



1859

**unl**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**  
Área Jurídica, Social y Administrativa.  
Carrera de Administración de Empresas.

**``Proyecto de factibilidad para la creación de una guardería  
diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022``**

**Trabajo de titulación previo a la obtención  
del título de Ingeniera en Administración de  
Empresas.**

**AUTORA:**

Lady Carolina Jimenez Merino.

**DIRECTOR:**

Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán Mg.

**Loja - Ecuador**

2023

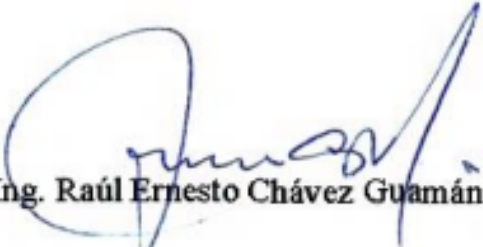
Loja, 16 de enero de 2023

Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán Mg.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022”** previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas, de la autoría de la estudiante **Lady Carolina Jimenez Merino**, con **cédula de identidad Nro. 1150511978**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.



Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán Mg.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Autoría**

Yo, **Lady Carolina Jimenez Merino**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación y eximo 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 de Loja, la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

**Firma:**

**CI:** 1150511978

**Fecha:** 25 de abril del 2023

**Correo electrónico:** [lady.c.jimenez@unl.edu.ec](mailto:lady.c.jimenez@unl.edu.ec)

**Celular:** 0968108469

**Carta de autorización del Trabajo de Titulación por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total y/o publicación electrónica de texto completo, del Trabajo de Titulación.**

Yo, **Lady Carolina Jimenez Merino**, declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: ``**Proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022**`, como requisito para optar al título de **Ingeniera en Administración de Empresas**. Autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 25 días del mes de abril de dos mil veintitrés.

**Firma:**

**Autor:** Lady Carolina Jimenez Merino

**Cédula:** 1150511978

**Dirección:** Loja - Loja

**Correo electrónico:** [lady.c.jimenez@unl.edu.ec](mailto:lady.c.jimenez@unl.edu.ec)

**Celular:** 0968108469

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán

## **Dedicatoria**

El presente trabajo de tesis está dedicado primeramente a Dios por habernos dado la vida y fortaleza, quien me ha bendecido y guiado a lo largo de mi carrera, por ser el inspirador y darme fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados, permitiéndome llegar hasta este punto de mi vida, ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera, a mis padres ya que ellos siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

A mis hermanos por sus palabras y compañía. A toda mi familia que es lo mejor y más valioso que Dios me ha dado.

**Lady Carolina Jimenez Merino**

## **Agradecimiento**

Agradezco primeramente a Dios por su amor y su bondad. A la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la carrera de Administración de Empresas del Área Jurídica, Social y Administrativa, por las oportunidades que me ha brindado y por los conocimientos adquiridos. A mis padres los cuales han sido siempre el motor que impulsa mis sueños, quienes estuvieron siempre a mi lado convirtiéndose en mis mejores guías de vida. A mis hermanos por estar siempre a mi lado, brindándome su cariño. A mi familia, mis tías y primas, quienes me ayudaron cuando lo necesité, brindándome su apoyo.

A mi tutor el Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán, sin sus virtudes, su paciencia y constancia. Sus consejos fueron siempre útiles. Por sus aportes profesionales que lo caracterizan y por sus orientaciones. Les agradezco a mis docentes, sus palabras fueron sabias, sus conocimientos rigurosos y precisos. Gracias por su paciencia, por compartir sus conocimientos de manera profesional, por su dedicación, perseverancia y tolerancia.

A mis amigos y compañeros, no puedo dejar de recordar cuantas tardes y horas de trabajo nos juntamos a lo largo de nuestra formación. Hoy nos toca cerrar un capítulo maravilloso y no puedo dejar de agradecerles por su apoyo y constancia, por compartir horas de estudio. Finalmente, le agradezco a todas aquellas personas que de una u otra manera colaboraron y me apoyaron para lograr esta meta.

**Lady Carolina Jimenez Merino**

## Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación .....	ii
Autoría .....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xiv
Índice de anexos .....	xvi
1. Título .....	1
2. Resumen .....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco teórico.....	6
Fundamentos referenciales .....	6
Fundamentos teóricos .....	8
4.1.1. Los centros de cuidado infantil a nivel mundial.....	8
4.1.2. Duración del proyecto.....	12
4.1.2.1. Proyectos de inversión.....	12
4.1.2.2. Importancia de la elaboración de proyectos .....	13
4.1.2.3. Ciclo de vida de los proyectos de inversión .....	13
4.1.3. Estudio de mercado .....	13
4.1.3.1. Tamaño de la muestra .....	14
4.1.3.2. Producto.....	14
4.1.3.3. Mercado .....	15
4.1.3.4. Análisis de la demanda y oferta .....	16
4.1.3.5. Estrategias de comercialización .....	17
4.1.4. Estudio técnico.....	18
4.1.4.1. Tamaño y localización .....	19
4.1.4.2. Localización del proyecto.....	20
4.1.4.3. Ingeniería del proyecto .....	21
4.1.4.4. Diseño organizacional .....	21

4.1.5.	Estudio económico financiero.....	23
4.1.5.1.	Inversiones y financiamiento .....	23
4.1.6.	Evaluación financiera .....	28
4.1.6.1.	Tasa mínima atractiva de retorno.....	29
4.1.6.2.	¿Qué dicen los valores de TMAR?.....	29
4.1.6.3.	Valor actual neto .....	29
4.1.6.4.	Tasa de interés de retorno .....	30
4.1.6.5.	Periodo de recuperación de capital .....	30
4.1.6.6.	Relación beneficio costo .....	31
4.1.6.7.	Análisis de sensibilidad .....	31
4.3.	Marco conceptual .....	31
5.	Metodología.....	33
	Métodos de recolección de datos.....	34
	Fuentes de información. ....	34
	Población y muestra. ....	34
	Universo .....	34
5.4.1.	Proyección poblacional .....	35
5.4.3.	Procedimiento.....	37
6.	Resultados.....	38
	Tabulaciones de las encuestas a los demandantes. ....	38
	Tabulaciones de las encuestas a los oferentes.....	62
7.	Discusión .....	72
	Estudio de mercado .....	72
7.1.1.	Producto o servicio principal .....	73
7.1.2.	Producto o servicio sustituto .....	74
7.1.3.	Mercado demandante. ....	74
7.1.3.1.	Análisis de la demanda .....	74
7.1.3.2.	Análisis de la oferta.....	77
7.1.4.	Estrategias de comercialización .....	79
	Estudio técnico.....	81
7.2.1.	Tamaño y localización .....	81
7.2.2.	Ingeniería del proyecto .....	86
7.2.3.	Diagrama de flujo .....	87
7.2.4.	Componente tecnológico.....	89
7.2.5.	Infraestructura física .....	93
7.2.6.	Diseño organizacional .....	94



7.2.7.	Base legal .....	98
7.2.8.	Estructura empresarial.....	101
7.2.9.	Manual de funciones.....	105
7.3.	Estudio financiero. ....	112
7.3.1.	Inversiones.....	112
7.3.1.1.	Inversión en activos fijos.....	112
7.3.1.2.	Activo diferido.....	114
7.3.1.3.	Capital de trabajo.....	115
7.3.2.	Resumen de la inversión del proyecto.....	124
7.3.2.1.	Financiamiento. ....	125
7.3.2.2.	Estructura de costos y presupuesto de ingresos .....	127
7.3.2.3.	Costo unitario de producción .....	130
7.3.2.4.	Precio de venta .....	130
7.3.2.5.	Clasificación de costos .....	131
7.3.2.6.	Punto de equilibrio .....	134
7.3.2.7.	Estados financieros. ....	138
7.4.	Evaluación financiera.....	140
7.4.1.	Valor actual neto.....	140
7.4.2.	Tasa interna de retorno. ....	141
7.4.3.	Periodo de recuperación del capital .....	142
7.4.4.	Relación beneficio costo .....	143
7.4.5.	Análisis de sensibilidad .....	144
8.	Conclusiones .....	149
9.	Recomendaciones.....	151
10.	Bibliografía .....	152
11.	Anexos.....	156

## Índice de tablas

Tabla 1. <i>Licencias por maternidad y paternidad; américa del sur.</i> .....	9
Tabla 2. <i>Proyección poblacional.</i> .....	35
Tabla 3. <i>Distribución de la muestra por parroquias.</i> .....	36
Tabla 4. <i>Ingreso mensual</i> .....	38
Tabla 5. <i>Edades de los niños</i> .....	39
Tabla 6. <i>Número de niños</i> .....	40
Tabla 7. <i>Hace uso de guarderías</i> .....	41
Tabla 8. <i>Horario en que dejan a los niños</i> .....	42
Tabla 9. <i>Aspectos sobre la guardería</i> .....	43
Tabla 10. <i>Cancela en promedio mensual</i> .....	45
Tabla 11. <i>Expectativas</i> .....	46
Tabla 12. <i>Promociones que ofrece la guardería</i> .....	47
Tabla 13. <i>Ubicación de la guardería</i> .....	48
Tabla 14. <i>Horarios nocturnos</i> .....	49
Tabla 15. <i>Si sería nuestro cliente</i> .....	50
Tabla 16. <i>Preferencia de horario</i> .....	51
Tabla 17. <i>Tiempo en que deja a sus niños</i> .....	52
Tabla 18. <i>Servicios que ofrece</i> .....	53
Tabla 19. <i>Ubicación de la guardería</i> .....	55
Tabla 20. <i>Promoción</i> .....	57
Tabla 21. <i>Pago del servicio</i> .....	58
Tabla 22. <i>Medios de comunicación</i> .....	59
Tabla 23. <i>Acceso a los medios de comunicación</i> .....	60
Tabla 24. <i>Centro infantil que dirige</i> .....	62
Tabla 25. <i>Edad promedio de los niños</i> .....	63
Tabla 26. <i>Niños inscritos en el centro</i> .....	64
Tabla 27. <i>Aspectos a tomar en cuenta</i> .....	65
Tabla 28. <i>Infraestructura de la empresa</i> .....	66
Tabla 29. <i>Servicios adicionales que ofrece la guardería</i> .....	67
Tabla 30. <i>Horarios</i> .....	68
Tabla 31. <i>Mensualidad por niño</i> .....	69
Tabla 32. <i>Publicidad de la empresa</i> .....	70
Tabla 33. <i>Promoción de la empresa</i> .....	71

Tabla 34. <i>Variables e indicadores del estudio de mercado</i> .....	72
Tabla 35. <i>Variables de frecuencia</i> .....	74
Tabla 36. <i>Proyección de la demanda potencial</i> .....	75
Tabla 37. <i>Hace uso de guarderías</i> .....	76
Tabla 38. <i>Proyección de la demanda efectiva</i> .....	77
Tabla 39. <i>Promedio de niños</i> .....	77
Tabla 40. <i>Frecuencia de niños</i> .....	78
Tabla 41. <i>Oferta</i> .....	78
Tabla 42. <i>Estimación de la oferta</i> .....	79
Tabla 43. <i>Demanda insatisfecha</i> .....	79
Tabla 44. <i>Capacidad instalada</i> .....	82
Tabla 45. <i>Capacidad utilizada</i> .....	83
Tabla 46. <i>Símbolos del diagrama de flujo</i> .....	87
Tabla 47. <i>Flujo grama de procesos con tiempos y movimientos</i> .....	88
Tabla 48. <i>Juegos para el entretenimiento de los niños</i> .....	90
Tabla 49. <i>Equipos de seguridad</i> .....	92
Tabla 50. <i>Aportes</i> .....	101
Tabla 51. <i>Manuales de funciones</i> .....	105
Tabla 52. <i>Manual de funciones del gerente de la empresa</i> .....	105
Tabla 53. <i>Manual de funciones del asesor jurídico</i> .....	106
Tabla 54. <i>Manual de funciones de la secretaria</i> .....	107
Tabla 55. <i>Manual de funciones del médico pediatra</i> .....	108
Tabla 56. <i>Manual de funciones del área pedagógica</i> .....	109
Tabla 57. <i>Manual de funciones de la cocinera y personal de aseo</i> .....	110
Tabla 58. <i>Manual de funciones del nutricionista</i> .....	111
Tabla 59. <i>Maquinaria y equipo</i> .....	112
Tabla 60. <i>Muebles y enseres</i> .....	113
Tabla 61. <i>Equipos de Seguridad</i> .....	113
Tabla 62. <i>Equipos de computación</i> .....	114
Tabla 63. <i>Resumen de activos fijos</i> .....	114
Tabla 64. <i>Gastos de constitución</i> .....	114
Tabla 65. <i>Adecuación</i> .....	115
Tabla 66. <i>Resumen inversión activos fijos</i> .....	115
Tabla 67. <i>Agua potable</i> .....	115

Tabla 68. <i>Recarga de gas</i> .....	115
Tabla 69. <i>Energía eléctrica</i> .....	116
Tabla 70. <i>Material pedagógico</i> .....	116
Tabla 71. <i>Utensilios de cocina</i> .....	117
Tabla 72. <i>Mano de obra directa</i> .....	117
Tabla 73. <i>Mano de obra directa</i> .....	118
Tabla 74. <i>Indumentaria</i> .....	118
Tabla 75. <i>Insumos</i> .....	119
Tabla 76. <i>Menaje</i> .....	119
Tabla 77. <i>Resumen de capital de trabajo</i> .....	120
Tabla 78. <i>Teléfono e internet</i> .....	120
Tabla 79. <i>Suministros de oficina</i> .....	121
Tabla 80. <i>Suministros de limpieza</i> .....	121
Tabla 81. <i>Remuneraciones administrativas</i> .....	122
Tabla 82. <i>Arriendo</i> .....	122
Tabla 83. <i>Resumen gastos de administración</i> .....	122
Tabla 84. <i>Publicidad</i> .....	123
Tabla 85. <i>Resumen capital de trabajo</i> .....	123
Tabla 86. <i>Depreciaciones</i> .....	124
Tabla 87. <i>Amortización de activo diferido</i> .....	124
Tabla 88. <i>Resumen de inversión de proyectos</i> .....	124
Tabla 89. <i>Financiamiento de la inversión</i> .....	125
Tabla 90. <i>Capital financiado</i> .....	125
Tabla 91. <i>Amortización del préstamo</i> .....	126
Tabla 92. <i>Costo total de producción</i> .....	127
Tabla 93. <i>Presupuesto del costo total de operación</i> .....	128
Tabla 94. <i>Costo unitario de producción</i> .....	130
Tabla 95. <i>Precio de venta</i> .....	130
Tabla 96. <i>Presupuesto de ingreso</i> .....	131
Tabla 97. <i>Clasificación de los costos</i> .....	132
Tabla 98. <i>Estado de pérdidas y ganancias</i> .....	139
Tabla 99. <i>Flujo de caja</i> .....	140
Tabla 100. <i>Valor actual neto</i> .....	141
Tabla 101. <i>Tasa interna de retorno</i> .....	142

<b>Tabla 102. <i>Periodo de recuperación del capital</i> .....</b>	<b>143</b>
<b>Tabla 103. <i>Relación beneficio costo</i> .....</b>	<b>144</b>
<b>Tabla 104. <i>Análisis de sensibilidad con incremento en costos</i> .....</b>	<b>145</b>
<b>Tabla 105. <i>Análisis de sensibilidad con disminución en costos</i> .....</b>	<b>147</b>

## Índice de figuras

Figura 1. <i>Ingreso mensual</i> .....	38
Figura 2. <i>Edades de los niños</i> .....	39
Figura 3. <i>Número de niños</i> .....	40
Figura 4. <i>Hace uso de guarderías</i> .....	41
Figura 5. <i>Horario en que dejan a los niños</i> .....	42
Figura 6. <i>Aspectos sobre la guardería</i> .....	44
Figura 7. <i>Cancela en promedio mensual</i> .....	45
Figura 8. <i>Expectativas</i> .....	46
Figura 9. <i>Promociones que ofrece la guardería</i> .....	47
Figura 10. <i>Ubicación de la guardería</i> .....	48
Figura 11. <i>Horarios nocturnos</i> .....	49
Figura 12. <i>Si serian nuestros clientes</i> .....	50
Figura 13. <i>Preferencia de horario</i> .....	51
Figura 14. <i>Tiempo en que dejan a sus niños</i> .....	52
Figura 15. <i>Servicios que ofrece</i> .....	54
Figura 16. <i>Ubicación de la guardería</i> .....	56
Figura 17. <i>Promoción</i> .....	57
Figura 18. <i>Pago del servicio</i> .....	58
Figura 19. <i>Medios de comunicación</i> .....	59
Figura 20. <i>Acceso a los medios de comunicación</i> .....	61
Figura 21. <i>Servicio que ofrece el centro infantil</i> .....	62
Figura 22. <i>Edad promedio de los niños</i> .....	63
Figura 23. <i>Niños inscritos en el centro</i> .....	64
Figura 24. <i>Aspectos que se toman en cuenta al inscribirse en la guardería</i> .....	65
Figura 25. <i>Infraestructura de la guardería</i> .....	66
Figura 26. <i>Servicios adicionales que ofrece la guardería</i> .....	67
Figura 27. <i>Horarios</i> .....	68
Figura 28. <i>Mensualidad por niño</i> .....	69
Figura 29. <i>Publicidad de la empresa</i> .....	70
Figura 30. <i>Promoción</i> .....	71
Figura 31. <i>Logotipo de la empresa</i> .....	80
Figura 32. <i>Plaza del servicio</i> .....	80
Figura 33. <i>Ubicación</i> .....	84

<b>Figura 34. <i>Micro localización</i></b> .....	<b>85</b>
<b>Figura 35. <i>Distribución de la planta</i></b> .....	<b>93</b>
<b>Figura 36. <i>Logotipo</i></b> .....	<b>95</b>
<b>Figura 37. <i>Organigrama estructural</i></b> .....	<b>102</b>
<b>Figura 38. <i>Organigrama funcional</i></b> .....	<b>103</b>
<b>Figura 39. <i>Organigrama posicional</i></b> .....	<b>104</b>
<b>Figura 40. <i>Resumen de la inversión</i></b> .....	<b>125</b>
<b>Figura 41. <i>Punto de equilibrio del año 1</i></b> .....	<b>134</b>
<b>Figura 42. <i>Punto de equilibrio del año 3</i></b> .....	<b>136</b>
<b>Figura 43. <i>Punto de equilibrio del año 5</i></b> .....	<b>138</b>

## **Índice de anexos**

<b>Anexo 1. Encuesta a los consumidores.....</b>	<b>156</b>
<b>Anexo 2. Encuesta a los oferentes.....</b>	<b>161</b>
<b>Anexo 3. Certificado de Traducción del Resumen.....</b>	<b>164</b>



## **1. Título**

``Proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022``.

## 2. Resumen

En el Proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022, se ejecutaron los estudios que permitieron su factibilidad, utilizando los enfoques cuantitativo y el enfoque cualitativo, descriptivo; así como también las técnicas de recolección de información como es la encuesta, el segmento escogido fueron las mujeres de 15 a 50 años de la ciudad de Loja pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto; teniendo como muestra de 379 encuestas. En el estudio de mercado se determinó una demanda insatisfecha de 18,171 para el primer año, en lo referente a la capacidad utilizada, se tiene una participación en el mercado de 648 plazas al año, además adoptará la denominación de compañía de responsabilidad limitada y llevará su razón social como MINIPASOS Cía. Ltda.; la inversión para la implementación del proyecto será \$27,927.03 dólares, teniendo como precio de venta de \$210 dólares. En cuanto a los resultados de los siguientes indicadores: el Valor Actual Neto, se obtiene un VAN positivo de \$45,728.91; la TIR se tiene que es de 63.52%, la cual es rentable; en cuanto a la Relación Beneficio Costo es de \$1.16 dólares, lo cual nos indica que por cada dólar invertido la guardería obtendrá una rentabilidad de 16centavos; en lo referente al periodo de recuperación del capital será en 1 año, 6 meses y 7 días; en el análisis de sensibilidad nos indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 5.35%; una disminución en los ingresos hasta de 23.22, por tanto se puede concluir que el proyecto es factible.

**Palabras claves:** proyecto de inversión, factibilidad, guardería.

## **2.1. Abstract**

In the feasibility project for the creation of a day and night Day Care Center in the city of Loja 2022, we conducted studies that allowed its feasibility, using quantitative and qualitative; descriptive approaches, as well as data collection techniques such as the survey, the segment chosen, was women from 15 to 50 years of age in the city of Loja belonging to a medium/medium, medium- .212.25high and high socioeconomic stratum; having a sample of 379 surveys. The market study determined an unsatisfied demand of 18,171 for the first year concerning the capacity used. It has a market share of 648 seats per year; it also will adopt the name of a Limited Liability Company and take its name as MINIPASOS Cía. Ltda.: the investment for the implementation of the project will be \$27,927.03, with a selling price of \$210. As for the results of the following indicators, the Net Present Value, we obtained a positive NPV of \$45,728.91; the IRR is 63.52%, which is profitable; the Benefit-Cost Ratio is \$1,16, which indicates that for every dollar invested, the nursery will obtain a profitability of 16 cents; regarding the capital recovery period it will be one year, six months and seven days; in the sensitivity analysis it indicates that the project supports an increase in costs of 5.35%; a decrease in income of up to 23.22, therefore we can conclude that the project is feasible.

**Keywords:** investment project, feasibility, Day Care Center

### 3. Introducción

Las guarderías infantiles conjuntamente con la formación en el hogar son la base del desarrollo de las niñas y niños, cuyo objetivo es la de promover y respetar los derechos de los niños brindándoles amor y cuidado de los niños.

El cuidado y progreso de los niños ahora en la actualidad no solo se centra durante el día sino al contrario se contemplan horarios en la tarde y la noche, esto se debe a la gran demanda de sus servicios, y el aumento de las mujeres que se han integrado en el campo laboral o por las actividades que desarrollan los padres de familia ya sean laborales o académicas.

Las situaciones actuales obligan a los padres y madres de familia a dedicarse a cumplir actividades fructíferas que generen ingresos. Motivo por el cual surgen dificultades para poder atender y acompañar adecuadamente a sus niños pequeños en su desarrollo. Es por ello que procuran un lugar seguro, cómodo y que sea accesible para dejar a sus hijos al cuidado de la guardería. Cuya intención sea el ayudar a las madres y padres de familia para que puedan desempeñar sus actividades, donde tengan la confianza de dejar a sus niños en un establecimiento donde reciban los cuidados oportunos.

Es por ello que se ha planteado realizar un ``proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022``. Cuyos objetivos primordiales son la evaluación de la demanda a través del desarrollo del estudio de mercado, establecer la viabilidad técnica a través del estudio técnico, elaborar un estudio financiero para evaluar la propuesta.

El informe muestra la siguiente estructura: el título del proyecto, el cual surge del estudio de las necesidades que muestran las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto; el resumen, donde consta la presentación del proyecto con información clara y precisa; aquí se encuentra especificado en dos idiomas español y traducido al inglés; en cuanto al Marco teórico, marco conceptual y marco referencial, se encuentran los elementos teóricos del proyecto; en la metodología se logró identificar la población objeto de estudio, siendo estos muy importantes en la investigación ya que con su correcta aplicación y elaboración dependen la calidad de los resultados, de las cuales se aplicaron las encuestas tanto a los demandantes y oferentes donde cada una de las preguntas cuenta con sus respectivos graficas e interpretaciones.

En la discusión, la cual es fundamentada en cuatro importantes estudios: Estudio de Mercado; donde consta la demanda potencial, real y efectiva, la cantidad de los niños en guarderías de la competencia, proyección de la oferta, la demanda insatisfecha y las estrategias de comercialización.

En el Estudio Técnico; se determinó lo referente a la capacidad instalada y la capacidad utilizada, de los cuales se pudo establecer su tamaño, la localización a través de los factores micro y macro y en la ingeniería del proyecto se detallaron la distribución y el diseño de las instalaciones, además, consta la constitución de la empresa, sus niveles jerárquicos, organigramas estructural, funcional, posicional y el manual de funciones.

El Estudio Financiero; constituyen las inversiones, el financiamiento, presupuesto de ingresos y egresos, el estado de pérdidas y ganancias, flujo de caja y los criterios de evaluación económica donde se determinó el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), la Relación Beneficio Costo (RBC), el periodo de recuperación del capital (PRC), los análisis de sensibilidad (AS) con incremento en los costos y disminución en los ingresos.

Finalmente se indican las conclusiones y recomendaciones, seguida la bibliografía y los anexos.

## 4. Marco teórico

### Fundamentos referenciales

De acuerdo a la investigación de Paredes (2018) en su estudio de factibilidad para la creación de una guardería en la ciudad de Ibarra, determinó que en el mercado local cuenta con establecimientos de índole similar en cuanto al servicio y desarrollo de los niños, sin embargo, uno de los aspectos que distingue a esta empresa es que el mismo contempla horarios nocturnos, ya que no existe una organización dedicada a brindar este tipo de servicio; su objetivo principal está basado en elaborar una propuesta organizacional en la cual se identificarán varios aspectos importantes tales como: el nombre de la empresa, el logotipo, entre otros. El cual le permitirá a la empresa destacarse de la competencia. Identificar cada función y actividad de los empleados que laboraran en la organización y finalmente desarrollar una filosofía empresarial, la cual está compuesta por misión, visión, valores, políticas y principios, mismos que nos ayudaran a alcanzar el objetivo propuesto. El estudio lo orientado a determinar la aceptación del servicio en el mercado local, en el cual tomo en cuenta una serie de variables que se deben examinar para determinar el grado de insatisfacción de los demandantes o de los posibles clientes.

Por consiguiente, Ocampo y Jiménez (2018) en su estudio de viabilidad para crear una guardería infantil nocturna manifestando que en la industria existe la necesidad de cuidar a los menores en los primeros años de vida y los padres se han acostumbrado a dejar a sus hijos al cuidado de un tercero mientras se encuentran en el trabajo. Para que la iniciativa tenga éxito, se debe tener en cuenta que la guardería debe garantizar el derecho del niño al desarrollo integral, es decir, brindarle una buena alimentación, estimulación temprana, higiene, cuidado, descanso y un lugar limpio. Al darse cuenta de que la situación del mercado es favorable para el establecimiento de una empresa, significa que existe un mercado potencial de consumo, por otro lado, los padres son constantemente exigentes; desde su punto de vista financiero, la creación de una guardería es factible, los costos de inversión se consideran financiables ya sean total o parcialmente por los fundadores de la empresa, de la misma manera que los bancos pueden financiar parcialmente la inversión. El flujo de ventas proyectado le permite probar que la empresa recibirá un rendimiento de su inversión, que se expresa en el VAN y la TIR. Un aspecto importante de los rendimientos financieros es cumplir con las previsiones de ventas, ya que esto pone en peligro los ingresos y, con ello, la utilidad que se creará durante cada período de previsión; tras calcular el VAN nos muestra una utilidad de \$22,907,604; dado que es un valor futuro, da cierta confianza de que el proyecto está entregando el rendimiento

esperado. Al analizar el proyecto en base a la TIR, concluyó que el proyecto es rentable porque devuelve el valor de la inversión más retorno adicional, teniendo en cuenta que el porcentaje calculado de la misma es de 50,91% de rentabilidad. Donde definió una relación costo-beneficio de 1,68; que el proyecto es rentable porque hace aportes económicos y sociales a la sociedad; al igual que con los resultados obtenidos con VAN, TIR y Costo Beneficio calculados sin financiación, donde el proyecto sigue siendo rentable ya que estos cálculos siguen siendo positivos para los resultados esperados.

Sin embargo, Jaramillo (2014) manifiesta en su trabajo de investigación estudio de factibilidad económica para la creación de una guardería infantil diurna y nocturna “baby house” en el distrito metropolitano de Quito, para determinar si este servicio es una opción factible, realizó un análisis de mercado para determinar qué servicios requieren (cuidado, educación, transporte, alimentación, personal capacitado, instalaciones, servicio, comidas, seguridad, etc.). Todo esto le permite construir características distintivas, como la creación de un sitio web que será uno de los vínculos entre la actividad de niño y la de sus padres, al acceder a las cámaras de seguridad, entre otros; que satisfaga las necesidades cambiantes del mercado objetivo; según el estudio realizado por el INEC del año 2010 concluyó que existe una necesidad potencial para el servicio propuesto debido al crecimiento demográfico que es del 1.1% anual. Además, según datos proporcionados por el INEC, la participación laboral de las mujeres es del 43.8%, por lo que manifiesta que tienen menos tiempo para cuidar a sus hijos; de acuerdo al estudio financiero determinó que el lanzamiento de la guardería tiene la posibilidad de ser rentable ya que el punto de equilibrio puede lograrse con un pequeño número de niños (46 niños/as) y razones financieras como es el VAN (\$46.176.06) valor que es superior al monto de la inversión, teniendo la TIR (28.48%) siendo este la rentabilidad que ofrece la inversión, el Costo Beneficio siendo el mismo rentable con (1.64). El período de recuperación es de 4 años volviéndose atractivo para el financiamiento a través de entidades bancarias. Dadas las condiciones macroeconómicas y fiscales que supera a Ecuador, y porque la proyección se crea en el ambiente moderado, donde sostiene que el proyecto será sostenible en el mediano plazo.

Por otro lado, Apolinario et al., (2015) en su tema de investigación creación de un centro de cuidado infantil a tiempo completo, menciona que el cuidado de los niños ante la ausencia de uno de los padres por motivos laborales es reemplazado por la de un abuelo o familiar. Sin embargo, los niños que están cerca de sus padres a menudo no reciben la estimulación que necesitan durante sus primeros años de vida. Esto se debe a que, en muchos

casos, los abuelos son demasiado mayores para estimular físicamente al niño y es posible que otros seres queridos no tengan el tiempo o la paciencia para hacerlo. Convirtiéndose las guarderías en una opción atractiva para los padres que desean que sus hijos estén en un ambiente divertido y estimulante; Se comprueba que la creación de una guardería cerca al lugar en el que laboran los padres puede resultarles muy atractivo. Además, esta proximidad ayuda a reducir los gastos de desplazamiento de los niños, hace que el coste del servicio sea ligeramente superior al que han pagado los padres en otros centros. Por lo tanto, considera posible abrir este centro de cuidado infantil resulta factible.

Asimismo, Mezones (2020) en su trabajo sobre el análisis de la viabilidad para la creación de una guardería nocturna en la ciudad de Piura. Determinó la rentabilidad del mercado para el establecimiento de la guardería nocturna y según los resultados de la encuesta a los padres de familia, el 46.3% hacen uso del servicios; el 97.1% interesados con servicios nocturnos y fines de semana; el 45.2% utiliza los servicios de dos a cuatro veces al mes, siendo el horario más adecuado para hacerse notar es el de fin de semana de 19:00 a 22: 00 horas, con un 28.2% de aceptación; el 35.2% cree que la atención debe realizarse de viernes a domingo; se pudo identificar una posibilidad técnica para la creación de una guardería nocturna, resultando que el 45,2% consideró como predio el local contiguo al centro médico; se puede evaluar la viabilidad económica y financiera del establecimiento de la guardería, con una inversión total de 79.045,73, financiado en un 43% por socios y 57% prestado de bancos. La evaluación económica con un valor actual neto de 1.040.534,30 con una tasa interna de retorno aceptable superior al 12%, lo que significa que el proyecto es económicamente viable y tiene un período de recuperación de 1 año. En cuanto a la evaluación financiera, el valor presente neto es de \$582.709,63 con un rendimiento superior al 23,26 %, lo que indica que el proyecto es financieramente viable, con un período de recuperación de 2 años.

Los trabajos tomados como referencias permitirán analizar una contrastación de los resultados con el tema objeto de estudio y las investigaciones analizadas.

## **Fundamentos teóricos**

### **4.1.1. Los centros de cuidado infantil a nivel mundial**

Según Edison (2017) ``Un Centro Infantil es un establecimiento donde los niños menores de edad van a la escuela para recibir cuidado y educación`` (p. 28). Los niños menores de 3 años pueden estar en este lugar porque aún no han desarrollado el desarrollo cognitivo para poder ir a la escuela.



Según UNICEF (2011), El cuidado de los niños se debe basar en la igualdad de género, respetando sus derechos. En todo el mundo, existen diferentes dificultades en las instalaciones de cuidado infantil que cuando se descuidan, dificultan que las madres ingresen al mercado laboral. Por otro lado, según la organización, la falta de apoyo de empresas privadas y estatales para la licencia de maternidad empeora la situación de atención.

**- Licencias por maternidad y paternidad**

La licencia por maternidad es un permiso que otorgan las organizaciones públicas o privadas a las mujeres en los días previos al parto y en los meses posteriores. Como se indica en el artículo 155 del Código del Trabajo (2012):

En las empresas de trabajo fijo que ocupen cincuenta o más trabajadores, el empleador establece un anexo en la empresa o lugar de trabajo, establecimiento de cuidado infantil, prestador del servicio de atención gratuita, alimentación, instalaciones y equipos para este servicio. Las empresas que no puedan cumplir directamente con esta obligación para lo cual se podrán unir a otras empresas o establecer acuerdos con terceros para la prestación de este servicio.

Durante los doce meses siguientes a la finalización de la licencia por maternidad, la jornada laboral de la madre lactante será de seis horas, según las necesidades de la beneficiaria (p. 47).

**Tabla 1.**

***Licencias por maternidad y paternidad; américa del sur.***

Licencias por maternidad					Licencias por paternidad	
País	Duración	Prestación	Lactancia			
Argentina	90 días (casos regulares); 6 meses (niños con síndrome de Down)	100% del sueldo, entregado por seguridad social	1 hora diaria dividida en dos descansos hasta el primer año de niño			2 días por nacimiento
Bolivia	45 días antes y la misma cantidad después del parto	100% del sueldo, 90% (Seguridad Social) y el 10% (empleador).	2 descansos superiores al total de una hora por día			No contempla
Brasil	120 días por nacimiento o adopción (sector privado); 180 días sector público	100% del sueldo, financiado por la seguridad social	2 descansos superiores al total de una hora por día			5 días
Chile	18 semanas por nacimiento o adopción	100% del sueldo, financiado por la seguridad social	2 descansos superiores al total de una hora por día. Se amplía el tiempo si la madre debe salir del trabajo para hacerlo			5 días por nacimiento, por enfermedad de hijo menor a 18 años puede ausentarse por la

<b>Licencias por maternidad</b>				<b>Licencias por paternidad</b>
<b>País</b>	<b>Duración</b>	<b>Prestación</b>	<b>Lactancia</b>	
<b>Colombia</b>	12 semanas: al menos 6 luego del parto, 6 por adopción de niños hasta 7 años.	100% del sueldo, entregado por la seguridad social	2 descansos no superiores al total de una hora por día	misma cantidad de tiempo 4 días de licencia por nacimiento y 8 días si ambos progenitores cotizan.
<b>El Salvador</b>	12 semanas	75% del sueldo, entregado por la seguridad social y 25% financiado por la compañía o empleador	1 hora diaria	No contempla
<b>Ecuador</b>	12 semanas; si la madre muere; el padre puede hacer uso de la licencia	100% del salario: 75% (Seguridad Social) y 25% (empleador)	2 horas diarias durante un año	10 días en parto normal, 15 días en cesárea
<b>Paraguay</b>	12 semanas	100% del sueldo, entregado por la seguridad social	2 descansos no superiores al total de una hora por día	2 días
<b>Perú</b>	90 días, 120 por parto múltiple y 30 días por adopción	100% del sueldo, entregado por la seguridad social	1 hora diaria hasta el primer año de niño	4 días
<b>Uruguay</b>	12 semanas (sector privado) 13 semanas (sector público) y 6 semanas por adopción.	100% del sueldo, entregado por la seguridad social	2 descansos no superiores al total de una hora por día. En el sector público, se trabaja la mitad de la jornada laboral	10 días sector público; 3 días sector privado
<b>Venezuela</b>	18 semanas: 6 semanas antes y 12 semanas después del parto, extensibles por enfermedad.	100% del sueldo, entregado por la seguridad social	2 descansos no superiores al total de una hora por día. Se amplía el tiempo si la madre debe salir del trabajo para hacerlo	14 días, 21 días en parto múltiple

*Nota. La figura muestra las licencias por maternidad y paternidad; américa del sur. Del año 2011.*

*Fuente: (CEPAL, 2011)*

#### - **Licencia por maternidad**

Como se indica en el artículo 152 del Código del Trabajo, toda mujer trabajadora tiene derecho a doce semanas de licencia remunerada relacionada con el nacimiento de una hija o un hijo; en caso de nacimientos múltiples, este plazo se prolongará diez días. La ausencia se justificará mediante la presentación de un certificado médico otorgado por un médico del Instituto de Seguridad Social del Ecuador, en caso contrario si es otorgado por otro especialista; se presentará un certificado en el que conste la fecha probable de entrega o la fecha en que tal evento ocurrió. (Codigo de trabajo, 2012)

- **Licencia por paternidad**

El padre tiene derecho a diez días de permiso retribuido del trabajo cuando da a luz a una hija o a un hijo si el parto es normal; En caso de parto múltiple o cesárea se aplaza por cinco días.

En el caso de que la hija o la hija nacieran prematuro o requiera de cuidado, la licencia para padre se extenderá por ocho días más, y cuando la hija o el hijo nazcan enfermos, ya sea por enfermedad degenerativa, terminal o con alguna discapacidad severa el padre tendrá una licencia con remuneración por veinte y cinco días, se demostrará mediante la emisión de un certificado médico emitido por el médico del Instituto de Seguridad Social Ecuador. En caso de no contar con este, tendrá que ser emitido por otro experto. En caso de que la madre muera en una licencia de nacimiento o una mujer embarazada, el padre puede podrá hacer uso de la licencia que le hubiera pertenecido a la madre.

- **Licencia o permiso sin remuneración para el cuidado de los hijos**

La trabajadora luego de la licencia o permiso de maternidad o paternidad tendrá derecho a una licencia opcional y voluntaria no remunerada de hasta nueve meses adicionales para el cuidado de sus hijos durante los primeros doce meses posteriores al nacimiento del hijo.

Este permiso también se aplicará al padre o madre adoptiva. Transcurrido el correspondiente período de baja por maternidad, baja o licencia por maternidad, dentro de los 3 días siguientes a la fecha de vencimiento del período de licencia con derecho a la prestación por maternidad o permiso por maternidad, el padre o la madre tiene derecho a presentar el expediente al fondo cesantía acumulada. Los mismos que serán cedidos en los primeros 61 días a partir de la fecha de presentación; y para tal efecto, estos valores no contarán para otros beneficios.

- **Licencia por Adopción**

El adoptante tiene derecho a quince días de licencia retribuida, los mismos días de licencia contados a partir de la fecha del traslado legal de la hija o hijo.

- **Protección a la mujer embarazada**

Basado en el arte. 153 del Código del Trabajo, un contrato de trabajo no puede dar por terminado porque una mujer trabajadora queda embarazada y el empleador no puede reemplazarla permanentemente durante el período de licencia de maternidad de doce semanas, durante este tiempo, la mujer recibirá el salario completo.

#### - **Incapacidad para trabajar por enfermedad debida al embarazo o al parto**

En caso de que una mujer se ausente del trabajo hasta por un año debido a una enfermedad que, según el certificado médico, relacionada con el embarazo o el parto produzca incapacidad para trabajar, el contrato de trabajo no se extinguirá. No se pagarán salarios por un período superior a las doce semanas, salvo en los convenios colectivos que establezcan un período mayor. (Corte constitucional, 2021)

#### **4.1.2. Duración del proyecto**

La duración del proyecto es el número de unidades de tiempo, en este se plantea una duración en días, semanas, meses, trimestres, semestres o años necesarias para que el proyecto se desarrolle.

La duración del proyecto depende de cuánto dura cada tarea y las dependencias que existan entre ellas. Teniendo en cuenta la fecha de inicio, el tiempo del proyecto no nos da directamente la fecha de finalización del proyecto. En algunos de los casos el proyecto tendrá una duración que, a partir de los estudios financieros, la rentabilidad será la guía para poder determinar la duración del mismo (Hernández & Martínez, 2014)

##### **4.1.2.1. Proyectos de inversión**

Según Serrano (2020). ``Un proyecto de inversión es un plan en el que se asigna capital para crear un producto o servicio que cubra y satisfaga las necesidades humanas`` (p. 6).

Es una propuesta de posibles medidas para atender la necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, que pueden incluir, recursos humanos, físicos y tecnológicos. Es un documento escrito que tiene una serie de estudios que permite al emprendedor con una idea y a las organizaciones que la apoyan saber si la idea es rentable, se puede realizar y si proporcionará ganancias. Es una respuesta a una decisión de utilizar los recursos para uno o más propósitos con el fin de mejorar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios. (Cotrina, 2003).

