administrativo se determinó la constitución de la empresa, misma que tendrá como razón social SETAD CIA. LTDA., será de responsabilidad limitada y una organización administrativa que contará con sus respectivos manuales y en estos estará inmerso el organigrama estructural y funcional.

De acuerdo al estudio financiero se determinó que la inversión inicial empleada se recuperará en tres años y medio, según la evaluación económica el VAN y el TIR. En lo referente a la relación beneficio / costo se concretó que el proyecto soportara hasta un incremento del 9,6% de los costos y una disminución de hasta 5,75% de los ingresos; observando así que todos los resultados de la

evaluación económica son positivos y favorables, por lo tanto se concluye que es factible la implementación de una empresa dedicada al servicio de Estimulación Temprana a domicilio en la ciudad de Cuenca.

Dando así un resultado positivo en los cálculos, los cuales nos indican que el proyecto es factible para la implementación.

ABSTRACT

Feasibility study was developed in order to future implementation of Service Early Stimulation at home in the city of Cuenca, carrying out a market study to determine supply and demand (potential, real, effective and unsatisfied), including the marketing plan of the service to be offered to the market. In addition, the technical study was developed which allowed the size of the project to be established based on its installed and used capacity, plant location and project engineering. The organizational study was elaborated which determines the type of company to be constituted, the legal and organizational structure of the same, In addition, through the execution of the economic study, it was possible to determine the cost and income budgets and how the financing will be realized; The financial evaluation was applied to the project through the application of indicators such as: VAN, TIR, RELACION B / C, PRC, SENSITIVITY ANALYSIS which determined the viability of project execution, for the launch of this service to the local market.

Inductive, deductive and analytical methods were used, such as direct observation, survey and interview techniques, thus determining the size of the sample based on the number of families in the city of Cuenca, according to data: 399 families.

In the development of the investigation, an unsatisfied demand of 83% was determined for the city of Cuenca; this for the first year of life of the project, noting that the company has a large market to cover in the city.

The technical study identified an installed capacity of , 5.760 services, it was defined that the capacity used for the first year of useful life will be 75% of the installed capacity, increasing it every two years by 5%, reaching 95% Of maximum capacity.

The company will be located in the city of Cuenca and for this it was defined the distribution of the office, processes and resources necessary for its operation.

In the administrative study was determined the constitution of the company, which will have as its corporate name SETAD CIA. LTDA. Will be of limited responsibility and an administrative organization that will have their respective manuals and in these will be immersed the structural and functional organization chart.

According to the financial study it was determined that the initial investment used will recover in three and a half years, according to the economic evaluation the NPV and the IRR. Regarding the benefit / cost ratio, it was specified that the project will support up to a 9,6% increase in costs and a decrease of up to 5,75% in revenues; Thus observing that all the results of the economic

evaluation are positive and favorable, therefore it is concluded that it is feasible to implement a company dedicated to the Early Stimulation service at home in the city of Cuenca.

The results in the calculations, which indicate that the project is feasible for implementation.

c. INTRODUCCIÓN

La estimulación temprana consiste en proveer al bebé o niño oportunidades de desarrollarse tanto física, intelectual y socialmente, de tal manera que desarrollando sus capacidades y habilidades le permitan mejorar su desempeño en el entorno.

La estimulación temprana da inicio en el año de 1959 con la declaración de los derechos de los niños, creada para la ayuda a niños y niñas con problemas en su desarrollo, se convirtió en una herramienta para corregir cualquier tipo de discapacidad.

Hoy en día, los padres de familia, por situaciones laborales, dejan a sus hijos al cuidado de terceras personas, mismas que no tienen un nivel de conocimiento adecuado para el cuidado y desarrollo motriz, cognitivo, social y lingüístico. Dicho esto, la falta de estimulación puede tener efectos permanentes e irreversibles en el desarrollo del cerebro del niño, pues altera su organización y las posibilidades de configurar las estructuras funcionales que han de constituir la base fisiológica para las condiciones positivas del aprendizaje.

Es por esta razón que basados en la necesidad de contar con un servicio de estimulación temprana y llevados de que, por la comodidad y la seguridad que sienten los padres al ser en sus hogares y con el propósito de poner en práctica

los conocimientos adquiridos en la universidad, se desarrolla una investigación en la ciudad de Cuenca en cuanto a la implementación de una empresa de estimulación temprana a domicilio en la ciudad.

Para este estudio, además de lo mencionado anteriormente, es muy importante tomar en cuenta que en la ciudad no existe un mayor número de establecimientos que se especialicen directamente en brindar este servicio a domicilio, es por ello que con el afán de adaptarse a las condiciones del mercado nace la iniciativa de formar esta organización.

Durante el desarrollo del trabajo es indispensable la investigación de campo, además de la revisión y análisis de libros, revistas, escrituras y demás documentos mediante los cuales se pueda recabar información acerca de conceptualización y lineamientos sobre este tema.

Con el presente estudio se va a determinar cuan factible es la implementación de un Centro que brinde el servicio de Estimulación Temprana a Domicilio en la Ciudad de Cuenca, todo con el afán de brindar un nuevo servicio para las familias de la Ciudad, en búsqueda de un crecimiento y una excelente atención a la comunidad en general.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. MARCO TEORICO REFERENCIAL

ESTIMULACIÓN TEMPRANA

Se entiende por Estimulación Temprana, la acción de acercamiento con un niño, niña o bebe, la misma con la finalidad de alcanzar a fortalecer y desarrollar de una manera óptima y oportuna sus potenciales. (Lopez Rivadeneria, 2010)

Este acercamiento se propicia mediante una repetición de sucesos sensoriales, los mismos que van paulatinamente aumentando el control emocional del niño, propiciando un efecto de seguridad y deleite; así también apoya, el desarrollo mental, el cual facilita el aprendizaje, puesto que desarrolla habilidades que lo estimulan a sí mismo, mediante un juego libre, exploración e imaginación. (Lopez Rivadeneria, 2010)

Objetivos

- Lograr de la estimulación una práctica atractiva e interesante, la misma que fortalezca la relación madre & hijo, acrecentando las experiencias vividas y el desarrollo del niño o niña.

- Efectuar una estimulación de manera planificada, basada en fundamentos los cuales incluyan planes que estén sustentados en el desarrollo integral, abarcando varios ámbitos de este tema.

Desarrollo cognitivo

El desarrollo cognitivo de un niño, tiene que ver con sus diferentes etapas de crecimiento, mediante en estas, va desarrollando su inteligencia así como su desarrollo emocional, afectivo, social y biológico. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

En los primeros meses, el pequeño tiene gran intereses por explorar, es así como sus destrezas motrices ayudan a indagar su entorno. . (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Al culminar su primer año de vida, sus capacidades motrices le amplían el campo de indagación o exploración de su entorno, es así como atiende y observa con mesura algo que le llamo la atención y emplea mucho tiempo en ello, esta etapa es la propicia para instruirle ciertas cosas por el interés que presta en aprender las mismas. . (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Una de las características importantes en este desarrollo es el lenguaje, es por esta razón que se recomienda hablar constantemente al niño acerca de lo que se está realizando o haciendo, mediante canticos y lecturas constantes. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Desarrollo motor

Desde el nacimiento del niño, su desarrollo motor va poco a poco en incremento, pues el sistema nervioso, directo responsable de este desarrollo, va gradualmente logrando que el infante se desenvuelva, consiguiendo así movimientos de control, que van desde su cabeza, hasta la parte media o tronco del bebé. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Éste desarrollo se divide en dos áreas: motricidad gruesa, la misma que se refiere a los cambios de postura y motricidad fina, que tiene que ver con los movimientos coordinados entre manos y ojos. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Desarrollo motor grueso

La motricidad gruesa se refiere a los cambios de posición del cuerpo del bebé y la capacidad que desarrolla para mantener equilibrio, iniciando desde que el niño puede sostener la cabeza, gatear, sentarse sin apoyo alguno, y poco a poco estabilizarse y caminar, logrando así estabilidad. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Desarrollo motor fino

La motricidad fina se presenta después, al momento en que el niño descubre sus manos y lo que puede lograr con ellas, tratando de tomar objetos y

manipulándolos, paulatinamente irá experimentando la conjugación de sus manos con sus ojos, tratando de alcanzar los objetos que llamen su atención.

Es recomendable que en un inicio se les facilite objetos grandes, puesto que los niños toman los mismos con toda la mano hasta que poco a poco independice sus dedos. (Narvaez, ConTuSalud, 2001)

Con el paso del tiempo ésta motricidad va en progreso, pue fácilmente el niño toma objetos, los levanta y lanza, así es como llega a la coordinación perceptivo motora; se van puliendo las actividades de insertar hasta que poco a poco dirigirá objetos hacia la boca, cabeza y oído. (CARRANZA, LEON, & NEGREROS, 2012)

Servicio de cuidado infantil

Existen centros de cuidado infantil, los mismos que se han convertido en un servicio accesible para los padres de familia, ayudando y apoyando a los niños y su crecimiento optimo en cuanto a sus destrezas y su inducción en el ámbito social.

Cuentan con personal capacitado el mismo que mediante estudios y vivencias aprenden a manejar el cuidado infantil. (Hurlok, 2003)

Servicio de cuidado infantil a domicilio

Con el afán de mantener un mejor control y la protección de sus hijos, los padres optan por tomar el servicio del cuidado de sus infantes a domicilio,

precautelando la seguridad del niño, una nutrición apropiada y sobretodo porque esta prestación la manejan centros que garantizan la contratación de personal calificado y capacitado para dar este servicio. (Hurlok, 2003)

Trabajos en el cuidado a domicilio - Juegos educativos

Los juegos educativos han sido trazados con el objetivo de que los niños y niñas aprendan algo, los mismos pueden ser manejados no necesariamente con un objeto educativo sino con un objeto de aprendizaje y éste se vuelve educativo al momento que se enseña un contenido de este carácter, estimulando el desarrollo evolutivo del niño.

La acción de juego no cuenta de por si con un objeto educativo en concreto, de ahí se determina el juego educativo, utilizando material que propicie el aprendizaje como un modelo de enseñanza. (Garaigordobil, 1990)

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

PROYECTO

Un proyecto se puede definir como una cantidad de actividades o acciones interrelacionadas, que emprende una persona o una empresa, con el propósito de alcanzar un objetivo planteado en un tiempo determinado. (DECONCEPTOS.COM, 2016)

Proyecto de factibilidad

Un proyecto de factibilidad está definido por una serie de propuestas que según sus características pueden colaborar a la resolución de un problema, permitiendo satisfacer una necesidad concreta, la misma que fue detectada tras un estudio o análisis, aprovechando así las oportunidades de crecimiento que se presenten. (Joaquín Arturo de la Torre Pérez, 2003)

2. ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado es un proceso ordenado, el cual, consiste del análisis y recolección de datos tanto de los clientes como de los competidores, del mercado específico al cual será dirigido el estudio. (Randall, 2003)

Éste estudio sirve para la creación de un plan de negocios, el lanzamiento de nuevos productos o servicios o para mejorar los mismos y lograr un plus en

comparación a la competencia, la misma que permitirá ingresar a nuevos mercados. (Randall, 2003)

Servicio.- Bien intangible, o cumulo de actividades que desarrollan una entidad o empresa, con el objetivo de satisfacer necesidades a sus clientes. (INTI, 2015)

Precio.- Definido por el valor monetario asignado a un producto o servicio. (Philip Kotler, 2013)

Plaza.- Se entiende por plaza a la localidad al lugar o espacio físico, en donde se comercializará o venderá el producto o servicio ofertado. (Abigail, 11:42:01 UTC)

Publicidad.- Se puede definir como publicidad a una serie de estrategias que maneja una entidad u organización para dar a conocer sus productos o servicios, se considera una poderosa herramienta a los diferentes medios de comunicación, ya sea escrita, televisiva, radial o internet, mediante las cuales se anuncian las características o propiedades que otorga el producto o servicio ofertado, llegando así a llamar la atención de los potenciales consumidores. (Russell, 2005)

DEMANDA

Se considera demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere para satisfacer una necesidad específica, a un precio determinado. (N. Gregory Mankiw, 2007)

Demanda Potencial.- La Demanda potencial se define como la cantidad máxima que puede alcanzar un producto o servicio en circunstancias y en tiempos determinados, la misma puede expresarse en unidades tanto monetarias como físicas. (N. Gregory Mankiw, 2007)

Demanda efectiva.- También llamada demanda real, es el número de unidades adquiridas por los consumidores en un tiempo determinado. Éste indica el alcance de resultados de una entidad. (VARGAS, 2006)

Demanda total.- Se define por el volumen de adquisición de los clientes, los mismos que se encuentran bajo un área geográfica, dentro de un tiempo, y en un ambiente de mercadeo definidos. (BLASCO, 2005)

Demanda actual.- La demanda actual es la determinación de la cantidad y precios de productos o servicios que los actuales compradores o adquirientes están dispuestos a recibir o consumir. (BLASCO, 2005)

Demanda insatisfecha.- Se considera demanda insatisfecha a la porción de mercado que no ha sido cubierto por el producto o servicio ofrecido, ésta se presenta cuando la demanda es mayor a la oferta. (Vásquez, 2011)

Proyección de la demanda.- La proyección de la demanda está dada por el número de productos o servicios que el comprador está presto para adquirir, a un precio y en un lugar determinado. (PACO, 2013)

OFERTA

Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de productores están en capacidad de poner a disposición del mercado, a un precio determinado. (BONILLA, 2010)

3. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se realiza un análisis de la ubicación del proyecto, es decir en donde estará localizado el mismo, así como también se analiza los procesos necesarios para realizar el producto o servicio, la maquinaria, insumos, equipos y mano de obra necesaria para la consecución del bien o servicio a ofrecer. (Erossa, 2010)

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño.- El tamaño de un proyecto, es la capacidad de producción durante un tiempo de funcionamiento establecido, el mismo que es considerado normal de acuerdo al tipo de proyecto que se requiere implementar. (SILVA, 2010)

Capacidad instalada y utilizada.- La capacidad instalada se refiere a la máxima producción o volumen máximo de producción de una empresa en particular. (SILVA, 2010)

En cambio la capacidad utilizada es el volumen máximo de producción alcanzado por una entidad, estos dos conceptos están estrechamente relacionales en cuanto a la producción de un bien o servicio. (SILVA, 2010)

Localización.- En la localización claramente se establece el lugar óptimo para la ubicación de la planta de producción o empresa de servicios, esta será la misma que después de los análisis correspondientes admita contar con una máxima producción así como la reducción al mínimo en costos. (Padilla, 2006)

Micro localización.- En la micro localización se consigue delimitar de maneras exacta las áreas o el sitio en donde se localizará la planta o empresa, indicando en la misma la ubicación en un plano del sitio en donde se realizarán las operaciones del proyecto.(Padilla, 2006)

Macro localización.- En la macro localización se consideran características de orden social, es decir, se analizan las condiciones de la oferta, la demanda y la infraestructura, determinándose así en un mapa de la región o ciudad en donde se pretende implantar el proyecto. (Padilla, 2006)

Factores de la localización.- Los factores de localización son necesarios para la determinación de la instalación del proyecto, los más comunes son:

Medios y valor de transporte, disponibilidad y costo de mano de obra calificada, Proximidad a fuentes de abastecimiento, Proximidad del mercado, Costo y disponibilidad de terrenos o sitios, Disponibilidad de infraestructura adecuada, Disponibilidad de servicios básicos (agua, luz eléctrica, etc.), Comunicaciones, Disponibilidad y confiabilidad de sistemas de apoyo, Condiciones sociales y culturales, Condiciones políticas y legales, Seguridad, Factores ambientales, etc. (CALDERON, 2011)

4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se refiere principalmente a todas las actividades necesarias para la planeación, ejecución y control del proyecto. Abarca todos los tipos de servicios, desde las necesidades de insumos fijos y variables, que se conjuntan para lograr la determinación de las inversiones y costos del proyecto (Dany, 2015).

Infraestructura.- La infraestructura en un proyecto de factibilidad, se conceptualiza como el conjunto de medios o servicios necesario para la creación y funcionamiento de una organización o actividad, es decir la estructura física que tendrá ésta para este fin. (Farlex, 2016)

Requerimientos tecnológicos.- Como su nombre lo describe son todos los requisitos tecnológicos que la empresa requiere para llevar a cabo sus actividades, es decir software y hardware necesarios para la organización y manejo de información, como por ejemplo: 3 computadoras en red con el sistema operativo Microsoft Windows XP. (Portnoi, 2016)

Requerimientos técnicos: “Se centran en las soluciones que harán posible la consecución del proyecto. Imprescindibles para finalizar el proyecto con éxito.” (School, 2016)

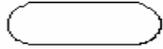
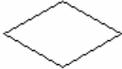
Vías de acceso: “El acceso a la cercanía de los servicios publico facilita el funcionamiento de la planta. Acceso a vías de comunicación y todos los servicios públicos tanto desde el punto de vista de proveedores, como de la materia prima, este en un factor determinante en la ubicación.” (López, 2016)

Distribución de la planta: “La distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios.” (López, 2016).

Procesos Productivos.- Secuencia de actividades requeridas para elaborar bienes que realiza el ser humano para satisfacer sus necesidades; esto es, la transformación de materia y energía, con ayuda de la tecnología, en bienes y servicios. (C., 2010).

Flujo de Proceso.- Un diagrama de flujo es una representación gráfica de un proceso. Cada paso del proceso es representado por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa de proceso. Los símbolos gráficos del flujo del proceso están unidos entre sí con flechas que indican la dirección de flujo del proceso. (Consultores, 2010)

Figura 1. Simbología del diagrama de flujo

SÍMBOLO	REPRESENTA	SÍMBOLO	REPRESENTA
	Terminal: Indica el inicio o la terminación del flujo del proceso.		Actividad: Representa una actividad llevada a cabo en el proceso.
	Decisión: Indica un punto en el flujo en que se produce una bifurcación del tipo "SI" – "NO"		Documento: Se refiere a un documento utilizado en el proceso, se utilice, se genere o salga del proceso.
	Multidocumento: Refiere a un conjunto de documentos. Un ejemplo es un expediente que agrupa a distintos documentos.		Inspección / Firma: Empleado para aquellas acciones que requieren una supervisión (como una firma o "visto bueno").
	Conector de proceso: Conexión o enlace con otro proceso diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.		Archivo Manual: Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documento y/o expediente.
	Base de datos/aplicación: Empleado para representar la grabación de datos.		Línea de Flujo. Proporciona indicación sobre el sentido de flujo del proceso.

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

“Se establecerá la naturaleza jurídica de la empresa a crearse, los organigramas y manual de funciones, con la finalidad de determinar los niveles

jerárquicos y la funciones de los puestos a crearse dentro de la organización.”

(Rodríguez, 2013)

BASE LEGAL

Acta constitutiva.- “Una Acta Constitutiva es aquel documento o constancia notarial en la cual se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de una sociedad o agrupación.”

(DEFINICIONABC, 2015)

Niveles jerárquicos de la empresa

“Son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa.”

(GAVILANES, 2012)

Nivel directivo.- “Las funciones principales son; legislar políticas, crear y normas procedimientos que debe seguir la organización. Así como también realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional de la empresa. Este organismo constituye el primer Nivel jerárquico de la empresa, formado principalmente por la Junta General de Accionistas.” (GAVILANES, 2012)

Nivel ejecutivo.- “Es el segundo al mando de la organización, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que

disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.” (GAVILANES, 2012)

“Este nivel, se encarga de manejar Planes, Programas, Métodos y otras técnicas administrativas de alto nivel, en coordinación con el nivel operativo y auxiliares, para su ejecución. Velara el cumplimiento de las leyes y reglamento obligatorios y necesarios para el funcionamiento de la organización. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un Director o Gerente.” (GAVILANES, 2012)

Nivel asesor.- “No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable, industrial y demás áreas que tenga que ver con la empresa.” (GAVILANES, 2012)

Nivel auxiliar o de apoyo.- “Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.” (GAVILANES, 2012)

Nivel operativo.- “Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.” (GAVILANES, 2012)

“Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad, bajo su mando puede delegar autoridad, más no responsabilidad.” (GAVILANES, 2012)

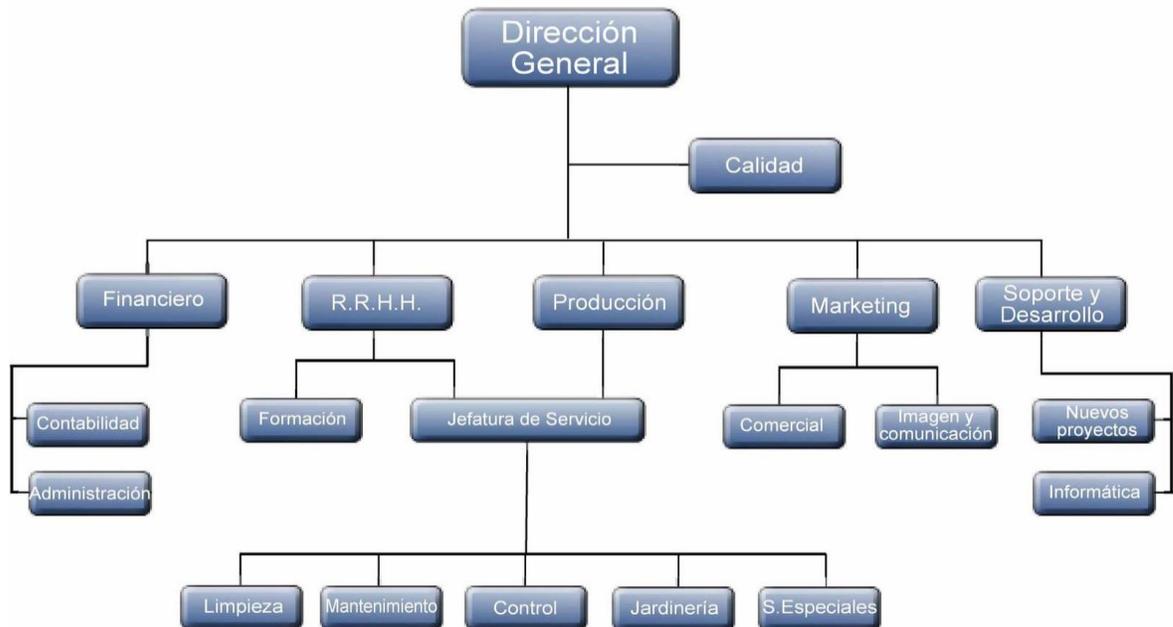
Coordinaciones.- “Tiene autoridad solo hacia sus dependientes y asesora, puede delegar autoridad, más no responsabilidad. Consiste en integrar las actividades de departamentos independientes para perseguir las metas de la organización con eficacia. El grado de coordinación dependerá de la naturaleza de las tareas realizadas y del grado de interdependencia que existe entre las personas de las diversas unidades, mayor eficiencia, con menos interacción entre departamentos o secciones.

Un grado importante de coordinación con toda probabilidad beneficiará un trabajo que no es rutinario ni pronosticable.” (GAVILANES, 2012)

Puestos operativos.- “Es la parte fundamental en la producción o realización de tareas primarias y/o. No tiene autoridad ni delega responsabilidad.” (GAVILANES, 2012)

Organigrama.- “Es una representación gráfica que expresa en términos concretos y accesibles la estructura, jerarquía e interrelación de las distintas áreas que componen una empresa u organización.” (Pabón, 2016)

Figura 2. Ejemplo de organigrama



TIPOS DE ORGANIGRAMAS

Estructural.- “Son representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia.”

