



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de titulación en la modalidad de proyecto de
emprendimiento previo a la obtención del Título de
Ingeniera de Empresas**

**TEMA: “Centro de atención, desarrollo y cuidado
integral para niños de 0 a 4 años y niños con
discapacidad”**

AUTORA: Danna Verónica Toapanta Pilco

TUTORA: MSc. Dra. Zoila Esperanza López Miller

AMBATO – ECUADOR

Abril 2018



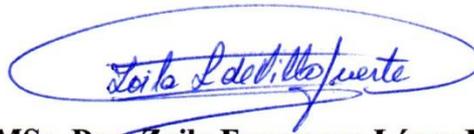
APROBACIÓN DEL TUTOR

MSc. Dra. Zoila Esperanza López Miller

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “**Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con discapacidad**” presentado por la señorita **Danna Verónica Toapanta Pilco**, para optar por el Título de Ingeniera de Empresas. **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de títulos y grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 22 de febrero de 2018



MSc. Dra. Zoila Esperanza López Miller

C.I. 1801509884

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Danna Verónica Toapanta Pilco**, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Danna Verónica Toapanta Pilco

C.I: 1805222302

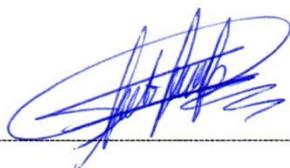
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. MBA. María Soledad Sevilla Galazar

C.I. 1802928141



Dr. Mg. Héctor Emilio Hurtado Puga

C.C. 1802323699

Ambato, 28 de marzo del 2018

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública además apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mi derecho de autor.



Danna Verónica Toapanta Pilco

C.I: 1805222302

AGRADECIMIENTO

Mi especial agradecimiento a Dios por el regalo de la vida, cuidarme y protegerme cada día.

A mi padre Sr. Carlos Adán Pilco Iza, quien fue mi guía de mis primeros pasos, también mi guía espiritual y además es mi inspiración y fortaleza.

A mis maestros de educación inicial y escuela Unión Nacional de Periodistas, quienes compartieron los primeros conocimientos; de la misma forma al Colegio Nacional Jorge Álvarez y sus docentes por los conocimientos y valores morales brindados.

A la Universidad Técnica de Ambato y la Facultad de Ciencias Administrativas por abrirme las puertas para mi formación profesional y empresarial.

Un infinito agradecimiento a la Dra. Zoila López Miller e Ing. Fernando Silva por el apoyo, dirección y colaboración en el desarrollo del proyecto de emprendimiento.

A mis amigos, familiares y demás personas, quienes de forma directa e indirecta fueron parte de mi desarrollo académico y compartimos buenos y malos momentos.

DEDICATORIA

El Centro de Atención y Cuidado Integral “Montessori” está dedicado a los niños, quienes son el futuro del país y en especial a las niñas: Anapaula Báez, Génesis Viteri, Karla Shigui, Victoria y Pía y los niños Sebastián Armijos, Gabriel Shigui, Alejandro Shigui, Jayden Garzón, Damián, Dominick y Matías quienes fueron la inspiración para la elaboración de este proyecto.

A mis amigos y amigas como son Cristina (Las Natis), Fernando (Yu Gi), Sebastián (Sebitas), José (Pepes), Silvana (Pitu), María Fernanda (Mafer), Gioconda, Ing. Paul, Pablo S., Mateo, Roberto M., Gaby B., Marco y de más amigos por bríndame su apoyo y compartir momentos de tristezas y felicidad en esta etapa de mi vida y mis más sinceros agradecimientos.

A los Ing. Freddy Robalino, Dra. Zoila López, Ing. Soledad Sevilla, Ing. Roberto Soria, Ing. Santiago Verdesoto, Ing. Dolores Guamán, Ps. Maria Cristina Abril, Dr. Paul Ocaña y de más docentes quienes compartieron sus conocimientos y experiencias profesionales.

A toda mi familia como es la familia Pilco Iza, Toapanta Pilco, Pilco Toapanta, Pilco Olivares, Pilco Moposita y en especial a la familia Viteri Toapanta, quienes han brindado su total apoyo en mi proceso académico.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	III
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO	IV
AGRADECIMIENTO	VI
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XVI
ÍNDICE ANEXO	XVIII
RESUMEN EJECUTIVO	XIX
ABSTRACT.....	XX
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Justificación de la pertinencia teórica y necesidad práctica.....	1
Matriz de Involucrados	3
Árbol de problemas	6
Análisis del árbol de problemas	8
Árbol de Objetivos	9
Alternativas de Solución	11
CAPÍTULO II	12
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	12
2.1 Nombre del emprendimiento	12
2.2 Localización geográfica	12
2.3 Justificación.....	12
2.4 Objetivos	15
2.5 Beneficiarios	16
2.6 Resultados a alcanzar	17
CAPÍTULO III.....	18
ESTUDIO DE MERCADO	18
3.1. Descripción de servicio, características y usos	18
Las competencias de calidad de CIBV o CDI.....	19
Características y servicios	19
Segmentación de Mercado	20
Proyección del Mercado Meta	22
Población.....	23

Muestra.....	23
Población y Muestra.....	23
Tabulación.....	25
3.2. Estudio de la demanda	41
3.1.2 Cálculo de la demanda en personas	42
3.2.2 Cálculo de la demanda en servicio.....	43
3.3. Estudio de la oferta.....	44
3.3.1 Cálculo de la oferta en personas.....	44
3.3.2 Oferta en servicio	45
3.5. Precios	48
3.6. Canales de comercialización	50
3.7. Canales de Distribución	50
3.8. Estrategias de comercialización	52
CAPÍTULO IV	56
ESTUDIO TÉCNICO	56
4.1. Tamaño del emprendimiento.	56
4.1.1 Factores determinantes del tamaño.	56
4.1.2 Tamaño óptimo	57
4.2. Localización	59
4.2.1 Macro localización	60
4.2.2 Micro localización.....	61
4.3. Ingeniería de Proyecto.....	61
a. Servicio – proceso	62
b. Balance de materiales	69
c. Período operacional estimado de la planta	71
d. Capacidad de producción	71
e. Distribución de maquinarias y equipos (Lay-out).....	72
CAPÍTULO V	76
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	76
5.1. Aspectos generales	76
Misión	76
Visión	77
Valores	77
Políticas.....	77
5.2. Diseño Organizacional	77
5.2.1 Nivel Jerárquico	77
Nivel Ejecutivo.....	78

Nivel Asesor o de apoyo	78
Nivel Administrativo.....	78
Nivel operativo.....	78
5.3. Estructura Organizativa.....	79
5.4. Estructura Funcional	80
5.5. Manual de Funciones	81
CAPÍTULO.....	89
VI. ESTUDIO FINANCIERO	89
6.1. Inversiones en activos fijos tangibles.....	89
6.2. Inversiones en activos intangibles.....	93
6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo	94
6.3.1. Activos Corriente o Circulante	94
6.3.2. Pasivo Circulante	96
6.3.3. Capital de Trabajo	97
6.4. Resumen de las Inversiones	98
6.5. Financiamiento.....	99
6.6. Plan de Inversiones	100
6.7. Presupuesto de Gastos e Ingresos	101
6.7.1. Situación financiera actual	107
6.7.2. Situación financiera proyectada	108
6.7.3. Presupuesto de ingresos	110
6.7.4. Estado de resultados proyectados.....	111
6.7.5. Flujo de caja	111
6.8. Punto de equilibrio	112
6.9. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos .	114
6.9.1 Cálculo de la Tmar 1 sin financiamiento	114
6.9.2 Cálculo de la Tmar2 sin financiamiento	115
6.9.3. Cálculo Tmar1 global mixto	115
6.9.4. Cálculo Tmar2 global mixto	115
6.10. Valor presente neto o valor actual neto (VAN)	116
6.10.1. Cálculo del VAN1	116
6.11. Indicadores Financieros	118
6.11.1. Índices de solvencia	118
6.11.2. Índice de liquidez	118
6.11.4. Índice de apalancamiento.....	119
6.12. Tasa beneficio – costo.....	119
6.13. Periodo de recuperación de la inversión	120

6.14. Tasa interna de retorno.....	121
6.15. Análisis de sensibilidad.....	122
6.15.1. Escenario Optimista + 10%.....	122
6.15.2. Cálculo del VAN 1.....	123
6.15.3. Cálculo VAN2.....	123
6.16. Tasa beneficio / costo.....	124
6.17. Periodo de recuperación de la inversión	124
6.18. Tasa interna de retorno.....	125
6.18.1. Escenario Pesimista - 10%	125
6.18.2. Cálculo VAN1.....	126
6.18.3. Cálculo VAN2.....	126
6.19. Tasa beneficio / costo.....	126
6.20. Periodo de recuperación de la inversión	127
6.21. Tasa interna de retorno.....	127
6.22. Análisis de sensibilidad.....	128
CAPÍTULO VII.....	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	129
7.1. Conclusiones	129
7.2. Recomendaciones	130
8. Referencias bibliográficas.....	131
ANEXOS.....	136

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de Involucrados	4
Tabla 2 Características y servicios	19
Tabla 3 Segmentación de Mercado	21
Tabla 4 Proyección del Mercado Meta	22
Tabla 5 Genero de los encuestados	25
Tabla 6 Grupo de edad de los encuestados	26
Tabla 7 La familia existe niño/s que posee capacidad especial	27
Tabla 8 Familia con niños menores de 4 años edad	28
Tabla 9 Capacidad especial que posee el familiar	29
Tabla 10 Porcentaje de discapacidad	30
Tabla 11 Conocimiento de Centro de atención infantil	31
Tabla 12 Aceptación de la creación de un centro desarrollo infantil	32
Tabla 13 Factores considerados en un servicio	32
Tabla 14 Servicios demandados	33
Tabla 15 Medios de publicidad de servicios	35
Tabla 16 La frecuencia de utilización de servicios	36
Tabla 17 Preferencia en el tiempo del servicio	37
Tabla 18.1 Servicios ofertados a medio tiempo	38
Tabla 19.1 El precio por el servicio de medio tiempo	40
Tabla 20 Proyección demanda en personas	42
Tabla 21 Demanda en servicio	43
Tabla 22 Proyección demanda en servicios	43
Tabla 23 Proyección oferta en personas	45
Tabla 24 Oferta en servicios	46
Tabla 25 Proyección de la oferta en servicio	46
Tabla 26 Mercado potencial Insatisfecha	47
Tabla 27 Precios a Medio Tiempo	49
Tabla 28 Estrategias de comercialización de servicio	53
Tabla 29 Estrategia para la plaza	53
Tabla 30 Estrategias para la promoción	54
Tabla 31 Estrategias de precio	55
Tabla 32 Demanda potencial insatisfecha real	58

Tabla 33 Localización óptima.....	59
Tabla 34 Proceso de admisión.....	63
Tabla 35 Actividades diarias del Centro	64
Tabla 36 Simbología normativa ASME.....	65
Tabla 37 Diagrama de flujo.....	68
Tabla 38 Actividades diarias del Centro	68
Tabla 39 Insumo del Área de Estimulación Temprana.....	69
Tabla 40 Insumo del Área sensorial.....	69
Tabla 41 Insumo de Área de Pedagogía.....	69
Tabla 42 Insumo de Área de Fisioterapia	70
Tabla 43 Insumo de Psicología	70
Tabla 44 Insumos Generales	70
Tabla 45 Total Insumo de Áreas	70
Tabla 46 Capacidad de producción	72
Tabla 47 Muebles y Enseres	72
Tabla 48 Equipo	73
Tabla 49 Equipos de Computación	73
Tabla 50 Herramientas	73
Tabla 51 Servicios básicos	73
Tabla 52 Personal.....	74
Tabla 53 Niveles Jerárquicos	78
Tabla 54 Manual de Funciones de la Directora	81
Tabla 55 Manual de Funciones de Secretaria	82
Tabla 56 Manual de funciones del Coordinador de Talento Humano	82
Tabla 57 Manual de Funciones del Coordinador de Finanzas	84
Tabla 58 Manual de Funciones del Coordinador Técnico	85
Tabla 59 Manual de Funciones de Coordinador Pedagógico.....	86
Tabla 60 Manual de Funciones de Coordinador de Terapia Física.....	87
Tabla 61 Manual de Funciones del Coordinador de Estimulación	88
Tabla 62 Muebles y Enseres por Áreas.....	89
Tabla 63 Total de Muebles y Enseres	90
Tabla 64 Equipo	91
Tabla 65 Equipos de Computación	91
Tabla 66 Vehículo	92

Tabla 67 Adecuaciones	92
Tabla 68 Herramientas	92
Tabla 69 Total Activos Fijos.....	92
Tabla 70 Gasto de constitución	93
Tabla 71 Publicidad y promoción	93
Tabla 72 Total Activos Diferido	93
Tabla 73 Total Activo Circulante.....	96
Tabla 74 Financiamiento.....	99
Tabla 75 Cuadro Comparativo Instituciones Financieras	100
Tabla 76 Plan de Inversiones	100
Tabla 77 Insumo Globales	101
Tabla 78 Consumo de Alimentación.....	101
Tabla 79 Materiales de Limpieza.....	102
Tabla 80 Materiales de Primeros Auxilios básicos	102
Tabla 81 Combustible	102
Tabla 82 Sueldo del Personal de Contacto Directo.....	102
Tabla 83 Sueldo del Personal de Contacto Indirecto	103
Tabla 84 Mantenimiento	103
Tabla 85 Depreciaciones	103
Tabla 86 Amortización.....	103
Tabla 87 Totales de Gastos de Operativos.....	103
Tabla 88 Sueldo del Personal Administrativo Directo.....	104
Tabla 89 Sueldo del Personal Administrativo Indirecto	104
Tabla 90 Suministros de oficina.....	104
Tabla 91 Arriendo	105
Tabla 92 Servicios básicos	105
Tabla 93 Total de Gastos Administrativos.....	105
Tabla 94 Gastos Financieros	106
Tabla 95 Gastos en Ventas.....	106
Tabla 96 Resumen de presupuestos de costos.....	106
Tabla 97 Balance general	107
Tabla 98 Balance general proyectado	109
Tabla 99 Presupuesto de ingresos	110
Tabla 100 Estado de resultados proyectados	111

Tabla 101 Flujo de caja.....	111
Tabla 102 Costos fijos y costos variables	112
Tabla 103 Tmar1 global mixto.....	115
Tabla 104 Tmar2 global mixto.....	115
Tabla 105 Flujo de Caja +10 %	122
Tabla 106 Flujo de Caja - 10 %	125
Tabla 107 Cuadro comparativo de sensibilidad.....	128

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Árbol de problemas.....	7
Gráfico 2 Árbol de objetivos.....	10
Gráfico 3 Genero de los encuestados	25
Gráfico 4 Grupo de edad de los encuestados	26
Gráfico 5 La familia existe niño/s que posee capacidad especial	27
Gráfico 6 Familia con niños menores de 4 años edad.....	28
Gráfico 7 Capacidad especial que posee el familiar	29
Gráfico 8 Porcentaje de discapacidad	30
Gráfico 9 Conocimiento de Centro de atención infantil	31
Gráfico 10 Aceptación de la creación de un centro desarrollo infantil.....	32
Gráfico 11 Factores considerados en un servicio.....	33
Gráfico 12 Servicios demandados.....	34
Gráfico 13 Medios de publicidad de servicios	35
Gráfico 14 La frecuencia de utilización de servicios	36
Gráfico 15 Preferencia en el tiempo del servicio	37
Gráfico 16.1 Servicios ofertados a medio tiempo	38
Gráfico 17.1 El precio por el servicio de medio tiempo	40
Gráfico 18 Proyección demanda en personas	42
Gráfico 19 Demanda en servicio.....	44
Gráfico 20 Proyección oferta en personas	45
Gráfico 21 Oferta en servicios	46
Gráfico 22 Demanda Potencial Insatisfecha	48
Gráfico 23 Precio a medio Tiempo	49
Gráfico 24 Estructura de los canales de distribución.....	51
Gráfico 25 Canal Directo	51
Gráfico 26 Demanda potencial insatisfecha real.....	58
Gráfico 27 Macro localización.....	60
Gráfico 28 Micro localización	61
Gráfico 29 Diagrama de Flujo de Proceso de admisión.....	66
Gráfico 30 Diagrama de Flujo de las actividades diarias del Centro.....	67
Gráfico 31 Distribución espacio físico layout.....	75
Gráfico 32 Organigrama estructural.....	79

Gráfico 33 Organigrama funcional	80
Gráfico 34 Punto de Equilibrio	113

ÍNDICE ANEXO

Anexo 1 Encuestas	136
Anexo 2 Documento Préstamo.....	137
Anexo 3 Requisitos créditos	137
Anexo 5 Proceso de encuestas	138
Anexo 6 Proformas	138
Anexo 7 Terapia sensorial.....	138
Anexo 8 Estimulación Temprana.....	139
Anexo 9 Virtual.....	139
Anexo 10 Terapia Física	139
Anexo 11 Terapia Ocupacional.....	139
Anexo 12 Hidroterapia.....	139

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de emprendimiento como es el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral “Montessori” se dedica a la prestación de servicios de atención y salud humana en la ciudad de Ambato, sus líneas de servicios son terapia física, terapia visual, terapia sensorial, hidroterapia, terapia ocupacional, psicología, estimulación temprana, cuidado integral, tareas dirigidas y demás líneas de servicios afines, mismo servicios que esta enfocados para los niños de 0 a 4 años y niños/as con capacidades especiales.

Los objetivos del proyecto de emprendimiento es apoyar a los niños y niñas con capacidades especiales y sus familias en el desarrollo e independencia; así garantizar la calidad de vida y la integración social de este sector; también impulsa el desarrollo Integral de los niños/as regulares, fortaleciendo motricidad y el área cognitiva, cual es parte clave para la edad adultez en ser humano.

El proyecto de emprendimientos tiene la siguiente estructura como es el planteamiento del problema, la descripción de emprendimiento, estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional, el estudio financiero y cada uno de estos parámetros nos permite identificar la rentabilidad del proyecto.

