



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Proyecto previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los
servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito
Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano**

Autora: Álvarez Fonseca Whiny Ivonne

Director: Ing. Pablo Proaño Jaramillo

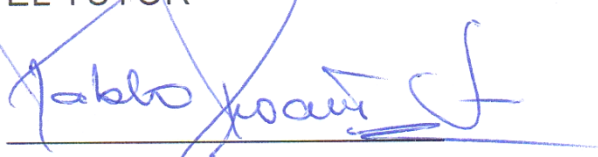
Quito, noviembre del 2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Mgs Pablo Proaño Jaramillo, tutor designado por la Universidad Internacional del Ecuador UIDE para revisar el Proyecto de Investigación Científica con el tema: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano” del estudiante **Álvarez Fonseca Whiny Ivonne**, alumno de Ingeniería Comercial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos de fondo y los méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Comité Examinador designado por la Universidad.

Quito, noviembre 05 del 2015

EL TUTOR



Mgs Pablo Proaño Jaramillo.

C.I.

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Álvarez Fonseca Whiny Ivonne, declaro que el trabajo de investigación denominado: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano es original, de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica, habiéndose citado las fuentes correspondientes y en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, sin restricción alguna.



Alvarez Fonseca Whiny Ivonne

C.I. 1710093137

Quito, noviembre 05 del 2015

DEDICATORIA

CON EL CORAZON Y CON TODO EL AMOR

A mis hijas “**Zábatta y Renata Cabrera Alvarez**”, quienes han sido mi inspiración para continuar y me han permitido demostrarles que el aprendizaje no tiene límites, a ellas que han tenido que compartir mucho de su tiempo junto a cuadernos, consultas, libros y en muchas ocasiones hasta der mis compañeras de aula, este logro estudiantil se los dedico con todo mi corazón y amor por permitirme llegar hasta el fin.

A mi querido esposo **Grey Cabrera**, ya que ha sido mi cómplice, mi amigo, mi gran apoyo al tener que tolerar mis arranques de stress, el ser una Mujer que se desempeña como Madre, Esposa, Amiga, Profesional, Estudiante, etc., conlleva a que su compañero se dote de mucha paciencia y amor es lo que siempre he recibido de tu parte, gracias “Amor” por todos los momentos que has compartido junto a mis hijas mientras yo me preparaba y estar ahí siendo el motor para alcanzar mis objetivos.

“LOS AMO Y TODO LO QUE HE HECHO LO HE REALIZADO POR NOSOTROS”

AGRADECIMIENTO

Cada vez que avanzaba con mi tesis existía una persona que siempre me decía empieza ya por los agradecimientos después te olvidas de muchas personas, pues desde ya pido disculpas correspondientes en caso de que eso suceda.

En primer lugar **“Gracias Papa Dios”**, por siempre bendecirme en todos los sentidos, por no desampararme jamás y estar junto a mi todos los días, por la vida, por llenarme de fortalezas, salud y guiarme por el camino del bien, no hay palabras para decirte que sin tu presencia en mi corazón, no hubiese alcanzado lo que tengo.

Un especial agradecimiento a esa persona que desde hace muchos años cuando la conocí, en primera clase de Liderazgo, generó en mi esas ansias de aprender y me enseñó a valorar que todo sacrificio tiene su recompensa, que nada en el camino es fácil y que mientras más cuesta arriba esta la cima pues mucho más tienes que esforzarte para alcanzarla, a mi apreciado Profesor, Director de Tesis pero sobre todo mi Amigo el **Sr. Ing. Mgs. Pablo Proaño Jaramillo**, aunque existieron muchos cambios durante este periodo estudiantil conseguí que sea quien guie este trabajo, gracias por todo Pablito, siempre lo recordaré.

A mi querida **Universidad Internacional del Ecuador** y dentro de ella a todos mis **Apreciados Maestros**, quienes han permitido formarme y llenarme de conocimientos para desempeñarme como una gran profesional, llevaré en alto el nombre de mi prestigiosa institución **UIDE**.

A mi familia, amigos, compañeros y todos quienes directa e indirectamente han estado a mi lado para darme una palabra de aliento y no permitirme decaer “Gracias”.

Con Afecto y Cariño

Whiny Ivonne Alvarez F.

INDICE DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	iii
INDICE DE CONTENIDO.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE TABLAS	x
INDICE DE GRÁFICOS	xi
DEDICATORIA	xi
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN.....	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I.....	1
1. EL PROBLEMA.....	1
1.1. EL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.4. SISTEMATIZACIÓN	2
1.5. OBJETIVOS.....	2
1.5.1. Objetivo General	2
1.5.2. Objetivos Específicos	3
1.6. JUSTIFICACIÓN.....	3
1.6.1. Justificación Teórica.....	3
1.6.2. Justificación Práctica	3
1.6.3. Justificación Relevancia Social.....	4
1.7. IDEA A DEFENDER	4
1.7.1. Idea a defender	4
1.7.2. Variable Independiente.....	4
1.7.3. Variable Dependiente	4
1.8. DELIMITACIÓN	5
1.8.1. Temporal	5
1.8.2. Espacial.....	5
1.8.3. Contenido.....	5
1.9. BENEFICIARIOS DE LA PROPUESTA	5

CAPÍTULO II	6
2. MARCO REFERENCIAL	6
2.1. ANTECEDENTES.....	6
2.2. MARCO REFERENCIAL.....	8
2.2.1. Marco Teórico	10
2.2.2. Marco Conceptual	25
2.3. MARCO LEGAL.....	30
2.4. METODOLOGÍA	33
2.4.1. Tipos de Investigación.....	33
2.4.2. Población y muestra	34
2.4.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	35
2.4.4. Técnicas para el procesamiento de los datos y análisis de los resultados.....	36
CAPÍTULO III	38
3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	38
3.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	38
3.2. IDENTIFICACIÓN DEL UNIVERSO, POBLACION Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	38
3.3. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS PARA RECUPERACIÓN DE DATOS.....	39
3.4. REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA	40
3.5. PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS.....	48
3.6. ANÁLISIS DEL MARKETING MIX	61
3.7. SLOGAN.....	66
3.8. LOGOTIPO	66
3.9. COLORES	67
3.10. PRINCIPIOS.....	68
3.11. MISIÓN.....	68
3.12. VISIÓN	68
3.13. ESTRATEGIAS	69
3.13.1. General	69
3.13.2. Específicas:.....	69
CAPÍTULO IV.....	70
4. FINANCIERO	70

4.1. ESTUDIO TÉCNICO	70
4.1.1. Adecuación del local.....	71
4.1.2. Inversión, muebles y enseres para el local	71
4.1.3. Cargos a diferir	72
4.1.4. Capital de trabajo	72
4.1.5. Tamaño y localización:	74
4.1.6. Factores que condicionan el tamaño del local	76
4.1.7. Distribución del local.....	77
4.1.8. Trabajadores de la empresa.....	77
4.1.9. Incidencias en los costos del sistema y procedimientos administrativos	80
4.1.10. Proveedores.....	81
4.1.11. Gastos de operaciones	81
4.2. ESTUDIO FINANCIERO	82
4.2.1. Financiamiento	82
4.2.2. Balance General Estudio de Pre-factibilidad.....	82
4.2.3. Punto de equilibrio.....	83
CAPÍTULO V.....	95
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	95
5.1. CONCLUSIONES	95
5.2. RECOMENDACIONES	96
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	97
ANEXOS.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Estructura legal de la empresa	30
Figura No. 2 Modelo de Volante.....	64
Figura No. 3 Tríptico Publicitario	65
Figura No. 4 Logotipo NIÑERAS.COM.....	67
Figura No. 5 Diseño de las camisetas de las niñeras institución NIÑERAS.COM ..	67
Figura No. 6 Macro localización	75
Figura No. 7 Micro localización.....	75
Figura No. 8 Factores para determinar la Micro localización.....	76
Figura No. 9 Distribución del local	77
Figura No. 10 Organigrama	78
Figura No. 11 Capacidad financiera y administrativa.....	80
Figura No. 12 Flujograma del proceso propuesto de servicio	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Plan de levantamiento de la información	40
Tabla No. 2 Consolidado de las encuestas y Acciones estratégicas asociadas. ..	45
Tabla No. 3 Grupo por edades y género.	47
Tabla No. 4 Demanda de cuidados infantiles.	48
Tabla No. 5 Porcentaje del uso del servicio	49
Tabla No. 6 Frecuencia más utilizada del servicio.....	50
Tabla No. 7 Promedio del gasto por el servicio	51
Tabla No. 8 Promedio de conocimiento del servicio	51
Tabla No. 9 Promedio de uso del servicio a domicilio	52
Tabla No. 10 Grado de Satisfacción de las empresas que ha recibido el servicio	53
Tabla No. 11 Necesidad de este servicio en el barrio Ponciano	54
Tabla No. 12 Servicio de agrado en la creación de una nueva empresa	55
Tabla No. 13 Horarios requeridos para el servicio.....	55
Tabla No. 14 Personal requerido para el cuidado de los hijos.....	56
Tabla No. 15 Cuotas dispuestas a pagar de (7h00-19h00)	57
Tabla No. 16 Cuotas dispuestas a pagar de (19h00-24h00)	58
Tabla No. 17 Cuotas dispuestas a pagar de (24h00-7h00)	59
Tabla No. 18 Cuotas a pagar por horas de (Sábado a Domingo)	60
Tabla No. 19 Adecuación del local en dólares	71
Tabla No. 20 Inversión, mueble y enseres para el local	71
Tabla No. 21 Cargos a diferir	72
Tabla No. 22 Capital de trabajo en dólares	74
Tabla No. 23 Total inversión estimada antes de la puesta en marcha.....	74
Tabla No. 24 Financiamiento	82
Tabla No. 25 Balance General Estudio de Pre-factibilidad	82
Tabla No. 26 Estado de Resultados para el Método Costo-Volumen-Beneficio. ..	85
Tabla No. 27 Punto de equilibrio	86
Tabla No. 28 Presupuesto de ventas	90
Tabla No. 29: Presupuesto de gastos de operaciones o administrativos.....	91
Tabla No. 30 Niñeras.com Estado de Resultado Proyectado	91
Tabla No. 31 Flujo de caja para cálculo de los indicadores económico - financieros	92

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Clasificación por grupo de edades y géneros.	47
Gráfico No. 2 Demanda de cuidados infantiles.....	48
Gráfico No. 3 Porcentaje de uso del servicio.....	49
Gráfico No. 4 Frecuencia más utilizada del servicio	50
Gráfico No. 5 Promedio de gasto por el servicio	51
Gráfico No. 6 Promedio de conocimiento del servicio	52
Gráfico No. 7 Promedio de uso del servicio	52
Gráfico No. 8 Grado de satisfacción por el servicio.	53
Gráfico No. 9 Necesidad del servicio	54
Gráfico No. 10 Servicios de agrado en la creación de una nueva empresa.....	55
Gráfico No. 11 Horarios requeridos para el servicio.	56
Gráfico No. 12 Personal requerido para el cuidado de los hijos	57
Gráfico No. 13 Cuotas a pagar por horas mañana y tarde.	58
Gráfico No. 14 Cuotas a pagar por horas en la noche.....	59
Gráfico No. 15 Cuotas a pagar por horas en la madrugada	60
Gráfico No. 16 Cuotas a pagar por horas el fin de semana.	61
Gráfico No. 17 Análisis Costo-Volumen-Beneficio.....	87

RESUMEN

Título: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano”.

El presente trabajo, tuvo como objetivo general, desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de cuidados infantiles a domicilio, en el barrio Ponciano. La factibilidad de la creación de esta empresa de servicios de Cuidados Infantiles a domicilio en el barrio Ponciano, contribuirá a dar solución a las preocupaciones de los padres y les permitirá poder ejercer con eficiencia y profesionalidad sus labores o estudios. Esta investigación contó con una estructura de cinco capítulos, desarrollados de la siguiente forma: primer capítulo, constituye el análisis del problema, donde se analiza la problemática existente, además de incluirse los objetivos que tuvo el proyecto. El segundo capítulo muestra el marco referencial, teórico y conceptual que sirvió de guía y base para el desarrollo de la investigación, comprende además la metodología empleada para la realización del proyecto. El tercer capítulo incluye el estudio de mercado realizado en el barrio Ponciano, el cual comienza desde la segmentación del mercado hasta el desarrollo del Marketing Mix, donde queda establecido las características del servicio, los precios a ofertar y las acciones de promoción. El cuarto capítulo incluye el estudio técnico el cual abarca que necesita la empresa para su creación y como sería su funcionamiento, incluye además el estudio financiero, el cual permite determinar la factibilidad financiera de ejecutar este plan de negocios. Para finalizar se establecieron un grupo de conclusiones y recomendaciones obtenidas en el presente estudio, que dan respuesta a las preguntas directrices de la presente investigación.

Palabras Claves: factibilidad, estudio de mercado, análisis financiero, hábitos, conducta, cuidados.

INTRODUCCIÓN

La familia ejerce funciones que son de importancia crucial para el desarrollo de los pequeños que en ella crecen y se educan, razón por la que es siempre considerada como la célula básica de la sociedad. Pero, de todas ellas, la correspondiente a la función educativa constituye quizá la más importante de todas.

La función educativa de la familia ha tenido siempre un interés particular para aquellos que se ocupan de la educación y desarrollo de los niños, especialmente en los seis primeros años de vida, en que su influencia es determinante.

Partiendo del hecho de que en el transcurso de la actividad y la comunicación con los que lo rodean, el ser humano hace suya la experiencia histórico-social, es obvio suponer el papel que la familia asume como mediador y facilitador de esa apropiación, esto complementa la educación que debe brindarse en las guarderías o círculos infantiles para la formación integral de esa personalidad que debe ir modelando por etapas en su desarrollo ontogenético.

Es importante entonces contar con una empresa que brinde los servicios de calidad y correcto cuidado infantil, para toda familia esto se convierte en un tema de gran importancia y discusión en pensar en qué manos se va a destinar el cuidado de nuestros hijos, que tipo de beneficios o perjuicios se va a tener al destinar a terceras personas esta responsabilidad, es fundamental tomar como referencia este análisis ya que la confianza, la calidad, el personal especializado, ahorro de tiempo y un buen servicio se convierten en tema de interés. Considerando que la unión familiar es de mucha trascendencia, el brindar este tipo de servicios se convierte más en una necesidad difícil de satisfacer a plenitud en la actualidad.

En el seno familiar es donde se deben aprender y practicar los hábitos y normas positivos de convivencia social, que se da a través de las relaciones que se establecen entre los miembros de la familia. Son las relaciones familiares basadas en el amor y respeto mutuos las que ayudan a formar los hábitos sociales. A veces, los padres se preocupan por crear buenos hábitos de sueño, alimentación, etc., en los hijos y sin embargo, en ocasiones no toman el mismo interés para

enseñarles los mejores hábitos de relación y formas correctas de convivencia social y que permiten expresar el respeto que se siente hacia las demás personas.

Cuando los padres tienen hábitos positivos de convivencia social, ofrecen manifestaciones de cortesía, de respeto, comprensión, cooperación y solidaridad con las personas con quienes conviven, constituyen verdaderos ejemplos de buena educación. Este ejemplo es muy provechoso, pues los pequeños se comportan tal como ven actuar a los demás. Por supuesto, estas normas y hábitos sociales no deben quedarse limitados al hogar, sino que han de extenderse a los vecinos y convivientes del entorno comunitario cercano para lograr un real ajuste social.

No obstante, con frecuencia se plantea la máxima de que los adultos educan más como los educaron a ellos, que como se les indica que deben educar, pero esto, en realidad, se encuentra mediatizado por la comprensión y la vivencia personal que se tenga de toda la historia familiar anterior y la actual, considerando la instrucción recibida y todo el sistema de influencias sociales que reciben los padres en relación con el contenido y la importancia de la educación y el desarrollo infantil, a través de las diversas vías presentes en la sociedad.

Al respecto, una relación efectiva entre hijos y padres se establece a partir de una adecuada comunicación, empleando un estilo democrático en la educación, donde existe, por lo general, una relación afectiva, de comprensión y respeto mutuo. Por lo general, estas características están presentes en las familias con un buen nivel de escolaridad, una incorporación social activa de la madre y una buena estabilidad en sus relaciones, así como condiciones materiales de vida favorables; por otro lado, en ocasiones no se dan estas condiciones, pero si en la familia predominan las características de comunicación que se corresponden con tradiciones culturales internas y de la educación recibida en la familia anterior, entonces, la posibilidad de que los hijos alcancen un desarrollo educacional y psicológico positivo aumenta significativamente.

Todo esto será considerado desde la creación de esta empresa, que debe ajustar su trabajo en esta dirección no solo la atención a lo físico y mental sino a lo espiritual y educativo.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. EL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

La investigación tiene como objeto crear una empresa que brinde servicios de cuidados infantiles a domicilio. Dentro de los servicios que ofrecerá la empresa se encuentra el cuidado infantil por personas altamente calificadas, donde sobresale la profesionalidad y buen trato de las niñeras. Otros de los servicios es la atención personalizada a los infantes, y la educación y enseñanza que se les ofrecerá en dependencia de la edad del niño, lo que garantizará un buen desarrollo en el crecimiento del pequeño.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en específico el barrio Ponciano, se caracteriza por tener un alto nivel comercial, debido a que se encuentran grandes centros comerciales, mercados, restaurantes, tiendas, etc., lo que trae consigo un constante desarrollo en su ámbito social y económico. Esto origina que exista una amplia franja comercial, conformada por hombres y mujeres emprendedores que trabajan por mejorar su calidad de vida, ya sea a través de una actividad productiva o profesional.

Por tal razón, no se debe dejar de mencionar que la mujer actualmente juega un papel importante en la sociedad, ya que deja atrás el papel de ama de casa para cumplir con el desempeño laboral, lo que provoca que exista un crecimiento en la problemática del cuidado de sus hijos, ya que la mayor responsabilidad en la formación de los mismos la tienen ellas, quienes son parte fundamental en el desarrollo del infante. Es imprescindible mencionar que las madres realizan diversas actividades como la de dedicarse a trabajar para apoyar económicamente en el hogar, estudiar para prepararse profesionalmente lo que implica el no poder cuidar de sus hijos, y necesitar del servicio de cuidado de sus párvulos en diferentes horarios. A esto se le incorpora que muchas no cuentan con familiares que puedan asumir el cuidado de los infantes por lo que requieren

de talento humano especializado que cumpla con las exigencias y expectativas en el cuidado de los pequeños.

Llegado a este punto se puede decir que el servicio a domicilio que se pretende ofrecer no existe en este barrio, ya que solo se cuenta con guarderías donde se tiene bajo su responsabilidad varios niños y por tanto se dificulta la atención personalizada o la dedicación en forma individual. Los horarios que mantienen los centros de atención son otro problema, ya que se enmarcan en un horario laboral, lo que dificulta el desenvolvimiento profesional de los padres.

Por esta razón se puede concluir que, las madres se ven obligadas a la búsqueda de opciones de terceras personas para el cuidado de los párvulos, para lograr este objetivo se necesita en gran medida que la empresa dedicada a este trabajo cuente con todos los requerimientos necesarios, para ello es decisivo realizar el estudio correspondiente para saber si es factible o no dicha inversión.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano?

1.4. SISTEMATIZACIÓN

¿Cuáles serán las características del mercado para la empresa de servicios de cuidados infantiles a domicilio?

¿Cuál es el estudio técnico a realizar para la creación de la empresa?

¿Cuál será la inversión a realizar para la creación de un centro de cuidados infantiles a domicilio?

¿Cuál será la rentabilidad de la creación de un centro de cuidados infantiles a domicilio?

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Identificar las características del mercado mediante un estudio de la oferta y la demanda.
- Determinar el estudio técnico que lleva el centro de cuidados infantiles a domicilio.
- Establecer la inversión a realizar para la creación de una empresa de servicios de cuidados infantiles a domicilio.
- Determinar la rentabilidad del proyecto a través de un análisis de costos e ingresos proyectados.

1.6. JUSTIFICACIÓN

1.6.1. Justificación Teórica

Para la creación de esta empresa será necesario el estudio de algunas teorías planteadas por autores sobre temas de rentabilidad financiera y marketing como son:

- Estudio de mercado (Oferta y demanda, precio, cliente)
- Estudio Técnico (Ubicación, tamaño de la empresa, equipos, personal necesario, materias primas, procesos productivos, flujogramas)
- Estudio Financiero (Estados financieros, inversión, costos, ingresos)
- Análisis de Rentabilidad (VAN, TIR y Flujo de caja, punto de equilibrio).

Mediante la aplicación de estos elementos básicos teóricos administrativos y los estudios financieros, de mercados y técnicos, se debe contrastar diferentes conceptos de la administración con la realidad de identificar la viabilidad del proyecto de creación de la empresa.

1.6.2. Justificación Práctica

La justificación práctica del proyecto se basará en la validación de los resultados de todas las consideraciones y los cálculos establecidos, para determinar la factibilidad del proyecto, a partir del cual, se decidirá si se lleva a cabo o no la inversión.

1.6.3. Justificación Relevancia Social

La relevancia social está dada en que el cuidado de los niños en Ecuador, es un aspecto de sumo interés social, y muy vulnerable, por lo que hay que prestarle una especial atención. Por lo que contar con una empresa que brinde este tipo de servicio a domicilio, es una excelente variante, para que los pequeños, cuenten con buenas condiciones, cuidados correctos y donde exista sobre todo profesionalidad y buen trato. Además les permite a los padres poder desarrollar su vida profesional y laboral de manera confiada y con calidad, ya que no cuentan con preocupaciones sobre el cuidado de sus hijos.

La creación de esta empresa influye de manera positiva en el desarrollo económico de la familia, ya que permite que todos sus miembros puedan trabajar, ofreciéndoles una oportunidad de un buen vivir.

1.7. IDEA A DEFENDER

1.7.1. Idea a defender

Con la realización de un estudio de factibilidad se podrá crear una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano.

1.7.2. Variable Independiente

Estudio de Factibilidad

1.7.3. Variable Dependiente

Creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano.

1.8. DELIMITACIÓN

1.8.1. Temporal

El análisis previo para la realización de este estudio de factibilidad, será en un período de 6 meses por parte del investigador y con la orientación del tutor. La finalidad de esta propuesta es que se aplique la creación de la empresa en el año 2015.

1.8.2. Espacial

Este estudio de factibilidad se realizará en el Distrito Metropolitano de Quito en el barrio Ponciano.

1.8.3. Contenido

Es un proyecto que promete ser útil y operativo para las familias, ya que garantiza el cuidado y la educación de los niños, a través de un personal altamente calificado, que posee alto nivel de profesionalidad y que garantiza el buen trato y el cuidado del infante de forma sostenible. Permitiéndole a la familia poderse desarrollar con calidad en su vida profesional y laboral.

1.9. BENEFICIARIOS DE LA PROPUESTA

Con la realización y puesta en funcionamiento del presente estudio de factibilidad se beneficiaran en primer lugar los padres y la familia de los niños, ya que con la creación de esta empresa podrán trabajar y estudiar sin tener preocupaciones sobre el cuidado de sus infantes, por lo que podrán mejorar su nivel de vida y la de su bebé.

Otro de los beneficiados serán los niños ya que poseerán niñeras con un nivel alto de profesionalidad, buen trato y atención personalizada, que los enseñaran y educaran para su posterior desarrollo personal.

CAPÍTULO II

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. ANTECEDENTES

Desde hace décadas se viene fomentando altos niveles de competitividad, lo que conlleva a los individuos a formarse profesionalmente para poder optar por mejores fuentes de trabajos. Es por ello, que las mujeres que tienen hijos deben iniciar su desarrollo académico, para que tengan posibilidades de acceder al mercado laboral, no obstante eso implica que deban dejar a sus hijos bajo el cuidado de personas, a quienes se les confía el cuidado y la educación, mientras ellas trabajan. El camino a esos cuidados, a menudo es considerado como un problema que se origina fundamentalmente en los países industrializados y que se incrementa a medida que las estructuras familiares se transforman y más mujeres se incorporan al mercado laboral, ya sea por necesidad o por voluntad propia.

La aparición de los primeros centros de cuidado infantiles se realizó en las guarderías, en la región de Europa al inicio del siglo XIX como respuesta al aumento del trabajo de las mujeres en la industria. La ausencia de muchas madres de sus viviendas dificultaba la atención de los bebés, lo que provocó que una enorme variedad de instituciones caritativas se ocuparan de ellos mientras las madres trabajaban.

El primer nombre conocido por su actividad en este campo fue el del filántropo francés Jean Baptiste Firmin Marbeau, quien en 1846 fundó el Crèche (del francés “cuna”), con el objetivo de cuidar a los niños y niñas.

En muy poco tiempo, las guarderías aparecieron en numerosas partes de Francia y en otros países europeos, siendo la mayoría subvencionadas total o parcialmente por las administraciones locales y estatales. Durante este período se instalaron además guarderías en las fábricas lo que permitió a las mujeres poder utilizar breves tiempos durante el trabajo para atender a sus bebés.

Para perfilar la historia de las guarderías infantiles en América se debe tener en cuenta dos corrientes: guarderías de días y guarderías escuela.

Las primeras guarderías de día, se iniciaron como respuesta a la ola de inmigración que trajo EE.UU, con más de 5 millones de familias extranjeras durante el periodo de 1815 y 1860, y a causa de la industrialización y urbanización que promovió a que las mujeres durante este periodo abandonasen sus hogares para trabajar en las fábricas. A principios de 1890 algunas guarderías comenzaron a ofrecer un modesto programa educativo, contratando profesores de jardín de infancia para que impartieran enseñanza a los niños durante varias horas al día.

Posteriormente, su popularidad ha atravesado por fases de incremento y disminución, de acuerdo a las necesidades económicas de cada familia. Es por eso que encontrar a alguien capacitado en la educación de niños, que posea vocación y altos conocimientos avalados por una institución educativa y que cuente con habilidades personales confiables, es muy difícil de encontrar, dado que actualmente se puede evidenciar el maltrato a los infantes por parte de aquellas personas que se llaman niñeras y que por tanto no cuentan con los requerimientos antes mencionados.