Funcional.- “Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general”.

Posicional.- “Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas” (CHIAVENATO & DOTEL, 2007).

Manual de Funciones

“Un manual de funciones o manual de organización comprende las funciones o responsabilidades de cada área de la empresa, por ejemplo gerencia, producción, ventas, etc., describiendo como se intervienen en el funcionamiento general de la empresa, contiene la visión, misión, los objetivos, metas y la descripción de cada área así como sus responsabilidades.” (MONTALVAN, 1999)

Figura 3. Ejemplo de Manual de funciones

6. Perfil de Contratación

6.1 Formación Básica

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia

Idiomas: N/A

6.2 Conocimientos Específicos

Competencia	Requerimiento

6.3 Perfil de Competencias Conductuales

Grupo:	Competencia	SAE Grado	SAEM Grado
Personal del Servicio de Apoyo (sin personal a cargo) - SAE Personal del Servicio de Apoyo (con personal a cargo) - SAE/M			
Compromiso con el Servicio Público		2	2

6.4 Experiencia Previa

Puesto	Especialidad de Trabajo Previa	Años

7. Otros Aspectos

Ser originario y/o residente de la comunidad en la que se va a desempeñar.

Este puesto comprende:

PROMOTOR DE SALUD:

Elaboró	Visto Bueno	Aprobación

Fecha de Actualización:

Aprobado

Callouts:

- Grado académico indispensable y deseable que se requiere para desempeñar el puesto.
- Domínio de uno o más idiomas, requeridos para desempeñar el puesto de trabajo.
- Representan temas prioritarios en los cuales se requiere de dominio por parte de los ocupantes de un puesto, dicho dominio puede ser indispensable o deseable.
- Son capacidades, conductas observables y medibles que pueden ser modificadas y desarrolladas, tienen su origen en diferentes fuentes como la formación, el aprendizaje, la experiencia en puestos de trabajo y la experiencia de vida.
- Detalle de puestos de trabajo anteriores al cargo actual que deben haberse desempeñado para adquirir experiencia de trabajo, necesaria para desempeñar normalmente un puesto de trabajo
- Información relevante del puesto que no ha sido considerada en otros apartados.

Referencia: hasp.salud.gov.sv

6. ESTUDIO FINANCIERO

“Para el estudio del análisis financiero se identificará los costos en los que incurrirá el proyecto y la proyección de ingresos, para lo cual se realizarán cotizaciones a las empresas comerciales a fin de conocer el valor de la maquinaria y equipos así como de los animales, materiales e insumos a utilizar en la puesta en marcha del proyecto.

Inversiones y financiamiento

Inversión

“La inversión tiene como finalidad determinar las necesidades de recursos financieros para ejecutar el proyecto, ponerlo en marcha y garantizar su funcionamiento.

Financiamiento

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.” (Bu, 2010)

Costos e ingresos

Costos

“Es la valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción de un bien o de un servicio. El precio y gastos que tienen una cosa, sin considerar ninguna ganancia.

Costos Fijos.- Son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos.

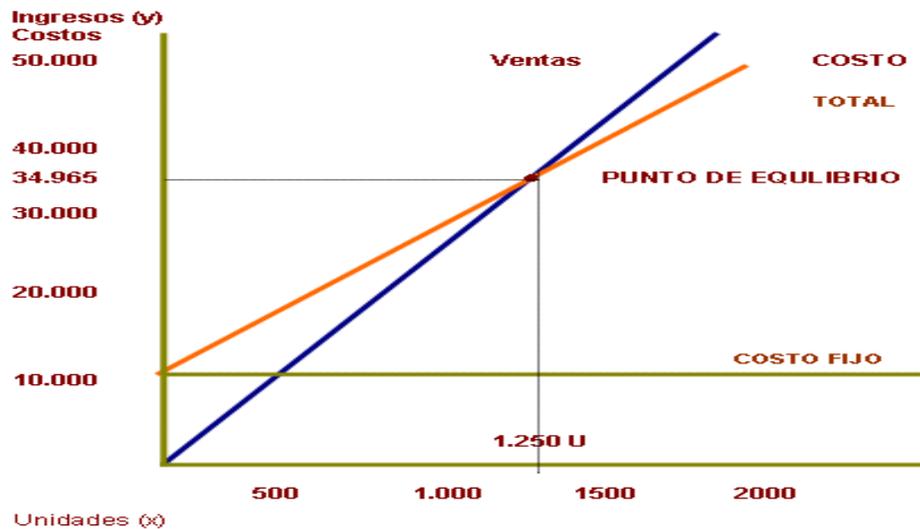
Costos Variables.- Costo que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación.

Ingresos

“Son estimaciones de dinero que dependen del rigor de estudio de mercado y están sujetos al comportamiento del mercado.

Punto de equilibrio.-Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.” (Lawrence & Chad, 2012)

Figura 4. Ejemplo punto de equilibrio



Referencia: Curso de administración financiera - UGMA - FACES

Flujo de caja.- El flujo de Caja llamado también flujo de efectivo, presupuesto de caja o cash flow. Es un cálculo del volumen de ingresos y de gastos, que ocurrirán en una empresa durante un determinado período. Ello posibilita saber si sobra o falta dinero en determinado momento. Si vemos que sobra, podemos pensar en invertirlo. Si falta buscaremos dónde conseguirlo (bancos, cooperativas de crédito, crédito de proveedores, préstamos de amigos o familiares).

Estado de Pérdidas y Ganancias.- Tiene como finalidad demostrar en forma ordenada la utilidad líquida, la misma que refleja los beneficios obtenidos una vez reducidos los valores correspondientes a la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta.

7. EVALUACIÓN FINANCIERA

“La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Valor actual neto (VAN).-Se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida”. (Ramon & Reyes, 2011)

“Fórmula Valor Actual Neto

$$VAN = \sum \frac{BNt}{(1+i)^t} - I_0$$

Dónde:

VAN = Valor actual neto

BNt = Beneficios netos

I₀ = Inversión inicial

1 = Constante matemática

i = Tasa de descuento

t = Tiempo.

Tasa interna de retorno (TIR).- “Es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Fórmula de la TIR

$$\text{Formula: } TIR = \sum \frac{BNt}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Dónde:

TIR = Tasa interna de retorno

r = Tasa interna de retorno

Se utiliza la TIR como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto, tomando como referencia:

Si la TIR > que costo de oportunidad o de capital, se acepta el proyecto

Si la TIR = que costo de oportunidad o de capital, la realización de inversión a criterio del inversionista.

Si la TIR < que costo de oportunidad o de capital, se rechaza el proyecto.

Período de recuperación de capital (PRC).- Período que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión.

Fórmula Periodo de recuperación del capital

$$PRC = \text{Año que supera la inversion} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que se supera la inversion}}$$

Relación beneficio/costo (B/C).- Representa cuanto se gana por encima de la inversión efectuada. Igual que el VAN y la TIR, el análisis de beneficio-costo se reduce a una sola cifra, fácil de comunicar en la cual se basa la decisión. Solo se diferencia del VAN en el resultado, que es expresado en forma relativa.

Fórmula

$$\text{Relacion Costo Beneficio} = \frac{\text{VAN de los beneficios}}{\text{VAN de los costos}}$$

Análisis de sensibilidad del proyecto.- “El análisis de sensibilidad, busca escenarios sobre variaciones que pudiera experimentar el proyecto como resultado en las condiciones originalmente establecidas como bases del proyecto, normalmente se analizan volúmenes y precios de venta que tienen que ver con los niveles de beneficios y por otro lado analiza las variaciones que pueden experimentar los costos de producción e inversiones y los beneficios estimados”. (Cañart, 2015)

Fórmula:

$$\text{Análisis de Sensibilidad del Proyecto} = \frac{(\text{VANn} - \text{VANE})}{(\text{VANE})}$$

Dónde:

VANn = nuevo VAN obtenido

VANE =VAN antes de realizar el cambio en la variable

e. MATERIALES Y METODOS

MATERIALES

Lista de materiales

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron los siguientes materiales:

- Materiales de escritorio, oficina y papelería
- Carpetas
- Copias
- Cartucho de Impresoras
- Internet
- Servicios Básicos
- Movilización
- Libros Varios (Bibliografía)

MÉTODOS

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes métodos y técnicas que a continuación se detallan.

Método inductivo.- “El método inductivo utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general, se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.” (Tonanzin,

2014); Este método será aplicado en el estudio organizacional y financiero de este proyecto de factibilidad mediante el cual se manifestarán conclusiones y recomendaciones.

Método deductivo.- “El método deductivo consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los teoremas, leyes, postulados y principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.” (Tonanzin, 2014); Éste método permitirá conocer de una manera eficiente y oportuna los resultados a través de la elaboración de los estados financieros que respaldan la situación económica y la financiera del proyecto

Método Analítico.- “El método analítico es un proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual.” (Tonanzin, 2014). Se utilizó para la recolección de información de campo estableciendo el análisis de datos y realizando los diferentes estudios del proyecto de factibilidad, determinando la demanda y la oferta.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La observación directa:- La observación es una percepción atenta, racional, planificada y sistemática de los fenómenos relacionados con el objetivo de la investigación, la que se desarrolla en sus condiciones habituales, sin ser

provocadas, esta técnica se utilizó para verificar el proceso que se sigue para prestar el servicios de estimulación temprana a domicilio en la ciudad de Cuenca, así como también los implementos necesarios para la puesta en marcha del mismo.

Revisión bibliográfica documentada: Se aplicó para recolectar información secundaria, esta fue extraída tanto de libros electrónicos como físicos, la información se basó en relación a la comercialización por internet así como la fundamentación teórica de cada uno de los estudios que determinaron la factibilidad del proyecto.

Encuesta: Es una técnica que se caracteriza por el procedimiento a través del cual el investigador obtendrá información de un grupo de individuos en base a un conjunto de preguntas, se aplicó a los 399 familias de la ciudad de Cuenca y poder determinar la oferta y la demanda de la nueva empresa.

Entrevista: Se denomina entrevista al encuentro de dos o más personas en las que una de ellas es consultada en referencia a aspectos de interés del entrevistador. En este caso se realizando entrevistas a 101 directores de Centro Infantiles, los mismos que ofrecen el servicio de Estimulación temprana en la Ciudad de Cuenca.

SEGMENTACIÓN

Se determina como segmentación geográfica la ciudad de Cuenca, el segmento objetivo es su POBLACION, misma que según el CENSO del 2010 es de: **505.585 hab.**

Una vez determinada la población es necesario proyectarla al año de inicio del proyecto, es decir el año 2016, para lo cual se toma en consideración la tasa de crecimiento de la ciudad de Cuenca que es de 2.01%

Fórmula para la proyección de la población

Para la proyección de la población se tomó la tasa de crecimiento de la ciudad de Cuenca.

$$Pf = Po (1 + r)^n$$

Dónde:

Pf	=	Población final
Po	=	Población actual
r	=	Tasa de crecimiento poblacional
1	=	Constante
n	=	Número de años

$$Pf = 505585 (1 + 0.0201)^n$$

Según la proyección realizada para el año 2016, la población final es de: **569.706** habitantes

El promedio por familia es de 4 habitantes, por lo tanto, nuestra muestra será de **569.706/4=142.426,5= 142.427 familias.**

PROYECCION 2016

Tabla 1. Proyección 2016

Año	Población	Población en familias
2010	505.585	126.396
2011	515747	128937
2012	523114	131528
2013	536689	134172
2014	547476	136869
2015	558480	139620
2016	569.706	142.427

Elaboración: El Autor

MUESTRA.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño total de la población

E = Error máximo permisible para la estimación del parámetro (5%).

1= constante

$$n = \frac{142427}{1 + (0.05^2 * 142427)}$$

Tomando los datos preliminares el tamaño de la muestra es de: **398,88= 399.**

Población de la oferta

Para establecer la oferta se debe tener en cuenta las guarderías y centros de estimulación temprana de la ciudad que funcionan como cuidado de niños de 0 a 5 años, por ello se puede establecer que en la ciudad de Cuenca según los datos del MIES que es la institución de control de guardería en la actualidad existen 135 guarderías en la ciudad de Cuenca.

$$n = \frac{135}{1 + (0.05^2 * 135)}$$

Tomando los datos preliminares el tamaño de la muestra es de: **100.93 = 101**

f. RESULTADOS

1. ¿Cuáles son sus ingresos promedios mensuales?

Tabla 2. Ingreso Promedio mensuales familiares

INGRESO PROMEDIO		
Variable	Frecuencia	%
1 – 366	140	35%
367 – 500	83	21%
501 –700	48	12%
701 – 900	24	6%
901 en adelante	104	26%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El autor

Gráfico 2A. Ingreso Promedio mensuales familiares



Análisis e interpretación

Se puede analizar que el 35% de los encuestados percibe ingresos que oscilan entre 0 a los 366 dólares, el 21% de encuestados tiene ingresos entre 367 y 500 dólares, por otra parte el 12% de los encuestados perciben ingresos entre 501 y 700 dólares, mientras que el 6% de encuestados tiene ingreso entre 701

y 900 dólares y finalmente el 26% de los encuestados tienen ingresos por más de 900 dólares.

2. ¿La edad de sus hijos está comprendida entre los 0 a 5 años?

Tabla 3. Rango de Edad

DEMANDA POTENCIAL

Variable	Frecuencia	%
SI	367	92%
NO	32	8%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El autor

Gráfico 3A. Rango de Edad



Análisis e interpretación

El 92% de los encuestados tienen hijos cuya edad está comprendida entre los 0 y 5 años, mientras que el 8% tiene hijos que mayores a los 5 años, mismos que ya no son objeto de estudio.

3. ¿Conoce la importancia de dar estimulación temprana a niños de 0 a 5 años?

Tabla 4. Importancia de Estimulación Temprana

IMPORTANCIA ESTIMULACION TEMPRANA

Variable	Frecuencia	%
SI	367	100%
NO	0	0%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla demanda Potencial

Elaboración: El Autor

Gráfico 4A. Importancia de la Estimulación Temprana



Análisis e interpretación

De la población encuestada el 100% conoce sobre la importancia de dar estimulación temprana en edades comprendidas entre los 0 a 5 años.

4. ¿Ha utilizado algún servicio de cuidado para niños? Si su respuesta es NO por favor continúe con la pregunta #11.

Tabla 5. Utilización de servicio para cuidado de niños

DEMANDA REAL

Variable	Frecuencia	%
SI	187	51%
NO	180	49%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla Demanda Potencial

Elaboración: El Autor

Gráfico 5A. Utilización de servicio de cuidado para niños



Análisis e interpretación

El 51% ha utilizado el servicio de cuidado para niños; el 49% restante no ha utilizado un servicio de estos.

5. Del servicio de cuidado utilizado, especifique de cual ha hecho uso.

Tabla 6. Utilización del servicio de Estimulación Temprana

TIPO DE SERVICIO UTILIZADO

Variable	Frecuencia	%
Centro Estimulación Temprana	143	76%
Estimuladores a domicilio	44	24%
TOTAL	187	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla demanda potencial

Elaboración: El Autor

Gráfico 6A. Utilización del Servicio de Estimulación Temprana



Análisis e interpretación

De las personas encuestadas, el 76% han utilizado algún centro de estimulación temprana, mientras que el 24% ha requerido servicios de personas especializadas para el cuidado de los niños.

6. ¿Estaría dispuesta a utilizar los servicios de estimulación temprana a domicilio para su(s) hijo(s) si existiera una empresa que le ayude con el mismo y le ofrezca las garantías necesarias?

Tabla 7. Disposición para el Uso de Servicios de Estimulación Temprana a domicilio

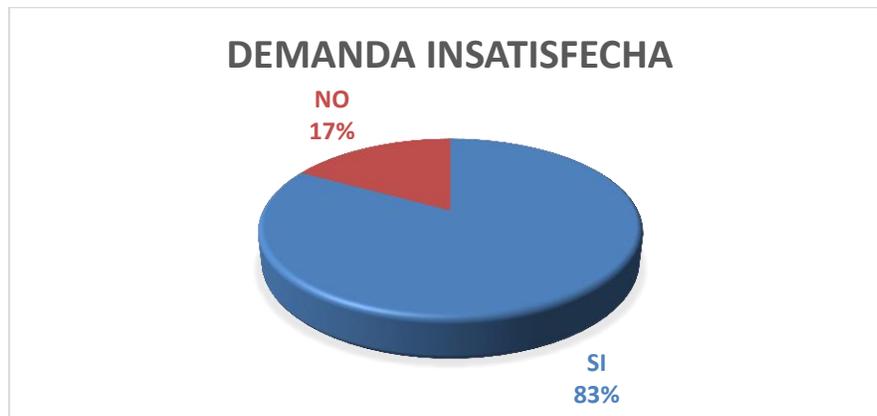
DEMANDA INSATISFECHA

Variable	Frecuencia	%
SI	155	83%
NO	32	17%
TOTAL	187	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 7A. Disposición para el Uso de Servicios de Estimulación Temprana a domicilio



Análisis e interpretación

Con esta pregunta podemos ver cuál será nuestra demanda insatisfecha, observando que el 83% de la población estaría dispuesta a utilizar este tipo de servicio, mientras que el 17% restante no lo haría.

7. ¿Qué opina de la calidad de los servicios de estimulación temprana que ha utilizado?

Tabla 8. Calidad del Servicio de Estimulación Temprana

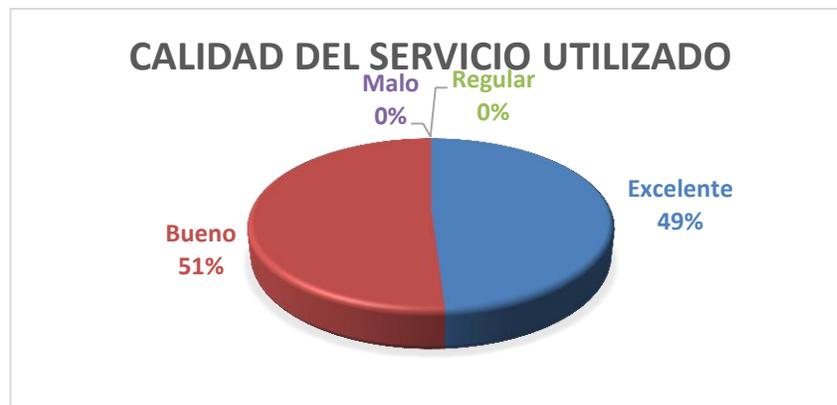
CALIDAD DEL SERVICIO UTILIZADO

Variable	Frecuencia	%
Excelente	92	49%
Bueno	95	51%
Regular	0	0%
Malo	0	0%
TOTAL	187	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla demanda potencial

Elaboración: El Autor

Gráfico 8A. Calidad del Servicio de Estimulación Temprana



Análisis e interpretación

En cuanto a la calidad de los servicios que han utilizado, ya sea en centros de estimulación o personas para el cuidado de niños, el 51% ha considerado que ha sido excelente y el 49% ha comentado que es bueno.

8. ¿De qué manera hace usted uso del servicio de estimulación temprana?

Tabla 9. Uso Per cápita

USO PERCAPITA

Variable	Frecuencia	%
Diario	0	0%
Semanal	30	16%
Mensual	157	84%
TOTAL	187	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla calidad de servicio

Elaboración: El Autor

Gráfico 9A. Uso Per Cápita



Análisis e interpretación

De las personas que han utilizado el servicio de cuidado y estimulación temprana, el 16% lo hace semanalmente, mientras que el 84% respondió que usa este servicio de manera mensual.

9. ¿Recibe usted promociones de los centros de estimulación temprana?

Tabla 10. Promociones

PROMOCION

Variable	Frecuencia	%
SI	47	25%
NO	140	75%
TOTAL	187	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca, Tabla
Uso Per cápita

Elaboración: El Autor

Gráfico 10A. Promociones



Análisis e interpretación

Un 75% de los centros de estimulación temprana no ofrece ningún tipo de promoción, por otro lado tan solo el 25% si los da.

10. ¿Qué tipo de promociones usted recibe de los centros de estimulación temprana?

Tabla 11. Tipo de promociones recibidas

TIPO DE PROMOCIONES

Variable	Frecuencia	%
Descuentos	23	49%
Pagos parciales	15	31%
Material didáctico gratuito	9	20%
TOTAL	47	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 11A. Tipo de Promociones recibidas



Análisis e interpretación

De los centros de estimulación temprana que ofrecen, el 49% proporciona descuentos, el 31% da pagos parciales y el 20% da material didáctico gratuito.

11. ¿Por qué medios de comunicación conoce usted los servicios de estimulación temprana?

Tabla 12. Medio de comunicación

MEDIOS DE COMUNICACION

Variable	Frecuencia	%
Radio	40	11%
Televisión	15	4%
Internet	55	15%
Prensa escrita	26	7%
Hojas volantes y tarjetas	40	11%
Ninguno	191	52%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 12A. Medios de Comunicación



Análisis e interpretación

De los medios de comunicación existentes, se puede observar que Internet con un 15% es el medio por el que las personas llegan a tener conocimiento sobre centros de estimulación temprana.

12. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

Tabla 13. Horas de acceso a medios publicitarios

MEDIOS PUBLICITARIOS

Variable	Frecuencia	%
06H00 – 12H00	180	49%
13H00 – 18H00	114	31%
19H00 – adelante	73	20%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 13A. Horas de acceso a medios publicitarios



Análisis e interpretación

El horario más frecuente en que los encuestados tienen acceso es de 6 a 12 que corresponde al 49%, mientras que el 31% accede a estos en el horario de 13 a 18 horas.

¿A qué aspectos le daría más importancia para seleccionar un servicio de estimulación temprana a domicilio?

Tabla 14. Aspectos de Importancia para el Servicio

ASPECTOS DE IMPORTANCIA PARA SERVICIO

Variable	Frecuencia	%
Calidad	66	18%
Confiabilidad	81	22%
Profesionalismo	81	22%
Precio accesible	59	16%
Conocimientos y experiencia	77	21%
Otros	3	1%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 14A. Aspectos de Importancia para el Servicio



Análisis e interpretación

La confiabilidad y el profesionalismo (22%) junto con los conocimientos y experiencia (21%) son de mayor aceptación para las personas, la calidad (18%) y el precio accesible (16%) tienen menor importancia, pero deben ser tomadas en cuenta para poner en marcha el proyecto, mientras que el 1% piensa que deberían tomarse otros aspectos.

13. ¿Qué precio consideraría usted que debería pagar por cada hora de servicio de estimulación temprana a domicilio?

Tabla 15. Rango de Precio del Servicio

RANGO DE PRECIO

Variable	Frecuencia	%
\$10 a \$15	257	70%
\$15 a \$20	99	27%
\$20 a \$25	11	3%
TOTAL	367	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 15A. Rango de Precio del Servicio



Análisis e interpretación

El 70% considera que el precio de venta del servicio debería estar entre los 10 a 15 dólares, el 27% entre los 15 a 20 dólares y un 3% de 20 a 25 dólares. Esto consideraremos para poder lanzar el precio de nuestro servicio al mercado.

POBLACIÓN DE LA OFERTA

Para establecer la oferta se debe tener en cuenta las guarderías y centros de estimulación temprana de la ciudad que funcionan como cuidado de niños de 0 a 5 años, por ello se puede establecer que en la ciudad de Cuenca según los datos del MIES que es la institución de control de guardería en la actualidad existen 135 guarderías en la ciudad de Cuenca.

$$n = \frac{135}{1 + (0.05^2 * 135)}$$

Tomando los datos preliminares el tamaño de la muestra es de: **100.93 = 101**

Entrevista a los oferentes

1. ¿Qué tipo de servicio presta su centro?