El presente emprendimiento como es el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales nos permite determina la demanda, oferta, precios, la localización y estrategias de promoción, la competencia y los indicadores económicos y financieros, todos estos elementos nos permitirán tomar decisiones y validar la factibilidad del proyecto en el área de desarrollo integral.

PALABRAS CLAVES: EMPRENDIMIENTO, DESARROLLO INFANTIL INTEGRAL, MÉTODO MONTESSORI, DISCAPACIDAD, SERVICIOS.

ABSTRACT

The present project of entrepreneurship such as the Center for Care, Development and Comprehensive Care "Montessori" is dedicated to the provision of human health and care services in the city of Ambato, its lines of services are physical therapy, visual therapy, sensory therapy , hydrotherapy, occupational therapy, psychology, early stimulation, comprehensive care, directed tasks and other lines of related services, same services that are focused for children from 0 to 4 years old and children with special abilities.

The objectives of the entrepreneurship project are to support children with special abilities and their families in development and independence; thus guarantee the quality of life and the social integration of this sector; it also promotes the integral development of regular children, strengthening motor skills and the cognitive area, which is a key part of adulthood in the human being.

The entrepreneurship project has the following structure: the approach to the problem, the description of the enterprise, the market study, the technical study, the organizational study, the financial study and each of these walls allows us to identify the profitability of the project.

The present undertaking, such as the "Montessori" Center for Attention, Development and Comprehensive Care for children from 0 to 4 years old and children with special abilities, allows us to determine the demand, offer, prices, location and promotion strategies, competition and economic and financial indicators, all these elements will allow us to make decisions and validate the feasibility of the project in the area of integral development.

KEYWORDS: ENTREPRENEURSHIP, COMPREHENSIVE CHILDREN'S DEVELOPMENT, MONTESSORI METHOD, DISABILITY, SERVICES

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Justificación de la pertinencia teórica y necesidad práctica

En los últimos años las organizaciones, instituciones y entes gubernamentales han trabajado conjuntamente para la inclusión de las personas con discapacidad, es importante conocer que la discapacidad es “personas que tiene alguna limitación de sus capacidades intelectuales, psíquicas, físicas o sensoriales” (Cordero & Suarez, 2013).

La República del Ecuador tiene varios programas de inclusión para esta población, los programas más reconocidos son: La Misión Solidaria “Manuela Espejo” y La Misión Joaquín Gallegos Lara los que contribuyen a elevar la calidad de vida y apoyar a las familias con personas con discapacidad; es fundamental reconocer que estos programas no cubren el 100% de la población con estos problemas.

En la actualidad, las personas con discapacidad tienen acceso a servicios públicos, es necesario señalar que las terapias apoyan en el desarrollo integral de los infantes y niños con capacidades especiales, pero el escaso conocimiento sobre las terapias ha influido un limitado desarrollo en los niños; Según (Sánchez K. J., 2013) nos dice “los avances tecnológicos, información y el boom sobre la estimulación han provocado que los padres de familia tomen el contenido sin norte y ocasionando la sobre estimulen a su bebé”.

Según (Absolunet, 2014); menciona que “el desarrollo emocional, social y físico de un niño pequeño tiene un impacto directo en su desarrollo general y en la edad adulta”.

Apoyar al desarrollo infantil y elevar los indicadores de la calidad de vida de los niños con capacidades especiales, la cual es fundamental para el padre de familia, los cuales deber conocer los beneficios de un adecuado programa de terapias acorde a la edad mental y física del paciente. (López & Polo, 2016).

Según (Rosselli, Matute, & Ardila, 2013) nos menciona que el desarrollo infantil a temprana edad ayuda a las conexiones neurológicas, es por eso que los padres de familia buscan Centros de desarrollo integral para que sus niños fortalezcan cada una de sus áreas; también los padres con niños especiales, los cuales investigan y analizan los posibles Centros que ayudaran en el desarrollo, la rehabilitación, elevar la calidad de vida y mayor independencia de su hijos.

La ausencia de inversión privada en los proyectos de emprendimiento para el desarrollo integral de los niños/as con capacidades especiales y la inclusión social, lo cual ocasiona una escases de nuevas fuentes de empleo; generando una lenta recuperación de la económico, la cual se refleja en el PIB que es “Producto Interno Bruto es el valor del output (producción) final de todos los bienes (productos y servicios) producidos internamente en una economía durante un determinado período de tiempo (generalmente un año).” (Nunes, 2015).

El desarrollo infantil temprano (DIT) “se refiere al desarrollo físico, cognitivo, lingüístico y socio-emocional de los niños y niñas de 0 a 8 años, de una manera integral para el cumplimiento de todos sus derechos.” (Unicef, 2014).

Los padres de familia buscan apoyo en los Centros de atención para el desarrollo del niño y la detección temprana de trastornos infantiles, es importante mencionar que existe diversidad de terapias que aporta a la independencia de los niños con discapacidad y la mejor calidad de vida.

Acceder a los diferentes servicios de terapias llega a tener elevados costos, los escasos de especialistas, lejanía de servicios de terapias (movilización a otras ciudades) y el sobre demanda de terapias como: terapia conductual, terapia cognitiva, fisioterapia, terapias ocupacionales y entre otras.

Los trastornos infantiles como el Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH) es “una de las alteraciones más comunes en la infancia, se estima que afecta a alrededor del 3% de los niños menores de 7 años y a cerca del 5% de los niños en edad escolar.” (Delgado, 2017).

Matriz de Involucrados

“Las partes interesadas se extiende más allá del enfoque únicamente al cliente, este incluye a clientes, accionistas, empleados, proveedores, autoridades, otros. Es importante considerar todas las partes interesadas pertinentes” (Burckhardt, Gisbert, & Pérez, 2016, pág. 16).

La norma UNE-EN ISO 9001: 2015 en su literal 4.2 “compresión de las necesidades y expectativas de las partes interesadas. Debido a los efectos en la capacidad de la organización, lo cual es necesario dotar de los productos y servicios para los clientes y legales. Adicionalmente las organizaciones debe verificar las información sobre las partes interesadas en el proyecto” (Cortés, 2017).

“Las partes interesadas juegan un papel muy importante en la definición de las características, los requisitos y las especificaciones del producto, llámese bien o servicios como elementos de entrada para ser transformados en un producto final para el cliente” (González Ó. C., 2016).

La matriz de involucrados o también llamada análisis de involucrados y análisis de partes interesadas es una herramienta administrativa para el diseño de proyectos, nos permite identificar los grupos interesados (población, instituciones, empresas públicas y privadas, organizaciones internacionales, etc.) para el éxito o fracaso de un proyectos de inversión o negocios. Es importante analizar las leyes, normativas y reglamentos sobre los derechos y obligaciones que tiene cada una de las partes interesadas y se podrá minimizar los riesgos o resistencia de los interesados y maximizar las oportunidades éxito del proyecto.

La información obtenida de las partes interesadas es necesario realizar el seguimiento y revisión de la información analizada.

Tabla 1 Análisis de Involucrados

Grupos de Interés	Problemas Percibidos	Intereses	Recursos y Mandatos
Cantón Ambato	<ul style="list-style-type: none"> • La escasa innovación en los Centros de Desarrollo Infantil de niños/as de 0 a 4 y niños con discapacidad. • Desinterés de inversionistas privados en la innovación o desarrollo de proyectos de integración social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inclusión social de niños, niñas y adolescentes con discapacidad. • Apoyar e impulsar los proyectos o programas para el Desarrollo Infantil Integral 	<ul style="list-style-type: none"> • Ley Orgánica para la Protección de Niños, Niñas y Adolescentes. • La ley orgánica de discapacidades y el derecho de Inclusión. • Los derechos de la infancia y adolescencia con capacidades especiales
GAD Municipalidad de Ambato	<ul style="list-style-type: none"> • Sobre demanda de los servicios de los CIBV, cuales ofertan el cuidado integral de los niños y niñas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer servicios de desarrollo y cuidado integral para los niños con o sin capacidades especiales. • Apoyo al desarrollo e inclusión social. 	<ul style="list-style-type: none"> • La ley orgánica de discapacidad. • Código de la niñez y adolescencia. • Ley Orgánica para la Protección de Niños, Niñas y Adolescentes.
MIES	<ul style="list-style-type: none"> • Escasos emprendimientos en el Desarrollo Integral Infantil y niños con capacidades especiales. • Demora en los procesos burocráticos para el acceso de servicios de terapias para los niños con capacidades especiales. • Limitados programas de desarrollo integral para los infantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsar el desarrollo y cuidado de los niños con capacidades especiales. • Fomentar la calidad de vida de los niños con o sin capacidades especiales. • Apoyar a los proyectos de desarrollo infantil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos Humanos • Recursos Económicos. • Logística de la institución. • Programa “Joaquín Gallegos Lara”.
Colaboradores o trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado en el desarrollo integral de los niños/as con o sin capacidades especiales. • Personal con experiencia en los 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente idóneo de trabajo para los niños y el personal. • El desempeño profesional del personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos Humanos. • Recursos Financieros. • Recursos Tecnológicos. • Código del Trabajo

procesos de rehabilitación para infantes con o sin discapacidad.

Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento en la entrega de los productos. • Escasa calidad de los materiales didácticos. • Ausencia de equipos especializados para el desarrollo Integral de los infantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los nuevos productos y materiales didácticos, los cuales son necesario para la producción de servicio. 	Derechos del Proveedor.
Padres de familia	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa innovación en los servicios de los CIBV y Centros de Desarrollo Infantil. • Ambiguo métodos y técnicas en las terapias para los niños 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo Integral de los niños. • Desarrollo de las áreas del sur humano. • Elevar la calidad de vida de los niños con capacidades especiales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Código de la niñez y adolescencia. • La ley orgánica de discapacidad.
Niños con o sin capacidades especiales	<ul style="list-style-type: none"> • Escasos servicios de terapias generales y ocupacionales. • Inadecuado desarrollo Integral de los niños con capacidades especiales. • Elevados gastos en la adquisición de servicios CDI 	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo de servicios de terapias de calidad. • Detección de problemas en el desarrollo infantil. • Consumo de los servicios de terapias para los niños y niñas con capacidades especiales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Código de la niñez y adolescencia derechos y obligaciones. • Ley del consumidora art. 4 derechos del consumidor. • Art5. Obligaciones del consumidor.

Fuente: Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Árbol de problemas

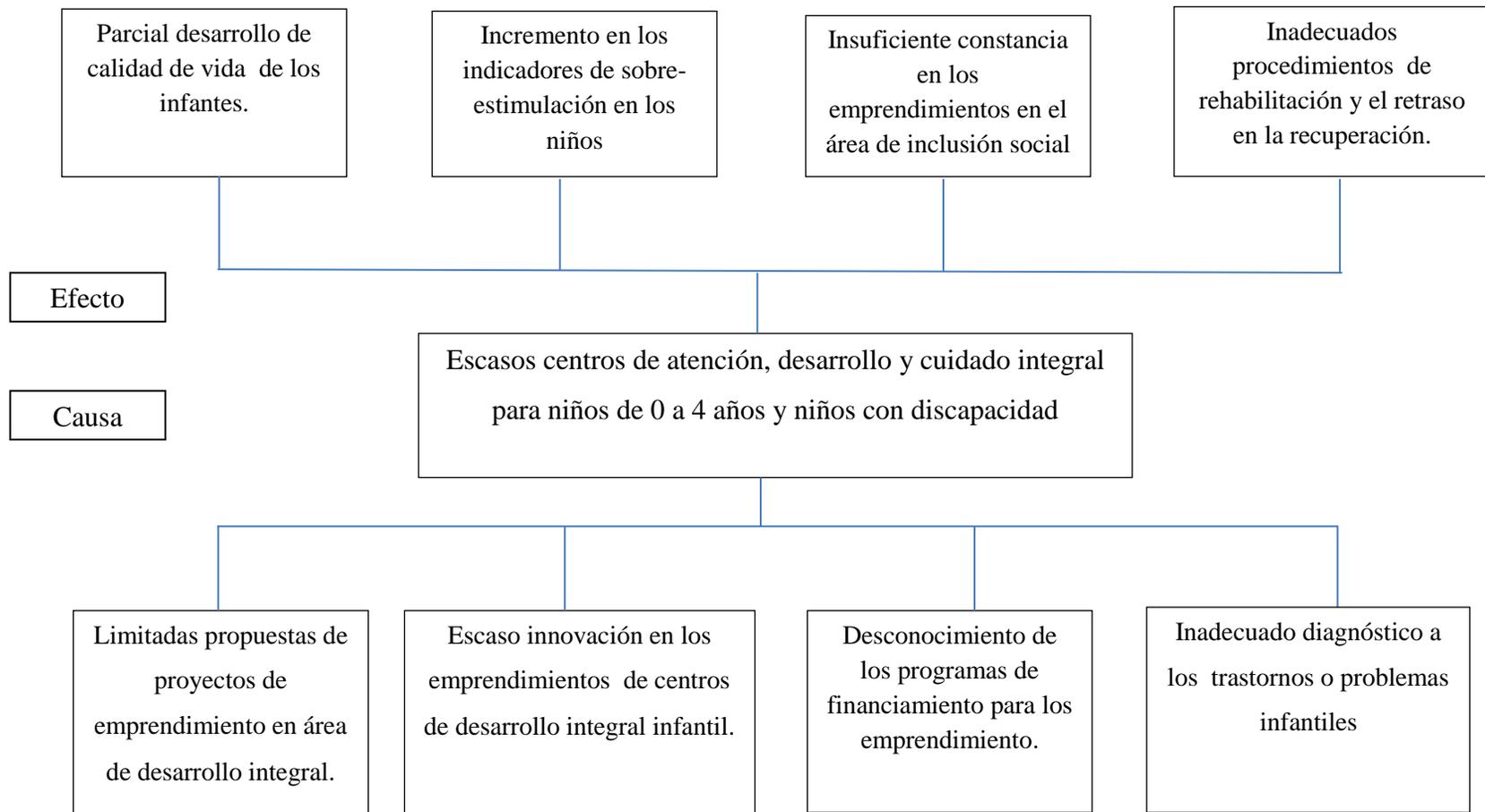
El árbol de problemas o análisis de problemas es una herramienta de análisis en la identificación de las causas del problema central en la elaboración de proyectos de emprendimiento o negocios; determinar los principales efectos y causas y como estas interviene en los grupos de interés y así poder establecer las estrategias. (Prieto, 2014).

El árbol de problemas “identifica las principales causas y efectos del problema en análisis, mediante el mapeo de las sub causas y efectos, estas serán analizadas para las posibles alternativas de solución (Andrade, 2016).

Árbol de problemas o también llamados método del árbol, análisis situacional, técnica del árbol o análisis del problema, es una herramienta participativa en elaboración de proyectos, el cual permite mapear o diagramar los principales causas y efectos del problema en análisis (Ortegón, 2015).

El árbol de problemas o también llamado análisis de problemas es una herramienta, la cual permite identificar las principales causas y sub causas del problema principal y determinar los principales efectos y sub efectos.

Gráfico 1 Árbol de problemas



Fuente: Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis del árbol de problemas

La mayor parte de población ecuatoriana se destaca por su espíritu emprendedor, pero enfrenta varios obstáculos como es el desconocimiento en elaboración y desarrollo de proyectos o planes de negocios, lo cual genero limitadas propuestas de proyectos de emprendimiento; Adicional a este parámetro numerosos emprendimientos son dirigidos al área industrial, muy pocos proyectos a otras áreas como es el caso del desarrollo integral, ocasionando un parcial desarrollo de la calidad de vida de los infantes y niños/as con capacidades especiales.

La innovación en la empresas es importante frente a la competencia pero el área de desarrollo integral infantil utiliza estregáis, métodos y técnicas desactualizadas, ocasionando un incremento en los indicadores de sobre-estimulación, problema de aprendizaje, motricidad, coeficiente y entre otras enfermedades, así afectando el buen desarrollo del niño/as con o sin discapacidad.

El gobierno ecuatoriano apoya a los emprendedores pero varias personas desconocen de los programas o los mecanismos de financiamiento, lo cual ha generado que varias ideas de negocios solo queden en palabras o papeles; pero algunos proyectos de emprendimiento llegan a funcionar, en este etapa los emprendedores comienza a desanimar por las innumerables obligaciones que se presenta, originándose una insuficiente constancia en el proyecto y esto se refleja más en el área de inclusión.

Un diagnóstico oportuno apoya en el proceso de recuperación del paciente pero en algunas casos es complicado identificar el cuadro clínico o enfermedad, ocasionando un inadecuado procedimiento de rehabilitación o tratamiento, así generando que el cuadro clínico se complique, en ocasiones no exista recuperación o tratamiento de recuperación y una lenta recuperación en los pacientes.