Existen también personas que poseen gran potencial para cuidar a los párvulos, a lo que incluimos a los familiares que poseen la disposición para afrontar la tarea con gran amor; sin embargo este tipo de personas carecen de la formación en cuidados y desarrollo de los infantes. Actualmente existen muchas agencias que ofrecen este tipo de cuidado a corto y largo plazo, las cuales proveen enseñanza complementaria, ofrecen compañías y recogen a los infantes de sus cursos de ser necesario. Es por medio de estas compañías que se puede escoger a una niñera para cuidar a los infantes tanto de día como de noche.

En Ecuador, se fundó en 1959 la primera institución de cuidados de menores y desarrollo infantil conocida como el Instituto Nacional del Niño y la Familia (INNFA), es una organización que pertenece al Estado y el mismo se encarga de atenderlos en sus diversas áreas como: educación, salud, etc. Actualmente esta organización continúa ejerciendo sus actividades.

Las familias en el Ecuador generalmente se caracterizan por tener a todos sus miembros insertados en el mercado laboral ya sea de manera formal o informal, lo que da motivo a que no todas las familias encuentren apoyo es sus parientes para

cuidar a sus hijos, por lo que se ven obligados a buscar instituciones especializadas que se hagan cargo del cuidado de los pequeños. En el barrio Ponciano, perteneciente al sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, no es la excepción dado al crecimiento económico que ha tenido, por lo que las mujeres se han incorporado al mercado laboral.

Motivo por el cual se ha desplegado la necesidad del servicio de cuidados de infantes. Al analizar el mercado en esa zona se pudo determinar que ese barrio no cuenta con servicios consolidados, ni con personal altamente calificado que pueda ofrecer un servicio de calidad, además de que no existen empresas dedicadas al servicio de cuidados de niños a domicilio. Por lo que nace la idea de establecer una empresa que ofrezca los servicios de cuidados infantiles a domicilio, con el fin de cubrir las necesidades que actualmente existen en el mercado.

2.2. MARCO REFERENCIAL

La presente investigación no tiene antecedentes de que se haya realizado otras similares en el barrio Ponciano, siendo así que su desarrollo sea factible y original, lo que significa que será ejecutado por primera vez.

Para la realización de la presente investigación se revisó la biblioteca de los centros de educación superior que existen en el país, con el objetivo de buscar sustento documental que sirviera de guía y aporte en el desarrollo del presente tema de investigación:

Según (Ríos Rosas , 2010) plantea en su propuesta la búsqueda de los medios más accesibles y estratégicos para evaluar la factibilidad de un Centro Infantil en la ciudad de Lago Agrio, en la provincia de Sucumbíos, donde existe un alto porcentaje de demanda insatisfecha, ya que el servicio que reciben sus infantes no cuenta con calidad y con los requerimientos necesarios para brindar un servicio de excelencia. Esta autora para fundamentar la propuesta realizó una encuesta dirigida a la ciudad de Lago Agrio, la cual sirvió de mucha ayuda ya que permitió determinar las necesidades, exigencias y expectativas de las personas que solicitan el servicio, quedando plasmado que lo más importante para los padres es la seguridad de los niños.

Según (Cañón Sánchez & Jacobo, 2013) plantea en su proyecto determinar la factibilidad de la creación de una Empresa Virtual que ofrece servicios especializados de cuidados de niños a domicilio, el cual fue dirigido a los padres de familia que trabajan durante la jornada diurna y que por tanto se les dificultaba el cuidado de sus hijos durante este tiempo. En el estudio de mercado realizado en este trabajo, se empleó la técnica de la encuesta la cual valió de mucha ayuda ya que arrojó como resultado que el servicio tiene buena acogida entre su público objetivo y que posee gran porcentaje de expansión a nivel nacional. La realización del estudio financiero también arrojó que era factible la creación de esta empresa virtual de cuidados infantiles.

La autora (Sánchez Yulán, 2009) en su trabajo tiene como objetivo evaluar la factibilidad económica de invertir en una Agencia de colocación inmediata de niñeras en los hogares de la ciudad de Guayaquil. En este proyecto, se buscaba la forma de satisfacer las necesidades y exigencias que tienen las familias al no poder cuidar a sus niños, por lo que tienen que recurrir al servicio propuesto, por medio de una persona altamente calificada y profesional. En este trabajo se determinó que el mercado para este tipo de servicios aún no estaba saturado y que se encontraba en etapa de incubación, lo que constituía una oportunidad de mercado para la agencia.

Otros autores como (Bonifaz Villamar & Leon Zurita, 2010) en su proyecto tuvieron como propósito analizar la viabilidad de una guardería privada en la ciudad de Milagro, que tenía como objetivo cuidar y ayudar a los niños en sus primeras y segundas etapas de infancias, con el objetivo de que las familias se sintieran seguras en el cuidado, protección y enseñanza de sus hijos. Impulso por el cual nos estimula a aplicar y llevar a la práctica los procedimientos y técnicas necesarias para captar su atención y así poder conocer a plenitud las destrezas y habilidades de los párvulos.

Lo expuesto por los autores antes mencionados, servirá de guía para el desarrollo de la investigación, ya que nos muestra que realizar un estudio de mercado es fundamental, ya que este permite determinar mediante la aplicación de una encuesta el mercado insatisfecho existente en Ponciano. También nos propone

realizar un estudio sobre los procedimientos y técnicas a emplear para el cuidado de los niños, para así cumplir con las necesidades y exigencias de las familias.

2.2.1. Marco Teórico

Según (Caceres, Perez, & Benitez, 2001) “Los primeros años en la vida de un niño son importantes, debido a que son la base de la salud, del crecimiento y su desarrollo futuro”. A esa edad la asimilación de la información, es más rápida que en cualquier otra edad. Por lo que los recién nacidos y los niños de corta edad, se desarrollan con mayor rapidez y por tanto aprenden mejor si están dotados de amor, afecto, atención y estímulos mentales, incluyendo también una buena alimentación y una buena atención de su salud, es por eso que desde esas premisas parte la necesidad de tener una persona preparada para el cuidado de los mismos.

¿Qué es el cuidado de los niños?

Para determinar que es el cuidado de los niños se debe comenzar por el concepto de cuidado, que según (La Real Academia Española, 1992) su concepto etimológicamente procede del latín cogitare: pensar, de donde se derivan los significados romances: “prestar atención (a algo o alguien)”, y “asistir (a alguien)”. Su definición, pues, está relacionada con la preocupación por alguien; el niño y su madre, su familia o entorno familiar, en nuestro caso.

Este tipo de cuidados y esta preocupación por los niños son aspectos fundamentales que deben ser tomados en cuenta, por lo que cualquier persona no puede proveer este servicio de cuidado de niños.

Un cuidado infantil de calidad está determinado por: un proveedor que brinda cuidado infantil y asesoría con cariño y calidez; un lugar, que proteja al párvulo y que lo enriquezca y lo mantenga sano; a través de actividades diarias que le permitan al niño desarrollarse y aprender de la mejor manera posible; siempre teniendo en cuenta la filosofía y políticas del programa, las cuales se ajustan a las necesidades del padre e hijo.

Según (YMCA, 2014) Puede ser un desafío encontrar el cuidado infantil adecuado, pero es una de las decisiones más importantes que los padres toman.

En estudios recientes se demuestran que el desarrollo del cerebro de un niño es afectado por sus experiencias más tempranas con los adultos en su mundo.

Según (Famillys and Work Institute, 2014) decidir quién velará por el cuidado de los niños es una decisión muy difícil a tomar por los padres y que los mismos deben enfrentar. La evaluación de las opciones llega a resultar abrumadora, especialmente si es la primera vez. No obstante solo la idea de dejar a tu hijo bajo el cuidado de otra persona es dolorosa.

Según Ellen Galinsky presidenta y cofundadora del Famillys and Work Institute plantea que: "La transición será mucho más sencilla si te tomas el tiempo de buscar a una persona en quien confíes. Te sentirás más tranquila si tu hijo queda al cuidado de una persona a la que no percibas como un extraño". (Famillys and Work Institute, 2014).

Tipos de Cuidados

Existen diversos tipos de cuidados a los infantes los cuales se detallan a continuación:

- En la casa del niño: no es más que el cuidado del niño por alguna persona en su mismo entorno familiar. A este tipo de persona se le denomina como empleada doméstica, nana, etc. Generalmente es contratada por los padres del niño, en estos casos no importa la edad del párvulo.
- En la casa de un cuidador: no es más que el servicio que brinda un cuidador privado de infantes en su propia casa. Estos trabajadores son autónomos y en ocasiones pueden tener sus propios hijos en la casa, lo cual este servicio le proporciona ingresos y cuidar al mismo tiempo a sus hijos. Se debe mencionar que existen regulaciones que establecen la cantidad de niños a cuidar.
- Centros: no son más que instituciones que se dedican al cuidado de los niños pero que existen muchos términos sobre cómo llamarlos, ya que esto depende de la edad del niño, ejemplo de esto tenemos a los centro que son para niños pequeños se llaman guarderías, parvularios, crèches. En el caso de los niños de 3 a 5 años se les llama jardín de infancia o centro preescolar.

Dentro de las principales opciones que se emplean actualmente y la más popular son las guarderías. Las mismas deben cumplir con las regulaciones gubernamentales establecidas y deben contar con las licencias de permiso para operar este servicio. Esto conlleva a que estas instituciones son frecuentemente inspeccionadas en los aspectos sanitarios y de seguridad, además su personal debe estar altamente calificado en temas de la educación infantil. Las guarderías tienen como objetivo brindar ambientes grupales los cuales en su mayoría están compuestos por 12 infantes o más.

Higiene en los niños

La higiene en los niños está condicionada por varios factores, una es la edad que tengan y la otra el lugar donde se les cuida.

Según el autor (Bonifaz , 2010), en el caso de los niños de hasta dos años, que están al cuidado de una guardería o de niñeras, estos son los encargados de cumplir a totalidad la higiene de los infantes, nos referimos al cambio de pañales, sus mamilas hervidas y sobre todo a la limpieza corporal, con el fin de evitar irritaciones e infecciones, garantizando el bienestar del bebé.

En el caso de los niños de más edad como de 3-4 años se les enseña la importancia que tiene la higiene y esto se realiza llamándole la atención para que se laven las manos antes de ingerir alimentos y después de terminar, siempre tratando de enseñarle que al realizar estas tareas están previniendo enfermedades futuras.

Por lo que es imprescindible mantener la higiene del infante para que a futuro, no sufra de enfermedades debido al descuido o la mala adquisición de hábitos. El objetivo principal de la higiene es proteger el cuerpo de agentes infecciosos o tóxicos. Por lo que se debe tener en cuenta que si a uno le gusta sentir la sensación de bienestar por estar limpio a un párvulo le reconforta el doble, además de que lo ayuda a desarrollar en él, un sentimiento de seguridad.

Clasificaciones de la higiene

La higiene se puede clasificar en dos categorías fundamentales, tales como:

- Higiene personal

- Higiene ambiental

La Higiene personal se define como:

La formación de hábitos relacionados con la higiene personal en los educandos, constituye una tarea más de la educación para la salud, de ahí la importancia que tiene la información al maestro o profesor sobre este tema. La higiene personal se define como el conjunto medidas y normas que deben cumplirse individualmente para lograr y mantener una presencia física aceptable, un óptimo desarrollo físico y un adecuado estado de salud. Las acciones que deben ejecutarse para obtener una higiene personal adecuada, comprenden la práctica sistemática de las medidas higiénicas que debemos aplicar para mantener un buen estado de salud. (ECURED, 2011)

La higiene ambiental, es la que hace referencia a la higiene en los espacios, materiales y el ambiente que debe reunir una serie de circunstancias higiénicas adecuadas.

Los principales responsables de inculcarle y enseñarles cómo mantener una higiene a los infantes, la tienen los adultos, ya que ellos deben fomentar en el niño la adquisición de estos hábitos.

Existen tres fases de evolución para la adquisición de los hábitos, las cuales detallamos:

- Fase pasiva: es cuando el adulto es quien realiza las actividades de higiene al bebé.
- Fase de colaboración: es cuando el adulto continúa realizando esta actividad, pero ya el infante comenzó a participar en su propio aseo.
- Fase activa: el niño ya alcanzo la independencia, a pesar de ser vigilado por un adulto.

Por lo tanto para que existan buenos resultados, siempre es necesaria la actuación conjunta de la familia y la escuela, ya que de nada vale que se lleven a cabo la higiene en la casa y no en la escuela y viceversa.

Otro de los aspectos a tener en cuenta en el aseo personal, es el aseo corporal, el cual toma en cuenta el baño y la limpieza específica. El baño generalmente se realiza en la casa y en algunas ocasiones muy esporádicas en la escuela o centro de cuidados de infantes.

El baño se debe realizar todos los días y para que forme parte de la rutina de un infante se debe realizar siempre a la misma hora, con agua templada, se debe usar jabón suave y una esponja natural exclusivamente para el bebé. El bebé debe ser bañado de arriba abajo, echándole agua por la cabeza y por el cuerpo, utilizando las manos o la esponja. El baño no debe prolongarse por más de 3 o 4 minutos, una vez terminado secarlo bien con una toalla para prevenir escoceduras y hongos. (ECURED, 2011)

Cuidados y nutrición de los infantes

La nutrición en los niños es otro de los aspectos fundamentales que hay que tener en cuenta para su desarrollo y bienestar, ya que ellos dependen de todos esos cuidados para tener un buen desarrollo. Por lo que la relación entre el cuidado y la nutrición es muy importante.

Los pequeños hasta los tres años de edad dependen casi totalmente de otros para recibir alimentos y por lo tanto para obtener una buena nutrición. A partir de esa edad, el cuidado y la atención se recomiendan pero no es fundamental para su supervivencia. No obstante, mantener una buena atención siempre influirá de manera positiva.

La nutrición se define como la ciencia que tiene como centro el estudio de la relación que existe entre los alimentos y los seres vivos. La nutrición en los humanos dirige los estudios a conocer las necesidades de nutrientes que necesitan el hombre y las enfermedades que se producen por la ingestión insuficiente o excesiva. Otro de los aspectos que estudia es la calidad de los alimentos. (ECURED, 2011)

Para un adecuado rendimiento se necesita preparar al infante desde pequeño, con una buena alimentación con proteínas de alto valor biológico (carne roja, huevos, pescado, lácteos, etc.), grasas saludables (aceite de oliva, palta, aceitunas, linaza, maní, almendras y similares). El infante debe dormir sus horas

para un adecuado desarrollo neurológico y para un adecuado aprendizaje. El desayuno es muy importante puesto que este debe contener cereales no azucarados y proteínas. La lonchera así mismo debe ser baja en azúcares, dulces y debe ser suficiente para que no exista hambre y no se dé una baja en la glucosa del niño y esto pueda facilitar que aprenda mejor.

Estimulación en los niños

La estimulación es definida como:

El conjunto de medios, técnicas y actividades con base científica y aplicada en forma sistémica y secuencial, que se emplea en niños desde su nacimiento hasta los seis años, con el objetivo de desarrollar al máximo sus capacidades cognitivas, físicas y psíquicas; permite también, evitar estados no deseados en el desarrollo y ayudar a los padres, con eficacia y autonomía, en el cuidado y desarrollo de sus hijos. (Estimulación temprana, 2010)

La estimulación es de vital importancia ya que perfecciona la actividad de todos los órganos de los sentidos, sobre todos los relacionados con la percepción visual y auditiva, lo que les permite reconocer y diferenciar colores, sonidos y formas. No obstante las actividades que se formen durante esta etapa constituyen habilidades futuras e imprescindibles en su vida posterior.

Según (Maison de Sante, 2012), la estimulación temprana busca estimular a los niños de manera oportuna y su objetivo no es desarrollar niños precoces, ni adelantarlos a su desarrollo natural, sino que su fin es brindarle experiencias que le servirán para futuros aprendizajes.

El principal objetivo de la estimulación es perfeccionar el desarrollo del infante, para que obtenga la máxima superación de sus potencialidades, a través de un adecuado equilibrio que le permita un desarrollo integral de su personalidad.

El análisis realizado de todos estos aspectos es importante para la creación y desarrollo de la empresa, ya que los mismos deben ser tomados en cuenta por las niñeras a la hora de brindar el servicio de cuidados infantiles. El estudio de toda esta teoría es lo que servirá de base para que la empresa ofrezca un servicio

de excelencia y profesionalidad y por tanto cumpla con los requisitos y exigencias de los padres, provocando que la empresa tenga una buena aceptación en el mercado.

Estudio de Factibilidad

Antes de pasar a la determinación de la información financiera necesaria para evaluar proyectos de inversión, se presenta el marco o contexto, donde tiene lugar la decisión de inversión de la Empresa.

En la decisión de invertir se deben tener en cuenta las siguientes fases: (Weston & Brigahan, 1994)

1. Identificación de las alternativas (proyectos) de inversión que se adaptan a la estrategia definida por la empresa. Una vez que se ha establecido la estrategia de la empresa se procede al desarrollo de la planificación estratégica que se concretará en varios proyectos. Los proyectos que se consideren aceptables y que pasan a la siguiente fase serán aquellos que se relacionen adecuadamente con la estrategia de la empresa.
2. Diseño y evaluación: Organización y modelización de la información referente a cada proyecto en relación con los aspectos contable, técnico - social, comercial, económico - financiero. El informe sobre la viabilidad de cada proyecto permite concretar aquellas alternativas que pueden agruparse en programas de inversión y descartar aquellos proyectos que no resulten viables.
3. Elección del mejor programa de inversión entre los diferentes programas a partir de las alternativas viables.
4. Implantación, seguimiento y control. Para el programa de inversión elegido se desarrolla el presupuesto global, o general, que estará integrado por los presupuestos operativos (que facilitan la elaboración de la cuenta de resultados provisionales) y los presupuestos financieros (que determinan el balance de situación previsto y el cuadro de financiación provisional) (Weston & Brigahan, 1994)

También deben ser elaborados los presupuestos operativos, que lo componen las ventas y la producción, lo que incluye compra de materiales, mano de obra y

gastos generales, y los financieros están definidos como: tesorería, medios de financiación e inversiones.

En la fase dos se señala que por lo general es necesario subrayar que el estudio de una inversión, está centrada en la factibilidad económica y financiera y toma el resto de las variables solo como referencias. Sin embargo cada uno de los aspectos puede llevar a determinar que un proyecto se lleve a cabo.

Estudio de mercado

El objetivo del estudio del mercado en un proyecto consiste, en estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios. Esta cuantía representa la demanda desde el punto de vista del proyecto y se especifica para un período convencional (un mes, un año u otro.) Dado que la magnitud de la demanda variará en general con los precios, interesa hacer la estimación para distintos precios y tener presente la necesidad de que el empresario pueda cubrir los costos de producción con un margen razonable de utilidad.(Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Objetivos del estudio de mercado

- Definir claramente la demanda.
- Conocer la oferta actual y potencial.
- Establecer qué podemos vender.
- Saber a quién podemos venderlo.
- Conocer cómo podemos venderlo.
- Conocer los gustos y preferencias de nuestros clientes.
- Conocer la competencia y contrarrestar sus efectos.
- Evaluar resultados de estrategias de comercialización.
- Conocer los precios a los que se venden los servicios. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

“El estudio del mercado no sólo ayuda a determinar la demanda, la oferta, los precios y los medios de publicidad, sino también es la base preliminar para los

análisis técnicos, financieros y económicos de un proyecto”(Lafuente, 2010, pág. 29).

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples objetivos, pero en la práctica se aplican en campos bien definidos. Los pasos a seguir para llevar a cabo un análisis comercial, según bibliografía especializada, son los que a continuación se muestran:

✓ Análisis del producto

- Producto principal.
- Subproductos.
- Productos sustitutivos.
- Productos complementarios

✓ Clientes Potenciales

- Análisis del mercado
- Proveedores
- Distribuidores (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Aspectos que se deben definir sobre el estudio de mercado.

“Determinación del mercado objetivo: el mercado al que se orientarán los productos y servicios de la entidad en formación, explicando ampliamente las razones que fundamentan la decisión”.(Quintana Daza, 2005, pág. 54)

Análisis actual y futuro de la demanda: Con el objetivo de conocer si la entidad en formación, así como los productos y servicios financieros que ofrecerá, contarán con una demanda que haga viable el proyecto, debe efectuarse una investigación de mercado que se sustentará en la evaluación del sistema financiero y de variables sociales y económicas. (Quintana Daza, 2005, pág. 54)

Análisis actual y futuro de la oferta: “El análisis de la oferta deberá considerar ampliamente las condiciones bajo las que se competirá en el mercado, tomando en cuenta los productos y servicios ya existentes en el mercado en que se pretende posicionar”. (Quintana Daza, 2005, pág. 54)

Análisis de los precios: Aquí se analizan los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

1. Mecanismo de formación: existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado, se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado.
2. Fijación del precio: se debe señalar valores máximos y mínimos probables entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto, y sus repercusiones sobre la demanda del bien. Una vez que se ha escogido un precio, es el que se debe utilizar para las estimaciones financieras del proyecto. (Quintana Daza, 2005, pág. 54)

Consideraciones sobre el estudio técnico del proyecto.

El objetivo primordial de este estudio es proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación, permite llegar a definir el uso óptimo de los recursos disponibles y la confiabilidad de la información, así como lo que se necesita en capital, la mano de obra, así como los recursos de materias primas y materiales, en todos los sentidos, tanto para la puesta en marcha, como para la posterior evolución del proyecto.

Según Sapag Chain en su obra “Preparación y Evaluación de Proyectos” plantea una forma de recopilar y sistematizar la información más importante de inversiones y costos que puede obtenerse mediante el estudio técnico y la elaboración de distintos tipos de balances es la principal fuente de sistematización de la información económica que se desprende del estudio técnico. (Sapag, 1980)

Elementos que integra el estudio de factibilidad Técnica.

Uno de los estudios técnicos de mayor complejidad a realizar por los economistas e ingenieros, dentro de los fundamentos técnicos de cada

nueva propuesta de inversión, lo constituye, la selección de la mejor variante de macro-localización de cada nueva fábrica, así como la determinación de su tamaño óptimo. Es imprescindible en esta etapa considerar en el análisis diversos criterios económicos, políticos, técnicos y sociales, algunos de ellos no cuantificables, pero que influyen decisivamente a la hora de seleccionar la variante óptima de macro-localización y de tamaño de cada proyecto industrial. Se sabe que existe una relación muy estrecha entre el tamaño o la capacidad máxima de producción posible a alcanzar por cada nueva fábrica, la tecnología de producción y la zona de macro-localización de ésta. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Tecnología

Antes de decidir por una tecnología a aplicar en un proyecto determinado se debe realizar un filtrado de ideas, donde se rechazan las que claramente no son posibles técnicamente. Luego es necesario realizar un análisis más preciso sobre la posibilidad de fabricar el producto desde el punto de vista de si dispone la empresa de los recursos y conocimientos técnicos para llevar a cabo el desarrollo de este. Lo normal es que la empresa no disponga de todas las tecnologías para la fabricación del producto. No obstante se debe preguntar si es posible adquirir la tecnología que falta y especialmente la disponibilidad de proveedores para obtener los componentes necesarios. En la actualidad la mayor parte de las empresas dependen de una gran cantidad de proveedores y subcontratistas que facilitan buena parte de su proceso productivo. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

“La selección de la tecnología implica elegir una determinada combinación de factores productivos para transformar diversos insumos en productos”. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Las decisiones de tecnología se relacionan en varias bibliografías generalmente con:

1. Relación demanda-capacidad.
2. Características y disponibilidad de la mano de obra.
3. Características y disponibilidad de materiales y/o materias primas.
4. Disponibilidad financiera.
5. Tamaño: es un factor determinante a la hora de escoger una tecnología debido a que esta debe responder directamente a los requerimientos de capacidad que se instalarán. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Tamaño

El tamaño establece la cantidad de obra a realizar o la capacidad de abastecimiento en la unidad de tiempo, mencionando también el número de personas a beneficiar tanto en el presente como en el futuro, y se puede realizar en forma mensual o anual. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Se hace necesario señalar que además de la tecnología previamente seleccionada también influyen en la selección del tamaño otros factores generales dentro de los cuales podemos mencionar los siguientes:

1. Balance demanda-capacidad.
2. Localización.
3. Capacidad financiera empresarial.
4. Garantía de suministros de los equipos y piezas de repuesto de la tecnología en concreto a instalar.
5. Fuentes y disponibilidad de materias primas en el país.
6. Tecnologías.
7. Aspectos institucionales y/o legales.
8. Costos de inversión y producción de las plantas.
9. Existencia de economías de escala (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1).

Localización

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa simple cambiar de domicilio. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

En la localización de proyectos, dependiendo de su naturaleza, se consideran dos niveles:

Nivel Macro: “Es la definición general de donde ubicar el proyecto con escasos detalles. Es comparar alternativas entre las zonas del país y seleccionar la que ofrezca mayores ventajas para el proyecto”. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Nivel Micro: “Definida como un diseño de la idea de proyecto con el máximo nivel de detalles incluyendo disposición en planta de cada factor. En la localización a nivel micro se estudian aspectos más particulares a los terrenos ya utilizados”. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1).

Para tomar la decisión de localizar un proyecto se debe considerar:

1. Balance demanda-capacidad
2. Fuentes y disponibilidad de materias primas
3. Disponibilidad actual y perspectiva de fuerza de trabajo
4. Fuentes y disponibilidad de energía
5. Las fuentes y disponibilidad de agua
6. Vías de transporte y comunicaciones
7. Costo y disponibilidad de terrenos
8. Factores ambientales
9. Régimen impositivo y legal. (Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez, 2009, pág. 1)

Estudio de la organización del proyecto

Otro aspecto fundamental en las decisiones de inversión, es el estudio de las variables organizacionales en el tiempo de preparación del proyecto y su importancia radica en el hecho de que todo lo que se adopte estará asociado a egresos de inversión y costos de operación los cuales van a determinar la rentabilidad o no de la inversión.

Dentro de la estructura organizativa del proyecto se manifiestan efectos económicos que se pueden apreciar tanto en las inversiones como en los costos de operación del proyecto, en dependencia del tamaño de su estructura, la tecnología a utilizar, la parte administrativa y la complejidad de la operación.