Tabla 16. Tipo de Servicio

TIPO DE SERVICIO

Variable	Frecuencia	%
Cuidado infantil	40	39%
Estimulación temprana	31	31%
Estimulación temprana a domicilio	17	17%
Educación inicial	13	13%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 16A. Tipo de Servicio



Análisis e interpretación

De las empresas encuestadas, el 39% se dedica al cuidado infantil, el 31% a la estimulación temprana en centros especializados para el servicio, el 17% realiza estimulación temprana a domicilio y el 13% a la educación inicial y

estimulación temprana, considerándose estos la competencia directa para mi empresa.

2. ¿Cuál es el horario que más le contrata el servicio de estimulación temprana a domicilio?

Tabla 17. Horario de contratación

HORARIO

Variable	Frecuencia	%
08H00 – 14H00	76	75%
14H00 – 18H00	25	25%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 17A. Horario de Contratación



Análisis e interpretación

De las personas que dan el servicio de estimulación temprana, el 25% lo hace en la tarde y el 75% en la mañana.

3. ¿De qué manera usted da el servicio de estimulación temprana y cuidado infantil?

Tabla 18. Número de veces que se presta el Servicio

DEMANDA DEL SERVICIO

Variable	Frecuencia	%
Diario	5	5%
Mensual	70	69%
Semanal	26	26%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 18A. Número de veces que se presta el Servicio



Análisis e interpretación

Al 65% de los oferentes les contratan el servicio a diario, el 17% mensual, mientras que el 18% lo hacen semanal.

4. ¿Cuál es el valor del servicio que presta su centro por hora en servicios de estimulación temprana a domicilio?

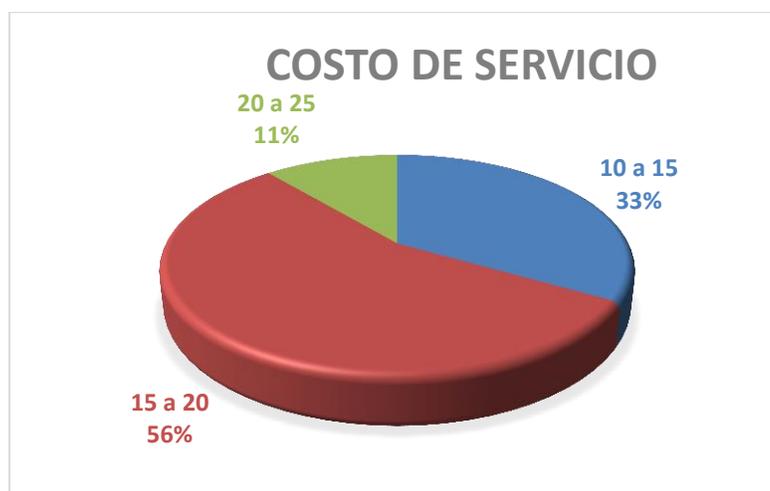
Tabla 19. Costo del Servicio Prestado

COSTO DEL SERVICIO PRESTADO

Variable	Frecuencia	%
\$10 - \$15	33	33%
\$15 - \$20	57	56%
\$20 - \$25	11	11%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca
Elaboración: El Autor

Gráfico 19A. Costo del Servicio Prestado



Análisis e interpretación

Los prestadores de servicios de estimulación temprana tienen un costo de 10 a 15 dólares el 33% de 15 a 20 dólares el 56% y de 20 a 25 dólares el 11%.

5. ¿Realiza promociones para atraer clientes?

Tabla 20. Realización de promociones

PROMOCION		
Variable	Frecuencia	%
SI	8	8%
NO	93	92%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca
Elaboración: El Autor

Gráfico 20A. Realización de promociones



Análisis e interpretación

EL 92 % de los oferentes no realizan ningún tipo de promoción, mientras que el 8% de los mismos si lo hace.

6. ¿Qué medios de comunicación utiliza para atraer clientes?

Tabla 21. Medios de comunicación utilizados

MEDIOS DE COMUNICACION

Variable	Frecuencia	%
Radio	4	4%
Televisión	0	0%
Internet	15	15%
Prensa escrita	0	0%
Hojas volantes y tarjetas	26	26%
Ninguno	56	55%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a los oferentes en la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 21A. Medios de Comunicación Utilizados



Análisis e interpretación

De los oferentes el 55% no realizan ningún tipo de propaganda por medios publicitarios, mientras que el 26% utiliza hojas volantes y tarjetas, el 15% internet y el 4% radio.

7. ¿En qué horarios usualmente usted utiliza estos medios publicitarios?

Tabla 22. Horarios de Medios Publicitarios

MEDIOS PUBLICITARIOS

Variable	Frecuencia	%
06H00 – 12H00	0	0%
13H00 – 18H00	18	18%
19H00 – adelante	22	22%
Ninguno	61	60%
TOTAL	101	100%

Fuente: Entrevista a las familias de la ciudad de Cuenca

Elaboración: El Autor

Gráfico 22A. Horarios de Medios Publicitarios



Análisis e interpretación

El 22% utiliza el horario nocturno, el 18% de la tarde, mientras que el 60% ningún horario ya que utilizan hojas volantes y tarjetas, y en la mañana no se realiza publicidad.

g. DISCUSIÓN

Determinación de la demanda

Demanda potencial

La máxima demanda posible del proyecto está constituida la población de la ciudad de Cuenca que tenga hijos con una edad comprendida de 0 a 5 años de edad, considerando la tasa de crecimiento de la población del 2.01% anual según datos del INEC. En este caso el 92% de las familias tienen hijos con la edad especificada.

Tabla 23. Demanda Potencial

AÑO	POBLACIÓN	POBLACION DE FAMILIAS	PORCENTAJE	POBLACIÓN EN FAMILIAS DEMANDA POTENCIAL
2010	505.585	126396	92%	116284
2011	515747	128937	92%	118622
2012	523114	130779	92%	120317
2013	536689	134172	92%	123438
2014	547476	136869	92%	125919
2015	558480	139620	92%	128450
2016	569.706	142427	92%	131033

Fuente: Tabla 1. Tabla 3.

Elaboración: El Autor

Demanda real

Constituyen las personas que actualmente utilizan el servicio de estimulación temprana. La demanda real está dada por la pregunta 4, en la cual el 51% respondieron que sí usan los servicios de estimulación temprana y cuidado infantil, se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 24. Demanda Real

AÑO	POBLACIÓN	POBLACIÓN EN FAMILIAS DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE	DEMANDA REAL
2010	505585	116284	51%	59305
2011	515747	118622	51%	60497
2012	523114	120317	51%	61362
2013	536689	123438	51%	62953
2014	547476	125919	51%	64219
2015	558480	128450	51%	65510
2016	569.706	131033	51%	66827

Fuente: *Tabla 5; encuesta consumidores.*

Elaboración: *El Autor*

PROMEDIO DE USO

Para determinar el uso promedio anual del servicio estimulación temprana a domicilio se tomaron como referencia los datos obtenidos en la encuesta a usuarios, específicamente en la pregunta 6, donde se consulta la frecuencia mensual de uso del servicio.

A continuación en el siguiente cuadro se efectúa el planteamiento de la frecuencia de consumo según los distintos criterios de los encuestados para determinar el uso promedio y determinar la demanda real anual.

Tabla 25. Frecuencia de Consumo

VARIABLE	FRECUENCIA	TIEMPO d/s/m	TOTAL ANUAL
Diario	0	365	0
Semanal	30	52	1560
Mensual	157	12	1874
TOTAL	187		3444

$$promedio\ anual = \frac{xm.f}{F} = \frac{3444}{187} = 18,417 = 18 = servicio\ promedio\ anual$$

La frecuencia de consumo nos da que tenemos un total de **187** personas que hacen uso del servicio de estimulación temprana en la ciudad de Cuenca. Multiplicamos la frecuencia por el tiempo, dando como resultado el total anual con un valor de **3444**, a este resultado dividimos para la frecuencia de uso (**187**), teniendo como resultado **18** servicios anuales.

DEMANDA EFECTIVA

Para estimar la demanda efectiva que consiste en aquellas personas que están de acuerdo con la propuesta de implementación del presente proyecto se adoptan los resultados de la pregunta N° 6, en la cual se determina que el 83% usarían el nuevo servicio de estimulación temprana a domicilio en la ciudad de Cuenca, no sin antes multiplicar las demanda real por el uso promedio (**18**), estableciendo el total de servicios anual de la demanda real, como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 26. Demanda Efectiva

AÑOS	DEMANDA REAL	PROMEDIO DE USO	DEMANDA REAL EN SERVICIO	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA DE SERVICIO
2010	59305	18	1067487	83%	886014
2011	60497	18	1088950	83%	903828
2012	61362	18	1104510	83%	916743
2013	62953	18	1133161	83%	940523
2014	64219	18	1155936	83%	959427
2015	65510	18	1179171	83%	978712
2016	66827	18	1202883	83%	998393

Fuente: Tabla 5; encuesta consumidores.

Elaboración: El Autor

DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

Con el estudio de la oferta se trata de determinar la cantidad de producto ofertado a los demandantes en el medio que se pretende entrar con la nueva empresa. En este caso se trata del servicio de estimulación temprana a domicilio; observando que la mayoría de las empresas que cuentan con el servicio de estimulación temprana, no dan el mismo a domicilio en la ciudad de Cuenca.

Al momento según el MIES existen en la ciudad 135 instituciones que se dedican a prestar los servicios de cuidado infantil, por ello mediante la pregunta 3, y mediante la muestra, se estableció el dato exacto de las instituciones o personas que prestan un servicio de estimulación temprana a domicilio.

Tabla 27. Demanda del Servicio

Variable	Frecuencia	Tiempo d/s/m	Total
Diario	5	365	1825
Mensual	70	12	840
Semanal	26	52	1352
TOTAL	101		4017
<i>Fuente: Tabla 18; encuesta oferentes.</i>			
<i>Elaboración: El Autor</i>			

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Se mostrara la proyección de la oferta para 10 años de vida útil del proyecto. Considerando que la tasa de crecimiento de los negocios en la ciudad de Cuenca es del 4,97% anual, según datos del INEC 2010. (ANDRADE, 2010)

Tabla 28. Proyección de la Oferta

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO
0	18	4,97%
1	19	4,97%
2	20	4,97%
3	21	4,97%
4	22	4,97%
5	23	4,97%
6	24	4,97%
7	25	4,97%
8	27	4,97%
9	28	4,97%
10	29	4,97%

Fuente: Cuadro 26 GAD Cuenca

Elaboración: El autor

DEMANDA INSATISFECHA

Siendo la demanda insatisfecha la cantidad de consumidores que están siendo desatendidos en función de la oferta real del producto o servicio. Para cuantificar la demanda insatisfecha se realiza un balance entre la oferta y la demanda efectiva, toda vez que la demanda efectiva constituyen quienes apoyarían la creación de la nueva empresa. Como se muestra a continuación en el siguiente cuadro.

Tabla 29. Demanda Insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	Oferta Total Anual	Demanda Insatisfecha
0	886014	18	885996
1	903828	19	903809
2	916743	20	916723
3	940523	21	940502
4	959427	22	959405
5	978712	23	978689
6	998393	24	998369

Fuente: Tabla 26,28

Elaboración: El autor

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

SERVICIO

El servicio a ofrecer está enfocado a la estimulación temprana dentro del hogar de los niños/as con edades comprendidas entre los 0 a 5 años, y es recomendable brindar las terapias hasta 3 veces por semana, 2 horas diarias en los casos de niños de 4 y 5 años que presenten más dificultades según los resultados de la evaluación inicial aplicada. Con los niños menores a 4 años se brinda el servicio de media hora, 1 hora, hasta 2 horas dependiendo el requerimiento que necesita el niño para lograr óptimos resultados.

ESLOGAN

**“DESARROLLA LA INTELIGENCIA Y EL POTENCIAL DE TUS HIJOS EN
TU HOGAR. APRENDIZAJE, CALIDEZ Y SUPERACIÓN PARA TUS
PEQUEÑOS
SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO - SETAD”**

LOGOTIPO

Figura 5. Logotipo



CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Como primer paso una estimuladora evaluará al niño/a para observar cuales son las áreas en las que pudiera presentar deficiencia, y poder determinar el horario de trabajo para obtener los resultados deseados y de esta manera el niño/a no presente problemas en los estudios de educación básica.

El horario de atención en la oficina del centro de estimulación temprana a domicilio será de lunes a viernes a partir de las 08h00 hasta las 18h00, dentro de ese horario se atenderá en las oficinas en la ciudad de Cuenca. Se podrá trabajar fuera de los horarios establecidos previo acuerdo en las oficinas y disponibilidad del personal de trabajo.

El servicio se lo ofrecerá por horas en los siguientes horarios:

- Mañana (08h00 a 12h00)
- Tarde (14h00 a 18h00)
- La noche (a conveniencia del usuario)

Algunas de las funciones a realizar por las estimuladoras(es) son:

Con los Padres o familiares:

- Contacto con la familia y establecer RAPPORT.
- Determinar horarios de trabajo
- Enseñanza de tips sobre la educación del niño.
- Información sobre los resultados diarios.

Con el niño/a:

- Actividad inicial: canción, presentación de material didáctico uno por uno.
- Presentación de estímulos; caritas felices, dulce, sello, etc.
- Trabajo dirigido.- actividades que refuercen el área problema.
- Reforzamiento de acción.
- Recompensa con estímulo.

NOMBRE

Para que el mercado identifique al nuevo servicio en la ciudad de Cuenca se ha elegido el nombre de **SETAD (Servicios de Estimulación Temprana a Domicilio)** esperando con esta marca llegar al mercado, posicionándose como la primera empresa en dar estimulación temprana a domicilio en la ciudad de Cuenca.

Se ha considerado para este proyecto la fijación de precios en base a la competencia, además de ello se fijará el precio de acuerdo a los costos que demande la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 30. Costo del servicio de oferentes

Variable	Frecuencia	%
\$10 - \$15	6	33%
\$15 - \$20	9	56%
\$20 - \$25	2	11%
TOTAL	17	100%

Fuente: Encuesta. Tabla 19.

Elaboración: El Autor

Tabla 31. Costo preferido por los demandantes

Variable	Frecuencia	%
\$10 a \$15	214	70%
\$15 a \$20	82	27%
\$20 a \$25	9	3%
TOTAL	305	100%

Fuente: Encuesta. Tabla 15.

Elaboración: El Autor

Análisis: Después de analizar los datos recabados en las encuestas, se puede apreciar que los oferentes propenden a brindar estos servicios a un costo entre \$15 a \$20, sin embargo los demandantes por su parte, obviamente elegirán el rango de valor más bajo, siendo así el rango de \$10 a \$15 por el servicio, éste resultado nos da una luz para analizar el valor que se debe dar por el servicio, tomando en consideración los demás costos por la iniciación de la microempresa.

Plaza

La actividad principal del proyecto es el servicio de estimulación temprana a domicilio, los mismos que se deben poner a disposición de los clientes meta en un lugar cómodo y agradable.

Para el proyecto se considerará como plaza la ciudad de Cuenca donde se va a brindar el servicio antes expuesto. Para ello se piensa que la mejor opción es el canal directo de distribución del servicio, esto es productor- usuario final.



Como se observa dentro de la cadena de comercialización que utilizará el centro de Estimulación Temprana a domicilio, los intermediarios entre el productor y el cliente serán los médicos Pediatras, Ginecólogos, Psicólogas Infantiles, Psicólogos Educativos con quienes estaremos aliados.

Publicidad

La publicidad se realizará a través de la radio, en este caso tomaremos la radio K1, y por el periódico de mayor movilidad dentro de la ciudad de Cuenca, en este caso diario El Mercurio, además de hojas volantes y tarjetas de presentación.

Mensaje publicitario

Para llamar la atención del mercado de una forma adecuada es necesario tomar en cuenta muchos factores determinantes a la hora de realizar el mismo, este debe impactar y ser de fácil manejo, memorización y difusión, para lo cual se ha escogido el siguiente mensaje que cumple todos los requisitos necesarios para la transmisión del mensaje:

**“DESARROLLA LA INTELIGENCIA Y EL POTENCIAL DE TUS HIJOS EN
TU HOGAR. APRENDIZAJE, CALIDEZ Y SUPERACIÓN PARA TUS
PEQUEÑOS
SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO - SETAD”**

Presupuesto de los medios a utilizar en la publicidad

Tabla 32. Costos de medios publicitarios a utilizar

PRENSA		COSTO
ESCRITA	DIARIO 1 Publicación de lun-sáb Tamaño 9,5 x 10 cm Página Clasificados Sociales Mensual	\$ <u>250,00</u>
	DIARIO 2 Publicación de lun-sáb Tamaño 9.00 x 10 cm Página Clasificados Sociales Mensual	\$ 300,00
RADIAL	RADIO 1 Mención de 30" Horario estrella 13H30-15H00 Lunes a sábado Mensual	\$ 75,00
	RADIO 2 Mención de 30" Horario estrella 12H30-14H30 Lunes a sábado Mensual	\$ <u>70,00</u>

Fuente: Encuesta a los principales medios de prensa escrita y radial de la Ciudad de Cuenca.
Elaboración: El Autor

8. ESTUDIO TECNICO

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto se expresa según la capacidad que tiene la empresa para poder producir; al ser un proyecto encaminado al servicio, se debe analizar la cantidad de niños/as que se atenderán anualmente. Para determinar la capacidad instalada hay que tomar en cuenta cuántos niños/as se desea atender en el mes, realizando una adecuada distribución física de cada área y sus componentes (sala de capacitación, libros y videos de cuidado infantil, etc.)

CAPACIDAD INSTALADA

Definida por la máxima producción diaria del servicio de estimulación temprana, es decir, que los niños pueden ser estimulados, lo que está íntimamente relacionado con el número de profesionales que trabajan en el Centro de Estimulación Temprana a domicilio y la demanda del servicio.

Considerando que la aceptación del servicio es buena se prestará el servicio de Estimulación Temprana a domicilio con un promedio de 40 horas de servicios diarios, es decir con 5 estimuladores, en jornadas de 8 horas diarias, este servicio diario multiplicado por días que se labora al mes tenemos una capacidad mensual de 960 horas de trabajo. Cada visita o servicio tiene una

duración de 2 horas, por lo tanto tenemos 480 servicios mensuales. Luego esta capacidad mensual la multiplicamos por 12 meses, lo cual nos dará una capacidad de servicios anuales de 5.760 servicios al año. La capacidad instalada del servicio de Estimulación Temprana a domicilio iniciará sus actividades con una capacidad instalada de 5.760 servicios de Estimulación Temprana al año.

Tabla 33. Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA			
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	%	CAPACIDAD INSTALADA
0	885996	0,65%	5.760

Fuente: Tabla 29.

Elaboración: El Autor

CAPACIDAD UTILIZADA

Para estimar la capacidad utilizada se toma como información base la demanda y la información de la capacidad instalada.

Al ser un servicio que se va a introducir al mercado, se ha tomado en cuenta una cobertura de servicio del 75% de la capacidad instalada, puesto que se ha analizado factores de gestión y de trabajo, todo esto con el fin de adaptarse paulatinamente a la demanda y la capacidad de servicio, con el fin de ofrecer un servicio con eficacia, eficiencia y calidad. También cabe indicar que cada dos años se incrementará el 5% y en los últimos años el Centro funcionará con el 95% de su capacidad instalada.

Tabla 34. Capacidad Utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	5.760	75%	8640
2	5.760	75%	4320
3	5.760	80%	4608
4	5.760	80%	4608
5	5.760	85%	4896
6	5.760	85%	4896
7	5.760	90%	5184
8	5.760	90%	5184
9	5.760	95%	5472
10	5.760	95%	5472

Fuente: tabla 29.

Elaboración: El Autor

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

De la localización adecuada de la empresa determinará el éxito o fracaso de un negocio. Lo que se pretende buscar es aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto, e incurrir en menos costos de producción.

MACRO LOCALIZACIÓN

Es la ubicación de la futura microempresa que se hará en la Región Sur, provincia del Azuay, Cantón Cuenca, como el área más adecuada, de acuerdo a estos factores:

- Mayor concentración de demandantes

- La infraestructura en el área urbana es favorable.

Figura 6. Mapa Político de la Provincia del Azuay (Macro localización)



- **NORTE:** Provincia de Cañar
- **SUR:** Cantones de Santa Isabel, San Fernando y Girón
- **ESTE:** Provincia de Guayas
- **OESTE:** Cantones de Sigsig, Guacaleo y Paute

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

- Cercanía del mercado
- Competencia
- Disponibilidad de personal calificado

- Arredramiento del local
- Cercanía de fuentes de abastecimiento.

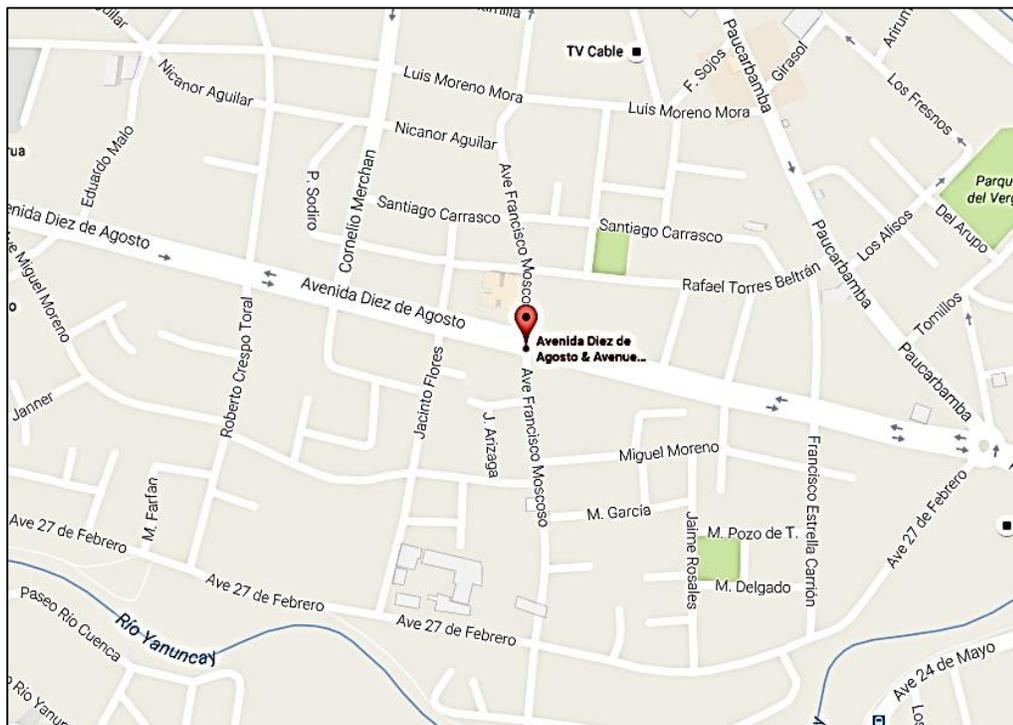
Se tomara la mejor localización de la empresa, para obtener la rentabilidad necesaria para tener éxito; considerando de esta manera dos aspectos:

1. Se ubicará el área geográfica general, por lo cual se entiende como macro localización.
2. Determinar el sitio justo dentro del área escogida, lo que se conoce como micro localización.