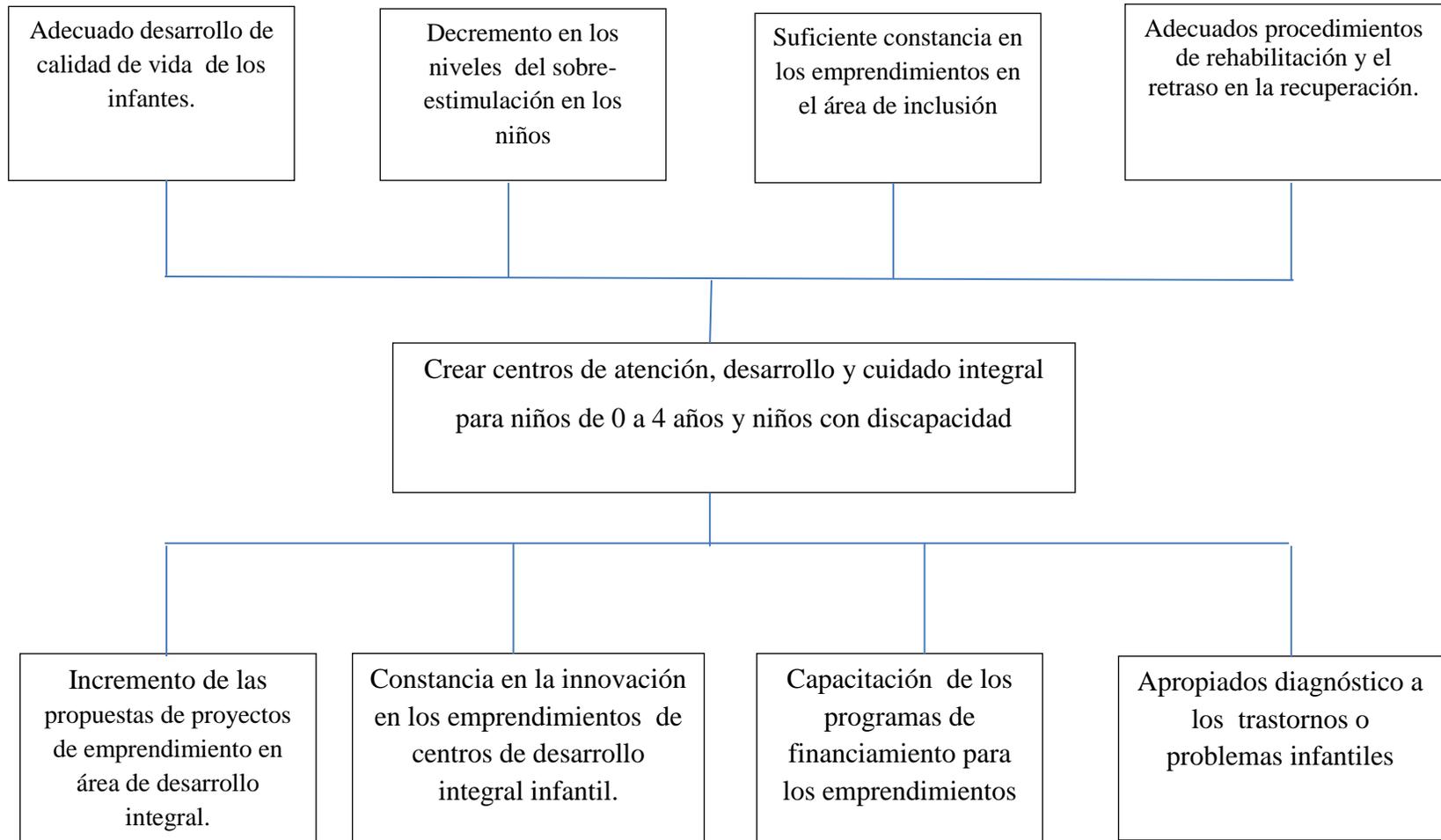
Árbol de Objetivos

El árbol de objetivos o también llamado árbol de medios o fines y árbol de soluciones es una herramienta, sirve para identificar las soluciones futuras mediante el análisis del problema central del proyecto y permitiendo el establecimiento de estrategias posibles para el desarrollo del proyecto (Andrade, 2016).

El árbol de objetivos es dar soluciones técnicas a problemas detectados, Pérez (2016) afirma “en afirmaciones positivas, o estados deseables. Los problemas que fueron definidos como situaciones negativas reales, son convertidos en objetivos de desarrollo, es decir, en el árbol de objetivos se describe las soluciones de los problemas detectados.” (pág. 35).

El árbol del objetivo o análisis de objetivos es una herramienta fundamental en el diseño de proyectos, al identificar las causas y efectos en el árbol de problemas y transfórmalos en afirmaciones positivas y potenciales soluciones.

Gráfico 2 Árbol de objetivos



Fuente: Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Alternativas de Solución

Alternativa I

Crear un centro desarrollo y cuidado integral para los niños/as de 0 a 4 de edad y niños con capacidades especiales en la ciudad de Ambato, el cual ofertara servicios de innovación en el desarrollo y cuidado integral de los infantes, también se incluye los servicios para los niños/as con capacidades especiales, ocasionando la factibilidad de consumo de los servicios, el mejoramiento de la calidad de vida; Y al mismo tiempo el incrementando fuentes de empleado y sub empleo, el crecimiento de la economía local y desarrollo de todas las personas, empresas e instituciones que tenga relaciones indirectas o directas.

Alternativa II

Creación de programas curriculares con estrategias innovadores y la aplicación de nuevos metodologías de enseñanza y aprendizaje; Las misma se aplicara a las Centros Infantiles del Buen Vivir (CIBV), Centros de Desarrollo Infantil (CID) y de más instituciones encargadas del desarrollo integral, las cuales son controladas y reguladas por el MIES; Impulsó el desarrollo en la educación integral y garantizando la inclusión social y económica en la población así mismo reduciendo los indicadores de dificultades en el aprendizaje de los niños y la sobre estimulación.

Alternativa III

Desarrollo de nuevos programas curriculares que incluyan la aplicación de actuales metodologías de aprendizaje y la capacitación para los CIBV, CID y guarderías, ocasionando un cambio o rediseño de los servicios de desarrollo integral de las niñas y niños de 45 días a 36 meses de edad; Y mismo programas que apoyaran en el adecuado desarrollo motriz y cognitivo de los niños/as.

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1 Nombre del emprendimiento

Crear un centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con discapacidad

2.2 Localización geográfica

La localización geográfica es importante en los emprendimientos, empresas y negocios porque es el lugar donde se elabora un bien o servicios. El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral está ubicado en una zona estratégica:

País: Ecuador

Región: Sierra

Zona: 3

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Sector: Ficoa

Dirección: Higos y Limones

Correo: servicios@grupomontessori.com

Teléfono: 032 855276 / 0984415831

2.3 Justificación

La población mundial alcanzó 7.400 millones de habitantes, mismos datos proporcionados por el Fondo de Población de las Naciones Unidas” (ONU, 2016); también menciona que “unos 1000 millones de habitantes poseen algún tipo de discapacidad y representa el 15 % de la población mundial y este indicador se observa más en los países en desarrollo” (Grupo del Banco Mundial, 2016).

INEC y el Registro Nacional de Discapacidades determino que la población ecuatoriana con capacidades especiales es 4.015.308 habitantes. (MSP; CONADIS, 2015); La provincia de Tungurahua tiene 11.863 de personas con capacidades especiales y representa el 2,95%, la población está clasificada en el 48% tiene discapacidad Física, 22% intelectual, 13% auditiva y 12% visual; la población comprendida entre 0 a 4 años de edad es del 9% y es equivalente a 450.198 infantes.

El comité de la ONU presento un informe final acerca de los Derechos de las Personas con discapacidad, En este trata el incumplimiento de los convenios acordados y por ello el Ecuador perderá su reconocimiento en tema de discapacidad; Adicionalmente, el Estado deberá rendir una nueva evaluación para el 2018 (ONU, 2016).

El gobierno ecuatoriano promueve el cambio de la Matriz Productiva, una de las estrategias es apoyar a los emprendimientos pero el desconocimiento de los programas de financiamiento, los limitados conocimientos en administración, marketing, negociación y entre otros; también necesario la “experiencias profesional y las guías específicas acerca de cómo ser un emprendedor en países emergentes” (Freire, 2014), generando que múltiples ideas de negocios no lleguen a ejecutarse, la mayoría de los emprendimientos cierre en el primer año de funcionamiento.

Los emprenderos tiene dificultades para llegar a concretar las ideas de negocio por la familia, estudios, trabajo y etc., el limitado conocimiento del entorno del negocio y la inexperiencia en la ejecución de emprendimiento y etc. (Herdero & Blanco, 2013, págs. 19-21); Pero esto deber ser superado por la “actitud y espíritu empresarial generando gran motivación en los deseo de seguir adelante con el emprendimiento” (Urbano & Toledano, 2013).

El presente proyecto de emprendimiento como es la creación del centro de atención, desarrollo y cuidado integral, para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales apoyara al Objetivo 2 del PNBV que es “auspiciar la igualdad, la cohesión, la

inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad.” (Senplades, 2013), así como en sus literal 2.2 y 2.2.h; y de la misma forma el literal 2.8 “Garantizar la atención especializada durante el ciclo de vida a personas y grupos de atención prioritaria, en todo el territorio nacional, con corresponsabilidad entre el Estado, la sociedad y la familia” (Senplades, 2013), de igual forma literal 2.8.a, el literal 2.9, el literal 2.9.b y 2.9.d.

El método Montessori “es una pedagogía educativa que responde a las necesidades psicológicas de los alumnos y propone un itinerario ajustado a su ritmo” (García A. , 2013), asimos según Hernández menciona que este método busca desarrollar la autonomía de los niños y niñas con capacidades diferentes, en un ambiente limpio y agradable, cada una de las áreas esta delimitadas, el cual brindara un espacio físico adecuado, donde cada uno de los implementos a utilizar estarán en lugares accesibles y adicionalmente el método integra a las personas en grupos de trabajos individual y grupal generando un ambiente de muto aprendizaje (Hernández, 2014).

Método Montessori tiene cuatro principios:

- ✓ La mente absorbente de los niños
- ✓ Los períodos sensibles
- ✓ El ambiente preparado
- ✓ El papel del adulto.

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral “Montessori” ofertara programas dirigidos a los padres, mismo que apoyaran para el procesos de desarrollo integral de los niños y niñas; A través de previas evaluación a los niños y las padres, en base a los resultados obtenidos de la evaluación se podrá elaborar el cronograma de trabajo para el niño o niñas y el padre de familia; Las terapias óptimas para el apoyaran en el proceso de desarrollo integral.

El Centro desarrollo integral ofertar servicios de:

- ✓ Terapia Física
- ✓ Terapia Ocupacional

✓ Terapia Sensorial

✓ Aromaterapia

✓ Hidroterapia

Todas las áreas del Centro tienen un coordinador, insumos, equipos, equipos de cómputo y entre otros elementos para la producción del servicio; El espacio físico está acorde a las actividades a realizarse brindando la seguridad a los niños/as, tranquilidad a los padres de familia.

El desarrollo integral en los niños/as también se apoya en las terapias ocupacionales como la música, arte y etc.; la música y la musicoterapia apoya el desarrollo evolutivo del niño; está sustentada en investigaciones de diversos campos: la psicología, la neuropsicología, la educación, la neuropedagogía y la medicina” (Vaillancourt, 2014).

El impacto del emprendimiento es innovar los servicios de desarrollo integral de los infantes y niños/as con capacidades especiales, apoyar y orientar a los padres y sus familias; Los padres o representantes tendrán facilidades y comodidades en los servicios.

2.4 Objetivos

GENERAL

Crear un centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con discapacidad.

ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado que permita establecer las necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas.
- Efectuar un estudio económico-financiero permitiendo establecer la viabilidad del emprendimiento.

- Establecer los servicios y las estrategias de funcionamiento que ofrecerá el centro de atención, desarrollo y cuidado integral.

2.5 Beneficiarios

Los beneficiarios del emprendimiento son las personas, empresas, instituciones públicas, organizaciones y etc.; Las cuales obtendrán algún tipo de beneficio directo o indirecto.

Beneficiarios directos: aquéllos que participan directamente en el emprendimiento, por lo consiguiente, se beneficiarán de su implementación. En caso de la creación centro de atención, desarrollo y cuidado integral sus principales beneficiarios son los infantes y los niños/as tendrán un adecuado desarrollo integral infantil.

Los padres de familia tendrán la satisfacción de que sus hijos tengan un cuidado integral, avances o progresos en procesos de aprendizaje, un adecuado ambiente de trabajo, la confianza del personal que trabaja con los niños/as. Todo el personal de contacto directo o indirecto recibiera un pago justo por su trabajo realizado.

Los proveedores por la venta de un productos servicios al centro, lo cual se refleja en los reportes económicos de la empresa; Los inversionistas y el emprendedor tendrán ingresos económicos por las utilidades, las cuales son generadas por las ventas de servicios.

Beneficiarios indirectos: con frecuencia son las personas, negocios, instituciones públicas y de más involucrados en el emprendimiento.

Los proveedores ocasionales por venta de sus productos o servicios generando un movimiento económico en sus ingresos mensuales y la comunidad tendrán la opción de enviar a sus niños al Centro.

2.6 Resultados a alcanzar

- ✓ Implementar un servicio con nuevas características, cual apoyara a los objetivos del PNBV 2013 – 2017, el desarrollo integral infantil, la inclusión social de las personas con capacidades especiales y entre otras normativas, las cuales protegen a los menores de 4 años y niños/as con capacidades especiales.

- ✓ Llegando con nuevo servicio personalizado, así generando una excelente calidad de vida, garantizando el desarrollo integral de los infantes y brindando servicios acorde a las necesidades de los consumidores y esperando la mejor respuesta del segmento del mercado quienes adquirirán el servicio.

- ✓ Ingresando con un nuevo servicio a un determinado segmentó de mercado, el cual tiene similares características entre sus consumidores o usuarios; El cual aportara al desarrollo de la primera infancia y elevar la calidad de vida de personas con capacidades especiales aplicando el método Montessori.

- ✓ Generar recursos económicos directos e indirectos a través de la ejecución de un emprendimiento, el cual tendrá servicios de innovación en la atención humana, creación de nuevas fuentes de empleo y sub empleo, consumo de servicios y productos en ciudad de Ambato de la provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Descripción de servicio, características y usos

La creación del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral con la actividad de servicios prestados, atención a la salud humana en el cantón Ambato; La entidad reguladora es el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), las misma que aplica la Norma Técnica de Desarrollo Integral, uno de los objetivos de la normativa es “el propósito normalizar y estandarizar la prestación de servicios para el desarrollo integral de niñas y niños de 45 días a 36 meses de edad, en las modalidades de atención de carácter público y privado” (MIES, 2014). Las modalidades de servicios son:

Centros Infantiles del Buen Vivir (CIBV): son servicios de atención infantil a través de MIES, de forma directa o indirecta por medio de sus convenios dirigidos para los niños y niñas de 12 a 36 meses, su cobertura es 40 infantes, los servicios ofertados son:

- Salud preventiva
- Alimentación saludable
- Educación

Centros de Desarrollo Infantil (CDI): prestan servicios para el desarrollo integral de la primera infancia por organizaciones privadas y emprendedoras, las cuales son financiadas con recursos económicos propia, no depende de financiamiento de las empresas públicas como el MIES. La atención es para los niños y niñas desde los 45 días a 36 meses de edad.

CIBV y CDI son consideradas instituciones, quienes están orientadas a:

- Atención a los niñas y niños
- Promover el desarrollo de los infantes
- Educación y salud
- Alimentación saludable

Las instituciones como CIBV o CDI debe contar con profesionales idóneos y ejecutar procesos de educación integral. La atención a los niños y niñas con capacidades especiales deberán cumplir varios criterios y los cuales estarán evaluados por la entidad autorizada, quien emitirá un informe para garantizar un grado de autonomía y permisos de funcionamiento.

Las competencias de calidad de CIBV o CDI

- Participación familiar, comunidad y redes sociales;
- Procesos socio - educativo;
- Salud preventiva, alimentación y nutrición;
- Talento humano;
- Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral
- Infraestructura, ambientes educativos y protectores;
- Administración y gestión.

Características y servicios

Las características principales del Centro de Desarrollo Integral son la atención, desarrollo integral, la integración de los niños y niñas a través de la aplicación de nuevos métodos y técnicas de aprendiza y enseñanza.

Tabla 2 Características y servicios

Centro de Desarrollo Infantil



Fuente: www.google.com.ec
Elaborado por: Verónica Toapanta

El Centro desarrollo integral ofertara variedad en los servicios para la población infantil y los niños/as con capacidades especiales, así garantizando el desarrollo integral que establece en la Constitución de la República del Ecuador en sus artículos 44 y 46 del numeral 1, de la misma forma en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 en su Objetivo 2, políticas 2.9 y el Código de la Niñez y la Adolescencia.

Los servicios ofertados son:

Servicios Generales

- Estimulación Temprana
- Atención pedagógica
- Terapia Física
- Terapia Sensorial
- Atención Psicológica
- Atención Medica

Servicios Ocupacionales

- Musicoterapia
- Arte y teatro
- Integra

Servicios Adicionales

- Transporte
- Alimentación

Segmentación de Mercado

“La segmentación de mercado es, por consecuencia y recomendable antes de vender un producto, para formar grupos de consumidores que tengan las mismas características, necesidades y deseos en común” (Quilly, 2016).

La segmentación de mercado divide a la población en pequeños grupos con características y comportamientos similares (edad, sexo, raza, nivel de ingresos, tamaño de la familia, etc.). Así permitiendo determinar la demanda, de acuerdo algunos atributos y características como el número de potenciales consumidores, la ubicación geográfico de los consumidores, la frecuencia de consumo de producto o servicio, los hábitos de compras y etc. (Flórez, 2016).

La segmentación de mercado en el diseño de proyectos es el proceso de dividir un mercado universal en segmentos pequeños con atributos y características semejantes como (Edad, sexo, raza, nivel de ingresos económicos, nivel social, nivel académico, tamaño de la familia, etc.); Estos atributos y características de división o segmentación no son definidas, se establece en base a las necesidades de cada proyecto a desarrollar.

Tabla 3 Segmentación de Mercado

Variable de Segmentación	Variable	Población	Fuente	Año
Geográfica	Población de la provincia de Tungurahua	504,583	INEC	2010
Geográfica	Población del cantón de Ambato	329,846	INEC	2010
Demográfica	Las PEA y PEI del cantón Ambato	268.639	INEC	2010
Demográfica	La población económicamente activa del cantón Ambato	161.240	INEC	2010
Demográfica	La PEA afiliaciones al IESS con 27,49%	44.325	INEC	2010
Demográfica	La PEA entre edades del 20 a 49 años de edad (42,2%)	18.705	INEC	2010
Demográfica	La PEA de nivel social medio 22,8% y nivel social medio bajo 49.3% de un total de 72.1%	13.486	INEC	2010

Elaborado por: Verónica Toapanta

Fuente: INEC 2010

Análisis e Interpretación

Mediante la Tabla número 3 es el segmento de mercado están a grupos con las siguientes características: la población total de la provincia de Tungurahua con 504.583; la población del Cantón Ambato con un total 329.846 habitantes, siendo estas varias geográficas.