#### - **Tipos de proyectos**

Proyectos de inversión privada. Lo hace un hombre de negocios en particular para lograr sus objetivos. Según Cotrina (2003). ``El beneficio esperado del proyecto resulta del valor de venta del producto (bienes o servicios) que se produce en el proyecto``. (Cotrina, 2003, pág. 10).

Proyecto de Inversión Pública o Social. Busca alcanzar metas sociales a través de metas públicas o alternativas utilizadas por los programas asistenciales. Las metas evolutivas se asignarán al final de las metas por criterio de rango de tiempo o población.

#### **4.1.2.2. Importancia de la elaboración de proyectos**

La importancia de los proyectos de inversión es invertir el flujo de caja excedente en un producto o servicio que será rentable en el mediano a largo plazo, teniendo en cuenta los factores de riesgo que pueden afectar la creación de valor y riqueza para quienes invierten en el proyecto. (Serrano, 2020) .

#### **4.1.2.3. Ciclo de vida de los proyectos de inversión**

##### **Pre - inversión**

Corresponde a un estudio de factibilidad del proyecto relacionado con las soluciones identificadas. Según Nassir Sapag (2020), se puede desarrollar de tres formas diferentes, dependiendo de la cantidad y calidad de la información incluida en el diagnóstico: perfil, factibilidad preliminar y factibilidad.

##### **Inversión**

Esta fase corresponde al proceso de implementación del proyecto; es decir, se efectúan las inversiones previamente planificadas y propuestas se realizan mediante el uso de los recursos económicos que se han destinado al proyecto. La fase de inversión sigue los estudios de línea de verificación de inversión y composición de inversión; es decir, investigación de mercado, técnica, administrativa y financiera, ya que este nivel contiene elementos de análisis cualitativos y cuantitativos que sustentan, pero no influyen, en las decisiones de aceptar o rechazar una determinada inversión privada. (Serrano, 2020).

##### **Operación**

Después de determinar el uso de los recursos económicos y por ende la inversión, lo que deja de ser un proyecto se emprende y se lanza como un negocio nuevo o mejorado en una empresa en marcha, en este nivel se debe trabajar de acuerdo al objetivo para el cual se crearon. Por lo general, esta etapa va acompañada de un seguimiento y control constante de su actividad y trabajo. (Serrano, 2020).

#### **4.1.3. Estudio de mercado**

La investigación de mercado le permite saber exactamente si los productos o servicios que una empresa quiere producir son aceptados por el mercado. Si la investigación identifica la necesidad de realizar cambios en un producto o servicio, la organización debe evaluar la conveniencia de introducirlos para reducir el riesgo de rechazo futuro del cliente. Asimismo, la investigación de mercado proporciona un perfil de los canales de distribución más apropiados para llevar un producto al mercado, identificando características de la competencia,

precios, servicios, garantías y, en pocas palabras, cubre todo lo relacionado con producto, precio, consumidor, canal de distribución, etc. (Castro & Morales, 2009).

#### 4.1.3.1. Tamaño de la muestra

Para determinar la muestra. La información es obtenida de un grupo representativo de consumidores. Por razones económicas, en la mayoría de los casos es difícil entrevistar a todos los consumidores, por lo que primero se determina el tamaño de la muestra y luego se selecciona el método de muestreo. (Castro & Morales, 2009).

Para seleccionar una muestra, lo primero es definir nuestra unidad de análisis; personas, organizaciones, etc., el quienes van a ser medidos, depende de precisar claramente el problema a investigar y los objetivos de la investigación. (Sampieri, Collado, & Lucio, 1997), para determinar el tamaño de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

Para poblaciones infinitas: 
$$n = \frac{\sigma^2 pq}{e^2}$$

Para poblaciones finitas: 
$$n = \frac{\sigma^2 U pq}{e^2(U - 1) + \sigma^2 pq}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

$\sigma^2$  = grado de confianza con el que se va a trabajar

U = tamaño del universo

p = probabilidad a favor

q = probabilidad en contra

e = error de estimación

#### 4.1.3.2. Producto

Según Castro & Morales (2009) “Es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad” (p. 53). Un producto puede ser un bien físico, un servicio, una experiencia, un evento, una persona, un lugar, una organización, una información, una idea, etc. Un producto también puede ser un artículo, un servicio, una idea o una combinación de los tres. Cuando se compra un producto, se compra el beneficio final y se logra la satisfacción con él.

##### Clasificación de productos

Los productos se pueden clasificar según varios criterios:

## **Destino de uso**

- Consumo final. Esto es lo que la población consume al final, producto ya terminado, es decir, alimentos, ropa, muebles, dispositivos electrónicos, etc.
- Intermedio. Es una materia prima que, junto con otros productos, se utiliza para hacer el producto final.
- Capital. Básicamente son máquinas o equipos que se utilizan para fabricar otro tipo de máquinas.

## **Efecto**

- Innovadores. se trata de productos que primero se sacan al mercado en respuesta a una necesidad.
- Iguales. En este caso, se pone en el mercado un producto que es similar a otro, o un producto que ya tiene cierto valor.
- Similares, sustitutos y sucedáneos. Los productos sustitutos son productos diferentes entre sí pero que satisfacen la misma necesidad; Por ejemplo, la miel reemplaza al azúcar. Los productos sustitutos, a su vez, por tener propiedades similares a las del producto principal. (Castro & Morales, 2009).

### **4.1.3.3. Mercado**

Para el análisis de proyectos de inversión, se entiende por mercado a “un conjunto de personas que necesitan productos y/o servicios y tienen la posibilidad de adquirirlos” (Castro & Morales, 2009). Según esta definición, el mercado se caracteriza por:

- Las personas tienen necesidades insatisfechas y por tanto requieren productos y/o servicios específicos para satisfacerlas.
- Las personas pueden comprar productos y/o servicios dependiendo de su nivel de ingresos.
- Las personas deben estar dispuestas a consumir determinados productos y/o servicios.
- Las personas deben tener los permisos necesarios para comprar alimentos para su propio uso o para sus dependientes, como los niños.

Hoy en día, el mercado ha evolucionado debido a que muchos bienes y/o servicios diferentes se han dado a conocer a través de medios como Internet, TV, radio, periódicos, etc. Actualmente existen oportunidades de oferta y demanda en la sociedad convergente en el mercado, y todos los términos de la transacción están establecidos.

Al evaluar un proyecto, debe centrarse en el mercado en el que se realizará. Además del mercado del producto final, este análisis debe incluir los mercados de recursos y de factores, ya que todos juntos, de una forma u otra, contribuyen a la rentabilidad de un proyecto.

#### **4.1.3.4. Análisis de la demanda y oferta**

##### **Análisis de la demanda**

La relación entre las diferentes alternativas de precios y la cantidad demandada resultante se expresa como una curva de demanda. En general, la demanda y el precio tienen una relación inversa: a mayor precio, menor demanda. Un estudio de necesidades tiene los siguientes propósitos: (Castro & Morales, 2009).

- Determine la cantidad del bien que el mercado quiere comprar.
- Conocimiento de las características del producto requeridas por el mercado.
- Determinar si el producto puede satisfacer las necesidades del mercado.
- Conocer las necesidades específicas de la población.
- Identificar las características del consumidor.

La demanda depende de varios factores, a saber:

- Demanda real de bienes o servicios.
- Precio del producto.
- Nivel de ingresos de la población.

##### **Análisis de la oferta**

La oferta es la cantidad de un producto que diferentes fabricantes o proveedores de servicios ofrecen a los consumidores en el mercado para satisfacer sus necesidades. Las propuestas se pueden clasificar de la siguiente manera. Según el grado de control del productor o del productor sobre el mercado: (Castro & Morales, 2009).

- Oferta mercado libre. En este caso, hay una gran cantidad de compradores y vendedores, y el producto se clasifica de modo que la participación en el mercado, está determinada por la calidad, el precio y los servicios que brinda el fabricante. También tiene la característica de que, por regla general, ningún fabricante domina el mercado, es decir, los consumidores eligen al productor que mejor se adapta a sus necesidades.
- Oferta oligopólica. Esta situación se caracteriza por el hecho de que el mercado está dominado por un número reducido de fabricantes.



- Oferta monopólica. En este caso, existe un solo productor del producto o servicio, dominando así completamente el mercado y determinando la calidad, precio y cantidad del producto o servicio ofrecido.

#### **4.1.3.5. Estrategias de comercialización**

También conocida como estrategia de marketing, consiste en actividades estructuradas y completamente planificadas que se llevan a cabo para lograr objetivos de marketing específicos, como lanzar un producto, nuevos productos, aumentar las ventas o ganar una mayor participación de mercado (Vázquez, 2015).

Las estrategias de marketing generalmente se dividen en cuatro categorías. Cosas relacionadas con productos, cosas que afectan los precios, estrategias de distribución y estrategias de comunicación. Esto se conoce como las 4p del marketing empresarial.

#### **Estrategias de producto**

Después de describir el producto/servicio relevante, las estrategias de producto reflejan las actividades que se desarrollarán durante un período de tiempo relacionado con un producto o servicio en particular.

En ese sentido, se incluirá si se agrega otro beneficio o servicio, cómo se hace, si lo hubiere. Tendrás que decidir si trabajar con un prototipo o ejecutarlo primero a pequeña escala y luego a mayor escala. ¿Está pensando en un producto único en su categoría que se ampliará en el futuro?

Todo lo anterior también hay que tener en cuenta que nuestro producto o servicio será diferente al de nuestros competidores ya que debe quedar claro por qué los clientes se están inclinando por nuestro producto y no por el otro.

#### **Estrategias de precio**

Antes de establecer un precio para un producto o servicio en particular, se debe analizar los factores a tener en cuenta al establecer ese precio. En particular, deben tenerse en cuenta tanto los costos variables asociados con la producción como los costos fijos. La razón es que la empresa opera. Por tanto, para seguir operando en el mercado, es necesario de los ingresos por la venta, dado que el precio es una parte importante y superen los costes totales de las empresas relacionadas con el producto o servicio determinado.

Además, es necesario tener en cuenta los cambios estratégicos que pueden ocurrir durante un período de tiempo, como descuentos, promociones, etc., para finalmente ayudar a los clientes a aceptar un nuevo producto o servicio. O tal vez prefiera elegir un precio alto en

primer lugar, para que el producto o servicio pueda estar entre los reconocidos por su calidad. Otro tema a considerar a escala global es la previsión de flujo de caja de la empresa.

### **Estrategias de distribución**

Para que un producto se venda, debe estar disponible para los consumidores. Cuya necesidad está relacionada directamente con las estrategias de distribución de productos. Pues hay que decidir si la empresa venderá directamente a sus clientes, si operará íntegramente a través de distribuidores o en zonas geográficas concretas. Además, será necesario facilitar todo lo relativo al vehículo, o al menos a quién lo alquilará. No olvide los canales de distribución seleccionados. Sobre este último punto, se puede observar que cada vez más empresas, independientemente de su tamaño, prefieren utilizar al menos parcialmente Internet y el comercio electrónico como canal de distribución. Por otro lado, la existencia de empresas como Amazon y Alibaba hace que sea mucho más fácil para los empresarios vender productos en línea y luego distribuirlos.

Además, se deben especificar todos los tipos de contratos, ya sea con un distribuidor o con un agente, comerciante o mayorista.

### **Estrategias de comunicación**

Las estrategias de comunicación tienen como objetivo llegar a los clientes con un mensaje, siempre resaltando los beneficios del producto o servicio para ellos. Al trabajar con estrategias de comunicación, a su vez utilizar herramientas como publicidad, ventas, promoción de ventas, relaciones públicas, redes sociales. Debe considerar no solo el costo de la comunicación sino también su impacto en el público objetivo.

Además, debe determinar la imagen del producto o servicio que desea diseñar, incluida la marca, el logotipo, el nombre, etc. La imagen de la empresa es la misma. En pocas palabras, elige el medio, el estilo y cualquier otra cosa que sirva como estrategia de marketing para que tu cliente ideal compre el producto o servicio que estás ofreciendo. (González, 2018).

#### **4.1.4. Estudio técnico**

Trata de determinar si el proyecto es físicamente viable. El propósito del estudio técnico es que se realice como parte de la viabilidad económica del proyecto. Esto significa que calcula los costos, inversiones y beneficios de los aspectos técnicos o de ingeniería del proyecto. Por lo tanto, este estudio tiene como objetivo determinar las características de la composición óptima de recursos que harán eficiente y eficaz la producción de un bien o servicio. Para ello, es necesario estudiar a fondo las elecciones tecnológicas que se pueden realizar, así como su impacto en futuras inversiones, costes y beneficios. Los resultados de esta prueba pueden ser

más frecuentes que cualquier otra magnitud de valores que se incluirán en la evaluación. Por esta razón, cualquier error cometido puede tener graves consecuencias para la medición del desempeño económico. (Chain, 2011)

#### **4.1.4.1. Tamaño y localización**

##### **El tamaño del proyecto**

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción en lo que se considera normal bajo las circunstancias y tipos de proyectos. Según Sánchez (2016). “El tamaño del proyecto depende de la capacidad de producción, el tiempo y las operaciones generales” (p. 148).

##### **Capacidades del proyecto.**

- **Capacidad teórica.**

Es la capacidad diseñada dedicada al funcionamiento de la máquina, su rendimiento óptimo depende de ciertos factores como temperatura, altitud, humedad, etc.; constituye el entorno en el que se instala. Este rendimiento se denomina teórico porque una vez que el dispositivo ha salido de fábrica, es muy difícil instalarlo en las mismas condiciones en que fue diseñado y construido.

- **Capacidad instalada.**

Se define como la capacidad o rendimiento máximo que un componente tecnológico puede alcanzar en un período de tiempo determinado. Se mide por el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. Para su cálculo se tienen en cuenta los 365 días del año, trabajando las 24 horas del día, salvo que las especificaciones indiquen lo contrario.

- **Capacidad utilizada**

Representa el nivel de productividad o producción que las máquinas están obligadas a trabajar, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se debe cumplir en un período de tiempo. En los proyectos nuevos, suele ser inferior a la capacidad instalada en los primeros años y, por regla general, después de la vida media de la empresa, esta capacidad se estabilizará y será equivalente a la capacidad instalada

- **Capacidad financiera.**

Para cada tipo de proyecto empresarial es importante analizar las condiciones financieras disponibles, es decir, determinar la capacidad de financiar la inversión, tanto con

recursos propios como con capital prestado, para lo cual se requiere conocimiento de los mercados financieros.

- **Capacidad administrativa.**

Al igual que en el sector financiero, el panorama general debe ser claro acerca de si mide el desempeño de la nueva unidad de producción o si es fácil adquirir talento que pueda hacerla productiva. Lo que significa tener un conocimiento claro de la actividad que se requiere que realice. (Pasaca, 2017).

#### **4.1.4.2. Localización del proyecto.**

La ubicación óptima del proyecto es la ubicación que hace la mayor contribución para lograr el mayor rendimiento del capital o lograr el precio unitario mínimo. (Sanchez, 2016).

En esta etapa es importante analizar cuál es la ubicación ideal para instalar el proyecto con el menor costo y el mejor acceso a los recursos y los equipos, etc. En la localización de proyectos, según su naturaleza, se tienen en cuenta dos aspectos:

- **Localización a nivel macro.**

Es la localización general del proyecto, es decir la zona donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar la empresa, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada. De igual manera la ubicación consiste en el país en el que se implementara la empresa, siendo este un espacio rural y urbano de alguna región. (scribd, s.f.)

- **Localización a nivel micro.**

Micro localización es el estudio que se hace con el fin de seleccionar el lugar exacto para elaborar el proyecto, el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se la ubicará a la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. En la micro localización se toman varios aspectos importantes como la localización urbana, suburbana o rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionar las vías urbanas y de las carreteras, la recolección de basuras y residuos, restricciones locales Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones. (scribd, s.f.).

#### **4.1.4.3. Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto radica en definir la localización del área en la se establecerá la empresa, realizar la distribución óptima de la planta, adquirir el equipo y maquinaria óptimos, describir el proceso de funcionamiento, etc.

Este tema se refiere exclusivamente al diseño del área de producción u operación. Se considera tres pasos importantes:

- Recoger la información necesaria para conseguir el proceso productivo óptimo, teniendo en cuenta producto, tecnología, materiales, mano de obra y metodología empleada.
- Determinar las necesidades de mano de obra maquinaria, equipos, cotizaciones y estimaciones de activos fijos.
- Desarrollar un plan para el taller de producción, mejorar el sitio de producción: recibir materias primas, procesar productos y verificar calidad.

La eficiencia de una empresa industrial está determinada por las inversiones en construcción, maquinaria, equipo y otros activos fijos; tiempo y movimiento en el movimiento de materiales, trabajadores y en cada proceso. (Haro, Pérez, Salazar, Oña, & Zurita, 2017).

#### **4.1.4.4. Diseño organizacional**

El diseño organizacional es el proceso de elegir una estructura de tareas, responsabilidades y relaciones de poder dentro de una organización. Puede mostrar las relaciones entre diferentes departamentos o áreas de su organización en un organigrama. Un organigrama es una representación de la estructura interna de una organización, que muestra cómo las diferentes tareas o funciones se relacionan entre sí.

Las decisiones de diseño organizacional a menudo implican el diagnóstico de muchos factores, incluida la cultura organizacional, el poder, el comportamiento político y la estructura de trabajo. El diseño organizacional es el resultado de un proceso de toma de decisiones que incluye factores ambientales, factores tecnológicos y elecciones estratégicas. En particular, debe:

- Facilitar el flujo de información y la toma de decisiones para cumplir con los requisitos de clientes, proveedores y reglamentarios.
- Definir claramente los poderes y responsabilidades de los títulos, grupos, departamentos y divisiones.

- Crear el grado deseado de integración (coordinación) entre lugares de trabajo, equipos, departamentos y subdepartamentos, desarrollar procedimientos para reaccionar rápidamente a los cambios en el entorno externo.

### **Factores Claves en el Diseño Organizacional**

Cada proyecto organizacional resuelve algunos problemas, pero crea otros al mismo tiempo. Todo proyecto organizacional tiene algunas desventajas, es crucial elegir un diseño organizacional para minimizarlas. Se pueden identificar ciertas variables para cada uno de los tres factores principales: ambientales, estratégicos y tecnológicos, que influyen en las decisiones de diseño de la organización. Otros factores (como nuevos proveedores, clientes y competidores) también pueden afectar la estructura de la organización.

#### **Factores Ambientales**

Los factores ambientales que los gerentes y empleados deben evaluar incluyen:

- 1) Las características actuales y posibles del entorno y
- 2) Cómo estas características afectan la capacidad de la organización para operar de manera efectiva.

Quizás la mejor manera de comprender el impacto del entorno en la estructura organizacional es considerar los diferentes factores que componen el entorno. Consideramos cuatro factores como los más importantes: proveedores, distribuidores, competidores y consumidores.

#### **Factores Estratégicos**

Muchos factores estratégicos influyen en las decisiones de diseño de una organización. Nos centraremos en uno de los marcos de estrategias competitivas más famosos desarrollado por Michael Porter de la Universidad de Harvard. Su enfoque es que las organizaciones necesitan diferenciarse y posicionarse aparte de los competidores para crear y mantener una ventaja competitiva. Las organizaciones han tratado de crear una ventaja competitiva en una variedad de formas, pero tres estrategias parecen ser cruciales para crear esta ventaja: bajo costo, diferenciación y enfoque:

- Bajo costo: Una estrategia de bajo costo se basa en la capacidad de una organización para proporcionar un producto o servicio a un costo menor que sus competidores. Una empresa que elige una estrategia de bajo costo buscará obtener una ventaja de costos

significativa sobre otros competidores y ahorrar dinero y así poder ganar participación de mercado.

- **Diferenciación:** Una estrategia de diferenciación se basa en proporcionar a los clientes algo único que diferencie el producto o servicio de una organización de los de la competencia. Una organización que elige una estrategia de diversificación suele utilizar una estructura organizativa basada en productos, en la que cada producto tiene sus propios departamentos de producción, marketing e investigación y desarrollo.
- **Enfoque:** Una estrategia de enfoque está diseñada para ayudar a una organización a llegar a un nicho específico en una industria, a diferencia de una estrategia diferenciada y de bajo costo que apunta a mercados objetivo dentro de la industria. Una organización que ha elegido una estrategia de orientación puede utilizar cualquier modelo organizativo, desde funciones hasta productos y redes, para satisfacer las preferencias de los clientes. La elección de la estructura organizacional refleja el nicho de un grupo de compradores en particular, un mercado regional o clientes con gustos, preferencias o necesidades específicas. La idea principal es especializarse en áreas que otras organizaciones no pueden utilizar con eficacia.

#### **4.1.5. Estudio económico financiero**

La investigación económica y financiera es la tercera etapa de un proyecto de inversión, en la cual la información monetaria aparece de manera sistemática y ordenada; Esto será muy útil para evaluar la viabilidad económica del proyecto. En particular, este estudio incluye la cantidad requerida de recursos económicos con los que cuenta el proyecto antes de su lanzamiento, así como la determinación de los costos totales requeridos durante la operación. (Juarez, s.f.)

##### **4.1.5.1. Inversiones y financiamiento**

###### **- Inversiones**

Las inversiones son los montos que deben transferirse a la realización del proyecto evaluado. Las inversiones requeridas para ejecutar un proyecto en particular generalmente se dividen en tres grupos:

###### **- Inversión en activos fijos**

Todas las inversiones en activos tangibles, tales como equipos, maquinarias, muebles, terrenos, edificios, etc., necesarios para producir bienes o prestar servicios. Estas inversiones se amortizan, menos las inversiones en terrenos. Cualquier costo de transporte o instalación

incurrido al comprar la propiedad debe incluirse en el monto de la inversión (según las normas contables, todos los costos se incurren hasta que la propiedad esté instalada y preparada para la producción de bienes o servicios).

- **Las inversiones diferidas**

Son inversiones en activos intangibles tales como: gastos operativos, beneficios operativos, estudios de mercado, etc.; que deben realizarse para completar el proyecto. En la mayoría de los casos, las inversiones en activos diferidos cubren los gastos antes de operar el negocio, que luego se deducen de los ingresos operativos para efectos fiscales. Estas inversiones se amortizan.

- **Las inversiones en capital de trabajo**

Son inversiones para las operaciones de la empresa en el corto plazo. En general, el capital de trabajo es una función de venta directa, por lo que, si aumenta, el capital de trabajo también aumentará, si disminuye, el capital de trabajo también disminuirá. (Ávila, 2020).

- **Depreciaciones**

La depreciación es el método de asignación del costo depreciable de un activo a lo largo de su vida útil. Un activo se acerca al final de su vida útil debido al desgaste físico y daño. El gasto de depreciación asignado al final del período reflejará la parte del servicio potencial total que ha expiró durante el periodo (scielo, 2007)

- **Financiamiento**

Generalmente se considera que es el factor limitante más importante que afecta directamente las alternativas de tamaño de la empresa. Para mitigar este factor, se utilizan comúnmente fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas, involucrando principalmente a instituciones financieras que apoyan a las empresas emergentes y ofrecen tasas de interés competitivas y útiles. (Haro, Pérez, Salazar, Oña, & Zurita, 2017).

- **Capital propio**

El capital propio equivale a los recursos financieros de una empresa. También conocido como fondos propios, el capital propio incluye los valores de una sociedad (los activos) menos su deuda. Se constituye tanto al momento de la creación de la empresa como a lo largo de su periodo de actividad a partir de los recursos generados. El capital propio se lo calcula para evaluar el valor de la empresa al momento de elaborar el balance, el cual puede aumentar por



decisión de los accionistas cuando estos optan por reservar los beneficios en lugar de distribuirlos en forma de dividendos.

El capital propio es un buen indicador de la estructura y la salud financiera de una empresa. Además de limitar el riesgo de quiebra, tener un nivel de capital propio superior al valor de la deuda supone una garantía adicional a los ojos de los acreedores presentes y futuros. (Tavella, 2022)

- **Capital financiado**

El financiamiento de capital es aquella inversión interna o externa que las organizaciones buscan conseguir para aumentar sus capacidades económicas, mejorar su flujo de caja y así impulsar el desarrollo de sus actividades comerciales. Es decir, el financiamiento de capital es la búsqueda de inversiones monetarias que ayuden a la empresa a seguir funcionando a cambio de ceder una participación en el capital del negocio a quien entrega los fondos.

Este tipo de financiamiento se puede obtener de forma interna con los socios u accionistas de la empresa, o de manera externa, donde un tercero que no pertenece a la organización realiza el aporte monetario. (Philippe, 2021)

## **Presupuestos de costos**

- **Costo de operación**

Los costos operativos de una empresa son aquellos en los que estas incurren una vez realizada la inversión inicial y que existen mientras el negocio está en funcionamiento y desarrollo. (DocuSign, 2022)

- **Costo unitario de producción**

El Costo Unitario, es la cantidad de dinero que le cuesta a la empresa producir un producto. Este se adquiere al calcular, todos los costos de producción, como Costos Fijos (CF), Costos Variables (CV), y Costos en Gastos de Administración y Ventas (GAV). Es el costo que no tiene agregados porcentajes de utilidades, costos de impuestos ni cualquier costo adicional que no sea el de la producción misma. (Evidence, 2021)

- **Margen de utilidad**

El margen de utilidad es la diferencia que existe entre el precio de venta de un producto o servicio y los costos fijos y variables que están involucrados en todo el proceso de comercialización y el mantenimiento de la compañía. (Clavijo, 2021)

## **Estados financieros**

La información financiera reflejada en los diversos estados financieros se utiliza para realizar juicios financieros. Estos son los más típicos:

- Estado de resultados.
- Estado de situación financiera o balance general.
- Estados de flujos de efectivo.

## **Estado de resultados**

Este es un estado financiero dinámico porque proporciona información para un período específico (generalmente un año). A los ingresos que finalmente generan una ganancia o pérdida se le restan los costos y gastos, y el monto de los impuestos y deducciones a los ingresos.

## **Rubros que integran el estado de resultados**

### **Ingresos por ventas netas.**

Estos incluyen el monto recibido de las ventas brutas menos las ganancias y descuentos, lo que da como resultado las ventas netas. Para fines de demostración, las ventas se pueden dividir en productos nacionales y de exportación o productos primarios y secundarios.

### **Costo de producción**

Incluyendo el costo de los productos vendidos durante el período. En el caso de las empresas manufactureras.

### **Utilidad bruta.**

Esto es restando el costo de los bienes vendidos o el costo de producción de las ventas netas, según sea el caso.

### **Gastos de administración.**

Cubre los costos y gastos necesarios para operar el negocio. Los montos a calcular incluyen sueldos de directores, jefes de departamento, secretarías, e insumos necesarios para el desempeño de las actividades administrativas como papelería, compra de autos del personal administrativo, gastos mantenimiento de equipo de oficina, así como depreciación de equipo administrativo, tales como escritorios, sillas, seguros, etc., todos los gastos administrativos necesarios para el normal funcionamiento de la empresa.

### **Gastos de venta.**

Corresponden a los costos asociados a la distribución y comercialización realizados para incrementar las ventas; por ejemplo, salario de supervisor, salario de vendedor, gastos de viaje, costos de transporte para vendedores y distribuidores de productos, gastos de publicidad

y promoción, costos de seguros, etc. Mantener el equipo utilizado en la venta de productos, entre otros.

### **Costo integral de financiamiento.**

Bajo los Estándares de Información Financiera, este puntaje ahora se conoce como el Resultado Integral de Financiamiento (RIF), una categoría que incluye cinco elementos:

- Intereses pagados
- Intereses ganados.
- Resultado de posición monetaria (REPOMO).
- Pérdidas y ganancias cambiarias.
- Ganancia y pérdida por tenencia de UDI.

### **Utilidad antes de impuestos y participación de utilidades a los trabajadores (PTU).**

Este es el resultado de restar a la utilidad bruta los gastos de administración, gastos de comercialización y costo integral de financiamiento. Esta herramienta es la base para el cálculo del impuesto sobre la renta (ISR) y beneficios para los empleados.

### **Utilidad o pérdida neta.**

Este es el resultado de restar la utilidad antes de impuestos el monto del impuesto correspondiente a la distribución de utilidades a los empleados. O bien, todos los costos, gastos e impuestos enumerados anteriormente se deducen del recibo neto. El cálculo del impuesto se determina de acuerdo con las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) aplicable.

### **Presupuesto de operación de la actividad de la empresa.**

Para la elaboración de este informe se elabora una previsión de las actividades que realizará la empresa en un determinado periodo de tiempo, las cuales serán tenidas en cuenta en el proyecto de inversión. Este pronóstico incorpora una serie de variables que determinan el desempeño de un proyecto de inversión durante la vida estimada de la inversión, incluida la vida útil del activo, la estrategia de penetración y dominio del mercado de la empresa, la tecnología utilizada y el uso, el crecimiento del mercado, etc. Es decir, se basa en pronósticos de ventas realizados en estudios de mercado.

#### **- Costos e ingresos**

**Ingresos:** Se refiere al dinero que se destina a un negocio, generalmente de la venta de bienes o servicios.

**Costos:** Se refiere al costo incurrido para producir un bien o servicio.

#### - **Costos Fijos (CF).**

Los costos fijos son aquellos que se pagan mensualmente de forma fija y no son costos específicos del espacio, incluso son independientes, pero son importantes no solo para la producción sino para toda la organización, tales como: alquiler mensual de producción y almacenamiento, alquiler mensual pago de luz, agua, combustible, teléfono, internet, etc.

#### - **Costos Variables (CV)**

Los costos variables, son aquellos costos que varían cada mes, o con cada ciclo de producción y son referentes a los materiales de los insumos, que dependen de la marca o proveedor. También se deben contabilizar como costos variables, los porcentajes de comisión que obtiene el área de ventas por cada venta realizada de cada tipo de producto.

### **Punto de equilibrio**

Es el monto mínimo de producción y ventas que debe generar una empresa para cubrir los costos y gastos que genera, expresado en unidades y dólares. El análisis del balance proporciona información valiosa sobre la estructura de ingresos y costos de las inversiones, así como la gestión adecuada para hacer crecer bien el negocio. (Haro, Pérez, Salazar, Oña, & Zurita, 2017).

El punto de equilibrio es el volumen de ventas que se debe alcanzar a un precio determinado para cubrir los costos de producción y distribución, es decir, el nivel en el que no se obtienen ni ganancias ni pérdidas. (DINEP, 2014).

El análisis de punto de equilibrio es la alineación de las ecuaciones de costos e ingresos para determinar la cantidad de equilibrio del producto que una empresa necesita vender para que las ventas puedan cubrir los costos incurridos; porque la utilidad es la diferencia entre el ingreso y el costo ( $U = I - C$ ) y depende del nivel de producción y ventas. (Canelos, 2003).

#### **4.1.6. Evaluación financiera**

La evaluación financiera de un proyecto es un estudio en profundidad de los flujos de capital y los riesgos para determinar el rendimiento de la inversión de un proyecto. La evaluación financiera de los proyectos tiene como objetivo monitorear los factores relacionados con la implementación del proyecto. Sin esto, la organización comercial no tiene la información necesaria para tomar decisiones informadas sobre el alcance y los riesgos de un proyecto. (Annette, 2018).

#### **4.1.6.1. Tasa mínima atractiva de retorno.**

La eficiencia mínima permitida (TMAR) es un porcentaje que a menudo determina a la persona que invertirá en su proyecto. Esta velocidad se usa como un enlace para determinar si el proyecto puede obtener ganancias. Si nuestro proyecto no tiene una tasa de retorno superior a TMAR, NO será aceptado por el inversor.

#### **4.1.6.2. ¿Qué dicen los valores de TMAR?**

- Si la TMAR es inferior a la inflación, el proyecto no será rentable y no se invertirá ya que generará una pérdida.
- Si la TMAR es igual a la inflación, entonces el proyecto no tendrá pérdidas ni ganancias.
- Si la TMAR es superior a la inflación, el proyecto puede ser rentable y los inversores estarán interesados en él, por lo que cualquier rendimiento de la TMAR es bueno.

La tasa de descuento se utiliza para calcular el dinero futuro, pero con valor de descuento. Una forma de describirlo es pronosticar el valor del dinero en el futuro, pero a diferencia de las tasas de interés, utilizan una tasa de descuento para reducir el valor del dinero en el futuro.

El método de cálculo de la tasa de descuento es de acuerdo a la siguiente fórmula:

$d = i / (1 + i)$  donde:

- “d” es la tasa de descuento
- “i” se refiere al interés.

#### **4.1.6.3. Valor actual neto**

El valor actual neto es uno de los principales indicadores financieros, lo que significa que muestra si una inversión es sostenible.

$$VAN = (\sum V A^n - \text{Inversión})$$

El VAN es la diferencia entre el flujo anual total, reducido a valor presente utilizando la tasa de descuento, y la inversión original.

Calcular el VAN permite:

- Amortización de inversiones.
- Cubrir tanto los costos de mantenimiento como de operación.
- Obtener al menos lo que piden los inversores, expresado por la tasa de descuento.

- Cuando el VAN es positivo, muestra un saldo de caja o un monto adicional como valor presente.

#### Criterios de evaluación del VAN1

- Si el VAN es superior que 0, el proyecto es rentable y genera una tasa de retorno positiva para el proyecto.
- Si el VAN es igual a 0 significa que el proyecto está generando lo que pidió el inversionista.
- Si el VAN es inferior a 0, el proyecto no es rentable, pues que no proporciona la rentabilidad mínima exigida por el inversor. (Haro, Pérez, Salazar, Oña, & Zurita, 2017).

#### 4.1.6.4. Tasa de interés de retorno

Según Pasaca (2017) la tasa interna de retorno es la siguiente:

La TIR como tasa de descuento hace que el VAN sea cero.

$$TIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

Criterios para evaluar la Tasa Interna de Retorno (TIR):

- TIR = tasa interna de retorno
- Tm = tasa menor de descuento para actualización
- DT = diferencia de tasas de descuento para actualización
- VAN Tm = valor actual de la tasa menor
- VAN TM = valor actual a la tasa mayor

#### 4.1.6.5. Periodo de recuperación de capital

Período de recuperación o amortización de la inversión; es un criterio que permite determinar el valor presente del dinero; el período de tiempo en que el proyecto devolverá su inversión inicial, con base en los flujos finales para cada período de evaluación del proyecto.

Según Sappag Chain & Sappag Chain (2008) el periodo de recuperación es el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, y este resultado se compara con el número de periodos que la empresa puede aceptar.

Para calcular el PRC (periodo de retorno de capital), se elabora una matriz donde en la primera columna se encuentran las fases del proyecto y en la segunda columna se presenta el saldo de recuperación sobre la inversión; tercero, el flujo de caja operativo del proyecto para cada período; y luego, la diferencia entre el saldo de capital y los gastos del año respectivo. (Rosero, Falcón, & Alcívar, 2019).

#### **4.1.6.6. Relación beneficio costo**

La relación costo-beneficio compara el valor presente de los beneficios esperados con el valor presente de los costos, incluida la inversión. Este método da como resultado la misma regla de decisión del VAN porque cuando es cero, la relación costo-beneficio es 1. Si el VAN es mayor a 0, la razón es mayor a 1, y si el VAN es negativo, es menor a 1. Este método no proporciona ninguna información importante a considerar. (Chain, 2011).

#### **4.1.6.7. Análisis de sensibilidad**

El análisis de sensibilidad mide la variación en el desempeño de un proyecto de inversión (principalmente VAN) debido a un cambio en alguna variable que determina la rentabilidad o el beneficio, siempre que otras variables no cambien.

La principal utilidad de este estudio es determinar qué factor o variable influye más en el desempeño de un proyecto de inversión. En este caso, se utiliza la fórmula:

$$IS = \frac{\text{Porc. de variación en la rentabilidad}}{\text{Porc. de variación en el factor que se analiza}}$$

donde: IS = Índice de sensibilidad

### **4.3. Marco conceptual**

#### **- Guardería**

Según Blancas (2015) un centro infantil está diseñado como un espacio educativo y social, que tiene como objetivo promover el desarrollo físico, cognitivo, emocional y social de los niños y niñas en un ambiente de respeto a sus derechos, amabilidad, dignidad y trato cálido.

#### **- Niños**

Para Navarro (2009) Considera que los niños son aquellos que pasan por el primer período de la vida, conocido como niñez, hasta la adolescencia.

#### **- Pedagogía**

La pedagogía es una fuente de conocimiento centrada en la educación, entendida como un fenómeno inherente a la humanidad y al desarrollo social. Así, la pedagogía es una ciencia aplicada con rasgos psicosociales, cuyo eje principal es la educación.

- **Nutrición**

Según la Organización Mundial De La Salud, La nutrición es la adquisición de alimentos de acuerdo con las necesidades nutricionales del organismo. Una buena alimentación, entendida como una alimentación adecuada y equilibrada combinada con ejercicio regular, es un elemento esencial para mantener un estilo de vida saludable.

- **Fomento de salud**

Se trata de una serie de actividades que promueven el autocuidado, entendido como el camino que debe seguir cada persona, familia, grupo social y el lugar de trabajo para prevenir, restaurar y mantener la salud integral, física y mental.

- **Parvularios**

Es un grupo de personas que brinda educación infantil a niños y niñas desde temprana edad para un mejor desarrollo intelectual.

- **Juegos infantiles**

Según Ramírez. (s.f.) El juego infantil se define como una actividad amena, libre y espontánea que no tiene un propósito específico pero que es muy útil para el desarrollo del niño. Las asociaciones de ocio, libertad y espontaneidad son de fundamental importancia y por ello debemos asegurarlas con nuestro compañerismo intelectual.

- **Hogares**

De acuerdo a Corchado (2010) se basa en las disposiciones adoptadas por las personas para satisfacer sus necesidades de alimentos o de otros artículos esenciales para vivir. El hogar puede ser unipersonal o multipersonal. Puede o no estar unido por vínculos de parentesco.



## 5. Metodología

El enfoque de la investigación que se aplica en el presente estudio es el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo de carácter descriptivo no experimental. Ambos enfoques emplean procesos cuidadosos, metódicos y empíricos en su esfuerzo para generar conocimiento, por lo que la definición previa de investigación se aplica a los dos por igual. Donde se obtendrá información detallada y en particular la información requerida para el objeto de estudio, contestar las interrogantes planteadas, y cumplir con los objetivos planteados.

### **Materiales**

#### **- Suministros de oficina**

Para el desarrollo del trabajo se utilizaron los siguientes materiales:

- ✓ Hojas de Papel Bond Tamaño A4
- ✓ Esferos
- ✓ Cuaderno
- ✓ Lápices
- ✓ Borrador
- ✓ Grapadora
- ✓ Carpetas

#### **- Recursos tecnológicos**

Las herramientas tecnológicas son dispositivos o programas.

- ✓ Computadoras
- ✓ Impresora
- ✓ Internet
- ✓ Celulares
- ✓ Word
- ✓ Excel
- ✓ Google formularios

#### **- Recursos bibliográficos**

Reúnen la información científica sobre temas específicos, bibliografía completa de un autor. Su uso motiva a la lectura y conocer sobre diferentes temas.

- ✓ Bases de Datos.

- ✓ Diccionarios y Enciclopedias.
- ✓ Libros Electrónicos.
- ✓ Revistas Electrónicas.

### **Métodos de recolección de datos**

Para la recolección de la información se encuestaron a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto.

### **Técnicas para la recolección de información.**

Se diseñó un cuestionario para recabar información de las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto, puesto que en este tipo de estudio se obtiene la mayor parte de la información de la oferta y la demanda del servicio.

#### **- Encuestas**

Se aplicó una encuesta a la población objeto de estudio; con el objetivo de conocer su aceptación y determinar la oferta y demanda existente para la presente propuesta de inversión.

### **Fuentes de información.**

**Primarias:** Se utilizó cuestionarios, encuestas y entrevistas, las cuales constituyen la principal fuente para la investigación.

**Secundarias:** Se tomaron como referencia los más recientes proyectos de inversión que se han publicado. La mayor parte de la bibliografía consultada proviene de las bibliotecas de la Universidad Nacional de Loja.