MICROLOCALIZACIÓN

Permite exponer con mucha claridad el lugar exacto donde se va a ubicar la empresa.

Figura 7. Micro localización



En la micro localización del proyecto sujeto a estudio, se analizarán factores determinantes para el correcto funcionamiento de ésta, tomando como base, algunos de los factores:

Cercanía del mercado.- Es de suma importancia que el centro operacional de Estimulación Temprana a domicilio esté cerca del mercado opcional o tenga vías de acceso y salida rápidas al mismo, y apruebe su ubicación en cualquiera de las tres opciones planteadas.

- **Competencia.-** Es importante que en el lugar donde se vaya a ubicar la oficina de Estimulación temprana a domicilio, no exista mucha competencia, para así ubicarse en un punto del lugar estratégico.
- **Disponibilidad del personal calificado.-** Es importante también que exista el debido personal calificado para así brindar el mejor servicio en el sector a ubicarse.
- **Arrendamiento del local.-** Este factor es de gran importancia ya que se debe observar la disponibilidad de un lugar donde se pueda atender al cliente, tomando en cuenta el costo, para no incurrir en costos que afectarían la rentabilidad del proyecto.

- **Cercanía de fuentes de abastecimiento.**- Para la correcta localización de un proyecto hay que tomar en cuenta las cercanías de abastecimiento de materiales, servicios necesarios, para no incurrir en costos mayores de dinero y tiempo es recomendable que los abastecedores se encuentren cerca del lugar de servicio establecido.

PONDERACIÓN DE FACTORES

TABLA DE PONDERACIÓN DE FACTORES

Para la ponderación de factores se ha considerado el tamaño de la empresa, la actividad a realizar, pero sobre todo la posibilidad de acceder sin utilizar movilización motorizada y la existencia de competidores.

Tabla 35. Ponderación de Lugares

PONDERACIÓN DE FACTORES				
#	FACTORES	A	B	C
		CENTRO	NORTE	SUR
1	Ubicación Geográfica Estratégica	30	30	30
2	Servicios básicos	20	20	20
3	Acceso Inmediato	10	20	20
4	Transporte público	20	15	20
5	Competencia	5	5	10
TOTAL		85	90	100

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

A. CENTRO: Sector San Blas – San Sebastián

- B. NORTE:** Sector Aeropuerto
- C. SUR:** Sector Don Bosco
- D. ESTE:** Sector Parque Industrial
- E. OESTE:** Sector Baños

De acuerdo al resultado obtenido se ha podido considerar que la parte sur de la ciudad de Cuenca tiene un total de 100 puntos sobre el 100%, siendo el que mayores oportunidades para ubicar el proyecto.

De acuerdo a los resultados obtenidos se ha podido determinar que la ubicación de la empresa debe ser en las calles Francisco Moscoso y 10 de agosto debido a que tiene grandes posibilidades de acceso incluso hasta sin utilizar transporte motorizado y la menor posibilidad de competencia.

INGENIERÍA DEL PROYECTO PROCESO OPERATIVO

El proceso operativo es un proceso técnico, que forma al producto y/o servicio; con recursos materiales, humanos, monetarios, etc.

En esta parte del proyecto se analiza el proceso de producción, se ha considerado que la técnica de diagrama de flujo es la más adecuada para representar el proceso operativo, ya que a pesar de que es una técnica fácil de manejar, esta comprende de toda la información necesaria, para interpretarlo adecuadamente.

La simbología a utilizar es la siguiente:

Tabla 36. Simbología para la elaboración de diagramas de flujo

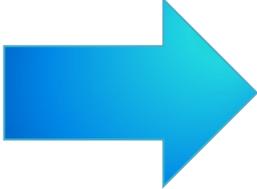
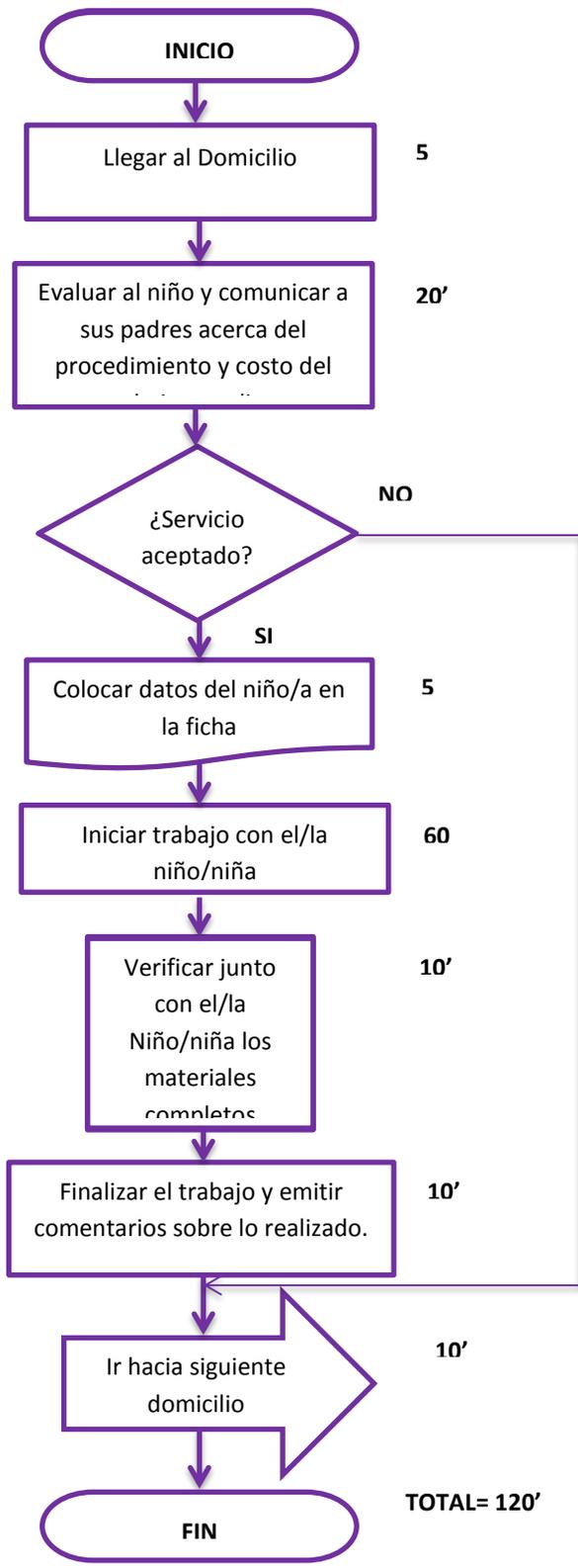
SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
	Inicio o Fin de Proceso
	Actividad
	Decisión
	Ingreso o Entrada de datos en documento
	Verificación o Inspección
	Transporte o Traslado
	Conector de Actividad

Figura 8. DIAGRAMA DE FLUJO Servicio de Estimulación temprana a domicilio

Ejecutor del proceso:
Estimulador/a



Como se puede observar en el Flujo grama del proceso productivo se detallan en forma general los pasos a seguir.

Dependiendo de la evaluación que realice la estimuladora, se dará el tipo de trabajo que realizara la misma con el niño/a, así como el material que utilizaran para hacerlo.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución de las oficinas de la empresa de Estimulación temprana a domicilio es de gran importancia, ya que es el lugar donde los empleados van a empezar su actividad diaria, donde prepararan el material didáctico de trabajo y los cronogramas a seguir. Además se realizaran capacitaciones a cada una de ellas en atención al cliente y nuevos métodos de enseñanza en su rama de trabajo, por lo tanto, para desarrollar las actividades anteriormente citadas se debe contar con el espacio adecuado y una distribución ordenada para el buen funcionamiento del centro.

Existen algunas áreas de suma importancia para el buen funcionamiento de la empresa de servicio de estimulación temprana a domicilio **SETAD**, que esencia son para la atención al cliente y la capacitación a las estimuladoras, entre las áreas tenemos las detalladas a continuación:

- **Área de recepción:** De suma importancia para la atención al cliente, está situada a la entrada de la oficina.
- **Sala de estar:** Este lugar es destinado, para la espera de los clientes, donde estarán más cómodos hasta ser atendidos.
- **Área contable:** Lugar importante para el manejo contable de la empresa, que eventualmente se lo alternará con la gerencia.
- **Sala de capacitación:** De suma importancia, es donde se impartirá la capacitación, y actualización a las estimuladoras, además que estarán las herramientas de trabajo de cada una de las estimuladoras.
- **Baño:** Indispensable en toda oficina o empresa

PLANO DE DISTRIBUCIÓN - LAYOUT

A continuación se demostrará en planos cómo será la oficina de la empresa de servicio de estimulación temprana a domicilio **SETAD**

Figura 9. LayOut



Con el objeto de proporcionar un clima laboral adecuado para el mejor funcionamiento de la empresa y contar con el número adecuado de personas que brinden servicios de calidad, calidez y eficiencia, se contara con los siguientes recursos humanos:

Personal Administrativo

- Gerente
- Secretaría –Contadora
- Asesor Jurídico

Personal De Ventas

- Vendedor

Personal Operativo

- Estimuladoras(es)

Muebles y Enseres

- Archivador 1
- Escritorios 3
- Sillas 10
- Juego de muebles 1

Equipo de Computación

- Computadora 3
- Impresora 1
- Proyector 1

Equipo de Oficina

- Teléfono 1
- Sumadora 1

Equipo de operación

- DVD 1
- Televisor 1

Herramientas

- Juegos didácticos 10
- Crayones (juego) 5
- Láminas de trabajo 10
- Plastilina 10

Suministros de Oficina

- Lápices
- Esferos
- Tijeras
- Borradores
- Resmas papel bond

Material didáctico

Figura 10. Material Didáctico



9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Se delimitarán las funciones y responsabilidades de todos los funcionarios y empleados de la empresa, mismas que deberán cumplir con las políticas empresariales y organizacionales de la empresa.

Se ha considerado la creación de una empresa de responsabilidad limitada, por lo que la estructura organizativa será de esta naturaleza.

Estructura Legal y Organización.

La nueva empresa será de carácter asociativa, es decir, de cuatro socios, para comenzar sus actividades y obtener los beneficios económicos, además esta empresa será de Responsabilidad Limitada y su razón social será con el nombre de **“SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO SETAD” CIA. LTDA**, misma que se registrará en el Registro Mercantil, este será el nombre comercial y como representante legal que se utilizará para todo tipo de trámites que tenga relación con la empresa, lo hará quien lo haga de Gerente.

Los requisitos fundamentales para la creación y funcionamiento de una empresa en el cantón Cuenca, provincia del Azuay son los siguientes:

- Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)
- Permiso de bomberos

- Cédula de Ciudadanía del representante legal de la microempresa.
- Patente Municipal

INSTRUCTIVO PARA CONSTITUCIÓN COMPAÑÍAS EN MENCIÓN

“Compañías De Responsabilidad Limitada

EL NOMBRE.- En este tipo de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía, la misma que debe ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

SOLICITUD DE APROBACIÓN.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de la constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud suscrita por abogado, donde se pide la aprobación del contrato constitutivo.

NÚMERO MÍNIMO Y MÁXIMO DE SOCIOS.- Para la constitución de este tipo de compañías se requiere de por lo menos dos socios y un máximo de quince, y si durante el tiempo de existencia de la compañía excediera de este número, deberá transformarse en otra clase de compañía o en caso contrario deberá disolverse.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE “SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO SETAD” CIA. LTDA.

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, el acta de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

TÍTULO PRIMERO.- COMPARECIENTES.- GEOVANNY MIGUEL BRAVO VILLAMAGUA, ecuatoriano portador de la cédula C.C: 110451855-8 y la señorita, STEPHANIE CATALINA GONZÁLEZ SUMBA, C.C: 010427085-5 en ejercicio pleno de sus derechos comparecen a la constitución de empresa de **“SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO, SETAD”**.

TÍTULO SEGUNDO .- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen una empresa dedicada a dar el servicio de estimulación temprana a domicilio, con responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TÍTULO TERCERO.- DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN.-

Art. 1.- La empresa de Responsabilidad Limitada, formada en virtud del presente contrato de sociedad y que se registrará de acuerdo a este estatuto se denomina **“SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO, SETAD” CIA. LTDA**, en el cantón Cuenca, provincia del Azuay.

Art. 2.- (DOMICILIO).- El domicilio principal es en el cantón Cuenca, provincia del Azuay, República del Ecuador.

Art. 3.- (OBJETO).- El objeto de la compañía es dedicarse a dar el servicio de estimulación temprana a domicilio.

Art. 4.- (PLAZO, DURACIÓN).- El plazo de duración de la sociedad será de treinta años desde la inscripción del contrato de sociedad en el Registro Mercantil, plazo que podrá ser modificado por la Junta General de Accionistas siguiendo el procedimiento que señala la Ley.

TITULO CUARTO.- CAPITAL, ACCIONES, OBLIGACIONES, DEBERES DE LOS SOCIOS, AUMENTOS.-Art. 5.- (CAPITAL).- El capital autorizado,

suscrito y pagados es de UN MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD. \$ 1.000,00).- Las acciones serán ordinarias y nominativas de UN DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD. \$ 1,00) cada una.

Art. 6.- (DERECHOS).- Las acciones dan derecho a voto en la Junta General de Accionistas en proporción a su valor pagado, para tomar parte en las juntas, es necesario que el accionista conste como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 7.- (AUMENTO DE CAPITAL).- El capital de la empresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta General de Accionistas, por los medios y en la forma establecida por la ley de Compañías. Los accionistas tendrán derecho preferente en la suscripción de las nuevas acciones en proporción de las que tuvieron pagadas al momento de efectuar dicho aumento.

Art. 8.- (RESPONSABILIDAD).- La responsabilidad de los accionistas por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones. La acción con derecho a voto lo tendrá en relación a su valor pagado, los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 9.- (OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS).- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

- Cumplir con las funciones, actividades y deberes que le asignen la Junta General de Socios, el Presidente y el Gerente;
- Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta General de Socios; y,

Art 10.- (DERECHOS Y ATRIBUCIONES DE LOS SOCIOS) Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

- Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;
- Elegir y ser elegido para los órganos de administración;
- A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las acciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía.

TITULO QUINTO.- DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Art. 11.- (GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN).- La empresa estará gobernada por la Junta General de Accionistas y Administrada por el Gerente General, este órgano con las atribuciones y deberes que les concede la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 12.- (DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS).- La Junta General de Accionistas es el organismo supremo de la empresa, se reunirá ordinariamente una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico y extraordinariamente las veces que fuere convocada para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria. La Junta estará formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos.

Art. 13.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a la Junta General de Accionistas la hará el Gerente de la empresa mediante comunicación escrita, cuando menos con diez días de anticipación a la reunión de la Junta y expresando los puntos a tratarse.

Art. 14.- (REPRESENTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS).- Las Juntas Generales de Accionistas, ordinarias y extraordinarias, se reunirán en el domicilio principal de la empresa, los accionistas podrán concurrir a la junta personalmente o mediante poder otorgado a un accionista o tercero, ya se trate de poder notarial o de carta poder, no podrán ser representantes de los accionistas los administradores.

Art. 15.- (QUÓRUM).- Para que se instale válidamente la Junta General de Accionistas, en primera convocatoria se requerirá de la presencia de por lo menos la mitad del capital pagado, si no hubiere este quórum habrá una segunda convocatoria mediando cuando más treinta días de la fecha fijada para la primera reunión y la Junta General se instalará con el número de accionistas presentes o que concurren, cualquiera sea el capital que representen, particular que se expresará en la convocatoria para los casos contemplados en el Art. 240 de la Ley de Compañías, se seguirá al procedimiento señalado.

Art. 16.- (DE LA PRESIDENCIA).- Presidirá la Junta General de Accionistas el Gerente de la empresa el mismo que actuará como secretario, a falta de este actuará quien lo delegue

Art. 17.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL).- La Junta General de Accionistas legalmente convocada y reunida, es el órgano supremo de la empresa y en consecuencia tiene plenos poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales así como con el desarrollo de la empresa que no se hallaren atribuidos a otros órganos de la empresa siendo de su competencia los siguiente:

- Nombrar al Gerente General.
- Autorizar la contratación de auditorías externas.
- Conocer y aprobar el presupuesto anual y sus reformas.

- Conocer y resolver todos los informes que presente el Directorio como los relativos a balances, reparto de utilidades, formación de reservas, administración.
- Conocer y aprobar los reglamentos internos de la empresa.
- Fijar las remuneraciones que percibirá el Gerente General, fijar los sueldos que percibirán los miembros del Directorio.
- Resolver acerca de la disolución y liquidación de la empresa, designar a los liquidadores, señalar la remuneración de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación.
- Autorizar al Gerente General el otorgamiento de poderes generales de conformidad con la ley.
- Interpretar obligatoriamente el presente estatuto.
- Los demás que contemple la ley y estatutos.

Art. 18.- (DEL DIRECTORIO).- El directorio estará integrado por el Presidente de la empresa y por dos vocales principales, los vocales deben ser elegidos por la Junta General de Accionistas, los vocales durarán en sus funciones cuatro años y pueden ser reelegidos y permanecerán en sus cargos hasta ser legalmente reemplazados, para ser vocales del Directorio no se requiere la calidad de accionista.

Art. 19.- (PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO).- Presidirá las sesiones del Directorio el Gerente General, a falta de este lo reemplazará su subrogante y se nominará un secretario Ad-hoc.

Art. 20.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión de directorio la hará el Presidente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión, el quórum se establece con más de la mitad de los miembros que lo integran.

Art. 21.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones y deberes del directorio los siguientes:

- Autorizar al Gerente General el otorgamiento y celebración de actos, contratos e inversiones para los que se requiera tal aprobación, en razón de la cuantía fijada por la Junta General.
- Someter a la consideración de la Junta General de Accionistas el Proyecto de Presupuesto en el mes de Enero de cada año.
- Autorizar la compra y transferencia de inmuebles a favor de la empresa, así como la elaboración de contratos de hipoteca y cualquier otro gravamen que limite el dominio y autonomía o posesión de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa.
- Sesionar ordinariamente cada cuatro meses y extraordinariamente cuando fuere convocado.
- Controlar el movimiento económico de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma.
- Determinar los cargos para cuyo ejercicio se requiera caución y calificar las cauciones.

- Presentar a conocimiento de la Junta General de Accionistas el proyecto de creación e incremento de reservas legales, facultativas o especiales
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General y las disposiciones legales, del Estatuto y Reglamentos.
- Los demás que contemple la ley, los estatutos y las resoluciones de la Junta General de Accionistas.

Art. 22.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del Directorio serán tomadas por simple mayoría de votos y los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 23.- (ACTAS).- De cada sesión de Directorio se levantará la correspondiente acta, la que será firmada por el Presidente y el Secretario que actuaron en la reunión.

Art.24.- (DEL GERENTE GENERAL).- El Gerente General será elegido por la Junta General de Accionistas, para un periodo de cuatro años, puede ser reelegido indefinidamente y podrá tener o no la calidad de accionista, ejercerá el cargo hasta ser legalmente reemplazado. El Gerente General será el representante legal de la empresa.

Art. 25.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL).- Son deberes y atribuciones del Gerente General de la empresa:

- Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial.

- Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa.
- Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa.
- Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la empresa.
- Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta por el monto para el que está autorizado.
- Extender el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo.
- Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil.
- Presentar anualmente informe de labores ante la Junta General de Accionistas.
- Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto y en la ley.
- Cuidar que se lleven de acuerdo con la ley los libros de contabilidad, el de acciones y accionistas y las actas de la Junta General de Accionistas.
- Presentar a la Junta General de Accionistas el Balance, el estado de Pérdidas y Ganancias, la liquidación presupuestaria y la propuesta de distribución de beneficios dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico.

- Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, el presente estatuto y reglamentos de la empresa, así como las que señale la Junta General de Accionistas.

TÍTULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 26.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

Art. 27.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

Art. 28.- El capital con el que constituye la compañía **“SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO, SETAD” CIA. LTDA.**, ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: el señor GEOVANNY M. BRAVO V., 600 participaciones de un dólar cada una; STEPHANIE C. GONZÁLEZ S., 400 participaciones de un dólar cada una, que dan un valor de MIL ACCIONES DE UN DÓLAR y un total de MIL DÓLARES; valor que será depositado en efectivo en una de las entidades bancarias del cantón Cuenca, provincia del Azuay, como cuenta de «Integración de Capital», cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía autorizan a la Dr. Miguel Villamagua J. abogado de la empresa, se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la

escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía. .

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

Dr. Miguel Villamagua J.

ABOGADO

DETERMINACIÓN DE NIVELES JERÁRQUICOS

Nivel Legislativo.- Conformado por la Junta General de Socios, mismos que se convocarán a asamblea con fines comunes para beneficio de la entidad.

Tendrá la función de legislar sobre las políticas que la organización debe seguir, las normas, reglamentos y ordenes que crean convenientes para la empresa.

Nivel Ejecutivo.- Conformado por el gerente de la empresa, misma que estará encargada de ejecutar los planes y programas dados por los niveles superiores a este, tomara decisiones sobre las políticas generales y actividades básicas de la microempresa garantizando el cumplimiento de estas.

Nivel Asesor.- Es la persona que hace de asesor jurídico, cuya función principal es la de manejar los asuntos judiciales de la microempresa.

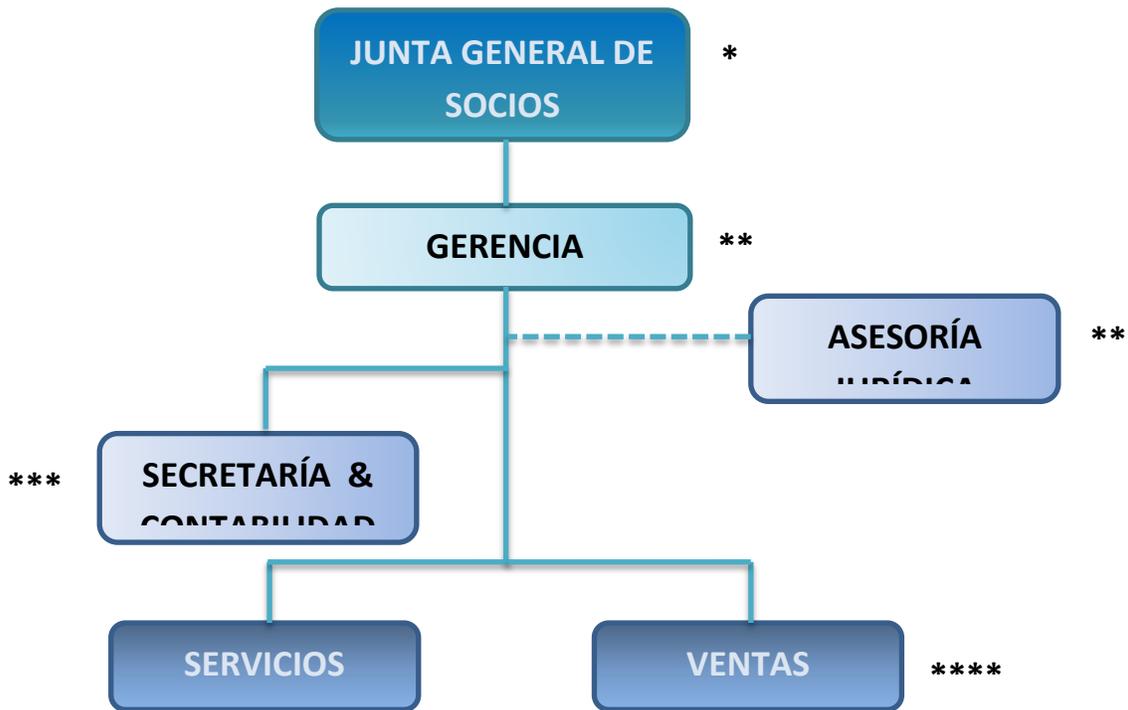
Nivel Auxiliar o de Apoyo.- En este nivel estará la Secretaria-Contadora, cuya principal función es de apoyar a los sectores administrativos para una prestación de servicio eficiente y rápido, para que el cliente quede satisfecho con el producto.