Con todos estos factores se puede estimar las dimensiones que se necesitan para la operación, los equipos de oficinas, el tipo de recursos humanos que será el encargado de todas las acciones a acometer, los requerimientos de materiales, etc. Toda esta valoración cuantitativa en términos monetarios y su proyección en el tiempo son los objetivos que busca el estudio organizacional.

Todo proyecto tiene características propias, por lo tanto se deben definir estructuras específicas para el tipo de proyecto que se desea comenzar, acorde a su situación en particular, sin embargo no importa de lo que se trate siempre hay que buscar los efectos económicos desprendidos de cada uno de los que se desee estudiar.

Estudio financiero

Por último en el análisis de la viabilidad financiera del proyecto se encuentra el estudio financiero. Lo cual tiene dentro de sus objetivos el orden y la sistematización de la información de carácter monetario que fueron recolectadas de las etapas anteriores, se elaboran los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, los antecedentes son importantes para determinar su rentabilidad.

Otro aspecto fundamental es la sistematización de la información financiera, lo cual consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, los costos e ingresos que pueden disminuirse de los estudios previos. No obstante a eso, esta

es la etapa donde deben quedar definidos todos los elementos que deben suministrar el propio estudio financiero.

Un ejemplo clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

Cada inversión que se realice puede clasificarse por diferentes términos, entre los que se pueden mencionar algunos de ellos, obras físicas, terrenos, equipamientos, lo mismo para las fábricas, las industrias, las oficinas según correspondan, puesta en marcha, capital de trabajo y otros. Esto hay que tenerlo en cuenta porque durante la marcha del proyecto a veces es necesario incurrir en inversiones, puede ser para ampliar las edificaciones, reponer equipo, realizar adiciones al capital de trabajo por lo que se recomienda un calendario de inversiones y reinversiones, de igual modo se deberá proporcionar información sobre el valor residual de las inversiones. (Weston & Brigham, 1994)

Los costos de operación deberán ser calculados por la información que emanen todos los estudios anteriores. En esta etapa debe calcularse un ítem de costo: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto. (Weston & Brigham, 1994)

El estudio de factibilidad del proyecto se realiza, sobre la estimación del flujo de caja, de los costos y beneficios.

Todo el resultado de la evaluación se calcula por distintos criterios que son independientes y complementarios entre sí. “La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto hace necesario considerar el riesgo de invertir en él”. (Weston & Brigham, 1994).

Estimación de costos

Si se logra establecer la estimación adecuada de los costos futuros, es uno de los aspectos que garantizan el análisis de la proyección, porque de ellos depende la

correcta determinación de la rentabilidad del proyecto, así como la variedad de elementos sujetos a valorización como abonos del proyecto.

Al definir todos los egresos, como los impuestos a las utilidades, se deberá previamente proyectar la situación contable sobre la cual se calcularán éstos.

En la correcta toma de decisiones cuando se prepara un proyecto, deben tenerse en cuenta, los costos desembolsables y no los contables. Estos últimos sin embargo, también deberán ser calculados para determinar el valor de un costo efectivo como el impuesto. (Weston & Brigham, 1994)

Solo el examen profundo de los costos que influyen en el proyecto, hará posible describirlos correctamente, los ítems de costos prioritarios son: Materia prima, Tasa de salario y requerimientos de personal para la operación directa, Necesidades de supervisión e inspección, Desperdicios o mermas, Valor de adquisición, Valor residual del equipo en cada año de su vida útil restante, Impuestos y seguros, Mantenimiento y reparaciones. (Polimeni, Fabozzi, Adelberg, & Kole, 1994)

Se hace necesario señalar que el costo de oportunidad (al cual se refiere más adelante) externo a las alternativas es imprescindible para tomar la decisión adecuada. (Horngren, 1997)

Es criterio del autor de este trabajo que todos los costos deben tenerse en cuenta, para lo cual deben considerarse en términos reales y siendo esencial el factor tiempo en el análisis.

En dependencia del tipo de proyecto que se evalúa, deberá trabajarse con costos totales o diferenciados esperados en el futuro, solo en algunos casos se podrá trabajar con uno u otro, siempre que el modelo que se aplique así lo permita, por ejemplo puede trabajarse con costos totales si se comparan costos globales de la situación base, versus la situación con proyecto.

2.2.2. Marco Conceptual

Centros de cuidado infantil o guarderías: Instituciones dedicadas al cuidado y educación inicial de niños y niñas de corta edad.

Cliente: Es un individuo con necesidades y preocupaciones, que siempre tiene que estar en primer lugar si una empresa quiere distinguirse por la calidad del servicio. (Larrea, 2004)

Costos: Consiste en el precio que se paga por los servicios y mercaderías que se compran como insumos para optimizar los procesos productivos. (Mallo, 2000)

Costos fijos: Un costo que será el mismo en total, tanto si la capacidad instalada existente se utiliza por completo, o si se deja capacidad ociosa. (Davidson, 1983)

Costos directos: Medios o factores consumidos en el proceso por un producto. (Ramírez, 2002)

Costos indirectos: Son los que incluyen el consumo de factores o medios de producción que, por afectar al proceso en su conjunto, no se pueden calcular directamente, sino por distribución (Horngren, 2001)

Costo-Beneficio: El análisis costo beneficio es una técnica que permite valorar inversiones teniendo en cuenta aspectos, de tipo social y medioambiental, que no son considerados en las valoraciones puramente financieras. Su origen se remonta a la primera mitad del siglo XX cuando, en Estados Unidos, se estableció un sistema para considerar los efectos sociales de las obras hidráulicas. Desde entonces, este tipo de análisis se utiliza especialmente en las inversiones públicas, en las que, además de los aspectos puramente económicos, es necesario considerar los efectos sobre el bienestar social. (Andrade S. , 1999)

Cuidado infantil a domicilio: Servicio que se presta en los hogares de los niños y que se compone de cuidados de higiene, educación formal e instructiva.

Demanda: Cantidades de un bien que está dispuesto a adquirir un consumidor a los diferentes precios del mismo. (Tirado, 2000)

Desarrollo Integral: El desarrollo se inscribe como parte integral de la salud del niño dentro del concepto de crianza y sustentado en la construcción social de la salud. (<http://www.scielo.org.ar/>, 2004)

Estudio de mercado: Es el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de

ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica. (Geoffrey, 2003)

Evaluación: Es un proceso sistemático, diseñado intencional y técnicamente de recogida de información, que es valorada mediante la aplicación de criterios y referencias como base para la toma de decisión. Se encarga de determinar, en forma exhaustiva, los aspectos positivos y negativos, ventajas y desventajas o los beneficios y costos resultantes de una inversión determinada. Estos elementos permitirán hacer un balance de la situación específica y en base al mismo decidir si la inversión se realiza.

Financiamiento: Es determinar y analizar la suficiencia y oportunidad de las fuentes que servirán para cubrir las necesidades financieras de la empresa, tanto en el proceso de conformación de su infraestructura productiva (inversión en activos fijos), como en las que son propias de su operación productiva (inversión en activo circulante, costos y gastos) (ECO-FINANZAS, 2011)

Flujos de Efectivo: Es el estado financiero que muestra el origen de los fondos y su aplicación en las operaciones de la empresa, lo cual permite planear las inversiones bancarias, préstamos entre compañías filiales o bancarias, pagos de dividendos, etc. (ECO-FINANZAS, 2011)

Es decir un estado que muestra el movimiento de Ingresos y Egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada.

Infancia: Primera etapa de la vida de los seres humanos que usualmente se considera entre el nacimiento y los 12 años según la cultura.

Ingresos: Es el dinero, especies o cualquier ganancia o rendimiento de naturaleza económica, que puede obtener una persona natural, una persona jurídica (sociedad) o un gobierno. (Bravo Valdivieso, 2008)

Mercado: Lugar donde se forma el precio de un producto por el adecuado ajuste de la oferta y la demanda de dicho producto. También, lugar en el que se efectúan contratos de compraventa o alquiler de bienes, servicios o capitales. (ECONOLANDIA, 2011)

El mercado es el lugar donde se compran y venden bienes y servicios con quienes los ofrecen y desean adquirir para satisfacer sus necesidades.

Niñera: Es aquella persona que se ocupa de cuidar a tiempo parcial niños y niñas, para lo cual es contratada.

Niño/a: Persona en formación que necesita cuidados, seguridad, instrucción y amor para poder convertirse en un ser humano responsable y solidario.

Oferta: Es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender según los niveles alternativos de precios en el mercado. (Mankiw, 2002)

Precio: Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o el servicio. (Kotler, S/F)

Presupuesto: Expresión contable del plan económico de la Hacienda Pública del Estado, o de otro poder, para un ejercicio económico, generalmente de un año de duración. (ECONOLANDIA, 2011)

Punto de equilibrio: Es el nivel en el cual los ingresos "son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad ni pérdida"; el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa. (Hicks, 1998)

Relación Costo-Beneficio: El cálculo de los coeficientes agrupados bajo este criterio (VAN, B/C y TIRF) requiere de la valoración no solo de los costos sino de los beneficios del proyecto. La valoración monetaria de los beneficios se facilita pues estos se identifican, sobre todo en la evaluación financiera o privada, con la venta de los bienes y servicios producidos los cuales tienen un precio en el mercado lo que permite su valoración y la correspondiente determinación del flujo de beneficios. (Lara, 2010)

Rentabilidad: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las

utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. (Faga, 2006)

Servicio a domicilio: Forma y método de servicio que se caracteriza por su atención en el lugar donde el cliente demande el servicio. (CARRILLO, 2011)

Tasa Interna de Retorno (TIR): La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida de la Rentabilidad de una inversión, mostrando cuál sería la tasa de Interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni Ganancias. Son todos los flujos de fondo del proyecto, se define operacionalmente como la tasa que mide la rentabilidad del proyecto en términos porcentuales. El criterio de la TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por el periodo con la cual la totalidad de beneficios actualizados son exactamente iguales a los costos expresados en moneda actual. (Myers Brealey, 2012)

Criterios para Evaluar la TIR

Si la $TIR > TD$: Los ingresos $>$ egresos, significa que se cubre el requerimiento de la inversión inicial, es decir se recupera el capital de trabajo, generando excedentes de dinero (el proyecto se acepta).

Si la $TIR < TD$: Los ingresos $<$ egresos, significa que no se cubre el requerimiento de la inversión inicial, es decir que no se recupera el capital de trabajo por lo cual no hay excedente de dinero (el proyecto se rechaza).

Si la $TIR = TD$: Los ingresos $=$ egresos, significa que apenas se cubre el requerimiento de la inversión, es decir, que solo se recupera el capital de trabajo y no hay ni perdida ni ganancia (el proyecto se puede o no aceptar).

Valor Actual Neto (VAN): Valor Presente Neto es una medida del Beneficio que rinde un proyecto de Inversión a través de toda su vida útil; se define como el Valor Presente de su Flujo de Ingresos Futuros menos el Valor Presente de su Flujo de Costos. Es un monto de Dinero equivalente a la suma de los flujos de Ingresos netos que generará el proyecto en el futuro.

Es la suma algebraica de la inversión total con signo negativo, más los flujos de caja de cada año, pero actualizados a una tasa referencial llamada la TMAR o costo de capital.

Dentro de las consideraciones de aceptación de la VAN según (Lara, 2010, págs. 243-244) se tiene:

- Si el VAN es positivo el proyecto se acepta (existe ganancia).
- Si el VAN es cero se acepta o se rechaza el proyecto (cubre las inversiones).
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto (existe pérdida).

2.3. MARCO LEGAL

Para la constitución de la empresa es necesario conocer los requisitos indispensables y trámites legales, comerciales, laborales, tributarios y de funcionamiento, aspectos importantes para poder registrar y formalizar la empresa. Todos estos trámites se encuentran amparados por la Constitución de la República del Ecuador.

Figura No. 1 Estructura legal de la empresa



Autora: Ivonne Álvarez, 2015.

Según (SRI, 2011), establece que los pasos para crear un negocio son:

1. Emisión del registro único de contribuyentes (RUC)

El Registro Único de contribuyentes (RUC) es quien reconoce que la empresa funciona de manera normal y cumple con las normas establecidas en el código tributario, en fin todo lo relacionado con materia de impuestos. La emisión del RUC demanda los siguientes requisitos:

- Copia de la Cédula de Identidad
- Presentarse en las oficinas del SRI
- Brindar los datos informativos personales, como la dirección y teléfono
- Especificar el tipo de negocio o actividad a la que se dedica

2. Solicitud de la matrícula de comercio

Se solicita a través de una demanda dirigida al Juez de lo Civil, solicitando que se faculte al interesado a practicar ciertas actividades comerciales, productivas o de servicio con determinados requisitos.

3. Pago de la tasa de la matrícula de comercio

Consiste en la inscripción y certificación de documentos como:

- Certificación de documentos
- Inscripción en el registro Mercantil
- Certificación de la patente del comerciante
- Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación

4. Permisos

Cualquier negocio debe cumplir con lo que dispone la ley, con el fin de que sus operaciones sean reconocidas ante las autoridades y fundamentalmente por los clientes. Para su correcto funcionamiento debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Permiso del Municipio
- Permisos del Cuerpo de Bombero

- Certificados Sanitarios
- Elaboración de facturas
- Patentes
- Afiliación a la Cámara de Comercio

5. Permisos de Funcionamiento Municipales

Existen otros permisos que son fundamentales para la creación del negocio que se le obtienen en el municipio en la ciudad de Ponciano, que tiene los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Planilla de luz
- Formulario de declaración para obtener la patente

6. Permiso de Funcionamiento emitido por el Cuerpo de Bombero

Este permiso se da como resultado de la inspección del local, donde los funcionarios revisan las instalaciones y comprueban que se puede prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se ocasione en la instalación. Para la obtención del permiso se debe presentar los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Planilla de luz
- Pago del permiso, según la actividad económica a la que se dedicará

7. Permiso de la Dirección de Higiene Municipal

La adquisición de este permiso es a través de un examen médico, por lo que todos los trabajadores, sin excepción deben comprobar su estado de salud, principalmente por tratarse de una empresa que proporciona a sus clientes

cuidados especializados. Para la obtención del permiso se debe entregar los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Planilla de luz
- Carnet de salud ocupacional por cada empleado que manipula los insumos de producción

8. Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública

Este documento se obtiene en la Dirección Provincial de Salud de Quito, una vez que se encuentran cumplidos los requisitos anteriores y presentados la siguiente documentación:

- Permiso de la Dirección de Higiene Municipal
- Afiliación a la Cámara de Comercio

Para la Afiliación a la Cámara de Comercio se deben entregar los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Cédula y papeleta de votación del representante legal
- Planilla de luz
- Pago de suscripción en relación al capital social
- Pago trimestral de las cuotas de aportación o contribución (Constitución, 2008)

2.4. METODOLOGÍA

2.4.1. Tipos de Investigación

El tipo de investigación que se empleó para la realización de este proyecto es descriptiva ya que su principal objetivo es el de describir el fenómeno y reflejar lo

esencial y más significativo de este. La aplicación de esta estrategia permitirá caracterizar y describir los procesos y funciones que se realizarán en la creación de una empresa de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano Quito, en el barrio Ponciano.

La investigación también se caracteriza por ser cualitativa y cuantitativa. Cualitativa porque analiza y estudia el mercado y demás contextos, además de tener como objetivo profundizar en el conocimiento específico y en el modo en que se exteriorizan los diversos factores que median en los procesos, en específico los relacionados al término de Estudios de Factibilidad. Es cuantitativa ya que esta recoge y analiza los datos cuantitativos sobre las variables. Facilitando la determinación de la correlación que existe entre las variables y los resultados, para cumplir con este diseño se realizará la cuantificación de los resultados obtenidos a la muestra objeto de estudio: La creación de una empresa de cuidados infantiles a domicilio en el barrio Ponciano.

Los métodos que se utilizarán son:

- Método inductivo y deductivo: Ayuda a conformar el conocimiento y sistematizar de una manera lógica los datos empíricos que se desea alcanzar en el proceso de investigación. (Coello, 2002). Este método es utilizado a lo largo de toda la investigación, siendo de gran utilidad en el desarrollo del marco teórico y demás capítulos del proyecto. .
- Método Histórico-lógico: Utilizado para analizar los antecedentes, causas y condiciones sociales, económicas y legales en que se han desarrollado el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de cuidados infantiles.
- Método Hipotético-deductivo: Mediante este método se comprobará el cumplimiento de la idea a defender, es decir si es factible la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano.

2.4.2. Población y muestra

Población

La población de la investigación la constituye el total de familias que posee el barrio Ponciano, perteneciente al sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizará la siguiente fórmula en base a que la población es finita.

La fórmula a aplicar será. (Suárez, 2004)

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

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población (suele utilizarse un valor constante de 0,5).

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, se le toma en relación al 95% de confianza que equivale a 1,96 como más usual.

e = Límite aceptable de error de la muestra. Generalmente suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), este valor queda a criterio del encuestador.

Según los resultados de la aplicación de la fórmula se le aplicará la encuesta al tamaño de la muestra obtenido.

2.4.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

Las técnicas de investigación aplicadas fueron las siguientes:

Técnica documental: Con la utilización de la misma se efectuó la compilación de información para declarar las teorías que sirven de sustento a este estudio y los fenómenos y procesos que se realizan en este, recurriendo a la investigación

bibliográfica, mediante la cual se obtuvo información de fuentes secundarias que constan en libros, revistas, periódicos y documentos en general.

Técnica de campo: A través de esta técnica se realizó la observación directa al objeto de estudio sobre el mercado de cuidados infantiles y la recopilación de testimonios que permitieron comparar la teoría con la práctica para poder conocer la verdad objetiva.

Los instrumentos de investigación aplicados fueron los siguientes:

Cuestionario: Los cuestionarios aplicados se diseñaron con preguntas cerradas que permitieron medir las variables de la investigación, este instrumento se utilizó para realizar el diagnóstico de la situación del mercado, para la creación de la nueva empresa, facilitando el análisis de la situación actual, a través de las respuestas que dieron los encuestados.

Observación directa: Este instrumento facilitó como es el proceso de cuidado de niños en algunas guarderías existentes en el barrio Ponciano. Mediante esta técnica el investigador recolectó los datos necesarios para establecer un servicio de calidad y poder posicionarse en el mercado de este tipo de servicios.

Análisis de documentos: Se utilizaron varios tipos de fichas:

- Fichas bibliográficas para recopilar datos de los diferentes textos consultados, fuentes, autores, editoriales y otros.
- Fichas resúmenes para extraer los textos y documentos.
- Ficha textual para conseguir información literal de las fuentes consultadas.
- Fichas de análisis para referir los juicios personales del investigador comparándolos con las opiniones de los autores consultados.
- Fichas de campo para la recolección de información obtenida directamente del medio.

2.4.4. Técnicas para el procesamiento de los datos y análisis de los resultados

Esta parte del proceso de investigación consiste en procesar los datos obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de campo, y tiene como

finalidad generar resultados (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetos y las hipótesis o preguntas de la investigación realizada, o de ambos. El procesamiento debe realizarse mediante el uso de herramientas estadística con el apoyo de la computadora, utilizando algunos de los programas estadístico.

El procesamiento de los resultados se efectuará mediante el programa de Microsoft Office EXCEL, en el que se creará un sub programa para la introducción de datos que arroje la información estadística encontrada, y un gráfico que represente los mismos.

CAPÍTULO III

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Se considera como mercado potencial para la realización de este trabajo a todas las familias que pertenecen al barrio Ponciano que puedan tener acceso al servicio.

De acuerdo al último Censo Nacional de Población y vivienda ejecutado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010, el barrio Ponciano, perteneciente al Distrito Metropolitano de Quito, de la Provincia Pichincha cuenta con 1.200 familias que pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA), que es donde se sitúa el mercado real de esta investigación. (INEC, 2010)

3.2. IDENTIFICACIÓN DEL UNIVERSO, POBLACION Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.

El universo de este trabajo de investigación lo constituyen los habitantes del barrio Ponciano, en particular las familias que contengan niños y que pertenezcan a la Población Económicamente Activa (PEA). El estudio de campo se realizó en cada una de las viviendas de esta familia donde existían niños. Es vital reseñar que la mayoría de los encuestados fueron del sexo femenino, por ser la persona más interesada en este tipo de servicio.

Para realizar el trabajo de campo se seleccionó la Parroquia Urbana de Quito, que es donde se enmarca el barrio Ponciano, además por ser el lugar donde se construirá la empresa que ofrecerá el servicio de cuidados infantiles.

La aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra dio como resultado:

Dónde:

$n = ?$

$N = 1200$

$$\sigma = 0,5.$$

$Z = 1,96$ (como más usual).

$e = 0,09$ valor que queda a criterio del encuestador

$$n = \frac{(1,96^2) * (0,5^2) * 1200}{(0,09^2) * (1199 - 1) + (1,96^2) * (0,5^2)}$$

$$n = \frac{1152,48}{9,7119 + 0,9604}$$

$$n = \frac{1152,48}{10,6723}$$

$$n = 107,9880$$

$n = 108$

Como se observa la muestra arroja un resultado de 108 familias a las que se les aplicará la encuesta en el barrio. Por lo que el encuestado contará con un perfil de:

1. Familias que necesiten del cuidado de sus niños en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.
2. Personas que vivan en el barrio Ponciano.
3. Familias que pertenezcan a la PEA.
4. Personas dispuestas a recibir servicios de cuidados infantiles a domicilio.
5. Familias dispuestas a acudir a una nueva empresa que brinde el servicio de niñeras a domicilio.

3.3. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS PARA RECUPERACIÓN DE DATOS

La encuesta es una técnica de investigación, con una estructura de preguntas sencillas, para comprender y facilitar la información, y con sus resultados plantear las estrategias a seguir para alcanzar un fin determinado.

Ventajas de la encuesta:

- La posibilidad de aplicación extensiva, es decir, a un gran número de población.
- Aplicarlo de manera indirecta enviándolo por correo o dejándolo en manos del encuestado para después recogerlo.

Para la confección del cuestionario aplicado, se utilizaron los siguientes tipos de preguntas:

- a. Cerradas: El encuestado sólo tiene una alternativa de respuesta; por ejemplo: sí, no o no sé; de acuerdo, indiferente, o en desacuerdo, etc.
- b. Abanico o Abiertas (de opción múltiple): Al encuestado se le propone un determinado número de respuestas a escoger de las cuales puede elegir una o más opciones. Se le puede indicar que especifique la respuesta considerada como principal o que ordene la respuesta por grado de importancia. Se debe dejar abierta la posibilidad de respuesta, agregando la opción otros y pidiendo entre paréntesis que especifique.

Se utilizó la encuesta con el fin de obtener información de las personas involucradas en este caso de estudio, para conocer las opiniones sobre la aceptación de la empresa que brindará servicios de cuidados infantiles, la accesibilidad en horarios de atención, la oferta y la demanda del servicio en el barrio Ponciano y sus principales clientes, datos de vital importancia para caracterizar la muestra y trazar estrategias.

3.4. REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

A continuación mediante el plan de levantamiento de la información se muestra la organización concebida para llevar a cabo la aplicación de las encuestas, para posteriormente analizarlas y brindar los resultados de la misma, realizada en el barrio Ponciano, perteneciente al sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito:

Tabla No. 1 Plan de levantamiento de la información

Aplicación de Encuestas:	Ivonne Álvarez
	Poblado Ponciano
Encuestados:	Familias del Poblado Ponciano, Quito

Lugar:	Poblado Ponciano
Horarios:	Lunes: 16:30h - 17:30h Miércoles: 18:30h - 20:00h Domingo: 10:00h - 12:00h
Fecha:	<u>Año 2015</u> Enero: Lunes 19, miércoles 21, domingo 25 Febrero: Lunes 2, miércoles 4, domingo 8
Logística:	Computador personal Software Microsoft Excel Papel Bond Esferos, Lápices
Presupuesto:	Total: 350,00 USD

Autora: Ivonne Álvarez, 2015.

Encuesta

Fecha: Día Mes Año Encuesta #:

Edad: Género: F M

Dirección: Ocupación:

Objetivo: previo a la obtención del Título en Ingeniería Comercial, se ha establecido esta encuesta para conocer la necesidad de crear una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en este sector.

Instrucciones:

Responder todas las preguntas con objetividad y franqueza.

Llenar los espacios en blanco con una X o un ✓ para indicar que ha escogido su respuesta.

1. ¿Tiene niños (as) que requieran cuidados infantiles?

Sí ____ no ____

2. ¿Ha utilizado alguna vez el servicio de cuidados infantiles?

Sí ____ no ____

3. ¿Con qué frecuencia ha utilizado este servicio?

A diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Trimestral	
Anual	
Nunca	

4. ¿Cuánto has gastado mensualmente en dicho servicio?

De 0 a 10	
De 10 a 50	
De 50 a 100	
De 100 a 200	
Más de 200	

5. ¿Conoce o ha escuchado hablar de empresas que se dediquen a brindar el servicio de cuidados infantiles a domicilio? (si responde no pase a la pregunta 8)

Sí ____ no ____

6. ¿Ha utilizado el servicio mencionado a domicilio? (si su respuesta es negativa pase a la pregunta 8)

Sí ____ no ____

7. ¿Cuál es su grado de satisfacción de las empresas a las que ha solicitado dicho servicio?

Excelente	
Muy Bueno	
Bueno	

Regular	
Malo	
Muy Malo	

8. ¿Le agradaría tener una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano? (si responde no, porque)

Sí ____ no ____

9. ¿Mencione qué servicios le agradaría que esta nueva empresa le brinde?

Cuidado	
Enseñanza	
Deberes dirigidos	

10. ¿Cuáles serían los horarios que requeriría para este servicio?

En la mañana	
Tarde	
Noche	
De lunes a viernes	
Fines de semana	

11. ¿Qué tipo de personal prefiere Usted para el cuidado de sus hijos?

Hombres ____ Mujeres ____ Profesionales ____ Estudiantes ____

12. ¿Cuánto estaría Usted dispuesto a pagar por hora, por este servicio en los diferentes horarios por el cuidado de los niños?