La segmentación demográfica con la siguiente agrupación; La Población económicamente Activa (PEA) y Población Económicamente Inactiva (PEI) de la

población de Ambato de 268.639 personas; La PEA de 161.240 personas, cifras determinada por INEC 2010; la PEA que está afiliada al IESS con un porcentaje de 27,49% alcanzando la cantidad de 44.325 afiliados; se establece la PEA entre edades de 20 a 49 años de edad con un 42,2%, logrando el número de personas de 18.705; la última agrupación del PEA con un nivel social medio del 22,8% y nivel social medio bajo del 49.3%, sumado estos porcentajes da el total de 72.1%, obteniendo como resultados 13.486 personas con semejantes con características y atributos semejantes.

Proyección del Mercado Meta

La proyección del mercado meta es la aplicación de los dato obtenido por la segmentación mercado y la multiplicación de la tasa de crecimiento población (TCP), así determinando la población meta, con referencia del año 2010 hasta las proyecciones del 2017, la tasa de crecimiento población (TCP), la provincia de Tungurahua es de 1,50 y del cantón Ambato en 1,54%, según datos INEC 2010.

Tabla 4 Proyección del Mercado Meta

Año	Datos	TCP
2010	13486	1,54%
2011	13694	208
2012	13905	211
2013	14119	214
2014	14336	217
2015	14557	221
2016	14781	224
2017	15009	228

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El mercado meta es el conjunto de personas o segmento de mercado que tiene similares características, también los potenciales consumidores del servicio para él años 2010 se determina 13.486 personas, la aplicación de la fórmula de proyección de mercado meta con TCP de 1,54%, proyectándose para el 2017 la cantidad de 15.009 personas.

Población

La población es “el colectivo objeto de estudio. Puede denominarse igualmente universo. Nuestra población puede estar constituida por empresas de un determinado sector, consumidor, familia, jóvenes y etc.” (García G. , 2012, pág. 121); También Pérez menciona que la población “se refiere al colectivo que queremos representar” (Pérez G. , 2016).

La población se refiere al grupo de personas con similares características (edad, género, nivel social y etc.), la cual es objeto de estudio para obtener información referencial para el desarrollo del proyecto.

Muestra

La muestra “es el conjunto de elementos seleccionados mediante un procedimiento de muestra.” (García G. , 2012, pág. 122); También “es un subconjunto de los elementos de una población. Los índices numéricos que describen a las muestras se denominan estadísticos (Pérez, Galán, & Quintanal, 2012)”.

“La muestra hace alusión al número de sujetos representativo de la población, a la que se aplicara el instrumento” (Pérez G. , 2016, pág. 153).

La muestra es parte de la población total, el elemento a ser investigados o estudiados con la aplicación de técnicas de estudio para determinar datos estadísticos, contables y etc.; claros referentes para el desarrollo del proyecto en estudio.

Población y Muestra

Determinando la segmentación del mercado meta para el año 2010 de 13486 personas y aplicación de proyecto del mercado meta para el 2017 con cantidad de 14998 personas del cantón Ambato, observando que los datos a analizar es una población infinita.

Para efectos de cálculos de la población infinita se aplicara la siguiente formula.

Muestra

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N * E^2}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra.

Z: Nivel de confianza (95%, 1.96).

P: Probabilidad de concurrencia del fenómeno.

Q: Probabilidad en contra de ocurrencia del fenómeno.

N: Población / Mercado meta.

e: Margen de error.

Calculo:

$$N = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N * E^2}$$

$$N = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.5 * 15.009}{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 + (15.009) * (0.05)^2}$$

$$N = \frac{14.414,36}{0,9604 + 37,52}$$

$$N = \frac{14.414,36}{38,4822}$$

$$N = 374,5725$$

$$N = 375$$

Análisis e interpretación

El tamaño de muestra es 15.009 personas, el nivel de confianza es 95% y margen de error es de 5%, aplicando la fórmula de población infinita se determina que la muestra es 375 personas a encuestar.

Tabulación

1. Genero de los encuestados

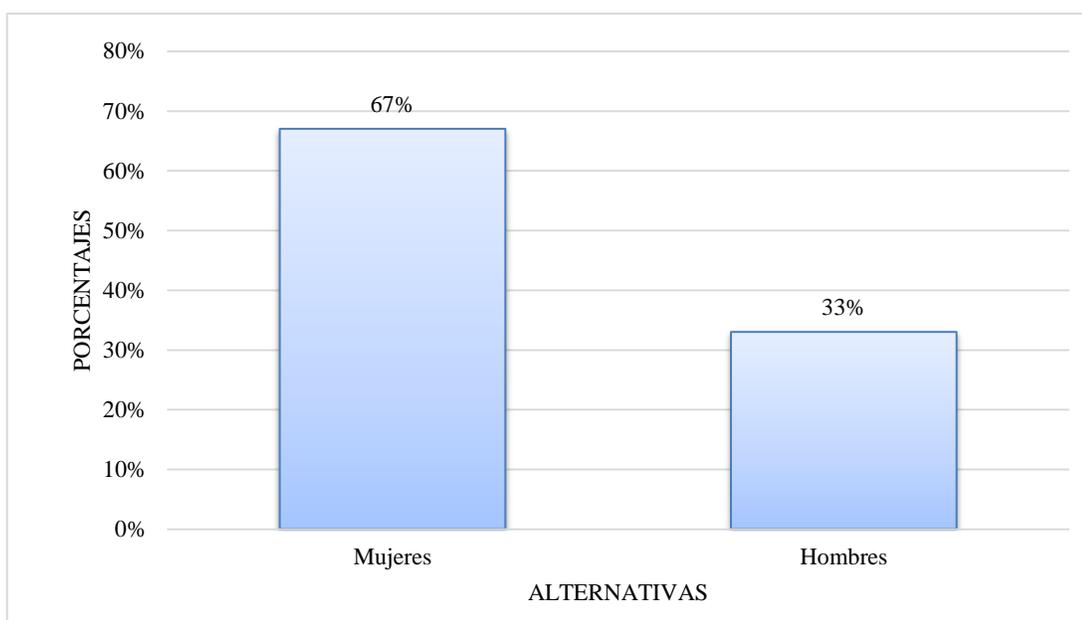
Tabla 5 Genero de los encuestados

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
Mujeres	251	10056	67%
Hombres	124	4953	33%
Total	375	15009	100%

Fuente: Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 3 Genero de los encuestados



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Según los resultados de la encuesta, se determinó el 67% de las personas encuestadas son mujeres, alcanzando la cantidad de 251 mujeres y 33% corresponde a los hombres con la cantidad de 124 hombres en la encuesta, sumando un total de 375 personas encuestas; y se observa que las mujeres son las responsables del cuidado, desarrollo y aprendizaje de los hijos en la familia.

2. Grupo de edad de los encuestados

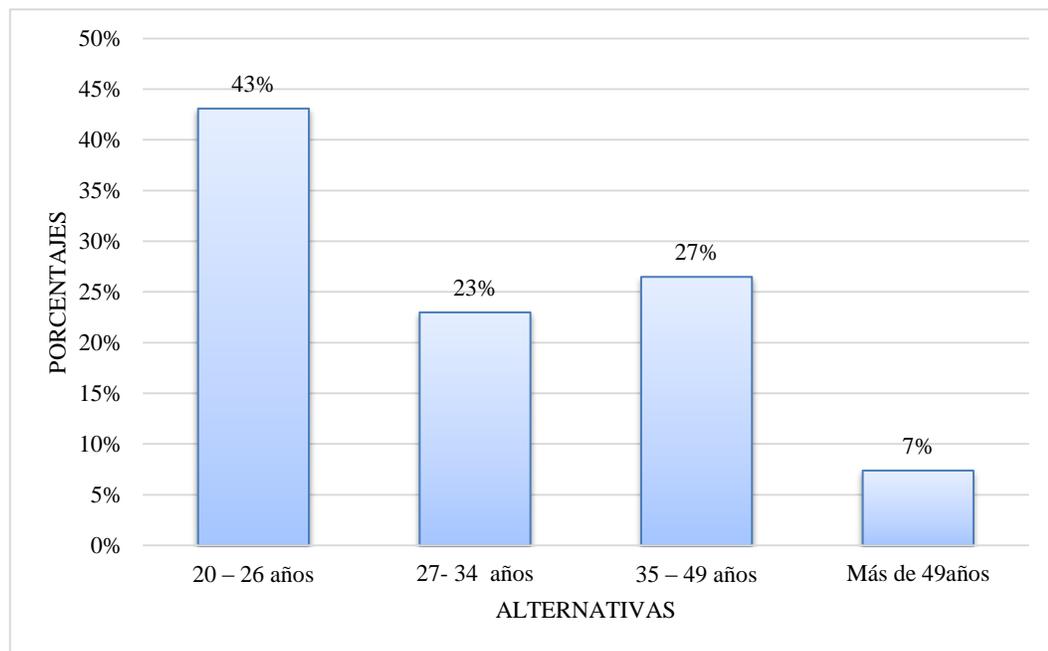
Tabla 6 Grupo de edad de los encuestados

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
20 – 26 años	162	6469	43%
27- 34 años	86	3452	23%
35 – 49 años	99	3977	27%
Más de 49años	28	1111	7%
Total	375	15009	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 4 Grupo de edad de los encuestados



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De los resultados de la encuesta, en la cual se establece que el 43% de las personas encuestadas tiene 20 a 26 años de edad; le sigue 27% de la población entre los 35 a 49 años de edad; el siguiente dato que es 23% corresponde a los de 27 a 34 años y la última alternativa es de 7% con personas de 49 años o más; y se identifica que la mayor parte de la población encuestada tiene entre 20 a 26 años de edad.

3. Familia existe niño/s que posee capacidad especial

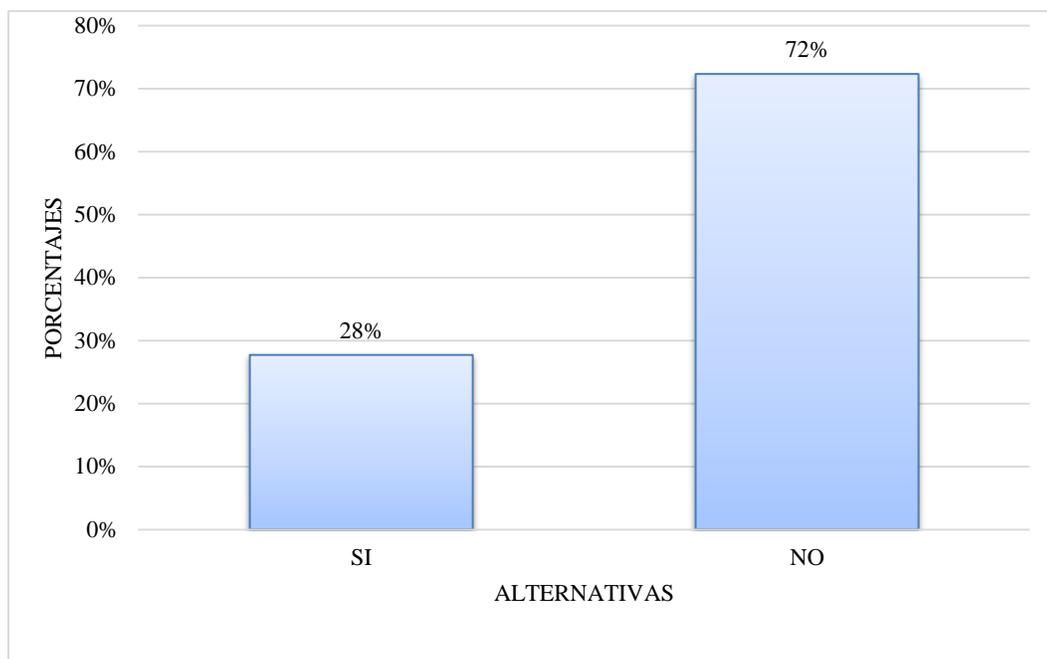
Tabla 7 La familia existe niño/s que posee capacidad especial

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
SI	104	4157	28%
NO	271	10852	72%
Total	375	15009	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 5 La familia existe niño/s que posee capacidad especial



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta, en la cual el 28% de la población, mismo porcentaje que representa a 104 personas encuesta, y quienes afirman tener un niño o niña con capacidades especiales en la familia y a diferencia de 271 personas encuestadas que afirman no posee en la familia niños o niñas con discapacidad especial y cual representa el 72%. Acorde a los resultados obtenidos es necesario señalar que el potencial segmento de mercado está en la población de familia que posea niños y niñas menores de 4 años.

4. En la familia con niños menores de 4 años de edad

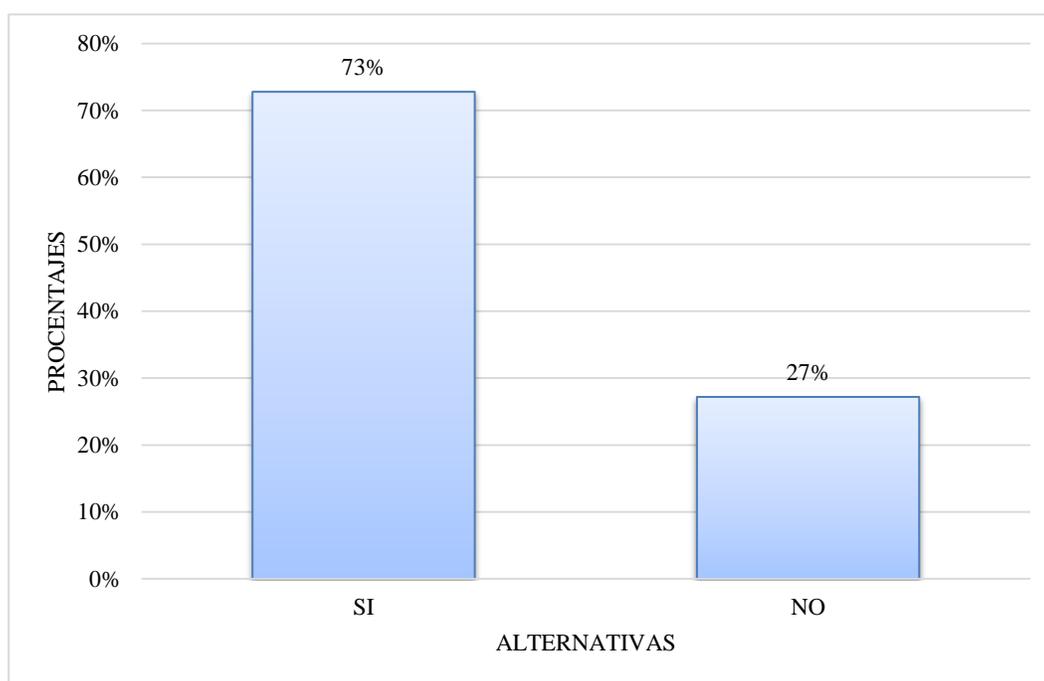
Tabla 8 Familia con niños menores de 4 años edad

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
SI	197	7889	73%
NO	74	2947	27%
Total	271	10836	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 6 Familia con niños menores de 4 años edad



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicadas, se determina que 73% de las personas encuestadas, el equivalente a 197 personas afirman que en la familia existe niños o niñas menores de 4 años y a diferencia del 27% de la población encuestada que dice que no tiene niños y niñas menos de 4 años en la familia, alcanzando el número de 74 personas.

5. Capacidad especial que posee el familiar

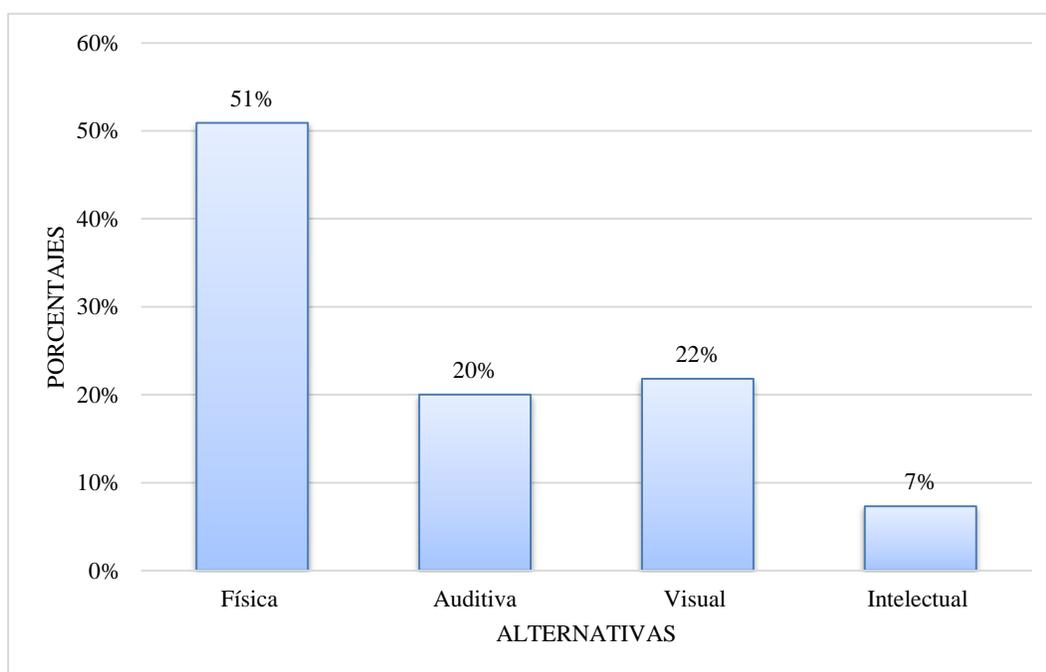
Tabla 9 Capacidad especial que posee el familiar

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
Física	53	2116	51%
Auditiva	21	831	20%
Visual	23	906	22%
Intelectual	8	303	7%
Total	104	4157	100%

Elaborado por: Verónica Toapanta

Fuente: Encuestas

Gráfico 7 Capacidad especial que posee el familiar



Elaborado por: Verónica Toapanta

Fuente: Encuestas

Análisis e Interpretación

Según los resultados obtenidos de la encuesta, de un total de 104 personas encuestadas y las cuales representa el 100%; las mismas que afirman que la familia posee niños y niñas con capacidades especiales, de los cuales el 51% tiene discapacidad física, le sigue el 20% con discapacidad auditiva, para el 22% que tiene discapacidad visual y el 7% que posee discapacidad intelectual; se concluye que la existe mayor discapacidad es la física.