Nivel Operativo.- Este nivel está conformado por las personas que se dedican a dar el servicio es decir las estimuladoras.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Consiste en una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa, la que servirá para reflejar la división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación y la naturaleza lineal de cada departamento con lo que estará conformada la empresa.

Figura 11. Organigrama estructural de la microempresa



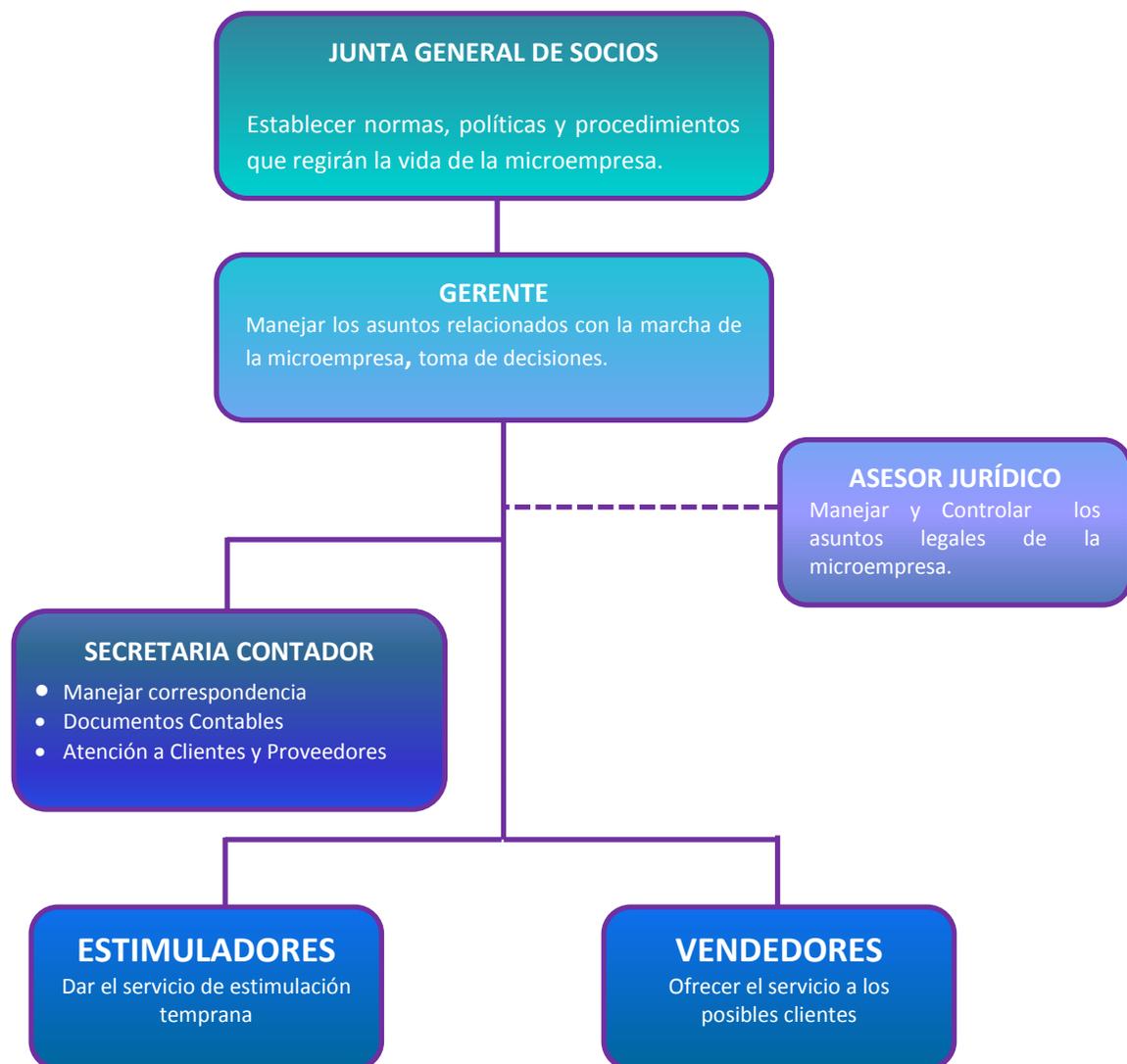
* Nivel Legislativo ** Nivel Ejecutivo *** Nivel Asesor
 **** Nivel Auxiliar **** Nivel Operativo

Elaboración: El autor

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Representa las funciones a desempeñarse en cada uno de los departamentos o unidades administrativas.

Figura 12. Organigrama funcional de la microempresa



Elaboración: El autor

ORGANIGRAMA POSICIONAL

En este organigrama se detallan aspectos como: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.

Figura 13. Organigrama posicional de la microempresa



Elaboración: El autor

MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA “SETAD” CIA. LTDA.

El manual de la empresa “**SETAD**” **CIA. LTDA**, describe cada una de las actividades y responsabilidades de los funcionarios de la empresa.

En cada uno se describe el nivel jerárquico así como la dependencia de cada función, con estos manuales se pretende tener claro cuáles son las características de los trabajadores a ser contratados para cada uno de las vacantes en la empresa.

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO “SETAD”
CÓDIGO: 01
TÍTULO DE PUESTO: Gerente
SUPERVISA A: Todo el personal
NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo
NATURALEZA DEL TRABAJO Planificar, organizar, dirigir y controlar al personal de trabajo a fin de lograr los objetivos propuestos.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Explicar las políticas y procedimientos de la empresa a todos los empleados y hacer seguimiento para asegurar que estos temas han sido comprendidos y puestos en práctica; • Dirigir el centro de cuidados infantiles a domicilio; • Contratar el personal que requiera la empresa, realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento; • Representar al centro legal, judicial y extrajudicialmente; • Presentar los informes sobre la situación de la empresa; • Buscar nuevas líneas de negocio; y, • Mantener una actitud entusiasta para motivar a los empleados.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad administrativa con criterio formado, alta iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general; y, • Dirigir la marcha administrativa y financiera de la empresa.
REQUISITOS MÍNIMOS EDUCACIÓN: Ingeniero Comercial
EXPERIENCIA: Dos años en funciones similares
CONDICIONES DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo completo; y, • Trabajar bajo presión.

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO “SETAD”	
CÓDIGO: 02	
TÍTULO DE PUESTO: Asesor Jurídico	
NIVEL JERÁRQUICO: Asesor	DEPENDE DE: Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO Aconsejar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico; • Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica para la empresa; • Representar conjuntamente con el Gerente judicial y extrajudicialmente a la empresa; y, • Participar en sesiones de Junta de Socios. 	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE <ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de autoridad funcional más no de mando, en razón de que sugiere, propone y recomienda, mas no toma decisiones y su participación es eventual; y, • El puesto requiere de gran responsabilidad y conocimiento de leyes. 	
REQUISITOS MÍNIMOS EDUCACIÓN: Abogado	
EXPERIENCIA: 2 años en funciones afines	
CONDICIONES DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo completo • Trabajar bajo presión 	

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO “SETAD”	
CÓDIGO: 03	
TÍTULO DE PUESTO: Secretaria Contador	
NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar	DEPENDE DE:
Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Brindar asistencia directa a la Gerencia.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención a Clientes y Proveedores; • Tener control semanal de ingresos y egresos; • Asistir al Gerente; • Brindar soporte en el área contable; y, • Recibir llamadas telefónicas y direccionarlas adecuadamente. 	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación de Contabilidad y Auditoría, con criterio formado y reserva profesional, alta iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como del centro en general; • Agilidad en la ejecución de los trámites; y, • El puesto requiere de gran responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos contables que llevará la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS DE EDUCACIÓN: Licenciatura en Contabilidad	
EXPERIENCIA: 1 año en funciones afines	
CONDICIONES DE TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo completo • Trabajar bajo presión 	

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO “SETAD”
CÓDIGO: 04
TÍTULO DE PUESTO: Estimulador
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo DEPENDE DE: Gerente
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <p>Brindar estimulación personalizada al niño/a, ofreciéndole un ambiente cálido y seguro.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estimula positivamente al niño (a) en sus diferentes conceptos social, familiar y escolar; • Brindar un servicio de compañía; • Realizar actividades deportivas y recreativas; y, • Mantener un entorno seguro para el niño en todo momento.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el contrato y acuerdos de trabajo; • Acatar las normas de seguridad implantadas; • Cumplir con el reglamento interno de la empresa; • Desempeñar eficientemente su trabajo; y, • Reportar novedades a la secretaria contable y al gerente de la empresa.
REQUISITOS MÍNIMOS DE EDUCACIÓN: Licenciatura en Psicología Infantil y Educación Parvulario
EXPERIENCIA: M ínima 6 meses (en centros infantiles, guarderías, fundaciones)
<p>CONDICIONES DE TRABAJO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo completo • Trabajar bajo presión

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO “SETAD”
CÓDIGO: 05
TÍTULO DE PUESTO: Vendedor
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <p>Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de mercadotecnia para dar a conocer el servicio dentro de la ciudad.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseñar, implementar y mantener procedimientos de mercadeo; • Presentar ante el directorio programas de mercadeo, pronósticos de ventas del servicio y más documentos de trabajo para su aprobación; y, • Manejar las actividades comerciales de la empresa.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</p> <ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación en administración de empresas, con criterio formado, alta iniciativa y capacidad para coordinar y controlar las actividades de mercadotecnia del servicio; • Cumplir con el contrato y acuerdos de trabajo; • Acatar las normas de seguridad implantadas; • Cumplir con el reglamento interno de la empresa; • Desempeñar eficientemente su trabajo; y, • Reportar novedades a la secretaria contable y al gerente de la empresa.
REQUISITOS MÍNIMOS DE EDUCACIÓN: Bachillerato Técnico
EXPERIENCIA: 1 año en venta de servicios o afines
<p>CONDICIONES DE TRABAJO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo completo • Trabajar bajo presión

10. ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Una vez determinado cada uno de los requerimientos para el proyecto a través del estudio técnico, se estimara el monto total de la inversión en sus diferentes rubros, realizando cotizaciones al menor costo y las mejores alternativas de financiamiento.

Inversiones

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos
- Capital de Trabajo

Activos fijos

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, y están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

Equipo para servicio

Constituyen los diversos equipos para uso de las parvularios y el desarrollo de las actividades de la empresa.

Tabla 37. Equipos para Servicio

Equipo para brindar el servicio

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Proyector	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Grabadora	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Tablet	5	\$ 150,00	\$ 750,00
TOTAL			\$ 1.270,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: El autor

Vehículo

Bien tangible para la empresa, mismo que será utilizado para brindar el servicio por parte de la empresa.

Tabla 38. Vehículo

Bien Tangible

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Vehículo tipo van	1	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
TOTAL			\$ 18.000,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: El autor

Muebles y enseres

Se relaciona con el mobiliario con que cuenta la empresa en las dependencias administrativas. Se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla 39. Muebles y Enseres

Muebles y Enseres

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total
Sillas grandes	6	\$ 10,00	\$ 60,00
Escritorio	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Mesa de computador	3	\$ 80,00	\$ 240,00
Archivador	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Casilleros	1	\$ 115,00	\$ 115,00
Perchero	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Juego se sala	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Pizarra	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Basurero	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Sillón Giratorio	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas Giratorias	1	\$ 60,00	\$ 220,00
TOTAL			\$ 1.674,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: El autor

Equipo de oficina

Constituye los diversos instrumentos a utilizarse en el área administrativa de la empresa.

Tabla 40. Equipos de Oficina

Equipo de Oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Teléfono Inalámbrico Panasonic Doble Base + Identificador	1	\$ 75,00	\$ 75,00
TOTAL			\$ 75,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: el autor

Equipo de computación

Comprende el equipo informático que utilizará la empresa, como son Computadora e Impresora. Se detalla a continuación:

Tabla 41. Equipos de Computación

Equipo de Computación

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador portátil Toshiba intel celeron N3050	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Epson Xp211+sistema Continuo-wifi-multifuncion	1	\$ 105,00	\$ 105,00
TOTAL			\$ 1.305,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: El autor

Equipo de seguridad

Son los equipos que son necesarios para el local, pedidos como requisitos por parte del municipio y bomberos, para poder dar apertura a la nueva empresa, como se muestra a continuación:

Tabla 42. Equipos de Seguridad

Equipos de Seguridad

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Extintor	2	\$ 49,00	\$ 50,00
Botiquín	1	\$ 32,00	\$ 32,00
TOTAL			\$ 82,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: El autor

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Se detalla a continuación el total de inversiones en activos fijos.

Tabla 43. Inversiones en Activos Fijos

Resumen de Inversiones en Activos fijos

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Equipo de Servicio	\$ 1.270,00
Vehículo	\$ 18.000,00
Muebles y Enseres	\$ 1.674,00
Equipo de Oficina	\$ 75,00
Equipo de Computación	\$ 1.305,00
Equipo de seguridad	\$ 82,00
TOTAL	\$ 22.406,00

FUENTE: *tablas 38-43*

ELABORACIÓN: *el autor*

Depreciaciones de activos Fijos.- Las depreciaciones correspondientes de los activos fijos que están sujetos a la depreciación:

Tabla 44. Depreciaciones

Depreciaciones

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	DEPRECIACI ÓN ANUAL
Equipo de Servicio	\$ 1.270,00	\$ 127,00	\$ 1.143,00	10	\$ 114,30
Vehículo	\$ 18.000,00	3.600,00	\$ 14.400,00	5	\$ 2.880,00
Muebles y Enseres	\$ 1.674,00	\$ 167,40	\$ 1.506,60	10	\$ 150,66
Equipo de Oficina	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 67,50	10	\$ 6,75
Equipo de Computación	\$ 1.305,00	\$ 435,00	\$ 870,00	3	\$ 290,00
Equipo de seguridad	\$ 82,00	\$ 16,40	\$ 65,60	5	\$ 13,12

Fuente: Tabla 43

ELABORACIÓN: El autor

Depreciaciones de Reinversión de activos Fijos.- Las depreciaciones correspondientes de los activos fijos que sufren depreciación con el tiempo y se necesita adquirir nuevos equipos. En este caso, equipos de computación.

Tabla 45. Depreciaciones de Reinversiones

Depreciaciones de Reinversiones						
DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE REINVERSIÓN
Equipo de computación año 4	\$ 1.388,46	\$ 476,86	\$ 911,60	3	\$ 317,91	\$ 1.388,46
Equipo de computación año 7	\$ 1.522,07	\$ 522,75	\$ 999,32		\$ 348,5	\$ 1.522,07
Equipo de computación año 10	\$ 1.668,55	\$ 573,06	\$ 1.095,49		\$ 382,04	\$ 1.668,55
Vehículo año 5	\$ 20.346,0	\$4.069,0	\$ 16.277,0	5	\$ 3.255,0	\$ 20.346,0
Vehículo año 6	\$ 20.978,76	\$4.195,7	\$ 16.783,0		\$ 3.356,6	\$ 20.978,76
<i>Fuente: Se toma la tasa de inflación acumulada desde junio 2015 hasta junio del año 2016 que es de 3,11% según el Banco Central del Ecuador</i>						
<i>ELABORACIÓN: El autor</i>						

Valor Residual

Es el valor contable que queda al final de que se ha depreciado el bien, de todos los activos fijos, como se muestran a continuación de acuerdo a los años de depreciación que sufre cada clase de activos.

Tabla 46. Valor Residual

Valor Residual

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	TOTAL
Equipo de Computación	Año 3	\$ 435	\$ 476,86
	Años 6	\$ 476,86	\$ 522,75
	Año 9	\$ 522,75	\$ 573,06
Vehículo	Año 5	\$ 4.069,00	\$ 4.195,70
Equipo para servicio	Año 10	\$ 127,00	\$ 891,36
Muebles y Enseres		\$ 167,40	
Equipo de Oficina		\$ 7,50	
Equipo de Computación (años 12)		\$ 573,06	
Equipo de seguridad		\$ 16,40	

FUENTE: Tabla 46

ELABORACIÓN: El autor

Activos Intangibles o Diferidos

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización.

Tabla 47. Activos Diferidos

Activos Diferidos

DETALLE	V/TOTAL
Elaboración del proyecto	\$ 1.500,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 200,00
Patente municipal	\$ 35,00
Permisos de Bomberos	\$ 12,00
Permiso de funcionamiento	\$ 15,26
TOTAL	\$ 1.762,26

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: El autor

Activo Corriente o Capital de Trabajo

Son los valores en que se debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento, en un periodo determinado de tiempo, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas

Adecuaciones

Son los valores para adecuaciones del local, de manera que se aproveche el espacio para dar el servicio. Se tomaran gastos de pintura, lámparas mamparas, y todos los materiales necesarios para lograr un espacio óptimo. El local será arrendado, y sea adecuado para el correcto funcionamiento de la empresa.

Tabla 48. Adecuaciones

Adecuaciones			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mano de obra	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Pintura (caneca)	4	\$ 42,00	\$ 168,00
Luminarias	8	\$ 25,00	\$ 200,00
Mampara	5	\$ 300,00	\$ 1.500,00
Señalética	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Letrero	1	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL			\$ 2. 939,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: El autor

Materiales para Prestación de Servicios

Es el componente principal para prestar el servicio, susceptible a sufrir cambios para poder dar cumplimiento a los requerimientos del cliente.

Cada estimuladora será equipada con un kit de materiales para dar el servicio, mismos que serán expuestos a cambio después de un año. Se necesitaran os materiales a continuación expuestos.

Tabla 49. Materiales para prestación de servicios

Materiales para la prestación del servicio

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Rompecabezas	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Juego de encajes	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Juego de ensartados	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Juego de tuercas y tornillos	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Juego de legos	10	\$ 25,00	\$ 250,00
Juego de rosetas	10	\$ 12,00	\$ 120,00
Tijeras	10	\$ 2,00	\$ 20,00
Set de cuentas	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Caja Crayones (12 unidades)	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Juego con Plastilina	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Pintura dactilar (Cajas)	5	\$ 10,00	\$ 50,00
Juego de Botones	10	\$ 6,00	\$ 60,00
Instrumentos musicales (juego completo)	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Juegos de memoria	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Juegos de opuestos	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Juego de bloques	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Cubos de madera	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Tablero con figuras geométricas	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Balones	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Piscina inflable con pelotas	3	\$ 70,00	\$ 210,00
Colchoneta	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Rodillo	3	\$ 70,00	\$ 210,00
TOTAL			\$ 2.820,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: el autor

Mano de Obra Directa

El valor requerido para cubrir el pago de mano de obra directa correspondiente a las estimuladoras, el valor en total anual, asciende a 23314,56 dólares anuales que es el valor del sueldo de las 4 estimuladoras. Se detalla a continuación:

Tabla 50. Mano de Obra Directa

Mano de Obra Directa

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	13 ^{ER} SUELDO MENSUAL	14 ^{TO} SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS POR SUELDOS AL MES	# DE EMPLEADOS	TOTAL M.O.D. ANUAL
Estimuladores	\$ 366,00	\$ 44,47	\$ 30,50	\$ 29,50	\$ 15,25	\$ 485,72	5	\$ 29.143,20
TOTAL						\$ 485,72		\$ 29.143,20

FUENTE: Incremento 4,69% promedio general de aumento según Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: El autor

Sueldos Administrativos Primer Año

Constituye la distribución del dinero necesaria para pagar los sueldos del personal administrativo, de acuerdo a las funciones de cada uno, y conforme establece el Ministerio de Relaciones Laborales.

Tabla 51. Sueldos Administrativos

Sueldos Administrativos

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	# DE EMPLEADOS	TOTAL S. A. ANUAL
Gerente	\$ 600	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 29,50	\$ 25,00	\$ 777,40	1	\$ 9328,80
Secretaria contador	\$ 366	\$ 44,47	\$ 30,50	\$ 29,50	\$ 15,25	\$ 485,72	1	\$ 5828,64
Vendedor	\$ 366	\$ 44,47	\$ 30,50	\$ 29,50	\$ 15,25	\$ 485,72	1	\$ 5828,64
TOTAL						\$ 1748,84		\$ 20986,08

FUENTE: Incremento 4,69% promedio general de aumento según Ministerio de Relaciones Laborales
ELABORACIÓN: El autor

Suministros de Oficina

Son los suministros necesarios para el funcionamiento administrativo de la nueva empresa.

Tabla 52. Suministros de Oficina

Suministros de Oficina

CONCEPTO	Cantidad Anual	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Papel bond (resma)	3	\$ 4,00	\$ 1,00	\$ 12,00
Cinta scotch (unidad)	6	\$ 0,20	\$ 0,10	\$ 1,20
Clip (caja)	2	\$ 1,50	\$ 0,25	\$ 3,00
Grapas (caja)	6	\$ 1,15	\$ 0,58	\$ 6,90
Facturas (libretín)	6	\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Tinta - Impresora (frasco)	4	\$ 4,50	\$ 1,50	\$ 18,00
Sumadora	1	\$ 63,00	\$ 5,25	\$ 63,00
Calculadora CASIO Fc 3	1	\$ 12,00	\$ 1,00	\$ 12,00
Grapadora & Perforadora Kw-trio	1	\$ 19,00	\$ 1,58	\$ 19,00
TOTAL			\$ 26,10	\$ 313,15

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: El autor

Servicios Básicos

Se han considerado dentro de este rubro el servicio telefónico, agua potable, energía eléctrica, e internet, que son necesarios para el desenvolvimiento de las actividades de la empresa.

Tabla 53. Servicios Básicos

Servicios Básicos

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono e Internet	\$ 35,00	\$ 420,00
Agua	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL	\$ 70,00	\$ 840,00

Fuente: Centrosur S.A; Etapa

Elaboración: El Autor

Útiles de Aseo

Elementos necesarios para realizar el aseo de las instalaciones de la nueva empresa y mantenimiento de los espacios de la empresa.

Tabla 54. Útiles de Aseo

Útiles de Aseo

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR ANUAL	VALOR ANUAL
Jabón líquido (unidad)	3	\$ 5,00	\$ 1,25	\$ 15,00
Papel Higiénico (unidad)	12	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Escoba (unidad)	3	\$ 5,00	\$ 1,25	\$ 15,00
Trapeador (unidad)	2	\$ 15,00	\$ 2,50	\$ 30,00
Desinfectante (galón)	4	\$ 8,00	\$ 2,67	\$ 32,00
TOTAL			\$ 8,17	\$ 98,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: El autor

Publicidad y Ventas

Mediante esta técnica de comunicación masiva se informara al público sobre el producto a través de los medios de comunicación para motivar al mismo hacia una acción de compra, en este caso se realizará publicidad a través de la radio y por medios informáticos, medios de mayor demanda y costos menores.

Tabla 55. Valores de Publicidad

Publicidad

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Anuncio en prensa escrita	Unidad	24	\$ 10,42	\$ 250,00	\$3.000,00
Anuncios Radiales	Unidad	24	\$ 2,92	\$ 70,00	\$ 840,00
TOTAL				\$ 320,00	\$3.840,00

FUENTE: *Diario el Mercurio, Radio FM 88,5*

ELABORACIÓN: *El autor*

Arriendo

Costo del establecimiento que se usara para el desarrollo de las actividades administrativas de la empresa.