- a. La mañana y tarde de (7H00 a 19H00)

Menos de \$ 4.00 usd	
\$ 4.00 usd	
\$ 5.00 usd	
\$ 6.00 usd	
Más de \$ 6.00 usd	

- b. La noche de (19H00 a 24H00)

Menos de \$ 5.00 usd	
\$ 5.00 usd	

\$ 6.00 usd	
\$ 7.00usd	
Más de \$ 7.00 usd	

c. La madrugada de (24H00 a 7H00)

Menos de \$ 7.00 usd	
\$ 7.00 usd	
\$ 8.00 usd	
\$ 9.00 usd	
Más de \$ 9.00 usd	

d. Fin de semana de (sábado o domingo)

Menos de \$ 10.00 usd	
\$10.00usd	
\$11.00 usd	
\$12.00usd	
Más de \$ 12.00 usd	

Gracias por su colaboración

Los datos obtenidos fueron tabulados ver (

ANEXOS) y luego consolidados.

Tabla No. 2 Consolidado de las encuestas y Acciones estratégicas asociadas.

N°	Pregunta	Parámetros	frecuencia	%	Acciones estratégicas
1	¿Tiene niños (as) que requieran cuidados infantiles?	Si	102	94%	Comenzar estudio de mercado
		No	6	6%	
		Total	108	100%	
2	¿Ha utilizado alguna vez el servicio de cuidados infantiles?	Si	71	66%	Revisar parámetros del servicio
		No	37	34%	
		Total	108	100%	
3	¿Con qué frecuencia ha utilizado este servicio?	A diario	52	48%	Investigar en el mercado laboral niñeras que estén dispuestas a trabajar diariamente
		Semanal	2	2%	
		Quincenal	0	0%	
		Mensual	3	3%	
		Trimestral	4	4%	
		Anual	7	6%	
		Nunca	40	37%	
		Total	108	100%	
4	¿Cuánto ha gastado mensualmente en dicho servicio?	De 0 a 10	39	36%	Buscar precio medio que resulte atractivo a los clientes
		De 10 a 50	2	2%	
		De 50 a 100	6	6%	
		De 100 a 200	19	18%	
		Más de 200	42	39%	
		Total	108	100%	
5	¿Conoce o ha escuchado hablar de empresas que se dediquen a brindar el servicio de cuidados infantiles a domicilio? (si responde no pase a la pregunta 8)	Si	40	37%	Precisar el mercado objetivo
		No	68	63%	
		Total	108	100%	
6	¿Ha utilizado el servicio mencionado a domicilio? (si su respuesta es negativa pase a la pregunta 8)	Si	13	12%	Intercambio con el cliente
		No	95	88%	
		Total	108	100%	
7	¿Cuál es su grado de satisfacción de las empresas a las que ha solicitado dicho servicio?	Excelente	3	23%	Mostrarle los principios de NIÑERAS.COM
		Muy Bueno	8	62%	
		Bueno	0	0%	
		Regular	2	15%	
		Malo	0	0%	
		Muy Malo	0	0%	
		Total	13	100%	
8	¿Le agradaría tener una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano? (si responde	Si	108	100%	Justificación total de la creación de la empresa
		No	0	0%	
		Total	108	100%	

	no, porque)					
9	¿Mencione qué servicios le agradaría que esta nueva empresa le brinde?	Cuidado		58	54%	Búsqueda de profesionales para el trabajo de niñeras
		Enseñanza		41	38%	
		Deberes dirigidos		9	8%	
		Total		108	100%	
10	¿Cuáles serían los horarios que requeriría para este servicio?	En la mañana		15	14%	Investigar en el mercado laboral niñeras que estén dispuestas a trabajar diariamente
		Tarde		30	28%	
		Noche		11	10%	
		De lunes a viernes		46	43%	
		Fines de semana		6	6%	
		Total		108	100%	
11	¿Qué tipo de personal prefiere Usted para el cuidado de sus hijos?	Hombres		2	2%	Ampliar el rango de selección para lograr reclutar la mayor cantidad de mujeres profesionales
		Mujeres		63	58%	
		Profesionales		39	36%	
		Estudiantes		4	4%	
		Total		108	100%	
12	¿Cuánto estaría Usted dispuesto a pagar por hora, por este servicio en los diferentes horarios por el cuidado de los niños?	Mañana y Tarde	Menos de \$ 4.00 usd	16	15%	Debido a que el criterio que se ha tenido presente para la fundación de este negocio ha sido la prudencia, se ha considerado salir al mercado con un precio estándar de 4,00 usd la hora lo que resulta atractivo considerando la calidad del servicios que se ofrece, pero teniendo presente horarios y exigencias del cliente los mismos pueden ser variados en el acto negociador en un sentido u otro.
			\$ 4.00 usd	29	27%	
			\$ 5.00 usd	41	38%	
			\$ 6.00 usd	11	10%	
			Más de \$ 6.00 usd	11	10%	
			Total		108	
		Noche	Menos de \$ 5.00 usd	16	15%	
			\$ 5.00 usd	27	25%	
			\$ 6.00 usd	29	27%	
			\$ 7.00usd	23	21%	
			Más de \$ 7.00 usd	13	12%	
			Total		108	
		Madrugada	Menos de \$ 7.00 usd	19	18%	
			\$ 7.00 usd	27	25%	
			\$ 8.00 usd	21	19%	
			\$ 9.00 usd	27	25%	
			Más de \$ 9.00 usd	14	13%	
			Total		108	
		Fin de semana	Menos de \$ 10.00 usd	24	22%	
			\$10.00usd	39	36%	
			\$11.00 usd	18	17%	
			\$12.00usd	13	12%	

		Más de \$ 12.00 usd	14	13%	
		Total	108	100%	
13	Encuestados según edades	20-30	31	29%	Las variaciones comentadas antes justifican más la estrategia anterior.
		31-40	62	57%	
		41-50	15	14%	
		Total	108	100%	
14	Encuestados según género	M	29	27%	Los por cientos obtenidos, refuerzan la estrategia referida en la pregunta 11
		F	79	73%	
		Total	108	100%	

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

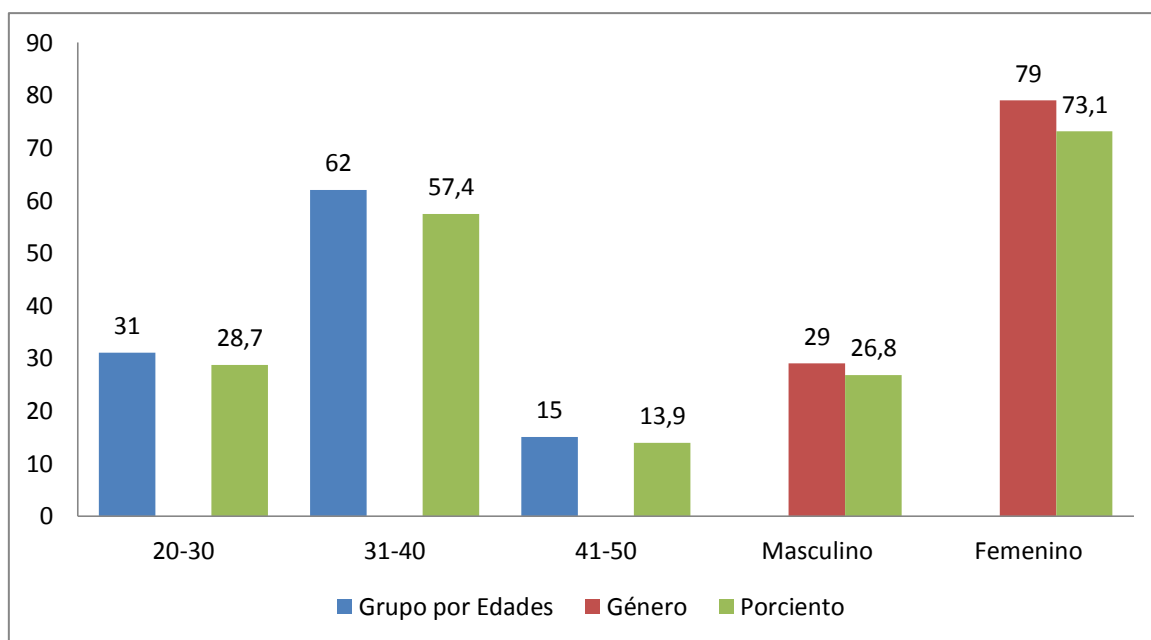
A continuación se realiza un análisis de los encuestados tomando en cuenta los criterios y géneros a los cuales se le aplicó la encuesta.

Tabla No. 3 Grupo por edades y género.

	EDAD				GÉNERO		
	20-30	31-40	41-50	Total	M	F	Total
Cantidad	31	62	15	108	29	79	108
Por ciento	28,7	57,4	13,9	100	26,8	73,2	100

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 1 Clasificación por grupo de edades y géneros.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se puede apreciar el mayor número de encuestados fueron personas comprendidas entre los 31 y 40 años de edad que representa el 57.4 % y en el cual predominó el sexo femenino con un 73.2 % del total de la muestra.

3.5. PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

Pregunta 1: Tiene niños (as) que requieran cuidados infantiles.

Tabla No. 4 Demanda de cuidados infantiles.

Descripción	Si	No	Total
Cantidad	102	6	108
Porciento	94,44	5,56	100

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 2 Demanda de cuidados infantiles



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se puede apreciar en el gráfico el 94% de las familias encuestadas tiene al menos un niño o niña que requiere de cuidados infantiles y el 6 % no lo requiere debido a que sobrepasan los 3 años.

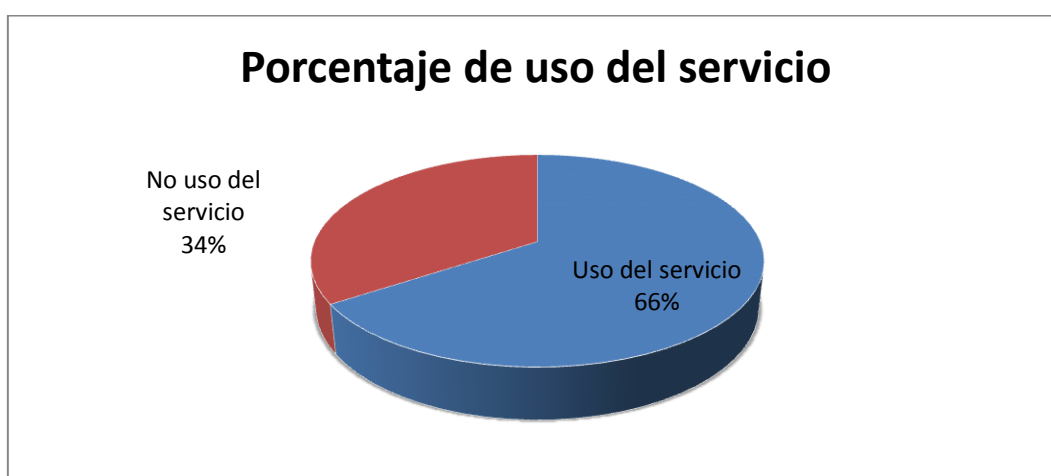
Pregunta 2: ¿Ha utilizado alguna vez el servicio de cuidados infantiles?

Tabla No. 5 Porcentaje del uso del servicio

Descripción	Si	No	Total
Cantidad	71	37	108
Por ciento	65,7	34,3	100

Autora: (Ivonne, Álvarez, 2015)

Gráfico No. 3 Porcentaje de uso del servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

El gráfico muestra que el 66 % de la población encuestada ha hecho uso de este servicio ya sea en guarderías o niñeras a domicilio.

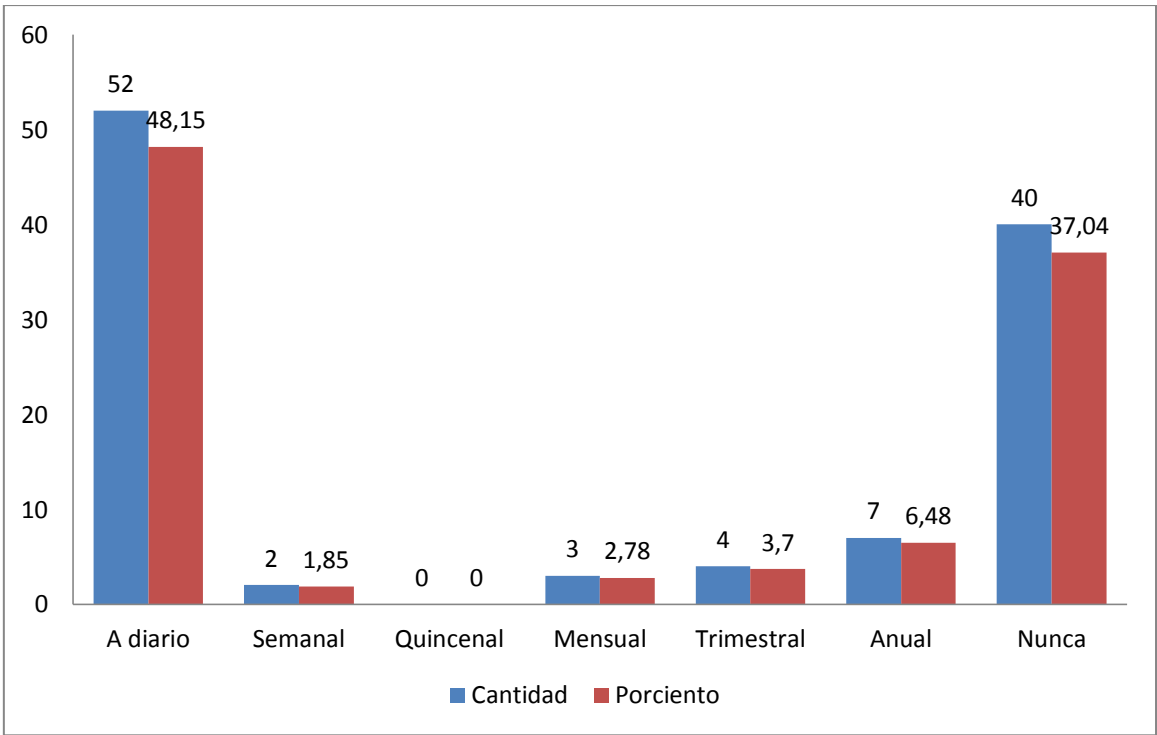
Pregunta 3: ¿Con que frecuencia ha utilizado el servicio?

Tabla No. 6 Frecuencia más utilizada del servicio

Descripción	Cantidad	%
A diario	52	48,15
Semanal	2	1,85
Quincenal	0	0,00
Mensual	3	2,78
Trimestral	4	3,70
Anual	7	6,48
Nunca	40	37,04
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 4 Frecuencia más utilizada del servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

El grafico muestra la frecuencia en la que han hecho uso del servicio, se aprecia que el mayor número de familias utilizan el servicio con la frecuencia diaria que representa el 48.15 % y el 37.04 % refiere nunca haber utilizado el servicio ya sea por desconocimiento de este o por otras causas.

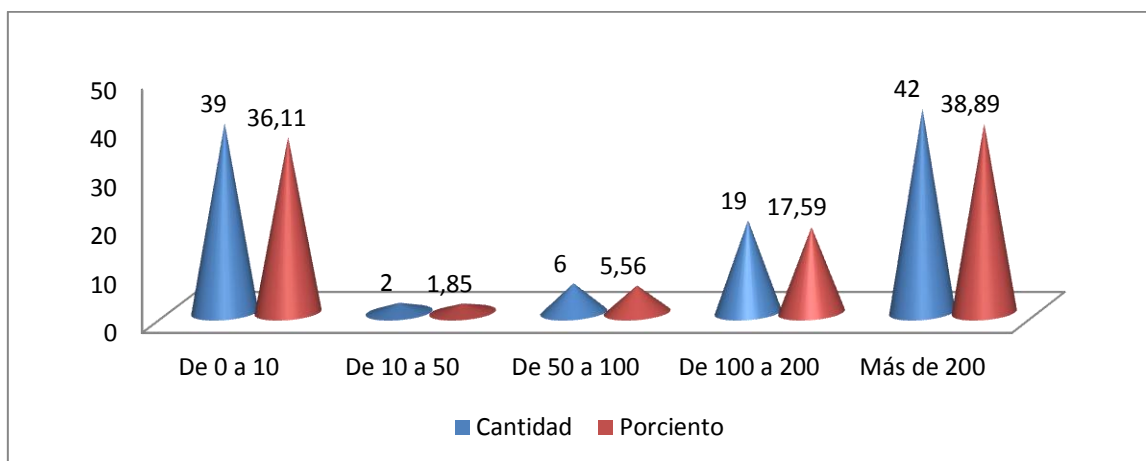
Pregunta 4: ¿Cuánto ha gastado mensualmente en dicho servicio?

Tabla No. 7 Promedio del gasto por el servicio

Descripción	Cantidad	%
De 0 a 10	39	36,11
De 10 a 50	2	1,85
De 50 a 100	6	5,56
De 100 a 200	19	17,59
Más de 200	42	38,89
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 5 Promedio de gasto por el servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se observa en el gráfico el mayor porcentaje de familias encuestadas ha gastado por el servicio recibido de cuidado de sus infantes más de 200 dólares, lo que representa el 38.9 % y el 36.1 % no ha hecho gasto por este servicio por desconocimiento del mismo.

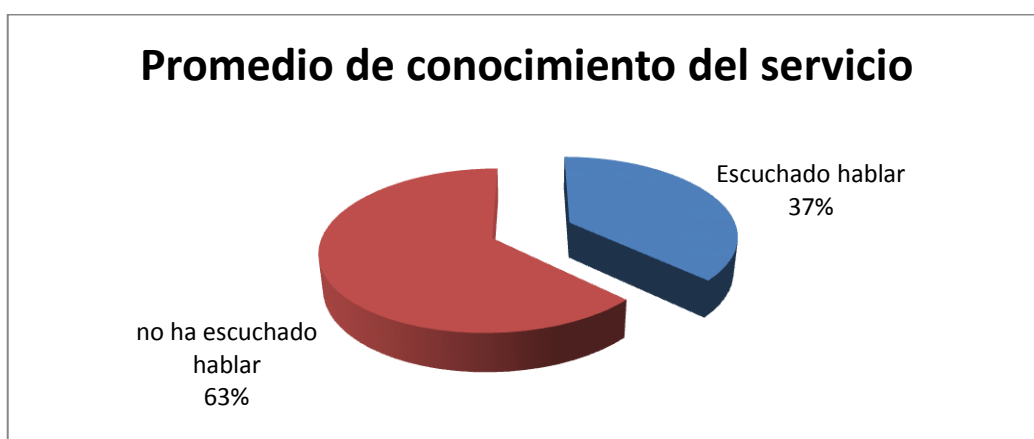
Pregunta 5: ¿Conoce o ha escuchado hablar de empresas que se dediquen a brindar el servicio de cuidados infantiles a domicilio? (Si responde No, pase a la pregunta 8)

Tabla No. 8 Promedio de conocimiento del servicio

Descripción	Si	No	Total
Cantidad	40	68	108
Porcentaje	37,04	62,96	100

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 6 Promedio de conocimiento del servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se puede apreciar el 63 % de la población encuestada refirió no haber escuchado que existiera en la localidad una empresa que se dedicara a prestar este tipo de servicios que representa la cantidad de 68 familias y el 37 % de la muestra refirió sí haber escuchado de alguna empresa que prestara el servicio que representa la cantidad de 40 familias.

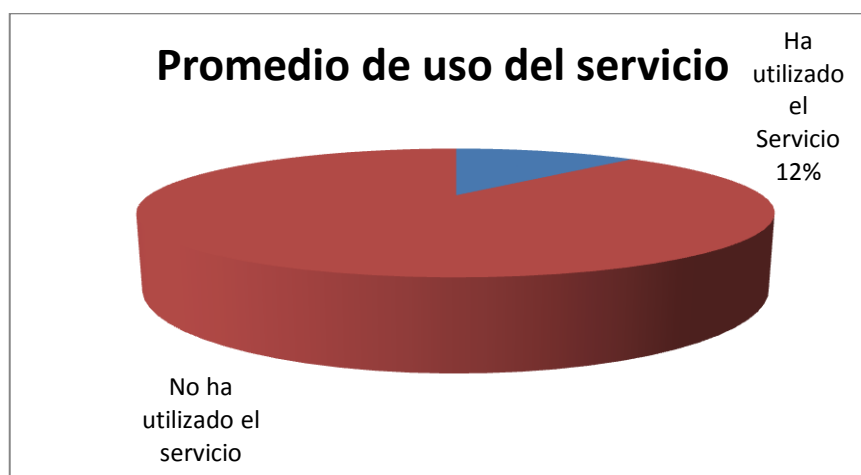
Pregunta 6: ¿Ha utilizado el servicio mencionado a domicilio? (Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 8)

Tabla No. 9 Promedio de uso del servicio a domicilio

Descripción	Si	No	Total
Cantidad	13	95	108
Por ciento	12,04	87,96	100

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 7 Promedio de uso del servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

El gráfico muestra que el 88 % de la población no ha hecho uso del servicio que representa la cantidad de 95 familias y el 12 % de la población refirió que ha utilizado el servicio representando la cantidad de 13 familias.

Pregunta 7: ¿Cuál es su grado de satisfacción de las empresas a las que ha solicitado dicho servicio?

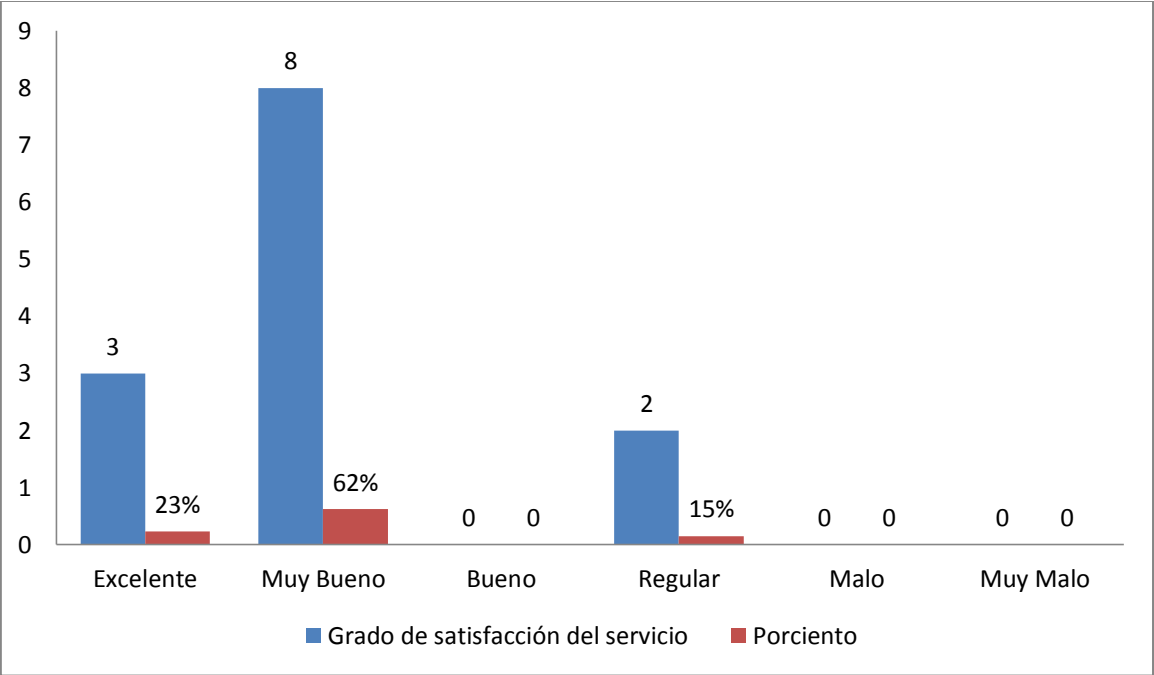
Tabla No. 10 Grado de Satisfacción de las empresas que ha recibido el servicio

Descripción	Cantidad	%
Excelente	3	23%
Muy Bueno	8	62%
Bueno	0	0%
Regular	2	15%
Malo	0	0%
Muy Malo	0	0%
Total	13	100%

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

En la tabla se puede observar que del total de la población encuestada solo 13 familias tienen grado de satisfacción por el servicio recibido que representa el 12% del total de los encuestados.

Gráfico No. 8 Grado de satisfacción por el servicio.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

La gráfica muestra que de las 13 familias con grado de satisfacción por el servicio, solo 3 lo categorizaron como excelente, 8 de muy bueno y 2 de regular que representa el 23 %, 62% y 15% respectivamente.

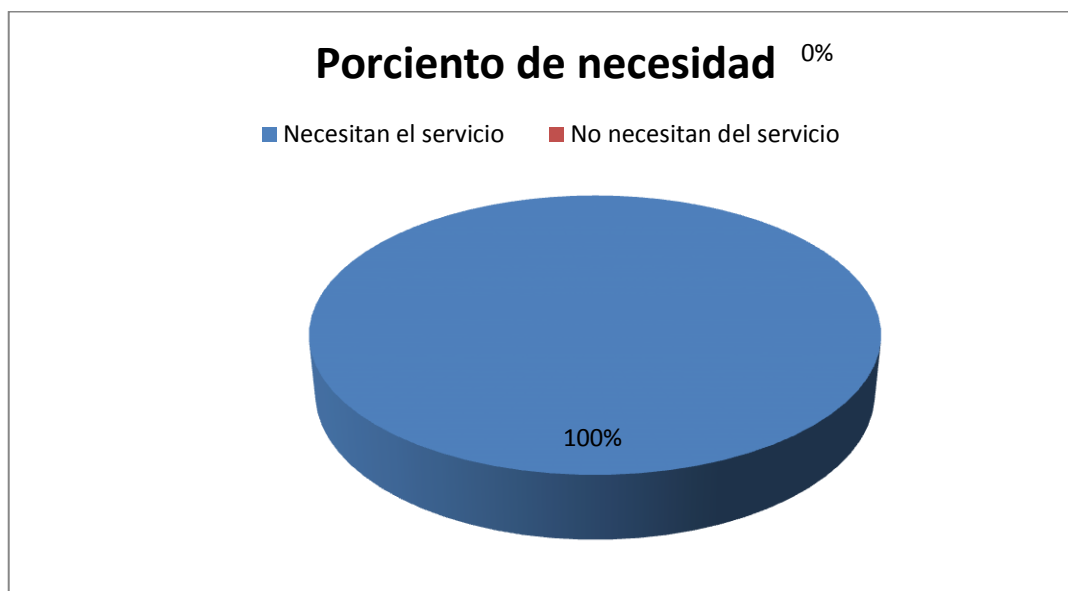
Pregunta 8: ¿Le agradecería tener una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano? (si responde no, porque)

Tabla No. 11 Necesidad de este servicio en el barrio Ponciano

Descripción	Si	No	Total
Cantidad	108	0	108
Por ciento	100	0	100

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 9 Necesidad del servicio



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se puede apreciar en la figura la totalidad de las familias encuestadas en el barrio de Ponciano (100 %) desearían tener en su comunidad al menos una empresa que preste este tipo de servicio de cuidado de infantes.