6. Porcentaje de discapacidad

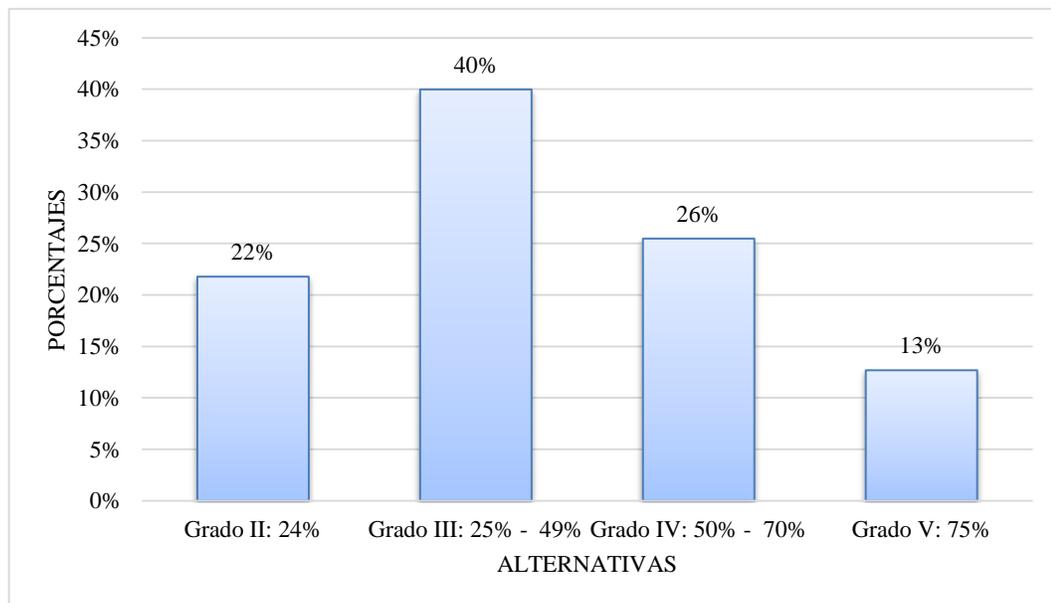
Tabla 10 Porcentaje de discapacidad

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
Grado II: 24%	23	906	22%
Grado III: 25% - 49%	42	1663	40%
Grado IV: 50% - 70%	27	1060	26%
Grado V: 75%	13	528	13%
Total	104	4157	100%

Elaborado por: Verónica Toapanta

Fuente: Encuestas

Gráfico 8 Porcentaje de discapacidad



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos, se identifica que el grado II con un 24% de discapacidad es 22%, para el grado III del 25% a 49% de discapacidad 40% de la población, le sigue el grado IV con el 50% a 70% de discapacidad con el 26% y el grado V con el 75% de discapacidad con el 13% de la población. Se identifica los principales grados de discapacidad en la población con el 40% de grado III y 26% de grado IV.

7. Conocimiento de Centro de atención infantil

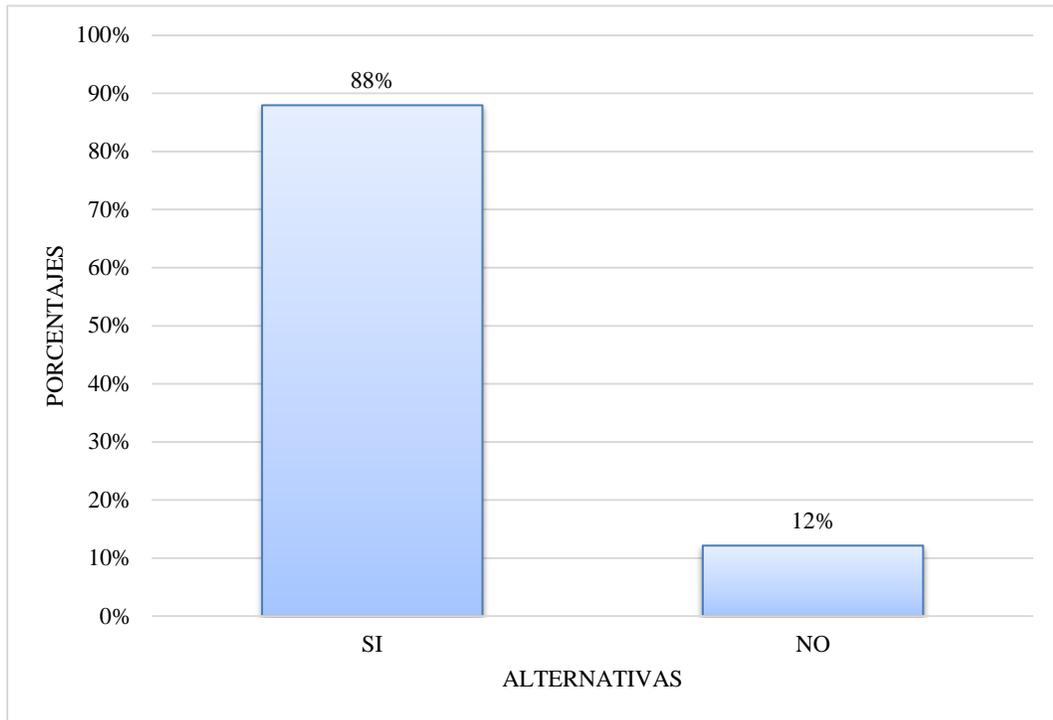
Tabla 11 Conocimiento de Centro de atención infantil

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M Ob	Porcentaje
SI	265	10598	88%
NO	36	1459	12%
Total	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 9 Conocimiento de Centro de atención infantil



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Según los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el 88% de la población encuestada afirma conocer un centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales o similares como los CIBV y el 12% dice no conocer un centro de desarrollo infantil.

8. Aceptación de la creación de un centro desarrollo infantil

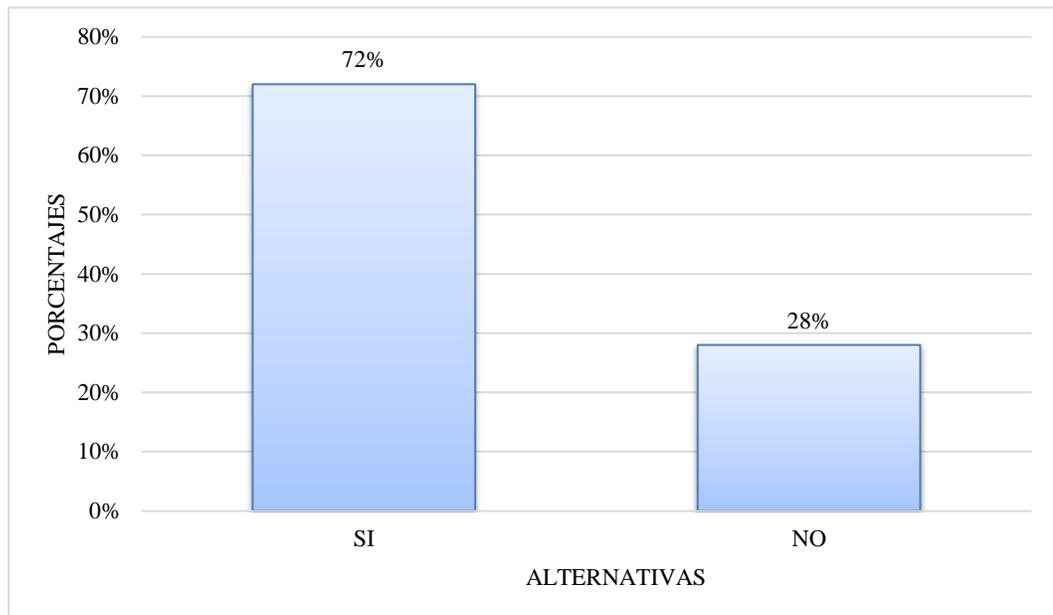
Tabla 12 Aceptación de la creación de un centro desarrollo infantil

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
SI	217	8681	72%
NO	84	3376	28%
TOTAL	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 10 Aceptación de la creación de un centro desarrollo infantil



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, la cual determina que el 72% de la muestra afirma que le gustaría que los infantes menores de 4 años y con o sin capacidades especiales asistan a un Centro Desarrollo Integral y a diferencia del 28% que prefiere que los niños/as asistan a un CDBV o permanezcan en el hogar al cuidado de la madre o un familiar (abuelos, tíos, hermanos y otros).

9. Factores considera en un servicio

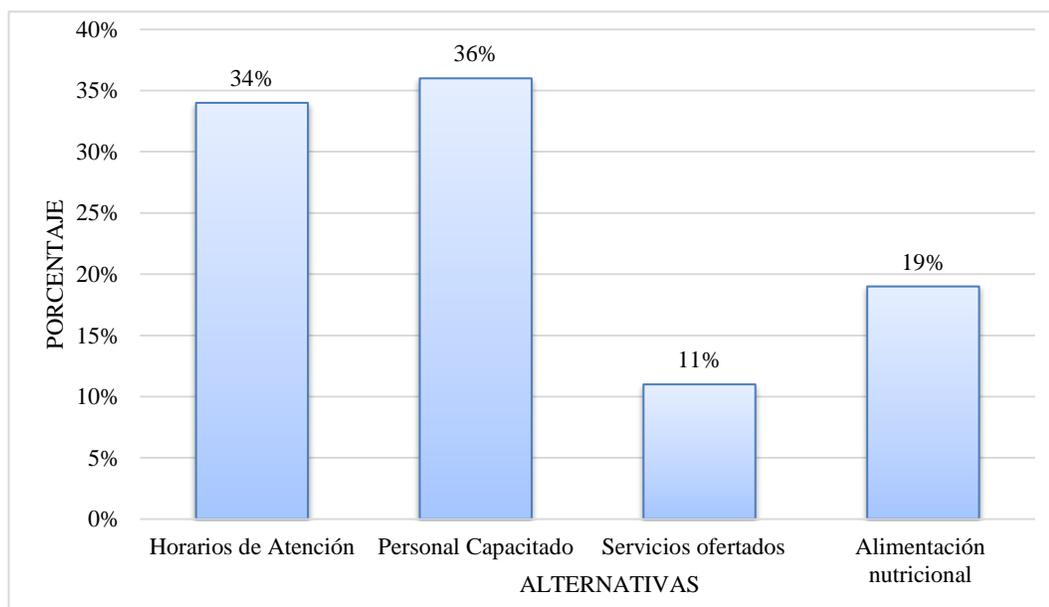
Tabla 13 Factores considerados en un servicio

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
Horarios de Atención	102	4099	34%
Personal Capacitado	108	4341	36%
Servicios ofertados	33	1326	11%
Alimentación nutricional	57	2291	19%
Total	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 11 Factores considerados en un servicio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Acorde a los datos de la encuestas, en la cual se identifica los factores que interviene en la selección de un CDI son el personal capacitado con un 36%; los horarios de atención con un 34%; considerando estos dos últimos factores como principales al momento de seleccionar el Centro. A diferencia de los demás factores como servicios ofertados alcanza el 11% y alimentación nutricional con 19% de aceptación.

10. Servicios demandados

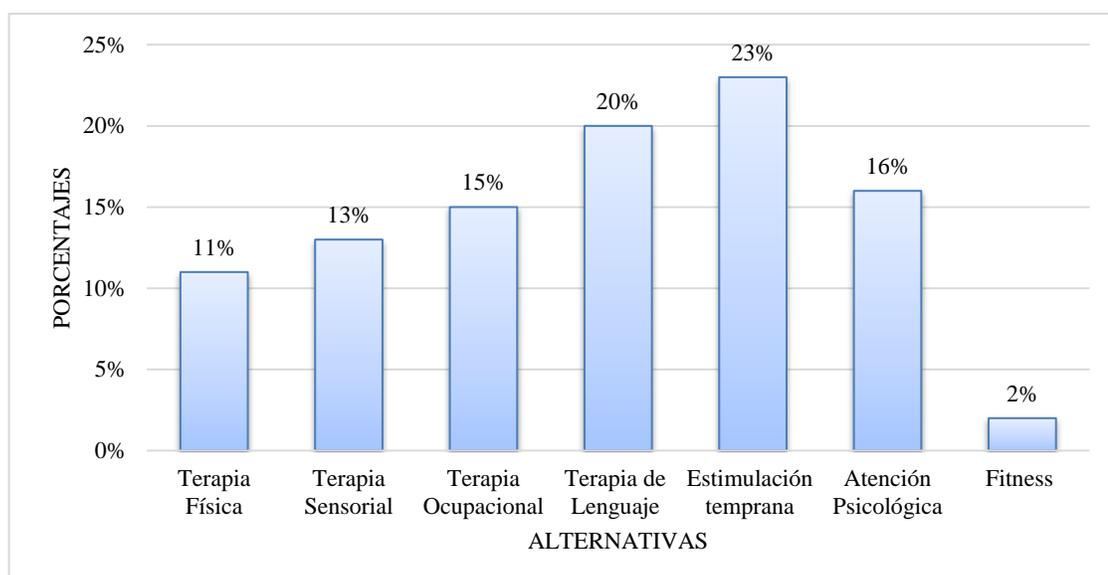
Tabla 14 Servicios demandados

ALTERNATIVA	FRECUENCIA MUESTRA	FRECUENCIA M OB	PORCENTAJE
Terapia Física	33	1326	11%
Terapia Sensorial	39	1567	13%
Terapia Ocupacional	45	1809	15%
Terapia de Lenguaje	60	2411	20%
Estimulación temprana	69	2773	23%
Atención Psicológica	48	1929	16%
Fitness	6	241	2%
TOTAL	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 12 Servicios demandados



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuesta, se identifica la mayor demanda en los servicios de estimulación temprana con un 23% de aceptación; le sigue la terapia de lenguaje con un 20% y la tercera con la atención psicológica con un 16%, concluyendo que estos servicios son de mayor aceptación en la población encuestada, a diferencia de los demás servicios como la terapia ocupacional con el 15%, la terapia sensorial alcanza el 13%, la terapia física con el 11% y fitness con el 2%.

11. Medios de publicidad de servicios

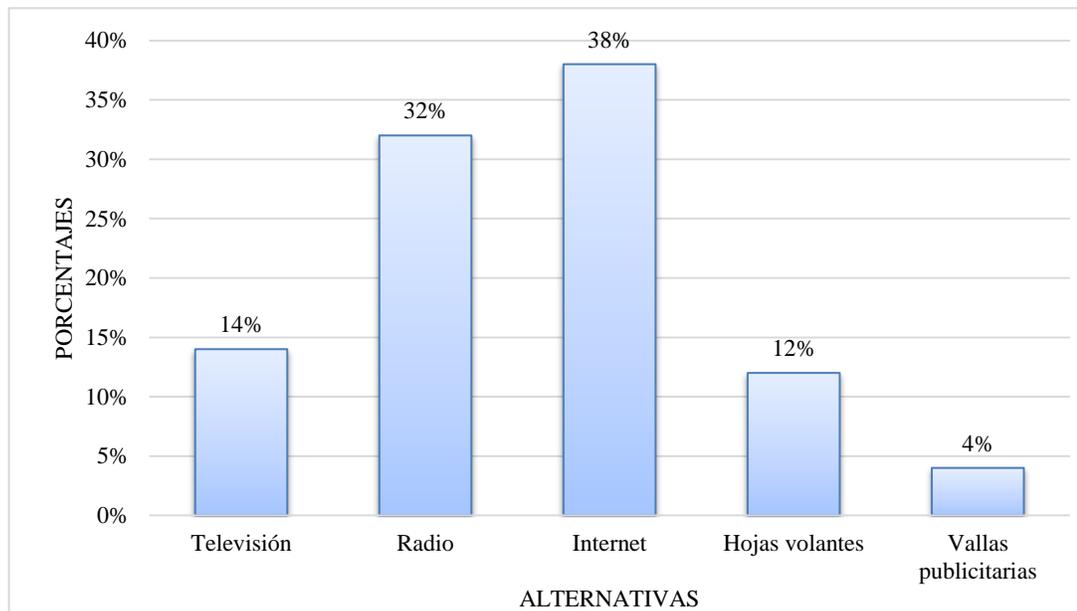
Tabla 15 Medios de publicidad de servicios

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
Televisión	42	1688	14%
Radio	96	3858	32%
Internet	114	4582	38%
Hojas volantes	36	1447	12%
Vallas publicitarias	12	482	4%
TOTAL	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 13 Medios de publicidad de servicios



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Segundo los resultados de la encuestas, en la cual la población encuesta dice que le gustaría ver información del DCI por el internet (redes sociales y pagina web) con el 38%; la publicidad por radio con un 32%; por la televisión con 14%; las hojas volantes con un 12% y la publicidad por vallas con 4%. La población encuestada prefiere ver la publicidad por el internet (Redes sociales y páginas web).