### **Población y muestra.**

**Población:** para la presente investigación se tomó como referencia a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto

### **Universo**

#### **Información del Inec, población 2010**

Tasa de crecimiento. <b>2.05%</b>	Población (mujeres de 15 a 50 años)	<b>63. 775</b>
Población por estratos socioeconómicos (alta, media alta, media/media 35.9%)		<b>23.365</b>

### 5.4.1. Proyección poblacional

Para determinar la demanda se estructuró el segmento a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto; se procedió a realizar el cálculo del tamaño de la muestra donde:

$$P_x = P_b (1 + i)^n$$

- P<sub>x</sub> = Población buscada
- P<sub>b</sub> = Población base o población inicial
- i = Factor de corrección
- i = Tanto por uno
- n = Número de años

$$i = T / 100 \quad i = 2.05 / 100 = 0.0205$$

$$P_x = P_b (1 + i)^n$$

$$P_{2021} = P_{2010} (1 + 0.0205)^{12}$$

$$P_{2022} = 23.365 (1 + 0.0205)^{12}$$

**P<sub>2022</sub>** = 29.807 población de mujeres.

### Proyección para la vida útil del proyecto

**Tabla 2.**

*Proyección poblacional.*

Proyección Poblacional		T = 2.05%
Años	Año	Población Total
0	2010	23.365
1	2011	23.844
2	2012	24.333
3	2013	24.832
4	2014	25.341
5	2015	25.860
6	2016	26.390
7	2017	26.931
8	2018	27.483
9	2019	28.047
10	2020	28.622
11	2021	29.208
12	2022	29.807

*Nota. La presente tabla indica la proyección poblacional. Fuente: (INEC, 2010)*

## Muestra

$$n = \frac{Z^2(N)(P) Q}{e^2(N - 1) + (Z^2)(P * Q)}$$
$$n = \frac{1,96^2(0,5)(0,5) 29.807}{0,05^2(29.807 - 1) + (1,96^2)(0,5)(0,5)}$$
$$n = \frac{3.8416(0,25)29.807}{0.0025(29.806) + 3.8416(0,25)}$$
$$n = \frac{0.9604 * 29.807}{74.515 + 0.9604}$$
$$n = \frac{28.626}{75.4754}$$
$$n = 379 \text{ encuestas}$$

La muestra alcanza un total de 379 encuestas las que tienen como finalidad verificar la viabilidad del proyecto a implementarse realizando preguntas con relación al servicio que se va a ofrecer y así obtener información directa de los clientes potenciales.

### Tabla 3.

*Distribución de la muestra por parroquias.*

Parroquias de Loja	Población mujeres 2022	Porcentaje	Total encuestas
San Sebastián	7.995	25%	95
Valle	6.396	20%	76
Sucre	9.594	30%	114
El Sagrario	3.198	10%	38
Punzara	3.198	10%	38
Carigan	1.599	5%	19
<b>Total</b>	<b>31.980</b>	<b>100%</b>	<b>379</b>

*Nota. Esta tabla muestra la distribución de las encuestas para ser aplicada a las distintas parroquias de la ciudad de Loja.*

Para determinar la oferta en el mercado lojano se recabo información de 8 guarderías, de las cuales 5 centros infantiles son públicos y 3 de las guarderías son privadas. (Municipio de Loja, 2022), mismas que reúnen las características de la guardería del proyecto.

### 5.4.3. Procedimiento

- Para elaborar el proyecto de factibilidad primeramente se realizó un estudio de mercado a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto, en el cual se determinó las condiciones de oferta y demanda. Para realizar este estudio se aplicaron diferentes técnicas las cuales ayudaron para recabar información, para ello se elaboraron cuestionarios debidamente estructurados con unas series de preguntas, luego se procedió a realizar las respectivas tabulaciones, análisis e interpretaciones.
- En cuanto al estudio técnico se procedió a determinar el tamaño y localización, ingeniería del proyecto y el diseño organizacional, donde se estableció como estará conformada y cómo funcionará la empresa.
- Seguidamente se procedió a realizar un estudio financiero donde se analizó las inversiones y financiamiento, costos e ingresos y los estados financieros proformados, cuya finalidad sea la de demostrar las condiciones en la que operara la empresa.
- Finalmente se realizó la evaluación financiera, en el cual se analizaron los indicadores como: Valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), análisis de sensibilidad (AS), relación beneficio costo (RBC) y el periodo de recuperación de capital (PRC), para determinar la factibilidad financiera de la propuesta de inversión.

## 6. Resultados

En este apartado se encuentran los principales resultados encontrados, luego de haber aplicado las encuestas al segmento de mujeres de 15 a 50 años de la ciudad de Loja pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto

### Tabulaciones de las encuestas a los demandantes.

#### 1) ¿Cuál es su ingreso mensual?

**Tabla 4.**

*Ingreso mensual*

Variable	Frecuencia	Xm	F(Xm)	Porcentaje
\$450 – \$750	167	600	100.200	44%
\$751 – \$1051	134	901	120.734	36%
\$1052 – \$1352	77	1202	92.554	20%
\$1353 - \$1653	1	1503	1.503	0%
\$1654 - \$1954	0	1804	-	0%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>		<b>314,991</b>	<b>100%</b>

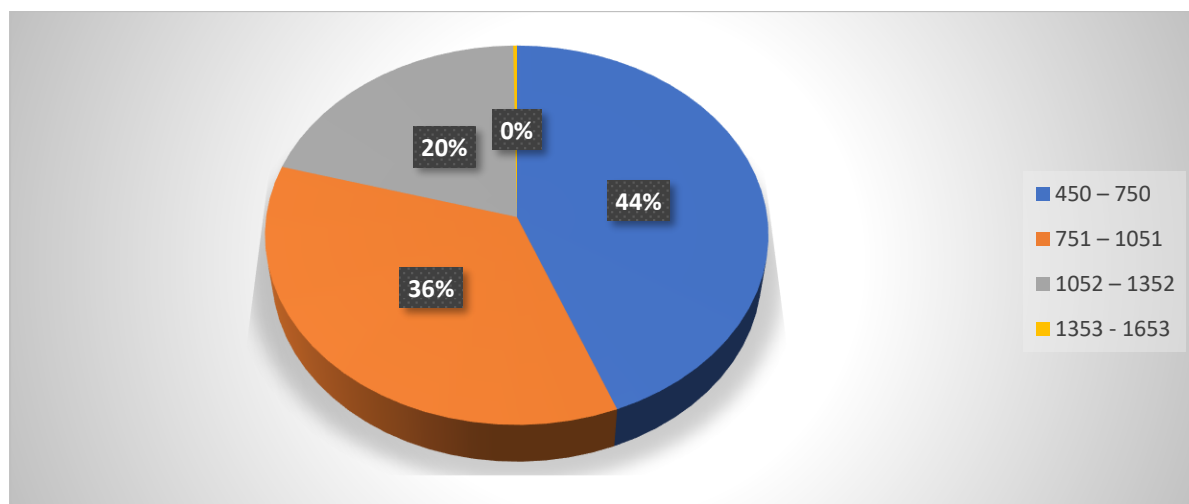
*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

#### Ingreso promedio:

$$\Sigma F / X_m = 314.991/379 = 831.11$$

**Figura 1.**

*Ingreso mensual*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el ingreso mensual.*

## Análisis e interpretación.

El ingreso familiar mensual hace referencia a los ingresos percibidos por los miembros de la familia de manera mensual.

De los 379 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 44% dicen que sus ingresos económicos fluctúan entre \$450 a \$750 dólares, el 36% manifiestan que sus ingresos van entre \$751 a \$1051 dólares, el 20% de las familias manifiestan que sus ingresos son de \$1052 a \$1352 dólares y finalmente el 0% de \$1353 a \$1653. Por lo que se puede concluir que, los ingresos que mayor influencia tienen en las familias van de entre \$450 a \$750 dólares correspondiendo al 44%.

### 2) ¿Tiene Ud. Niños en edades de 1 a 4 años?

**Tabla 5.**

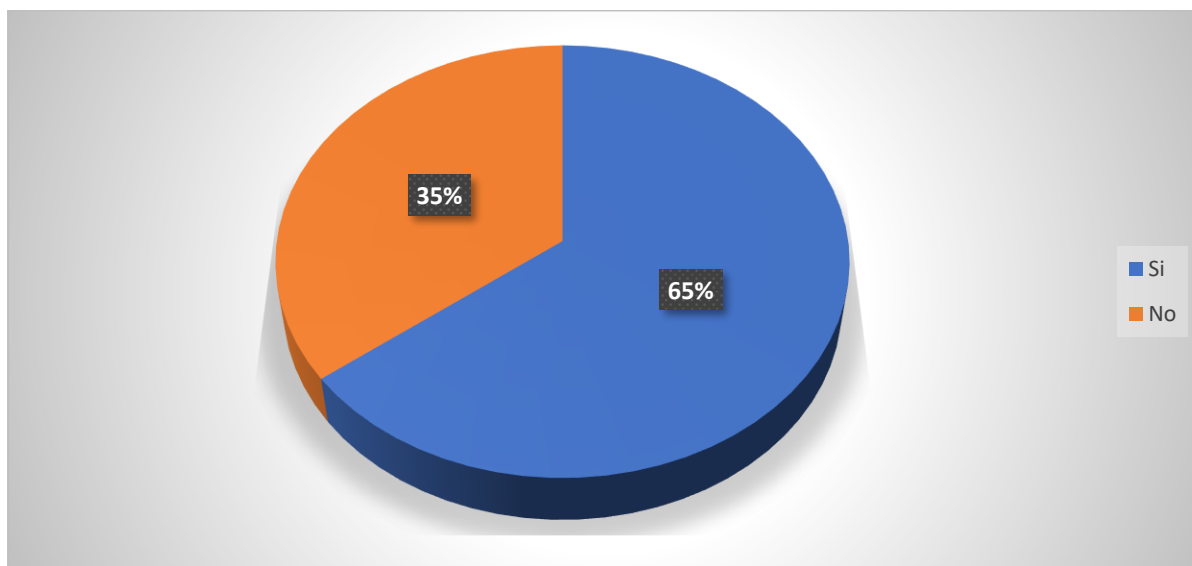
*Edades de los niños*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	245	65%
No	134	35%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 2.**

*Edades de los niños*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre los niños en edades de 1 a 4 años.*

### Análisis e interpretación.

El hacer uso de guardería traen consigo el que los niños aprendan a socializar al estar diariamente en contacto con otros niños; desarrollan sus capacidades de comunicación y tienen un mayor desarrollo académico.

De los 379 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 65% de los encuestados tienen a su cuidado niños que comprenden las edades de 1 a 4 años, mientras que el 35% no tienen niños que comprendan edades de 1 a 4 años. Lo que significa que la mayor parte de la población en algún momento requerirá hacer uso de servicio de guardería, existiendo gran demanda del servicio.

### 3) ¿Cuántos niños tiene?

**Tabla 6.**

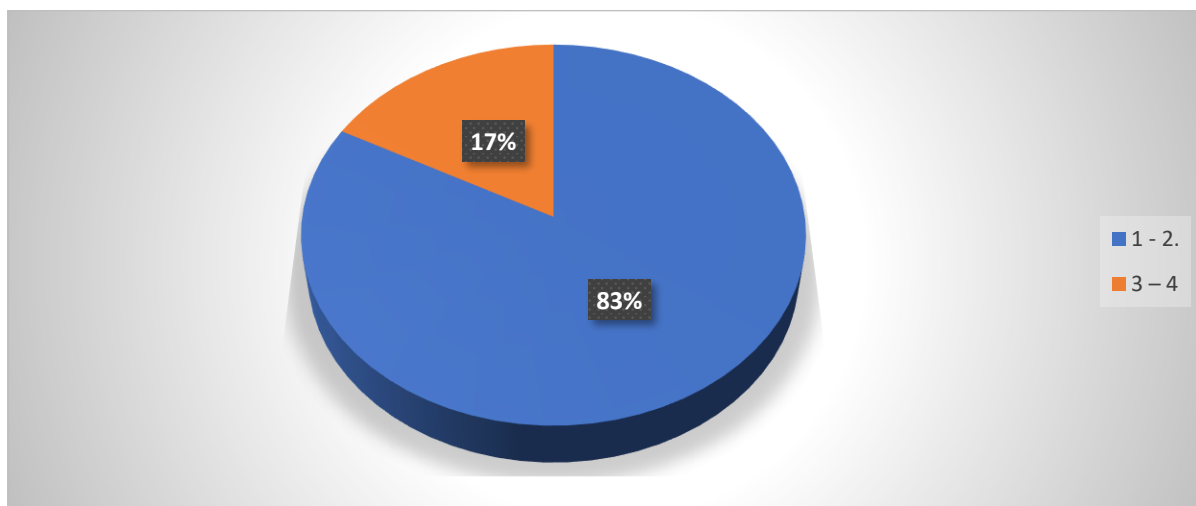
*Número de niños*

Variable	Frecuencia	Xm	f(xm)	Porcentaje
1 - 2	203	1.5	304.5	83%
3 - 4	42	3.5	147	17%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>		<b>451.5</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 3.**

*Número de niños*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre cuántos niños tiene.*



## Análisis e interpretación.

Al hacer uso de guardería ayuda a que los padres de familia se sientan más involucrados y felices con la educación de sus hijos. Al existir una buena conexión entre las guarderías, los padres comprenden mejor el plan de estudios y el avance que tienen sus hijos. De los 245 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, 83% nos manifiestan que tienen de 1 a 2 niños, mientras que el 17% tiene entre 3 a 4 niños por familia. Por lo que, tiene mayor probabilidad a adquirir servicios de guarderías.

### 4) Para el cuidado de sus niños ¿Usted hace uso de guarderías?

**Tabla 7.**

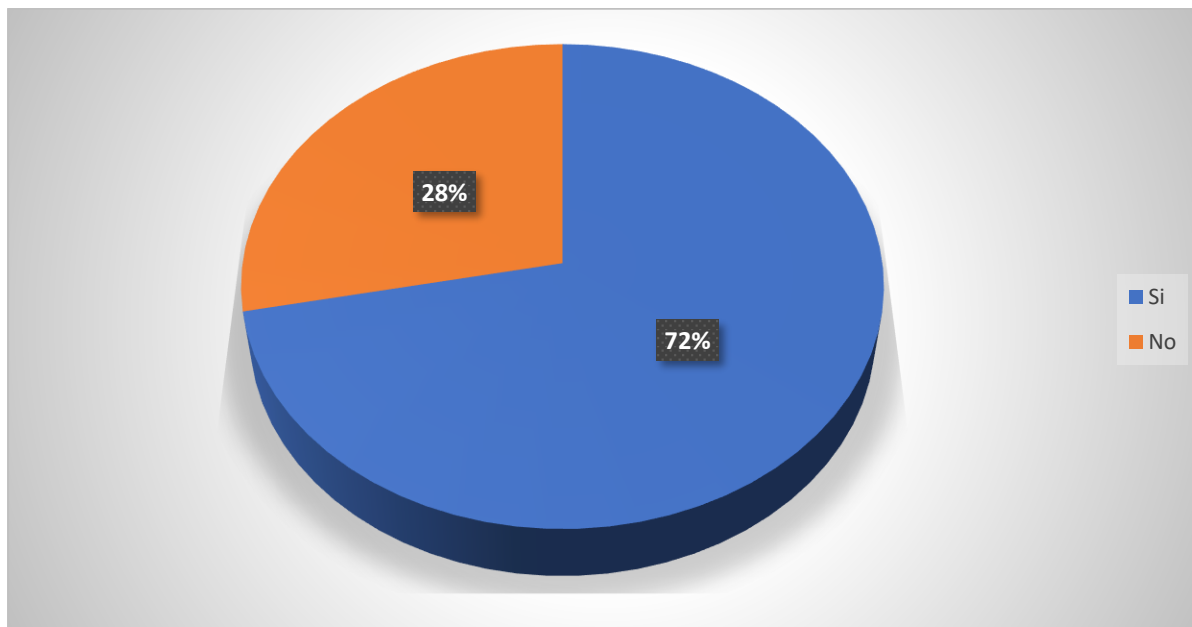
*Hace uso de guarderías*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	176	72%
No	69	28%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

*Nota: encuesta a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 4.**

*Hace uso de guarderías*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre si hace uso de guarderías.*

## Análisis e interpretación.

La guardería se concibe como un espacio educativo - asistencial destinado a favorecer el desarrollo físico, cognitivo, afectivo y social de los niños y las niñas, dentro de un ambiente de respeto a sus derechos, de cordialidad, calidad y calidez en el trato.

De los 245 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 72% manifiestan que, si hacen uso de guarderías, en cambio el 28% manifiestan que no hacen uso de guarderías. Lo que significa que existe una gran demanda en cuanto al adquirir servicios de guardería.

### 5) ¿Si Ud. hace uso de guarderías en que horario deja a sus hijos?

**Tabla 8.**

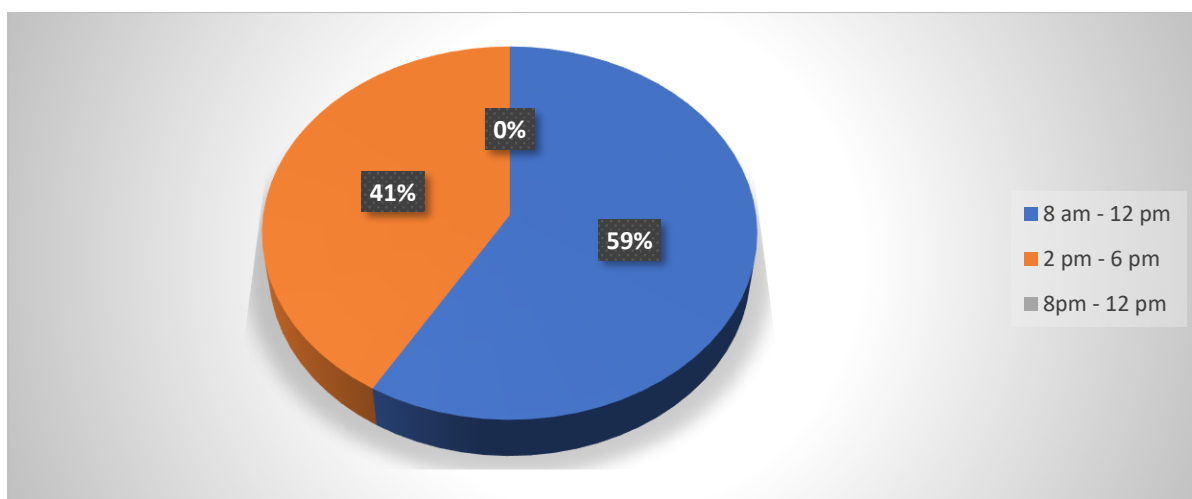
*Horario en que dejan a los niños*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
8 am - 12 pm	103	59%
2 pm - 6 pm	73	41%
8pm - 12 pm	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 5.**

*Horario en que dejan a los niños*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre los horarios en los que deja a sus hijos.*

## Análisis e interpretación.

Un horario nos ayuda a estructurar el tiempo y a organizar nuestros hábitos. Esto siempre permite mantener un equilibrio entre obligaciones y ocio que es positivo para nuestro estado de ánimo y nuestra motivación. De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 59% hace uso de guarderías en horarios de 8 - 12, mientras que el 41% prefieren en horarios de 12 – 18pm, correspondiendo al 0% el horario de 8pm – 12pm, puesto que no brindan el servicio en estos horarios. Por lo tanto, se puede concluir que la mayoría de los encuestados prefieren hacer uso de guarderías en horarios de la mañana, mientras que un porcentaje considerable prefiere en horarios de la tarde.

- 6) **¿Al momento de elegir una guardería para el cuidado de sus hijos, que es lo que usted toma en cuenta? Señale la opción más importante.**

**Tabla 9.**

*Aspectos sobre la guardería*

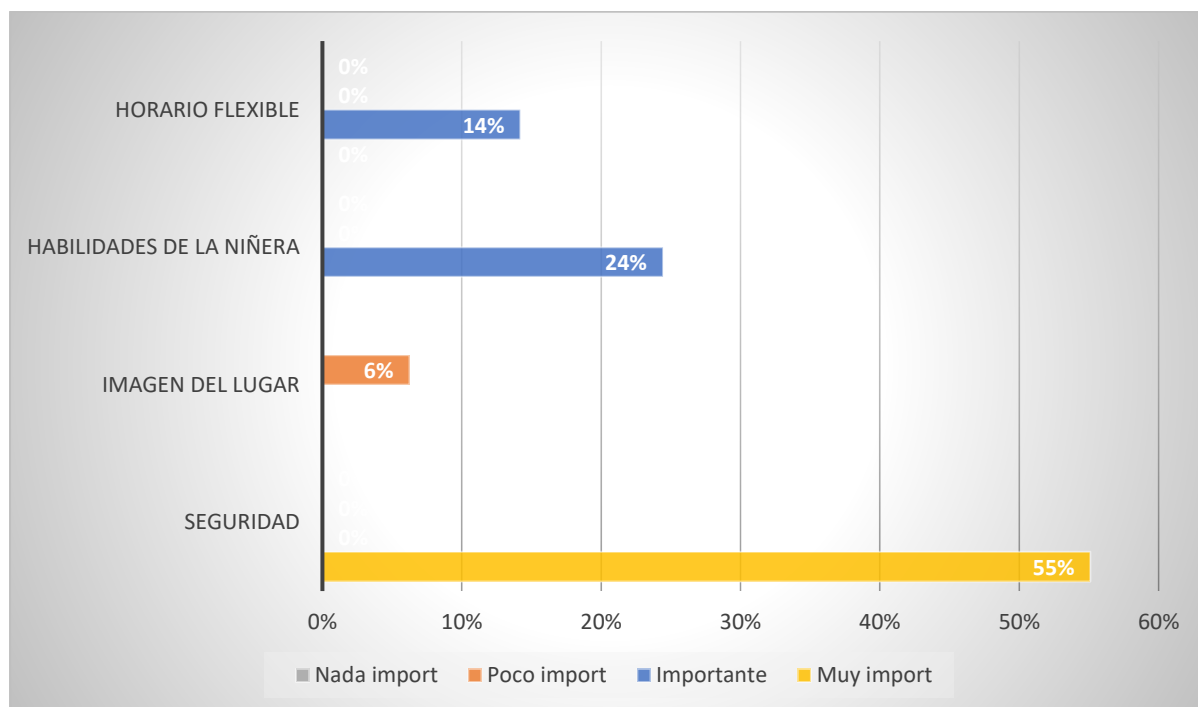
<b>Aspecto</b>	<b>%</b>
Muy importante (4)	55%
Importante (3)	39%
Poco importante (2)	6%
Nada importante (1)	0%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

<b>VARIABLES</b>	<b>Muy importe</b>		<b>Importante</b>		<b>Poco importe</b>		<b>Nada importe</b>	
Seguridad	97	55%	0	0%	0	0%	0	0%
Imagen del Lugar	0	0%	0	0%	11	6%	0	0%
Habilidades de la niñera	0	0%	43	24%	0	0%	0	0%
Horario flexible	0	0%	25	14%	0	0%	0	0%
<b>Total</b>	<b>97</b>		<b>68</b>		<b>11</b>		<b>0</b>	<b>176</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja*

**Figura 6.**

*Aspectos sobre la guardería*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre los aspectos importantes al momento de elegir una guardería.*

### **Análisis e interpretación.**

La mayoría de los padres son temerosos de dejar a sus hijos con extraños; pero al final se ven en la necesidad de tomar esta determinación. Algunos cuentan con algún familiar para que cuide a sus hijos y otros prefieren contratar a una niñera, pero la guardería siempre es una opción a considerar. En este sentido, existe cierta desconfianza por el lugar al cual llevaran a sus hijos, en especial porque se trata una experiencia nueva para el niño, donde es preciso separarse del hogar y comenzar a socializar.

De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 55% manifiestan muy importante la seguridad, el 24% ve como importante las habilidades de la niñera, el 14% ve como importante el horario flexible, mientras que el 6% considera como poco importante la imagen del lugar.

Por lo tanto, los padres de familia ven a la seguridad muy importante, seguidamente de las habilidades de la niñera.

**7) En caso de utilizar servicios de guardería ¿Cuánto cancela en promedio mensual en la guardería?**

**Tabla 10.**

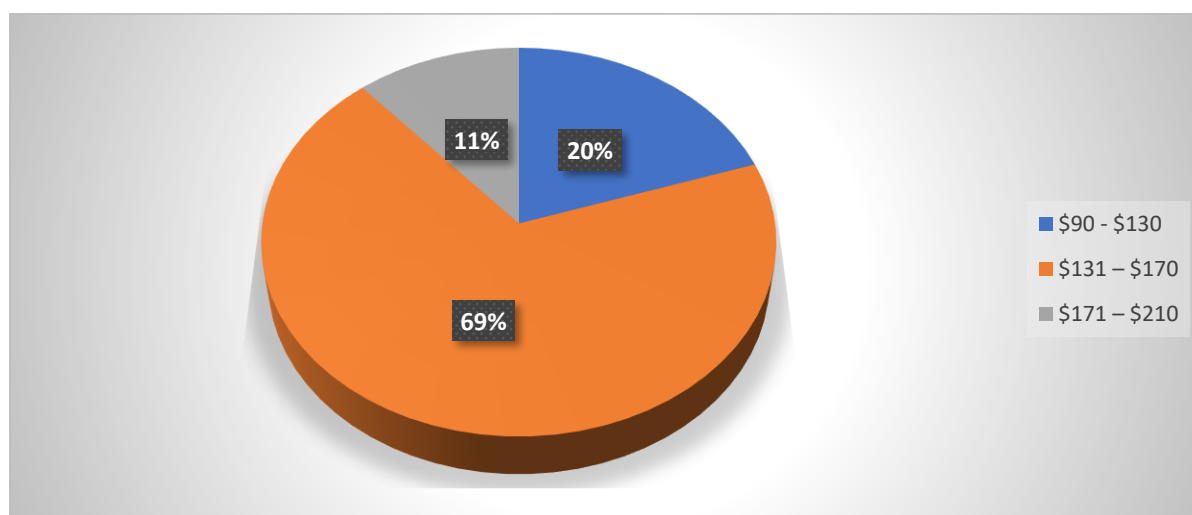
*Cancela en promedio mensual*

Variable	Frecuencia	Xm	F(Xm)	Porcentaje
\$90 - \$130	35	110	3,850	20%
\$131 – \$170	121	150.5	18,211	69%
\$171 – \$210	20	190.5	3,810	11%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>		<b>25,871</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 7.**

*Cancela en promedio mensual*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el promedio mensual que cancela.*

**Análisis e interpretación.**

Pago es toda aquella acción que realizamos para extinguir o cancelar una obligación. Se basa en la entrega de un bien, servicio o activo financiero a cambio de otro bien. De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 69% manifiestan que cancelan en promedio mensual aproximadamente de \$131 a \$170 dólares, mientras que el 20% cancelan de \$90 a 130\$ y el 11% cancela \$171 a \$210. Lo que da a entender que a las personas encuestadas se encuentran laborando y generando ingresos, por lo cual pueden adquirir este servicio.

**8) ¿La calidad de los servicios que ofertan las guarderías públicas y privadas cumplen con sus expectativas?**

**Tabla 11.**

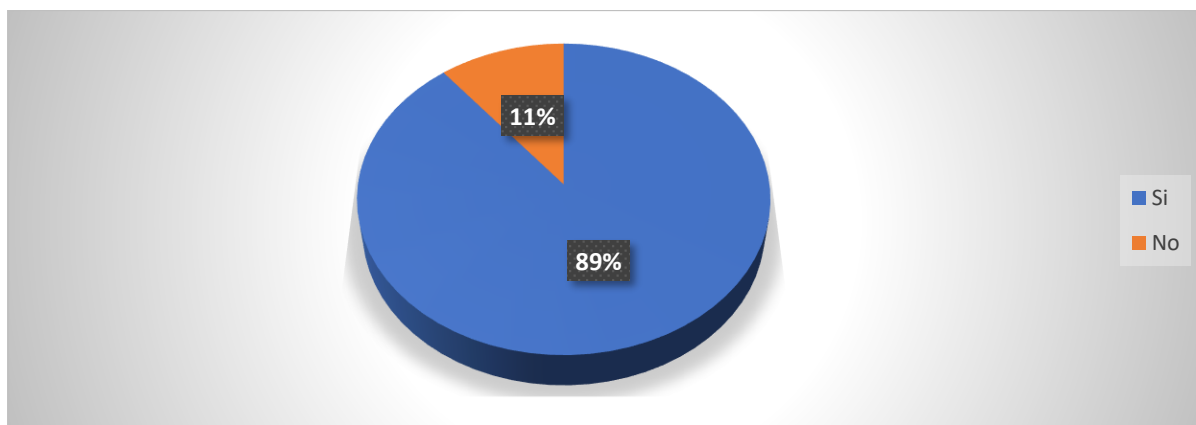
*Expectativas*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	157	89%
No	19	11%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 8.**

*Expectativas*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el cumplimiento de sus expectativas.*

**Análisis e interpretación.**

Es muy importante en cuanto al cumplimiento de las expectativas ya que en la guardería aprendan a regular sus emociones, a trabajar en colaboración, resolver conflictos mediante el diálogo y a respetar las reglas de convivencia en el aula, y en la escuela y fuera de ella, actuando con iniciativa, autonomía y disposición para aprender.

De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 89% mencionan que, si cumplen con sus expectativas, mientras el 11% manifiestan que no cumplen con sus expectativas. Por lo cual, se concluye que la mayor parte de los encuestados están contentos en cuanto al cumplimiento de sus expectativas con un 89%, mismo que serán nuestros clientes potenciales.

9) ¿Cuándo Ud. hace uso de las guarderías ha recibido algún tipo de promociones?

**Tabla 12.**

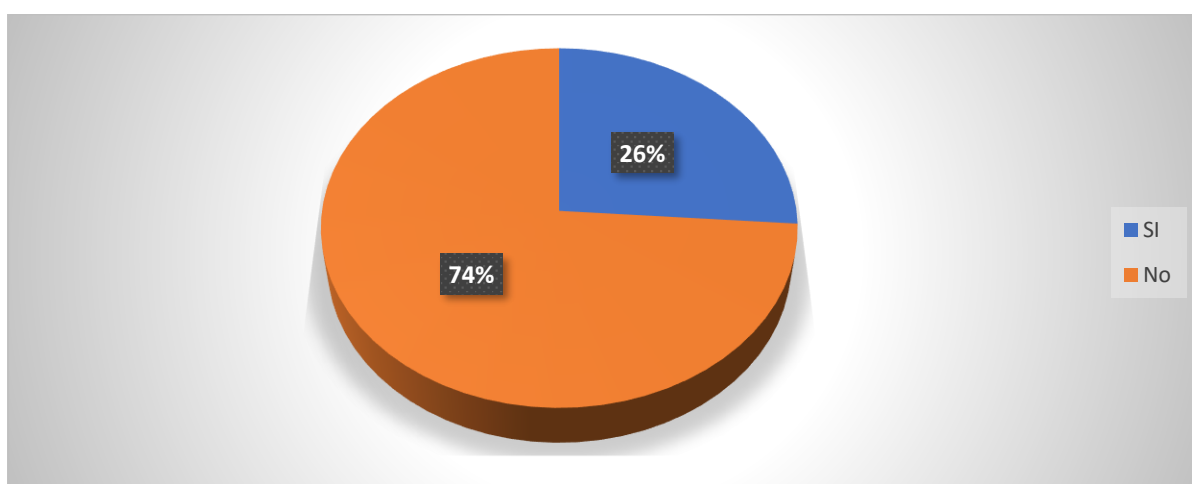
*Promociones que ofrece la guardería*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	46	26%
No	130	74%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 9.**

*Promociones que ofrece la guardería*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre si ha recibido algún tipo de promoción.*

**Análisis e interpretación.**

El objetivo principal es persuadir al cliente, ya sea final como intermediario, y conseguir que adquiera el producto o servicio que se ofrece. Todas las acciones que se realizan suelen ser con resultados a corto plazo, por lo que a largo plazo no suelen ser permanentes. De los 224 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 28% manifiestan que si han recibido algún tipo de promociones en las guarderías en las que ha asistido, mientras que un 72% indican que no han recibido ningún tipo de promoción. Por lo tanto, se concluye que la mayoría de los encuestados han recibido promociones, siendo este un motivante al adquirir este servicio, donde se puede presentar el servicio al público, aumentar la demanda y diferenciarse de la competencia. Recalcando que las promociones percibidas por los demandantes han sido el descuento por el pronto pago.

### 10) ¿Está contento de donde se encuentra situada la guardería?

**Tabla 13.**

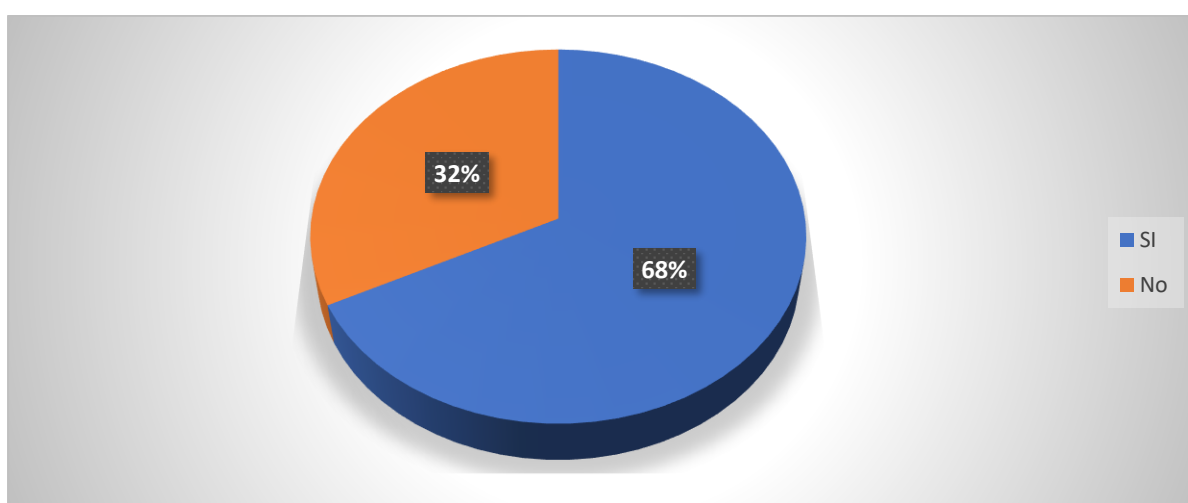
*Ubicación de la guardería*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	119	68%
No	57	32%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 10.**

*Ubicación de la guardería*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre la ubicación de la guardería.*

#### **Análisis e interpretación.**

La ubicación suele depender de un marco de referencia. Para hablar de un lugar muy específico, como una casa, una oficina o una empresa, la ubicación se conoce a partir de su dirección (la calle en que está ubicada). De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 68% manifiestan que, si están de acuerdo con la ubicación de la guardería, mientras que el 32% manifiestan que no están de acuerdo. Por lo que se concluye que el lugar en el que más optan en cuanto a la ubicación es en la parte céntrica de la ciudad, ya que es el lugar donde tienen mayor facilidad en cuanto a la ubicación de sus domicilios, como de sus trabajos.



### 11) ¿Su guardería está abierta en horarios nocturnos?

**Tabla 14.**

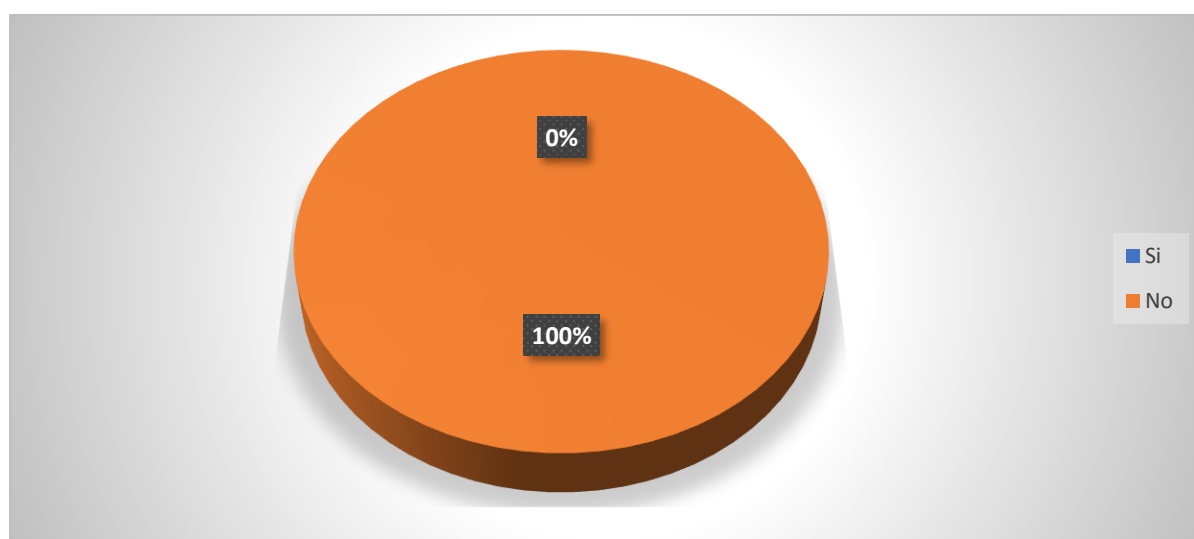
*Horarios nocturnos*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	176	100%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 11.**

*Horarios nocturnos*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre si se encuentra abierta la guardería en horarios nocturnos.*

#### **Análisis e interpretación.**

El horario hace referencia a aquello que tiene relación o que pertenece a las horas. Su uso más habitual está vinculado al periodo temporal durante el que se lleva a cabo una actividad.

De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 100% de los encuestados manifiestan que las guarderías en las que suele adquirir sus servicios no cuentan con horarios nocturnos. Por lo tanto, se concluye que la mayoría de los encuestados podrían adquirir este servicio.

## 12) ¿Si se instalara una guardería diurna y nocturna seria nuestro cliente?

**Tabla 15.**

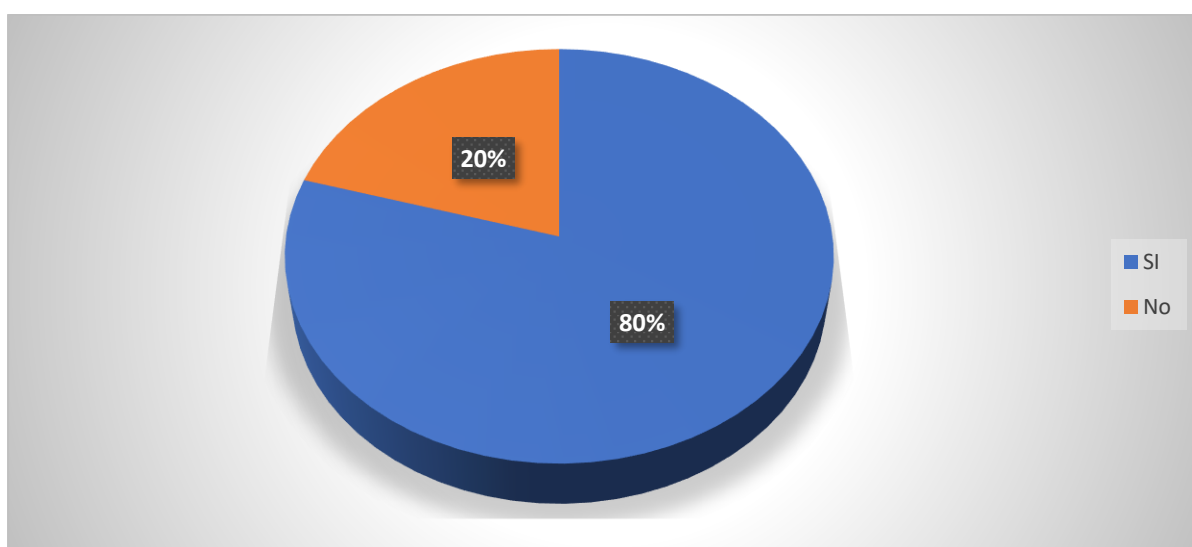
*Si seria nuestro cliente*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	140	80%
No	36	20%
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 12.**

*Si serian nuestros clientes*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre si sería nuestros clientes.*

### **Análisis e interpretación.**

Una guardería es un establecimiento educativo que se dedica de manera excluyente al cuidado de niños muy pequeños, que aún no están en edad de ingresar al proceso escolar. De los 176 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 80% manifiestan que si se ofrecieran servicios nocturnos si adquirirían este servicio, mientras que el 20% manifiestan que no adquirirán este servicio. Concluyendo que al implementarse una guardería con servicios nocturnos si estarían dispuestos en adquirir esta clase de servicios.