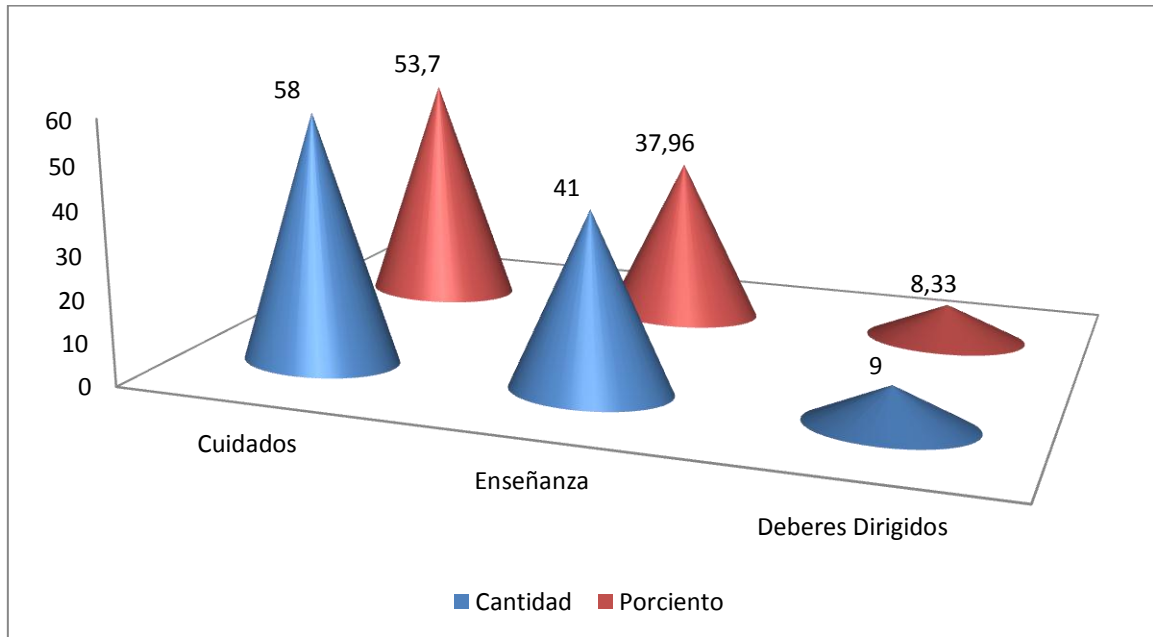
Pregunta 9: ¿Mencione que servicios le agradecería que esta nueva empresa le brinde?

Tabla No. 12 Servicio de agrado en la creación de una nueva empresa

Descripción	Cantidad	%
Cuidados	58	53,70%
Enseñanza	41	37,96%
Deberes Dirigidos	9	8,34%
Total	108	100%

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 10 Servicios de agrado en la creación de una nueva empresa



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

En la figura se observa que el mayor por ciento (53.7%) desea que esta nueva empresa brinde los servicios de cuidado de los infantes, el 37.9% que les brinde enseñanzas y el 8.3% desea que le brinde deberes dirigidos.

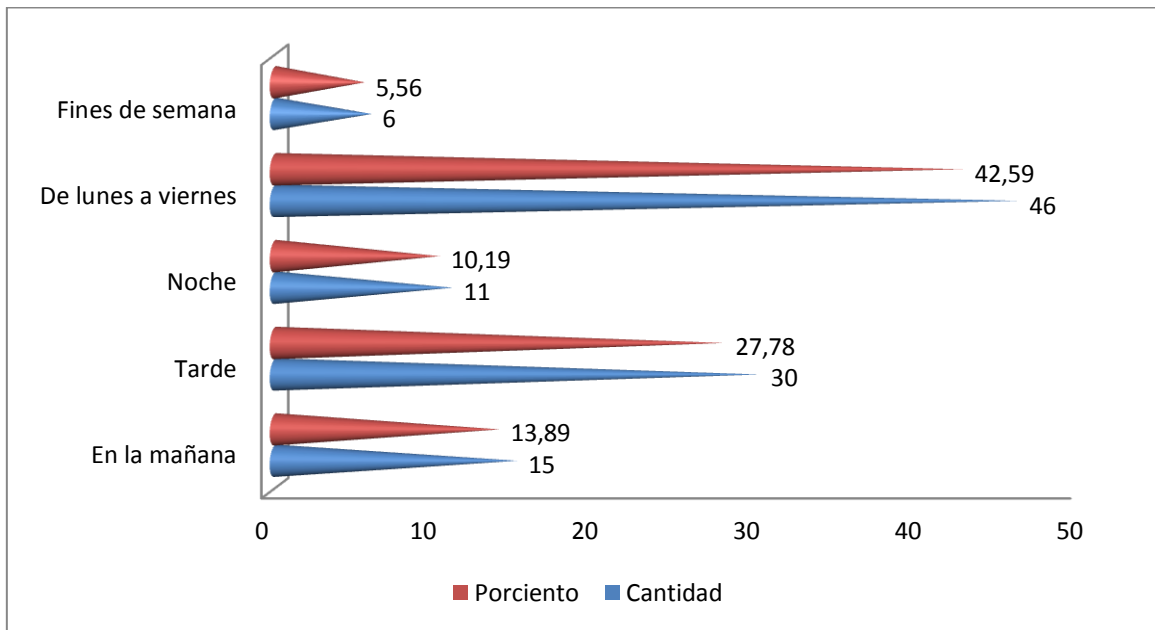
Pregunta 10: ¿Cuáles serían los horarios que requeriría para este servicio?

Tabla No. 13 Horarios requeridos para el servicio

Descripción	Cantidad	%
En la mañana	15	13,89
Tarde	30	27,78
Noche	11	10,19
De lunes a viernes	46	42,59
Fines de semana	6	5,56
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 11 Horarios requeridos para el servicio.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

El gráfico muestra que de las 108 familias encuestadas 46 de ellas tienen la necesidad del servicio de cuidado de infantes de lunes a viernes que representa el 42.6%, 30 familias desean el servicio en la tarde que representa el 27.8%, 15 familias desean el servicio en la mañana para un 13.9%, 11 familias desean el servicio en la noche para un 10.2% y 6 familias desean que le brinden el servicio los fines de semanas que representa el 5.6%.

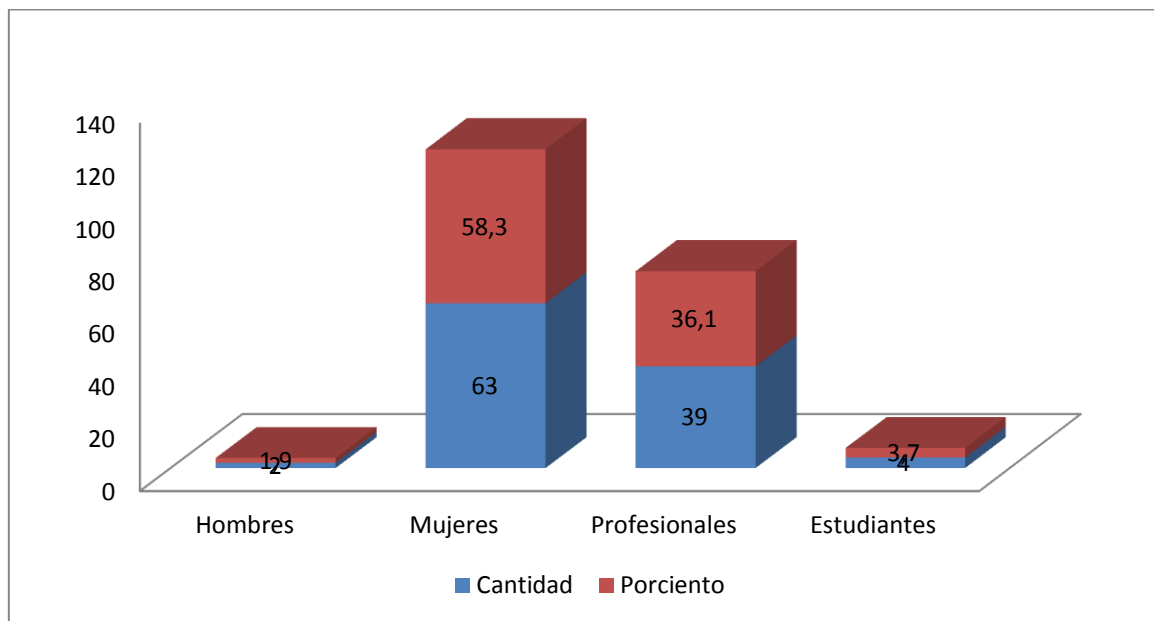
Pregunta 11: ¿Qué tipo de personal prefiere usted para el cuidado de sus hijos?

Tabla No. 14 Personal requerido para el cuidado de los hijos

Descripción	Cantidad	%
Hombres	2	1,85
Mujeres	63	58,33
Profesionales	39	36,11
Estudiantes	4	3,70
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 12 Personal requerido para el cuidado de los hijos



Autora: (Ivonne, Álvarez, 2015)

Se observa que el 58.3% de las familias desean que el cuidado de sus hijos en las empresas que prestan estos servicios sean mujeres y representa 63 familias, 39 familias desean que sus hijos sean cuidados por profesionales que representa el 36.1%, 4 familias desean que sus hijos estén en manos de estudiantes para un 3.7% y 2 familias refirieron que desean que sus hijos sean cuidados por hombres que representa el 1.9%.

Pregunta 12: ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por hora, por este servicio en los diferentes horarios por el cuidado de los niños?

a. La mañana y tarde de (7H00 a 19H00)

Tabla No. 15 Cuotas dispuestas a pagar de (7h00-19h00)

Descripción	Cantidad	%
Menos de \$ 4,00 usd	16	14,81
\$ 4,00 usd	29	26,85
\$ 5,00 usd	41	37,96
\$ 6,00 usd	11	10,19
Más de \$ 6,00 usd	11	10,19
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 13 Cuotas a pagar por horas mañana y tarde.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

La figura muestra que de las 108 familias que se tomaron como muestras, 41 de ellas están dispuestas a pagar 5.00 usd por horas en el horario comprendido entre las 7.00 am y 7.00 pm. Lo que representa el 38%.

b. La noche de (19H00 a 24H00)

Tabla No. 16 Cuotas dispuestas a pagar de (19h00-24h00)

Descripción	Cantidad	%
Menos de \$ 5,00 usd	16	14,81
\$ 5,00 usd	27	25,00
\$ 6,00 usd	29	26,85
\$ 7,00 usd	23	21,30
Más de \$ 7,00 usd	13	12,04
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 14 Cuotas a pagar por horas en la noche.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

El gráfico muestra que de las 108 familias encuestadas, 29 de ellas están dispuestas a pagar 6.00 usd por horas en el horario comprendido entre las 7.00 pm y 12.00 pm. Lo que representa el 27%.

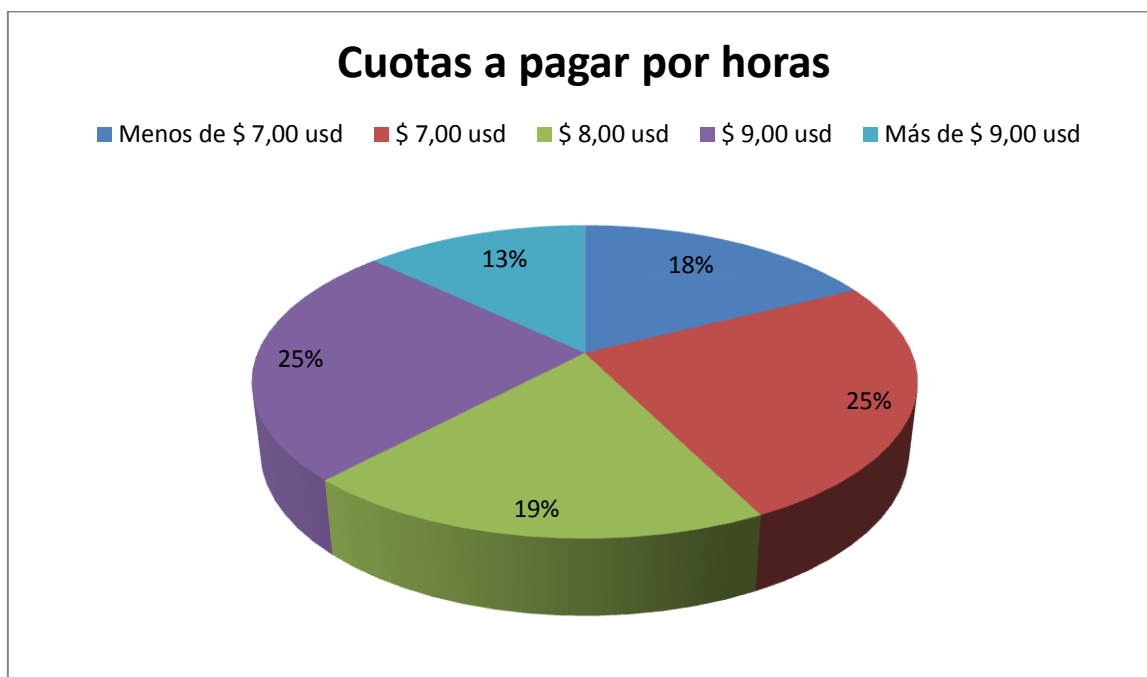
c. La madrugada de (24H00 a 7H00)

Tabla No. 17 Cuotas dispuestas a pagar de (24h00-7h00)

Descripción	Cantidad	%
Menos de \$ 7,00 usd	19	17,59
\$ 7,00 usd	27	25,00
\$ 8,00 usd	21	19,44
\$ 9,00 usd	27	25,00
Más de \$ 9,00 usd	14	12,96
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 15 Cuotas a pagar por horas en la madrugada



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Como se observa en el gráfico de las 108 familias encuestadas, 27 de ellas están dispuestas a pagar 7.00 usd por horas en el horario comprendido entre las 12.00 pm y 7.00 am. Representando el 25%.

d. Fin de semana de (sábado o domingo)

Tabla No. 18 Cuotas a pagar por horas de (Sábado a Domingo)

Descripción	Cantidad	%
Menos de \$ 7,00 usd	24	22,22
\$ 7,00 usd	39	36,11
\$ 8,00 usd	18	16,67
\$ 9,00 usd	13	12,04
Más de \$ 9,00 usd	14	12,96
Total	108	100,00

Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

Gráfico No. 16 Cuotas a pagar por horas el fin de semana.



Autora: Ivonne, Álvarez, 2015

En la figura se puede observar que el 36% de las 108 familias encuestadas, están dispuestas a pagar 7.00 USD por horas en el horario de los fines de semanas representando 39 familias.

3.6. ANÁLISIS DEL MARKETING MIX

El nombre de la empresa es: “Niñeras.com” en el cual se busca exaltar un servicio de cuidado infantil con calidad y profesionalidad en los habitantes del poblado Ponciano, combinando estos con las técnicas de buen trato, educación y protección a los niños, lo que le garantizará a los padres seguridad y confianza para poder realizar con esmero y eficacia sus labores o llevar a cabos sus estudios.

Los instrumentos del marketing son las variables sobre las que se apoya el plan de comercialización. Estas variables son:

Política del Producto

Está constituye las características de los servicios de cuidados infantiles que se ofertará a las familias, encaminadas a satisfacer su demanda. El producto a lanzar en el mercado debe contar con un valor agregado que le proporcione

ventajas competitivas, que sea de fácil acceso a todos los habitantes, contar con diversidad de servicios para que los clientes se sientan satisfechos en seleccionar esta empresa de cuidados infantiles, ya que allí encontraran lo que necesitan. Teniendo en cuenta los resultados de la encuesta la empresa de Cuidados Infantiles “Niñeras.com” ofertará variados servicios que cubren las necesidades y expectativas de la familia. Las niñeras cuentan con las características idóneas para llevar a cabo su trabajo, al tiempo que disponen de las posibilidades de prestar su servicio en cualquier horario del día, además de contar con algunas exigencias para el cliente.

Política de Precio

La empresa de Cuidados Infantiles “Niñeras.com” desarrollará una Política de Precios acorde al poder adquisitivo del segmento de mercado en el que se va a insertar, que son las familias que pertenecen a la PEA.

El precio constituirá la expresión de valor del servicio de cuidados infantiles, comprendiendo el costo financiero total que el cliente paga por el servicio.

Teniendo en cuenta los servicios ofertados el precio es de 4,00 usd por hora, por su parte, resulta no solo un incentivo en comparación con la competencia presente en la ciudad que es Nanny’s Home, una empresa grande, que si bien tiene más alcance le resulta más difícil personalizar el servicio, pues responde al resultado de las encuestas realizadas y explicadas previamente y en las que se determinó claramente que la mayoría de los encuestados encuentran esta tarifa como la más asequible por razones de demanda, al tiempo que conviene para la empresa pues está por comenzar y requiere ser competitiva.

Política de Distribución (Plaza)

La Política de Plaza de la Empresa de Servicios de Cuidados Infantiles “Niñeras.com” del barrio Ponciano propone colocar a disposición de los clientes los servicios de cuidados infantiles a ofertar, estimulando así la venta de los mismos. Por lo que dicha política se caracterizará por:

Atributos del Producto: La Empresa brindará servicios especializados de cuidados infantiles, suministrándole a los niños no solo afecto, sino que buen trato, atención especializada y enseñanza en sus primeros años de vida. Dichos servicios fomentará la eficiencia y eficacia de las familias en el desempeño de su trabajo y estudios ya que no tendrán la preocupación sobre el cuidado de sus hijos.

Ubicación del Mercado Meta: Según los datos aportados por la encuesta aplicada en el barrio el posicionamiento, es muy favorable ya que las niñeras se encuentran en el entorno geográfico donde viven las familias que fueron encuestadas y que son clientes potenciales, lo que hace que el producto adquiera un atributo más que lo hace atractivo y suma posibilidades a ser demandado. Además dicho posicionamiento resulta favorable para el propio negocio lo cual supone una ventaja adicional.

Recursos de la empresa: Para brindar sus servicios la Empresa contará con niñeras de probado conocimiento, experiencia y profesionalidad.

Competencia: En este mercado la mayor competencia de este proyecto es Nanny's Home, una empresa grande con presencia significativa en todo el país y que ofrece los siguientes servicios:

1. Bilingües (inglés)
2. Niñeras de 23 hasta 55 años.
3. Disponibles las 24 horas. (No puertas adentro)
4. Experiencia en el cuidado de niños especiales.
5. Acompañan a la familia a sus compromisos sociales.
6. Viajan con la familia en sus vacaciones.
7. Cuidan de los niños en situaciones imprevistas de último momento.
8. Dan apoyo con las tareas escolares.
9. Con un cobro estándar de 8.00 usd la hora.

El nivel cultural y la apariencia exigida a las niñeras de NIÑERAS.COM así como las posibilidades de transmitir conocimientos y habilidades a los niños y la flexibilidad del hecho de que el negocio y las niñeras radiquen en el entorno del mercado objetivo permiten un servicio personalizado y de respuesta rápida. Por lo

anterior si bien es cierto que la competencia es fuerte la posibilidad de personalización del servicio permitirá mantener un mercado seguro y, en futuros períodos, en crecimiento.

Política de Comunicaciones (Promoción):

La empresa “Niñeras.com” contará con un plan de promoción y publicidad el cual permitirá llegar a los consumidores potenciales para que estos conozcan los servicios que ofertará el Centro y las ventajas que ofrece. La Publicidad y Promoción, está compuesta por volantes, trípticos explicativos de las bondades del servicio, anuncio en el frente de la oficina del negocio y anuncios en una página Web y en periódicos. Estos cubren un espectro más que suficiente para las aspiraciones primarias de este negocio que no puede caracterizarse como ambicioso sino, por el contrario prudente. El desarrollo ulterior en próximos períodos permitirá valorar si es necesario intensificar o extender el proceso publicitario.

Figura No. 2 Modelo de Volante

	<i>CUIDADO INFANTIL A DOMICILIO</i>
	<i>TELÉFONO:</i> _____
	<i>DIRECCIÓN:</i> _____

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Figura No. 3 Tríptico Publicitario



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Aunque ya se habló del Posicionamiento, no es en vano aclarar que la colocación de la oficina de contratación donde radica el negocio es favorable en relación con el segmento de mercado que ha elegido la aspirante. Esto produce un efecto psicológico en el cliente potencial cuando no quiera discutir algún asunto de su contrato por vía telefónica pues al encontrarse en el entorno, la movilización hasta el negocio puede lograrse prácticamente por cualquier vía.

Productos Sustitutos

Aunque en apariencia el proyecto objeto de estudio tiene productos sustitutos hay argumentos suficientes para poner en dudas si los existentes pudieran catalogarse como tales. Dentro de estos se encuentran los Centros de Cuidado Infantiles y las empleadas domésticas.

Por ejemplo, en los Centros de Cuidado Infantil, los profesionales se encuentran generalmente en una relación de uno a veinte lo que limita la falta de tiempo y por tanto hasta los cuidados indispensables de alimentación y aseo pueden sufrir insuficiencias.

Esto puede generar, además de insuficiencias en estos cuidados, ausencia de atención diferenciada, defectos de educación en cuanto a las relaciones sociales, transmisión de enfermedades, aprendizaje de conductas y formas incorrectas de hablar, discriminación de género y edad entre otras.

Por su parte, el empleado doméstico, tiene otras obligaciones que cumplir en el hogar, lo que reduce el tiempo que puede dedicar al niño y por tanto aumentan los riesgos que por esta razón pueda correr.

Además, los requisitos para un empleado domésticos distan del nivel cultural que se le exige a las niñeras para poder aplicar la atención profesional y diferenciada que esta actividad requiere.

Así, el autor considera suficientes estos argumentos para justificar lo expuesto al comienzo del epígrafe.

3.7. SLOGAN

Teniendo en cuenta que habitualmente las instituciones que se dedican a estos menesteres hablan generalmente de seguridad y cuidado se ha decidido incluir una expresión muy superior a estar cuidado y asegurado, esta es:

En nuestras manos...! Es feliz!

La felicidad es una categoría muy superior a las anteriores y las incluye.

3.8. LOGOTIPO

Tomando en cuenta que todo negocio debe poseer un slogan y el isotipo se presenta la propuesta para el proyecto de creación de la Empresa de Cuidados Infantiles “Niñeras.com”:

Figura No. 4 Logotipo NIÑERAS.COM



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

3.9. COLORES

Los colores característicos son lila, azul celeste, fucsia y blanco, mostrados a continuación en el diseño de las camisetas de las niñas y considerando el impacto de tranquilidad y alegría que estos colores producen en las personas particularmente en los niños.

Figura No. 5 Diseño de las camisetas de las niñas institución NIÑERAS.COM



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

3.10. PRINCIPIOS

Estos son los criterios básicos que caracterizan el trabajo de la institución NIÑERAS.COM.

Desarrollo infantil integral:

1. Vinculación emocional y social
2. Aprendizaje y desarrollo
3. Lenguaje verbal y no verbal
4. Motricidad
5. Relación con el medio natural y no natural
6. Valores, sentimientos y su incidencia en el comportamiento

Prácticas sanas:

1. Alimentación
2. Entretenimientos
3. Procedimientos y medios didácticos
4. Higiene diaria

Apoyo a la familia:

1. Educación temprana
2. Seguridad en el hogar
3. Trabajo en conjunto
4. Prevención de enfermedades
5. Diseño ambiental

3.11. MISIÓN

Satisfacer las necesidades que tienen las familias en el cuidado de sus hijos, brindando seguridad, confianza, asistiéndoles con personal altamente capacitado para garantizar un excelente servicio.

3.12. VISIÓN

Tener el reconocimiento y la confianza de la comunidad, y expandir los servicios para otras zonas de la ciudad.

3.13. ESTRATEGIAS

3.13.1. General

Penetrar el mercado de cuidado infantil a domicilio.

3.13.2. Específicas:

- Visitar los clientes potenciales para realizar un intercambio y aplicar encuestas.
- Distribución de volantes para llegar de manera anónima a todo el mercado objetivo.
- Luego de la evaluación de las encuestas, distribuir trípticos informativos de la organización.
- Anuncios en los medios públicos de comunicación masiva.
- Comunicación personal entre niñeras y clientes potenciales.
- Comunicación informal a través de slogan, logos y emblemas presentes en el uniforme de las niñeras.

Todo lo anterior contiene de forma sintética y agradable las políticas de diseño de producto, precio, plaza, promoción y publicidad que se desarrollan en el epígrafe.

CAPÍTULO IV

4. FINANCIERO

4.1. ESTUDIO TÉCNICO

Ingeniería del proyecto: es necesario explicar las características de la tecnología utilizada frente a otras opciones, así como justificar la elección de la idea del negocio. El objetivo principal de la ingeniería es continuar con el análisis de la metodología para el diseño del proyecto, tomando en cuenta la realidad y la relación entre los diversos componentes que forman parte del estudio. Es decir, que esta es la etapa dentro de la formulación del estudio donde se definen los recursos necesarios y la estimación de la inversión para llevar a cabo el proyecto.

En el desarrollo del estudio de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir estos aspectos.

Los criterios concretos sobre los aspectos que componen las muy conocidas “cinco P” del marketing Mix, producto, precio, posicionamiento, publicidad y promoción son desarrolladas en la propuesta de negocio desarrollada en el capítulo cinco de esta propia investigación.

Esta decisión se ha tomado debido a que existe un punto específico dedicado a ello.