Tabla 56. Valores de Arriendo

Arriendo

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo Local	Mensual	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00
TOTAL				\$ 350,00	\$ 4.200,00

FUENTE: *Investigación Directa*

ELABORACIÓN: *El autor*

TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES

A continuación se presenta el total de activos circulantes, los mismos que serán utilizados para la constitución de la empresa.

Tabla 57. Resumen de Activos Circulantes para el 1er mes de Operación

CONCEPTO	TOTAL
Adecuaciones	\$ 2.939,00
Materiales para la prestación del servicio	\$ 2.820,00
Mano de Obra Directa	\$ 2.428,60
Sueldos Administrativos	\$ 1.748,84
Suministros de Oficina	\$ 26,10
Servicios Básicos	\$ 70,00
Útiles de Aseo	\$ 8,17
Publicidad	\$ 320,00
Arriendo	\$ 350,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 10.710,71

ELABORACIÓN: El autor

Fuente: Tabla 48-56

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

Para calcular La inversión requerida para el proyecto se detalla a continuación los requerimientos en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, los mismos que serán necesarios para la puesta en marcha de la nueva empresa.

Tabla 58. Inversión Total

INVERSIONES TOTALES			
INVERSIONES	PARCIAL	TOTAL	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS			
Equipo para servicio	\$ 1.270,00	\$ 22.406,00	64,24%
Vehículo	\$ 18.000,00		
Muebles y Enseres	\$ 1.674,00		
Equipo de Oficina	\$ 75,00		
Equipo de Computación	\$ 1.305,00		
Equipo de seguridad	\$ 82,00		
ACTIVOS DIFERIDOS			
Elaboración del proyecto	\$ 1.500,00	\$ 1.762,26	5,05%
Gastos Legales de Constitución	\$ 200,00		
Patente municipal	\$ 35,00		
Permisos de Bomberos	\$ 12,00		
Permiso de funcionamiento	\$ 15,26		
ACTIVO CIRCULANTE			
Adecuaciones	\$ 2.939,00	\$ 10.710,71	30,71%
Materiales para la prestación del servicio	\$ 2.820,00		
Mano de Obra Directa	\$ 2.428,60		
Sueldos Administrativos	\$ 1.748,84		
Suministros de Oficina	\$ 26,10		
Servicios Básicos	\$ 70,00		
Útiles de Aseo	\$ 8,17		
Publicidad	\$ 320,00		
Arriendo	\$ 350,00		
TOTAL DE INVERSIONES		\$ 34.878,97	100%

ELABORACIÓN: El autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de fuentes internas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

a. FUENTES INTERNAS

El proyecto tendrá una aportación por parte de los socios de **\$5.000** dólares cada uno. Al ser 4 socios, la suma de la aportación es de **\$20.000**, que corresponde el **57,34%** de la inversión inicial.

b. FUENTES EXTERNAS

Se solicitara un préstamo al banco de fomento, ya que es quien tiene más bajos intereses en líneas de crédito para creación de microempresas. El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el **42.67%** de la inversión que corresponde a **\$14.879** dólares a 3 años plazo al **15%** de interés anual. En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan a continuación:

Tabla 59. Fuente interna y externa para la inversión

Financiamiento		
FUENTE	%	MONTO
Capital Propio	57,34	\$20.000,00
Crédito	42,67	\$14.879
TOTAL	100,00	\$34.878,97

ELABORACIÓN: *El autor*

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Para poder cancelar el crédito mensualmente es necesario determinar, el dividendo que se cancelará, por ellos se ha realizado la siguiente tabla de amortización del crédito.

Tabla 60. Amortización

Monto del crédito	\$14.879
Tasa interés anual	15%
Numero de pagos (mensuales)	36
Pago mensual	\$ 512,86

Fuente: tabla 59 y BANCECUADOR Simulador de Crédito

Elaboración: El autor

Tabla 61. Cuotas de crédito

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	\$ 14,879.00	\$ 334.64	\$ 174.31	\$ 3.91	\$ 512.86
2	\$ 14,544.36	\$ 338.56	\$ 170.39	\$ 3.83	\$ 512.77
3	\$ 14,205.80	\$ 342.53	\$ 166.42	\$ 3.74	\$ 512.68
4	\$ 13,863.27	\$ 346.54	\$ 162.41	\$ 3.65	\$ 512.59
5	\$ 13,516.73	\$ 350.60	\$ 158.35	\$ 3.56	\$ 512.50
6	\$ 13,166.13	\$ 354.71	\$ 154.24	\$ 3.46	\$ 512.41
7	\$ 12,811.42	\$ 358.86	\$ 150.08	\$ 3.37	\$ 512.32
8	\$ 12,452.56	\$ 363.07	\$ 145.88	\$ 3.28	\$ 512.22
9	\$ 12,089.49	\$ 367.32	\$ 141.63	\$ 3.18	\$ 512.13
10	\$ 11,722.17	\$ 371.62	\$ 137.32	\$ 3.08	\$ 512.03
11	\$ 11,350.55	\$ 375.98	\$ 132.97	\$ 2.99	\$ 511.93
12	\$ 10,974.57	\$ 380.38	\$ 128.57	\$ 2.89	\$ 511.83
13	\$ 10,594.19	\$ 384.84	\$ 124.11	\$ 2.79	\$ 511.73
14	\$ 10,209.35	\$ 389.35	\$ 119.60	\$ 2.69	\$ 511.63
15	\$ 9,820.01	\$ 393.91	\$ 115.04	\$ 2.58	\$ 511.53
16	\$ 9,426.10	\$ 398.52	\$ 110.43	\$ 2.48	\$ 511.43
17	\$ 9,027.58	\$ 403.19	\$ 105.76	\$ 2.37	\$ 511.32
18	\$ 8,624.39	\$ 407.91	\$ 101.03	\$ 2.27	\$ 511.22
19	\$ 8,216.48	\$ 412.69	\$ 96.26	\$ 2.16	\$ 511.11
20	\$ 7,803.78	\$ 417.53	\$ 91.42	\$ 2.05	\$ 511.00
21	\$ 7,386.26	\$ 422.42	\$ 86.53	\$ 1.94	\$ 510.89
22	\$ 6,963.84	\$ 427.37	\$ 81.58	\$ 1.83	\$ 510.78

23	\$ 6,536.47	\$ 432.37	\$ 76.57	\$ 1.72	\$ 510.67
24	\$ 6,104.10	\$ 437.44	\$ 71.51	\$ 1.61	\$ 510.55
25	\$ 5,666.66	\$ 442.56	\$ 66.38	\$ 1.49	\$ 510.44
26	\$ 5,224.10	\$ 447.75	\$ 61.20	\$ 1.37	\$ 510.32
27	\$ 4,776.35	\$ 452.99	\$ 55.95	\$ 1.26	\$ 510.20
28	\$ 4,323.36	\$ 458.30	\$ 50.65	\$ 1.14	\$ 510.08
29	\$ 3,865.06	\$ 463.67	\$ 45.28	\$ 1.02	\$ 509.96
30	\$ 3,401.39	\$ 469.10	\$ 39.85	\$ 0.89	\$ 509.84
31	\$ 2,932.29	\$ 474.60	\$ 34.35	\$ 0.77	\$ 509.72
32	\$ 2,457.69	\$ 480.16	\$ 28.79	\$ 0.65	\$ 509.59
33	\$ 1,977.54	\$ 485.78	\$ 23.17	\$ 0.52	\$ 509.47
34	\$ 1,491.76	\$ 491.47	\$ 17.48	\$ 0.39	\$ 509.34
35	\$ 1,000.28	\$ 497.23	\$ 11.72	\$ 0.26	\$ 509.21
36	\$ 503.05	\$ 503.05	\$ 5.89	\$ 0.13	\$ 509.08

Fuente: tabla 63 y BNF

Elaboración: El autor

Amortización de activos diferidos.- A continuación se presenta la amortización de los activos diferidos.

Tabla 62. Amortizaciones de activos

Amortizaciones

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	AÑOS DE AMORTIZACIÓN	VALOR DE AMORTIZACIÓN ANUAL
Activos Diferidos	\$ 3.520,44	10	\$ 352,044
Amortización de crédito	\$ 14.879,00	3	\$ 4959,67
TOTAL			\$ 5.311,714

Fuente: Tabla 58 y 60

ELABORACIÓN: El autor

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para determinar el presupuesto se sumaran los desembolsos que se realizaron durante un año. Se calculara los presupuestos para 10 años. Así se determinara determinará la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo. Cada presupuesto fue proyectado para los 10 años de vida útil de este proyecto, tomando la tasa de inflación acumulada del año 2015, la cual es de 3,11% de referencia del Banco central del Ecuador.

Tabla 63. Costos y Gastos del Proyecto

COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO PRIMO	\$ 31.963,20	\$ 32.957,26	\$ 33.982,23	\$ 35.039,07	\$ 36.128,79	\$ 37.252,39	\$ 38.410,94	\$ 39.605,52	\$ 40.837,26	\$ 42.107,29
Mano de Obra Directa	\$ 29.143,20	\$ 30.049,55	\$ 30.984,09	\$ 31.947,70	\$ 32.941,27	\$ 33.965,75	\$ 35.022,08	\$ 36.111,27	\$ 37.234,33	\$ 38.392,32
Materiales para prestación de servicio	\$ 2.820,00	\$ 2.907,70	\$ 2.998,13	\$ 3.091,37	\$ 3.187,52	\$ 3.286,65	\$ 3.388,86	\$ 3.494,26	\$ 3.602,93	\$ 3.714,98
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 26.789,26	\$ 27.611,45	\$ 28.459,22	\$ 29.333,34	\$ 30.234,67	\$ 31.164,03	\$ 32.122,28	\$ 33.110,33	\$ 34.129,11	\$ 35.179,58
Sueldos Administrativos	\$ 20.986,07	\$ 21.638,73	\$ 22.311,70	\$ 23.005,59	\$ 23.721,07	\$ 24.458,79	\$ 25.219,46	\$ 26.003,79	\$ 26.812,50	\$ 27.646,37
Suministros de Oficina	\$ 313,15	\$ 322,89	\$ 332,93	\$ 343,28	\$ 353,96	\$ 364,97	\$ 376,32	\$ 388,02	\$ 400,09	\$ 412,53
Servicios Básicos	\$ 840,00	\$ 866,12	\$ 893,06	\$ 920,83	\$ 949,47	\$ 979,00	\$ 1.009,45	\$ 1.040,84	\$ 1.073,21	\$ 1.106,59
Útiles de Aseo	\$ 98,00	\$ 101,05	\$ 104,19	\$ 107,43	\$ 110,77	\$ 114,22	\$ 117,77	\$ 121,43	\$ 125,21	\$ 129,10
Arriendo	\$ 4.200,00	\$ 4.330,62	\$ 4.465,30	\$ 4.604,17	\$ 4.747,36	\$ 4.895,01	\$ 5.047,24	\$ 5.204,21	\$ 5.366,06	\$ 5.532,95
Activos diferidos	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04	\$ 352,04
GASTOS DE VENTAS	\$ 3.840,00	\$ 3.959,42	\$ 4.082,56	\$ 4.209,53	\$ 4.340,45	\$ 4.475,43	\$ 4.614,62	\$ 4.758,13	\$ 4.906,11	\$ 5.058,69
Publicidad	\$ 3.840,00	\$ 3.959,42	\$ 4.082,56	\$ 4.209,53	\$ 4.340,45	\$ 4.475,43	\$ 4.614,62	\$ 4.758,13	\$ 4.906,11	\$ 5.058,69
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 3.756,51	\$ 3.756,51	\$ 3.756,51	\$ 3.943,37	\$ 5.132,37	\$ 5.132,37	\$ 5.178,26	\$ 5.178,26	\$ 5.178,26	\$ 5.902,57
Adecuaciones	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90	\$ 293,90
Equipo de Servicio	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00	\$ 127,00
Vehículo	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 4.069,00	\$ 4.069,00	\$ 4.069,00	\$ 4.069,00	\$ 4.069,00	\$ 4.743,00
Muebles y Enseres	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66	\$ 150,66
Equipo de Oficina	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75	\$ 6,75

Equipo de Computación	\$ 290,00	\$ 290,00	\$ 290,00	\$ 476,86	\$ 476,86	\$ 476,86	522,75	522,75	522,75	573,06
Equipo de seguridad	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20	\$ 8,20
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.863,51	\$ 1.206,33	\$ 450,60	\$ 0,00						
Interese de Préstamo	\$ 1.863,51	\$ 1.206,33	\$ 450,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 68.212,48	\$ 69.490,97	\$ 70.731,12	\$ 72.525,32	\$ 75.836,28	\$ 78.024,23	\$ 80.326,11	\$ 82.652,25	\$ 85.050,74	\$ 88.248,14

Fuente: Cuadros 50 al 64 - se toma la tasa de inflación acumulada del año 2016 que es de 3,11% según el BCE

Elaboración: El autor

INGRESOS TOTALES

Los ingresos constituyen el beneficio de la venta de los productos que genera el proyecto. En los ingresos que se han establecido en la vida útil de la empresa, tal como se indica en el cuadro siguiente, y se ha establecido un margen de utilidad del 20%, con lo cual se pudo establecer el precio de cada servicio de estimulación temprana a domicilio, lo cual está acorde a la competencia.

El cálculo del precio de venta se realizó de la siguiente manera: Se procede a dividir los costos totales para el número de servicios que se va a dar en cada año, que este caso con 4.320,00 de acuerdo a la capacidad utilizada del proyecto, con lo cual se establece el costos unitarios; luego se procede a agregar el margen de utilidad que es del 20%, se suma el costo unitario y el margen de utilidad obteniendo el precio de venta; finalmente se multiplica el precio de venta por las unidades producidas o capacidad utilizada obteniendo los ingresos totales.

Tabla 64. Ingresos por Ventas

AÑO	COSTOS TOTALES	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD 25%	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES
1	\$ 68.212,48	4320	\$ 15,79	\$ 3,16	\$ 18,95	\$ 81.854,98
2	\$ 69.490,97	4320	\$ 16,09	\$ 3,22	\$ 19,30	\$ 83.389,16
3	\$ 70.731,12	4608	\$ 15,35	\$ 3,07	\$ 18,42	\$ 84.877,34
4	\$ 72.525,32	4608	\$ 15,74	\$ 3,15	\$ 18,89	\$ 87.030,38
5	\$ 75.836,28	4896	\$ 15,49	\$ 3,10	\$ 18,59	\$ 91.003,54
6	\$ 78.024,23	4896	\$ 15,94	\$ 3,19	\$ 19,12	\$ 93.629,07
7	\$ 80.326,11	5184	\$ 15,50	\$ 3,10	\$ 18,59	\$ 96.391,33
8	\$ 82.652,25	5184	\$ 15,94	\$ 3,19	\$ 19,13	\$ 99.182,70
9	\$ 85.050,74	5472	\$ 15,54	\$ 3,11	\$ 18,65	\$ 102.060,89
10	\$ 88.248,14	5472	\$ 16,13	\$ 3,23	\$ 19,35	\$ 105.897,77

Fuente: Cuadro 34 y 64

Elaboración: El autor

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Se han establecido los ingresos y egresos generados por el proyecto en un período de diez años, mostrando las utilidades del mismo.

Tabla 65. Estado de Pérdidas y Ganancias

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO POR VENTAS	\$ 81.854,98	\$ 83.389,16	\$ 84.877,34	\$ 87.030,38	\$ 91.003,54	\$ 93.629,07	\$ 96.391,33	\$ 99.182,70	\$ 102.060,89	\$ 105.897,77
(-) COSTO TOTAL	\$ 68.212,48	\$ 69.490,97	\$ 70.731,12	\$ 72.525,32	\$ 75.836,28	\$ 78.024,23	\$ 80.326,11	\$ 82.652,25	\$ 85.050,74	\$ 88.248,14
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 13.642,50	\$ 13.898,19	\$ 14.146,22	\$ 14.505,06	\$ 15.167,26	\$ 15.604,85	\$ 16.065,22	\$ 16.530,45	\$ 17.010,15	\$ 17.649,63
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES	\$ 2.046,37	\$ 2.084,73	\$ 2.121,93	\$ 2.175,76	\$ 2.275,09	\$ 2.340,73	\$ 2.409,78	\$ 2.479,57	\$ 2.551,52	\$ 2.647,44
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 11.596,12	\$ 11.813,46	\$ 12.024,29	\$ 12.329,30	\$ 12.892,17	\$ 13.264,12	\$ 13.655,44	\$ 14.050,88	\$ 14.458,63	\$ 15.002,18
(-) 22% DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 2.551,15	\$ 2.598,96	\$ 2.645,34	\$ 2.712,45	\$ 2.836,28	\$ 2.918,11	\$ 3.004,20	\$ 3.091,19	\$ 3.180,90	\$ 3.300,48
(=) UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	\$ 9.044,98	\$ 9.214,50	\$ 9.378,95	\$ 9.616,86	\$ 10.055,89	\$ 10.346,01	\$ 10.651,24	\$ 10.959,69	\$ 11.277,73	\$ 11.701,70
(-) 10% RESERVA LEGAL	\$ 904,50	\$ 921,45	\$ 937,89	\$ 961,69	\$ 1.005,59	\$ 1.034,60	\$ 1.065,12	\$ 1.095,97	\$ 1.127,77	\$ 1.170,17
(=) UTILIDAD LÍQUIDA PARA SOCIOS	\$ 8.140,48	\$ 8.293,05	\$ 8.441,05	\$ 8.655,17	\$ 9.050,30	\$ 9.311,41	\$ 9.586,12	\$ 9.863,72	\$ 10.149,96	\$ 10.531,53

Fuente: cuadro 67

Elaboración: El Autor

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

La clasificación del costo permite determinar, en qué momento la empresa puede igualar los costos con los ingresos. Al mismo tiempo permite conocer la solvencia de la empresa, y lo más importante determinar el punto de equilibrio de la misma.

Tabla 66. Clasificación de costos fijos y variables

COSTOS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO	\$ 0,00	\$ 31.963,20	\$ 0,00	\$ 36.128,79	\$ 0,00	\$ 42.107,29
Mano de Obra Directa		\$ 29.143,20		\$ 32.941,27		\$ 38.392,32
Materia Prima Directa		\$ 2.820,00		\$ 3.187,52		\$ 3.714,98
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 26.789,26	\$ 0,00	\$ 30.234,67	\$ 0,00	\$ 35.179,58	\$ 0,00
Sueldos Administrativos	\$ 20.986,07		23721,07		\$ 27.646,37	
Suministros de Oficina	\$ 313,15		\$ 353,96		\$ 412,53	
Servicios Básicos	\$ 840,00		\$ 949,47		\$ 1.106,59	
Útiles de Aseo	\$ 98,00		\$ 110,77		\$ 129,10	
Arriendo	\$ 4.200,00		\$ 4.747,36		\$ 5.532,95	
Activos diferidos	\$ 352,04		\$ 352,04		\$ 352,04	
GASTOS DE VENTAS	\$ 3.840,00	\$ 0,00	\$ 4.340,44	\$ 0,00	\$ 4.475,44	\$ 0,00
Publicidad	\$ 3.840,00		\$ 4.340,44		\$ 4.475,44	
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 3.748,73	\$ 0,00	\$ 5.130,47	\$ 0,00	\$ 5.903,67	\$ 0,00
Adecuaciones	\$ 293,90		\$ 293,90		\$ 293,90	
Equipo para servicio	\$ 114,30		\$ 114,30		\$ 114,30	
Muebles y Enseres	\$ 150,66		\$ 150,66		\$ 150,66	
Vehículo	\$ 2.880,00		\$ 4.069,00		\$ 4.743,00	
Equipo de Oficina	\$ 6,75		\$ 6,75		\$ 6,75	
Equipo de Seguridad	\$ 13,12		\$ 19,00		\$ 22,00	
Equipo de Computación	\$ 290,00		\$ 476,86		573,06	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.863,51	\$ 0,00				
Interese de Préstamo	\$ 1.863,51					
TOTAL DE COSTO	\$ 36.241,50	\$ 31.963,20	\$ 39.705,58	\$ 36.128,79	\$ 45.558,69	\$ 42.107,29

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

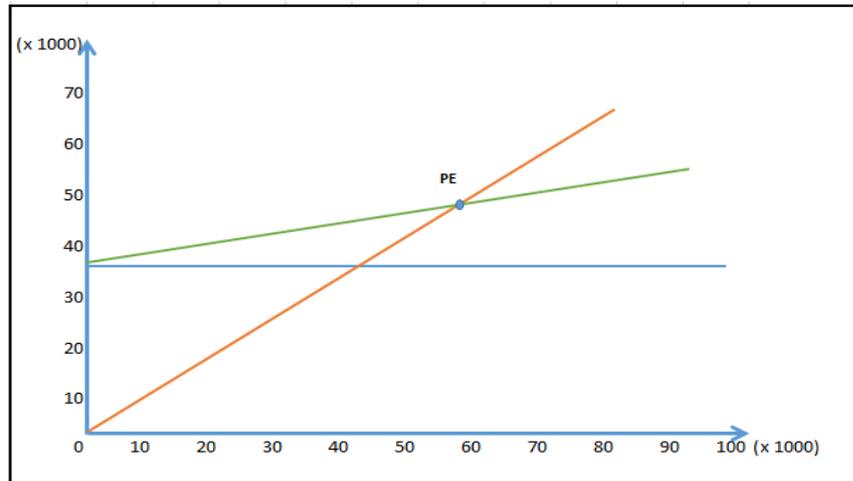
El punto de equilibrio conocido también como punto muerto es, en donde las empresas igualan sus costos con los ingresos, es decir es en donde la empresa no tiene ni pérdidas ni ganancias.

Tabla 67. Puntos de Equilibrio

AÑO 1
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA
$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL} \times 100$ $PE = \frac{36.241,50}{81.854,98 - 31.963,20} \times 100$ $PE = \frac{36.241,50}{47.482,60} \times 100$ $PE = 72,64\%$
EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$ $PE = \frac{36.241,50}{1 - \frac{31.963,20}{81.854,98}}$ $PE = \frac{35.401,72}{1 - 0,3904}$ $PE = 58.073,68$

ANÁLISIS

Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos es de **58.073,68** dólares trabajando con una capacidad instalada del **72,64%**.



AÑO 5

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL} \times 100$$

$$PE = \frac{39.705,58}{93.629,07 - 36.128,79} \times 100$$

$$PE = \frac{39.059,64}{57.500,28} \times 100$$

$$PE = 67,93\%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$$

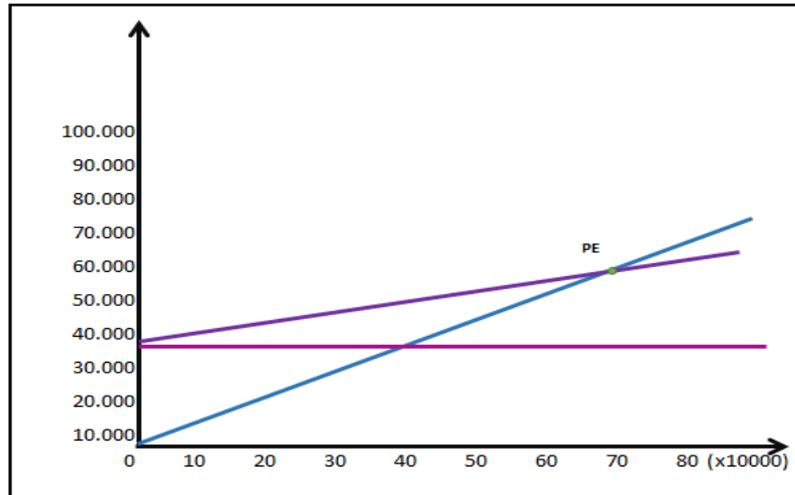
$$PE = \frac{39.705,58}{1 - \frac{36.128,79}{93.629,07}}$$

$$PE = \frac{39.059,64}{1 - 0,3859}$$

$$PE = 63.604,69$$

ANÁLISIS

Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos es de **63.604,69** dólares trabajando con una capacidad instalada del **67,93%**.