### 13) Si su respuesta fue afirmativa. ¿Cuál sería su preferencia de horarios?

**Tabla 16.**

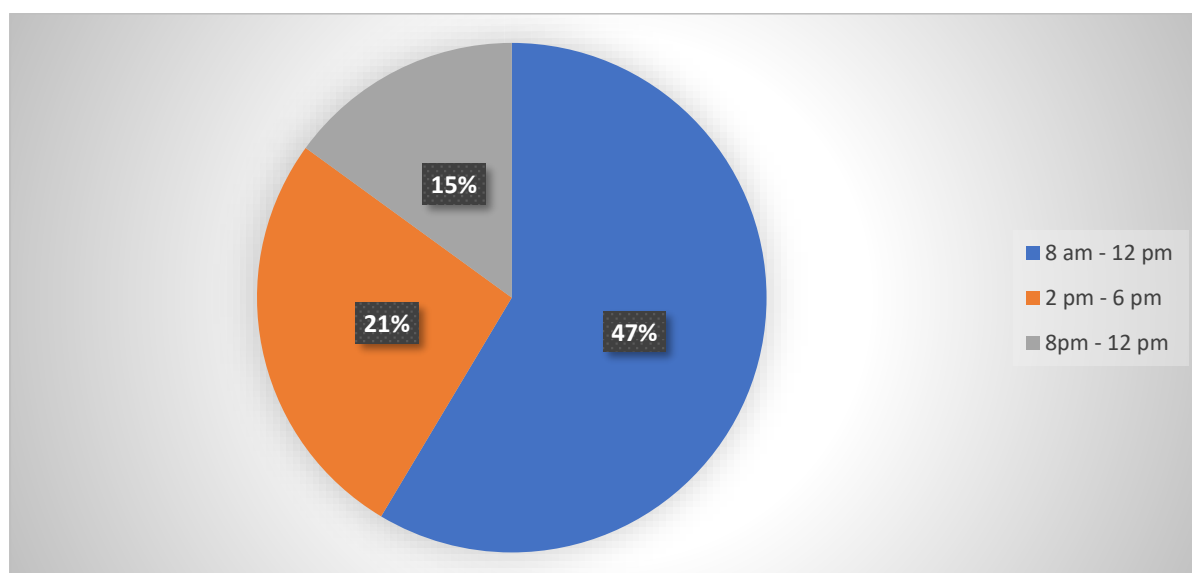
*Preferencia de horario*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
8 am - 12 pm	82	47%
2 pm - 6 pm	37	21%
8pm - 12 pm	21	12%
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>	<b>80%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 13.**

*Preferencia de horario*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre la preferencia de horario.*

#### **Análisis e interpretación**

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 47% manifiestan que prefieren los horarios de 8am – 12pm, en cambio el 21% opta por el horario de 2pm – 6pm si se ofrecieran servicios nocturnos si adquirirían este servicio, mientras que el 21% manifiestan que adquirirán este servicio habitualmente en horarios de 8pm – 12pm. Concluyendo que al implementarse una guardería con servicios nocturnos si estarían dispuestos en adquirir esta clase de servicios.

#### 14) ¿Cada que tiempo dejaría sus niños en la guardería?

**Tabla 17.**

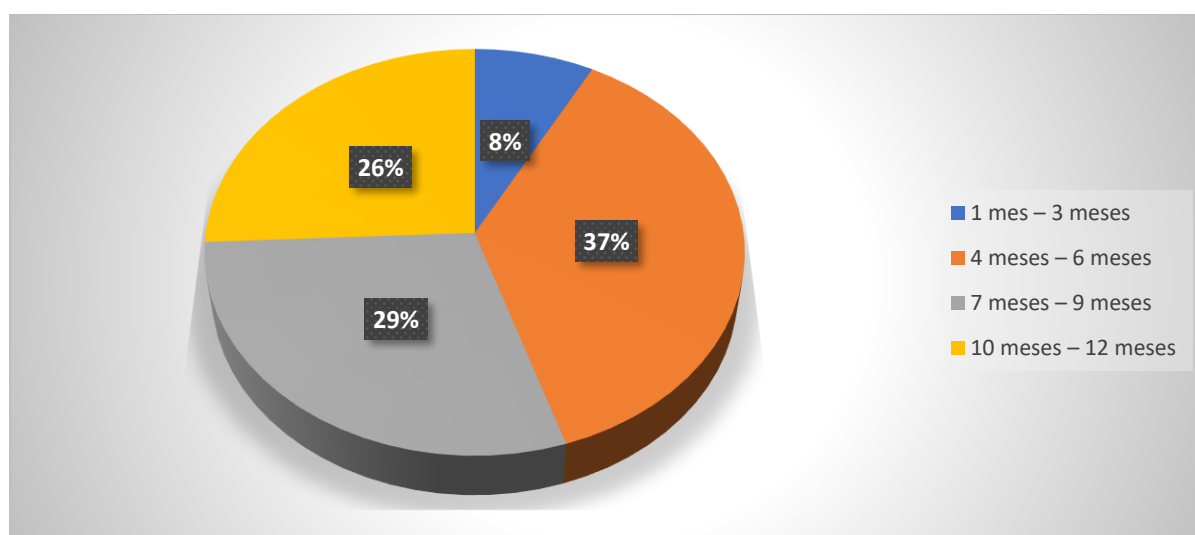
*Tiempo en que deja a sus niños*

Variable	Frecuencia	Xm	F(Xm)	Porcentaje
1 mes – 3 meses	11	2	22	8%
4 meses – 6 meses	52	5	260	37%
7 meses – 9 meses	41	8	328	29%
10 meses – 12 meses	36	11	396	26%
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>		<b>1,006</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 14.**

*Tiempo en que dejan a sus niños*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el tiempo en que dejan a sus hijos*

#### **Análisis e interpretación.**

Lo ideal para dejar al bebé en la guardería es que el niño pueda acudir a la guardería durante periodos de tiempo gradualmente más largo.

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 37% manifiestan que dejarían a sus niños de 4 a 6 meses, el 29% de 7 a 9 meses, el 26% de 10 a 12 meses y el 8% de 1 a 3 meses. Por lo que se concluye que la mayoría de los encuestados dejaría a sus niños de 3 a 6 meses.

15) ¿Qué tipo de servicio le gustaría que se oferte en la guardería? Señale de la más importante a la poco importante.

**Tabla 18.**

*Servicios que ofrece*

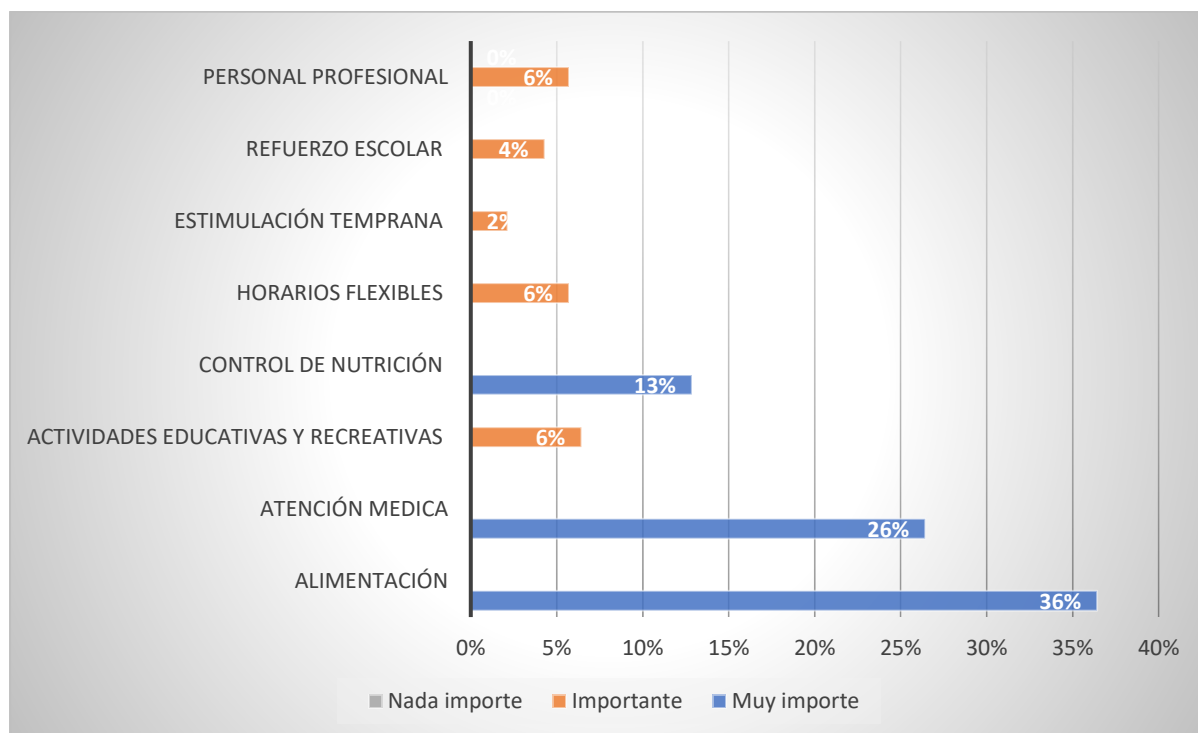
<b>Variable</b>	<b>%</b>
Muy importante (3)	76%
importante (2)	24%
Nada importante (1)	0%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

<b>Variables</b>	<b>Muy importe</b>		<b>Importante</b>		<b>Nada importe</b>		<b>Total</b>
Alimentación	51	36%	0	0%	0	0%	
Atención medica	37	26%	0	0%	0	0%	
Actividades educativas y recreativas	0	0%	9	6%	0	0%	
Control de nutrición	18	13%	0	0%	0	0%	
Horarios flexibles	0	0%	8	6%	0	0%	
Estimulación temprana	0	0%	3	2%	0	0%	
Refuerzo escolar	0	0%	6	4%	0	0%	
Personal profesional	0	0%	8	6%	0	0%	
	<b>106</b>		<b>34</b>		<b>0</b>		<b>140</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 15.**

*Servicios que ofrece*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre los servicios que ofrecen en la guardería.*

### **Análisis e interpretación.**

Un servicio es una prestación, un activo de naturaleza económica pero que no tiene presencia física propia (es intangible), a diferencia de los bienes que si la tienen.

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 36% de los encuestados manifestaron que consideran muy importante que se oferte en la guardería la alimentación, el 26% consideran muy importante la atención médica, el 13% considera como muy importante el control de nutrición, el 6% manifiestan que es importante las actividades educativas y recreativas, el 6% manifiestan que ven como importante los horarios flexibles y el personal profesional, mientras que el 4% consideran importante refuerzo escolar y el 2% la estimulación temprana.

Por lo que se concluye, que la mayoría de los encuestados optan por que se ofrezca en la guardería la alimentación y la atención médica.

16) ¿Qué lugar cree usted que es el más adecuado para instalar la nueva guardería?

**Tabla 19.**

*Ubicación de la guardería*

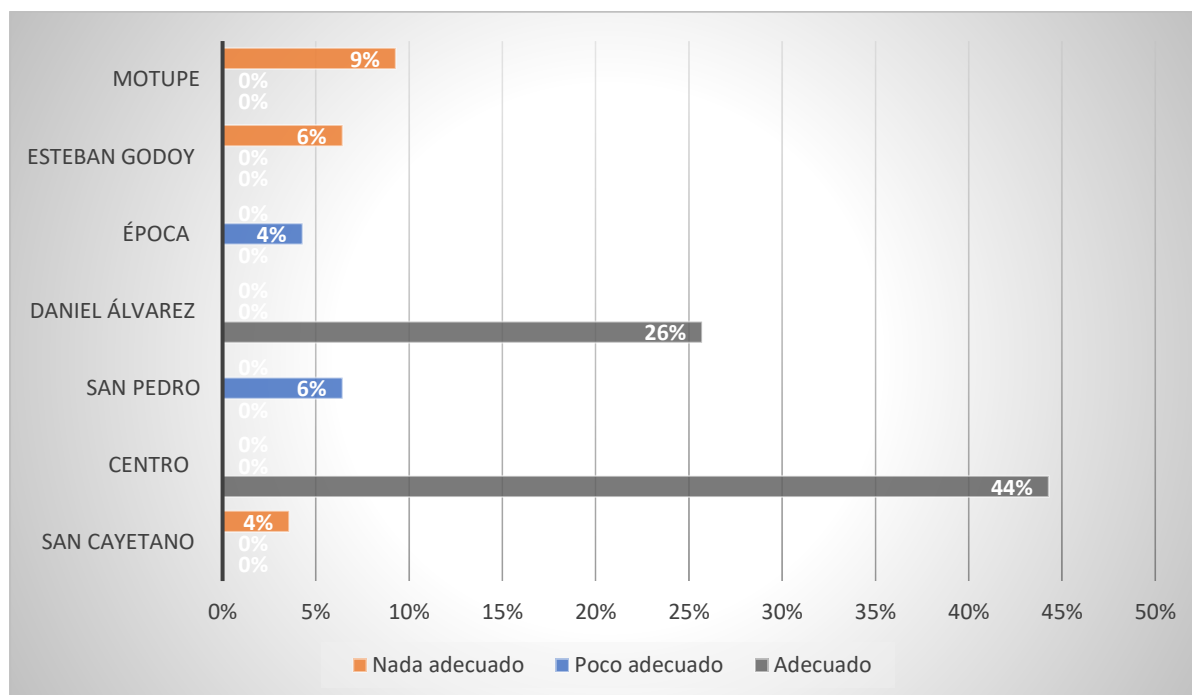
<b>Variable</b>	<b>%</b>
Adecuado	70%
Poco adecuado	11%
Nada adecuado	19%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

<b>Variables</b>	<b>Adecuado</b>		<b>Poco adecuado</b>		<b>Nada adecuado</b>	
San Cayetano	0	0%	0	0%	5	4%
Centro	62	44%	0	0%	0	0%
San Pedro	0	0%	9	6%	0	0%
Daniel Álvarez	36	26%	0	0%	0	0%
Época	0	0%	6	4%	0	0%
Esteban Godoy	0	0%	0	0%	9	6%
Motupe	0	0%	0	0%	13	9%
	<b>98</b>		<b>15</b>		<b>27</b>	<b>140</b>

*Nota. Encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 16.**

*Ubicación de la guardería*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre la ubicación de la guardería.*

**Análisis e interpretación.**

La ubicación correcta de una planta es tan importante para su buen éxito como la selección de un buen proceso. Debe estudiarse cuidadosamente no solo la mayoría de los factores geográficos como las disponibilidades de mano de obra y las fuentes de materia prima.

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 44% considera adecuado que la nueva guardería se instale en el Centro, el 26% manifestaron que están de acuerdo que se instale en Daniel Álvarez, el 9 % considera nada adecuado que se instale en Motupe, el 6% considera poco adecuado en San pedro, el 6% considera nada adecuado Esteban Godoy, el 4% manifiesta poco adecuado en Época, mientras que el 4% manifiesta nada adecuado en San Cayetano.

De acuerdo con los resultados el lugar más conveniente para la instalación de la guardería, es en la parte céntrica de la ciudad o en la Daniel Álvarez, que es donde más acogida tiene por la mayoría de los encuestados.



## 17) ¿Cómo le gustaría que se promocione la nueva guardería?

**Tabla 20.**

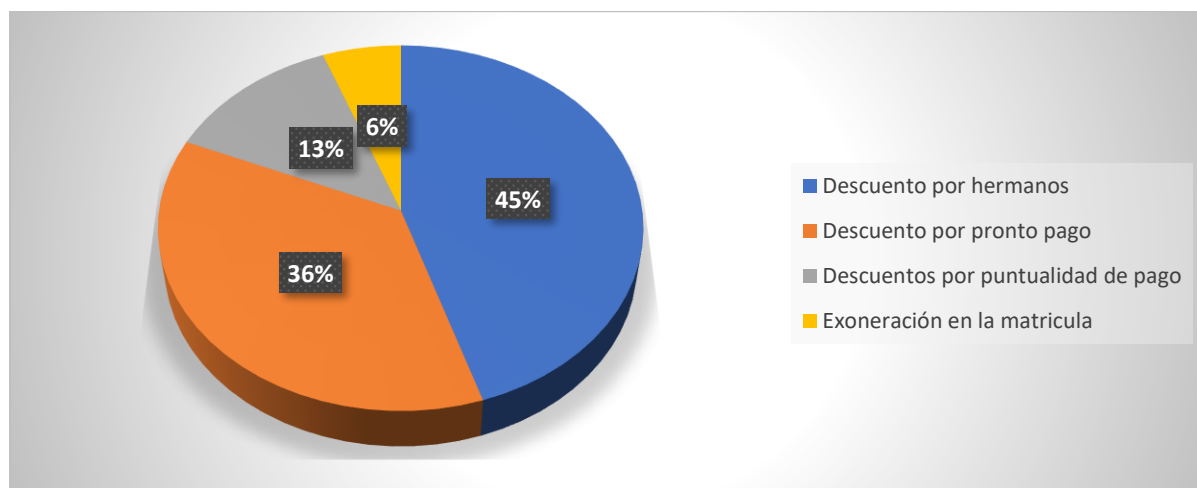
*Promoción*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Descuento por hermanos	63	45%
Descuento por pronto pago	51	36%
Descuentos por puntualidad de pago	18	13%
Exoneración en la matricula	8	6%
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 17.**

*Promoción*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre las promociones.*

### **Análisis e interpretación.**

Promoción es la acción de promocionar una persona, cosa, servicio, etc. Tiene como objetivo promover y divulgar productos, servicios, bienes o ideas, para dar a conocer y persuadir al público de realizar un acto de consumo. De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 45% manifiestan que les gustaría que se promocione la nueva guardería mediante descuentos por hermanos, el 36% por descuento por pronto pago, el 13% descuentos por puntualidad de pago y el 6% por exoneración de la matricula. Concluyendo que la mayoría de los encuestados les gustaría que hagan promociones en descuentos por hermanos.

## 18) ¿Cómo le gustaría pagar el servicio?

**Tabla 21.**

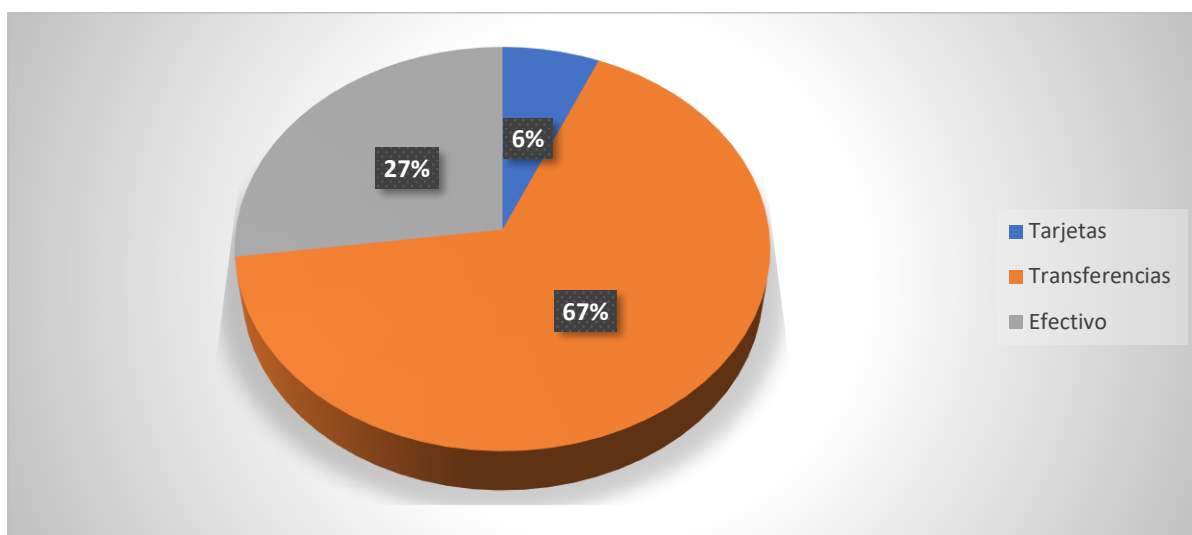
*Pago del servicio*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tarjetas	9	6%
Transferencias	93	67%
Efectivo	38	27%
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 18.**

*Pago del servicio*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el pago de la guardería.*

### **Análisis e interpretación.**

En esta forma de pago el cliente abona el importe de la factura en el momento de la recepción de la mercancía o de la prestación del servicio. Los medios más utilizados son: cheque, transferencia bancaria y tarjetas bancarias

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 67% manifiestan que es caso de adquirir este servicio le gustaría realizar el pago mediante transferencias, el 27% prefiere realizar el pago en efectivo y el 6% considera el mejor medio de cancelar mediante tarjetas. Concluyendo que la mayoría de los encuestados prefieren realizar los pagos mediante transferencias.

### 19) ¿Qué medios de comunicación es la que más utiliza?

**Tabla 22.**

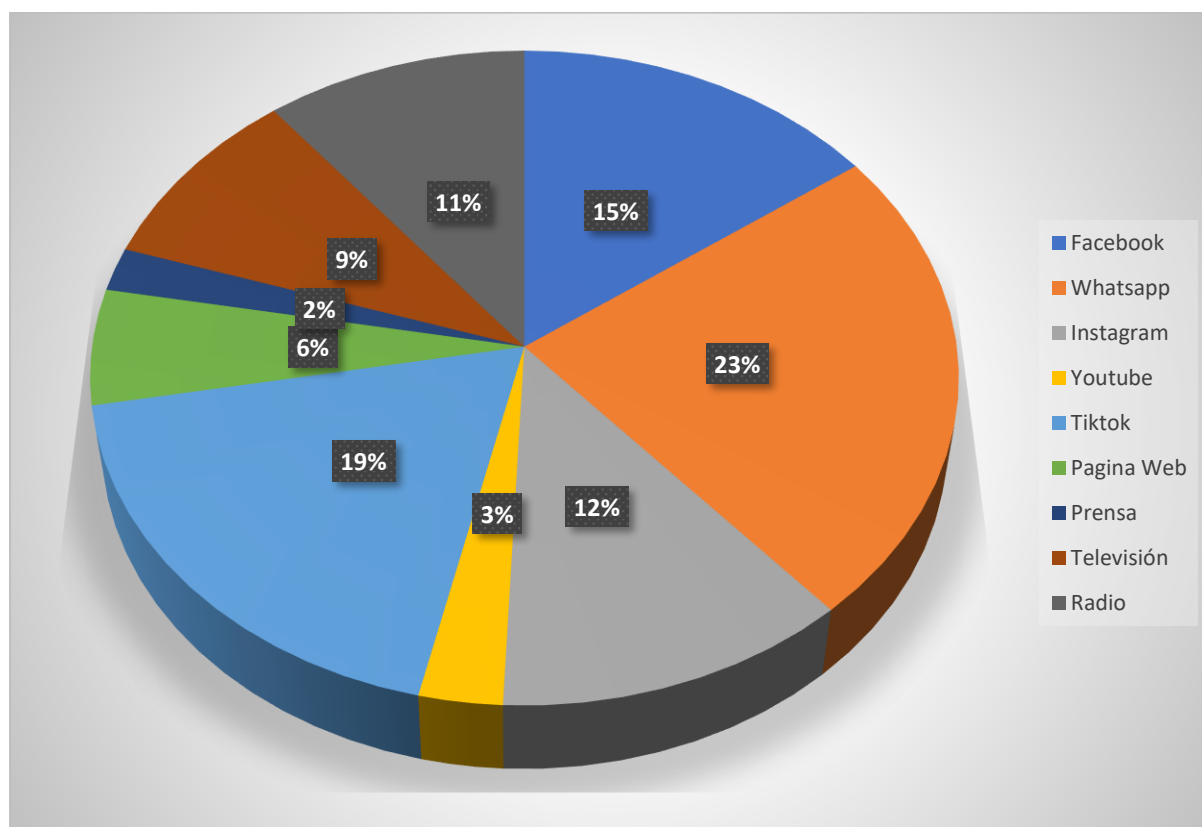
*Medios de comunicación*

Variable		Frecuencia	Porcentaje
<b>Redes sociales.</b>	Facebook	21	15%
	WhatsApp	33	24%
	Instagram	17	12%
	YouTube	4	3%
	Tiktok	26	19%
	Página Web	8	6%
<b>Medios tradicionales.</b>	Prensa	3	2%
	Televisión	13	9%
	Radio	15	11%
<b>TOTAL</b>		<b>140</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 19.**

*Medios de comunicación*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre los medios de comunicación que más utiliza.*

## **Análisis e interpretación.**

Los medios de comunicación son todos aquellos sistemas usados para el establecimiento de una comunicación. Estos sistemas se basan, principalmente, en un conglomerado de canales e instrumentos comunicativos que permiten el desarrollo de un intercambio de información.

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 23% manifiestan que el medio de comunicación que más utiliza es el WhatsApp, mientras que el 19% de los encuestados manifiestan que el medio de comunicación que más utilizan es el Facebook, el 15% manifiestan que hacen uso de Tiktok, el 12% más utiliza el Instagram, el 11% tienden a utilizar más la radio, el 9% hace más uso de la televisión, el 6% manifiesta que hace más uso de las páginas web, el 3% hace más uso de YouTube y el 2% de la prensa escrita; siendo WhatsApp Facebook y Tiktok las redes que más utilizan.

Por lo tanto, es más conveniente promocionar la nueva guardería a través de las redes sociales, que es el medio que más utilizan las personas encuestadas.

### **20) ¿En qué horario tiene usted mayor acceso a los medios de comunicación?**

**Tabla 23.**

*Acceso a los medios de comunicación*

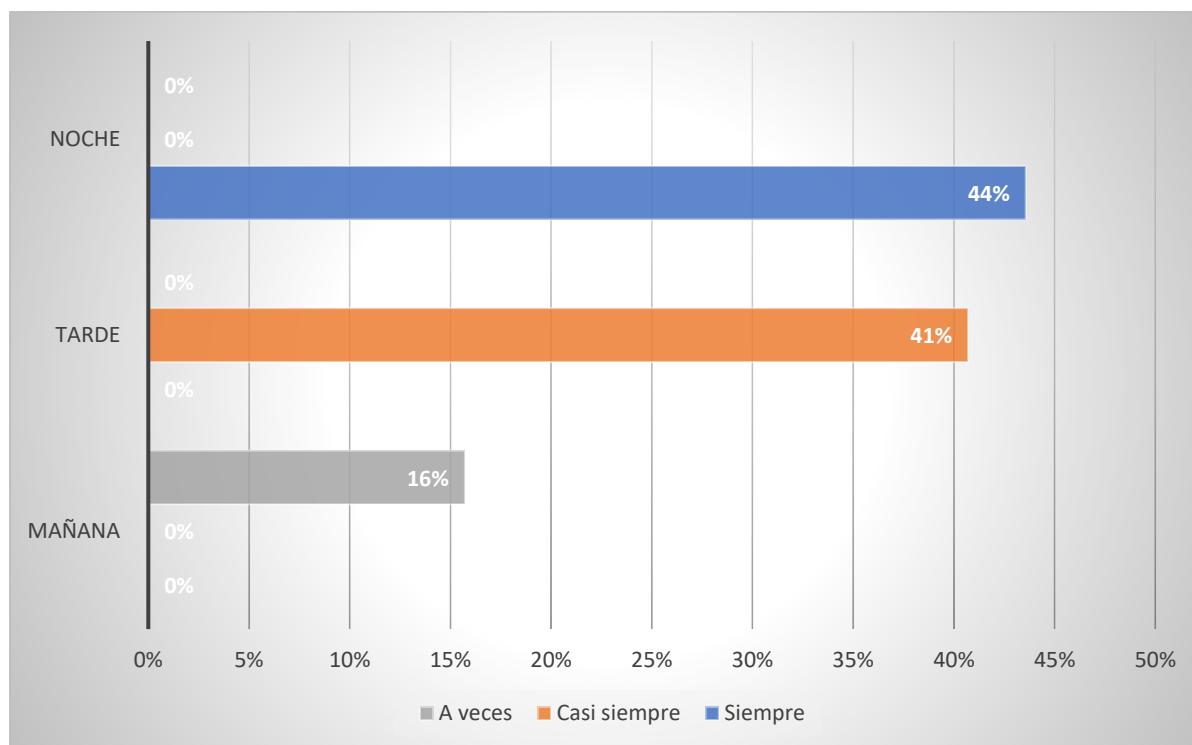
<b>Variable</b>	<b>%</b>
Siempre (3)	44%
Casi siempre (2)	41%
A veces (1)	16%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

<b>Variables</b>	<b>Siempre</b>		<b>Casi siempre</b>		<b>A veces</b>	
Mañana	0	0%	0	0%	22	16%
Tarde	0	0%	57	41%	0	0%
Noche	61	44%	0	0%	0	0%
<b>Total</b>	<b>61</b>		<b>57</b>		<b>22</b>	<b>140</b>

*Nota. encuesta a las mujeres en edad de 15 a50 años de la ciudad de Loja.*

**Figura 20.**

*Acceso a los medios de comunicación*



*Nota. La presente figura muestra la cifra de los resultados de las encuestas aplicadas sobre el horario en el que accede a los medios de comunicación.*

### **Análisis e interpretación.**

Medio de comunicación es un sistema técnico utilizado para poder llevar a cabo cualquier tipo de comunicación.

De los 140 encuestados de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 44% manifiestan que siempre utiliza las redes sociales en horarios de la noche, mientras que el 41% casi siempre por la tarde y el 16% siempre utiliza los medios de comunicación en la mañana. Concluyendo, que esto nos permite conocer los horarios que son demandados por los encuestados y los horarios en el que mayor uso hacen de los medios de comunicación.

## Tabulaciones de las encuestas a los oferentes.

### 1) ¿El centro educativo (guardería) que usted dirige qué tipo de servicios ofrece?

**Tabla 24.**

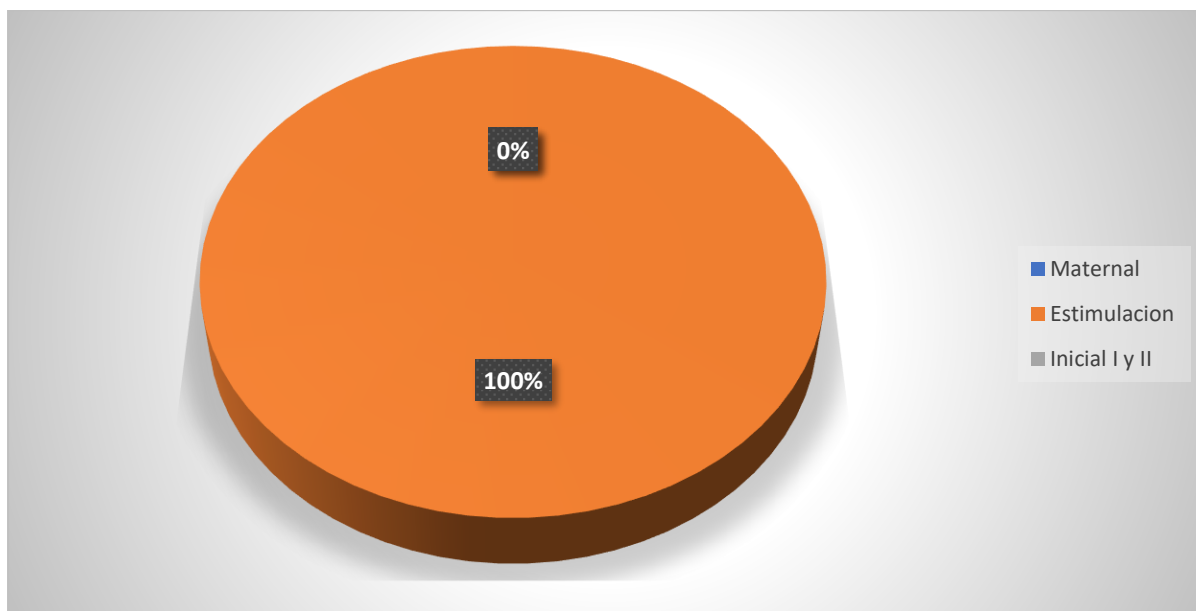
*Centro infantil que dirige*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Maternal	0	0%
Estimulación	8	100%
Inicial I y II	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 21.**

*Servicio que ofrece el centro infantil*



*Nota. La figura muestra que las 8 guarderías que se dedican a la estimulación temprana.*

### **Análisis e interpretación.**

Es un establecimiento educativo, de gestión pública, privada o concertada, donde se realiza el cuidado de niños y niñas que aún no cuentan con la edad necesaria para ingresar a una escuela. De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 100% manifiestan que los servicios que ofertan es la estimulación de los niños. Concluyendo, que las guarderías solamente se encargan de la estimulación temprana de los niños.

## 2) ¿Cuál es la edad de los niños que más hacen uso de su centro educativo?

**Tabla 25.**

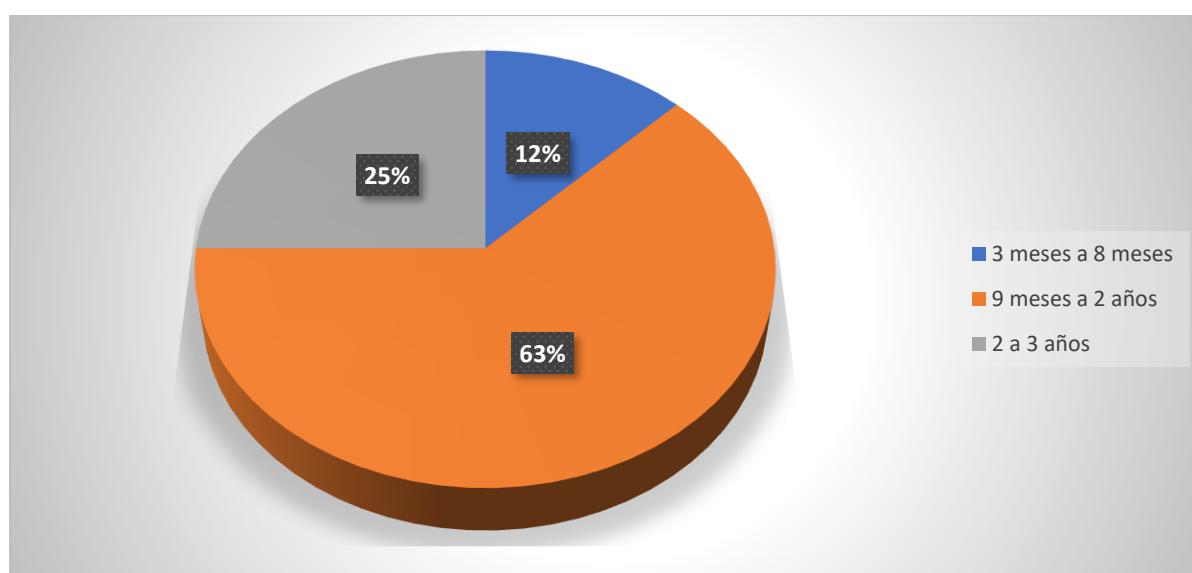
*Edad promedio de los niños*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 año - 2 año	1	13%
2 años a 3 años	5	63%
3 años a 4 años	2	25%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 22.**

*Edad promedio de los niños*



*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

### **Análisis e interpretación.**

La guardería infantil es la que se encarga del primer ciclo de Educación infantil.

De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 63% manifiestan que la edad de los niños que más hacen uso de su centro educativo es de 1 años a 2 años, mientras que el 25% es de 2 años a 3 años y el 13% de 3 años a 4 años. Por lo tanto, los niños que más asisten a la guardería son de 1 año a 2 años.

### 3) ¿Cuántos niños tiene inscritos en el mes?

**Tabla 26.**

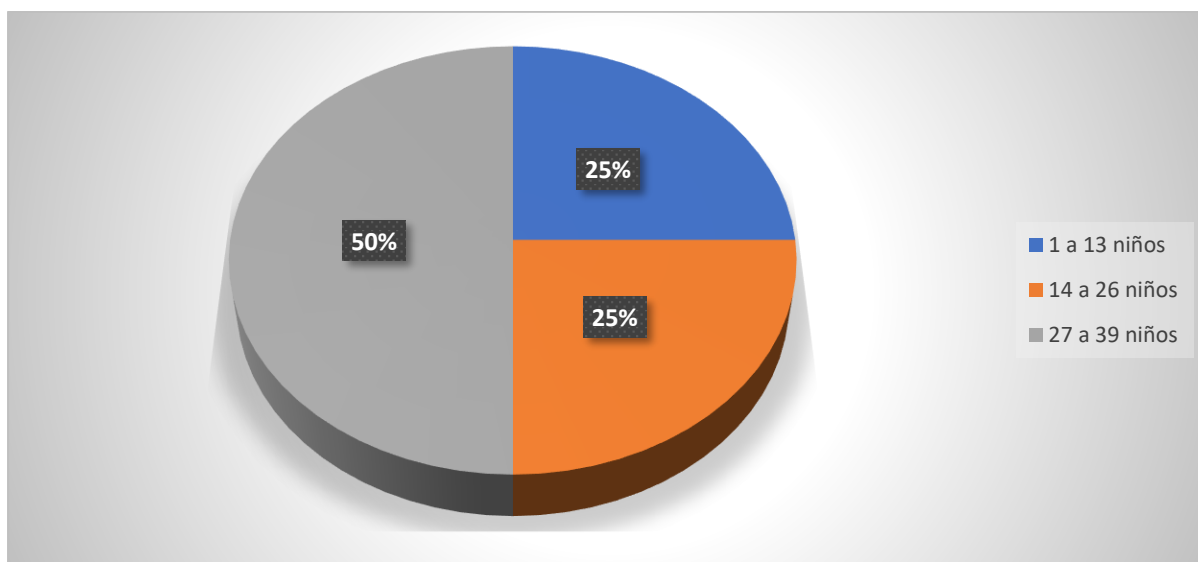
*Niños inscritos en el centro*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 13 niños	2	25%
14 a 26 niños	2	25%
27 a 39 niños	4	50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 23.**

*Niños inscritos en el centro*



*Nota. En la tabla muestra la cantidad de niños inscritos en la guardería.*

#### **Análisis e interpretación**

En el servicio de guardería se atiende el desarrollo integral del niño y la niña, a través del cuidado y fortalecimiento de su salud, además se brinda una sana alimentación y un programa educativo-formativo acorde a su edad y nivel de desarrollo.

De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 50% manifiestan que los niños que se encuentran inscritos en el centro educativo son de 1 a 13 niños, mientras que el 25% es de 14 a 26 niños y el otro 25% manifiestan que tienen inscritos de 27 a 29 niños.



4) ¿Los padres de familia al momento de inscribir a sus hijos a una guardería, que aspectos cree usted que toman en cuenta?

**Tabla 27.**

*Aspectos a tomar en cuenta*

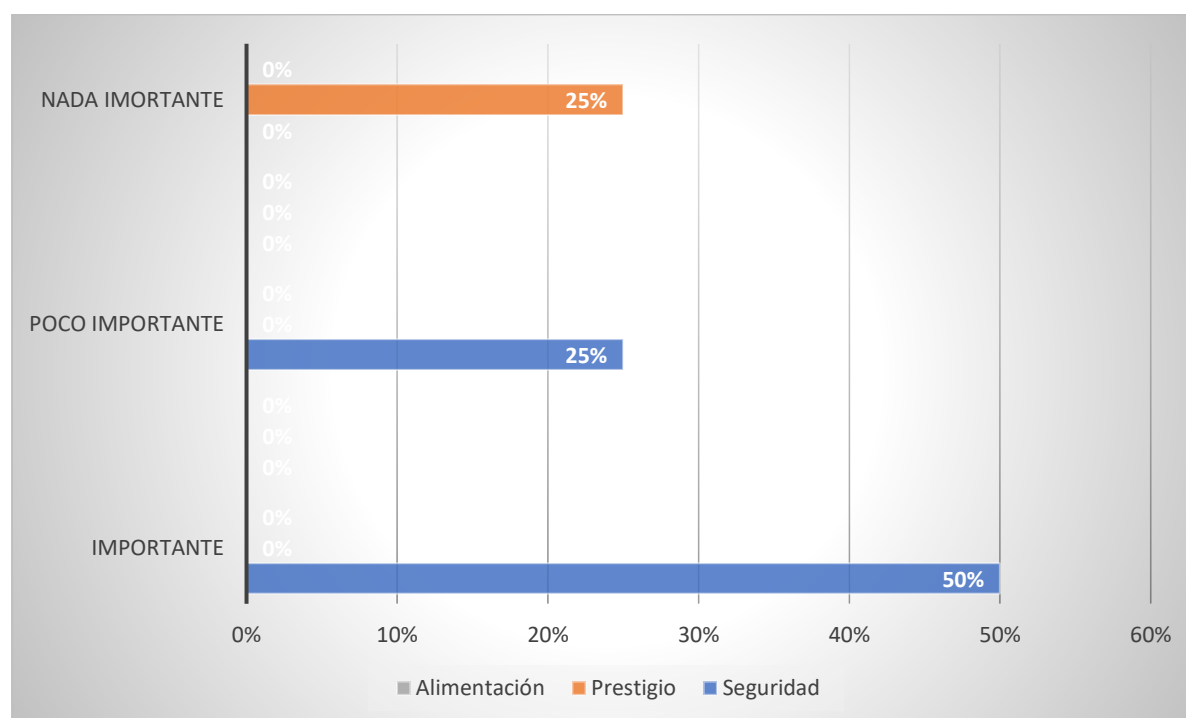
Variable	%
Muy importante (3)	75%
importante (2)	25%
Nada importante (1)	0%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Variables	Importante	Poco importante	Nada importante	Total
Seguridad	4	0	0	4
Prestigio	0	0	0	0
Alimentación	2	0	0	2
Precios	0	0	0	0
Ubicación	0	2	0	2
	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>8</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 24.**

*Aspectos que se toman en cuenta al inscribirse en la guardería*



*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

## Análisis e interpretación

El centro infantil sigue un proyecto educativo, cuenta con personal especializado y debe seguir la normativa de seguridad para niños dictada por el organismo competente.