12. Utilización de servicios

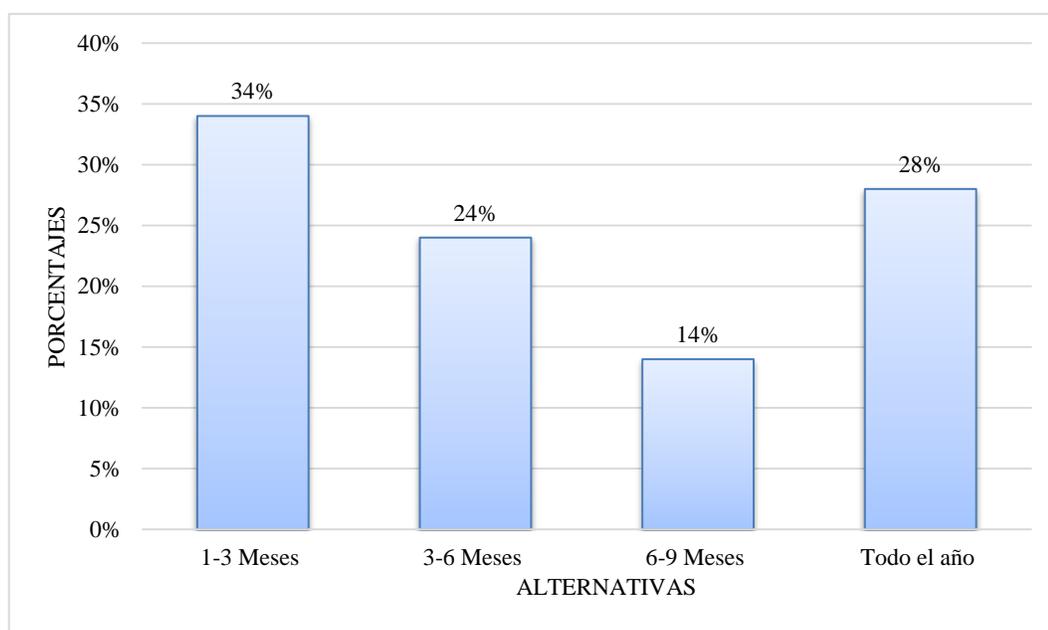
Tabla 16 La frecuencia de utilización de servicios

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
1-3 Meses	102	5619	34%
3-6 Meses	72	2809	24%
6-9 Meses	42	1845	14%
Todo el año	84	1772	28%
Total	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 14 La frecuencia de utilización de servicios



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados, en los cuales se determina la frecuencia de consumo del servicio para los infantes y niños/as con capacidades especiales es de 1 a 3 meses con un 47%; de 3 a 6 meses con el 23%; de 6 a 9 meses con un 14% y todo el año con un 15%; la alternativa con mayor preferencia es de 1 a 3 meses.

13. Preferencia del servicio

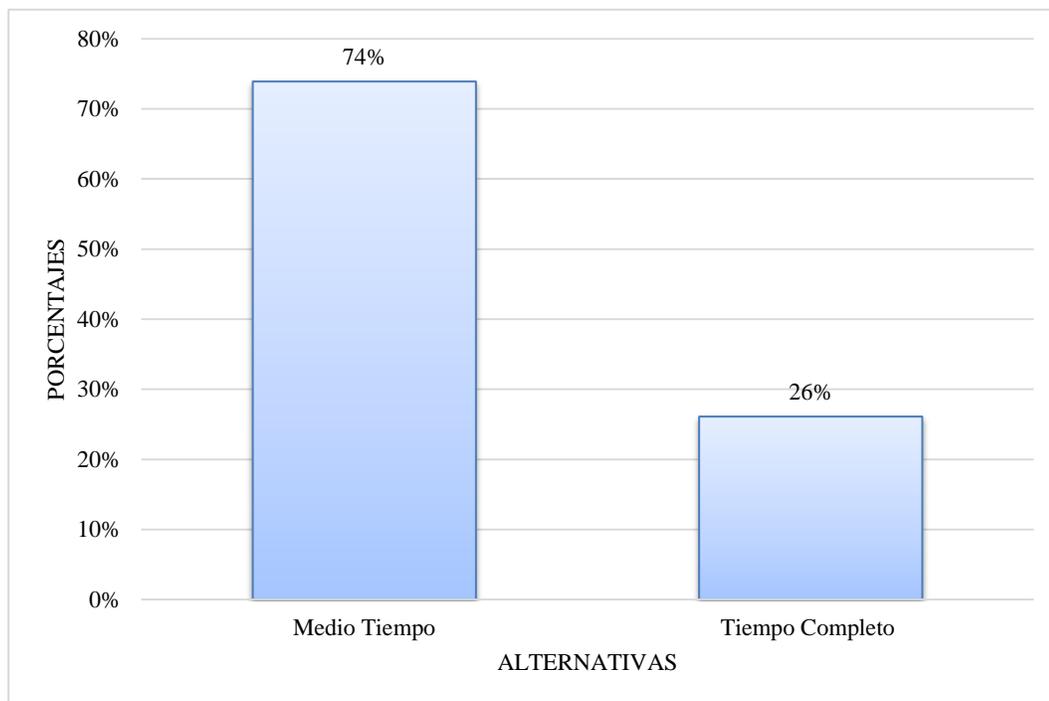
Tabla 17 Preferencia en el tiempo del servicio

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
Medio Tiempo	222	8910	74%
Tiempo Completo	79	3147	26%
TOTAL	301	12057	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 15 Preferencia en el tiempo del servicio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada, en la cual se determina la preferencia de los padres en el servicio de medio tiempo al mes con un 74%, el cual representa 222 personas encuestadas y a diferencia del 26% y que es el equivalente a 79 personas encuestadas que prefiere el servicio del tiempo completo para los hijos por factores de trabajo, escaso apoyo de la familia al cuidado de niños y demás factores.

14. Servicios de ofertados

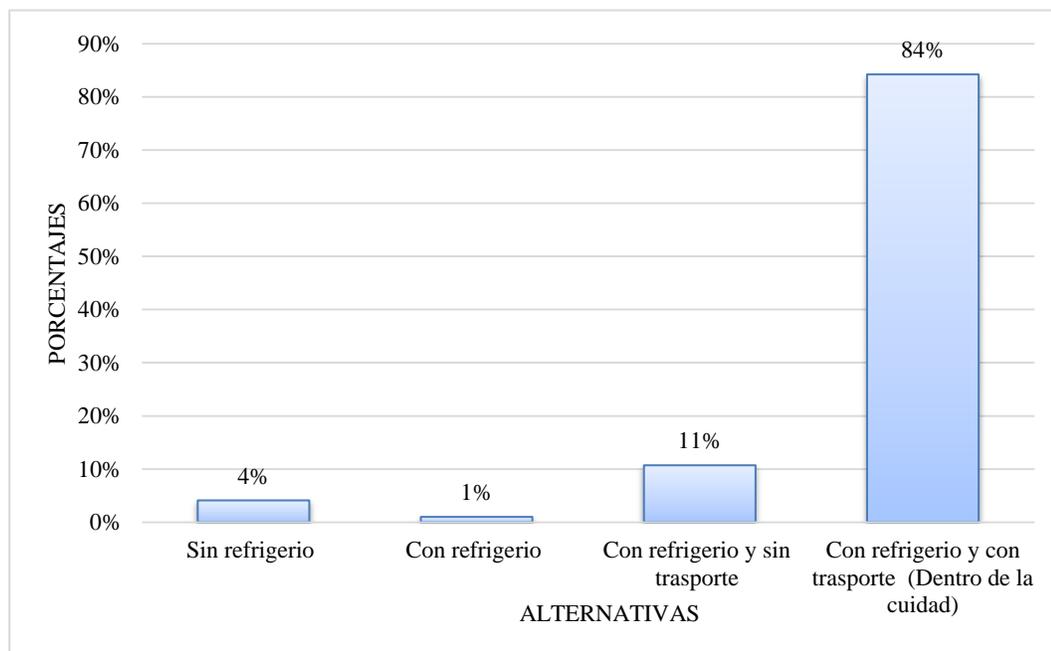
Tabla 18.1 Servicios ofertados a medio tiempo

Medio Tiempo			
Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
Sin refrigerio	9	365	4%
Con refrigerio	2	89	1%
Con refrigerio y sin transporte	24	953	11%
Con refrigerio y con transporte (Dentro de la ciudad)	187	7502	84%
Total	222	8910	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 16.1 Servicios ofertados a medio tiempo



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

En base a los resultados obtenidos de la encuesta, en la cual se determina que la alternativa con mayor aceptación del servicio es la que incluye refrigerio y el transporte (Dentro de la ciudad) con 84%, el siguiente servicio con el refrigerio y sin el transporte 11%, solo el refrigerio con el 1% y último servicio sin refrigerio con 4%.

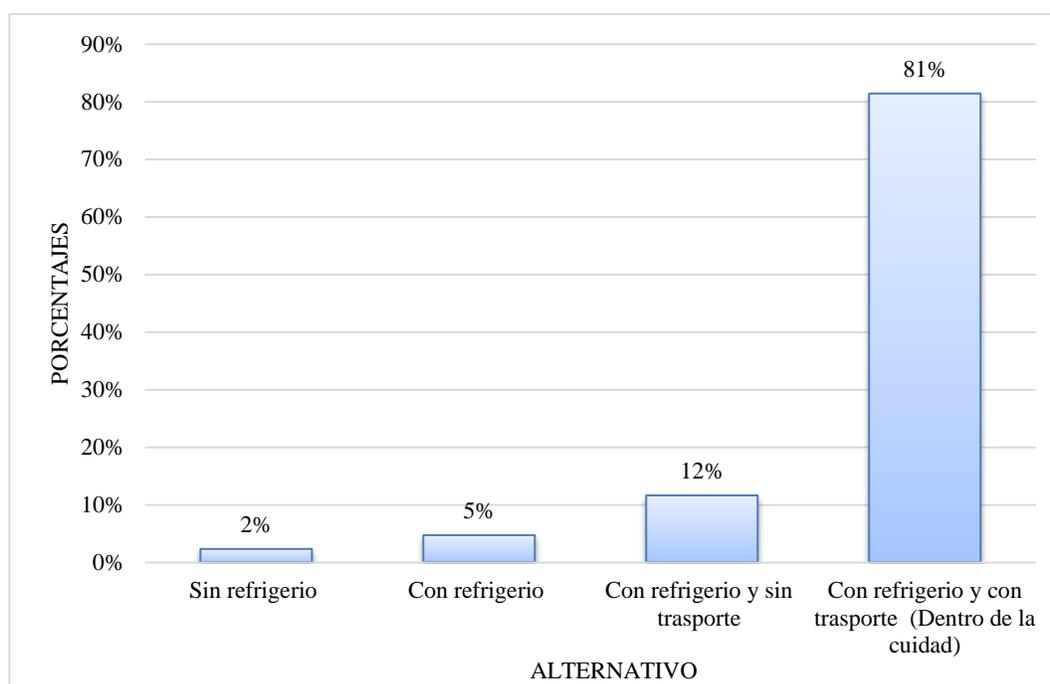
Tabla 18.2 Servicios ofertados a tiempo completo

Tiempo Completo			
Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
Sin refrigerio	2	72	2%
Con refrigerio	4	148	5%
Con refrigerio y sin transporte	9	365	12%
Con refrigerio y con transporte (Dentro de la ciudad)	64	2562	81%
Total	79	3147	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 16.2 Servicios ofertados a tiempo completo



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los datos de la encuesta, en la cual podemos observar que la población que afirma que prefiere los servicios a tiempo completos y con la alternativa de preferencia son los servicios que incluya el refrigerio y el transporte (Dentro de la ciudad) con 81%, la siguiente alternativa es de los servicios con refrigerio y sin transporte con el 12% de aceptación, el servicio con refrigerio 5% y el servicio sin refrigerio del 2%.

15. El precio

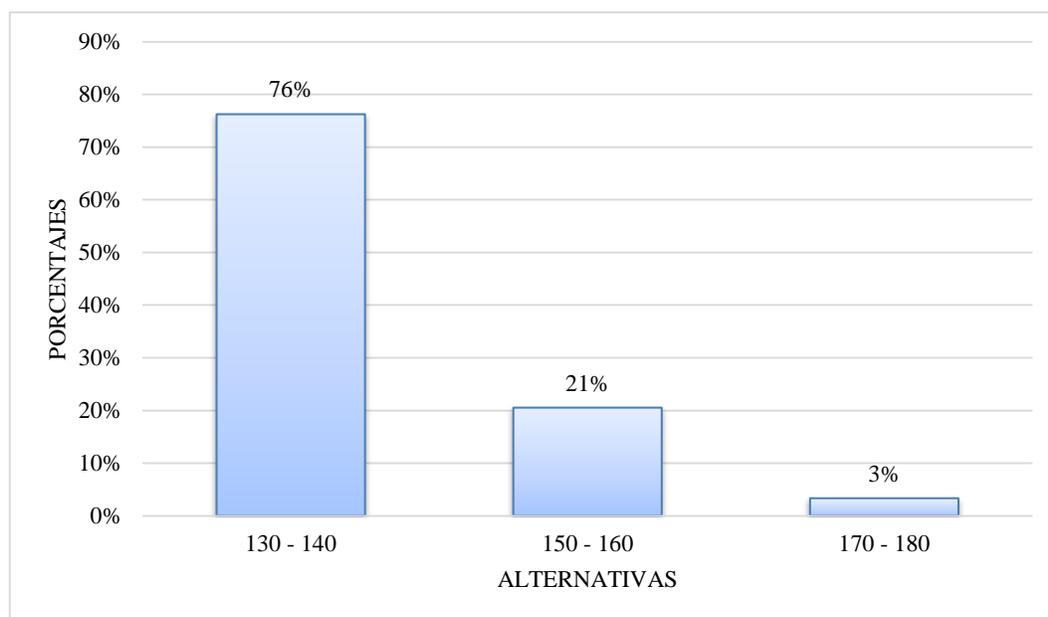
Tabla 19.1 El precio por el servicio de medio tiempo

Medio Tiempo			
Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M O b	Porcentaje
\$130 - \$140	169	6789	76%
\$150 - \$160	46	1827	21%
\$170 - \$180	7	294	3%
Total	222	8910	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 17.1 El precio por el servicio de medio tiempo



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El valor dispuesto a pagar por los servicios prestados a medio tiempo por la población encuestada es de \$ 130 a \$140 con un 76% de aceptación, el sigue valor entre \$150 a \$160 con el 21% y la última alternativa entre valores de \$170-\$180 dólares con el 3%. Podemos decir que la preferencia de precio es 130 a 140 dólares alcanzando el 76% de preferencia y la cual es equivalente a 169 personas encuestadas.

Tabla 19.2 El precio por los servicios de tiempo completo

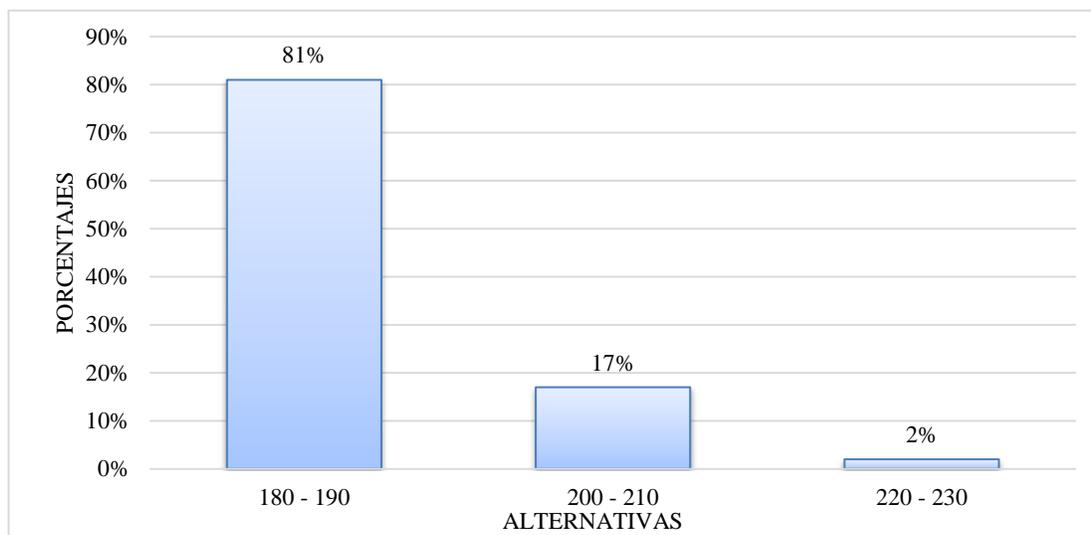
Tiempo Completo	
------------------------	--

Alternativa	Frecuencia Muestra	Frecuencia M. O b	Porcentaje
\$180 - \$190	63,99	2548	81%
\$200 - \$210	13,43	535	17%
\$220 - \$230	1,58	63	2%
Total	79	3147	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 17.2 El precio por los servicios de tiempo completo



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Desde los resultados de las cuentas, se determinó que la preferencia de precios por los encuestados es de 180 a 190 dólares por los cuidados de tiempo completo y le sigue con 17% de un valor entre 200 a 210 valores por el servicio y el último servicio es de 220 a 230 valores.

3.2. Estudio de la demanda

La demanda es la cantidad y la calidad de productos o servicios demandados por personas, familias, empresas, instituciones o llamados consumidores en general, los cuales están dispuestos a pagar en diferentes precios por su compra o consumo individual o grupal, en un tiempo determinado. (Córdoba, 2016).

Andrade menciona que “La demanda son los requerimientos del mercado con respecto a un bien o un servicio; y como, los productos que generará el proyecto se insertan en este mercado” (Andrade, 2016, pág. 64).

El estudio de la demanda es las cantidad y la calidad de bien o servicio que son demandados por personas, instituciones, empresas públicas y privadas están dispuesto a comprar o consumir por un determinado precio y en un tiempo determinado.

3.1.2 Cálculo de la demanda en personas

Para efectos de cálculos de la demanda, se toma como referencia la pregunta N° 6 del cuestionario, en la cual se determina el consumo de servicios del Centro “Montessori” con un consumo del 72%.