A continuación las diversas variables que conforman el análisis financiero de este estudio de factibilidad.

- Adecuación del local
- Inversión, muebles y enseres para el local
- Cargos a diferir
- Capital de trabajo en dólares
- Total inversión estimada antes de puesta en marcha del estudio en dólares

4.1.1. Adecuación del local

Tabla No. 19 Adecuación del local en dólares

No	Descripción	Valor total
1	Adecuaciones de espacio - Pintura azul claro - cielo raso - Iluminación y divisiones móviles.	\$400.00
2	Adecuaciones de equipos de local - Montaje eléctrico, plomería, - Transporte de muebles y equipos y organización de los mismos.	150.00
3	Subtotal(1+2)	\$ 550.00
4	Imprevistos (2% de 3)	12.00
5	TOTAL(3+4)	\$562.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.2. Inversión, muebles y enseres para el local

Tabla No. 20 Inversión, mueble y enseres para el local

No	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
a	b	1	2	3(1x2)
1	Computadora	1	\$800.00	\$800.00
2	Impresora - fotocopidora	1	80.00	80.00
3	Escritorios counter	2	150.00	300.00
4	Sillas metálicas tapizadas	15	6.00	90.00
5	Silla tapizada rodante	1	47.00	47.00
6	Archivador para documentos de clientes	1	91.00	91.00
7	Dispensador de agua	1	18.00	18.00
8	Taza sanitaria	1	105.00	105.00
9	Lava manos	1	46.00	46.00
10	Subtotal(1+...+9)	////	////	\$1577.00
11	Imprevistos (2% de 10)	////	////	33.00
12	TOTAL(10 + 11)	////	////	\$1610.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

En este modelo ha habido discretas aproximaciones debido a las variaciones de precios y los establecimientos en que pudieran comprarse en el momento de comenzar la inversión.

4.1.3. Cargos a diferir

Tabla No. 21 Cargos a diferir

No	Descripción	Valor total (\$)
a	b	1
1	Estudio de pre factibilidad	\$ 1,500.00
2	Organización	1390.00
2.1	-Honorarios de abogados	500.00
2.2	-Depósito Constitución	400.00
2.3	- Notaría	50.00
2.4	- Patente Municipal	50.00
2.5	- Registro Mercantil	50.00
2.6	-Permiso de Bomberos (dos extintores)	290.00
2.7	-Registro Único de Contribuyente	50.00
3	Diseño Comercial Anuncio en el frente, volantes, tríptico informativo, anuncio en página Web, publicidad en periódico	1.200.00
4	Subtotal	\$4090.00
5	Imprevistos (2% de 4)	82.00
6	TOTAL	\$4172.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.4. Capital de trabajo

El Capital de Trabajo de este negocio se remitirá solo al importe en efectivo que aportará la aspirante como dueña del mismo para cubrir los gastos de operaciones en que incurrirá durante los primeros seis meses desde la puesta en marcha de la inversión.

Esto es así porque no tiene ni necesitan inventarios circulantes, sus cuentas por cobrar son mínimas pues, a menos que los contratos de las niñeras sean de

forma permanente y se convenga con el cliente un pago semanal, quincenal o mensual, los pagos serán en efectivo, y, finalmente, las cuentas por pagar son prácticamente irrelevantes pues, sus pagos corrientes son pequeños como se verá luego.

Este importe asciende semestralmente a 3,248 usd ($541,33 \times 6$). Esta información se detallará más adelante.

El pago de las niñeras, por su parte, constituirá el costo de ventas ya que el mismo será a destajo como un porcentaje del pago horario de los clientes a la empresa. Esta forma de contrato está avalado por el artículo 13 del Código de trabajo que reza: “Art. 13.- Formas de remuneración.- En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo” (Nacional, 2015). El contrato diseñado para estas niñeras se puede observar en el ANEXO No. 2 (

ANEXOS.).

Tabla No. 22 Capital de trabajo en dólares

Descripción	Importe mensual	meses	Valor total
a	1	2	3(1x2)
Gastos de Operaciones	\$541,33	6	\$ 3,248,00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Total inversión estimada antes de puesta en marcha del estudio

Tabla No. 23 Total inversión estimada antes de la puesta en marcha

No	Activos Fijos	Valor total
1	Adecuación del local	\$562.00
2	Inversión muebles y enseres para local	1 610.00
3	TOTAL ACTIVOS FIJOS(1+2)	\$2 172.00
4	Cargos a diferir	4 172.00
5	Capital de Trabajo	3 248.00
6	Monto total de la inversión(3+4+5)	\$ 9 592.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.5. Tamaño y localización:

Tamaño: el principal objetivo de este punto consiste en determinar el tamaño o dimensiones que debe tener el local requerido para el proyecto. El tamaño del proyecto se define por la capacidad física o real que tenga en un período dado.

Es trascendental analizar dicho tamaño ya que, si se desea estudiar la viabilidad de introducción de este negocio, esto implica que existirán nuevas ideas para prestar el servicio, por ende se incrementará la demanda de los mismos, siendo indispensable contar con un espacio más amplio en el que se pueda recibir a más clientes.

Localización: la localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir cubriendo las exigencias del presente estudio, contribuyendo a minimizar costos de inversiones innecesarias.

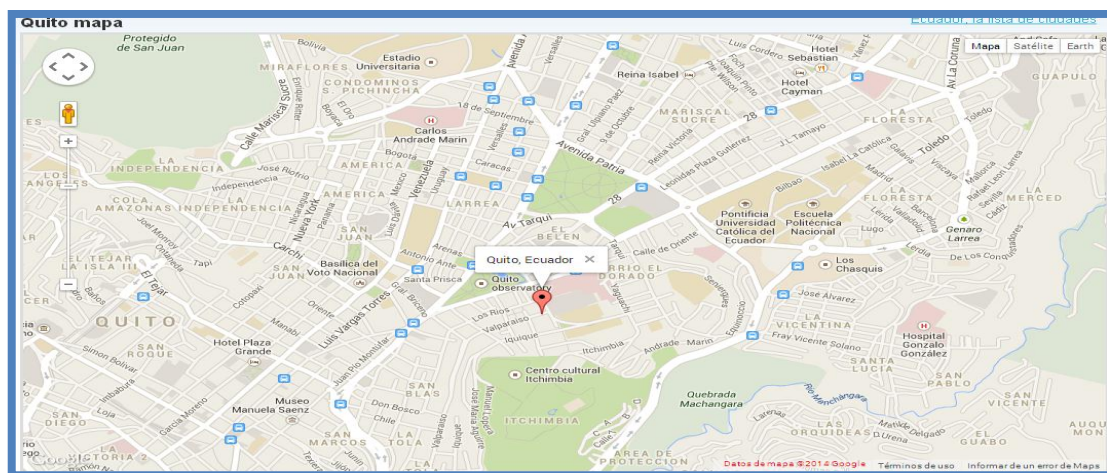
La ubicación de la empresa y en este caso específico del local, tiene una considerable repercusión sobre los resultados del negocio.

La importancia que tiene es vital y sobre todo cuando se la relaciona con el servicio que se desea ofrecer, en el que el contacto que se tiene con el público al que va dirigido es el núcleo del servicio.

➤ Macro localización

En el siguiente mapa de Quito podemos ver la ubicación aproximada del local:

Figura No. 6 Macro localización

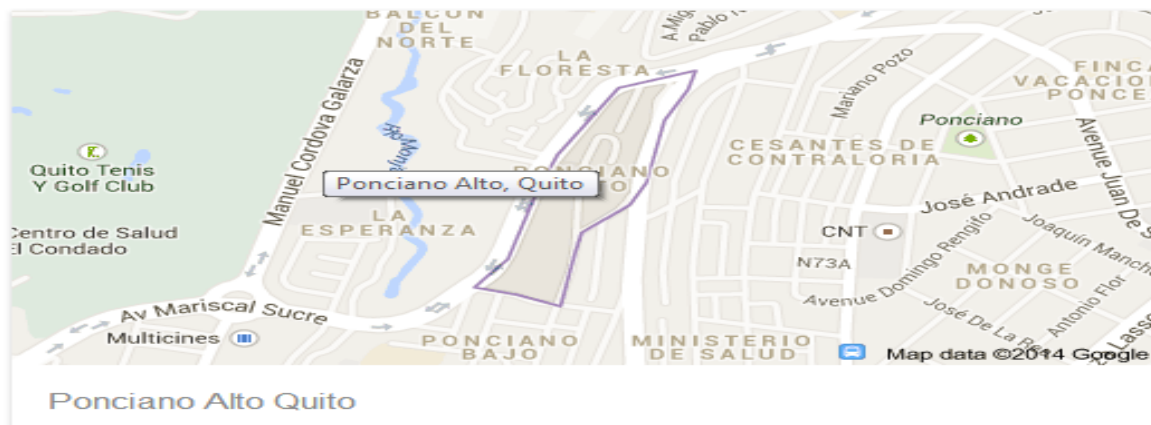


Fuente: (Google Maps, 2014)
Autora: Ivonne Álvarez, 2015

➤ Micro localización

Aquí se señalará la ubicación de la infraestructura en sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano.

Figura No. 7 Micro localización



Fuente: Google Maps, 2014
 Autora: Ivonne Álvarez, 2015

➤ Factores para determinar la Micro localización

A continuación se presenta varios factores para determinar la microlocalización:

Figura No. 8 Factores para determinar la Micro localización

-Disponibilidad de medios y costos de transporte

Aquí es importante considerar que no solo interesa el servicio, sino también el volumen. Se debe tomar en cuenta además la distancia que existe entre las casas de los clientes y la de las niñeras.

Para el negocio este factor no es un limitante, ya que como el servicio se encuentra en la infraestructura escogida, la localización de la empresa es en un lugar que ha sido estudiado y por ende los costos de transporte serían irrelevantes.

•Proximidad de los clientes

•De manera general es común decir que a mayor cercanía del mercado, habrá una mayor capacidad de la empresa de influir sobre las decisiones de usar este servicio de las personas del entorno debido al impacto social. Por ello resulta vital este estudio de viabilidad, con el objetivo de adelantarse a las empresas que aún no prestan este servicio, convirtiéndose en una ventaja competitiva en el mercado.

-Distribución del local

El local tendrá una planta en la propia casa de la dueña que será adecuada a las necesidades del negocio.

•Dimensión del negocio: La dimensión del proyecto debe ser acorde con la demanda. Es necesario indicar las obras previstas en el calendario de inversiones, así como las necesidades de equipamiento. La dimensión será prácticamente invariable a menos que el negocio alcance niveles muy superiores que en estos momentos no son considerado en el mediano plazo.

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.6. Factores que condicionan el tamaño del local

Dimensión del mercado: el objetivo del estudio es el análisis de la viabilidad de este proyecto.

De acuerdo a lo mencionado y en especial al estudio de localización, se ha podido identificar que su ubicación es adecuada, y a este aspecto se debe también parte del éxito del negocio.

Sin embargo se debe tomar en cuenta que este estudio está dirigido únicamente al local principal ubicado en el norte de la ciudad de Quito. Dir: Ponciano Alto.

4.1.7. Distribución del local

La empresa tendrá un piso y en este funcionará el negocio como tal. Tendrá salón de espera, oficina para la Secretaria y oficina para la Gerente. También habrá un baño.

Figura No. 9 Distribución del local



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.8. Trabajadores de la empresa

En la empresa inicialmente se trabajará con alrededor de 12 personas distribuidas en el cuidado de los niños y la administración y gerencia del negocio. De este personal 10 son niñeras las cuáles son contratadas según las solicitudes de los clientes y su salario dependerá de las horas que trabaje por tanto sus contratos serán a tiempo determinado y su presencia en la empresa será variable.

A continuación se presenta el organigrama de la empresa.

Recursos Humanos

Organigrama

En este estudio se adoptará una organización lineal, ya que existe una relación directa entre el líder y sus seguidores, lo cual determina un esquema de comunicación, desde arriba hacia abajo, para impartir las diferentes instrucciones, y desde abajo hacia arriba para informar, con lo que el primer beneficiado será el cliente, que es el recurso más importante de la organización.

Figura No. 10 Organigrama



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

De las empleadas las más importantes resultan las niñeras. Estas deben tener los siguientes mínimos indispensables:

1. Estudiantes de tercer nivel o profesionales.
2. Referencias de trabajos anteriores o record estudiantil.
3. Hoja de vida que avale su desarrollo profesional.
4. Record policial.
5. Tener buena presencia física. Por esto se entiende, limpieza en la piel, el cabello, las uñas de pies y manos y la ropa.
6. Hablar clara y comprensiblemente.
7. Tener una edad entre veinte y cincuenta años.
8. Demostrar responsabilidad.
9. Mantener buenas relaciones con los clientes, en especial con los niños, sus compañeras de trabajo y mostrar el respeto debido a la dueña.
10. Sentirse involucrada con el negocio y hacerle publicidad.
11. Estar dispuesta para asumir responsabilidades en el trabajo.

12. Ser respetuosa, en todos los sentidos, con los miembros de la familia donde sea contratada.
13. Contar con un móvil para mantener una comunicación fluida.

Sus funciones fundamentales son:

1. Atender el aseo del niño.
2. Preparar el alimento del niño y, si es necesario, y alimentarlo.
3. Enseñarlo a vestirse y desvestirse.
4. Mostrarle buenos modos y educación.
5. Ayudarle en las tareas escolares si está contratado el servicio.
6. Garantizar las horas de sueño necesarias.
7. Protegerlo de los peligros en particular de la electricidad, los instrumentos de cocina u otro instrumento perforo – cortante y las caídas.
8. No dejarlo solo bajo ninguna circunstancia.

Por su parte la secretaria debe tener los siguientes mínimos:

1. Tener un nivel escolar de bachillerato.
2. Referencias de trabajos anteriores o record estudiantil.
3. Hoja de vida que avale su desarrollo profesional.
4. Record policial.
5. Tener buena presencia física. Por esto se entiende, limpieza en la piel, el cabello, las uñas de pies y manos y la ropa.
6. Hablar clara y comprensiblemente.
7. Tener una edad entre veinte y cincuenta y cinco años.
8. Manejar el sistema operativo de Windows 7 y el paquete de Office 2010 contenido en el mismo.
9. Tener conocimientos de contabilidad, archivos de clientes y niñeras tanto en soporte digital como de papel.
10. Demostrar responsabilidad.
11. Mantener buenas relaciones con los clientes, en especial con los niños, – si asisten al negocio con sus padres -, sus compañeras de trabajo y mostrar el respeto debido a la dueña.
12. Estar dispuesta para asumir responsabilidades en el trabajo.

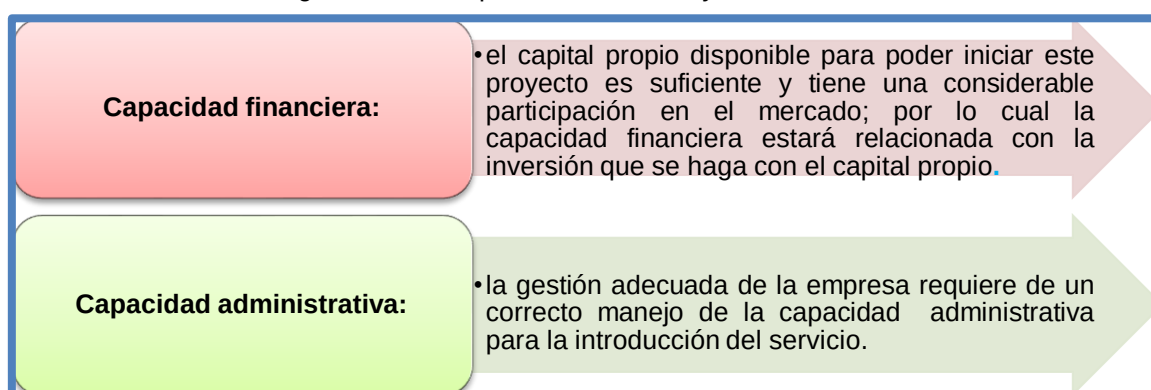
13. Contar con un móvil para mantener una comunicación fluida.

Sus funciones fundamentales son:

1. Llevar la agenda de la dueña y alertarla ante posibles olvidos
2. Atender a los posibles clientes a su llegada para evaluarlos antes de pasarlos con la dueña.
3. Servir algún refrigerio a los que asistan al negocio para posibles contratos.
4. Elaborar, conservar y actualizar los expedientes de las niñeras y de ella misma el que, naturalmente, será revisado frecuentemente por la dueña para evaluar su desempeño.
5. Anotar en los expedientes de las niñeras sus informaciones generales, dirección y teléfono así como alguna referencia si la tiene, las opiniones de los clientes con que ha trabajado así como los contratos que ha obtenido.
6. Registrar las operaciones económicas y financieras del negocio las que revisará frecuentemente con la dueña.
7. Atender las llamadas telefónicas.
8. Involucrarse con el negocio y hacerle publicidad.

4.1.9. Incidencias en los costos del sistema y procedimientos administrativos

Figura No. 11 Capacidad financiera y administrativa



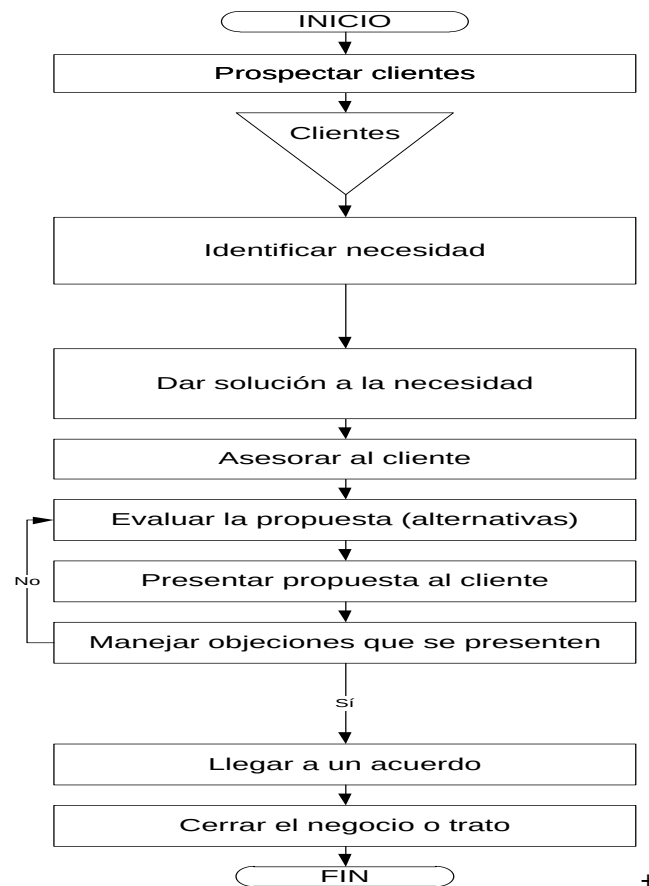
Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Inicialmente se pueden trabajar en la introducción de este servicio con inversiones pequeñas para no incurrir en muchos gastos, posteriormente, se podrá contratar, puntualmente, personal capacitado que ayude a su difusión, siendo esto una

buena alternativa para garantizar el correcto funcionamiento del negocio y orientado siempre a consolidarse en el mercado a medida que va creciendo y posicionando sus productos y servicios.

Flujograma del proceso propuesto de servicio

Figura No. 12 Flujograma del proceso propuesto de servicio



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.1.10. Proveedores

Este es un negocio que no requiere de proveedores frecuentes, con quienes le brinden mantenimiento tanto civil como digital y los que inicialmente le vendan y adecuen el local es suficiente. Por tanto no se requiere de un estudio sobre el particular.

4.1.11. Gastos de operaciones

Los gastos de operaciones del negocio se remiten a energía, teléfono (fijo y móvil), agua, INTERNET, útiles de oficina, uniforme, aseo personal,

mantenimiento, depreciación de activos fijos tangibles y el salario de la secretaria, gastos financieros e impuestos diversos.

4.2. ESTUDIO FINANCIERO

Las decisiones que se adopten en el estudio técnico realizado corresponden a una utilización del capital que debe justificarse de diversas formas desde el punto de vista financiero. Por lo que a continuación se presenta el análisis financiero realizado que demostrará la factibilidad de este estudio.

4.2.1. Financiamiento

El financiamiento de la inversión va correr por recursos propios de la aspirante de modo que el valor total de la misma será cubierto por su capital.

- Así que se mostrará una figura muy sencilla que evidencie esto.

Tabla No. 24 Financiamiento

No	Variables	u/m	Recursos Propios
1	Adecuación del local	usd	\$562.00
2	Inversión muebles y enseres para local	usd	1610.00
3	TOTAL ACTIVOS FIJOS(1+2)	usd	\$2172.00
4	Cargos a diferir	usd	4172.00
5	Capital de Trabajo	usd	3 248.00
6	Monto total de la inversión(3+4+5)	usd	\$9592.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.2.2. Balance General Estudio de Pre-factibilidad

Tabla No. 25 Balance General Estudio de Pre-factibilidad

BALANCE GENERAL ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD			
<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
Activo Corriente		<u>PATRIMONIO</u>	
Capital de trabajo	\$ 3248.00	Capital Social	\$ 9,592.00
Total Activos Corrientes	\$ 3248.00		
Activos Fijos	2172.00		
Activos Diferidos	4172.00		
Total Activo	\$9592.00	Total Patrimonio	\$ 9,592.00

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

4.2.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, que resulta una variable importante dentro de las muchas que ofrece el método de Costo – Volumen - Beneficio, requiere de datos de la actividad corriente para estimar qué pasará durante el primer año de explotación y con el que se podrá conocer, además del nivel de ventas que lleva a ni ganar ni perder, las posibilidades de pérdidas o utilidades ante determinados niveles de ventas, costos variables en ventas y Gastos de Operaciones y Financieros.

Para alcanzar los datos necesarios y establecer los análisis requeridos se pasará a los siguientes cálculos:

Se estima que, por el momento, se comenzará a trabajar con 10 niñeras que brindarán servicios a cualquier día y a cualquier hora. Asimismo, y en consecuencia con sus capacidades, podrán prestar servicios más complejos como ayudaren la elaboración de tareas de los niños.

De las 24 horas del día se considera que habrá trabajo, como promedio para cada una, durante 8 horas, lo que supone que la capacidad del negocio anual sería:

$$H_t = n*j*d$$

Dónde:

H_t = horas totales de trabajo al año

n = cantidad de niñeras disponibles

j = jornada máxima de trabajo diaria que serían de 8 horas.

d = días estimados que trabajen las niñeras.

Sustituyendo:

$$H_t = 10(8) (288)$$

$$H_t = 23,040$$

$$I = H_t (pu)$$

Dónde:

I = ingresos anuales

pu = precio unitario por hora.

Sustituyendo:

I = 23,040 (4.00)

I = 92,160 usd.

De la misma manera, el precio merece un comentario, la elección de 4,00 usd la hora se debe a dos razones fundamentales, la primera, que una gran cantidad de clientes optó por esa variante, resultó el segundo por ciento en el horario diurno que es generalmente el más demandado, la segunda, que a una empresa recién fundada le conviene ofrecer un precio competitivo que la haga atractiva a los clientes. El acierto de esta decisión se verá más adelante.

Obviamente habrá servicios que, por su horario, exigencias, solicitudes especiales, posibilidades de la niñera o todas, pueden variar en un sentido u otro.

Eso se resolverá en el proceso de negociación con cada cliente por lo que tales excepciones no se tendrán en cuenta en este análisis. Bajo este criterio los ingresos anuales alcanzarán 92,160 usd.

Como el salario será a destajo, es decir un por ciento del precio calculado como media por cada hora, se propone que este sea del 40% por lo que, cada niñera recibirá 1,60 usd por hora y su salario dependerá de las particularidades de su contrato.

En las ventajas del trabajo, a tenor con los horarios, el cliente correría con la alimentación y el transporte de la niñera si la entrada o la salida fueran a altas horas de la noche. También dispondrá del uso del aseo personal tanto para ella como para atender al niño.

Si se atiende a más de un niño el pago se multiplicará por la cantidad de niños atendidos y se negociará solamente el aseo pues el transporte y la alimentación de la niñera no variarían por la cantidad de niños.

Los ingresos por hora para el negocio serán el resultado de restar el 60% del precio medio establecido, es decir, \$ 2,40 por hora y el valor total variaría en concordancia con las características del servicio de cada niñera.

Esto representaría el margen de contribución del negocio para diversos períodos de tiempo.

Con todos estos criterios y cálculos se pasará al análisis integral para el Costo – Volumen – Beneficio con datos estimados en que las niñeras trabajarán solo 24 días al mes. Esto por el criterio prudente que ha caracterizado este estudio.

Es evidente que el siguiente Estado de Resultados da informaciones relativas a los días, mes, y año algo que, por supuesto, no es lo habitual pero el objetivo es mostrar variables que permitan efectuar análisis y lograr comprensiones más detalladas de las investigaciones.

Tabla No. 26 Estado de Resultados para el Método Costo-Volumen-Beneficio.

No	Variables	u/m	diario	mensual	anual
a	b	c	1	2	3
1	Niñeras	p	10	10	10
2	Horas	h	8	192	2304
3	Precio/hora	usd	4.00	4.00	4.00
4	Ventas(1x2x3)	usd	320,00	7.680,00	92.160,00
5	IVA (12% de 4)	usd	38,40	921,60	11.059,20
6	Ventas Netas (4 - 5)	usd	281,60	6.758,40	81.100,80
5	Salario/hora	usd	1,60	1,60	1,60
6	Costos Ventas (1x2x5)	usd	128	3072	36864
7	Margen de Contribución(4-6)	usd	153,60	3.686,40	44.236,80
8	Gastos de Operaciones (8.1+...+8.8)	usd	22,56	541,33	6.496,00
8.1	Energía	usd	0,63	15,00	180
8.2	Teléfono	usd	2,08	50,00	600
8.3	Agua	usd	0,21	5,00	60
8.4	INTERNET	usd	0,83	20,00	240
8.5	Útiles de oficina, uniforme, refrigerio, insumos de limpieza y aseo personal	usd	0,63	15,00	180
8.6	Mantenimiento	usd	0,42	10,00	120
8.7	Depreciación (33.33% activos)	usd	2,60	62,33	748
8.8	Salario de la Secretaria	usd	15,17	364,00	4368
9	Utilidades en Operaciones	usd	131,04	3145,07	37.740,80
10	Participación de Trabajadores (15% s/ UO)	usd	19,66	471,76	5661,12
11	Utilidades antes impuestos a la renta (9-10)	usd	111,39	2673,31	32.079,68
12	Impuestos sobre la renta (22% s/ U)	usd	24,51	588,13	7.057,53
13	Utilidades después de impuestos (11-12)	usd	86,88	2085,18	25.022,15

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Del modelo anterior, que no es más que un Estado de Resultado adecuado al Método de Costo – Volumen - Beneficio, pueden extraerse gran cantidad de informaciones que favorecen la toma de decisiones.