De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 50% manifiestan que los padres de familia el aspecto más importante es la seguridad de sus niños, mientras que el 25% toman en cuenta la alimentación y el otro 25% la ubicación de la misma.

### 5) ¿La infraestructura de la guardería es la adecuada para el desarrollo integral de los niños?

**Tabla 28.**

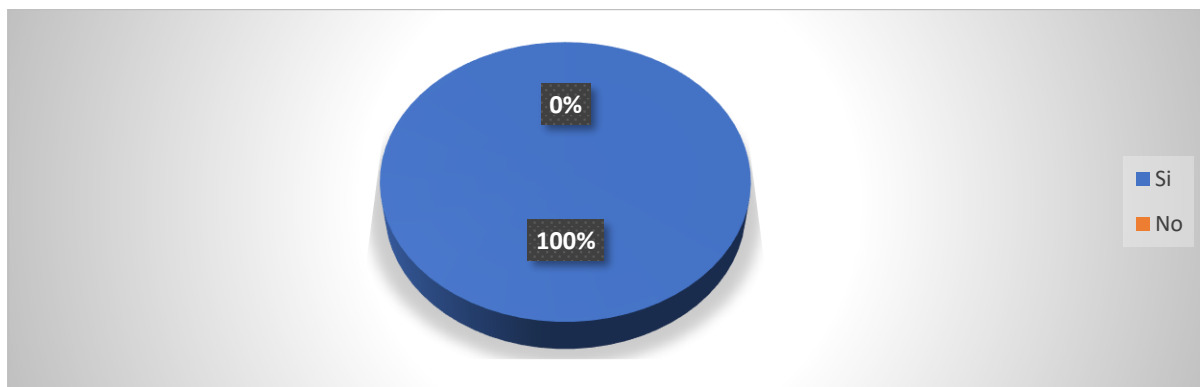
*Infraestructura de la empresa*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 25.**

*Infraestructura de la guardería*



*Nota. La tabla nos muestra si la infraestructura de la guardería es la adecuada.*

## Análisis e interpretación

Espacios amplios e interrelacionados. Espacios transparentes y soleados. Espacios educativos. De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 100% manifiestan que la infraestructura con la que cuenta el centro educativo es adecuada para el desarrollo del niño

## 6) ¿Qué servicios adicionales ofrece usted a los padres de familia?

**Tabla 29.**

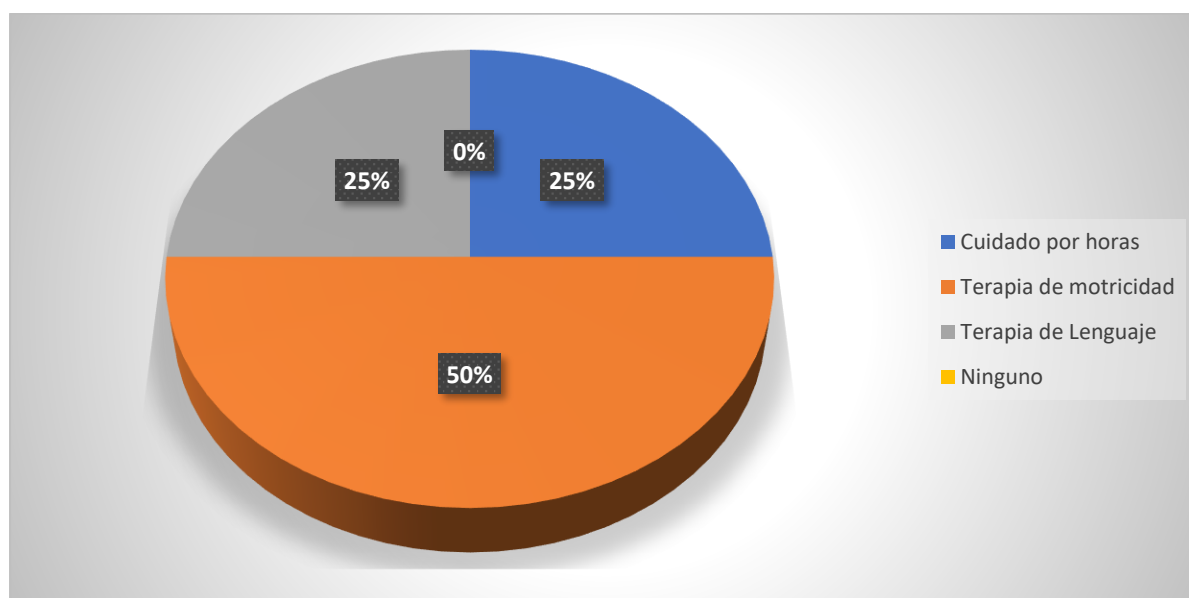
*Servicios adicionales que ofrece la guardería*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cuidado por horas	2	25%
Terapia de motricidad	4	50%
Terapia de Lenguaje	2	25%
Ninguno	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 26.**

*Servicios adicionales que ofrece la guardería*



*Nota. La tabla nos indica que servicios adicionales ofrece la guardería a las madres de familia.*

### **Análisis e interpretación**

Las guarderías deben contar con programas sociales y educativos, que ayuden en el desarrollo del conocimiento base del aprendizaje cognitivo, físicos y emocionales del menor, para así tener una mejor preparación en cuanto a la educación temprana.

De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 50% manifiestan que las madres de familia el aspecto más importante la terapia de motricidad, mientras que el 25% toman en cuenta el cuidado por horas y el otro 25% la terapia de lenguaje.

### 7) ¿En qué horario del día los padres de familia dejan a sus niños en una guardería?

**Tabla 30.**

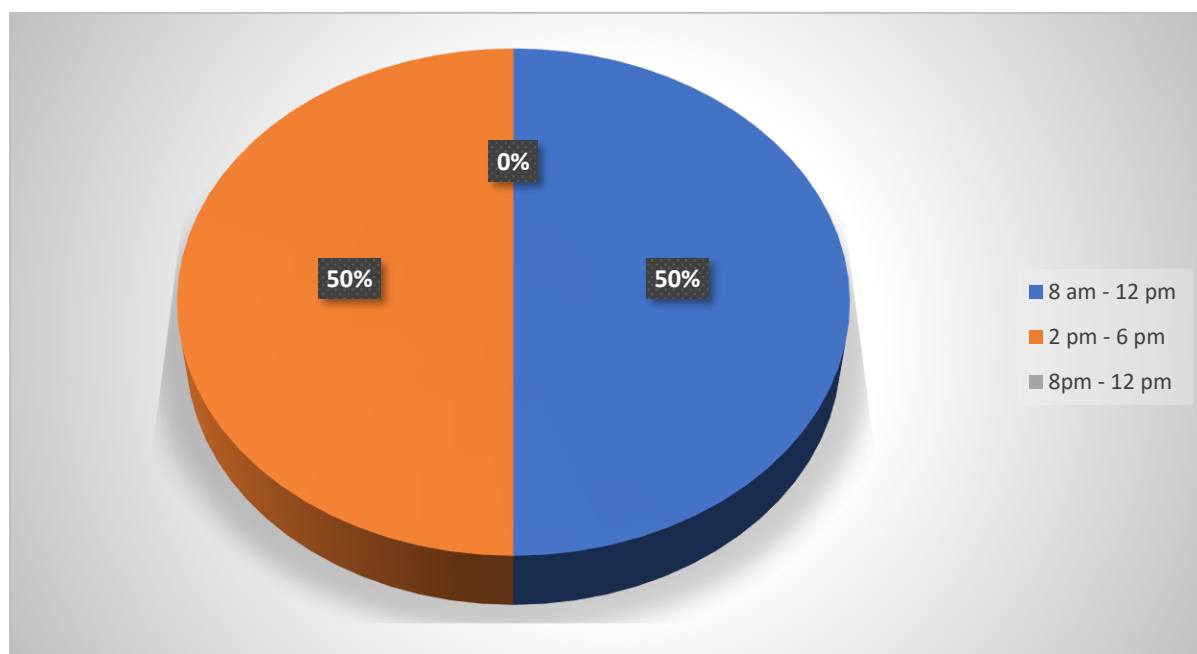
*Horarios*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
8 am - 12 pm	4	50%
2 pm - 6 pm	4	50%
8pm - 12 pm	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 27.**

*Horarios*



*Nota. La tabla muestra los horarios en que las mujeres dejan a sus niños en la guardería.*

#### **Análisis e interpretación**

Consta de una lista de horas en las que determinados acontecimientos o acciones pueden tener lugar, o de una secuencia de acontecimientos en el orden cronológico en qué tales cosas van a tener lugar. De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 50% manifiestan que las madres de familia dejan a sus niños de 8am a 12pm, mientras que el otro 50% manifiestan que dejan a sus niños de 2pm a 6pm. Recalcando que la mayoría de las madres de familia dejan a sus niños en horarios completos que serían de 8am a 6m

8) ¿Cuál es la mensualidad por un niño que se queda las ocho horas dentro de la guardería?

**Tabla 31.**

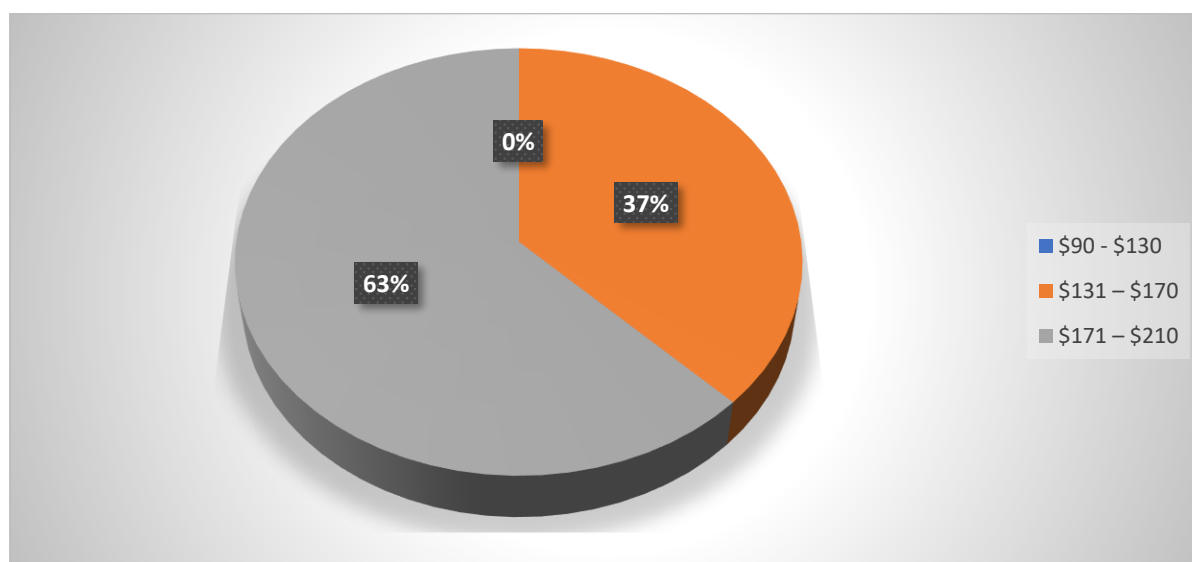
*Mensualidad por niño*

Variable	Frecuencia	Xm	F(Xm)	Porcentaje
\$90 - \$130	0	110	-	0%
\$131 - \$170	3	150.5	452	38%
\$171 - \$210	5	190.5	953	63%
<b>Total</b>	<b>8</b>		<b>1,404</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 28.**

*Mensualidad por niño*



*Nota. La tabla nos indica la mensualidad que las madres de familia pagan por el cuidado de sus niños.*

**Análisis e interpretación**

El precio como la estimación cuantitativa que se tiene de un producto y que, en términos monetarios, expresa la aceptación del consumidor hacia los atributos y la capacidad para satisfacer necesidades de ese producto.

De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 63% manifiestan que el precio a pagar por el servicio es de \$171 - \$210, mientras que el 37% el precio asciende a \$131 - \$170. Concluyendo que, el precio estimado es utilizado para brindar las mejores condiciones a los niños.

9) ¿Realiza algún tipo de publicidad para dar a conocer los servicios que ofrece la guardería?

**Tabla 32.**

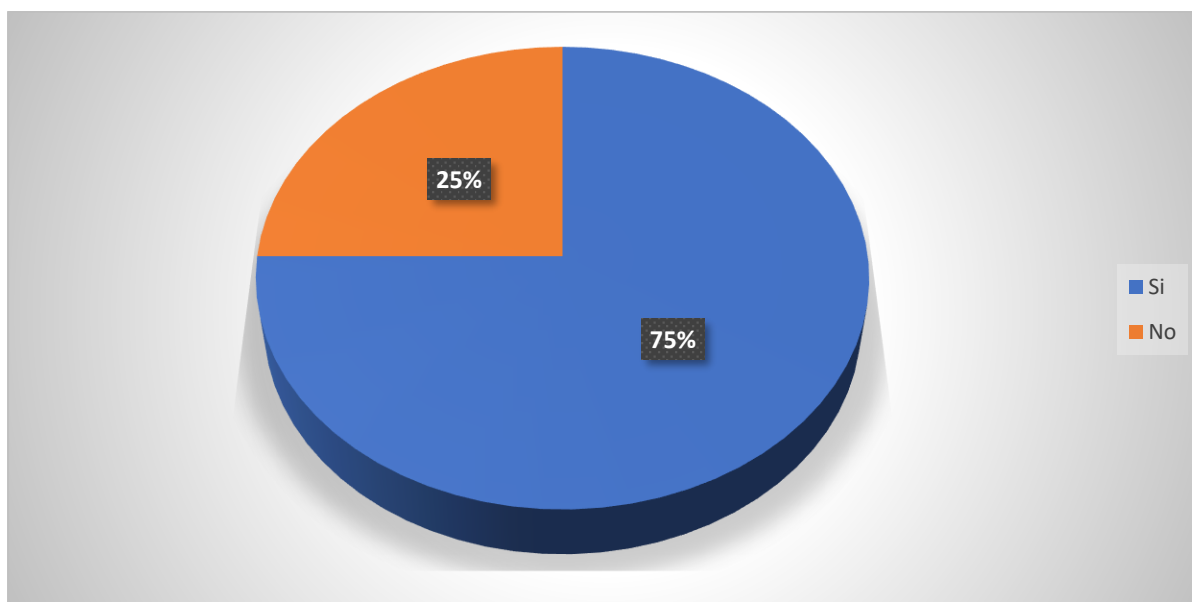
*Publicidad de la empresa*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	75%
No	2	25%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 29.**

*Publicidad de la empresa*



*Nota. La tabla nos muestra la publicidad que realiza la guardería para dar a conocer su servicio.*

### **Análisis e interpretación**

La publicidad es una forma de comunicación visual, escrita, o auditiva cuya función principal es informar, difundir y persuadir al consumidor sobre un producto o servicio. De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 75% manifiestan que, si hacen publicidad, mientras que el 25% nos dicen que no hacen ningún tipo de publicidad. Por lo tanto, es recomendable que se haga publicidad ya que, gracias a este, nos ayudan a que las guarderías sean más conocidas.

### 10) ¿Realiza algún tipo de promoción por la inscripción de un niño en una guardería?

**Tabla 33.**

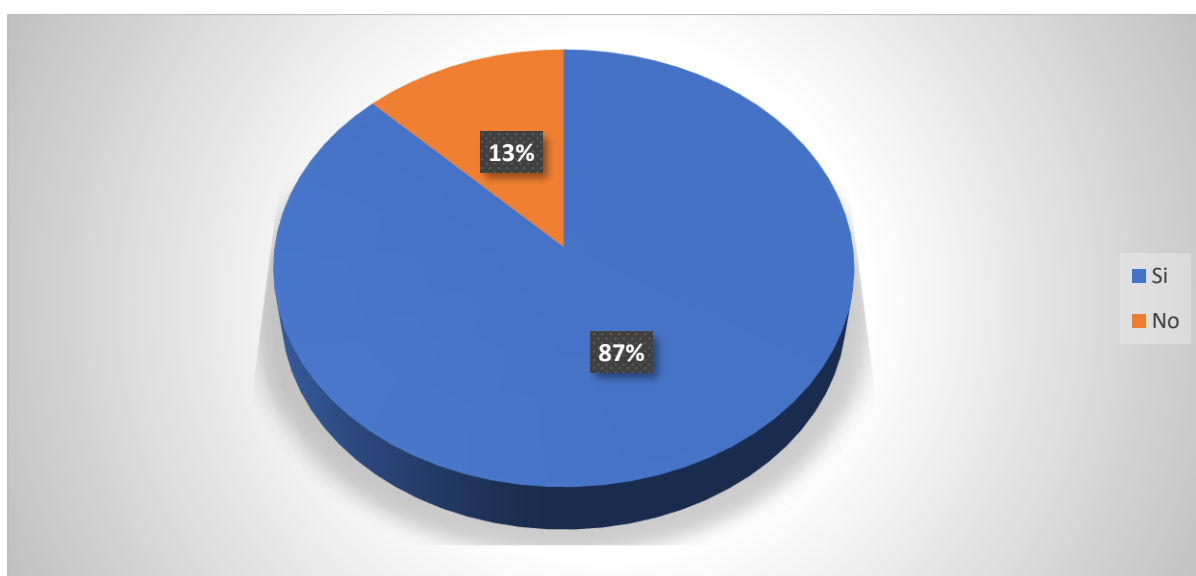
*Promoción de la empresa*

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	87%
No	1	13%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja.*

**Figura 30.**

*Promoción*



*Nota. La tabla nos indica si la empresa hace algún tipo de promoción*

#### **Análisis e interpretación**

Es la acción de promocionar una persona, cosa, servicio, etc. Tiene como objetivo promover y divulgar productos, servicios, bienes o ideas, para dar a conocer y persuadir al público de realizar un acto de consumo. De las 8 encuestas aplicadas a los oferentes de la ciudad de Loja correspondientes al 100%. Con los resultados obtenidos, el 87% manifiestan que, si hacen promociones, mientras que el 13% nos dicen que no hacen ningún tipo de promoción. Por lo tanto, es recomendable que se haga promoción ya que, gracias a este, nos ayudan a que los padres de familia se sientan motivados y así quieran seguir adquiriendo el servicio sin tener la necesidad de recurrir con la competencia.

## 7. Discusión

### Estudio de mercado

Este estudio busca determinar el grado de aceptación que el servicio tendrá en el mercado local, cuya finalidad es la de determinar el nivel de demandantes que se encuentren insatisfechos o los posibles clientes del servicio que se ofertara en la ciudad de Loja.

Para la elaboración de este estudio se recopiló la información mediante la técnica de investigación como es la encuesta a los posibles interesados del servicio, de igual manera se utilizó los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

### Variables e indicadores.

**Tabla 34.**

*Variables e indicadores del estudio de mercado*

<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>Tipo de servicio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Características que pueden encontrar en el servicio.</li><li>▪ Cantidad de guarderías que prestan el servicio.</li></ul>
<b>Oferta</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Oferentes actuales.</li><li>▪ La calidad del servicio.</li></ul>
<b>Demanda</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Disposición en adquirir el servicio.</li><li>▪ Expectativas.</li><li>▪ Satisfacción del usuario.</li></ul>
<b>Precios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Precio del servicio.</li><li>▪ Determinación del precio.</li></ul>
<b>Estrategias de comercialización</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Promoción</li><li>▪ Publicidad</li></ul>

*Nota. La tabla nos indica las variables e indicadores del estudio de mercado.*

### Segmentación de mercado

En este paso se dividió el mercado por segmentos de personas, mismos que comparten características y necesidades en común. La finalidad de esta segmentación es la de obtener información de un determinado grupo o subgrupo de personas, mismo que ayudara a realizar el análisis necesario y tener mayor veracidad en cuanto al estudio de dichos segmentos.



### **7.1.1. Producto o servicio principal**

Guardería diurna y nocturna.

La guardería es una institución educativa dedicada a recibir niños muy pequeños que aún no tienen la edad suficiente para ingresar a la escuela. Básicamente, la guardería nació de la necesidad de los padres, el poder contar con un lugar dedicado y completamente equipado donde pueden dejar a sus hijos mientras trabajan. Es decir, se trata simplemente de un motivo que viene desde los orígenes de las guarderías, y las necesidades de los padres modernos, que por motivos profesionales se ven impedidos a cuidar adecuadamente a sus hijos en determinados momentos del día.

#### **Descripción**

La guardería ofrece a los padres de familia un servicio para el cuidado de sus niños/as brindando confianza, educación, alimentación y seguridad para las diferentes edades. Una guardería es un espacio educativo destinado a favorecer el desarrollo del niño/a tanto en lo físico, cognitivo, afectivo y social de los niños y niñas, dentro de un ambiente de respeto, cordialidad y calidad en el trato.

#### **Beneficios**

- Los niños/as aprenden a ser más sociables, a estar en contacto diario con otros niños.
- Aprenden a desarrollar capacidades de comunicación y se va desarrollando tanto en lo cognitivo (capacidad de pensar y razonar) como en lo académico.
- La guardería brinda servicios nocturnos.
- Se le brinda al niño/a un espacio cómodo, seguro y tranquilo cuando exista la necesidad de compromisos laborales o sociales de los padres.

#### **Características**

- Espacios educativos.
- Espacios accesibles y seguros.
- Espacios amplios e interrelacionados.
- Brinda servicios de horarios nocturnos.
- Cuenta con muy buena iluminación, amplios espacios, juguetes, sillas, mesas, colchoneta, etc.
- Los juguetes de acuerdo a la edad del niño y que sean seguros para evitar cualquier tipo de accidentes.

- La guardería contara con alarmas contra incendios, extintores y salidas de emergencia.

### 7.1.2. Producto o servicio sustituto

- Niñeras: Aquella persona quien cumple diferentes roles o funciones, quien tiene 9la responsabilidad de cuidar a los niños/as en un domicilio de manera habitual y con un horario fijado.
- Parientes: Es lo más habitual que los padres dejen al cuidado de sus niños con algún pariente, surgiendo el inconveniente de no contar con una persona disponible.
- Amigos: Es posible que la mayoría de las madres solteras tengan la necesidad de dejar a sus niños/as al cuidado de amigas o vecinas mientras ellas trabajan. Pero en algunos casos no cuenta con una persona disponible.

### 7.1.3. Mercado demandante.

El mercado son las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto.

#### 7.1.3.1. Análisis de la demanda

Este estudio permitió dar a conocer el servicio de guardería mismo que se va a instalar en la ciudad de Loja, en el cual se identificaron los usuarios, en este caso las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto.

### Promedio de niños para utilización del servicio.

Para la variable de frecuencia se tomó en consideración la pregunta 3 de las encuestas aplicadas a los demandantes; que es ¿Cuántos niños tiene?, Dándonos como resultado que cuentan con 2 niños por familia que comprenden las edades de 1 a 4 años.

**Tabla 35.**

*Variables de frecuencia*

Variable	Frecuencia	Xm	f(xm)	Porcentaje
1 – 2	203	1.5	304.5	83%
3 – 4	42	3.5	147	17%
	<b>245</b>		<b>451.5</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>				<b>2</b>

*Nota. Variables de frecuencia.*

$$x = \frac{\Sigma F(x_m)}{\Sigma F}$$

$$x = \frac{451.5}{245}$$

$$x = 2$$

## Descripción

Para conocer la frecuencia de los niños por familia, se procedió a sacar los cálculos a partir del estudio de mercado; donde la frecuencia se multiplica por los límites de cada intervalo y se divide para dos, de esta manera se obtiene el valor central de cada intervalo ( $X_m$ ), que posteriormente se procede a multiplicar por la frecuencia obteniendo así la frecuencia absoluta ( $F(x_m)$ ). Luego se toma la sumatoria de la frecuencia absoluta y se la divide para la sumatoria de la frecuencia; por lo tanto, se obtuvo que el promedio de niños por familia es de 2 niños.

## Demanda potencial

Son aquellas personas que podrían adquirir nuestro servicio, el cual se tomó como referencia a las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto, que son 23.365 y de acuerdo al resultado de las encuestas el 65% de esta población tiene niños que comprenden las edades de 1 a 4 años, teniendo como demanda potencial el 65% el cual corresponde a 35.705 niños.

**Tabla 36.**

*Proyección de la demanda potencial*

Años	Población familias.	Demandantes potenciales (niños de 1 a 4 años)	Promedio de niños	Demanda potencial.
		<b>65%</b>		
0	29.807	19.375	2	35.705
1	30.418	19.772	2	36.437
2	24.333	15.816	2	29.147
3	24.832	16.141	2	29.745
4	25.341	16.471	2	30.354
5	25.860	16.809	2	30.977

*Nota. La presente tabla muestra la proyección de la demanda potencial para los 5 años.*

## Descripción

Para el cálculo de la demanda se utilizó el número de las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto, que para el año 2022 son 29.807 mujeres de 15 a 50 años, el cual va aumentando gradualmente según la tasa de crecimiento poblacional la cual es de 2,05%, por lo cual este

número de mujeres es multiplicado por el porcentaje de las mujeres que si tienen niños de entre 1 a 4 años que es del 65% según la investigación realizada, posteriormente se procede a multiplicar por los 2 niños que es el promedio de niños por familia y así obtener la demanda potencial, de igual manera se procede a realizar la proyección para los demás años

### **Demanda real**

Las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto

**Tabla 37.**

*Hace uso de guarderías*

<b>Año</b>	<b>Demanda Potencial (% hacen uso de guardería)</b>	<b>Demanda real</b>
	72%	
0	35.705	25.649
1	36.437	26.175
2	29.147	20.938
3	29.745	21.368
4	30.354	21.806
5	30.977	22.253

*Nota. La presente tabla muestra los datos de la tabla 7 que se usan para determinar el uso de guarderías.*

### **Descripción**

Para el cálculo de la proyección de la demanda real se utilizó a los demandantes potenciales la cual se calculó anteriormente, el cual se multiplico el 72% de las mujeres la cual se tomó en consideración de la pregunta 4 del resultado de las encuestas aplicadas que es: Para el cuidado de sus niños ¿Hace uso de guarderías?, donde se dio a conocer que 176 representando el 72% que si hacen uso de guarderías. En el cual, al relacionarla con la demanda potencial, se obtiene que 25.649 son los demandantes reales existentes en la ciudad de Loja.

### **Demanda efectiva**

La demanda efectiva hace referencia a las mujeres que pueden y desean adquirir el servicio a un precio dado en un momento determinado.

De la misma manera que las demandas anteriores. Tomando como referencia a la pregunta 12 de los resultados de las encuestas aplicadas que es: Si se instalara una guardería diurna y nocturna sería nuestro cliente. Donde 140 representando el 80% harían uso de la nueva guardería si se llegara a implementar en la ciudad de Loja.

## Proyección de la demanda efectiva

A continuación, se desarrolló la proyección de la demanda efectiva para la implementación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, donde el proyecto tendrá 5 años de vida útil, para lo cual se consideró el porcentaje de aceptación para la creación de la nueva empresa.

**Tabla 38.**

*Proyección de la demanda efectiva*

Años	Demandantes reales	Demandantes efectivos
0	25.649	20.403
1	26.175	20.821
2	20.938	16.656
3	21.368	16.997
4	21.806	17.345
5	22.253	17.701

*Nota. La presente tabla muestra la proyección de la demanda efectiva para los 5 años.*

### Descripción

Para el cálculo de la proyección de la demanda efectiva se utilizó a los demandantes reales calculados anteriormente, la cual se multiplico por el 80% de las mujeres que si adquirirían el servicio de guardería diurna y nocturna; obteniendo así la demanda efectiva.

#### 7.1.3.2. Análisis de la oferta

### Registro de niños en guarderías de la competencia.

Una vez identificada la oferta se procede a determinar el registro de niños, tomando como referencia los resultados de la pregunta 3 de la encuesta aplicada a los oferentes.

Cálculo de la determinación de la oferta Per Cápita:

**Tabla 39.**

*Promedio de niños*

12 meses del año	Cantidad de niños	Número de guardería	Oferta
12	23	8	2.232

*Nota. Promedio de niños que asisten a guarderías*

### Descripción

Para obtener la oferta se procede a multiplicar los 23 niños por los 12 meses del año y por las 8 guarderías, obteniendo una oferta de 2.232.

**Tabla 40.***Frecuencia de niños*

Variable	Frecuencia	Xm	f(xm)	Porcentaje
1 a 13 niños	2	7	14.0	25%
14 a 26 niños	2	20	40.0	25%
27 a 39 niños	4	33	132.0	50%
	<b>8</b>		<b>186.0</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>				<b>23</b>

*Nota. Frecuencia de niños inscritos en las guarderías*

$$x = \frac{\sum F * X_m}{N}$$

$$x = \frac{186}{8}$$

$$x = 23,25$$

$$x = 23$$

**Descripción**

De acuerdo a los resultados obtenidos de la oferta, se puede apreciar el promedio de niños estables inscritos en las guarderías de la ciudad de Loja, ya sean públicas o privadas.

**Tabla 41.***Oferta*

12 meses del año	Cantidad de niños	Número de guardería	Oferta
12	23	8	<b>2.232</b>

*Nota. Promedio de niños que asisten a guarderías***Descripción**

Para obtener la oferta se procede a multiplicar los 23 niños por los 12 meses del año y por las 8 guarderías, obteniendo una oferta de 2.232.

**Proyección de la oferta**

Para la proyección de la oferta, se debe estimar la oferta futura, la cual se proyecta para los cinco años de vida útil del proyecto, tomando como referencia la tasa de natalidad de la ciudad de Loja que es de 1,89%.

**Tabla 42.***Estimación de la oferta*

Años	Año	Oferta
	T=	1.89%
0	2022	2.232
1	2023	2.274
2	2024	2.317
3	2025	2.361
4	2026	2.406
5	2027	2.451

*Nota. Proyección de la oferta*

- ***Demanda insatisfecha***

Para el cálculo de la demanda insatisfecha que va a satisfacer en el mercado de la ciudad de Loja, resulta de la diferencia de la demanda efectiva menos la oferta.

**Tabla 43.***Demanda insatisfecha*

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda insatisfecha
2022	20.403	2.232	18.171
2023	20.821	2.274	18.547
2024	16.656	2.317	14.338
2025	16.997	2.361	14.636
2026	17.345	2.406	14.940
2027	17.701	2.451	15.250

*Nota. Demanda insatisfecha o mercado no atendido.*

#### **7.1.4. Estrategias de comercialización**

**Servicio** - El servicio que se brindara será de calidad y personalizado, con la finalidad de que los niños/as se sientan felices en un ambiente agradable. En la guardería se ofrecerá:

- Actividades recreativas en un ambiente seguro y placentero.
- Enfermera.
- Asesoramiento de nutricionistas para la alimentación de los niños/as.
- Actividades y juegos recreativos.

**Ciclo de vida** - La nueva empresa ingresaría en la etapa de introducción, puesto que, al ser esta una nueva empresa debemos realizar muy buena promoción, ya que la promoción es la parte más importante para poder posicionarnos en el mercado. El servicio que se ofertara es muy reconocido por las personas, por tal motivo este llegaría a ser un nuevo establecimiento con algunas diferenciaciones, como es la atención en horarios nocturnos.

**Marca** - El nombre ``Mini pasos``, esto hace referencia a que a medida en que el niño pasa un tiempo en la guardería, les ayudan a entablar lazos con los demás, siendo capaces de identificar de que lo material tiene relevancia, pero no lo es todo.

**Slogan** - El slogan seleccionado para la guardería será ``Tratando al niño como un rey``, siendo esta la presentación del servicio, mismo que dejará una imagen positiva en la mente de las familias y opten por adquirir los servicios de este centro.

**Logotipo** - El logotipo que se utilizara es una caricatura de unos duendecillos.

**Figura 31.**

*Logotipo de la empresa*



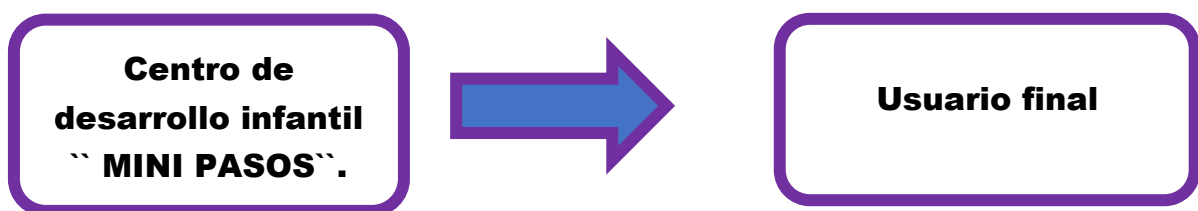
*Elaboración: autora del proyecto*

**Precio** - Los precios de las guarderías de la localidad van desde los \$131 a \$210 dólares al mes por el servicio prestado, el precio por el servicio que se va a ofertar, no llegara a ser un precio sobrevalorado de los precios que están en la localidad. Mismo que se tomó en consideración de la información que se obtuvo de la encuesta aplicada tanto a los demandantes como a los oferentes.

**Plaza** - En el caso de la guardería el servicio se hace de manera directa, que son las mujeres en edad de 15 a 50 años de la ciudad de Loja, pertenecientes a un estrato socioeconómico medio/medio, medio alto y alto. Los cuales tienen la necesidad de adquirir el servicio del cuidado de sus hijos, mientras desarrollan sus actividades laborales.

**Figura 32.**

*Plaza del servicio*



*Nota. Elaboración autora del proyecto.*



**Promoción** - Este punto es una parte esencial para la guardería ya que, al promocionar el servicio al cliente, este puede persuadir al consumidor para que adquiera el servicio. Para poder promocionar podemos hacer charlas a los padres y madres de familia con personal previamente capacitado. También desarrollar actividades de promoción ya sean por radio, tv, con mensajes para que los padres y madres de familia puedan entender los anuncios.

### **Estudio técnico**

Es objetivo principal es determinar los requerimientos básicos para el proceso productivo, tomando en cuenta los datos obtenidos del estudio de mercado, para determinar la tecnología, el espacio físico y los recursos humanos adecuados.

La importancia de este estudio se debe a la posibilidad de realizar una evaluación económica de las variables técnicas del proyecto, lo que permite una estimación precisa o aproximada de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto; además de brindar información útil para la investigación económica- financiera.

#### **7.2.1. Tamaño y localización**

##### **Tamaño de la empresa**

Hace referencia a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de su funcionamiento.

##### **- Capacidad Instalada.**

Para determinar el volumen máximo del servicio de guardería infantil. Se tomó en consideración el flujo de niños detallados en la demanda insatisfecha. Donde se tomaron en cuenta todos los recursos disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, entre otros. La guardería ``MINIPASOS`` estará diseñada con una capacidad para 3 aulas, y un flujo máximo de 6 niños por aula, siendo estas cómodas y confortables para cada uno de los niños. Recalcando que se atenderá en tres horarios. Una vez determinada la capacidad instalada de la empresa, la misma que es de 18 niños en cada horario, esta se la relaciona directamente con la demanda insatisfecha, es decir los 18.171 niños.

La guardería estará diseñada en función del local donde funcionará, misma que tendrá las diferentes divisiones:

- 1 cocina
- 1 oficina
- 1 sala de juegos
- 1 sala de espera
- 1 comedor
- 2 baños
- 3 dormitorios

El espacio físico que vamos a necesitar. En caso de entrar 8 camas en cada dormitorio; se le multiplicaría lo que son las 6 camas en cada dormitorio, siendo 3 dormitorios dándonos 18 plazas disponibles por cada horario. En este caso se tiene tres horarios que contemplan en la mañana, tarde y noche, las tres jornadas se las multiplican por las 18 plazas, lo cual tendríamos 54 plazas por día.

**Tabla 44.**

*Capacidad instalada*

<b>Horarios</b>	<b>Dormitorios</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Capacidad por dormitorio.</b>
<b>8am - 12am</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		18	
<b>2pm 6pm</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		18	
<b>8 pm - 12pm</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		18	
<b>Total</b>			<b>54</b>

*Nota. La presente tabla indica la cantidad de producción que determina el máximo rendimiento posible, teniendo en cuenta los recursos empleados en un periodo de tiempo.*

### **Descripción**

La empresa estima una capacidad instalada de 18 niños por cada horario, teniendo una capacidad de 54 plazas al día.

## - Capacidad Utilizada

En este caso siendo una empresa de servicios, la capacidad instalada viene a ser la misma capacidad utilizada, ya que, teniendo 54 plazas disponibles en el mes, este se le multiplicaría por los 12 meses que tiene el año, el cual nos daría 648 plazas al año.

**Tabla 45.**

*Capacidad utilizada*

Horarios	Dormitorios	Capacidad instalada	Capacidad por dormitorio.
<b>8am - 12am</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		<b>18</b>	
<b>2pm 6pm</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		<b>18</b>	
<b>8 pm - 12pm</b>	1	6 niños	1 año a 2 años
	2	6 niños	2 años a 3 años
	3	6 niños	3 años a 4 años
		<b>18</b>	
<b>Capacidad Utilizada (mes)</b>			<b>54</b>
<b>Capacidad Utilizada (año)</b>			<b>648</b>

*Nota. La presente tabla indica la capacidad que se tiene al mes y por ende en el año.*

## Localización

La localización nos permitirá identificar y así analizar los diferentes aspectos del lugar donde se instalará la guardería. El proyecto de la guardería ``MINI PASOS``, estará ubicada en el centro de la ciudad, este servicio se les ofertara a las personas que requieran adquirir el servicio como es el cuidado de sus niños.

### Macro localización.

- País: Ecuador
- Región 7
- Provincia Loja
- Cantón Loja

El proyecto se ubicará en la Ciudad de Loja, que corresponde a la zona 7 del Ecuador.

La empresa ``MINI PASOS``, estará ubicada en la ciudad del Loja, provincia de Loja. La disponibilidad de los clientes potenciales, hizo que se implemente la guardería en la ciudad, además de contar con familias crecientes en la ciudad.

**Figura 33.**

*Ubicación*



*Nota. La siguiente figura muestra la macro localización de la ciudad de Loja. Fuente. Google Maps.*

### **Micro localización**

Se escogieron dos posibles lugares que se detallaran a continuación.

- Daniel Álvarez
- Parte céntrica de la ciudad

De las dos alternativas se dio como mejor opción para instalar la guardería es en la Daniel Álvarez, de acuerdo a las encuestas aplicadas a los demandantes del servicio.

- Cantón: Loja
- Ciudad: Loja
- Parroquia: Punzara
- Calles: Benjamín Carrión y Diego Portales

**Figura 34.**

*Micro localización*



*Nota. La siguiente figura muestra la micro localización de la ciudad de Loja. Fuente. Google Maps.*

### **Factores de localización**

Para determinar la micro localización se tomó en cuenta los siguientes factores:

- **Transporte:** al estar ubicada en la parte central de la ciudad, tienen disposición a casi todas las líneas de buses. Además, se puede acceder a través de servicios de taxi o ya sea en vehículo propio.

- **Servicios básicos:** La ciudad de Loja cuenta con todos los servicios básicos, necesarios para la implementación de la nueva empresa como son: Luz, agua, teléfono e internet.
- **Disponibilidad y costos de mano de obra:** En la ciudad de Loja se ha convertido en un centro muy dinámico, por lo que en la actualidad existen profesionales adecuados para realizar las actividades tanto administrativas y las laborales que requiere la empresa.
- **Área de local:** la empresa arrendara un espacio para instalar la maquinaria y las oficinas para el desarrollo de las actividades.
- **Estructura impositiva y legal:** Para constituir la empresa son obligatorios los permisos de funcionamiento los cuales incluyen los contratos de arriendo, RUC, permisos de bomberos y las patentes, los cuales son entregados por las personas pertinentes de la localidad.
- **Accesibilidad local:** La ciudad de Loja cuenta con vías en buen estado los cuales permitirán el fácil acceso de la empresa a sus proveedores.