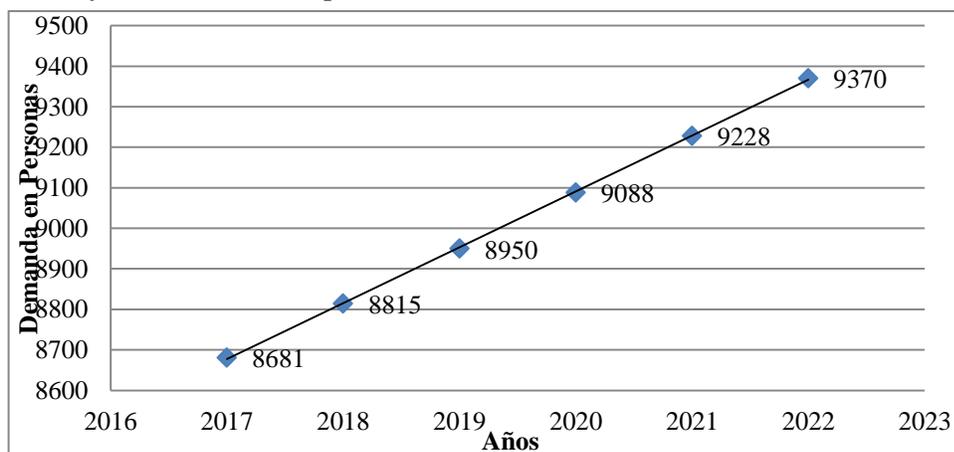
Tabla 20 Proyección demanda en personas

Año	Demanda en Personas	TCP
2017	8681	1,54%
2018	8815	134
2019	8950	136
2020	9088	138
2021	9228	140
2022	9370	142

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 18 Proyección demanda en personas



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis

Realizado los cálculos respectivos para la determinación de la demanda en personas del proyecto, tomando en cuenta la vida del proyectado que es de 5 años y TCP de 1,54% será para el 2017 con 8.681 personas y finalizando para 2022 con 9.370 personas y quiénes son los potenciales consumidores de los servicios.

3.2.2 Cálculo de la demanda en servicio

El análisis de la frecuencia del consumo en el servicio del centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” para menores de 4 años y niños/as con capacidades especiales, se toma los resultados de la frecuencia de consumo en el servicio de la pregunta 12.

Tabla 21 Demanda en servicio

Demanda	Cantidad	Porcentaje	Población	Cantidad promedio	Cantidad de compra
8681	1-3 Meses	34%	2952	2	5903
	3-6 Meses	24%	2083	5	9375
	6-9 Meses	14%	1215	8	9115
	Todo el año	28%	2431	11	25522
Total		100%			49916

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

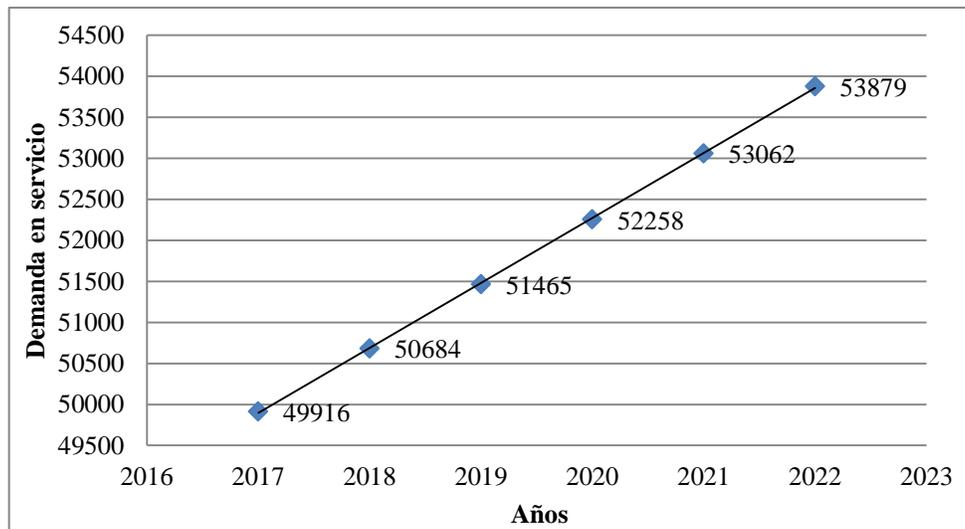
Tabla 22 Proyección demanda en servicios

Año	Demanda en Servicio	TCP
2017	49916	1,54%
2018	50684	769
2019	51465	781
2020	52258	793
2021	53062	805
2022	53879	817

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 19 Demanda en servicio



Fuente: Cuesto

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas, se determinó la demanda en servicio del 49.916 para el 2017; tomando TCP del 1,54% y una proyección de 5 años, será una demanda en servicio del 53.879 para el 2022.

3.3. Estudio de la oferta

La oferta es “la cantidad de un artículo que se ofrece a la venta a un precio y en un periodo determinados” (Vizcarra , 2014).

La oferta es cantidad de bienes, productos o servicios que la empresa puede producir, en base a su capacidad de producción, pueda vender a un determinado segmento de mercado, en un tiempo establecido y satisfaciendo las necesidades o deseos de los consumidores, quienes están dispuestos a pagar un determinado valor por bien o servicio.

3.3.1 Cálculo de la oferta en personas

Para determinar la oferta en personas, se toma en cuenta la pregunta N° 6 de la encuesta, en la cual se determina si el padre de familia está dispuesto a que su niño/a asista al

Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” y como resultado el 28% de la población encuestada menciona que no le gustaría envía a sus niños a un CDI.

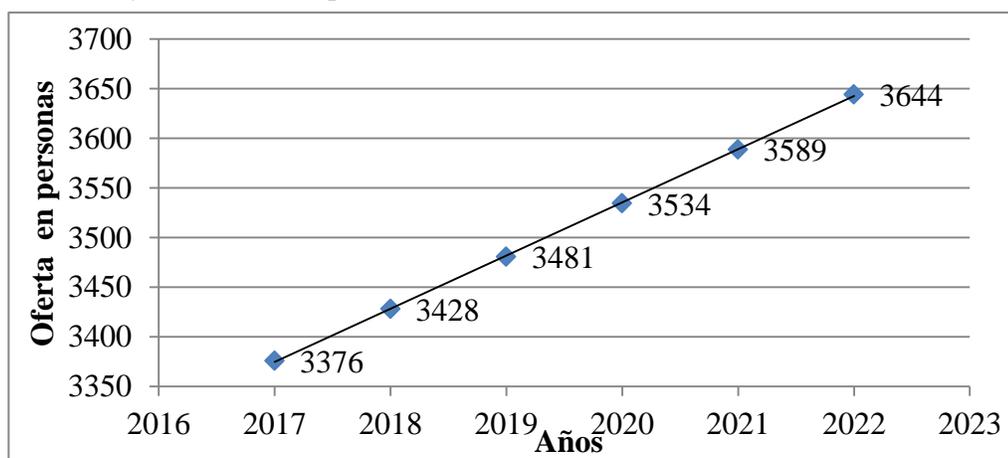
Tabla 23 Proyección oferta en personas

Año	Oferta en Personas	TCP
2017	3376	1,54%
2018	3428	52
2019	3481	53
2020	3534	54
2021	3589	54
2022	3644	55

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 20 Proyección oferta en personas



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e interpretación

De acuerdo a los datos de la encuesta, se determina la oferta que es 3.376 personas para el 2017, quienes no enviarían a su niño/a un CDI, las causas son el desconocimiento de los beneficios de las terapias en los niños, los costos y los servicios prestados por CIBV; para la proyección de la oferta en personas se tomó en cuenta la TCP del 1,54%, los 5 años de vida del proyecto, para el 2022 y alcanzado la cantidad de 3.644 personas.

3.3.2 Oferta en servicio

Para determinar la oferta en servicios se toma la oferta en personas del año 2017 de 3.376 personas y multiplicado por las frecuencias de consumo del servicio, mismo que podremos encontrar en la pregunta N° 12 y multiplicado.

Tabla 24 Oferta en servicios

Oferta	Cantidad	Porcentaje	Población	Cantidad promedio	Cantidad de compra
3376	1-3 Meses	34%	1148	2	2296
	3-6 Meses	24%	810	5	3646
	6-9 Meses	14%	473	8	3545
	Todo el año	28%	945	11	9925
Total		100%			19412

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

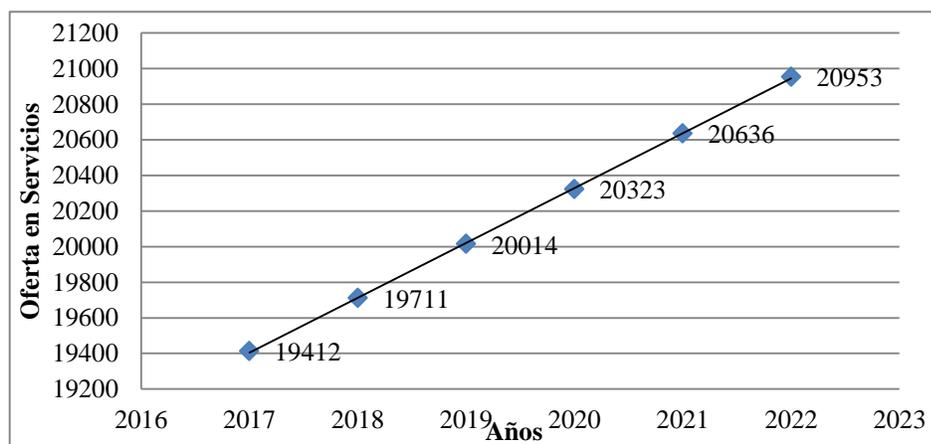
Tabla 25 Proyección de la oferta en servicio

Año	Oferta en Servicio	TCP
2017	19412	1,54%
2018	19711	299
2019	20014	304
2020	20323	308
2021	20636	313
2022	20953	318

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 21 Oferta en servicios



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los resultados la oferta en servicios es 19.412 para el año 2017, su proyección será por la TCP del 1,54% y se determina que para el año 2022 la oferta en servicios es de 20.953 veces del consumo del servicio.

3.4. Mercado potencial para el proyecto

Según Yaye menciona que “la demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, ningún producto podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo (Yaye, 2012).

La demanda potencial insatisfecha (DPI) es la cantidad máxima de un bien o servicio, está destinado para un segmento de mercado del presente y el futuro; mismo servicio que no podrá ser sustituido por uno similar en la actualidad.

Demanda Potencial Insatisfecha

$$DPI = Demanda en servicios - Oferta en servicios$$

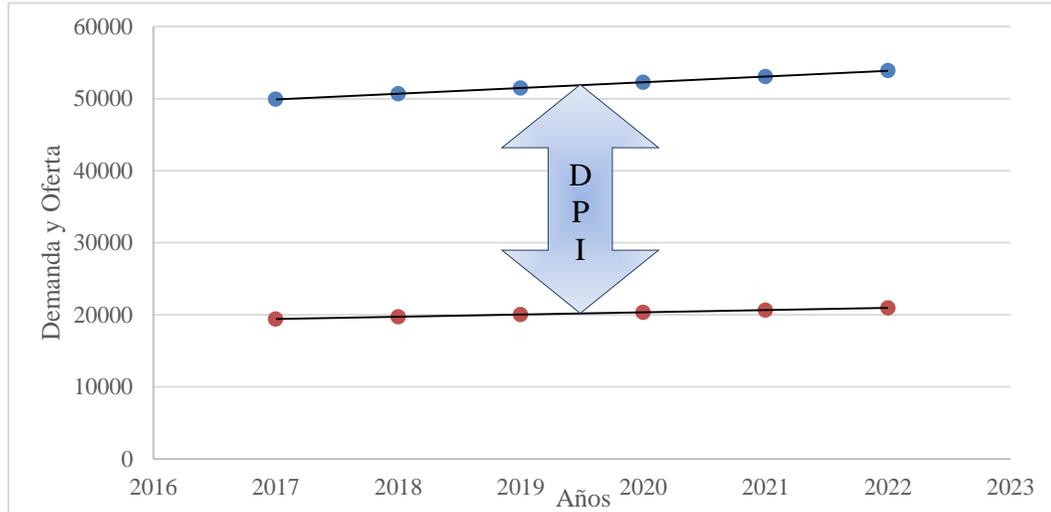
Tabla 26 Mercado potencial Insatisfecha

Años	Demanda en servicio	Oferta en servicios	DPI
2017	49916	19412	30504
2018	50684	19711	30974
2019	51465	20014	31450
2020	52258	20323	31935
2021	53062	20636	32427
2022	53879	20953	32926

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 22 Demanda Potencial Insatisfecha



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación:

Aplicada la fórmula de la DPI, tomando los datos como la demanda en servicios para el año 2017 de 49.916 y de la oferta de 19.412, se determina que para el 2017 es 30.504 potenciales consumidores de servicio que ofertara el centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” y para el año 2022 alcanza 32.926 siendo el mercado potencial futuro del cantón Ambato.

3.5. Precios

El precio es la “cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio” (Kotler & Gary, 2012).

El precio es parte de los elementos del marketing, incluso el precio es flexible porque se puede modificar el valor al momento, lo cual influye su participación el segmento de mercado que oferta el bien o servicio y la rentabilidad de la empresa. (Gonzáles, López, & Otero, 2014).

El precio es la cantidad de dinero, valor monetario o la suma de valores que los consumidores (empresas públicas y privadas, organizaciones o personas o grupo de personas) que dan a cambio del bien o servicio. Además el precio es un factor que influye en los compradores al momento de tomar una decisión de compra del bien o servicio que desea comprar y así satisfacer las necesidades.

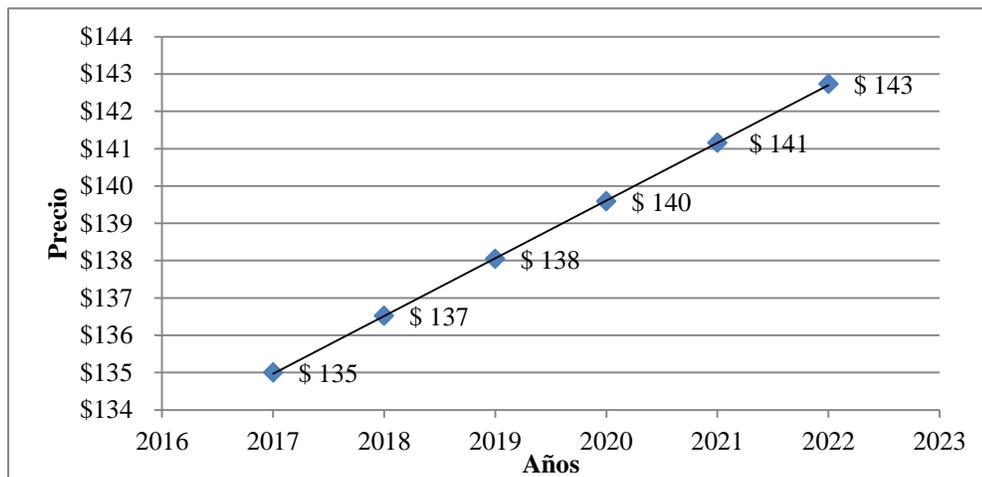
Tabla 27 Precios a Medio Tiempo

Año	Precio	Inflación Acumulada
2017	\$ 135	1,12%
2018	\$ 137	\$ 1,51
2019	\$ 138	\$ 1,53
2020	\$ 140	\$ 1,55
2021	\$ 141	\$ 1,56
2022	\$ 143	\$ 1,58

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 23 Precio a medio Tiempo



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados de las encuestas, se determinó que el 74% de la población encuestada prefieren los servicios de medio tiempo de un Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” para niños de 0 a 4 años y niños con discapacidad, la preferencia en el precio es la alternativa de 130\$ a 140\$ por servicios de medio tiempo

al mes, para el año 2017 se determine en 135 dólares, para la proyección es necesario el dato de la inflación acumulada del 1,12% y se determina para el año 2022 la cifra de 143\$ dólares por los servicio del Centro.

3.6. Canales de comercialización

Los canales de comercialización son el medio, la ruta o camino, por el cual se lleva un bien, producto o servicio que oferta un productor (empresa u organización, grupo de personas y etc.); A un cliente o consumidor final para un determinado segmento de mercado. También es el circuito o sistema, por el cual los productores o fabricantes ofertan sus bienes o servicios a sus consumidores finales.

3.7. Canales de Distribución

Canal de distribución o canal de marketing es el conjunto de organizaciones que forma una estructura interdependientes que tiene la participación en el proceso de un bien, producto o servicio a disposición un cliente (empresas, instituciones, organizaciones y personas), en un determinado segmento de mercado.

Kotler & Gary (2012) mencionan que el canal de marketing (o canal de distribución) “conjunto de organizaciones interdependientes que participan en el proceso de hacer que un producto o servicio esté a disposición del consumidor o usuario de negocio”(p. 341). Münch, Sandoval, Torres, & Ricalde (2012) afirman “ los canales de distribución son las rutas del producto desde su origen hasta el final”(p. 200).

Criterios que se debe tener en cuenta para elegir el canal de distribución mas optimo para un producto o servicio.

- Determinar la dimensión vertical es número de intermediarios desde el origen hasta el consumidor final del bien o producto.
- Intensidad del cubrimiento de la distribución es número establecimientos minoritarios e intermediarios que colaboran en la distribución.
- Manejar alternativas es tener canales adicionales de distribución.

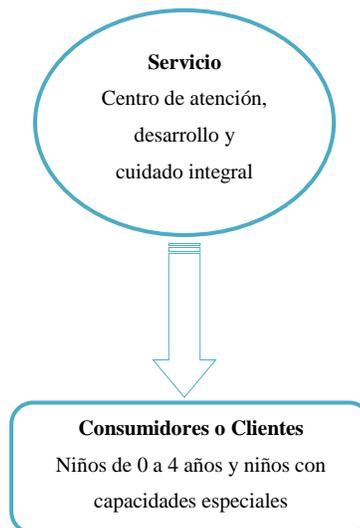
Gráfico 24 Estructura de los canales de distribución



Fuente: <http://canalesdedistribuco.blogspot.com/>
Elaborado por: Verónica Toapanta

El centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades diferentes del cantón Ambato utiliza el canal directo o circuito corto de comercialización, este canal es frecuentemente utilizado por las empresas de servicios y también por las empresas pequeñas y medianas, el productor o servicios posee una ruta o circuito corto y rápido hasta el consumidor, los intermediarios (mayorista o minoristas) están fuera de este ruta, es decir el consumidor viene al centro para consumir el servicio de atención y cuidado integral.