AÑO 10

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL} \times 100$$

$$PE = \frac{45.558,69}{105.897,77 - 42.107,29} \times 100$$

$$PE = \frac{45.558,69}{63.790,48} \times 100$$

$$PE = 71,41\%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$$

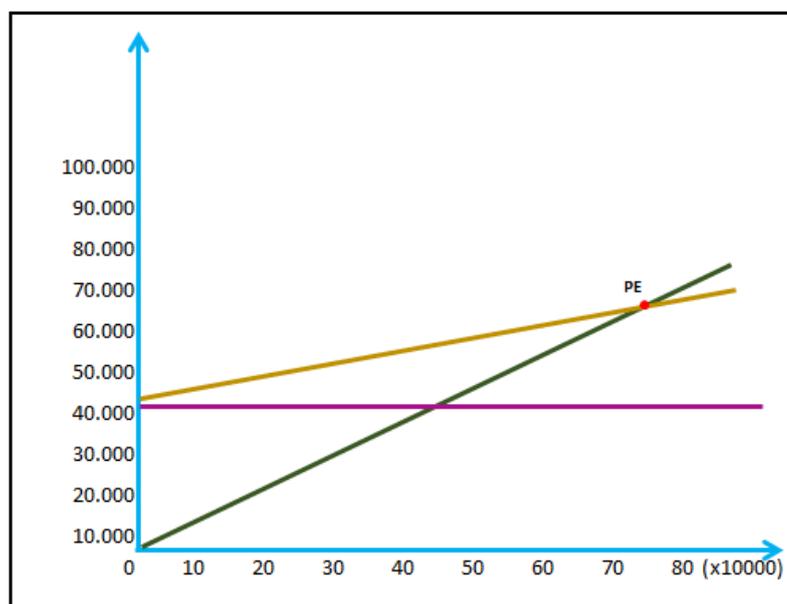
$$PE = \frac{45.558,69}{1 - \frac{42.107,29}{105.897,77}}$$

$$PE = \frac{45.558,69}{1 - 0,3976}$$

$$PE = 75.628,63$$

ANÁLISIS

Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos es de **75.981,64** dólares trabajando con una capacidad instalada del **73,78%**



ESTADOS FINANCIEROS

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de la empresa. En este caso para el proyecto se obtiene para el primer año un flujo de caja de **\$ 12.409,51**, verificando que el proyecto es rentable por existir un valor positivo.

Tabla 68. Flujo de Caja

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO TOTALES POR VENTAS		\$ 81.854,98	\$ 83.389,16	\$ 84.877,34	\$ 87.030,38	\$ 91.003,54	\$ 93.629,07	\$ 96.391,33	\$ 99.182,70	\$ 102.060,89	\$ 105.897,77
CAPITAL	\$34.878,97										
(+) VALOR RESIDUAL				\$ 476,86		4088	\$ 522,75			\$ 573,06	\$ 6.337,67
TOTAL DE INGRESOS	\$34.878,97	\$ 81.854,98	\$ 83.389,16	\$ 85.354,20	\$ 87.030,38	\$ 95.091,54	\$ 94.151,82	\$ 96.391,33	\$ 99.182,70	\$ 102.633,95	\$ 112.235,44
EGRESOS											
ACTIVOS FIJOS	\$22.406,00										
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.762,26										
ACTIVOS CIRCULANTES	\$10.710,71										
REINVERSIÓN					\$ 1.388,46			\$ 1.522,07			\$ 1.668,55
(-) COSTO TOTAL		\$ 68.212,48	\$ 69.490,97	\$ 70.731,12	\$ 72.525,32	\$ 75.836,28	\$ 78.024,23	\$ 80.326,11	\$ 82.652,25	\$ 85.050,74	\$ 88.248,14
TOTAL DE EGRESOS	\$34.878,97	\$ 68.212,48	\$ 69.490,97	\$ 70.731,12	\$ 73.913,78	\$ 75.836,28	\$ 78.024,23	\$ 81.848,18	\$ 82.652,25	\$ 85.050,74	\$ 89.916,69
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 0	\$ 13.642,50	\$ 13.898,19	\$ 14.623,08	\$ 13.116,60	\$ 19.255,26	\$ 16.127,60	\$ 14.543,15	\$ 16.530,45	\$ 17.583,21	\$ 22.318,75
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES		\$ 2.046,37	\$ 2.084,73	\$ 2.193,46	\$ 1.967,49	\$ 2.888,29	\$ 2.419,14	\$ 2.181,47	\$ 2.479,57	\$ 2.637,48	\$ 3.347,81
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPTO RTA		\$ 11.596,12	\$ 11.813,46	\$ 12.429,62	\$ 11.149,11	\$ 16.366,97	\$ 13.708,46	\$ 12.361,68	\$ 14.050,88	\$ 14.945,73	\$ 18.970,94
(-) 22% DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 2.551,15	\$ 2.598,96	\$ 2.734,52	\$ 2.452,80	\$ 3.600,73	\$ 3.015,86	\$ 2.719,57	\$ 3.091,19	\$ 3.288,06	\$ 4.173,61
(=) UTILIDAD LIQUIDA DE EJERCICIO		\$ 9.044,98	\$ 9.214,50	\$ 9.695,10	\$ 8.696,31	\$ 12.766,24	\$ 10.692,60	\$ 9.642,11	\$ 10.959,69	\$ 11.657,67	\$ 14.797,33
(+)		\$ 3.454,41	\$ 3.454,41	\$ 3.454,41	\$ 3.641,27	\$ 3.641,27	\$ 3.641,27	\$ 3.687,16	\$ 3.687,16	\$ 3.687,16	\$ 3.737,47

DEPRECIACIONES											
(+) AMORTIZACIONES ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04	\$ 185,04
FLUJO NETO	\$ 0,00	\$ 12.684,43	\$ 12.853,95	\$ 13.334,55	\$ 12.522,62	\$ 16.592,55	\$ 14.518,91	\$ 13.514,31	\$ 14.831,89	\$ 15.529,87	\$ 18.719,84

Fuente: Tabla 64

Elaboración: El Autor

EVALUACION FINANCIERA

VALOR ACTUAL NETO

En un proyecto empresarial es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo.

Tabla 69. Valor Neto Actual

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
		15%	
0	\$ 34.878,97		
1	\$ 12.684,43	0,869565217	11.029,94
2	\$ 12.853,95	0,756143667	9.719,43
3	\$ 13.334,55	0,657516232	8.767,69
4	\$ 12.522,62	0,571753246	7.159,85
5	\$ 16.592,55	0,497176735	8.249,43
6	\$ 14.518,91	0,432327596	6.276,92
7	\$ 13.514,31	0,37593704	5.080,53
8	\$ 14.831,89	0,326901774	4.848,57
9	\$ 15.529,87	0,284262412	4.414,56
10	\$ 18.719,84	0,247184706	4.627,26
		Sumatoria valor actualizado	70.174,17
		Inversión	34.878,97
		VAN AL 15%	35.295,20

Fuente: Tabla 68

Elaboración: El Autor

En el caso del proyecto el VAN es positivo y por lo tanto el proyecto puede ejecutarse ya que se ha obtenido un valor de **\$ 35.295,20** lo cual permite manifestar que el proyecto es rentable.

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero. Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente se podría encontrar otro destino para nuestro dinero. Como se puede verificar en el cuadro siguiente el proyecto es rentable puesto que la TIR tiene un valor positivo de **37,00%**.

Tabla 70. Tasa Interna de Retorno

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		37,00%		38,00%	
0	\$ 34.878,97				
1	\$ 12.684,43	0,72992701	\$ 9.258,70	0,72463768	\$ 9.191,61
2	\$ 12.853,95	0,53279344	\$ 6.848,50	0,52509977	\$ 6.749,61
3	\$ 13.334,55	0,38890032	\$ 5.185,81	0,38050708	\$ 5.073,89
4	\$ 12.522,62	0,28386885	\$ 3.554,78	0,27572977	\$ 3.452,86
5	\$ 16.592,55	0,20720354	\$ 3.438,03	0,19980418	\$ 3.315,26
6	\$ 14.518,91	0,15124346	\$ 2.195,89	0,14478564	\$ 2.102,13
7	\$ 13.514,31	0,11039668	\$ 1.491,93	0,10491713	\$ 1.417,88
8	\$ 14.831,89	0,08058152	\$ 1.195,18	0,0760269	\$ 1.127,62
9	\$ 15.529,87	0,05881863	\$ 913,45	0,05509196	\$ 855,57
10	\$ 18.719,84	0,04293331	\$ 803,70	0,03992171	\$ 747,33
		Valor actualizado	\$ 34.885,98	0	\$ 34.033,76
		Inversión	\$ 34.878,97	0	\$ 34.878,97
		VAN MENOR	\$ 7,01	0	(\$ 845,21)

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 37 + 1 \left(\frac{7,01}{7,01 - (-\$ 845,21)} \right)$$

$$TIR = 37 + 1 (0,00823)$$

$$TIR = 37 + 0,00823$$

$$TIR = 37,00823$$

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. En este proyecto se obtendrá \$0,20 centavos por cada dólar invertido, por lo cual es recomendable realizar la inversión.

Tabla 71. Relación costo beneficio

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO	FACT. ACTUALIZACIÓN	INGRESO ACTUALIZADO
		15%			15%	
1	\$ 68.212,48	0,86956522	59.315,20	\$ 81.854,98	0,86956522	71.178,24
2	\$ 69.490,97	0,75614367	52.545,16	\$ 83.389,16	0,75614367	63.054,19
3	\$ 70.731,12	0,65751623	46.506,86	\$ 84.877,34	0,65751623	55.808,23
4	\$ 72.525,32	0,57175325	41.466,59	\$ 87.030,38	0,57175325	49.759,90
5	\$ 75.836,28	0,49717674	37.704,04	\$ 91.003,54	0,49717674	45.244,84
6	\$ 78.024,23	0,4323276	33.732,03	\$ 93.629,07	0,4323276	40.478,43
7	\$ 80.326,11	0,37593704	30.197,56	\$ 96.391,33	0,37593704	36.237,07
8	\$ 82.652,25	0,32690177	27.019,17	\$ 99.182,70	0,32690177	32.423,00
9	\$ 85.050,74	0,28426241	24.176,73	\$ 102.060,89	0,28426241	29.012,07
10	\$ 88.248,14	0,24718471	21.813,59	\$ 105.897,77	0,24718471	26.176,31
TOTAL COSTO ACTUALIZADO			374.476,91	INGRESO ACTUALIZADO	449.372,29	

$$R\left(\frac{B}{C}\right) = \frac{INGRESO ACTUALIZADO}{COSTO ACTUALIZADO}$$

$$R\left(\frac{B}{C}\right) = \frac{449.372,29}{374.476,91} \quad R\left(\frac{B}{C}\right) = 1,2$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente Fórmula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

a =	Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.
b =	Inversión Inicial
c =	Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.
d =	Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Tabla 72. Recuperación de Capital

Periodo	Inversión	Flujo neto de caja	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO	Flujo acumulado
			15%		
0	\$ 34.878,97				
1		\$ 12.684,43	0,86956522	\$ 11.029,94	\$ 11.029,94
2		\$ 12.853,95	0,75614367	\$ 9.719,43	\$ 20.749,37
3		\$ 13.334,55	0,65751623	\$ 8.767,69	\$ 29.517,06
4		\$ 12.522,62	0,57175325	\$ 7.159,85	\$ 36.676,90
5		\$ 16.592,55	0,49717674	\$ 8.249,43	\$ 44.926,33
6		\$ 14.518,91	0,4323276	\$ 6.276,92	\$ 51.203,25
7		\$ 13.514,31	0,37593704	\$ 5.080,53	\$ 56.283,78
8		\$ 14.831,89	0,32690177	\$ 4.848,57	\$ 61.132,35
9		\$ 15.529,87	0,28426241	\$ 4.414,56	\$ 65.546,91
10		\$ 18.719,84	0,24718471	\$ 4.627,26	\$ 70.174,17

Elaboración: El Autor

$$PRI = 3 + \frac{(34.878,97 - 29.517,06)}{36.676,90}$$

$$PRI = 3,146$$

PRI = **3 AÑOS**

PRI = $0,146 \times 12\text{MESES} = 1,752 = \mathbf{1 \text{ MES}}$

PRI = $0,752 \times 30 \text{ DIAS} = 22,56 = \mathbf{22 \text{ DIAS}}$

PRI = $0,56 \times 24 \text{ HORAS} = 13,44 = \mathbf{13 \text{ HORAS.}}$

Para el proyecto se puede establecer que se recuperará la inversión inicial en un periodo de 3 años 1 mes 22 días y 13 horas.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El Análisis de sensibilidad muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos; a continuación se presenta el detalle de cada uno de los valores calculados, con el fin de saber hasta cuánto puede el proyecto soportar un incremento en sus costos de producción y cuánto soporta el proyecto un incremento de sus ingresos.

Tabla 73. Análisis de Sensibilidad

COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 9,60%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	FLUJO NETO	17,00%	VAN MENOR	18,00%	VAN MAYOR
				FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ.	
					(\$ 34.878,97)		(\$ 34.878,97)
\$ 68.212,48	74.760,88	\$ 81.854,98	7.094,10	0,85470085	6063,33	0,84745763	6011,95
\$ 69.490,97	76.162,10	\$ 83.389,16	7.227,06	0,73051355	5279,47	0,71818443	5190,36
\$ 70.731,12	77.521,31	\$ 84.877,34	7.356,04	0,62437056	4592,89	0,60863087	4477,11
\$ 72.525,32	79.487,75	\$ 87.030,38	7.542,63	0,53365005	4025,13	0,51578888	3890,41
\$ 75.836,28	83.116,57	\$ 91.003,54	7.886,97	0,45611115	3597,34	0,43710922	3447,47
\$ 78.024,23	85.514,55	\$ 93.629,07	8.114,52	0,38983859	3163,35	0,37043154	3005,87
\$ 80.326,11	88.037,41	\$ 96.391,33	8.353,92	0,33319538	2783,49	0,31392503	2622,50
\$ 82.652,25	90.586,86	\$ 99.182,70	8.595,83	0,28478237	2447,94	0,26603816	2286,82
\$ 85.050,74	93.215,61	\$ 102.060,89	8.845,28	0,24340374	2152,97	0,22545607	1994,22
\$ 88.248,14	96.719,96	\$ 105.897,77	9.177,81	0,20803738	1909,33	0,19106447	1753,55
					36015,23		34680,27
					1.136,26		-198,70

$$NTIR = 9 + 1 \left(\frac{1.136,26}{1.136,26 + 198,70} \right)$$

$$NTIR = 27,18$$

$$NTIR \text{ Orig.} = 37,01$$

DIFERENCIA TIR= TIR PROYECTO – NUEVA TIR

DIFERENCIA TIR = 27,18 – 37,008 = 9,83

PORCENTAJE DE VARIACION= DIFERENCIA TIR/TIR PROYECTO =

9,83/37,01 = 0,2656*100%= 26,56%

SENSIBILIDAD = % VARIACION / NUEVA TIR= 0,97%

El proyecto soporta un incremento de los costos de 9,6%, tomando en cuenta los cambios que puede presentar.

Tabla 74. Análisis de Sensibilidad con disminución de ingresos

COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO EN UN 5,75%	ACTUALIZACIÓN				
			FLUJO NETO	17,00%	VAN MENOR	18,00%	VAN MAYOR
				FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ	
					-34878,97		-34878,97
\$ 68.212,48	\$ 79.445,80	75.126,05	6.913,56	0,85470085	5909,03	0,84745763	5858,95
\$ 69.490,97	\$ 80.929,47	76.529,05	7.038,08	0,73051355	5141,41	0,71818443	5054,64
\$ 70.731,12	\$ 82.365,57	77.887,07	7.155,94	0,62437056	4467,96	0,60863087	4355,33
\$ 72.525,32	\$ 84.464,92	79.872,26	7.346,95	0,53365005	3920,70	0,51578888	3789,47
\$ 75.836,28	\$ 88.382,69	83.577,01	7.740,73	0,45611115	3530,63	0,43710922	3383,54
\$ 78.024,23	\$ 90.951,11	86.005,78	7.981,55	0,38983859	3111,52	0,37043154	2956,62
\$ 80.326,11	\$ 93.654,51	88.562,18	8.236,08	0,33319538	2744,22	0,31392503	2585,51
\$ 82.652,25	\$ 96.385,17	91.144,37	8.492,12	0,28478237	2418,41	0,26603816	2259,23
\$ 85.050,74	\$ 99.200,78	93.806,88	8.756,14	0,24340374	2131,28	0,22545607	1974,13
\$ 88.248,14	\$ 102.973,11	97.374,10	9.125,96	0,20803738	1898,54	0,19106447	1743,65
					35273,70		33961,07
					394,73		-917,90

$$NTIR = 31 + 1 \left(\frac{394,73}{394,73 + 917,90} \right)$$

$$NTIR = 26,67$$

$$TIR Orig = 37,008$$

DIFERENCIA TIR= TIR PROYECTO – NUEVA TIR

DIFERENCIA TIR = 9,499

PORCENTAJE DE VARIACION= DIFERENCIA TIR/TIR PROYECTO =

9,499/37,01 = 0,2626*100%= 26,26%

SENSIBILIDAD = % VARIACION / NUEVA TIR=0,9844%

Los resultados indican que el proyecto soporta un disminución del 5,75% de los ingresos, lo que resulta favorable para la empresa.

h. CONCLUSIONES

Al haber terminado los pasos fundamentales de un proyecto de factibilidad y habiendo obtenido los resultados, se concluye:

- Se realizó el estudio de mercado con lo que se estableció la oferta y la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha. La demanda potencial es de 569.706 personas, la demanda real de 66.827 personas, la oferta actual del producto asciende 889 servicios de estimulación temprana a domicilio, con estos valores se pudo determinar la demanda insatisfecha del 83% en servicios de estimulación temprana en la ciudad de Cuenca.
- Se incluyó el plan de comercialización del servicio a ofrecer al mercado en la ciudad de Cuenca. El servicio de la microempresa será comercializado utilizando el Canal de comercialización, PRODUCTOR– USUARIO FINAL, teniendo como aliados a los distintos médicos: ginecólogos, pediatras, psicólogos infantiles, educativos, etc.
- Se elaboró el estudio técnico para establecer el tamaño del proyecto en base a su capacidad instalada y utilizada, la localización de la planta y la ingeniería del proyecto.
- A través del estudio organizacional se determinó que el tipo de empresa a constituir será de responsabilidad limitada dedicada a dar el servicio de estimulación temprana a domicilio, que su respectiva estructura legal y organizacional sometida a las disposiciones de la

Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

- La Razón Social de la empresa elegida se la denominará “SERVICIO DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO SETAD” CIA. LTDA. y contendrá los siguientes niveles jerárquicos: Nivel Ejecutivo, asesor, auxiliar o de apoyo y nivel operativo.
- Con el estudio económico se determinó los presupuestos de costos e ingresos. El costo unitario será de \$ 15,33 por cada hora de servicios estableciendo un margen de utilidad del 25%, por lo cual se da como resultado un precio de venta de cada hora de servicio de \$18,39 siendo los ingresos en el primer año de \$ 79.445.80 dólares
- El financiamiento para la puesta en marcha del proyecto será de un monto de inversión de \$ 34.878,97 dólares, con capital propio de \$ 20.000 dólares americanos y un crédito al banco de Fomento de \$ 14.879 a 3 años plazo.
- Dentro de la evaluación financiera del proyecto se obtuvo el VAN con un valor de 19.143,46 dólares, la TIR es de 36,17%, la relación beneficio costo arroja un valor de 1,20 dólares, el periodo de recuperación de capital da como resultado 3 años 1 mes 22 días y 13 horas; el análisis de sensibilidad incrementando los costos y disminuyendo los egresos se determinó que el proyecto no será sensible al incremento de los costos en el 9,60%, ni a la disminución de los ingresos en el 5,75%.

- La capacidad instalada del proyecto es de 5.760 horas de servicios en el primer año, y se utilizará el 75% de la capacidad instalada en el primer año, esto es 8640 servicios, la capacidad utilizada se incrementará en un 5% cada dos años hasta alcanzar el nivel del 95% como nivel máximo en el noveno y décimo año.

i. RECOMENDACIONES

Para que los recursos a invertirse en el proyecto de factibilidad de la empresa, sean rentables, es necesario considerar las siguientes recomendaciones.

- Aplicar los criterios de evaluación propuestos en la ejecución del proyecto, ya que en la ciudad de Cuenca no existen empresas que brinden de manera exclusiva los servicios de estimulación temprana a domicilio.
- Considerar el estudio de mercado realizado en relación a la oferta y la demanda, para responder a la demanda insatisfecha que la empresa pretende cubrir.
- Realizar un control en los procesos establecidos en cada una de las áreas de la empresa con el fin de mantener una estructura sólida y brindar un buen servicio al cliente.
- Desarrollar un plan de marketing utilizando materiales de calidad y recurso humano calificado para incrementar las ventas y de esa manera la cuota de mercado a nivel local y provincial, manteniendo una buena atención al cliente y precios accesibles.
- Implementar procesos de gestión de calidad con el propósito de mantener la calidad en el producto que se oferta y lograr un buen nivel de posicionamiento en el mercado.