### **7.2.2. Ingeniería del proyecto**

El objetivo de este estudio es dar soluciones en cuanto a: seguridad, alimentación, y los espacios adecuados para que los niños se sientan contentos. Ya que la mayor parte de los demandantes confían en que el centro les brinde estimulación temprana, cuente con una buena infraestructura, personal calificado, que les garantice a los padres y madres de familia que sus hijos estén bien.

### **Descripción del servicio**

La empresa dispondrá de los siguientes servicios para los nuestros clientes: cuidado de los niños, alimentación y materiales didácticos. Nuestra empresa dispondrá de equipo requerido como son:

- Materiales didácticos
- Útiles de aseo
- Útiles escolares
- Cunas o camas
- Servicios básicos
- Entre otros

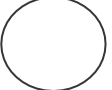
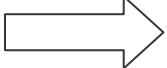
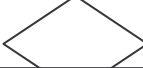







### 7.2.3. Diagrama de flujo

Para este proyecto se utilizarán símbolos internacionalmente aceptados para representar las actividades realizadas de acuerdo a la administración por procesos.

#### “Símbolos estándar para diagramas de flujo”

**Tabla 46.**

*Símbolos del diagrama de flujo*











Símbolo	Descripción
	Operación: se utiliza cada vez que ocurra un cambio en un ítem.
	Movimiento/transporte: se utiliza para indicar movimiento del PROCESO entre locaciones
	Punto de Decisión: Enseña el punto del proceso en el cual se va a tomar una decisión
	Control: se utiliza para indicar que el flujo del proceso se ha detenido, de manera que pueda evaluarse la cantidad del proceso
	Documentación: indica que el proceso de una actividad incluye información registrada en papel
	Espera: Se utiliza cuando un ítem o una persona debe esperar
	Archivo: Es utilizada cuando existe una condición de almacenamiento controlado y se requiere un orden para que el ítem pase a la siguiente actividad programada
	Dirección de Flujo: denota la dirección y el orden que corresponde a los pasos del proceso
	Conector: Indica que el proceso de esa parte del diagrama de flujo servirá como la entrada para otro diagrama de flujo
	Límites: indica el inicio y el fin del proceso

*Nota. Simbología del diagrama de flujo.*

**Diagrama de procesos para el funcionamiento de la empresa de servicios ``mini pasos``.**

**Tabla 47.**

*Flujo grama de procesos con tiempos y movimientos*

N°	Etapas del proceso.	Operación	Control	Demora	Límite	Tiempo en minutos.
1	Recepción de los niños en el centro infantil.					15 min
2	Recepción de sus pertenencias					15 min
3	Ingreso al área de aprendizaje					5 min
4	Desarrollo de actividades.					60min
5	Lonche					30 min
6	Desarrollo de actividades.					65 min
7	Proporcionar el almuerzo/merienda					50 min
8	Dirigirlos al área que pertenece.					5 min
9	Asear personal de los niños					40 min
11	Salida de los niños					15 min
						<b>300 min 5h</b>

*Nota. La presente tabla muestra el flujo grama de procesos en tiempos y movimientos del proceso para el funcionamiento de la empresa.*



## **Normas**

Debe tener en cuenta las necesidades de cada niño y debe permitir el descubrimiento de sus propias capacidades, para ellos se necesitan:

- Espacios amplios e interrelacionados.
- Espacios transparentes y soleados.
- Espacios educativos.
- Pero también espacios accesibles y seguros.

Normalmente, el equipo imprescindible incluye:

- Pañales y toallitas.
- Crema para el pañal y una hidratante corporal. Si el niño ya sale al patio a jugar, una crema con protección solar.

Ropa de cambio: bodys, pantalón, camiseta y calcetines. Tendremos que cambiarla con frecuencia. Además, hay que tener en cuenta que la ropa debe ser cómoda para que el niño goce de un mayor rendimiento en la guardería durante su jornada en ella. Por regla general, toda la ropita que los peques lleven a la guardería debe ir marcada con su nombre: los baberos (en caso de tenerlos), etc.

- Biberones o, si ha llegado la hora de dejar el biberón, un vaso antigoteo.
- Baberos.
- Una bolsa o mochilita para guardar las cosas del niño, en la que guardar sus cosas y otra que los peques llevan y traen cada día.
- Un peine o un cepillo y colonia.

A medida que avance el curso, las educadoras nos irán indicando las nuevas necesidades de cada niño/a.

### **7.2.4. Componente tecnológico.**

Los materiales principales que se utilizarán en la guardería serán los materiales didácticos de acuerdo a cada edad de los niños, con el fin de proporcionarles todos los elementos necesarios para la diversión y entretenimiento de los niños.

Entre los juegos para el entretenimiento de los niños están:

**Tabla 48.**

*Juegos para el entretenimiento de los niños*

---

**Pinturas**



---

**Laberintos en formas para ejercitar la psicomotricidad.**



---

**Vallas infantiles con colchonetas**



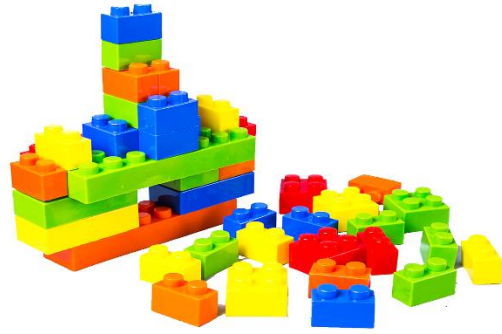
---

**Rompecabezas**



---

**Legos**



---

**Sillas y mesas**



---

**Repisas**



---

**Juguetes.**



---

**Materiales escolares.**



---

*Nota. La presente tabla indica los juguetes necesarios para el área recreacional de los niños.*

**Tabla 49.**

*Equipos de seguridad*

---

<b>Extintores</b>	<b>2 extintores CO2</b> <b>Precio \$15 c/u</b>
-------------------	---



---

<b>Cámaras de seguridad</b>	<b>de</b> <b>Cámara de seguridad</b> <b>360</b> <b>Precio \$60</b>
-----------------------------	--



---

*Nota. La presente tabla indica los equipos de seguridad necesarios para la empresa*

### 7.2.5. Infraestructura física.

En cuanto al requerimiento de infraestructura las normas básicas delimitan que la guardería debe tener un espacio de 2x2 por cada niño.

Se incluye en la infraestructura, salida de emergencias, parque recreativo, baños, cuartos, cuarto de aseo, pasillo, sala de películas, sala de juegos, comedor, cuarto de atención a padres de familia o sala de espera.

**Figura 35.**

*Distribución de la planta*



*Nota. Elaboración autora del proyecto*

A continuación, se describe cada una de las áreas con la que contaría la guardería:

- **Cuarto de aseo:** En este espacio se colocará todos los utensilios de limpieza, para que la guardería se encuentre en un espacio limpio.
- **Baños:** Este espacio estará dispuesto para el aseo de los niños, teniendo sus divisiones tanto para las niñas, como para los niños.
- **Dormitorios:** Este lugar está reservado para el descanso de los niños, el cual estará equipado con cunas para los bebés y camas para los niños más grandes.

- **Sala de reuniones:** Área dispuesta para tratar temas importantes en cuanto al cuidado de los niños.
- **Oficina:** Espacio apropiado para la gestión administrativa de la empresa.
- **Cocina:** Área para la preparación de los alimentos, manteniendo las normas de higiene al momento de manipular los alimentos y así evitar algún tipo de enfermedades estomacales.
- **Comedor:** Área destinada para brindarles a los niños la alimentación, misma que contara con sillas y mesas para los niños.
- **Sala de películas:** Espacio adecuado para que el niño pueda distraerse a través de videos educativos.
- **Sala de juegos:** Área apropiada para que los niños puedan desenvolverse y puedan irse desarrollando a través del juego.
- **Sala de espera:** Área disponible para que el padre o madre del niño pueda esperar mientras su hijo ingrese o salga de la guardería.

#### **7.2.6. Diseño organizacional**

El propósito de este proyecto es elaborar una propuesta organizacional sólida para el centro infantil, en la cual se identificaran varios aspectos importantes, tales como: la razón social, logo y eslogan adecuados los cuales nos permitirán diferenciarse de la competencia, y a la vez que los usuarios del servicio puedan identificarnos con facilidad; definir fácilmente cada funciones y actividades de los trabajadores que laboraran en la empresa y finalmente desarrollar en conjunto un filosofía empresarial de la misma, la cual estará integrada por un misión, visión, valores y principios. políticas que ayudaran a lograr los objetivos del proyecto.

#### **Objetivos de la estructura organizacional**

##### **Objetivo general**

Elaborar una propuesta de estructura organizacional para la empresa, presentando un manual de funciones, organigrama estructural, funcional y de posición, con una clara división de responsabilidades que permitirán el desarrollo ordenado de las funciones y operaciones para el buen funcionamiento de la empresa.

##### **Actividades a desarrollar.**

- Identificar la filosofía empresarial de la guardería, si como el nombre, logotipo y slogan.

- Determinar la base legal para la constitución de la guardería.
- Elaborar un organigrama estructural, funcional, y de posición.
- Elaborar un manual de funciones para el personal que laborara en la guardería.

### **Aspecto estratégico**

#### **Nombre o razón social**

La razón social o nombre que tendrá la guardería será ``MINI PASOS`` misma que se dedicará al cuidado y desarrollo integral de niños menos a 5 años, el cual busca satisfacer las necesidades de los usuarios a través de un servicio de calidad.

#### **Logotipo**

Es la representación gráfica el cual le sirve a la empresa como un identificador visual.

#### **Figura 36.**

*Logotipo*



*Nota. Elaboración autora del proyecto.*

#### **Misión**

``MINI PASOS`` brinda servicios educativos de alta calidad que promuevan el aprendizaje activo, abierto e inclusivo de los niños, formándole en valores morales, éticos y culturales que les permitan desarrollar todo su potencial y habilidades individuales al involucrarse y asociarse con las familias en este proceso para lograr la armonía en su crianza individual”.

## Visión

“MINI PASOS en el 2026 será un referente en la ciudad de Loja por el cuidado y desarrollo integral de los niños en horarios diurnos y nocturnos, logrando una identidad particular para nuestros alumnos, y educadores. ”

## Objetivos organizacionales

- Ayudar a los niños y niñas en todos los aspectos que necesiten.
- Obtener un reconocimiento en el mercado local a través del servicio de cuidado diurno y nocturno de los niños.
- Contar con personal capacitado en la guardería.
- Ofrecer un servicio de calidad y calidez bajo la normativa técnica en cuidado y desarrollo integral de los niños, direccionado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

## Valores y principios

### Valores

- **Respeto:** Este es uno de los valores más importantes, puesto que permite al ser humano tener aprecio, reconocimiento y valoración ante las demás personas con las que vamos a convivir.
- **Responsabilidad:** En la guardería este valor es muy importante ya que los niños que están a nuestro cargo, son muy frágiles, por lo que nuestra misión es cuidar y protegerlos con la mayor responsabilidad.
- **Ética:** Toda persona independientemente de su condición física o mental, merece ser tratado con dignidad y respeto.
- **Optimismo y amor:** Brindar el mayor afecto y comprensión posible, el entorno debe ser rodeado de un ambiente lleno de palabras agradables, paciencia y dedicación con la finalidad de brindarles una buena calidad de vida.
- **Puntualidad:** Es uno de los valores que en el mayor de los casos no se toma con seriedad, y con ello ignoramos que es la clave en nuestra imagen personal y se plasma de manera directa o indirecta en nuestra carta de presentación como empresa/ negocio y no se diga como persona.
- **Paciencia:** Con los niños se necesita tener paciencia, y brindarles a los niños amor y comprensión.



## **Principios**

- Fomentamos que los niños respeten normas y consignas desde su libertad de ser, ayudándoles a organizar libremente su propia conducta.
- Invitamos a participar de las actividades y juegos teniendo en cuenta tiempos individuales para que los niños desarrollen de ese modo el sentido de la seguridad.
- Proponemos materiales y espacios para que adquieran y fortalezcan, progresivamente, un tono corporal vital, alegre, optimista, activo y resistente, acompañado de un estilo afectivo que le permita desarrollarse en plenitud.
- Construimos entornos cotidianos en lo que abunden estímulos sensoriales que faciliten desafíos y aventuras.
- Guiarlos para que logren desarrollar una óptima autonomía que les permita tener su modo de pensar, sentir, tomar una decisión ante una situación, problema y actuar en consecuencia.

## **Políticas de la empresa.**

- Brindar un servicio de calidad para los niños que asistan a la guardería.
- Fomentar un ambiente de respeto y compañerismo entre niños y el personal que labora en la empresa.
- Mantener abiertos los canales de comunicación entre el personal y los padres de familia, con el fin de solucionar cualquier inconveniente.
- Desarrollar el conocimiento de los niños mediante herramientas pedagógicas y psicológicas que permita un mayor grado de aprendizaje.

## **Políticas personales**

- El personal de la guardería será responsable de los niños desde el momento en que los padres de familia dejan a sus niños en la guardería, hasta que los vayan a retirar.
- El personal deberá aportar uniformes correspondientes como un distintivo ante los niños y los padres de familia.
- El personal encargado de la alimentación deberá presentar un menú semanal, el mismo que será evaluado por la administración de la guardería.
- Los docentes deberán presentar de manera mensual la planificación de las actividades a desarrollar.
-

## **Políticas padres de familia**

- La mensualidad de pago deberá ser cubierto como máximo los 10 primeros días del mes.
- Los padres de familia deberán cancelar el monto de la matrícula una vez iniciado el contrato.
- Los padres de familia deberán cumplir con los horarios escogidos para sus niños.
- Es responsabilidad de los padres de familia cuidar la higiene de los niños al momento de ingresar a la guardería.

### **7.2.7. Base legal de la compañía de responsabilidad limitada ``MINIPASOS. LTDA``.**

#### **Señor notario:**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase a insertar una constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

**Primera. – comparecientes:** Interviene en el otorgamiento de esta escritura la Sra. Patricia del Carmen Jimenez, con cedula de identidad 1104279995 de nacionalidad ecuatoriana, estado civil, soltera, radica en el domicilio, Zaragoza, España; La Srta., Lady Carolina Jimenez, con cedula de identidad 1150511978 de nacionalidad ecuatoriana radica en el domicilio, Loja- Sector nuevo amanecer.

**Segunda. – declaración de voluntad:** Los comparecientes declaran que constituyen como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterán 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.

**Tercera. – estatuto de la compañía.**

#### **Título i**

#### **Del nombre, domicilio, objeto y plazo.**

**Artículo 1º. – Nombre:** El nombre de la compañía que se constituye es ``MINI PASOS``.

**Artículo 2º. - Domicilio:** El nombre del domicilio principal de la compañía es en la ciudad de Loja. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3º. – Objeto:** El objeto de la compañía consisten en la prestación de servicios de guardería infantiles. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá establecer todos los actos y contratos permitidos por la ley.

**Artículo 4º. – Plazo:** El plazo de duración de la compañía es de 5 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo o podrá prolongarlo, sujetándose en cualquier caso a las disposiciones legales aplicables.

## **TITULO II**

**Del capital Artículo 5º. – Capital:** El capital social es de \$17.328,43 dólares de los Estados Unidos de América.

## **TITULO III**

### **Del gobierno y de la administración.**

**Artículo 6º. – Norma general:** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios y su administración al gerente.

**Artículo 7º. – Convocatorio:** La convocatoria a junta general la efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respeto de aquel en el que se celebre la reunión. En tales ochos días no se contarán el de la convocatoria ni el de la realización de la junta.

**Artículo 8º. – Quórum de instalación:** Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalara, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalarán con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de la Ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

**Artículo 9º. – Quórum de decisión:** Salvo disposición en contrario de la Ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.

**Artículo 10º. – Facultades de la junta:** Corresponde a la junta general, el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

**Artículo 11º. – Junta universal:** No obstante, lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedara válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

**Artículo 12º. –presidente de la compañía:** El presidente será nombrado por la junta general para un periodo de 2 años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuara en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Presidir las reuniones de la junta general a las que asista y suscribir, con el secretario/a las actas respectivas.
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación y extender el que corresponda a cada socio; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviese impedido de actuar, temporal o definitivamente.

**Artículo 13º. – Gerente de la compañía:** El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de 2 años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuara en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio;
- d) Ejercer la representación legal, judicial, y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y.
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

## TITULO IV

### Disolución y liquidación

**Artículo 14º. – Norma general:** La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma Ley.

**CUARTA. – APORTES:** Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7º, 103 o 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso.

Si se estipulase el plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenida en los artículos antes citados, se podrán elaborar el cuadro de suscriptores y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

**Tabla 50.**

*Aportes*

Nombre de los socios.	Capital suscrito.	Capital pagado.	Capital por pagar.	Capital total.
Patricia del Carmen Jimenez.	5.000,00	5.000,00	0,00	5.000,00
Lady Carolina Jimenez.	5.000,00	5.000,00	0,00	5.000,00
<b>Total.</b>				<b>10.000,00</b>

*Nota. Se presenta los aportes de cada uno de los socios en la empresa*

**Quinta. – nombramiento de administradores:** Para los periodos señalados en los artículos 12º y 13º del estatuto, se designa como presidente de la compañía a la Sra. Patricia del Carmen Jimenez, con cedula de identidad 1104279995 y como gerente de la misma a la Srta., Lady Carolina Jimenez, con cedula de identidad 1150511978 respectivamente.

**Disposición transitoria:** Los contratantes acuerdan autorizar al doctor José Luis Mendoza para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted, señor notario, se designará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

#### **7.2.8. Estructura empresarial.**

Permite definir las responsabilidades y funciones que deben cumplir todos los integrantes de la empresa. Para su cumplimiento la empresa ``MINI PASOS``, diseño una

estructura vertical para mejorar la comunicación, el orden y el control de los departamentos, con el fin de lograr los objetivos propuestos.

**Niveles jerárquicos:** Conforme a lo determinado a la administración de la empresa contara con los siguientes niveles.

- **Nivel ejecutivo:** Constituido por el gerente general.
- **Nivel asesor:** Se contará con un Asesor jurídico, nutricionista y medico pediátrica
- **Nivel de apoyo:** Estará constituido por la secretaria.
- **Nivel operativo:** Realiza las actividades principales de la empresa, el cual está dividido por los siguientes departamentos: alimentación, salud y educación.

**Organigramas**

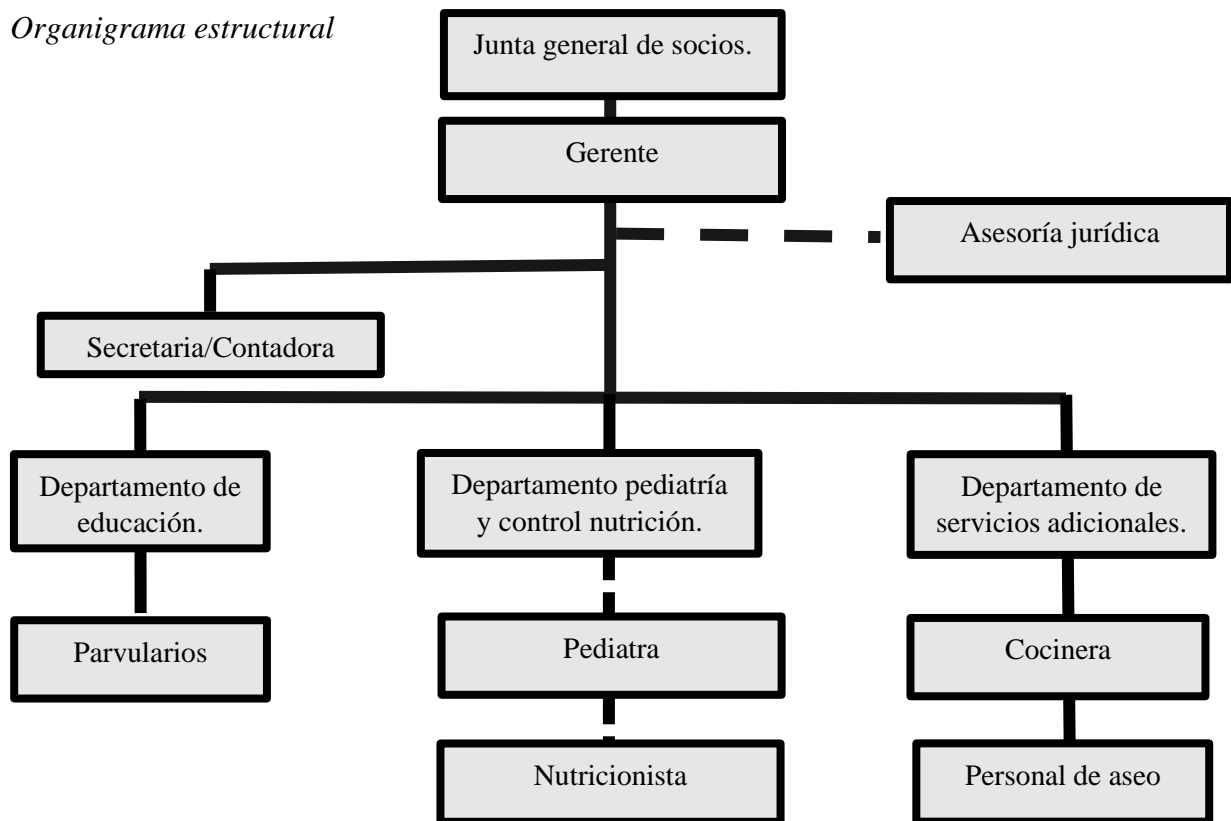
Es la representación gráfica de la estructura organizativa de la empresa se muestran las relaciones de dependencia entre los distintos roles dentro del grupo.

- **Organigrama Estructural de la empresa de servicios ``MINI PASOS``.**

Es muy importante el contar con un organigrama estructural dentro de la empresa, ya que la misma ayuda a organizar y asignar las funciones a cada uno de los trabajadores que laboren en la misma.

**Figura 37.**

*Organigrama estructural*



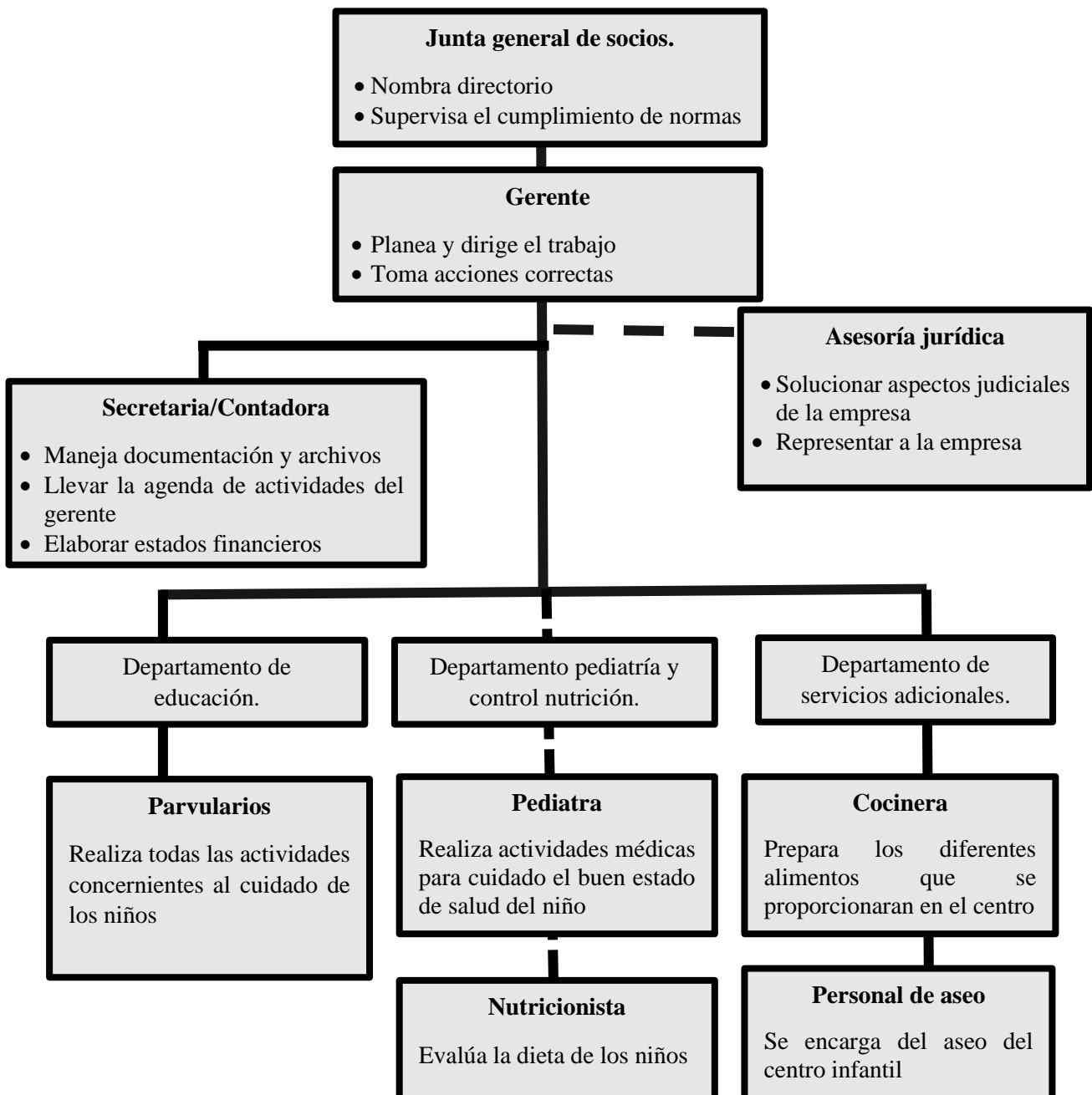
*Nota. Elaboración autora del proyecto.*

- **Organigrama Funcional de la empresa de servicio ``MINI PASOS``**

Representa las unidades administrativas, detallando las funciones básicas que cada uno de los departamentos. Para describir las funciones se inicia por las más importantes a menos importantes, en esta representación gráfica se da una visión general de las tareas básicas de cada unidad administrativa.

**Figura 38.**

*Organigrama funcional*



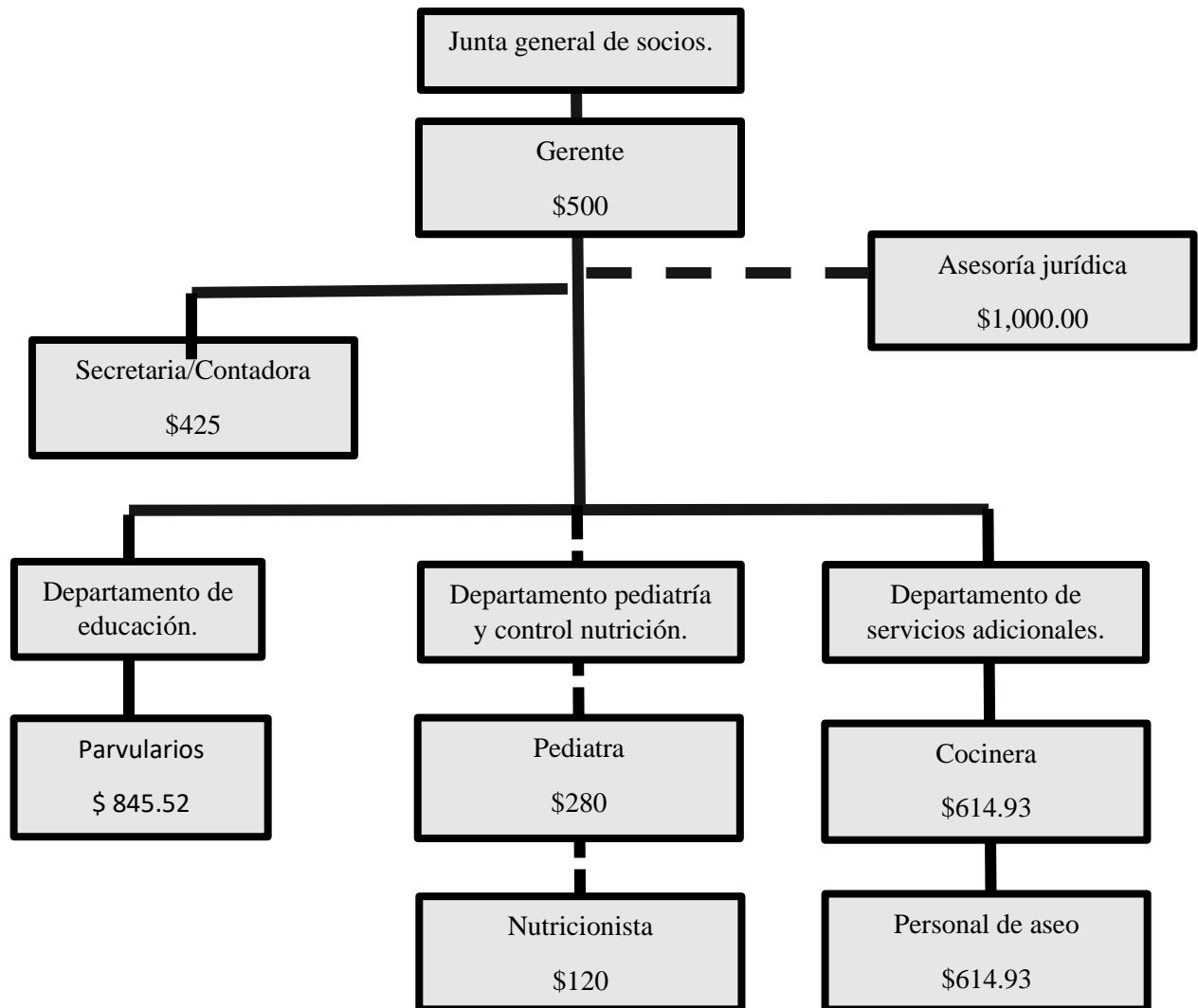
*Nota. Elaboración autora del proyecto.*

## Organigrama posicional de la empresa de servicios de guardería ``MINI PASOS``.

Es la representación gráfica que recoge los salarios de los miembros de cada puesto.

**Figura 39.**

*Organigrama posicional*



*Nota. Elaboración autora del proyecto.*



### 7.2.9. Manual de funciones

Los manuales de funciones que se va a utilizar son los siguientes: Junta general de socios, gerencia, secretaria, asesor jurídico, médico pediatra, área financiera, área de cocina, área pedagoga.

**Tabla 51.**

*Manuales de funciones*

<b>Nivel ejecutivo</b>	<b>Constituido por el gerente general.</b>	<b>CODIGO 01</b>
<b>Nivel asesor</b>	Se contará con un Asesor jurídico y medico pediátrica	<b>CODIGO 02</b>
<b>Nivel de apoyo</b>	Estará constituido por la secretaria.	<b>CODIGO 03</b>
<b>Nivel operativo</b>	Realiza las actividades principales de la empresa, el cual está dividido por los siguientes departamentos: financiero, cocina y pedagogía.	<b>CODIGO 04</b> <b>CODIGO 05</b> <b>CODIGO 06</b> <b>CODIGO 07</b>

*Nota. La presente tabla presenta los manuales de funciones de los que laboran en la empresa*

**Tabla 52.**

*Manual de funciones del gerente de la empresa*

#### MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES



**CÓDIGO: 01**

**Denominación del Puesto: GERENTE**

**Supervisa a: Todo el personal**

#### **FUNCIONES**

- Representar a la guardería en relaciones con otras instituciones públicas o privadas.
- Presentar un Plan anual de la guardería y un proyecto educativo.
- Coordinar y controlar el funcionamiento de toda la guardería.
- Dirigir el equipo de trabajo y coordinar sus actividades.
- Coordinar y gestionar la comunicación directa con los padres de familia.
- Motivar e incentivar constantemente al equipo de trabajo que está bajo su responsabilidad.
- Administrar de forma eficiente y efectiva los recursos de la guardería.

#### **PERFIL**

- Título profesional en Administración de Empresas.
- Trabajo en equipo.
- Disponibilidad de tiempo.
- Liderazgo y motivación

*Nota. Manual de funciones del gerente*

**Tabla 53.**

*Manual de funciones del asesor jurídico*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 02**

---

**Denominación del Puesto: ASESOR JURÍDICO**

**Supervisa a: La parte legal de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

- Prestar asesoramiento correcto y oportuno a los ejecutivos sobre distintas cuestiones jurídicas.
- Aconseja al gerente de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.
- Representa conjuntamente con el gerente, de manera judicial y extrajudicial a la guardería.
- Define políticas internas y supervisa.
- Propone e informa sobre proyectos en materia jurídica para la empresa.

---

**PERFIL**

- Título de abogado.
- Doctor en jurisprudencia.
- Mantiene la autoridad funcional, aconseja y recomienda, pero no toma decisiones y su participación es eventual.

---

*Nota. Manual de funciones del Asesor jurídico*

**Tabla 54.**

*Manual de funciones de la secretaria*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 03**

---

**Denominación del Puesto: SECRETARIA/ CONTADOR**

**Supervisa a: La parte financiera de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

- Ejecutar labores generales de oficina, llevar contabilidad
- Elaborar documentos necesarios en el proceso administrativo, declarar impuestos.
- Mantener actualizados el registro del personal que labora en la empresa.
- Recibir facturas, elaborar recibos y preparar nominas para el pago del personal-
- Elaborar y tramitar documentos utilizados en la guardería.
- Archivar documentos y expedientes tanto de asuntos generales como de los niños y personal que labora en la empresa.
- Registrar recados, avisos, indicaciones entre otros, que se requiera para mantener informados tanto al personal de la guardería, como a los padres de familia.
- Registrar permisos de las madres de los niños, con la finalidad de conocer las fechas que dejaran de asistir sus niños
- Guiar en la toma de decisiones sobre la labor presupuestaria y tributaria de la guardería.

---

**PERFIL**

- Título de tercer nivel. Ingeniero/a en contabilidad y auditoria
- Buena presencia.
- Experiencia en servicio al cliente.
- Persona organizada, con habilidades comunicativas, iniciativa y con energía.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Conocimientos en computación.

---

*Nota. Manual de funciones de la secretaria*

**Tabla 55.**

*Manual de funciones del médico pediatra*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 04**

---

**Denominación del Puesto: MEDICO PEDIATRA**

**Supervisa a: La parte legal de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

---

- Cumplimiento de las normas y procedimientos en materia de seguridad integral.
- Dar informes médicos de los niños.
- Vacunar y llevar el control de vacunación de los niños.
- Vigilar la dieta alimenticia de los niños.
- Administrar medicamentos prescritos en la receta del menor.
- Proporcionar primeros auxilios en caso de accidentes.
- Dar reportes por escrito de los niños que presenten síntomas de enfermedad.

---

**PERFIL**

---

- Título Profesional en pediatría.
- Experiencia laboral.
- Disponibilidad de tiempo.

---

*Nota. Manual de funciones del gerente*

**Tabla 56.**

*Manual de funciones del área pedagógica*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 05**

---

**Denominación del Puesto: PARVULARIA.**

**Supervisa a: La parte legal de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

- Supervisa, organiza y coordina las actividades.
- Promover, organizar, dirigir y ejecutar actividades para el desarrollo cognitivo, físico y afectivo social de los niños.
- Detectar y reportar los problemas de conducta, o algún tipo de problema que el niño tenga, con la finalidad de que se tomen las medidas necesarias.
- Realizar actividades utilizando los medios de la empresa.
- Elaborar planes de trabajo semanal y material didáctico con el objeto de estimular a los niños.
- Mantener una buena comunicación con los padres de familia, generando la participación permanente del mismo en el aprendizaje y desarrollo de los niños.
- Diseño y dirección en métodos de fácil aprendizaje para los niños.
- Manejar conocimientos sobre el buen trato, estilos de vida saludable, género, familia y diversidad.

---

**PERFIL**

- Título profesional en educación preescolar o psicología infantil.
- Disponibilidad de tiempo.
- Experiencia laboral.

---

*Nota. Manual de funciones del área pedagógica*

**Tabla 57.**

*Manual de funciones de la cocinera y personal de aseo*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 06**

---

**Denominación del Puesto: COCINERA Y AUXILIAR DE ASEO**

**Supervisa a: La parte legal de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

- Elaborar variedad de menús gastronómico para los niños.
- Administrar los recursos destinados a la cocina.
- Mantener el orden y el aseo en el puesto de trabajo.

---

**PERFIL**

- Disponibilidad de tiempo.
- Experiencia laboral.

---

*Nota. Manual de funciones de la cocinera y auxiliar de aseo*

**Tabla 58.**

*Manual de funciones del nutricionista*

---

**MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES**



**CÓDIGO: 07**

---

**Denominación del Puesto: NUTRICIONISTA**

**Supervisa a: La parte legal de la empresa.**

---

**FUNCIONES**

- Elaborar los menús, de acuerdo a los valores nutricionales requeridos para el sano desarrollo de los niños
- Supervisar las labores de preparación de los alimentos.

---

**PERFIL**

- Licenciatura, relacionada con aspectos de nutrición humana.
- Conocimientos de nutrición.

---

*Nota. Manual de funciones del nutricionista*

### 7.3. Estudio financiero.

#### 7.3.1. Inversiones

Para determinar el presupuesto de inversión es necesario especificar aquellos activos que son indispensables dentro de la empresa tales como: activos fijos, diferidos y capital de trabajo y de igual manera se debe realizar sus respectivas depreciaciones, amortizaciones y proyecciones.

##### 7.3.1.1. Inversión en activos fijos

Los activos fijos para este proyecto, se va a considerar todo el equipamiento para su funcionamiento; como son los equipos, suministros, muebles y enseres, mismos que son la principal inversión del proyecto, motivo por el cual se va a presentar a continuación las tablas con dichos rubros.

La maquinaria y equipos, muebles y enseres, equipos de seguridad, equipos de computación, adecuaciones, son destinados a equipar la guardería, siendo esta la principal inversión del proyecto. El cual se presenta a continuación:

#### - Maquinaria y equipo.

A continuación, se detallarán todos los equipos necesarios para el buen funcionamiento de la guardería.

**Tabla 59.**

*M0aquinaria y equipo*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unit</b>	<b>Total</b>
Cocina	1	Uni	299	299
Nevera	1	Uni	500	500
Microondas	1	Uni	95	95
Licuadora	1	Uni	68	68
<b>Total</b>				<b>962</b>

*Nota. La presente tabla indica la maquinaria y equipo necesario para que la empresa pueda llevar a cabo el proceso productivo.*

#### - Muebles y enseres

Son aquellos muebles los cuales van a ser colocados en las diferentes áreas de la guardería.



**Tabla 60.***Muebles y enseres*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unit</b>	<b>Total</b>
Sillas de madera	10	Uni	22,00	220,00
Mesas de madera	4	Uni	38,00	152,00
Escritorio	1	Uni	130,00	130,00
Sillas de espera	6	Uni	15,00	90,00
Pizarra	1	Uni	60,00	60,00
Sillas de bebes	10	Uni	70,00	700,00
Cunas	8	Uni	140,00	1.120,00
Camas de una plaza	10	Uni	90,00	900,00
Colchón para camas	10	Uni	30,00	300,00
Colchón para cunas	8	Uni	41,37	330,96
Corrales	5	Uni	99,48	497,40
Casilleros	1	Uni	220,00	220,00
Colchonetas	9	Uni	18,00	162,00
Comedor	1	Uni	120,00	120,00
Cajas de madera con numero	3	Uni	19,50	58,50
Kit de motricidad	2	Uni	190,00	380,00
Librero	1	Uni	150,00	150,00
Parlante	1	Uni	120,00	120,00
Resbaladeras plásticas.	1	Juegos	110,00	110,00
Casa de plástico	1	Juegos	139,99	139,9
Caballos brincadores	4	Uni	5,60	22,40
Columpio de plástico	1	Juegos	189,00	189,00
<b>Total</b>				<b>6.172,25</b>

*Nota. La presente tabla indica los muebles y enseres necesarios tanto para el área administrativa como en el área operativa.*

- **Equipos de seguridad**

Son los equipos que permitirán mantener la seguridad de la empresa, para que no corra riesgos de accidentes.

**Tabla 61.***Equipos de Seguridad*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>
Alarma contra incendios	2	Uni	25	50
Sistema cámara de seguridad	1	Uni	150	150
<b>Total</b>				<b>200</b>

*Nota. La presente tabla indica los equipos de seguridad necesarios para la prevención de accidentes dentro de la empresa.*

- **Equipos de computación**

Son los equipos esenciales en la oficina, los cuales nos permiten realizar tareas diarias y almacenar a información por ende nos permiten realizar las actividades contables.