Uno de los más frecuentes análisis resulta el muy conocido Punto de Equilibrio que, en este caso, no es más que el cálculo de horas de trabajo, para un período determinado, en que el negocio tiene utilidades cero (0), es decir, sus ingresos son iguales, para ese volumen de horas de trabajo igual a la suma de los costos variables y los Gastos de Operaciones y Financieros.

La fórmula para determinar este indicador es la siguiente:

$$Pe = Go + Gf / pu - cvu$$

Dónde:

Pe = punto de equilibrio

Go = Gastos de Operaciones

Gf = Gastos Financieros.

Pu = precio unitario por hora.

Cvu = costo variable unitario por hora

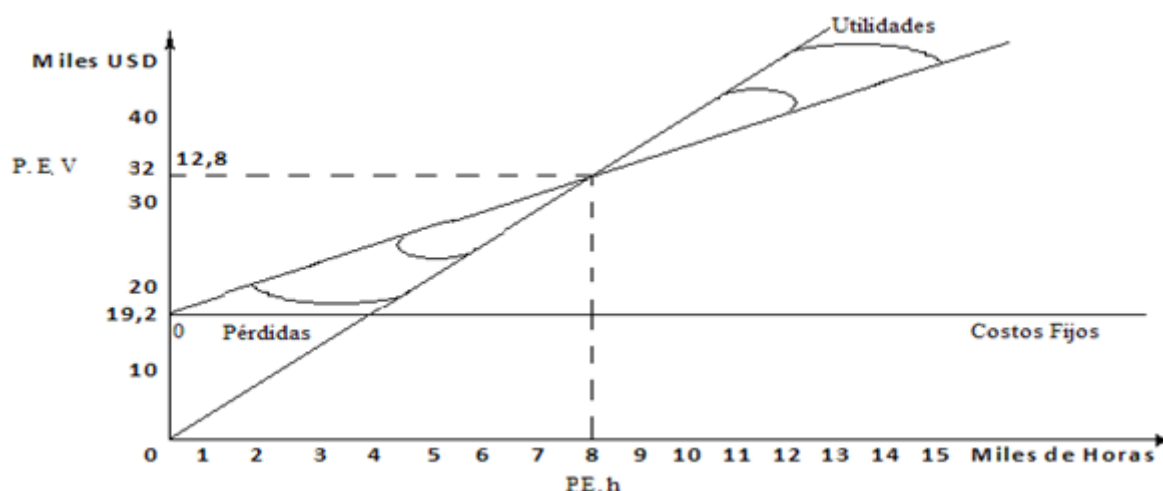
Para efectuar este cálculo se presentará una tabla la cual será graficada posteriormente:

Tabla No. 27 Punto de equilibrio

No	Variables	u/m	Diario	Mensual	Anual
a	b	1	2	3	4
1	Gastos de Operaciones	usd	22,56	541,33	6.496,00
2	Gastos Financieros	usd	44,16	1.059,89	12.718,65
3	Total de Gastos ⁽¹⁺²⁾	usd	66,72	1.601,22	19.214,65
4	Precio Unitario de la hora	usd	4,00	4,00	4,00
5	Costo Variable Unitario de la hora	usd	1,60	1,60	1,60
6	Margen de Contribución Unitario de la hora ⁽⁴⁻⁵⁾	usd	2,40	2,40	2,40
7	Punto de Equilibrio ^(3/6)	horas	27,80	667,18	8.006,10

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Gráfico No. 17 Análisis Costo-Volumen-Beneficio



Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Como se puede apreciar la cantidad de horas varía en consecuencia con los períodos que se están analizando, diarios, mensuales y anuales.

De modo que, teniendo en cuenta las horas y sabiendo que las niñeras han de trabajar menos de 8 horas, ya que de lo contrario quedarían empleadas por el sistema de tiempo indeterminado - y este no es el caso pues se emplean por solicitudes de clientes -, para alcanzar las horas necesarias del período diario serían necesarias, al menos, 4 niñeras lo que supone que puede haber 6 que no sean contratadas Esta situación se repite en los demás cálculos.

Recuérdese que las niñeras pueden ser contratadas hasta el mínimo de una hora y un máximo de 7.

Estas limitaciones llevan a que el máximo de servicios que pueden brindarse diariamente, con la cantidad considerada de 10 niñeras, son cinco pues se necesitan dos niñeras para un servicio si este iguala o supera las ocho horas, aspecto que se ha considerado como sustento de esta variante que puede considerarse como intermedia entre optimista y pesimista..

Esta restricción sustenta la posibilidad de un aumento de niñeras de dos en dos lo que no cambia las niñeras días que se calculan después pero que, en la práctica, debe manejarse con ese criterio a los efectos de lograr al menos ocho horas de trabajo diario.

Para el mensual harían falta 48 niñeras días y para el anual serían necesarias 576 niñeras días.

La información mensual y anual no supone que se deba contratar esa cantidad de niñeras, obviamente, pues las contratadas repiten muchas veces sus servicios. El cálculo es, por la inmensa variedad de servicios y horarios, una tarea de poco interés, pero los análisis que se han hecho se basan, como se ha visto, en que habrá contratadas por servicios, 10 niñeras. Las condiciones reales dirán cuántas, finalmente, habrá que contratar cada día.

Pudiera parecer imposible trabajar 27 horas 48 minutos diarios (0.8×60) que resultan las horas que dan el punto de equilibrio diario pero sucede que la unidad de medida básica que expresa el servicio de esta empresa son justamente las horas y no las niñeras, de forma tal que puede trabajarse muchas más horas que estas, puesto que las niñeras, que hasta el momento son 10, pueden trabajar cada una 7 horas al día y si así fuera podría llegar a trabajar hasta 70 horas al día.

Si hubiera solicitudes para una cantidad mayor de 70 horas al día con solo comunicarse con las niñeras que están a disposición de la organización esta cantidad de horas subiría notablemente.

Esta ha sido la variante considerada como la prudente para asistir al mercado con una propuesta atractiva, debido a la competencia que impone Nanny`s Home, de forma que esta pudiera ser la que, usualmente, se denomina pesimista.

Un importe de precio menor pondría el salario por hora de las niñeras en un valor inaceptable por ello, solo se va a considerar otra variante, la que pudiera reconocerse como optimista y que sería elevar el cobro por hora a 5,00 usd.

Esta variante supone un incremento de un incremento de un 125% lo cual supondría un crecimiento superior en las utilidades, el flujo de caja descontado, el VA, el VAN, mientras reducirá el tiempo de recuperación de la inversión y la relación Costo / Beneficio.

No obstante, no es esta la única información que puede obtenerse del método Costo – Volumen – Beneficio, también pueden conocerse las horas necesarias

para alcanzar un determinado nivel de utilidades que resulte el necesitado por la dueña para satisfacer sus expectativas, recuperar la inversión y añadir dinero al negocio.

Matemáticamente esto se resuelve sencillamente aumentando la utilidad deseada al numerador de la ecuación del punto de equilibrio pero, los análisis cualitativos que siguen, ponen de relieve las diversas variables que pueden alterarse para alcanzar estas utilidades deseadas y sus riesgos.

Véanse las fundamentales, para lograr estas utilidades deseadas, una sería aumentar el precio de la hora – es riesgoso pues podría contraer la clientela -, una segunda sería disminuir el salario por hora de las niñeras – lo que supondría otro nivel de riesgo pues estas pudieran abandonar la empresa, recuérdese que no están en el sistema del contrato indeterminado y la fluctuación pudiera ser considerable – una tercera podría ser reducir algunos gastos de operaciones pero este acto reduciría el confort que estos producen y convertiría esta disminución en una limitante que quizá desmotivara a la secretaria.

Por estas razones siempre, la mejor variante, es aumentar las ventas logrando más contratos, es decir, aumentando las horas de trabajo, así todos estarán satisfechos. La guía para alcanzar esto sería el cálculo a que se hizo referencia previamente.

La expectativa estará asociada con la publicidad y promoción que fuera necesario hacer para lograrlo. En este proceso la publicidad que hacen las niñeras a través del “boca a boca” resulta una de las vías más importantes con que puede contarse para aumentar estos ingresos, para ello han de estar motivadas por lo ganado y las condiciones que el cliente le brinde, algo que debe ser contratado claramente al tiempo que se sientan protegidas por la Organización para la que trabajan. Igualmente muy importante resulta la que los propios clientes satisfechos efectúan.

No obstante la mayoría de los gastos en publicidad y promoción incrementan los Gastos de Operaciones y esto impediría alcanzar completamente por esta vía.

Para realizar una proyección del Estado de Resultados se estimará los siguientes datos para cinco años según los análisis previos efectuados y tomando las siguientes consideraciones.

Para estos cinco años se tendrá en cuenta un posible aumento de las ventas de un cinco por ciento anual, lo que se considera muy prudente debido a la fortaleza del negocio pero el criterio que ha primado en todo lo anterior es ser cauto.

Esto provocará un crecimiento similar en los costos de ventas más no en los restantes gastos debido a las características de contratación de las niñeras.

Esto favorecerá el cálculo de los Flujos de Efectivo y para calcular el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Rendimiento (TIR). La tasa de descuento que se usará es del 10%, ya que eso espera recuperar la dueña al cierre de cada año de su inversión, esta ha sido estimada por la sumatoria de la tasa de inflación 3.76% y la tasa de interés pasiva del 6.24%. Se toma estos valores por ser indicadores que expresan el alza de los precios de los próximos años y lo que cobraría si pusiera su dinero en una cuenta de ahorro bancaria.

A continuación los presupuestos que dieron origen al siguiente Estado de Resultados.

Tabla No. 28 Presupuesto de ventas

VARIABLES	U/M	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Niñeras	p	10	10	10	10	10
Horas	H	23.040,00	24.192,00	25.401,60	26.671,70	28.005,30
Precio/hora	Usd	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Ventas	Usd	92.160,00	96.768,00	101.606,40	106.686,72	112.021,06
IVA (12% de VENTAS)	Usd	11.059,20	11.612,16	12.192,77	12.802,41	13.442,53
Ventas Netas	Usd	81.100,80	85.155,84	89.413,63	93.884,31	98.578,53

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

El creciente presupuesto de ventas a lo largo de los cinco años planeados tuvo como base que el mercado va a ser conquistado paulatinamente por esta empresa debido a la calidad y la oportunidad de sus servicios y lo competitivo de sus precios.

Tabla No. 29: Presupuesto de gastos de operaciones o administrativos

VARIABLES	U/M	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Operaciones o administrativos	usd	6.496,00	6.496,00	6.496,00	5.748,00	5.748,00
Energía	usd	180	180	180	180	180
Teléfono	usd	600	600	600	600	600
Agua	usd	60	60	60	60	60
INTERNET	usd	240	240	240	240	240
Útiles de oficina, uniforme, refrigerio, insumos de limpieza y aseo personal	usd	180	180	180	180	180
Mantenimiento	usd	120	120	120	120	120
Depreciación (33.33% activos)	usd	748	748	748		
Salario de la Secretaria	usd	4368	4368	4368	4368	4368

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

No se presenta ningún presupuesto de compras ya que este servicio genera pocos gastos como: agua de beber, café y azúcar en pequeñas cantidades para ofrecer a los clientes, camisetas para las niñeras, insumos de limpieza y aseo personal como jabón de tocador, papel sanitario y toallas de mano.

Tabla No. 30 Niñeras.com Estado de Resultado Proyectado

Variables	u/m	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	usd	92.160,00	96.768,00	101.606,40	106.686,72	112.021,06
IVA 12 %	usd	11.059,20	11.612,16	12.192,77	12.802,41	13.442,53
Ventas Netas	usd	81.100,80	85.155,84	89.413,63	93.884,31	98.578,53
Costos Ventas	usd	36.864,00	38.707,20	40.642,56	42.674,69	44.808,42
Utilidad Bruta en Ventas	usd	44.236,80	46.448,64	48.771,07	51.209,63	53.770,11
Gastos de Operaciones	usd	6.496,00	6.496,00	6.496,00	5.748,00	5.748,00
Utilidad Operacional	usd	37.740,80	39.952,64	42.275,07	45.461,63	48.022,11
Participación de Trabajadores (15% s/ UO)	usd	5.661,12	5.992,90	6.341,26	6.819,24	7.203,32
Utilidad antes de impuestos a la Renta	usd	32.079,68	33.959,74	35.933,81	38.642,38	40.818,79
Impuestos sobre la renta (22% s/ U)	usd	7.057,53	7.471,14	7.905,44	8.501,32	8.980,13
Utilidad Ejercicio	usd	25.022,15	26.488,60	28.028,37	30.141,06	31.838,66

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Este primer estado ya muestra el alto resultado que esta empresa tendrá y su capacidad para soportar dificultades comerciales y financieras por necesidad de reducción de precios de servicios, necesidades de alzas de salarios por diversas

razones macro, micro económicas o personales de algunas o varios miembros del grupo humano contratado, criterios encontrados entre el cliente y la empresa en cuanto a condiciones o el precio de una hora de servicio, cambios en la política fiscal y otras variables menos relevantes.

De modo que se avizora que el resultado del análisis de la inversión será muy favorable.

Tabla No. 31 Flujo de caja para cálculo de los indicadores económico - financieros

Detalles de Ingreso	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENTRADAS						
VENTAS		92.160,00	96.768,00	101.606,40	106.686,72	112.021,06
(-) IVA 12 %		11.059,20	11.612,16	12.192,77	12.802,41	13.442,53
INGRESOS NETOS POR VENTAS	0,00	81.100,80	85.155,84	89.413,63	93.884,31	98.578,53
SALIDAS						
COSTOS VARIABLES						
SALARIOS NIÑERAS		36.864,00	38.707,20	40.642,56	42.674,69	44.808,42
TOTAL COSTOS VARIABLES	0,00	36.864,00	38.707,20	40.642,56	42.674,69	44.808,42
GASTOS DE OPERACIONES	0,00	6.496,00	6.496,00	6.496,00	5.748,00	5.748,00
GASTOS FINANCIEROS	0,00	12.718,65	13.464,04	14.246,70	15.320,57	16.183,45
Participación de los trabajadores 15%		5.661,12	5.992,90	6.341,26	6.819,24	7.203,32
Impuestos sobre la renta 22%		7.057,53	7.471,14	7.905,44	8.501,32	8.980,13
TOTAL SALIDAS CORRIENTES	0,00	56.078,65	58.667,24	61.385,26	63.743,26	66.739,87
FLUJO DE CAJA	0,00	25.022,15	26.488,60	28.028,37	30.141,06	31.838,66
INVERSION						
TOTAL INVERSION	9.592,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación		748,00	748,00	748,00	0,00	0,00
FLUJO DE CAJA	-9.592,00	25.770,15	27.236,60	28.776,37	30.141,06	31.838,66
TASA DE DESCUENTO %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
FACTOR DE DESCUENTO	1,00	0,90909	0,82645	0,75131	0,68301	0,62092
FLUJO DESCONTADO	-9.592,00	23.427,41	22.509,59	21.620,11	20.586,75	19.769,30
INGRESOS DESCONTADOS	336616,27	73728,00	70376,73	67177,79	64124,25	61209,51
COSTOS Y GASTOS DESCONTADOS	230563,28	50980,59	48485,32	46119,65	43537,50	41440,21
VA	107.913,16					
VAN	98.321,16					

TIR %	273.81%					
PERIODO DE RECUPERACIÓN	4 Meses y 27 días					
BENEFICIO/COSTO	1,45997	1,44620	1,45151	1,45660	1,47285	1,47706

Autora: Ivonne Álvarez, 2015

Los cálculos fueron realizados con el programa Microsoft Excel, este estado refrenda lo previsto en el anterior, usando la tasa de descuento del 10%, que es lo que espera la dueña recibir sobre su inversión cada año.

Estos análisis se han realizado teniendo en cuenta la variante prudente que se ha denominado como pesimista, 4,00 usd la hora, cuyo resultado es altamente favorable, calcular la variante optimista, es decir, estimar todo los resultados con un precio de por hora de 5,00 usd no tiene interés pues los resultados serían aún superiores y, probablemente, se alcanzaría una recuperación en solo algunos días.

El valor actual (VA) es el resultado de la suma de todos los flujos de efectivo descontados, el que ascendió a 107.913,16 usd.

El VAN para cinco años, alcanza un valor de 98321,16 usd, lo que permite recuperar la inversión a los 4 meses y 27 días, este cálculo se realizó dividiendo el primer flujo de caja descontado entre 12 para conocer el mismo expresado en meses, posteriormente se dividió la inversión entre el importe mensual y el resultado fue 4.9. La fracción después del punto se multiplica por 30 y esto arroja la cantidad de días del mes en que completa la recuperación de la inversión así mismo añade valor, ese propio mes, por 13, 835,41 usd.

Por su parte la TIR alcanza la cifra de 273.81%, una tasa de descuento que responde a este tipo de negocios donde el servicio personal efectuado en la propiedad del cliente caracteriza a la Organización y por tanto los gastos se reducen notablemente, no solamente al estimar las inversiones sino en las operaciones corrientes que se llevan a cabo.

El costo beneficio se determinó relacionando el total de salidas entre las entradas del presupuesto de efectivo para cada año y para el total.

Las reflexiones anteriores evidencian que la creación de una empresa que brinde servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito

Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano es factible al mostrar resultados altamente positivos.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Se concluye que el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios de cuidados infantiles a domicilio en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el barrio Ponciano es viable por cuanto los estudios realizados muestran resultados altamente positivos.

Se pudo identificar las necesidades de este servicio en la población que se tomó como caso de estudio, debido a que el 100% de la muestra, tiene demanda en este mercado.

Mediante la herramienta estadística utilizada se comprobó que en el barrio de Ponciano no hay oferta de este servicio debido a que el 63% de la población encuestada contestó que no conoce de este mercado en su localidad lo que representa la cantidad de 68 familias.

Quedó demostrado que no hay oferta de este servicio en esta zona por lo que la competencia es irrelevante teniendo en cuenta que el 88 % de la muestra, que representa la cantidad de 95 familias, refirió no haber utilizado nunca este servicio.

En el estudio realizado se pudo comprobar que con la creación de una empresa que preste este tipo de mercado en el barrio de Ponciano con una cantidad de 10 niñeras que presten el servicio a domicilio se cubriría gran parte de la demanda, con la tendencia al crecimiento de este servicio para satisfacer el 100% de las familias.

Se precisó que 46 familias desean que esta empresa les brinde el servicio con la frecuencia de lunes a viernes que representa el 43% de la población encuestada, 30 familias desean que les brinden el servicio en las tardes y 15 familias en la mañana que representa el 28% y 14% respectivamente.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda poner en marcha este negocio cuando tenga los recursos necesarios, teniendo en cuenta que este tipo de servicio no se presta en este barrio por lo que se beneficiará un gran porcentaje de la población y la rentabilidad de la empresa sería muy alta debido a la baja competencia existente.

Es importante la diversificación e innovación del servicio que propone este estudio, ya que hoy día el tiempo personal se ve reducido por varios factores como el trabajo y obligaciones familiares, así que poder acudir a una empresa que brinde servicios de cuidados infantiles a domicilio resulta de gran ayuda.

Mediante la aceptación y rentabilidad de este proyecto de factibilidad, se recomienda abrir este servicio en la ciudad de Quito y valorar posteriormente, extenderlo a otras áreas y ciudades si los resultados lo ameritan.

Es importante para esta empresa aplicar técnicas y estrategias de marketing que permitan posicionar al negocio en la mente de los clientes, convirtiéndose así en una marca “Top of mind” cuando se la mencione.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Andrade, S. (1999). *Diccionario Económico*. Andrade.
- Baron, R. (1997). *Fundamentos de Psicología*. PEARSON: México.
- Belio, J. L., & Sainz Andrés, A. (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca*. Madrid: Especial Directivos.
- Bonifaz , L. (2010). *Tesis de Guardería Privada*. Milagro: Universidad Estatal de Milagro.
- Bonifaz Villamar, E., & Leon Zurita, L. (2010). *Análisis de la viabilidad de una guardería privada en la ciudad Milagro*. Milagro: Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.
- Bravo Valdivieso, M. (2008). *Contabilidad General*. 8va edición. Quito: Nuevo Día.
- Bresa, R. S. (Viernes 23 de Setiembre de 2011). *Productos*. Recuperado el Lunes 27 de Enero de 2014, de Productos: <http://rsbresa.blogspot.com/>
- Caceres, C., Perez, L., & Benitez, S. (2001). *Manual Educación Inicial. Nuestra responsabilidad* . Municipio Metropolitano de Quito: INFA y Dirección de educación.
- Cañón Sánchez, D., & Jacobo, M. (2013). *Estudio de Factibilidad para una empresa virtual que ofrece servicios especializados de cuidado de niños, a domicilio*. Bogotá: Universidad EAFIT.
- CARRILLO, M. A. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE LOS SERVICIOS DE CUIDADOS INFANTILES A DOMICILIO EN LA URBANIZACIÓN EL CONDADO DE LA CIUDAD DE QUITO*. QUITO: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.
- Cegarra Sánchez, J. (2012). *Los Métodos de Investigación*. Madrid: DIAZ DE SANTOS.
- Chávez Santos, M. A. (2011). *Guardería nocturna y servicio de niñeras a domicilio*. Quito.
- CNAE. (2013). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de Clasificación Nacional de Actividades Económicas: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebas>
e

- Coello, R. H. (2002). *El Paradigma cuantitativo de la investigación científica*. La Habana: EDUNIV Editorial Universidad.
- CONSEP. (2013). *El Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de El Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas: <http://www.consep.gob.ec/>
- Constitución. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Estado.
- Davidson, S. &. (1983). *Manual de contabilidad de costos*. Mexico: McGraw-Hill.
- De la Peña, A. (2005). *Proyecto Empresarial*. Madrid: PARANINFO.
- ECO-FINANZAS. (2011). *Diccionario de Economía- Administración - Finanzas y Marketing*. Obtenido de Ahorro: <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/A/AHORRO.htm>
- ECONOLANDIA. (2011). *Diccionario de Términos Económicos Econolandia*. Obtenido de Economía: http://www.econolandia.es/diccionario/diccionario_terminos.asp?c=E&id=509&l=1
- ECURED. (24 de Octubre de 2011). *Higiene Personal*. Recuperado el 24 de Julio de 2015, de Higiene Personal: http://www.ecured.cu/index.php/Higiene_personal
- ECURED. (2011). *La Nutrición*. Recuperado el 24 de Julio de 2015, de La Nutrición: <http://www.ecured.cu/index.php/Alimentaci%C3%B3n>
- Enciclopedia Universal. (2014). *Muestra estadística*. Recuperado el Sábado 10 de Enero de 2015, de Muestra estadística: http://enciclopedia_universal.esacademic.com/46092/Muestra_estad%C3%ADstica
- Estimulación temprana. (2010). *Una mirada diferente al cuerpo*. Recuperado el 24 de Julio de 2015, de Una mirada diferente al cuerpo: <http://estimulacionmotriz.com/>
- Eyssautier de la Mora, M. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: THOMSON.
- Faga, H. &. (2006). *Como conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables*. Argentina: Granica.
- Familys and Work Institute. (2014). Pampers. *Quien cuidará a nuestros hjos*. Pampers.

- Fischer, L. (1999). *Introducción a la Investigación de Mercados*. México: Mc Grawill.
- Gan, F., & Berbel, G. (2007). *Manual de Recursos Humanos*. Barcelona: UOC.
- Geoffrey, R. (2003). *Principios de Marketing, segunda edición*. Thomson.
- Hicks, D. (1998). *El sistema de costo basado en actividades ABC*. Mexico: Alfaomega.
- Horngren, C. (1997). *Financial Accounting*. México: Prentice Hall PTR.
- Horngren, C. S. (2001). *Introducción a la contabilidad administrativa. 11na edición*. Mexico: Pearson educacion.
- <http://concepto.de>. (2014). <http://concepto.de/>. Recuperado el 2015, de <http://concepto.de/servicio/#ixzz3VPm4t3E8>
- <http://www.buenastareas.com>. (01 de 10 de 2012). <http://www.buenastareas.com/>. Recuperado el 04 de 03 de 2015, de <http://www.buenastareas.com/http://www.buenastareas.com/ensayos/Princip%C3%ADos-y-Valores-Empresariales/1253647.html>
- <http://www.ehowenespanol.com/>. (2014). <http://www.ehowenespanol.com/>. Recuperado el 03 de 2015, de [http://www.ehowenespanol.com/significado-del-tamano-muestra-hechos_101150/](http://www.ehowenespanol.com/http://www.ehowenespanol.com/significado-del-tamano-muestra-hechos_101150/)
- <http://www.encyclopediainanciera.com/>. (2012). <http://www.encyclopediainanciera.com/>. Recuperado el 10 de 03 de 2015, de [http://www.encyclopediainanciera.com/analisisfundamental/valoraciondeactivos/descuentodeflujos.htm](http://www.encyclopediainanciera.com/http://www.encyclopediainanciera.com/analisisfundamental/valoraciondeactivos/descuentodeflujos.htm)
- <http://www.guernik.com>. (2012). <http://www.guernik.com/>. Recuperado el 25 de 02 de 2015, de [http://www.guernik.com/blog/como-elegir-un-buen-slogan-para-tu-empresa-o-marca/](http://www.guernik.com/http://www.guernik.com/blog/como-elegir-un-buen-slogan-para-tu-empresa-o-marca/)
- <http://www.saludinvestiga.org.ar/>. (2014). <http://www.saludinvestiga.org.ar/>. Recuperado el 20 de 02 de 2015, de [http://www.saludinvestiga.org.ar/pdf/tutorias/poblacionymuestra.pdf](http://www.saludinvestiga.org.ar/http://www.saludinvestiga.org.ar/pdf/tutorias/poblacionymuestra.pdf)
- <http://www.scielo.org.ar/>. (agosto de 2004). <http://www.scielo.org.ar/>. Recuperado el 02 de 2015, de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S0325-00752004000400014&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.ar/http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S0325-00752004000400014&script=sci_arttext)
- Hurlok. (2003). *Desarrollo evolutivo del niño*. México: McGraw-Hill.