- Generar planes de financiamiento de la deuda a fin de liquidarla en el menor tiempo establecido, evitando con ello el incremento de los gastos financieros.

j. **BIBLIOGRAFÍA**

- k. *Eco-Finanzas*. (2013). Retrieved from <http://www.eco-finanzas.com>
- l. ANDES. (2012, 10 12). *El desarrollo infantil se prioriza en Ecuador como política de Estado*. Retrieved from <http://www.andes.info.ec/es/actualidad-sociedad/7779.html>
- m. ANDRADE, A. (2010). *UDLA*. Retrieved from <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/2175/1/UDLA-EC-TIC-2010-01.pdf>
- n. BLASCO, E. F. (2005). *LOS LENGUAJES DE LA ECONOMÍA* . Retrieved from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2005/efb/>
- o. BONILLA, V. (2010). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE DISEÑO DE BOLSOS CONFECCIONADOS CON SOBRANTES DE TELA, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*. Retrieved from <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/1848/1/CD-2792.pdf>
- p. Bravo, D. J. (2007). *Monografias.com*. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos78/tecnicas-proceso-evaluacion-observacion-entrevista/tecnicas-proceso-evaluacion-observacion-entrevista.shtml>
- q. Bu, R. C. (2010). *Análisis y Evaluación de Proyectos Raul Coss Bu*. Retrieved from http://www.academia.edu/9355544/An%C3%A1lisis_y_Evaluaci%C3%B3n_de_Proyectos_Raul_Coss_Bu

- r. C., A. (2010, Junio). *SlideShare*. Retrieved from <http://es.slideshare.net/alonchicharrina96/proceso-productivo-4414938>
- s. CALDERON, O. (2011, 07 31). *Localizacion de Proyectos*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>
- t. Cañart, J. (2015). *Proyecto de factibilidad para la comercializacion de ajuar de joyas tipicas de la etnia saraguro en el canton Saraguro provincia de Loja*. Retrieved from <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10885/1/Tesis%20Lis ta%20Andrea.pdf>
- u. CARRANZA, C., LEON, K., & NEGREROS, S. (2012). *SCRIBD*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/136987979/Estimulacion-Temprana-Monografia>
- v. Castaño, E. T. (2010). *Monografias.com*. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos75/metodos-ciencias/metodos-ciencias2.shtml>
- w. CHIAVENATO, I., & DOTEL, A. (2007). *Administracion de recursos humanos 8va edicion*. MEXICO: MCGRAWHILL.
- x. Consultores, A. (2010). *Qué es un Diagrama de Flujo - Gestión de Procesos*. Retrieved from <http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>
- y. Dany, H. (2015, 09 10). *Ingenieria Del Proyecto*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/279920455/8-Ingenieria-Del-Proyecto>
- z. DECONCEPTOS.COM. (2016). *CONCEPTO DE PROYECTO*. Retrieved from <http://deconceptos.com/general/proyecto>

- aa. DEFINICIONABC. (2015). *Definición de Acta Constitutiva*. Retrieved from <http://www.definicionabc.com/general/acta-constitutiva.php>
- bb. Ecuador, S. d. (2015). *Instructivo Constitución de Compañías*. Retrieved from http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf
- cc. Erossa, V. E. (2010). Proyectos de inversión en ingeniería: (su metodología). In V. E. Erossa, *Proyectos de inversión en ingeniería: (su metodología)*, . México DF: Noriega Editores .
- dd. Espriu Vizcaíno, R. M., & Ewalt, D. M. (2002). El niño y la creatividad. México: Trillas.
- ee. Farlex, I. (2016). *The Free Dictionary*. Retrieved from <http://es.thefreedictionary.com/infraestructura>
- ff. Garaigordobil, M. (1990). Juego y Desarrollo Infantil. Madrid: Seco Olea.
- gg. GAVILANES, J. (2012, 06 30). *Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización*. Retrieved from <http://nivelesdelaempresa.blogspot.com/>
- hh. GYMBOREE. (2016, Abril). *PLAY&MUSIC*. Retrieved from <http://playandmusic.cl/estimulacion-temprana-nuevo-concepto-en-educacion/>
- ii. Hurlok. (2003). Desarrollo evolutivo del niño. Mexico: McGraw- Hil.
- jj. INEC. (2013, JUNIO 1). *INFOGRAFIA DIA DEL NIÑO*. Retrieved from http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/2015/INFOGRAFIA_DIA_DEL_NINIO.pdf

- kk. INTI. (2015). *QUE ES UN PRODUCTO*. Retrieved from http://www.inti.gob.ar/productos/pdf/mat_producto.pdf
- ll. J, D. M. (2016). *Constitución de Compañía Limitada*. Cuenca.
- mm. Joaquín Arturo de la Torre Pérez, C. B. (2003). Evaluacion de proyectos de inversion. In C. B. Joaquín Arturo de la Torre Pérez, *Evaluación de proyectos de inversión* (p. 74). Pearson Educación.
- nn. Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de administracion financiera*. MEXICO: PEARSON.
- oo. Limón, R. R. (2007). *Enciclopedia Virtual*. Retrieved from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/257/7.1.htm>
- pp. Lopez Rivadeneria, S. L. (2010). *La estimulación temprana para desarrollar la inteligencia emocional*. Retrieved from www.repositorio.utc.edu.ec
- qq. López, I. B. (2016). *IngenieriaIndustrialOnLine.com*. Retrieved from <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/>
- rr. Luis, R. C. (2010, julio-diciembre). *UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO*. Retrieved from http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf
- ss. Martin, M. M. (2015). *Estimulación Adecuada*. Retrieved from <http://www.estimulosadecuados.com.ar/estade.htm>
- tt. Mercado, D. M. (2012, Noviembre 8). Retrieved from <https://prezi.com/pnl3zldqz9ao/ley-de-la-demanda/>

- uu. MIES. (2014, MAYO 22). *METODOLOGIA DE ESTIMACION DE PROYECCIONES DE LA POBLACION OBJETIVO DEL MIES 2010-2017*. Retrieved from http://info.inclusion.gob.ec/infomies/descargas_documentos/DOCUMENTOS_METODOLOGICOS/METODOLOGIAS/METODOLOGA%20DE%20ESTIMACION%20Y%20PROYECCION%20DE%20LA%20POBLACION%20OBJETIVO%20DEL%20MIES%202010-2017.pdf
- vv. MONTALVAN, C. (1999). *LOS RECURSOS HUMANOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*. Universidad Iberoamericana.
- ww. N. Gregory Mankiw, E. R. (2007). *PRINCIPIOS DE ECONOMIA*. MADRID: PARANINFO.
- xx. Narvaez, M. T. (2001). *ConTuSalud*. Retrieved from <https://contusalud.com/informacion-de-salud/psicologia/108-estimulacion-temprana>
- yy. Narvaez, M. T. (2008). *Estimulacion Temprana y Desarrollo Infantil*. Retrieved from <http://estimulacionydesarrollo.blogspot.com/2008/06/estimulacion-temprana-definicion-y.html>
- zz. Pabón, G. C. (2016). *Monografias.com*. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos82/los-organigramas/los-organigramas.shtml>
- aaa. PACO. (2013, 01 23). *DETERMINACION Y PROYECCION DE LA DEMANDA*. Retrieved from

- <http://es.slideshare.net/Paco1963/determinacin-y-proyeccion-de-la-demanda>
- bbb. Padilla, M. C. (2006). Formulación y evaluación de proyectos. In M. C. Padilla, *Formulación y evaluación de proyectos*. España: Ecoe.
- ccc. Peralta, A. R. (2011, 03). *RRHH I - DESCRIPCION DE PUESTOS*. Retrieved from <http://rodriguez-peralta.blogspot.com/2011/03/i.html>
- ddd. Philip Kotler, G. A. (2013). FUNDAMENTOS DE MARKETING. In G. A. Philip Kotler, *FUNDAMENTOS DE MARKETING* (p. 353). Pearson Education.
- eee. Portnoi, S. (2016). *Scrib.com*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/2922131/Proyecto-Final-Requerimientos-Tecnicos-y-Funcionales>
- fff. Pública, S. d. (2016). Retrieved from https://archive.org/stream/Boletin_Oficial_Republica_Argentina_2da_seccion_1976-07-01/1976-07-01_djvu.txt
- ggg. Ramon, B., & Reyes, M. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creacion de una linea de microcredito en la cooperativa de ahorro y credito del sindicato de choferes profesionales de Loja Cia. Ltda.* Retrieved from <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1845/1/TESIS%20DE%20ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD.pdf>
- hhh. Randall, G. (2003). Principios de marketing. In G. Randall, *Principios de marketing* (p. 120). Ediciones Paraninfo. S.A.

- iii. Realpe, J. (2016). *Manual de Funciones*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/36361591/Manual-de-Funciones-a>
- jjj. Rodríguez, D. (2013, 03 15). *Gestión Organizacional*. . Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/132169827/Gestion-Organizacional-Dario-Rodriguez>
- kkk. Romero, R. (2015). *SLIDESHARE*. Retrieved from <http://es.slideshare.net/RoxHanaCZ/trabajo-promocion>
- lll. Russell, J. T. (2005). *PUBLICIDAD*. MEXICO: Pearson Educación.
- mmm. Sanchez, L. H. (2011). *UPS-Cuenca*. Retrieved from [file:///C:/Users/personal/Downloads/UPS-CT002402%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/personal/Downloads/UPS-CT002402%20(1).pdf)
- nnn. Santaella, C. (2009). *Monografias.com*. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos87/metodo-inductivo/metodo-inductivo.shtml>
- ooo. School, O. B. (2016). *Gestión de requisitos de un proyecto*. Retrieved from <http://www.obs-edu.com/>
- ppp. SILVA, A. D. (2010). *CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMIA Y FINANZAS*. Retrieved from http://www.geocities.ws/adsdosreis/efpi/foro1/foro1_parte2.html
- qqq. Superintendencia de Compañías del Ecuador. (2015). Retrieved from http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf
- rrr. THOMPSON, I. (2008). *COMO REALIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO*.

- sss. Tonanzin, A. J. (2014, Agosto 28). *Fundamentos de Investigacion*. Retrieved from <http://shounyalamilla.blogspot.com/>
- ttt. Tovar, J. K. (2006). *Biblioteca Virtual - Manual del Empresario Exitoso*. Retrieved from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/210/1m.htm>
- uuu. VARGAS, G. (2006). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA ECONÓMICA UN ENFOQUE LATINOAMERICANO*. MEXICO: PEARSON.
- vvv. Vásquez, L. (2011, 08 26). *DEMANDA INSATISFECHA*. Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>
- www. Velepucha, H. (2016). *Proyecto de Minuta de Constitucion de Compañía*. Retrieved from <https://es.scribd.com/document/318921300/Proyecto-de-Minuta-de-Constitucion-de-Compania-De>

k. ANEXOS

ANEXO # 1

Ficha resumen del proyecto

a. Tema:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE CUENCA

b. Problema

“En la actualidad los proyectos de factibilidad han tomado mayor fuerza, debido a la necesidad de las personas de tener un ingreso propio para cubrir los gastos generados en el diario vivir; es así que un proyecto de factibilidad es una serie de planes y recursos que se piensan poner en marcha para desarrollar alguna actividad u operación económica o financiero, a fin de obtener un bien o un servicio en las mejores condiciones, para obtener una retribución.”
(«Proyectos_de_Inversion.pdf», s. f.)

“Por otro lado, la estimulación temprana son todas aquellas oportunidades, actividades o técnicas que se puedan aplicar en bebés o niños desde su nacimiento hasta los 5 años (edad en la que se generan más del 80% de las conexiones neuronales y mayor plasticidad neuronal), con el objetivo de desarrollar al máximo sus capacidades y habilidades cognitivas, físicas y sociales.” («ESTIMULACIÓN TEMPRANA NUEVO CONCEPTO EN EDUCACIÓN. - Gymboree», s. f.)

“Hoy en día, los padres de familia, por situaciones laborales, dejan a sus hijos al cuidado de terceras personas, mismas que no tienen un nivel de conocimiento adecuado para el cuidado y desarrollo motor, cognitivo, social y lingüístico. Dicho esto, la falta de estimulación puede tener efectos permanentes e irreversibles en el desarrollo del cerebro del niño, pues altera su organización y las posibilidades de configurar las estructuras funcionales que han de constituir la base fisiológica para las condiciones positivas del aprendizaje.

Los centros de estimulación temprana se han presentado como una alternativa de solución a este problema, pero en los mismos se reciben niños de 3 a 6 años, siendo edades en las cuales es más difícil tratar las deficiencias de cada uno de los niños en las diferentes áreas de desarrollo, ya que estos centros siguen estándares dados por el ministerio de educación. Al realizar un trabajo grupal, no se observa las deficiencias de cada uno de los niños, lo cual puede provocar problemas en la edad escolar. Por otro lado, el tiempo se ha vuelto un factor de vital importancia en las obligaciones cotidianas que tienen los padres de familia, obligándolos a buscar las facilidades para poder cumplir con la educación de sus hijos.

Según datos del Censo de Población y Vivienda 2010, en Ecuador existen 3`929.239 niños/as, lo que representa un 27% de la población, el 39% corresponde a edades entre 0 y 5 años, y según el anuario de Nacimientos y Defunciones 2013 existen 11.134 nacidos vivos en la provincia del

Azuay.”(«INFOGRAFIA DIA DEL NIÑO», s. f.), un total de 2.162 nacidos vivos en la ciudad de Cuenca en el año 2013. Las proyecciones realizadas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social muestran que en el país para el año 2015 habría 833894 niños/as de 0 a 36 meses de edad, y de 0 a 60 meses 1`473.097 según el método simplificado de Albino.Bocaz («METODOLOGÍA DE ESTIMACIÓN Y PROYECCIONES DE LA POBLACIÓN OBJETIVO DEL MIES 2010-2017», s. f.) . Según estudios realizados por el INFA, 1 de cada 5 niños no tienen un desarrollo intelectual adecuado, debido a factores relacionados con la nutrición, la estimulación temprana o el nivel de escolaridad de los padres. Estos datos además señalan que el 19% de los niños de las familias más pobres son los más vulnerables por las condiciones de vida a las que están sometidos. Así, entre los 0 a 3 años no logran desarrollar de manera óptima su capacidad intelectual, siendo más difícil tratar cualquier tipo de problema en las áreas de desarrollo entre los 3 a 5 años, por otro lado, en la clase media la cifra es del 9% que no logran un desarrollo intelectual óptimo.

“El Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, ha creado un programa para atender a los niños de escasos recursos económicos que se encuentran generalmente en la zona rural del país” («El desarrollo infantil se prioriza en Ecuador como política de Estado | ANDES», s. f.), existiendo una población de niños y niñas en el área urbana en el Ecuador y sobre todo en la ciudad de Cuenca, aun por trabajar.

c. Justificación

Realizar un proyecto de factibilidad es una alternativa que utilizan los administradores de una empresa y/o negocio para elaborar y desarrollar una propuesta de un modelo operativo viable que determine las necesidades de la o las organizaciones para operar en un determinado periodo de tiempo, por lo tanto el presente proyecto se justificara de la siguiente manera:

JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

El presente proyecto de investigación se justifica de manera académica debido a que el régimen académico de la Universidad Nacional de Loja contempla que el estudiante debe desarrollar un proyecto empresarial, aplicando los conocimientos que se ha adquirido a lo largo de la carrera de administración de empresas. Por otro lado, permite al estudiante dar una propuesta que permita resolver un problema o una necesidad de mercado, observando que la misma sea viable, rentable y posea originalidad, por lo tanto el presente proyecto cumple con los requisitos necesarios que estipula la Universidad Nacional de Loja para ser aprobado.

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

Mediante la realización e implementación de presente proyecto de factibilidad se generara recursos para los inversionistas por medio de los ingresos, dando de esta manera rentabilidad económica para ellos, y beneficiando a los ciudadanos de la ciudad de Cuenca con la

comercialización de servicios diferentes y rentables que darán ingreso a sus habitantes.

JUSTIFICACIÓN SOCIAL

Al realizar una investigación científica, se forman profesionales con la capacidad de descubrir y solucionar los diferentes problemas que tiene la sociedad, contribuyendo al desarrollo del país, es por esta razón que se pretende crear un servicio de estimulación temprana a domicilio para niños de 0 a 5 años de edad solucionando los problemas de tiempo, solucionara los problemas de tiempo de traslado de los padres, enfermedades adquiridas en centros de estimulación o guarderías y de educación y aprendizaje.

d. Objetivos

OBJETIVO GENERAL

- ELABORAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ESTIMULACION TEMPRANA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE CUENCA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado con la finalidad de establecer la oferta y la demanda (potencial, real, efectiva e insatisfecha), incluyendo el plan de comercialización del servicio a ofrecer al mercado.

- Elaborar el estudio técnico que permita establecer el tamaño del proyecto en base a su capacidad instalada y utilizada, la localización de la planta y la ingeniería del proyecto.
- Diseñar un estudio organizacional, que determine el tipo de empresa a constituir y la estructura legal y organizacional de la misma.
- Elaborar un estudio económico que permita determinar los presupuestos de costos e ingresos y como se lo realizará el financiamiento para la puesta en marcha del proyecto.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto, mediante la aplicación de los indicadores de evaluación financiera (VAN, TIR, Relación B/C, Periodo de Recuperación de Capital y Análisis de sensibilidad) que determinen la viabilidad de ejecución del proyecto

e. Metodología

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se debe utilizar los siguientes métodos y técnicas que a continuación se detallan.

MÉTODOS A UTILIZAR

Método inductivo.- “mediante este método se obtendrán conclusiones generales a partir de premisas particulares, de manera que se conozca la realidad particular para llegar a lo general, misma que se utilizara para

realizar el estudio técnico y organizacional de la nueva empresa.” (Santaella, 2009)

Método deductivo.- “este método considera que las conclusiones se hallan implícitas dentro de las premisas, permitiéndonos realizar los resultados de la investigación así como las conclusiones y recomendaciones.” (Castaño, 2010)

Método Analítico.- “consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes para determinar las causas, naturaleza y efectos; utilizándolo al haber recolectado la información de campo estableciendo el análisis de datos y realizar los diferentes estudios del proyecto de factibilidad” (Limón, 2007)

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La observación directa:- “La observación es una percepción atenta, racional, planificada y sistemática de los fenómenos relacionados con el objetivo de la investigación, la que se desarrolla en sus condiciones habituales, sin ser provocadas, esta técnica se utilizará para verificar el proceso que se sigue para prestar el servicio de estimulación temprana a domicilio en la ciudad de Cuenca, así como también los implementos necesarios para la puesta en marcha del mismo.” (Bravo D. J., 2007)

Revisión bibliográfica documentada: Será aplicada para recolectar información secundaria, esta será extraída tanto de libros electrónicos como

físicos, la información se basará en relación a la comercialización por internet así como la fundamentación teórica de cada uno de los estudios que determinan la factibilidad del proyecto.

Encuesta: Técnica que se caracteriza por el procedimiento a través del cual el investigador busca llegar a la obtención de la información de un grupo de individuos en base a un conjunto de preguntas, mediante las cuales se indagará la información que se desea obtener en forma escrita. Esta servirá para determinar la oferta y la demanda de la nueva empresa.

SEGMENTACIÓN

Se determina como segmentación geográfica la ciudad de Cuenca, el segmento objetivo es la PEA de la ciudad de Cuenca que tengan hijos de entre 0 y 5 años de edad.

Para el presente proyecto se tomará la PEA de la ciudad de Cuenca, la cual según el INEC en 2010 es 505585 habitantes, para la demanda.

Una vez determinada la población es necesario proyectarla al año de inicio del proyecto, es decir el año 2015, para lo cual se toma en consideración la tasa de crecimiento de la ciudad de Cuenca que es de 2.01%

FÓRMULA PARA LA PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la proyección de la población se tomó la tasa de crecimiento de la ciudad de Cuenca.

$$P_f = P_o (1+r)^n$$

Dónde:

Pf = Población final

Po = Población actual

i = Tasa de crecimiento poblacional

1 = Constante

n = Número de años

MUESTRA.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño total de la población

E = Error máximo permisible para la estimación del parámetro (5%).

POBLACIÓN DE LA OFERTA

Para establecer la oferta se debe tener en cuenta las guarderías y centros de estimulación temprana de la ciudad que funcionan como cuidado de niños de 0 a 5 años, por ello se puede establecer que en la ciudad de Cuenca según los datos del MIES que es la institución de control de guardería en la actualidad existen 135 guarderías en la ciudad de Cuenca.

ANEXO # 2

Encuestas realizadas a las familias de la Ciudad de Cuenca

Soy estudiante de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas y estoy realizando un estudio para conocer la factibilidad de la implementación del Servicio de Estimulación Temprana a Domicilio, en la Ciudad de Cuenca. La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer los principales aspectos que las personas consideran para utilizar este servicio.

1. ¿Cuáles son sus ingresos promedios mensuales?

\$ 1 – \$ 366 ()

\$ 367 – \$ 500 ()

\$ 501 – \$ 700 ()

\$ 701 – \$ 900 ()

\$ 901 en adelante ()

2. ¿La edad de sus hijos está comprendida entre los 0 a 5 años?

SI ()

NO ()

3. ¿Conoce la importancia de dar estimulación temprana a niños de 0 a 5 años?

SI ()

NO ()

4. ¿Ha utilizado algún servicio de cuidado para niños?

Si su respuesta es NO, continúe con la pregunta # 12 por favor

SI ()

NO ()

5. Del servicio de cuidado utilizado especifique ¿de cual ha hecho uso?

Centro Estimulación Temprana ()

Persona para el cuidado ()

NO ()

6. ¿Qué opina de la calidad de los servicios de estimulación temprana que ha utilizado?

Excelente ()

Bueno ()

Regula ()

Malo ()

7. ¿Cuántas veces hace usted uso del servicio de estimulación a domicilio?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

8. ¿Recibe usted promociones de los centros de estimulación temprana que tengan servicio a domicilio?

SI ()

NO ()

9. ¿Qué tipo de promociones usted recibe de los centros de estimulación temprana a domicilio?

Descuentos ()

Pagos parciales ()

Material didáctico gratuito ()

10. ¿Por qué medios de comunicación conoce usted los servicios de estimulación temprana a domicilio?

Radio ()

Televisión ()

Internet ()

Prensa escrita ()

Hojas volantes y tarjetas ()

Ninguno ()

11. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

06H00 – 12H00 ()

13H00 – 18H00 ()

19H00 – Adelante ()

12. ¿Estaría dispuesta a utilizar los servicios de estimulación temprana a domicilio para su(s) hijo(s) si existiera una empresa que le ayude con el mismo y le ofrezca las garantías necesarias?

SI ()

NO ()

13. ¿A qué aspectos le daría más importancia para seleccionar un servicio de estimulación temprana a domicilio?

Calidad ()

Confiabilidad ()

Precio accesible ()

Conocimientos y experiencia ()

Profesionalismo ()

Otros ()

14. ¿Qué precio consideraría usted que debería pagar por cada hora de servicio de estimulación temprana a domicilio?

\$10 a \$15 ()

\$15 a \$20 ()

\$20 a \$25 ()

Gracias por su participación y su tiempo.

ANEXO # 3

Soy estudiante de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas y estoy realizando un estudio para conocer la factibilidad de la implementación del Servicio de Estimulación Temprana a Domicilio, en la Ciudad de Cuenca. La siguiente entrevista tiene como objetivo conocer los principales aspectos que los oferentes personas consideran para brindar este servicio.

Entrevista a los oferentes

1. ¿Qué tipo de servicio presta su centro?

Cuidado infantil ()

Estimulación temprana ()

Estimulación temprana a domicilio ()

Educación inicial ()

2. ¿Cuál es el horario que más le contrata el servicio de estimulación temprana a domicilio?

08H00 – 12H00 ()

14H00 – 18H00 ()

3. ¿Cuántas veces usted da el servicio de estimulación temprana a domicilio?

Diario ()

Mensual ()

Semanal ()

4. ¿Cuál es el valor del servicio que presta su centro por hora en servicios de estimulación temprana a domicilio?

\$10 - \$15 ()

\$15 - \$20 ()

\$20 - \$25 ()

5. ¿Realiza promociones para atraer clientes?

SI ()

NO ()

6. ¿Qué medios de comunicación utiliza para atraer clientes?

Radio ()

Televisión ()

Internet ()

Prensa escrita ()

Hojas volantes y tarjetas ()

Ninguno ()

7. ¿En qué horarios usualmente usted utiliza estos medios publicitarios?

06H00 – 12H00 ()

13H00 – 18H00 ()

19H00 – adelante ()

Ninguno ()

Gracias por su participación y su tiempo.

ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORIA	iii
CARTA DE AUTORIZACION.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y METODOS.....	34
f. RESULTADOS.....	40
g. DISCUSIÓN.....	62
h. CONCLUSIONES.....	153
i. RECOMENDACIONES	156
j. BIBLIOGRAFÍA.....	158
k. ANEXOS	166
ÍNDICE	181