**Tabla 62.***Equipos de computación*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>
Computadora	1	Uni	600	600
TV -32 Samsung	3	Uni	350	1.050
Impresora	1	Uni	90	90
<b>Total</b>				<b>1.740</b>

*Nota. La presente tabla indica los equipos de cómputo necesarios en el departamento administrativo.*

- **Resumen de activos fijos**

El valor total de los activos fijos que la empresa deberá disponer para el funcionamiento de las mismas es \$9,074.25

**Tabla 63.***Resumen de activos fijos*

<b>Detalle</b>	<b>Valor total</b>
Maquinaria y equipo	962,00
Muebles y enseres	6.172,25
Equipos de seguridad	200,00
Equipos de computación	1.740,00
<b>Total, activos fijos</b>	<b>9.074,25</b>

*Nota. La presente tabla indica el resumen de activos fijos y el valor correspondiente que la empresa deberá disponer para que pueda realizar sus actividades.*

### 7.3.1.2. Activo diferido

Al implementar un proyecto se debe cubrir con algunos gastos operativos, por ello dentro de la inversión en activos diferidos. Existen varios tipos de activos diferidos. A continuación, se detallará cada elemento que interviene dentro de este tipo de inversión:

- **Gastos de constitución**

**Tabla 64.***Gastos de constitución*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Aspectos legales	1	100,00
Patente municipal	1	200,00
Permiso de los bomberos	1	75,00
Permiso de funcionamiento	1	100,00
Estudio preliminar	1	500,00
<b>Total</b>		<b>975</b>

*Nota. La presente tabla indica los gastos de constitución necesarios para poner en marcha la guardería.*

- **Adecuación**

**Tabla 65.**

*Adecuación*

<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Adecuación del espacio físico	1.500,00
<b>Total</b>	<b>1.500,00</b>

*Nota. La presente tabla indica las adecuaciones que se necesitara para que pueda operar la guardería.*

- **Resumen inversión activos diferidos**

**Tabla 66.**

*Resumen inversión activos fijos*

<b>Detalle</b>	<b>Valor total</b>
Gastos de constitución	975
Adecuaciones	1.500,00
<b>Total, inversión fija</b>	<b>2.475,00</b>

*Nota. La presente tabla nos indica los activos diferidos necesarios para que la empresa lleve a cabo sus actividades.*

**7.3.1.3. Capital de trabajo.**

- **Servicios básicos**

Son los necesarios para una vida saludable de los niños, entre los cuales tenemos: luz y agua.

**Tabla 67.**

*Agua potable*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Total</b>
Agua potable	25	M <sup>3</sup>	11,15
<b>Total, mensual</b>			<b>11,15</b>
<b>Total, anual</b>			<b>133,8</b>

*Nota. La presente tabla nos indica uno de los servicios básicos como es el agua para que la empresa realice sus actividades.*

**Tabla 68.**

*Recarga de gas*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unit</b>
Recargo de gas	3	Cilindros	3
<b>Total, mensual</b>			<b>9</b>
<b>Total, anual</b>			<b>108</b>

*Nota. La presente tabla nos indica el recargo de gas para que la empresa realice sus actividades.*

**Tabla 69.***Energía eléctrica*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Total</b>
Energía eléctrica	129	Kw/h	28,38
<b>Total, mensual</b>			<b>28,38</b>
<b>Total, anual</b>			<b>340,56</b>

*Nota. La presente tabla nos indica uno de los servicios básicos como es la luz para que la empresa realice sus actividades.*

- **Material pedagógico**

Son aquellos materiales diseñados con la intención de facilitar el proceso de enseñanza de los niños.

**Tabla 70.***Material pedagógico*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>
Rompecabezas	8	Uni	2	16
Pelotas	5	Uni	1,5	7,5
Figuras geométricas	7	Juegos	12	84
Cuentos infantiles	10	Uni	2	20
Legos	8	Uni	5	40
Alfombra acolchada 4x6	2	Uni	30	60
Plastilinas	5	Caja	1	5
Lápices de colores	7	Caja	2	14
Cajas de crayones	5	Caja	2	10
Carros juguetes	8	Uni	5	40
Tambores	7	Uni	1,5	10,5
Tijeras	7	Uni	1,3	9,1
Títeres	5	Uni	2,5	12,5
Tarjetas de abecedario	4	Uni	0,5	2
Tarjetas de vocales	5	Uni	0,5	2,5
<b>Total</b>				<b>333,1</b>

*Nota. La presente tabla nos indica los materiales necesarios para el desarrollo y aprendizaje del niño.*

- **Utensilios de cocina.**

Son los desembolsos que se realiza para la adquisición de aquellos utensilios necesarios para la cocina.

**Tabla 71.***Utensilios de cocina*

Detalle	Cantidad	Unidad	Valor unitario	Total
Ollas grandes	2	Uni	32	64
Ollas pequeñas	4	Uni	25	100
Sartenes	1	Uni	18	18
Fuentes diferente tamaño	4	Uni	5	20
Platos plásticos	1	Docenas	6,6	6,6
Vasos plásticos	1	Docenas	4,8	4,8
Coladores	2	Uni	1,5	3
Cuchillos	2	Uni	2	4
Cucharas	16	Uni	1,25	20
Cucharones de madera	2	Uni	2,5	5
Exprimidor	1	Uni	3	3
<b>Total</b>				<b>248,4</b>

*Nota. La presente tabla nos indica los utensilios de cocina necesario para su desarrollo productivo.*

- **Mano de obra directa**

Son los pagos que se realiza al personal que labora ya sea de manera fija, como eventual.

**Tabla 72.***Mano de obra directa*

Nomina	Parvularios	Parvularios	Trabajadores	Enfermera
Sueldo Básico Unificado	450,00	450,00	450,00	600,00
Décimo Tercer Sueldo	37,50	37,50	37,50	50,00
Décimo Cuarto Sueldo	37,50	37,50	37,50	37,50
Aportes al IESS 11,15%	50,18	50,18	50,18	66,90
Aportes al IECE 0,5%	2,25	2,25	2,25	3,00
Fondos de Reserva	37,50	37,50	37,50	50,00
Parcial	614,93	614,93	614,93	807,40
Horas extras	230,60	-	-	-
Remuneración mensual	845,52	614,93	-	-
Número de Obreros	3,00	3,00	2,00	1,00
<b>Total, al Mes</b>	<b>2.536,57</b>	<b>1.844,78</b>	<b>1.229,85</b>	<b>807,40</b>
<b>Total, al Año</b>	<b>30.438,79</b>	<b>22.137,30</b>	<b>14.758,20</b>	<b>9.688,80</b>
<b>Total, Nómina mensual</b>			<b>6.418,59</b>	
<b>Total, Nomina anual</b>			<b>77.023,09</b>	

*Nota. La presente tabla indica el rol de pagos del personal que laborara en la empresa.*

**Tabla 73.***Mano de obra directa*

<b>Nomina</b>	<b>Médico pediatra</b>	<b>Nutricionista</b>
Sueldo Básico Unificado	280,00	120,00
Décimo Tercer Sueldo	-	-
Décimo Cuarto Sueldo	-	-
Aportes al IESS 11,15%	-	-
Aportes al IECE 0,5%	-	-
Fondos de Reserva	-	-
Total, Mes	-	-
Número de Obreros	-	-
<b>Total, al Mes</b>	<b>280,00</b>	<b>120,00</b>
<b>Total, al Año</b>	<b>3.360,00</b>	<b>1.440,00</b>
<b>Total, Nómina mensual</b>	<b>400,00</b>	
<b>Total, Nomina anual</b>	<b>4.800,00</b>	

*Nota. La presente tabla indica el rol de pagos del personal que laborara en la empresa de manera eventual.*

- **Indumentaria.**

Son aquellos dispensables para proyectar sus valores e identidad a través de sus trabajadores.

**Tabla 74.***Indumentaria*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>
Pantalón	16	Uni	14	224
Camiseta polo	16	Uni	10	160
<b>Total</b>				<b>384</b>

*Nota. La presente tabla nos indica la indumentaria necesaria para el personal que laborara en la empresa.*

- **Insumos.**

Son aquellos desembolsos que se utilizan para comprar las frutas, papillas, jugos, entre otros.

**Tabla 75.***Insumos*

Detalle	Cantidad	Unidad de medida	V. Unitario	Valor total
Pera	1	Caja	32,00	32,00
Uva	1	Caja	32,00	32,00
Durazno	1	Caja	53,00	53,00
Papaya	1	Caja	32,90	32,90
Naranja	1	Caja	4,00	4,00
Maduro	1	Caja	6,50	6,50
Coliflor	12	Unid	0,50	6,00
Papa	1	Arroba	5,00	5,00
Zanahoria	32	Libras	0,25	8,00
Brócoli	12	Unid	0,75	9,00
Avena	5	Unid	0,50	2,50
Coladas	8	Unid	1,00	8,00
Tapioca	8	Unid	1,25	10,00
Huevos	4	Cubeta	2,75	11,00
Espinaca	4	Unid	1,00	4,00
Azúcar	1	Arroba	10,50	10,50
Arroz	1	Quintal	42,00	42,00
Pollo	12	Unid	8,00	96,00
<b>Total, mensual</b>				<b>372,40</b>
<b>Total, anual.</b>				<b>4.468,80</b>

*Nota. La presente tabla nos indica los insumos necesarios para el desarrollo del niño.*

- **Menaje**

Artículos necesarios para para que el niño o niña pueda descansar.

**Tabla 76.***Menaje*

Detalle	Cantidad	Unidad	Valor unitario	Total
Juego de sabanas 1 plaza	20	Uni	18	360
Juego de sabanas para cuna	16	Uni	18	288
Cobija 1 plaza	20	Uni	10	200
Cobijas para cunas	16	Uni	10	160
Toallas	25	Uni	6	150
Almohadas	10	Uni	5	50
Almohadas para cuna	8	Uni	5	40
<b>Total</b>				<b>1.248</b>

*Nota. La tabla nos indica los artículos necesarios para que el niño pueda descansar.*

- **Resumen capital de trabajo**

**Tabla 77.**

*Resumen de capital de trabajo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor total</b>
Agua potable	11,15
Recargo de gas	9,00
Energía eléctrica	28,38
Material pedagógico	333,10
Utensilios de cocina	248,40
Mano de obra directa	6.818,59
Indumentaria	384,00
Insumos para el servicio	4.469
Menaje	1.248
<b>Total, costo de producción</b>	<b>13.549,42</b>

*Nota. La presente tabla nos indica el resumen del capital de trabajo.*

**Gastos de administración**

Comprenden los artículos necesarios.

**Tabla 78.**

*Teléfono e internet*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Total</b>
Teléfono e internet	1	Banda ancha.	40
<b>Total, mensual</b>			<b>40</b>
<b>Total, anual</b>			<b>480</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto del teléfono e internet necesarios para que la empresa realice sus actividades.*

- **Suministros de oficina**

Son los materiales necesarios para la oficina, para poder llevar a efecto las actividades administrativas.



**Tabla 79.***Suministros de oficina*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total, anual</b>
Resma de hojas papel boom	2	Uni	3,5	7	84
Perforadora	1	Uni	2,5	2,5	30
Grapadora	1	Uni	4,2	4,2	50,4
Carpeta archivadora	5	Uni	2,5	12,5	150
Carpetas	33	Uni	2	66	792
Esferos	4	Uni	0,5	2	24
Lápices	3	Uni	0,3	0,9	10,8
Tijeras	1	Uni	30	30	360
Corrector	2	Uni	0,6	1,2	14,4
Borrador	2	Uni	0,4	0,8	9,6
Marcadores	4	Caja	5	20	240
Calculadora	1	Uni	12	12	144
Goma en barra	2	Uni	0,8	1,6	19,2
Tinta negra impresora	1	Uni	5	5	60
Tinta color impresora	1	Uni	5	5	60
Facture ro	2	Paquete de 200	14	28	336
<b>Total</b>				<b>198,7</b>	<b>2.384,40</b>

*Nota. La presente tabla nos indica el presupuesto de los suministros de oficina necesarios para que la empresa realice sus actividades.*

- **Suministros de limpieza.**

Son aquellos suministros necesarios los cuales nos permiten mantener el local en óptimas condiciones de limpieza.

**Tabla 80.***Suministros de limpieza*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total, anual</b>
Desinfectante	3	Uni	3	9	108
Escobas	3	Uni	2	6	72
Trapeador	2	Uni	2,5	5	60
Cloro	1	Uni	2	2	24
Guantes	2	Uni	1,5	3	36
Balde	2	Uni	3,5	7	84
Basureros externos (desechos orgánicos e inorgánicos)	2	Uni	18	36	432
Basureros internos	4	Uni	7	28	336
Jabón liquido	2	Uni	3,5	7	84
Lava	2	Uni	2,9	5,8	69,6
Lustre	4	Uni	0,3	1,2	14,4
Esponjas	3	Uni	0,8	2,4	28,8
<b>Total</b>				<b>112,4</b>	<b>1.348,80</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de los suministros de limpieza necesarios para que la empresa realice sus actividades de limpieza.*

- **Remuneraciones administrativas.**

Son los pagos que se realiza al personal que labora ya sea de manera fija, como eventual.

**Tabla 81.**

*Remuneraciones administrativas*

<b>Nomina</b>	<b>Gerente</b>	<b>Secretaria/Contadora</b>	<b>Asesor jurídico</b>
Sueldo Básico Unificado	500,00	425,00	-
Décimo Tercer Sueldo	41,67	35,42	-
Décimo Cuarto Sueldo	35,42	35,42	-
Aportes al IESS 11,15%	55,75	47,39	-
Aportes al IECE 0,5%	2,50	2,13	-
Fondos de Reserva	41,67	35,42	-
Total, Mes	677,00	580,76	-
Número de Obreros	1,00	1,00	-
<b>Total, al Mes</b>	<b>677,00</b>	<b>580,76</b>	<b>-</b>
<b>Total, al Año</b>	<b>8.124,00</b>	<b>6.969,15</b>	<b>1.000</b>
<b>Total, Nómina mensual</b>		<b>1.257,76</b>	
<b>Total, Nomina anual</b>		<b>16.093,15</b>	

*Nota. La presente tabla nos indica el rol de pagos del personal administrativo de la empresa.*

- **Arriendo**

Son los costos necesarios de arrendamiento de espacio físico donde se llevará a cabo todas las actividades de la empresa.

**Tabla 82.**

*Arriendo*

<b>Detalle</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total, anual</b>
Arriendo	600	600	7.200
<b>Total</b>		<b>600</b>	<b>7.200</b>

*Nota. La presente tabla indica el valor de arriendo para que la empresa realice sus actividades.*

- **Resumen gastos de administración**

El valor total de los gastos de administración es de \$2.648,86

**Tabla 83.**

*Resumen gastos de administración*

<b>Descripción</b>	<b>Valor total</b>
Teléfono e internet	480,00
Suministros de oficina	198,70
Suministros de limpieza	112,40
Remuneraciones administrativas	1.257,76
Presupuesto de arriendo	600,00
<b>Total, gastos de administración</b>	<b>2.648,86</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de los gastos de administración.*

## Gastos de venta

### - Publicidad

Son aquellos gastos por concepto de publicidad en los diferentes medios de comunicación, cuya finalidad es la de dar a conocer a la nueva guardería y de esa forma atraer clientes.

#### Tabla 84.

##### *Publicidad*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Volantes	500	0,029	14,5
Publicidad por radio centinela del sur (2 cuñas diarias)	60	2,5	150
Publicaciones en redes sociales	1	15	15
<b>Total</b>			<b>179,5</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de publicidad necesarios para que la empresa realice sus actividades promocionales.*

### - Resumen capital de trabajo

El valor total del capital de trabajo que la empresa deberá disponer para el funcionamiento de las mismas es \$16.377,78

#### Tabla 85.

##### *Resumen capital de trabajo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor total</b>
Costo de producción	13.549,42
Gastos administrativos	2.648,86
Gastos de venta	179,50
<b>Total</b>	<b>16.377,78</b>

*Nota. La presente tabla indica el resumen de capital de trabajo y el valor correspondiente que la empresa deberá disponer para que pueda realizar sus actividades.*

## Depreciaciones

Es la herramienta, mediante la cual se registra el desgaste o pérdida de valor que sufre un bien por el uso del mismo con el pasar del tiempo.

**Tabla 86.***Depreciaciones*

<b>Descripción</b>	<b>Años v. útil</b>	<b>Costo</b>	<b>% depre.</b>	<b>Depre. anual</b>	<b>V. Residual.</b>
Equipo de producción	10	962	10%	96,2	481,0
Muebles y enseres	10	6.172,25	10%	617,2	3.086,1
Equipos de seguridad	10	200	10%	20,0	100,0
Equipos de computación	3	1.740	33,33%	579,9	-
Equipos de computación	3	1.740	33,33%	579,9	579,9
<b>Total</b>				<b>1893,3</b>	<b>4.247,1</b>

*Nota. La presente tabla nos indica las depreciaciones.*

**Amortización de activos**

Esta herramienta reconoce los gastos en que va a incurrir.

**Tabla 87.***Amortización de activo diferido*

<b>Años</b>	<b>Amortización anual</b>	<b>Amortización acumulada</b>	<b>Valor Total</b>
0			2.475,00
1	495	495	1.980
2	495	990	1.485
3	495	1.485	990
4	495	1.980	495
5	495	2.475	-

*Nota. La presenta tabla nos indica la amortización del activo diferido.*

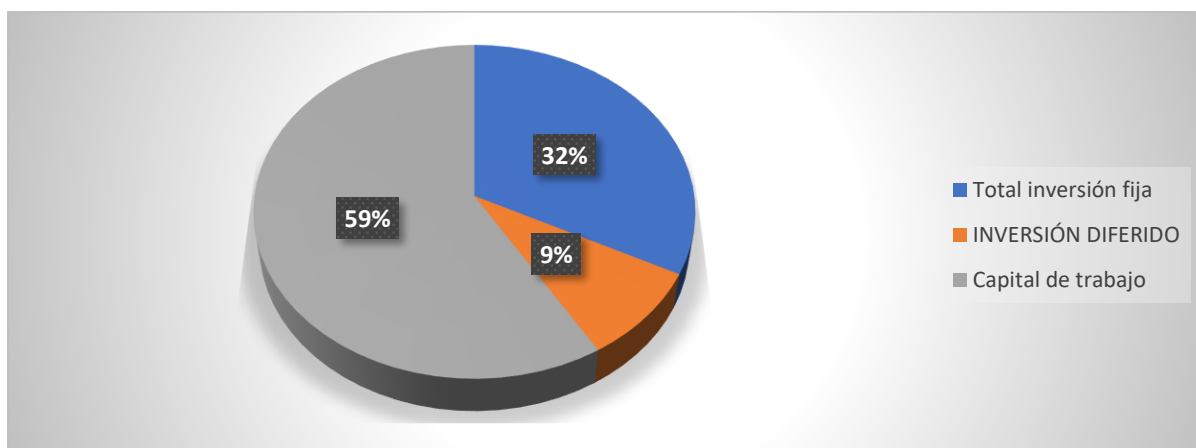
**7.3.2. Resumen de la inversión del proyecto.****Tabla 88.***Resumen de inversión de proyectos*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje %</b>
Total, inversión fija	9.074	32%
Inversión diferida	2.475	9%
Capital de trabajo	16.378	59%
<b>Total</b>	<b>27.927,03</b>	<b>100%</b>

*Nota. La presente tabla indica el valor total de la inversión necesaria para que la empresa inicie sus actividades.*

**Figura 40.**

*Resumen de la inversión*



*Nota. La presente figura nos indica el resumen de la inversión.*

#### **7.3.2.1. Financiamiento.**

Para poner en marcha el proyecto de la guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, se requiere tener una inversión inicial de \$27,927.03, donde el 36% de este valor será financiado por el autor del proyecto y la diferencia que es el 64% a través de un crédito en una institución financiera.

**Tabla 89.**

*Financiamiento de la inversión*

Detalle	Valor	Porcentaje %
Capital de socios.	10.000,00	36%
Capital financiado.	17.927,03	64%
<b>Total.</b>	<b>27.927,03</b>	<b>100%</b>

*Nota. La presente tabla nos indica la división para su respectivo financiamiento.*

#### **Amortización del capital financiado.**

Para cubrir con la inversión inicial y poner en marcha la nueva guardería se solicitará un financiamiento al ban ecuador como se muestra a continuación.

**Tabla 90.**

*Capital financiado*

Capital	17.927,03		Interés
Tasa interés	12%	Ban ecuador	0,03
Plazo	5 años	Trimestral	
Cuotas	20	4	

*Nota. La presente tabla indica el capital financiado.*

**Tabla 91.***Amortización del préstamo*

<b>Trimestral</b>	<b>Capital/ amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Saldo</b>
0				17.927,03
1	896,35	537,81	1.434,16	17.030,68
2	896,35	510,92	1.407,27	16.134,33
3	896,35	484,03	1.380,38	15.237,98
4	896,35	457,14	1.353,49	14.341,62
5	896,35	430,25	1.326,60	13.445,27
6	896,35	403,36	1.299,71	12.548,92
7	896,35	376,47	1.272,82	11.652,57
8	896,35	349,58	1.245,93	10.756,22
9	896,35	322,69	1.219,04	9.859,87
10	896,35	295,80	1.192,15	8.963,51
11	896,35	268,91	1.165,26	8.067,16
12	896,35	242,01	1.138,37	7.170,81
13	896,35	215,12	1.111,48	6.274,46
14	896,35	188,23	1.084,59	5.378,11
15	896,35	161,34	1.057,69	4.481,76
16	896,35	134,45	1.030,80	3.585,41
17	896,35	107,56	1.003,91	2.689,05
18	896,35	80,67	977,02	1.792,70
19	896,35	53,78	950,13	896,35
20	896,35	26,89	923,24	- 0,00

*Nota. La presente tabla indica la amortización del crédito.*

**Costo total de producción**

Aquí se consideran los costos que incurren en el proyecto, así como los ingresos que se va a obtener.

Formulas

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + GA + GV + GF + OG.$$

**Tabla 92.***Costo total de producción*

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>
<b>1. Costos De Producción</b>	
Costo Primo	
Agua potable	133,80
Recargo de gas	108,00
Energía eléctrica	340,56
Mano de Obra Directa	81.823,09
Material pedagógico	333,10
Utensilios de cocina	248,40
Indumentaria	384,00
Menaje	1.248,00
Insumos para el servicio	4.468,80
Depreciación equipo de producción	481,00
Depreciación muebles y enseres	3.086,13
Depreciación equipos de seguridad	100,00
<b>Total, costo de producción</b>	<b>92.754,87</b>
<b>2. Costo de operación</b>	
<b>Gastos administración</b>	
Teléfono e internet	480,00
Suministros de oficina	198,70
Suministros de limpieza	112,40
Remuneraciones administrativas	16.093,15
Arriendo	600,00
Depreciación Equipos de computo	579,94
<b>Total, gasto administración</b>	<b>18.064,19</b>
<i>Gasto de Venta</i>	
Publicidad	179,50
<b>Total, gasto de venta</b>	<b>179,50</b>
<i>Gastos financieros</i>	
Intereses	1.989,90
<b>Total, gastos financieros</b>	<b>1.989,90</b>
<i>Otros gastos.</i>	
Amortización de activo diferido	495,00
Amortización del crédito	4.278,95
<b>Total, otros gastos</b>	<b>4.773,95</b>
<b>Total, costo de operación</b>	<b>25.007,54</b>
<b>Costo total</b>	<b>117.762,41</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo total de producción.*

### **7.3.2.2. Estructura de costos y presupuesto de ingresos**

Aquí se consideran los costos que incurren en el proyecto, así como los ingresos que se va a obtener.

**Tabla 93.***Presupuesto del costo total de operación*

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
1. costos de producción					
Costo primo					
Agua potable	133,80	140,49	147,51	154,89	162,63
Recargo de gas	108,00	113,40	119,07	125,02	131,27
Energía eléctrica	340,56	357,59	375,47	394,24	413,95
Mano de Obra Directa	81.823,09	85.914,24	90,209,95	94.720,45	99.456,47
Material pedagógico	333,10	349,76	367,24	385,60	404,89
Utensilios de cocina	248,40	260,82	273,86	287,55	301,93
Indumentaria	384,00	403,20	423,36	444,53	466,75
Menaje	1.248,00	1.310,40	1.375,92	1.444,72	1.516,95
Insumos para el servicio	4.468,80	4.692,24	4.926,85	5.173,19	5.431,85
Depreciación equipo de producción	481,00	481,00	481,00	481,00	481,00
Depreciación muebles y enseres	3.086,13	3.086,13	3.086,13	3.086,13	3.086,13
Depreciación equipos de seguridad	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Total, costo de producción</b>	<b>92.754,87</b>	<b>97.209,26</b>	<b>101.886,37</b>	<b>106.797,33</b>	<b>111.95,84</b>
2. Costo de operación					
<i>Gastos Administración</i>					
Teléfono e internet	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
Suministros de oficina	198,70	208,64	219,07	230,02	241,52
Suministros de limpieza	112,40	118,02	123,92	130,12	136,62
Remuneraciones administrativas	16.093,15	16.897,81	17.742,70	18.629,83	19.561,32
Arriendo	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Depreciación Equipos de computo	579,94	579,94	579,94	579,94	579,94
<b>Total, Gasto Administración</b>	<b>18.064,19</b>	<b>18.938,40</b>	<b>19.856,33</b>	<b>20.820,15</b>	<b>21.832,16</b>
<i>Gasto de Venta</i>					
Publicidad	179,50	188,48	197,90	207,79	218,18



<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Total, gasto de venta</b>	<b>179,50</b>	<b>188,48</b>	<b>197,90</b>	<b>207,79</b>	<b>218,18</b>
<i>Gastos Financieros</i>					
Intereses	1.989,90	1.559,65	1.129,40	699,15	268,91
<b>Total, Gastos Financieros</b>	<b>1.989,90</b>	<b>1.559,65</b>	<b>1.129,40</b>	<b>699,15</b>	<b>268,91</b>
<i>Otros gastos.</i>					
Amortización Activo Diferido	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00
Amortización del crédito	4.278,95	4.278,95	4.278,95	4.278,95	4.278,95
<b>Total, otros gastos</b>	<b>4.773,95</b>	<b>4.773,95</b>	<b>4.773,95</b>	<b>4.773,95</b>	<b>4.773,95</b>
<b>Total, costo de operación</b>	<b>25.007,54</b>	<b>25.460,48</b>	<b>25.957,58</b>	<b>26.501,04</b>	<b>27.093,20</b>
<b>Costo Total</b>	<b>117.762,41</b>	<b>122.669,74</b>	<b>127.843,94</b>	<b>133.298,37</b>	<b>139.047,03</b>

*Nota. La presente tabla nos indica el presupuesto de costos de operaciones para la vida útil del proyecto que son 5 años.*

### 7.3.2.3. Costo unitario de producción

Para el desarrollo del cálculo del costo unitario de producción, se consideró presupuesto del costo total y las unidades de producción para así obtener el costo exacto.

**Tabla 94.**

*Costo unitario de producción*

Años	Costo Total	Unidad servicio	Costo Unitario
1	117.76241	648	182
2	122.669,74	648	189
3	127.843,94	648	197
4	133.298,37	648	206
5	139.047,03	648	215

*Nota. La presente tabla indica el costo unitario de producción para los 5 años de vida útil del proyecto.*

### 7.3.2.4. Precio de venta

Para el desarrollo del cálculo del precio de venta, se consideró el costo unitario y el porcentaje de utilidad que es de 15%.

**Tabla 95.**

*Precio de venta*

Años	CU	%Utilidad	Precio venta	Precio ajustado
1	182	15%	209	210
2	189	15%	218	220
3	197	15%	227	230
4	206	15%	237	240
5	215	15%	247	250

*Nota. La presente tabla indica el precio de venta para los 5 años de vida útil del proyecto.*

### Descripción

Como precio del servicio se tiene \$209 para el primer año; por el cual ajustando el precio se obtiene un valor de \$210 dólares al mes.

## Presupuesto de ingresos

Se determina por medio de las unidades a vender, los cuales se les multiplica por el precio de venta como se detalla a continuación.

**Tabla 96.**

*Presupuesto de ingreso*

<b>Año</b>	<b>Precio venta</b>	<b>Número de servicio.</b>	<b>Total, Ingresos</b>
1	210	648	136.080,00
2	220	648	142.560,00
3	230	648	149.040,00
4	240	648	155.520,00
5	250	648	162.000,00

*Nota. La presente tabla indica el total de ingresos para los 5 años de vida útil del proyecto.*

### 7.3.2.5. Clasificación de costos

Para el cálculo del punto de equilibrio es necesario clasificar los costos en fijo y variables, de acuerdo con la capacidad de producción.

- **Costos fijos:** Corresponde a los egresos que se deben cubrir independientemente de si actividades a realizar.
- **Costos variables:** Son los valores monetarios que interviene en la empresa, en función de la capacidad. Las cuales están relacionados directamente con los niveles de producción

**Tabla 97.**

*Clasificación de los costos*

Detalle	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable	Costo fijo	Costo variable
<b>1. Costo de producción</b>										
<b>Costo primo</b>										
Agua potable		133,80		140,49		147,51		154,89		162,63
Recargo de gas		108,00								
Energía eléctrica		340,56		357,59		375,47		394,24		413,95
Mano de Obra Directa		81.823,09		85.914,24		90.209,95		94.720,45		99.456,47
Material pedagógico	333,10		349,76		367,24		385,60		404,89	
Utensilios de cocina	248,40		260,82		273,86		287,55		301,93	
Indumentaria	384,00		403,20		423,36		444,53		466,75	
Menaje		1.248,00		1.310,40		1.375,92		1.444,72		1.516,95
Insumos para el servicio		4.468,80		4.692,24		4.926,85		5.173,19		5.431,85
Depre. equipo de producción	481,00		481,00		481,00		481,00		481,00	
Depre. muebles y enseres	3.086,13		3.086,13		3.086,13		3.086,13		3.086,13	
Depre. equipos de seguridad	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	
<b>Total, costo de producción</b>	<b>4.632,63</b>	<b>88.122,25</b>	<b>4.680,90</b>	<b>92.414,96</b>	<b>4.731,59</b>	<b>97.035,71</b>	<b>4.784,81</b>	<b>101.887,49</b>	<b>4.840,70</b>	<b>106.981,87</b>
<b>2. Costo de operación</b>										
<b>Gastos administración</b>										
Teléfono e internet	480,00		504,00		529,20		555,66		583,44	
Suministros de oficina	198,70		208,64		219,07		230,02		241,52	
Suministros de limpieza	112,40		118,02		123,92		130,12		136,62	
Remuneraciones administrativas	16.093,15		16.897,81		17.742,70		18.629,83		19.561,32	
Arriendo	600,00		630,00		661,50		694,58		729,30	
Depre. Equipos de computo	579,94		579,94		579,94		579,94		579,94	
<b>Total, gasto administración</b>	<b>18.064,19</b>	<b>-</b>	<b>18.938,40</b>	<b>-</b>	<b>19.856,33</b>	<b>-</b>	<b>20.820,15</b>	<b>-</b>	<b>21.832,16</b>	<b>-</b>

<b>Gasto de Venta</b>										
Publicidad	179,50		188,48		197,90		207,79		218,18	
<b>Total, gasto de venta</b>	<b>179,50</b>		<b>188,48</b>		<b>197,90</b>		<b>207,79</b>		<b>218,18</b>	
<b>Gastos financieros</b>										
Intereses	1.989,90		1.559,65		1.129,40		699,15		268,91	
<b>Total, gastos financieros</b>	<b>1.989,90</b>		<b>1.559,65</b>		<b>1.129,40</b>		<b>699,15</b>		<b>268,91</b>	
<b>Otros gastos.</b>										
Amortización de activo diferido	495,00		495,00		495,00		495,00		495,00	
Amortización del crédito	4.278,95		4.278,95		4.278,95		4.278,95		4.278,95	
<b>Total, otros gastos</b>	<b>4.773,95</b>		<b>4.773,95</b>		<b>4.773,95</b>		<b>4.773,95</b>		<b>4.773,95</b>	
<b>Total, costo de operación</b>	<b>25.007,54</b>		<b>25.460,48</b>		<b>25.957,58</b>		<b>26.501,04</b>		<b>27.093,20</b>	
<b>Costo total</b>	<b>29.640,17</b>	<b>88.122,25</b>	<b>30.141,38</b>	<b>92.414,96</b>	<b>30.689,17</b>	<b>97.035,71</b>	<b>31.285,86</b>	<b>101.887,49</b>	<b>31.933,89</b>	<b>106.981,87</b>
<b>Total</b>	<b>117.762,41</b>		<b>122.556,34</b>		<b>127.724,87</b>		<b>133.173,35</b>		<b>138.915,76</b>	

Nota. La presente tabla indica la clasificación de los costos fijos y variables para los 5 años de vida útil.

### 7.3.2.6. Punto de equilibrio

Para conocer el punto de equilibrio se lo realizo en forma matemática y se realizó los cálculos: Según la capacidad y según los ingresos; así mismo se realizó de manera grafica para los años 1, 3 y 5 de vida del proyecto. A continuación, se muestran los cálculos correspondientes:

#### AÑO 1

##### Punto de equilibrio según su capacidad.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{29.640,17}{136.080,00 - 88.122,25} * 100$$

$$PE = \frac{29.640,17}{47.957,75} * 100$$

$$PE = 61,80\%$$

##### Punto de equilibrio según los ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}}$$

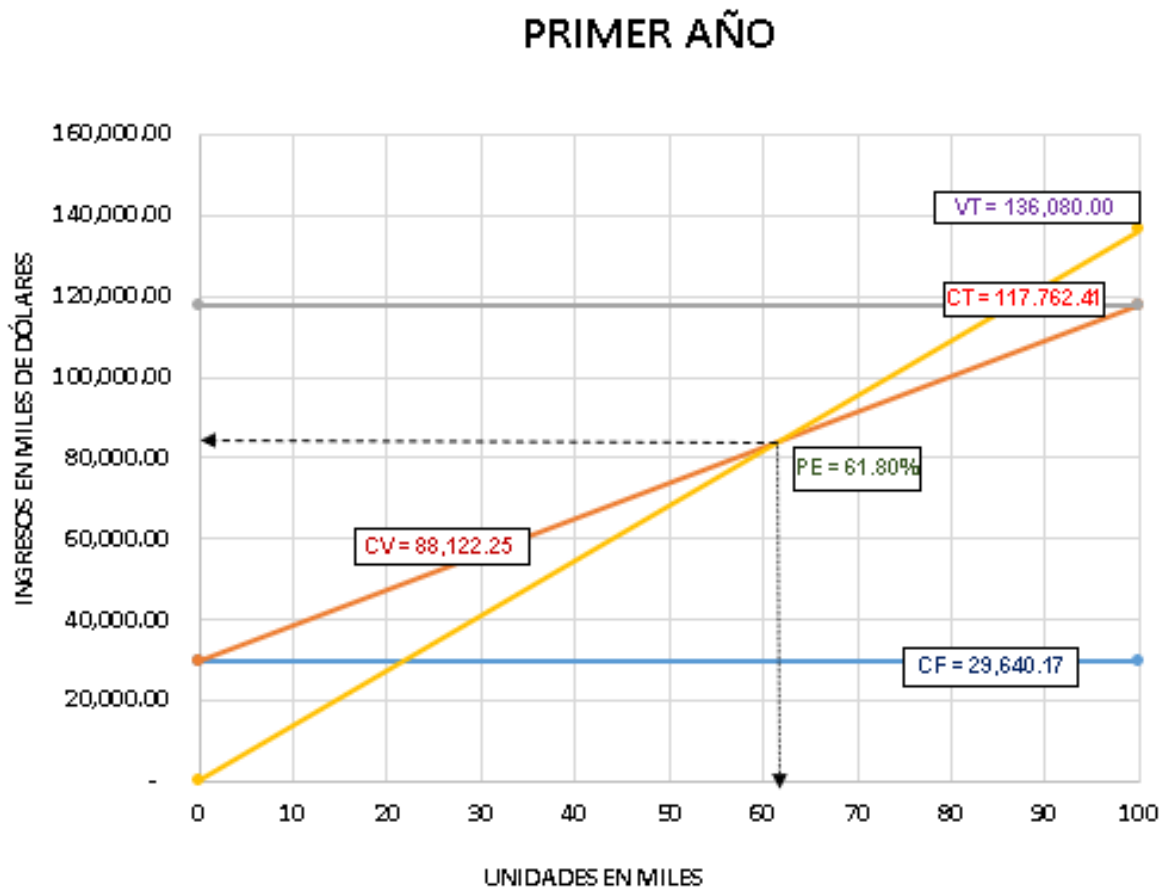
$$PE = \frac{29.640,17}{1 - \frac{88.122,25}{136.080,00}}$$

$$PE = \frac{29.640,17}{0,352423}$$

$$PE = 84.103,90$$

**Figura 41.**

*Punto de equilibrio del año 1*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio del año 1.*

### **AÑO 3.**

**Punto de equilibrio según su capacidad**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{30.689,17}{149.040,00 - 97.035,71} * 100$$

$$PE = \frac{30.689,17}{52.952,61} * 100$$

$$PE = 59,01\%$$

**Punto de equilibrio según los ingresos**

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}}$$

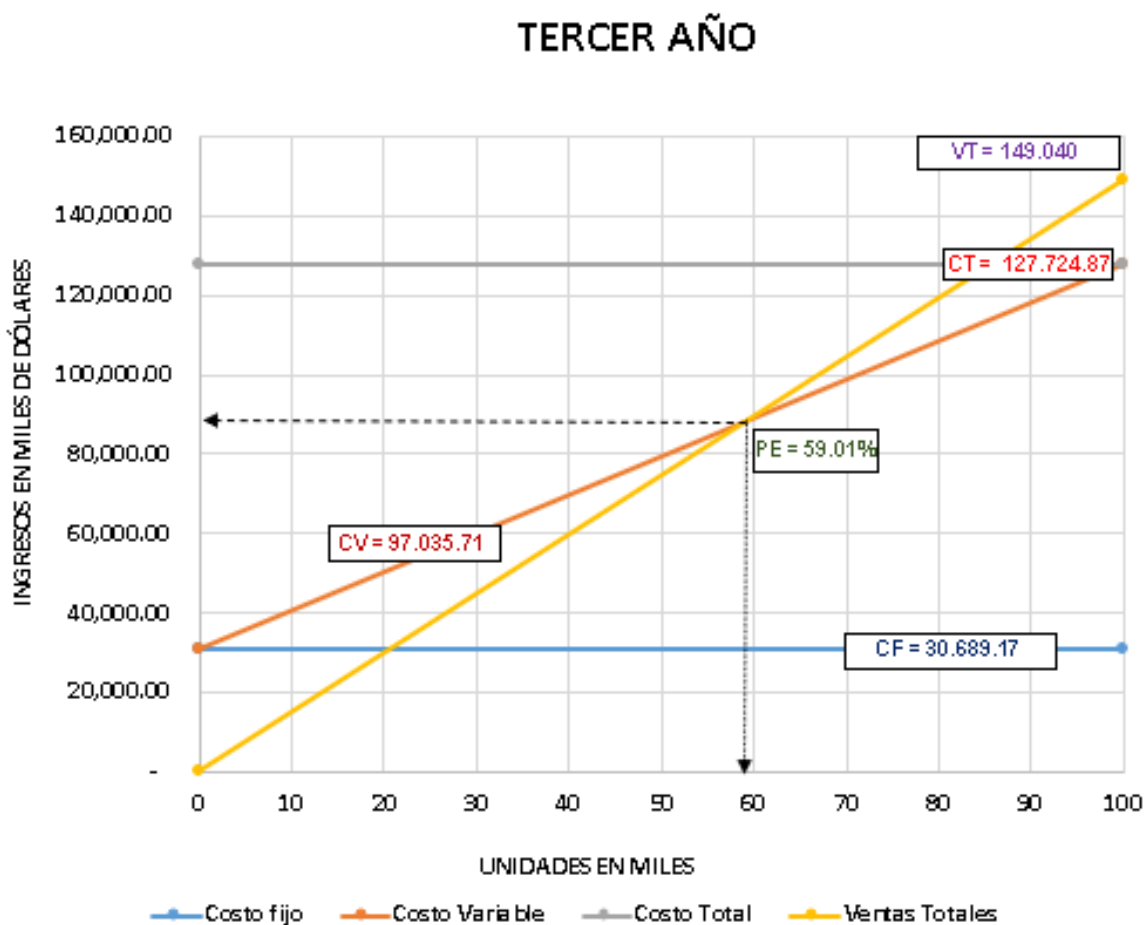
$$PE = \frac{30.689,17}{1 - \frac{97.035,71}{149.040,00}}$$

$$PE = \frac{30.689,17}{0,348928}$$

$$PE = 87.952,61$$

**Figura 42.**

*Punto de equilibrio del año 3*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio del año 3.*



## AÑO 5

### Punto de equilibrio según su capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{31.933,89}{162.000,00 - 106.981,87} * 100$$

$$PE = \frac{31.933,89}{55.018,13} * 100$$

$$PE = 58,04\%$$

### Punto de equilibrio según los ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}}$$

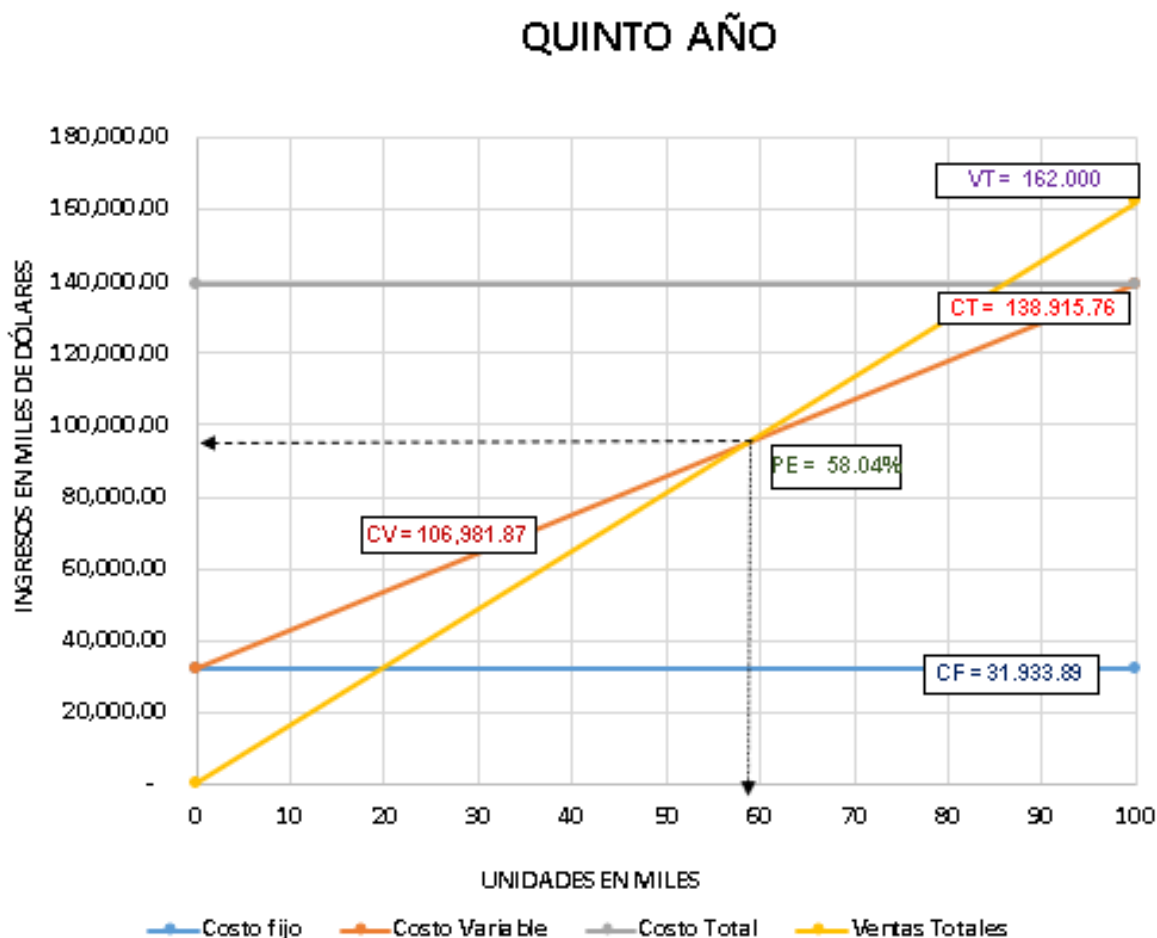
$$PE = \frac{31.933,89}{1 - \frac{106.981,87}{162.000,00}}$$

$$PE = \frac{31.933,89}{0,339618}$$

$$PE = 94.028,83$$

**Figura 43.**

*Punto de equilibrio del año 5*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio del año 5.*

### 7.3.2.7. Estados financieros.

En el proyecto se incluyen los siguientes estados financieros proyectados: el balance de situación financiera y el estado de flujos de caja o efectivo.