- IESS. (2013). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:
<http://www.iess.gob.ec/>
- ILPES. (2006). *Guía para la presentación de proyectos*. México: Siglo veintiuno editores.
- INEC. (2010). *Resultado del Censo Nacional 2010 de población y vivienda en Ecuador. Fascículo Provincial Pichincha*. Pichincha: INEC.
- INEC. (2010). *Resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda*. Quito.
- INEC. (2014). *Estadísticas Económicas*. Obtenido de Estadísticas Económicas:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- INEC. (2014). *Portal de Estadísticas*. Recuperado el Martes 28 de Enero de 2014, de Portal de Estadísticas: <http://www.inec.gob.ec/home/>
- INEN. (2013). *Instituto Ecuatoriano de Normalización*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de Instituto Ecuatoriano de Normalización:
<http://www.normalizacion.gob.ec/>
- InfoComercial. (2013). *Productos*. Recuperado el Lunes 27 de Enero de 2014, de Productos: <http://www.infocomercial.com/>
- Kotler, P. (1998). *Fundamentos de Mercadotecnia 4° ed*. Mexico: Prentice Hall.
- Kotler, P. (S/F). *Marketing*. España: Paidós SAICF.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2000). *Marketing 8° ed*. Prentice Hall.
- La Real Academia Española. (1992). *Diccionario Real Academia de la lengua. Real Academia Española*. Madrid.
- Lafuente, J. M. (2010). *Marketing, innovación y nuevos negocios*. País Vasco: ESIC.
- Lambin, J. J. (1995). *Marketing Estratégico 3° ed*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Lara, B. (2010). *Como elaborar proyectos de inversión, paso a paso*. Quito: Oseas Espín.
- Larrea, P. (2004). *Servicio al cliente. 2da edición*. Perú: Limusa.
- Maison de Sante. (2012). *Estimulación temprana*. Recuperado el 24 de Julio de 2015, de Estimulación temprana :
http://www.maisondesante.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=281&esp=tod

- Mallo, C. K. (2000). *Contabilidad de costos y estrategias de gestión*. Mexico: Pearson educacion.
- Mankiw, G. (2002). *Principos de Economía*. Madrid: McGraw-Hill.
- Molina, A. (2001). *Contabilidad de Costos*.
- Monografías. (2004). *Cálculo del tamaño de la muestra*. Recuperado el Lunes 27 de Enero de 2014, de Cálculo del tamaño de la muestra: <http://www.monografias.com/trabajos87/calculo-del-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml>
- Moreno Bayardo, M. G. (2000). *Introducción a la Metodología de la Investigación Educativa II*. México: PROGRESO.
- Myers Brealey, A. (2012). *Principios de finanzas corporativas*. España: McGraw Hill.
- Nacional, C. d. (2015). *Código del Trabajo Actualizado*. Quito.
- Nohlen, D. (2007). *Ciencia Política*. Bogotá: UNIVERSIDAD DEL ROSARIO.
- Pampers. (2014). *Pampers*. Recuperado el Sábado 10 de Enero de 2015, de Pampers: <http://www.pampers.com/globalsplash>
- Papalia, D. E. (2001). *Desarrollo Humano*. McGraw-Hill.
- Pinto Carrillo, M. A. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE LOS SERVICIOS DE CUIDADOS INFANTILES A DOMICILIO EN LA URBANIZACIÓN EL CONDADO DE LA CIUDAD DE QUITO*. Quito: UTE.
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., & Kole, M. (1994). *Contabilidad de Costos*. Santa Fé de Bogotá: McGraw-Hill.
- Porter, M. (1992). *Estrategia Competitiva 2° ed*. Buenos Aires.
- Quintana Daza, M. (2005). Madrid: Deusto.
- Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez. (marzo de 2009). *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2009a/>
- Ramírez, D. (2002). *Contabilidad Administrativa. 6ta. edición*. Mexico: Mc Graw-Hill.
- RedIberoamericanadeIndicadoresdeCienciayTecnología. (2014). *Invesrsión en IyD*. Obtenido de Invesrsión en IyD: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1012-25082002000300011&script=sci_arttext

- REPUBLICA, P. D. (2011). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SISTEMA FINANCIERO*. Quito: Asamblea Nacional.
- Ríos Rosas , M. (2010). *Estudio de Factibilidad para la creación de un centro infantil para la atención de los niños de madres que trabajan a tiempo parcial en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbios*. Ibarra: Universidad Tecnica del Norte.
- Saffer, D. (2000). *Psicología del desarrollo de la infancia y adolescencia*. México: 5 edición .
- Sánchez Yulán, D. (2009). *Estudio de Factibilidad economica para el establecimiento de una agencia de Babysitters en la ciudad de Guayaquil*. Quito: ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL, Facultad de Economía y Negocios.
- Sapag, C. N. (1980). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (2da ed.). Bogotá: Mc Graw Hill.
- Sociedad Argentina de Pediatría. (agosto de 2004). *SciElo*. Recuperado el 02 de 2015, de SciElo: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S0325-00752004000400014&script=sci_arttext
- SRI. (2011). *Guía legal para establecer su negocio*. Quito.
- SRI. (2013). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/>
- Stanton, W. J. (1998). *Fundamentos de Marketing*. Mc Grawhill.
- Suárez, M. (2004). *Interaprendizaje Holístico de Matemática*. Ibarra: Gráficas Planeta.
- Suárez, M. (2004). *Monografías*. Recuperado el Viernes 10 de Enero de 2014, de Monografías: <http://www.monografias.com/trabajos87/calculo-del-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml>
- Superintendencia de Compañías. (2013). *Superintendencia de Compañías*. Recuperado el Viernes 2 de Enero de 2015, de Superintendencia de Compañías: Superintendencia de Compañías
- Tallada, J. M. (Jueves 23 de Diciembre de 2010). *Gasto social del Ecuador*. Recuperado el Viernes 17 de Enero de 2014, de Gasto social del Ecuador: http://economia-politica-ec.blogspot.com/2010/12/gasto-social-ecuador_11.html
- Tirado, D. (2000). *La demanda oferta y mercado. Aplicaciones*. España: Mc Graw-Hill.

- TRIPOD. (2014). *CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL*. Recuperado el Viernes 9 de Enero de 2015, de CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:
<http://pequegigantes.tripod.com/id14.html>
- Vega Quinaluisa, L. X. (2011). *Propuesta de mejoramiento y automatización del proceso de pulido de hilos en la confección de jeans*. Quito: EPN.
- Vivanco, M. (2005). *Muestreo Estadístico. Diseño Y Aplicaciones*. Chile: Universitaria S.A.
- Weston, J. F., & Brigahan, E. F. (1994). *Fundamentos de Administración Financiera* (10ma ed.). México: Mc Graw Hil.
- YMCA. (2014). *A DIFFERENT KIND OF EXPERIENCE*. Recuperado el Sábado 10 de Enero de 2015, de A DIFFERENT KIND OF EXPERIENCE:
<http://www.crs.ymca.org/programs.html>

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de Tabulación de Encuestas

No. ENCUESTADOS	EDAD			GÉNERO		PREGUNTA 1		PREGUNTA 2		PREGUNTA 3						
	20-30	31-40	41-50	M	F	Sí	No	Sí	No	A diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Trimestral	Anual	Nunca
1	1				1	1		1		1						
2		1			1	1		1			1					
3			1		1	1		1			1					
4			1		1	1		1			1					
5		1			1	1		1			1					
6	1				1	1		1			1			1		
7		1			1	1		1		1						
8			1		1	1		1		1						
9		1			1	1		1		1						
10			1		1	1		1		1						
11			1		1	1			1							1
12			1	1		1			1							1
13		1		1		1		1					1			
14			1	1		1		1					1			
15		1		1		1			1							1
16	1			1		1		1					1			
17	1				1	1			1							1
18	1			1		1			1							1
19	1			1		1			1							1
20		1	1		1	1		1							1	
21			1		1	1		1						1		
22			1	1		1		1					1			
23		1		1		1		1					1			
24		1		1		1		1					1			
25		1		1		1		1					1			
26		1		1		1		1					1			
27		1		1		1			1							1
28		1		1		1			1							1
29		1		1		1			1							1
30		1			1	1			1							1
31		1		1		1			1							1
32		1			1	1			1							1
33		1		1		1			1							1
34			1	1		1			1							1
35		1			1	1			1							1
36		1			1	1			1							1
37	1			1		1			1							1
38	1			1		1			1							1

39		1		1		1			1						1
40		1			1	1			1						1
41			1		1	1			1						1
42			1		1	1		1				1			
43			1	1		1		1				1			
44		1		1		1		1				1			
45		1		1		1		1				1			
46		1		1		1		1				1			
47		1		1		1		1				1			
48		1		1		1		1				1			
49	1			1		1			1						1
50	1			1		1			1						1
51	1			1		1			1						1
52	1			1		1			1						1
53	1			1		1			1						1
54	1			1		1			1						1
55	1			1		1			1						1
56	1			1		1			1						1
57	1			1		1		1				1			
58	1			1		1		1			1				
59		1			1	1		1			1				
60		1			1	1		1			1				
61		1			1	1		1			1				
62		1			1	1		1			1				
63		1			1	1		1			1				
64		1			1	1		1			1				
65		1			1	1			1						1
66		1			1	1			1						1
67		1			1	1			1						1
68		1			1	1			1						1
69			1		1	1			1						1
70			1	1		1			1						1
71		1		1		1			1						1
72	1			1		1			1						1
73	1			1		1			1						1
74	1			1		1		1		1					
75	1			1		1		1		1					
76	1			1		1		1		1					
77	1			1		1		1		1					
78	1			1		1		1		1					
79	1				1	1		1		1					
80	1				1	1		1		1					
81	1				1	1		1		1					
82		1			1	1			1						1
83		1			1	1			1						1

84		1			1	1			1							1
85		1			1	1			1							1
86		1			1	1			1							1
87		1			1	1			1							1
88					1	1			1							1
89			1		1	1			1							1
90			1		1	1			1							1
91			1		1	1		1		1						
92			1		1	1		1		1						
93			1		1	1		1		1						
94			1		1	1		1		1						
95		1			1	1		1		1						
96	1				1	1		1		1						
97		1			1	1		1		1						
98		1			1	1		1		1						
99		1		1		1		1		1						
100		1		1		1		1		1						
101		1		1		1		1		1						
102			1	1		1		1		1						
103			1	1		1		1		1						
104			1	1		1		1		1						
105			1	1		1			1							1
106		1		1		1			1							1
107		1		1		1			1							1
108	1			1		1			1							1
SUBTOTAL	30	52	26	56	52	108	0	57	51	27	12	8	8	1	1	51
TOTAL	108			108		108		108		108						
TOTAL %	100%			100%		100%		100%		100%						
SUBTOTAL %	27,78 %	48,15 %	24,07 %	51,85 %	48,15 %	100,00 %	0,00 %	52,78 %	47,22 %	25,00 %	11,11 %	7,41%	7,41%	0,93%	0,93 %	47,22 %

No. ENCUESTA DOS	PREGUNTA 4					PREGUNTA 5		PREGUNTA 6		PREGUNTA 7					
	De 0 a 10	De 10 a 50	De 50 a 100	De 100 a 200	Más de 200	Sí	No	Sí	No	Exce lente	Muy Bueno	Bueno	Regul ar	Malo	Muy malo
1				1		1		1							
2				1		1		1			1				
3			1			1		1			1				
4			1			1		1			1				
5			1			1		1			1				
6				1		1		1			1	1			
7				1		1		1				1			
8				1		1			1			1			
9				1		1			1			1			
10			1			1			1			1			
11	1						1		1			1			
12	1						1		1			1			
13			1				1		1			1			
14			1				1		1			1			
15	1					1			1			1			
16			1			1		1				1			
17	1					1		1					1		
18	1					1		1					1		
19	1					1		1					1		
20			1			1		1					1		
21		1				1		1					1		
22		1				1		1					1		
23		1				1		1					1		
24		1				1		1						1	
25		1				1			1					1	
26		1				1		1						1	
27	1					1			1					1	
28	1					1		1						1	
29	1					1			1					1	
30	1					1		1							1
31	1					1		1						1	
32	1					1		1						1	
33	1					1		1						1	
34	1					1		1						1	
35	1					1			1					1	
36	1					1			1	1					
37	1					1			1	1					
38	1					1			1	1					
39	1					1			1	1					
40	1					1		1		1					
41	1					1			1		1				

42		1				1		1			1			
43		1				1			1		1			
44			1			1		1			1			
45			1			1			1		1			
46			1			1		1				1		
47	1					1		1				1		
48	1					1		1				1		
49	1					1		1				1		
50	1					1		1				1		
51	1					1		1				1		
52	1					1		1				1		
53	1						1	1				1		
54	1					1		1				1		
55	1					1		1				1		
56	1					1			1			1		
57			1			1			1		1			
58			1			1			1		1			
59			1			1		1			1			
60			1			1			1		1			
61			1			1		1			1			
62			1			1			1		1			
63			1			1		1			1			
64			1			1			1			1		
65	1					1		1				1		
66	1					1		1				1		
67	1					1		1				1		
68	1					1		1				1		
69	1					1		1				1		
70	1					1		1				1		
71	1						1	1				1		
72	1					1			1			1		
73	1					1			1			1		
74	1					1			1			1		
75		1				1			1			1		
76		1				1			1			1		
77		1				1			1			1		
78		1				1			1			1		
79		1				1		1				1		
80		1				1		1				1		
81		1				1		1				1		
82	1					1		1				1		
83	1					1		1				1		
84	1					1		1				1		
85	1					1			1			1		
86	1					1			1			1		

87	1					1			1			1			
88	1					1			1			1			
89	1					1			1			1			
90	1					1			1			1			
91			1			1			1						1
92			1			1			1				1		
93				1		1			1				1		
94				1		1		1					1		
95				1		1		1					1		
96				1		1		1					1		
97				1		1		1					1		
98				1		1		1					1		
99				1		1		1					1		
100			1			1			1				1		
101			1			1		1				1			
102			1			1		1				1			
103					1	1		1				1			
104				1		1		1				1			
105	1						1	1				1			
106	1						1	1				1			
107	1						1		1			1			
108	1						1		1			1			
SUBTOTAL	54	15	24	14	1	98	10	64	44	5	17	57	16	11	2
TOTAL	108					108		108		108					
TOTAL %	100%					100%		100%		100%					
SUBTOTAL %	50,00%	13,89%	22,22%	12,96%	0,93%	90,74 %	9,26 %	59,26 %	40,74 %	4,63%	15,74%	52,78 %	14,81 %	10,19 %	1,85%

No. ENCUESTADOS	PREGUNTA 8		PREGUNTA 9			PREGUNTA 10					PREGUNTA 11			
	Sí	No	Cuidado	Alimentación	Aseo	En la mañana	Tarde	Noche	De lunes a viernes	Fines de semana	Hombres	Mujeres	Profesionales	Estudiantes
1	1		1						1			1		
2	1		1						1			1		
3	1		1						1			1		
4	1		1						1			1		
5	1		1						1			1		
6	1		1						1			1		
7	1		1						1			1		
8	1		1						1			1		
9	1		1						1			1		
10	1		1						1			1		
11	1		1						1			1		
12	1		1						1			1		
13	1		1						1			1		
14	1		1						1			1		
15	1		1						1			1		
16	1		1						1			1		
17	1		1						1			1		
18	1		1						1			1		
19	1		1						1			1		
20	1		1						1			1		
21		1	1						1			1		
22		1	1						1			1		
23		1	1						1			1		
24		1	1						1			1		
25		1	1			1							1	
26		1	1			1							1	
27		1		1		1							1	
28		1		1		1							1	
29		1		1		1							1	
30		1		1		1							1	
31		1		1						1			1	
32		1		1						1			1	
33		1		1						1			1	
34		1		1						1			1	
35		1		1						1			1	
36		1		1						1			1	
37		1		1					1				1	
38		1		1					1				1	
39		1		1					1				1	
40		1		1					1				1	

41		1		1					1				1	
42		1		1					1				1	
43		1		1					1				1	
44		1		1					1				1	
45		1		1					1				1	
46		1		1					1				1	
47		1			1				1				1	
48	1				1				1				1	
49	1				1		1						1	
50	1				1		1						1	
51	1				1		1						1	
52	1				1		1						1	
53	1				1		1						1	
54	1				1		1						1	
55	1				1	1							1	
56	1				1	1							1	
57	1				1	1							1	
58	1				1	1							1	
59	1				1	1							1	
60	1				1	1							1	
61	1				1			1					1	
62	1				1			1					1	
63	1				1			1					1	
64	1				1			1					1	
65	1				1			1					1	
66	1				1			1					1	
67	1		1						1				1	
68	1		1						1				1	
69	1		1						1				1	
70	1		1						1				1	
71	1		1						1				1	
72	1		1						1				1	
73	1		1						1				1	
74	1		1						1				1	
75	1		1						1				1	
76	1		1						1				1	
77	1		1						1				1	
78	1		1						1				1	
79	1		1						1				1	
80	1		1						1				1	
81	1		1						1				1	
82	1		1						1				1	
83	1		1						1				1	
84	1		1						1				1	
85	1		1						1				1	

86	1		1						1				1	
87	1			1					1				1	
88	1			1					1				1	
89	1			1					1				1	
90	1			1					1				1	
91	1			1					1				1	
92	1			1					1				1	
93	1			1				1					1	
94	1			1				1					1	
95	1			1				1					1	
96	1			1				1					1	
97	1			1				1				1		
98	1			1				1				1		
99	1			1				1				1		
100	1			1				1				1		
101	1			1				1				1		
102	1			1				1				1		
103	1			1				1				1		
104	1			1					1			1		
105	1			1					1			1		
106	1			1					1			1		
107	1				1				1			1		
108	1				1				1			1		
SUBTOTAL	81	27	46	40	22	12	6	17	67	6	0	36	72	0
TOTAL	108		108			108					108			
TOTAL %	100%		100%			100%					100%			
SUBTOTAL %	75,00 %	25,00 %	42,59 %	37,04%	20,37 %	11,11%	5,56 %	15,74 %	62,04 %	5,56%	0,00%	33,33 %	66,67%	0,00%

No. ENCUESTADOS	PREGUNTA 12 a)					PREGUNTA 12 b)					PREGUNTA 12 c)					PREGUNTA 12 d)				
	Menos de \$4	\$4	\$5	\$6	Más de \$6	Menos de \$5	\$5	\$6	\$7	Más de \$7	Menos de \$7	\$7	\$8	\$9	Más de \$9	Menos de \$10	\$10	\$11	\$12	Más de \$12
1			1					1			1					1				
2			1					1			1					1				
3			1					1			1					1				
4			1					1			1						1			
5			1					1				1					1			
6			1					1				1					1			
7			1					1				1					1			
8			1					1				1					1			
9			1					1				1					1			
10			1					1				1					1			
11			1					1				1					1			
12			1					1				1					1			
13			1					1				1					1			
14			1					1				1					1			
15			1					1					1				1			
16			1					1					1				1			
17			1					1					1				1			
18			1					1					1				1			
19			1					1							1		1			
20			1					1			1					1				
21			1						1		1						1			
22			1						1		1							1		
23			1						1		1								1	
24			1						1		1									1
25		1							1			1							1	
26		1							1				1					1		
27		1							1					1			1			
28		1							1				1			1				
29		1							1				1				1			
30		1							1					1			1			
31		1							1					1			1			
32		1							1					1			1			
33		1							1					1			1			
34		1							1					1			1			
35		1							1						1		1			
36		1							1						1		1			
37		1							1						1		1			
38		1							1						1		1			
39		1							1					1			1			
40		1							1					1			1			
41		1								1				1			1			

42		1							1				1			1			
43		1							1				1			1			
44		1							1				1			1			
45		1							1			1				1			
46		1							1			1				1			
47		1							1			1				1			
48		1							1			1				1			
49					1				1			1			1				
50					1				1			1				1			
51					1				1			1					1		
52					1				1	1								1	
53					1				1	1									1
54					1				1	1					1				
55					1				1	1					1				
56					1				1	1					1				
57					1				1		1				1				
58					1				1		1				1				
59					1				1		1				1				
60					1				1		1				1				
61					1	1					1				1				
62					1	1					1				1				
63					1	1					1				1				
64					1	1					1				1				
65					1	1					1				1				
66					1	1					1				1				
67					1	1					1								1
68					1	1					1								1
69					1	1					1								1
70					1	1								1					1
71					1	1								1					1
72					1	1								1					1
73	1					1								1					1
74	1					1								1					1
75	1					1							1						1
76	1					1							1						1
77	1					1							1						1
78	1					1							1						1
79	1					1					1								1
80	1					1					1							1	
81	1						1				1							1	
82	1						1				1							1	
83	1						1				1							1	
84	1						1				1							1	
85	1						1				1							1	
86	1						1				1							1	

87	1						1					1							1	
88	1						1					1							1	
89	1						1					1							1	
90	1						1					1							1	
91	1						1					1							1	
92	1						1					1							1	
93	1						1					1							1	
94	1						1					1							1	
95	1						1					1							1	
96	1						1					1							1	
97			1				1					1							1	
98			1				1					1							1	
99			1				1					1							1	
100			1				1					1							1	
101			1					1				1							1	
102			1					1				1							1	
103			1					1				1							1	
104			1					1				1							1	
105			1					1				1							1	
106			1					1				1						1		
107			1					1				1						1		
108			1					1				1						1		
SUBTOTAL	24	24	36	0	24	20	20	28	20	20	14	54	14	16	10	19	42	16	16	15
TOTAL	108					108					108					108				
TOTAL %	100%					100%					100%					100%				
SUBTOTAL %	22,2 2%	22,2 2%	33,3 3%	0,0 0%	22,2 2%	18,5 2%	18,5 2%	25,9 3%	18,5 2%	18,5 2%	12,9 6%	50,0 0%	12,9 6%	14,8 1%	9,2 6%	17,5 9%	38,8 9%	14,8 1%	14,8 1%	13,8 9%

Anexo 2. Modelo para elaboración Contrato de prestación de servicios

..... **(Nombre completo)**, mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía No., actuando en representación de la Empresa Niñeras.com, con número de Registro Único de Contribuyentesquien en adelante se denominará EL CONTRATANTE, y**(nombre completo)**, mayor de edad identificado con cédula de ciudadanía No., domiciliado en..... **(Municipio)**, y quien para los efectos del presente documento se denominará EL CONTRATISTA, acuerdan celebrar el presente CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- OBJETO: El CONTRATISTA en su calidad de trabajador independiente, se obliga para con El CONTRATANTE a ejecutar los trabajos y demás actividades propias del servicio contratado, el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas del presente documento y que consistirá en:..... **(Describir el servicio y los medios utilizados para realizarlo)**, sin que exista horario determinado, ni dependencia.

SEGUNDA.- DURACIÓN O PLAZO: El plazo para la ejecución del presente contrato será de..... **(Indicar la duración en términos de horas, días, meses o años)**, contados a partir de..... **(Indicar el día, mes y año)** y podrá prorrogarse por acuerdo entre las partes con antelación a la fecha de su expiración mediante la celebración de un contrato adicional que deberá constar por escrito. **TERCERA.- PRECIO:** El valor del contrato será por la suma horaria de \$1.60, (un dólar con sesenta centavos), en dólares de los Estados Unidos de América, que tributará en un total de \$....., **(precisar la suma en letras)** en dólares de los Estados Unidos de América.

CUARTA.- FORMA DE PAGO: El valor del contrato será cancelado así: **(Ejemplo: \$xxx pagaderos mensualmente; o quizás: \$xxxx al inicio y \$xxxx al la finalización y entrega satisfactoria de la obra contratada)**

QUINTA.- OBLIGACIONES: El CONTRATANTE deberá facilitar la alimentación al CONTRATISTA, además del aseo y la transportación de forma segura, en caso que sea necesario por el horario en que se presta el servicio, así como aquellos elementos que sean necesarios, de manera oportuna, para la debida ejecución

del objeto del contrato, y, estará obligado a cumplir con lo estipulado en las demás cláusulas y condiciones previstas en este documento.

El CONTRATISTA deberá cumplir en forma eficiente y oportuna los trabajos encomendados y aquellas obligaciones que se generen de acuerdo con la naturaleza del servicio.

SEXTA.- SUPERVISION: El CONTRATANTE supervisará la ejecución del servicio encomendado, y podrá formular las observaciones del caso, para ser analizadas conjuntamente con El CONTRATISTA.

SEPTIMA.-TERMINACIÓN. El presente contrato terminará por acuerdo entre las partes y unilateralmente cuando se produzca incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato.

OCTAVA.- INDEPENDENCIA: El CONTRATISTA actuará por su cuenta, con autonomía y sin que exista relación laboral, ni subordinación con El CONTRATANTE. Sus derechos se limitarán por la naturaleza del contrato, a exigir el cumplimiento de las obligaciones del CONTRATANTE y el pago oportuno de su remuneración fijada en este documento.

NOVENA.- CESIÓN: El CONTRATISTA no podrá ceder parcial ni totalmente la ejecución del presente contrato a un tercero, sin la previa, expresa y escrita autorización del CONTRATANTE.

DÉCIMA.-DOMICILIO: Para todos los efectos legales, se fija como domicilio contractual a la ciudad de Quito.

Las partes suscriben el presente documento en dos ejemplares, ante un (1) testigo, a los..... días del mes de.....del año 200....., en la ciudad de.....

(Nombre Completo)
C.c.
CONTRATANTE

Representante legal de: _____
Nit

(Nombre Completo)
C.c.
CONTRATISTA

(Nombre Completo)
C.c.
TESTIGO