#### **Balance de resultados o Estado de pérdidas y ganancias**

El estado de ganancias y pérdidas conocido también como estado de resultados, estado de ingresos y gastos, o estado de rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

**Tabla 98.***Estado de pérdidas y ganancias*

<b>Detalle</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Ingreso(ventas)</b>	136.080	142.560	149.040	155.520	162.000
<b>(+) Valor residual</b>					4.247
<b>(+) Otros ingresos</b>	-	-	-	-	-
<b>Total, ingresos</b>	<b>136.080</b>	<b>142.560</b>	<b>149.040</b>	<b>155.520</b>	<b>166.247</b>
<b>Egresos</b>					
Costo de producción	92.755	97.209	101.886	106.797	111.954
<b>(+) Costo operación</b>	25.008	25.460	25.958	26.501	27.093
<b>Total, egresos</b>	<b>117.762</b>	<b>122.670</b>	<b>127.844</b>	<b>133.298</b>	<b>139.047</b>
<b>(=) Utilidad operacional</b>	<b>18.317,59</b>	<b>19.890,26</b>	<b>21.196,06</b>	<b>22.221,63</b>	<b>27.200,03</b>
(-)15% utilidad trabajadores	2.747,64	2.983,54	3.179,41	3.333,24	4.080,00
<b>(=) Utilidad antes impuestos</b>	<b>15.569,95</b>	<b>16.906,72</b>	<b>18.016,65</b>	<b>18.888,38</b>	<b>23.120,03</b>
(-) Impuesto a la fracción	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(-) Porcentaje marginal	0,00	0,00	11,96	22,22	72,00
Utilidad antes de reserva	15.509,95	16.846,72	17.944,69	18.806,17	22.988,03
(-) 10% Reserva legal	1.550,99	1.684,67	1.794,47	1.880,62	2.298,80
<b>(=) utilidad líquida</b>	<b>13.958,95</b>	<b>15.162,05</b>	<b>16.150,22</b>	<b>16.925,55</b>	<b>20.689,22</b>

*Nota. La presente tabla indica el balance general de pérdidas o ganancias para los 5 años de vida útil.*

**Flujo de caja**

El flujo de caja constituye el remanente de fondos, resultante de la diferencia entre los ingresos obtenidos durante el ejercicio y los desembolsos realizados por la guardería infantil en el período de tiempo. El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado

**Tabla 99.***Flujo de caja*

<b>Detalle</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Ingreso(ventas)</b>	136.080	142.560	149.040	155.520	162.000
(+) <b>Valor residual</b>					4.247
(+) <b>Otros ingresos</b>	-	-	-	-	-
<b>Total, ingresos</b>	<b>136.080</b>	<b>142.560</b>	<b>149.040</b>	<b>155.520</b>	<b>166.247</b>
<b>Egresos</b>					
Costo de producción	92.755	97.209	101.886	106.797	111.954
(+) <b>Costo operación</b>	25.008	25.460	25.958	26.501	27.093
<b>Total, egresos</b>	<b>117.762</b>	<b>122.670</b>	<b>127.844</b>	<b>133.298</b>	<b>139.047</b>
(=) <b>Ganancias gravables</b>	<b>18.317,59</b>	<b>19.890,26</b>	<b>21.196,06</b>	<b>22.221,63</b>	<b>27.200,03</b>
(-) 15% utilidad trabajadores	2.747,64	2.983,54	3.179,41	3.333,24	4.080,00
(=) <b>Utilidad antes impuestos</b>	<b>15.569,95</b>	<b>16.906,72</b>	<b>18.016,65</b>	<b>18.888,38</b>	<b>23.120,03</b>
(-) Impuesto a la fracción	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(-) Porcentaje marginal	0,00	0,00	11,96	22,22	72,00
(=) <b>Utilidad después de impuestos</b>	<b>15.509,95</b>	<b>16.846,72</b>	<b>17.944,69</b>	<b>18.806,17</b>	<b>22.988,03</b>
(+) Depreciaciones	1.893,31	1.893,31	1.893,31	1.893,31	1.893,31
(+) Amortizaciones diferidos	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00
(=) <b>Flujo de caja económico</b>	<b>17.898,26</b>	<b>19.235,03</b>	<b>20.333,00</b>	<b>21.194,48</b>	<b>25.376,34</b>

*Nota. La presente tabla indica el flujo de caja para los 5 años de vida útil del proyecto.*

#### **7.4. Evaluación financiera**

En esta parte del proyecto se determina la factibilidad financiera del proyecto, se analizan los indicadores esenciales del mismo tales como: valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación del capital (PRC), relación beneficio costo (RBC), análisis de sensibilidad (AS). En base a los resultados de los indicadores antes mencionados es posible tomar decisiones en base a la rentabilidad del proyecto.

##### **7.4.1. Valor actual neto**

Al valor actual neto del proyecto, se lo define como la sumatoria de los valores actualizados a una tasa pertinente para que la guardería infantil pueda tomar la decisión de invertir o no.

Aspectos del VAN:

- Si el VAN es mayor que 1, el proyecto es conveniente;
- Si el VAN es igual a 0, puede o no emprenderse en el proyecto;
- Si el VAN es negativo y menor que 1, el proyecto no es conveniente.

$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

**Tabla 100.**

*Valor actual neto*

<b>Año</b>	<b>Flujo de caja</b>	<b>Factor. Des. 12%</b>	<b>Valor Actualizado</b>
<b>1</b>	17.898,26	0,892857	15.980,59
2	19.235,03	0,797194	15.334,05
3	20.333,00	0,711780	14.472,62
4	21.194,48	0,635518	13.469,47
5	25.376,34	0,567427	14.399,21
<b>Total</b>			<b>73.655,95</b>
<b>Menos inversión</b>			<b>27.927,03</b>
<b>Valor Actual neto</b>			<b>45.728,91</b>

*Nota. La presente tabla indica el valor actual neto.*

### **Descripción**

Para conocer el valor actual neto se resta la sumatoria de los flujos de caja actualizados menos la inversión del proyecto.

**VAN= suma valor actualizado- inversión**

VAN= 73.655,95 - 27.927,03

VAN= **45.728,91**

Se puede concluir que el VAN del proyecto es de \$45.728,91 dólares, el cual es un valor positivo o mayor a cero, lo que representa que el valor es aceptable.

### **7.4.2. Tasa interna de retorno.**

La tasa interna de retorno se utiliza habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto.

Los criterios que se consideran para aceptar o rechazar un proyecto en base a la tasa interna de retorno (TIR) son los siguientes:

- TIR mayor que la tasa del costo del capital se acepta el proyecto.
- TIR igual que la tasa del costo del capital es indiferente ejecutar el proyecto.
- TIR menor que la tasa del costo de capital se rechaza el proyecto.

**Tabla 101.***Tasa interna de retorno*

Años	Flujo de Caja	Factor Actualización Tm	Valor Actualizado	Factor Actualizado TM	Valor Actualizado
		63,00%		64%	
0			- 27.927,03		- 27.927,03
1	17.898,26	0,61	10.980,53	0,61	10.913,57
2	19.235,03	0,38	7.239,65	0,37	7.151,63
3	20.333,00	0,23	4.695,03	0,23	4.609,67
4	21.194,48	0,14	3.002,43	0,14	2.929,86
5	25.376,34	0,09	2.205,42	0,08	2.138,99
<b>Total</b>			<b>196,02</b>		<b>- 183,30</b>

*Nota. La presente tabla indica la tasa interna de retorno.*

Para obtener la tasa interna de retorno se aplicó la fórmula que se describe a continuación:

$$TIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 63 + 1 \left( \frac{196,02}{196,02 - (-183,30)} \right)$$

$$TIR = 63 + 1 \left( \frac{196,02}{196,02 + 183,30} \right)$$

$$TIR = 63 + 0,51677$$

$$TIR = 63,52$$

### **Descripción.**

La tasa interna de retorno (TIR) del proyecto es de 63,52% lo que significa que es mayor que el costo de oportunidad del capital que es de 12%, por tanto, es recomendable la ejecución del proyecto.

### **7.4.3. Periodo de recuperación del capital**

Este indicador mide el tiempo que se va demorar en recuperar la inversión que se va a realizar, a continuación, se detalla el cálculo:

**Tabla 102.***Periodo de recuperación del capital*

<b>Años</b>	<b>Flujo De Caja</b>	<b>Sumatorio flujo neto</b>
	27.927,03	
1	17.898,26	17.898,26
2	19.235,03	37.133,29
3	20.333,00	57.466,28
4	21.194,48	78.660,76
5	25.376,34	104.037,10
<b>Total</b>	<b>104.037,10</b>	<b>295.195,68</b>

*Nota. La presente tabla indica el periodo de recuperación de capital.*

*Para la obtención del periodo de recuperación de capital se aplicó la siguiente formula:*

$$\text{PRC} = \text{Año que se supera la inversión} + \frac{\text{inversión} - \text{suma flujo hasta el año que se supera la inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{27.927,03 - 37.133,29}{19.235,03}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{9.206,26}{19.235,03}$$

$$\text{PRC} = 2 + (-0,48)$$

$$\text{PRC} = 1,52$$

**Cálculo:**

$$1,52 = 1 \text{ año}$$

$$0,52 * 12 = 6,24 = 6 \text{ meses}$$

$$0,24 * 30 = 7,2 = 7 \text{ día}$$

**Descripción**

El periodo de recuperación del capital es de 1,52; lo que significa que la inversión se recupera en 1 año, 6 meses y 7 día; es decir la decisión del proyecto depende únicamente de los inversionistas.

**7.4.4. Relación beneficio costo**

Este indicador permite medir la rentabilidad esperada por cada unidad monetaria invertida, se compara los ingresos con los egresos actualizados del proyecto.

**Tabla 103.****Relación beneficio costo**

Años	Costo Original	Factor de actualización	Valor Actualizado o Costo	Ingreso Original	Factor de Actualizado	Valor Actualizado Ingresos
0		12%			12%	
1	117.762,41	0,89	105.145,01	136.080,00	0,89	121.500,00
2	122.669,74	0,80	97.791,57	142.560,00	0,80	113.647,96
3	127.843,94	0,71	90.996,79	149.040,00	0,71	106.083,73
4	133.298,37	0,64	84.713,53	155.520,00	0,64	98.835,77
5	139.047,03	0,57	78.899,02	162.000,00	0,57	91.923,15
<b>Total</b>			<b>457.545,92</b>			<b>531.990,61</b>

*Nota. La presente tabla indica la relación beneficio costo del proyecto.*

Para la obtención de este indicador se aplicó la siguiente formula:

$$RBC = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{531.990,61}{457.545,92}$$

$$RBC = 1,16$$

**Descripción**

La relación beneficio costo del proyecto es de \$ 1,16; por lo que por cada dólar invertido se obtendrá una rentabilidad de 16 centavos.

**7.4.5. Análisis de sensibilidad**

Con este análisis se determina la forma en la que afecta a un proyecto en dos situaciones: en el asunto de los costos de la inversión y la disminución de los ingresos de la misma; es decir, permite evaluar si la tasa de rentabilidad del proyecto afecta o no, frente a acontecimientos eventuales y posibles cambios de una variable dentro de la parte económica del proyecto.

**Análisis de sensibilidad con incremento en costos.**

Con la finalidad de conocer si el proyecto es sensible se realiza un incremento de 5,35% obteniendo los siguientes resultados.



**Tabla 104.***Análisis de sensibilidad con incremento en costos*

<b>Años</b>	<b>Costo original</b>	<b>Incremento en costos</b>	<b>Ingreso Original</b>	<b>Flujo de Caja</b>	<b>Factor</b>	<b>Valor Actualizado</b>	<b>Factor Actualizado TM</b>	<b>Valor Actualizado</b>
0		5,35%			38,60%		39,60%	
<b>1</b>	117.762,41	124.062,70	136.080,00	12.017,30	0,72	8.670,49	0,72	8.608,38
<b>2</b>	122.669,74	129.232,57	142.560,00	13.327,43	0,52	6.937,77	0,51	6.838,73
<b>3</b>	127.843,94	134.683,60	149.040,00	14.356,40	0,38	5.392,08	0,37	5.277,03
<b>4</b>	133.298,37	140.429,84	155.520,00	15.090,16	0,27	4.089,23	0,26	3.973,31
<b>5</b>	139.047,03	146.486,05	162.000,00	15.513,95	0,20	3.033,24	0,19	2.926,14
<b>Total</b>					<b>Sumatoria</b>	<b>28.122,80</b>	<b>Sumatoria</b>	<b>27.623,59</b>
					<b>Inversión</b>	<b>27.927,03</b>	<b>Inversión</b>	<b>27.927,03</b>
					<b>Van menor</b>	<b>195,77</b>	<b>Van menor</b>	<b>- 303,44</b>

*Nota. La presente tabla indica el análisis de sensibilidad con incremento en costos.*

Para obtener la sensibilidad del proyecto, se realiza el siguiente procedimiento:

- Primero se calcula la nueva TIR, para lo cual se utilizó la siguiente fórmula.

$$NTIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$NTIR = 38,6 + 1 \left( \frac{195,77}{195,77 - (-303,44)} \right)$$

$$NTIR = 38,6 + 1 \left( \frac{195,77}{499,21} \right)$$

$$NTIR = 38,6 + 1 (0,392)$$

$$NTIR = 38,99$$

- Seguidamente se calcula la diferencia de la TIR, utilizando la siguiente fórmula:

$$DIF TIR = TIR - NTIR$$

$$DIF TIR = 63,52 - 38,99$$

$$DIF TIR = 24,52$$

- Se calcula el porcentaje de variación entre la TIR, para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \left( \frac{DIF TIR}{TIR} \right) * 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \left( \frac{24,52}{63,52} \right) * 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = 38,61$$

- Finalmente se realizó el cálculo de análisis de sensibilidad por medio de la siguiente fórmula:

$$AS = \left( \frac{\% \text{ VARIACIÓN}}{NTIR} \right) \quad AS = \left( \frac{38,61}{38,99} \right) \quad AS = 0,99$$

### Descripción

El análisis de sensibilidad indica que el proyecto no es sensible, y que resiste un incremento de los costos del 5,35%; es decir, si el costo se incrementa con un porcentaje mayor a este valor, los cambios afectaran la rentabilidad del proyecto de inversión.

### Análisis de sensibilidad con disminución en costos.

Para saber si el proyecto es sensible en este apartado se disminuyeron los ingresos a un 23,22%, obteniendo los siguientes resultados:

**Tabla 105.***Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos*

<b>Años</b>	<b>Costo Origina</b>	<b>Ingreso Original</b>	<b>Disminución en ingresos</b>	<b>Nuevo Flujo caja</b>	<b>Factor actualización Tm</b>	<b>Valor Actualizado</b>	<b>Factor actualización TM</b>	<b>Valor Actualizado</b>	
0			23,22%		38,60%		39,6%		
1	117.762,41	136.080,00	104.482,22	13.280,19	0,72150	9.581,67	0,71633	9.513,03	
2	122.669,74	142.560,00	109.457,57	13.212,17	0,52056	6.877,77	0,51313	6.779,59	
3	127.843,94	149.040,00	114.432,91	13.411,03	0,37559	5.037,01	0,36757	4.929,54	
4	133.298,37	155.520,00	119.408,26	13.890,12	0,27099	3.764,03	0,26330	3.657,33	
5	139.047,03	162.000,00	124.383,60	14.663,43	0,19552	2.866,95	0,18861	2.765,72	
<b>Sumatoria</b>						<b>28.127,42</b>	<b>Sumatoria</b>		<b>27.645,21</b>
<b>Inversión</b>						<b>27.927,03</b>	<b>Inversión</b>		<b>27.927,03</b>
<b>Van menor</b>						<b>200,39</b>	<b>Van menor</b>		<b>- 281,82</b>

*Nota. La presente tabla indica el análisis de sensibilidad con disminución de ingresos.*

Para obtener la sensibilidad del proyecto, se realiza el siguiente procedimiento:

- Primero se calcula la nueva TIR, para lo cual se utilizó la siguiente fórmula.

$$\mathbf{NTIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)}$$

$$\mathbf{NTIR = 38,6 + 1 \left( \frac{200,39}{200,39 - (-281,82)} \right)}$$

$$\mathbf{NTIR = 38,6 + 1 \left( \frac{200,39}{482,21} \right)}$$

$$\mathbf{NTIR = 38,6 + 1 (0,4156)}$$

$$\mathbf{NTIR = 39,02}$$

- Seguidamente se calcula la diferencia de la TIR, utilizando la siguiente fórmula:

$$\mathbf{DIF TIR = TIR - NTIR}$$

$$\mathbf{DIF TIR = 63,52 - 39,02}$$

$$\mathbf{DIF TIR = 24,50}$$

- Se calcula el porcentaje de variación entre la TIR, para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$\mathbf{\% VARIACIÓN = \left( \frac{DIF TIR}{TIR} \right) * 100}$$

$$\mathbf{\% VARIACIÓN = \left( \frac{24,50}{63,52} \right) * 100}$$

$$\mathbf{\% VARIACIÓN = 38,57}$$

- Finalmente se realizó el cálculo de análisis de sensibilidad por medio de la siguiente fórmula:

$$\mathbf{AS = \left( \frac{\% VARIACIÓN}{NTIR} \right)}$$

$$\mathbf{AS = \left( \frac{38,57}{39,02} \right)}$$

$$\mathbf{AS = 0,99}$$

### **Descripción**

El análisis de sensibilidad indica que el proyecto no es sensible, y que resiste una disminución de ingresos de 23,22%; es decir, si los ingresos disminuyen con un porcentaje mayor a este valor, los cambios afectaran la rentabilidad del proyecto de inversión.

## 8. Conclusiones

Una vez culminado el proyecto de factibilidad para la creación de una guardería diurna y nocturna en la ciudad de Loja, 2022; se llegó a las siguientes conclusiones:

- En el estudio de mercado que se ejecutó en la ciudad de Loja, en el cual se realizó un análisis tanto a la oferta y a la demanda, donde se pudo determinar que el proyecto es factible; y dichos resultados obtenidos muestran que existe una demanda insatisfecha de 18,171, para el primer año de vida útil de la empresa.
- En el estudio técnico se determinó que la guardería diurna y nocturna atenderá en tres horarios en la mañana, tarde y noche; cada uno de estos horarios se atenderán 18 niños, es decir 6 niños por cada dormitorio, teniendo un total de 54 niños que serán atendidos mensualmente. En lo referente a su localización la empresa ‘‘MINIPASOS LTDA’’, estará ubicada en la parroquia Punzará de la ciudad de Loja, debido a las facilidades que ofrece esta zona.
- En cuanto al estudio legal se estableció que la guardería adoptara la denominación de compañía de responsabilidad limitada, constituida por socios y llevara su razón social como ‘‘MINIPASOS Cía. Ltda.’’, en el cual constara con su respectivo logotipo para su identificación y por ende posición en el mercado Lojano. La empresa contará con una estructura institucional de la junta general de socios, gerente, secretaria, asesor jurídico (ocasional), parvularios, cocinera, personal de aseo, médico pediatra (ocasional), nutricionista (ocasional).
- En cuanto al estudio financiero, se determinó el monto total de la inversión que es de \$27.927,03 dólares, de los cuales el 36% es decir, \$10.000 dólares serán aportados por capital propio; el 64% correspondiendo a \$17.927,03 dólares restante será financiado mediante un préstamo otorgado por el BanEcuador con una tasa de interés del 12%, en pagos trimestrales a 5 años plazos
- En lo referente al costo de producción del primer año será de \$117.762,41 dólares para lo cual se tendrá un ingreso de \$ 136.080,00 dólares, teniendo como precio de venta de \$210 dólares, con un margen de utilidad del 15%
- En cuanto a la evaluación financiera se determinó los resultados de los siguientes indicadores: en cuanto al VAN se obtiene un valor positivo de \$45.728,91; la TIR se tiene que es de 63,52%, la cual es rentable; en cuanto a la Relación Beneficio Costo es de \$1,16 dólares, lo cual nos indica que por cada dólar invertido la guardería obtendrá una rentabilidad de \$16centavos; en lo referente al periodo de recuperación del capital

será en 1 año, 6 meses y 7 día; en el análisis de sensibilidad nos indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 5,35% con una sensibilidad de 0,99; una disminución en los ingresos hasta de 23,22% con una sensibilidad de 0,99, por tanto se puede concluir que el proyecto es factible.

## 9. Recomendaciones

En base a los resultados obtenidos se plantea las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda la ejecución del proyecto debido a que los resultados financieros generan una rentabilidad positiva, por ende, la creación de esta empresa permitirá a sus inversionistas obtener ganancias de la misma.
- Realizar constantemente estudios y análisis de las características que se presenten en el mercado, para que en base a ello definir mejores estrategias que permitan posicionar a la empresa en la mente de los clientes, además se debe capacitar y evaluar constantemente al personal, cuya finalidad es la de brindar un servicio de calidad y cumplir con los objetivos propuestos.
- La implementación de esta empresa es de vital importancia, puesto que, además de contribuir con el desarrollo de los niños y niñas, el mismo estará contribuyendo a la generación de fuentes de empleado.
- Tomar en consideración los costos determinados en el estudio financiero, cuyo fin sea el no exceder en gastos para evitar desequilibrios o pérdidas económicas durante la prestación del servicio.
- Trabajar más con capital propio.
- Incrementar las horas de atención de la guardería.
- Se recomienda que el personal que labore en la guardería, sea seleccionado aplicando las fases de empleo como son: reclutamiento, selección, integración y contratación del personal, para lograr un buen desempeño del personal.

## 10. Bibliografía

- Apolinario, B. J., Soriano, K. I., & Cobeña, N. M. (2015). *repositorio.ug.edu.ec*. Obtenido de repositorio.ug.edu.ec:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11370/1/TESIS%20CENTRO%20CUIDADO%20INFANTIL.pdf>
- Ávila, M. M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión. Metodos y aplicaciones*. Santa Cruz: UPSA.
- Blancas, S. O. (Octubre de 2015). *senado.gob*. Obtenido de senado.gob:  
[https://www.senado.gob.mx/comisiones/derechos\\_ninez\\_adolescencia/eventos/docs/ForoPP\\_SOB.pdf](https://www.senado.gob.mx/comisiones/derechos_ninez_adolescencia/eventos/docs/ForoPP_SOB.pdf)
- Castro, A. M., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de inversión evaluación y formulación*. México: Mc Graw Hi Educación.
- CEPAL. (12 de Julio de 2011). Obtenido de CEPAL:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35987/desafios12\\_cepал-unicef\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35987/desafios12_cepал-unicef_es.pdf)
- Chain, N. S. (2011). *PROYECTOS DE INVERSIÓN Formulación y Evaluación*. En N. S. Chain, *PROYECTOS DE INVERSIÓN Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson Educación. Obtenido de [http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos\\_de\\_Inversion\\_Nassir\\_Sapag\\_Chain\\_2Edic.pdf](http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos_de_Inversion_Nassir_Sapag_Chain_2Edic.pdf)
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*.
- Clavijo, C. (2021). *hubspot*. Obtenido de hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/margen-utilidad>
- Codigo de trabajo*. (26 de Septiembre de 2012). Obtenido de Codigo de trabajo:  
<https://ccq.ec/wp-content/uploads/2021/10/ConLabSept2021.pdf>
- Corchado, V. (3 de Agosto de 2010). *slideplayer*. Obtenido de slideplayer:  
<https://slideplayer.es/slide/3026692/>



- Corte constitucional*. (22 de Septiembre de 2021). Obtenido de <https://ccq.ec/wp-content/uploads/2021/10/ConLabSept2021.pdf>
- Cotrina, S. (2003). *proyectos de inversion*. Obtenido de proyectos de inversion: <http://imagenes.mailxmail.com/cursos/pdf/9/proyectos-inversion-6719-completo.pdf>
- DocuSign, C. d. (16 de Septiembre de 2022). *DocuSign*. Obtenido de Docusign: <https://www.docusign.mx/blog/costos-operativos#:~:text=Los%20costos%20operativos%20son%20aquellos,que%20permiten%20mantenerlo%20en%20funcionamiento.>
- Edison. (01 de 08 de 2017). *colegioedison*. Obtenido de colegioedison: <https://colegioedison.edu.mx/que-es-una-guarderia/>
- Evidence, E. (01 de Octubre de 2021). *evidencetec*. Obtenido de evidencetec: <https://www.evidencetec.com/recursos/conocimiento/que-es-el-costo-unitario-de-produccion>
- González, A. (Febrero de 15 de 2018). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/estrategias-de-comercializacion.html#:~:text=Las%20estrategias%20de%20comercializaci%C3%B3n%20o,pilares%20b%C3%A1sicos%20que%20debemos%20trabajar.>
- Haro, E. R., Pérez, L. P., Salazar, P. D., Oña, R. E., & Zurita, R. R. (2017). *DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Ecuador.
- Hernández, Z. T., & Martínez, H. T. (2014). Administración de proyectos. En Z. T. Hernández, & H. T. Martínez, *Administración de proyectos* (pág. 218). México: Grupo Editorial Patria.
- Jaramillo, C. A. (2014). *repositorio.uisek.edu.ec*. Obtenido de repositorio.uisek.edu.ec: <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/754/1/TESIS%20CARLA%20RODRIGUEZ.pdf>
- Juarez, A. (s.f.). Obtenido de [https://www.academia.edu/39117124/EL\\_ESTUDIO\\_ECON%C3%93MICO\\_FINANCIERO](https://www.academia.edu/39117124/EL_ESTUDIO_ECON%C3%93MICO_FINANCIERO)
- Merino, J. P. (2008). Obtenido de <https://definicion.de/pedagogia/>

- Mezones, B. R. (2020). *repositorio.ucv.edu.pe*. Obtenido de repositorio.ucv.edu.pe:  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46402/Pi%C3%B1arreta\\_MRVS-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46402/Pi%C3%B1arreta_MRVS-SD.pdf?sequence=1)
- Municipio de Loja. (18 de Abril de 2022). Obtenido de Municipio de Loja:  
<https://www.loja.gob.ec/contenido/centros-de-atencion-prioritaria>
- Navarro, J. (Julio de 2009). *definicionabc*. Obtenido de definicionabc:  
<https://www.definicionabc.com/social/ninos.php>
- Ocampo, V. C., & Jiménez, V. M. (2018). *repository.unicatolica.edu.co*. Obtenido de repository.unicatolica.edu.co:  
[https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1240/ESTUDIO\\_VIABILIDAD\\_PARA\\_CREAR\\_GUARDER%C3%8DA\\_INFANTIL\\_NOCTURNA\\_BARRIO\\_VALLE\\_GRANDE\\_COMUNA\\_21\\_ZONA\\_ORIENTE\\_SANTIAGO\\_CALI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1240/ESTUDIO_VIABILIDAD_PARA_CREAR_GUARDER%C3%8DA_INFANTIL_NOCTURNA_BARRIO_VALLE_GRANDE_COMUNA_21_ZONA_ORIENTE_SANTIAGO_CALI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Paredes, L. F. (2018). *repositorio.utn.edu.ec*. Obtenido de repositorio.utn.edu.ec:  
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/9175/1/02%20ICA%201519%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión*. En M. Pasaca. Graficplus.
- Philippe. (2021). Obtenido de <https://blog.cforemoto.com/financiamiento-de-capital-tipos-fuentes-y-funcionamiento/>
- Ramírez, J. F. (s.f.). Obtenido de <http://educacioninicial.mx/wp-content/uploads/2018/04/El-Juego-Infantil-y-su-Importancia-en-el-Desarrollo.pdf>
- Rosero, D. A., Falcón, V. V., & Alcívar, S. N. (2019). *Formulacion y evaluacion de proyectos de inversion*. Quito.: Jurídica del Ecuador.
- Sampieri, M. e., Collado, D. C., & Lucio, D. P. (1997). En R. H. Sampieri, C. F. Collado, & P. B. Lucio, *Metodología de la investigación* (pág. 260). México: McGRAW - HILL.
- Sanchez, V. (07 de Marzo de 2016). *Prezi*. Obtenido de Prezi:  
<https://prezi.com/asqetfjkbeyk/tamano-y-localizacion-del-proyecto/>

*scielo*. (Junio de 2007). Obtenido de scielo:

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512007000100010](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512007000100010)

*scribd*. (s.f.). Obtenido de scribd: <https://es.scribd.com/document/367175490/Macro-y-Micro-Localizacion#>

Serrano, F. (2020). Proyectos de inversion. En Serrano Francisco, *Poryectos de inversion*

(pág. 6). Mexico: Patria Educación. Obtenido de Proyectos de inversion :

[https://books.google.com.ec/books?id=zJctEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=proyectos+de+inversion&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=proyectos%20de%20inversion&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=zJctEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=proyectos+de+inversion&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=proyectos%20de%20inversion&f=false)

Tavella, J. M. (26 de Agosto de 2022). *AGICAP*. Obtenido de AGICAP:

[https://agicap.com/es/articulo/capital-propio-definicion-metodos-financiacion/#:~:text=y%20otras%20preguntas,-,Definici%C3%B3n%20de%20capital%20propio,los%20activos\)%20menos%20su%20deuda.](https://agicap.com/es/articulo/capital-propio-definicion-metodos-financiacion/#:~:text=y%20otras%20preguntas,-,Definici%C3%B3n%20de%20capital%20propio,los%20activos)%20menos%20su%20deuda.)

*UNICEF*. (2011). Obtenido de UNICEF:

<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:rHlw7Bq2B6YJ:https://www.unicef.org/es/igualdad-de-genero&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec&client=avast-a-1>

Urbina, G. B. (2001). Evaluación de proyectos . México: McGraw- Hill.

Vázquez, E. F. (México de 2015). Obtenido de

<https://www.omniascience.com/books/index.php/monographs/catalog/download/88/362/707-1?inline=1>

## 11. Anexos

### Anexo 1. Encuesta a los consumidores



Universidad  
Nacional  
de Loja

Estimado amigo (a)

La presente encuesta tiene por objeto determinar la factibilidad financiera para la creación de una guardería diurna y nocturna, en la ciudad de Loja, su información será manejada confidencialmente por el investigador. Por tal motivo solicito muy comedidamente su colaboración con el presente cuestionario.

Seleccione la respuesta:

**1) ¿Cuál es su ingreso mensual?**

\$400 – \$600 ( )

\$601 – \$800 ( )

\$801 – \$1200 ( )

\$1201 – \$1500 ( )

**2) ¿Tiene Ud. niños en edades de 1 a 4 años?**

Si ( )

No ( )

**3) ¿Cuántos niños tiene?**

1 - 2 ( )

3 - 4 ( )

**4) Para el cuidado de sus niños ¿Usted hace uso de guarderías?**

Si ( )

No ( )

5) **¿Si Ud. hace uso de guarderías de que hora a qué hora deja a sus niños?**

8am – 12am ( )

2pm – 6 pm ( )

8pm – 12 pm ( )

6) **¿Al momento de elegir una guardería para el cuidado de sus hijos, que es lo que usted toma en cuenta? Señale la opción más importante. Siendo:**

Muy importante	4
Importante	3
Poco importante	2
Nada importante	1

VARIABLES	1	2	3	4
Seguridad				
Imagen del Lugar				
Habilidades de la niñera				
Horario flexible				

7) **En caso de utilizar servicios de guardería ¿Cuánto cancela en promedio mensual en la guardería?**

\$90 - \$130 ( )

\$131 - \$170 ( )

\$171 - \$210 ( )

8) **¿La calidad de los servicios que ofertan las guarderías públicas y privadas cumplen con sus expectativas?**

Si ( )

No ( )

9) **¿Cuándo Ud. hace uso de las guarderías ha recibido algún tipo de promociones?**

Si ( )

No ( )

Si su respuesta fue afirmativa especifique: \_\_\_\_\_

**10) ¿Está contento de donde se encuentra situada la guardería?**

Si ( )

No ( )

**11) ¿Su guardería está abierta en horarios nocturnos?**

Si ( )

No ( )

**12) ¿Estaría Ud. de acuerdo con enviar a sus hijos a una guardería nocturna en caso de tener alguna actividad a desarrollar en este horario?**

SI ( )

NO ( )

**13) ¿Si se instalara una guardería diurna y nocturna sería nuestro cliente?**

Si ( )

No ( )

**14) ¿Qué tipo de servicio le gustaría que se oferte en la guardería? Señale de la más importante a la poco importante.**

Muy importante	3
Importante	2
Nada importante	1

<b>Variables</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Alimentación			
Atención medica			
Actividades educativas y recreativas			
Control de nutrición			
Horarios flexibles			
Estimulación temprana			
Refuerzo escolar			
Personal profesional			

**15) ¿Qué lugar cree usted que es el más adecuado para instalar la nueva guardería?**

Adecuado	3
Poco adecuado	2
Nada adecuado	1

Variables	1	2	3
San cayetano			
Centro			
San Pedro			
Daniel Álvarez			
Época			
Esteban Godoy			
Motupe			

**16) ¿Cómo le gustaría que se promocione la nueva guardería?**

Descuento por hermanos ( )

Descuento por pronto pago ( )

Descuento por puntualidad de pago ( )

Exoneración de la matricula ( )

**17) ¿Como le gustaría pagar el servicio?**

Tarjetas ( )

Transferencia ( )

Efectivo ( )

**18) ¿Qué medios de comunicación es la que más utiliza?**

Redes sociales	Facebook	
	WhatsApp	
	Instagram	
	YouTube	
Medios de comunicación	Prensa escrita	
	Televisión	
	Radio	

**19) ¿En qué horario tiene usted mayor acceso a los medios de comunicación?**

Siempre	3
Casi siempre	2
A veces	1

Variables	1	2	3
Mañana			
Tarde			
Noche			

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## Anexo 2. Encuesta a los oferentes



Universidad  
Nacional  
de Loja

La presente encuesta tiene por objeto determinar la factibilidad financiera para la creación de una guardería diurna y nocturna, en la ciudad de Loja, su información será manejada confidencialmente por el investigador. Por tal motivo solicito muy comedidamente su colaboración con el presente cuestionario.

### 1) ¿El centro educativo (guardería) que usted dirige qué tipo de servicios ofrece?

Maternal ( )

Estimulación ( )

Inicial 1 Y 2 ( )

### 2) ¿Cuál es la edad de los niños que más hacen uso de su centro educativo?

1 año – 2 años ( )

2 años 1 mes – 3 años ( )

3 años 1 mes – 4 años ( )

### 3) ¿Cuántos niños tiene inscritos en el mes?

1 niño – 13 niños ( )

14 niños – 26 niños ( )

27 niños - 39 niños ( )

**4) ¿Los padres de familia al momento de inscribir a sus hijos a una guardería, que aspectos cree usted que toman en cuenta?**

Importante	3
Poco importante	2
Nada importante	1

Variables	1	2	3
Seguridad			
Prestigio			
Alimentación			
Precios			
Ubicación			

**5) ¿La infraestructura de la guardería es la adecuada para el desarrollo integral de los niños?**

Si ( )

No ( )

**6) ¿Qué servicios adicionales ofrece usted a los padres de familia?**

Cuidado por horas ( )

Terapia de motricidad ( )

Terapia de lenguaje ( )

Ninguno ( )

**7) ¿En qué horario del día los padres de familia dejan a sus niños en una guardería?**

8am – 12am ( )

2pm – 6 pm ( )

8pm – 12 pm ( )

**8) ¿Cuál es la mensualidad por un niño que se queda las ocho horas dentro de la guardería?**

\$90 - \$130 ( )

\$131 - \$170 ( )

\$171 - \$210 ( )

**9) ¿Realiza algún tipo de publicidad para dar a conocer los servicios que ofrece la guardería?**

Si ( )

No ( )

Si su respuesta fue afirmativa especifique: \_\_\_\_\_

**10) ¿Realiza algún tipo de promoción por la inscripción de un niño en una guardería?**

Si ( )

No ( )

Si su respuesta fue afirmativa especifique: \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## English Speak Up Center


Nosotros "*English Speak Up Center*"

CERTIFICAMOS que

La traducción del resumen del Trabajo de Titulación "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA DIURNA Y NOCTURNA EN LA CIUDAD DE LOJA, 2022." documento adjunto solicitado por la señorita Lady Carolina Jiménez Merino con cédula de ciudadanía número 1150511978 ha sido realizada por el Centro Particular de Enseñanza de Idiomas "*English Speak Up Center*"

Esta es una traducción textual del documento adjunto. El traductor es competente y autorizado para realizar traducciones.

Loja, 20 de abril de 2023

  
Mg. Sc. Elizabeth Sánchez Burneo  
DIRECTORA ACADÉMICA