Gráfico 25 Canal Directo



Fuente: Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

3.8. Estrategias de comercialización

Empresas u organizaciones aplican estrategias de comercialización una de las herramientas utilizadas es el marketing empresarial o marketing industrial consiste en vender productos o servicios a un clientes o consumidores como pueden ser empresas públicas o privadas, organizaciones y personas que tiene semejantes características.

MEZCLA DE MARKETING PARA LOS SERVICIOS

Las empresas de servicios implican un acto de esfuerzos humanos y procesos mecánicos y mismos que son consumidos por personas u objetos; las características de los servicios son:

- **Intangibles:** no es posible verlo, tocarlo, olerlo, escucharlos y saboréalo.
- **Inseparabilidad:** son servicios consumidos al instante.
- **Heterogeneidad:** son pocos estandarizados y unificados a diferencias de los bienes y sus consumidores saben de la calidad de servicio que recibe.
- **Carácter perecedero:** los servicios no se pueden guardar o almacenar.

Estrategias para los productores (servicios)

Las empresas y organizaciones dedicadas a la actividad de prestación de servicio son intangible y el mismos que están compuestos por una serie de procesos interrelacionados.

La oferta de un servicio general o central es el conjunto de actividades, considerando un beneficio básico que compra el consumidor, adicional las empresas ofertan servicios complementarios que perfecciona al servicio general o central; debemos tomar en cuenta que la mayoría de las empresas o negocios ofrece más de un servicios a sus potenciales clientes, representando una oportunidad de progresos o retroceso en la empresa. El éxito de cada una de las líneas de servicios dependerá de las diferentes necesidades económicas (Lamb, Hair, & McDaniel, 2014).

Tabla 28 Estrategias de comercialización de servicio

Estrategia	Táctica
Introducción de nuevos líneas de servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de páginas Web y redes sociales como Facebook, Whatsapp, YouTube, Instagram y etc. • Creación catálogos físicos y digitales. • Para la oferta de los servicios del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral
Implementar valor agregado a los servicios ofertados	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer de nuevos métodos y técnicas en procesos de ofertar y recibir el servicio.
Elaboración de nuevos paquetes de servicios para los niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar nuevos servicios de terapias para fomentar el desarrollo y progresos de los consumidores.

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Verónica Toapanta

Estrategia para la plaza (distribución)

Las empresas dedicadas a la prestación de servicios sus estrategias de distribución debe estar dirigidas a la comodidad y el confort del cliente, el número de establecimiento, los servicios y la localización de la empresa. Lamb, Hair, & McDaniel (2014) dice que “Dada la esencia intangible de los servicios, muchas empresas de servicios tiene que utilizar una distribución directa o las franquicias”.(p. 201). Una nueva forma de distribución directa es el internet, lo cual provoca una disminución en los costos de distribución por las ventas de sus servicios en línea.

Tabla 29 Estrategia para la plaza

Estrategia	Táctica
La ubicación estratégica del Centro de atención y desarrollo y cuidado Integral en el canton Ambato.	<ul style="list-style-type: none"> • Accesibilidad de llegar al centro por existencia de transporte urbano que esta ubicada el centro. • Servicios de transporte puerta a puerta por parte del centro

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Verónica Toapanta

Estrategias para la promoción

Las empresas dedicadas a la prestación de servicios afrontan serios problemas para la promoción y posicionamiento del servicio en segmento de mercado por es un intangible a diferencia de las empresas productoras de bienes.

Estrategias de promoción de servicios:

- **Subrayar las pistas tangibles:** es el símbolo concreto del servicio ofertado
- **Utilización fuentes de información personal:** es la persona que conocen los clientes o consumidores a través de una comunicación positiva (de boca a boca) y publicidad con los clientes reales.
- **Crear una imagen solida de la organización:** la presentación de los colaboradores, el buen estado de las instalaciones y la estructura de la empresa y los adecuados materiales tanto directos e indirectos asociados al servicio.
- **Tener la comunicación después de la compra:** es actividad de seguimiento que como las llamadas telefónicas, encuestas y demás seguimientos, cada uno de los criterios emitidos por los clientes es fundamental para reformulación de las estrategias de promoción y el cliente sepa que su opinión es importante para la empresa.

Tabla 30 Estrategias para la promoción

Estrategias	Táctica
Elaborar paquetes de servicios por temporada	<ul style="list-style-type: none">• Realizar convenios con establecimientos para la oferta de servicios de terapias generales, complementarias y servicios adicionales
Compartir sobre los beneficios de cada uno de los servicios ofertados	<ul style="list-style-type: none">• Elaboración trípticos, publicidad en radio, presa y tv y publicidad en redes sociales con información general y los beneficios de cada uno de los servicios
Publicidad de los servicios ofertados por las empresa	<ul style="list-style-type: none">• Mantener actualizada las redes sociales de la empresa sobre los servicios, promociones y descuentos que oferte.
Promociones	<ul style="list-style-type: none">• Establecer categorías de servicios incluyendo servicios adiciones, descuentos y facilidades de pago.

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Verónica Toapanta

Estrategias de precios

Para la determinación del precio, las empresas de servicios se presentan dos desafíos, el primer desafío es la determinar del precio por el consumo de un servicio y el segundo desafío involucra a varias líneas de servicio o llamados paquete y se determina un valor por el paquete de servicio. Las empresas de servicios debe establecer objetivos de precios como:

- **Los precios orientados utilización:** maximizar los ingresos superando todos costos de producción del servicio.
- **Los precios orientados a las operaciones:** ajustar las ofertas y demandas a través de la modificación de precios de los servicios.
- **Los precios orientados a la clientela:** al máximo de la frecuencia de consumo de nuestros servicios.

Tabla 31 Estrategias de precio

Estrategias	Tácticas
Establecer paquetes de servicios por temporada	<ul style="list-style-type: none">• Establecer descuentos del 5% por la cantidad de consumo del servicio.• Descuento del 10% por el consumo de determinados paquetes de servicios
Establecer servicios por fechas de celebración y feriados	<ul style="list-style-type: none">• Brindar servicios de transporte en lugar que se encuentre.• El acceso a servicios adicionales sin costo

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Verónica Toapanta

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del emprendimiento.

4.1.1 Factores determinantes del tamaño.

Los factores que determina el tamaño de la empresa es la demanda, la capacidad instalada de producción, los proveedores, calidad de productos, insumos y etc.; mismo que influyen en la determinación del tamaño óptimo de la empresa.

El CDI “Montessori” se determina el tamaño del Centro, para lo cual, se analiza la demanda, misma que deber ser superior al tamaño de capacidad instalada, es decir que los servicios ofertados por el Centro cubrirán una determinada cantidad de la demanda global.

a) Tamaño y materias primas

El tamaño es la cantidad de materiales o insumos que son necesarios para la producción del bien o servicios, mismo que debe cumplir varios criterios:

- Calidad y durabilidad
- Capacidad de abastecimiento.
- Eficiencia en los materiales o insumos

La vida útil de los materiales o insumos depende de cada uno, en algunos casos son inferiores o superiores a la duración del proyecto, es recomendable tener una lista de proveedores para los materiales, productos e insumos y etc.

b) Tamaño y financiación

Es la cantidad total de recursos financiero necesario para la ejecución del proyecto, el financiamiento inicial de un proyecto está dividido en tres partes principales como:

- Financiamiento Propio
- Préstamos a instrucciones financieras

- Financiamiento de terceras personas

El financiamiento apoya en la producción del servicio; también se incluye los gastos por la adecuación de las instalaciones, pago de servicios, los salarios de los colaboradores y etc.

c) Tamaño y tecnología

Los recursos tecnológicos es la cantidad optima de hardware y software para el proyecto, mismo que se empleados para producción del servicio, publicidad y promoción de los servicios.

El proceso de producción de algunos servicios se utiliza maquinarias y equipos para la atención de los infantes y niños/as con capacidades especiales. La constante capacitación y actualización de las nuevas versiones del hardware y software, la cual es fundamental para el desarrollo y posicionamiento de la empresa en el mercado.

4.1.2 Tamaño óptimo

Linares, Gajardo, y Horta (2013) afirma “El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata”.

El tamaño óptimo es determinado por la capacidad instalada de producción del servicio, esto es calculado por la demanda potencial insatisfecha (DPI). La demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que en futuro serán comprados o consumidos por la población; y los servicios no podrá ser sustituido, si continua con las mismas condiciones iniciales.

Cálculo:

La determinación de la demanda potencial insatisfecha real (DPIR) es la demanda potencial insatisfecha multiplicado por la estimación.

Demanda Potencial Insatisfecha Real (DPIR)

$$DPIR = DPI * Estimación$$

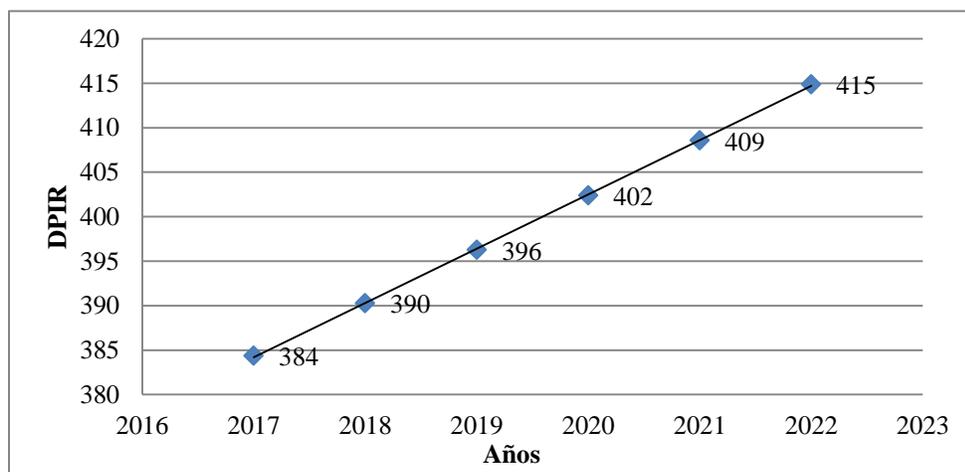
Tabla 32 Demanda potencial insatisfecha real

Año	DPI	Estimación	DPI Real	Producción Diaria
2017	30504	1,26%	$(30504 * 1,26\%) = 384$	$(384/12) = 32$
2018	30974	1,26%	$(30974 * 1,26\%) = 390$	$(390/12) = 33$
2019	31450	1,26%	$(31450 * 1,26\%) = 396$	$(396/12) = 33$
2020	31935	1,26%	$(31935 * 1,26\%) = 402$	$(402/12) = 34$
2021	32427	1,26%	$(32427 * 1,26\%) = 409$	$(409/12) = 34$
2022	32926	1,26%	$(32926 * 1,26\%) = 415$	$(415/12) = 35$

Fuente: Investigación

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 26 Demanda potencial insatisfecha real



Fuente: Investigación

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación:

El tamaño óptimo de la producción de los servicios para el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori”, para el año 2017 es 384 paquetes de servicio, su proyección para el 2023 es de 415 paquetes de servicio anuales; el valor obtenido se procede a la división por meses del años (12 meses), obteniendo la cantidad de 32 paquetes de servicio, y la misma cantidad será producción diaria del servicio.

4.2. Localización

La localización es factor que influyen en la empresa, puede afectar a los ingresos en ventas, los gastos fijos y variables y accesibilidad para el consumo del servicio; una vez seleccionado el lugar de funcionamiento de la empresa, los gastos quedan establecidos definitivamente; para las empresas de servicios es fundamental de maximizar la rentabilidad. (Huertas & Domínguez, 2015).

Utilizando el método de localización como es la matriz de pesos de puntos, la cual analiza y evalúa cada uno de los criterios de los lugares preseleccionados y así determinar el lugar idóneo para el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori”.

Los lugares preseleccionados para el proyecto son:

- El centro de la ciudad de Ambato.
- Sector de Ficoa
- Sector de Huachi Chico

Las escalas de valoración por puntos sus valores son:

ALTO	MEDIO	BAJO
3 puntos	2 puntos	1 punto

Tabla 33 Localización óptima

Factores Relevantes	Peso Ponderado	Centro de la ciudad		Sector Ficoa		Sector Huachi Chico	
1. Demanda de clientes	15	2	30	3	45	2	30
2. Permisos Legales de Funcionamiento	12	3	36	3	36	3	36
3. Servicios Básicos	10	3	30	3	30	2	20
4. Infraestructura del local	8	2	16	3	24	2	16
5. Precio del arriendos	11	3	33	3	33	2	22
6. Seguridad de Lugar	12	3	36	2	24	2	24
7. Accesibilidad	9	3	27	3	27	3	27
8. Disponibilidad de Materia Prima	8	3	24	3	24	2	16
9. Cercanía a hospitales y bomberos	10	3	30	3	30	2	20
10. Acogida de la Sociedad	5	2	10	3	15	3	15
TOTAL	100		272		288		226

Fuente: Investigación

Elaborado por: Verónica Toapanta

Interpretación y análisis

La localización óptima para el CDI “Montessori” para infantes y niños con capacidades diferentes es el Sector Ficoa, la cual es una zona que cuenta con servicios básicos, carreteras de óptimas condiciones, disponibilidad de compra de materia prima o insumos, posibilidades de arrendamiento, el acogimiento del emprendimiento por el sector y etc.

4.2.1 Macro localización

La macro localización para el proyecto de emprendimientos se define el lugar donde va prestar sus servicios, mismo que deber tener: servicios básicos, facilidad en accesibilidad, la seguridad del lugar y acogimiento de la población en donde va funcionar.

País: Ecuador

Región: Sierra

Zona: 3

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Gráfico 27 Macro localización



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps>

Elaborado por: Verónica Toapanta

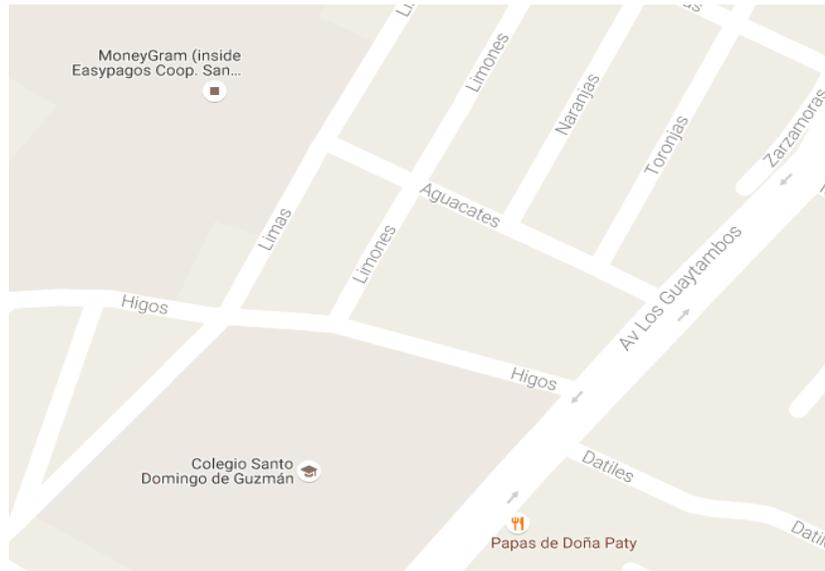
4.2.2 Micro localización

Cantón: Ambato

Sector: Ficoa

Calles: Higos y Limones

Gráfico 28 Micro localización



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps>

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación:

El proyecto de emprendimiento como es el centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” tiene macro localización es en el país del Ecuador, región Sierra, la zona 3, en la provincia del Tungurahua, en el cantón Ambato y para la micro localización es en la ciudad de Ambato, sector Ficoa y las calles Higos y Limos, esta ubicación es por el acceso al lugar y sus servicios básicos.

4.3. Ingeniería de Proyecto

La ingeniería del proyecto es la etapa donde se define todos los recursos que son necesarios para la producción los servicios o bienes. La descripción de los procesos, la adquisición de maquinaria, equipos de sonido, equipos de cómputo y los sistemas operativos, la compra de insumos para la producción de bienes o servicios, se establece las áreas de trabajo y los procesos de producción alcanzando una distribución óptima (Bucero , 2013).

También se determina los costos y gastos como son:

- Maquinarias
- Equipos de computo
- Insumos
- Lugar de funcionamiento
- Suministros de Oficina
- Recursos económicos
- Recursos Humanos
- Adecuaciones complementarias
- Dispositivos de protección y seguridad

a. Servicio – proceso

El centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades diferentes presta sus servicios en terapias generales y específicas con la aplicación del método Montessori es una nueva técnica de enseñanza y aprendizaje para la población infantil.

A continuación se describe el proceso de admisión al Centro de atención, desarrollo y cuidado integral Montessori:

1. Atención a los padres de familia o representante legal
2. Oferta de los servicios
 - Terapias Generales
 - Terapias Ocupacionales
 - Estimulación Temprana
 - Psicología
 - Cuidado Integral
 - Alimentación Nutricional
 - Transporte
3. Evaluación del niño/ a o niño/a con capacidades especiales
4. Determinar los servicios para el niño
5. Apertura de Ficha de datos del niños y padre familia o representante
6. Emisión y cobro por los servicios
7. Archivación de la documentación

A continuación se describe las actividades diarias del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral Montessori:

1. Acogidas de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes
2. Traslado de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes a las aéreas
3. Distribución de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes según la edad y grado discapacidad para el desarrollo de actividades.
4. Actividades en grupo para la integración de los niños
5. Ejecución de talleres y dinámicas
6. Higiene y limpieza antes de alimentación
7. Lunch
8. Descanso de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes
9. Traslado a los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes a los juegos recreacionales y estimulación
10. Desarrollo de actividades programas en las respectivas áreas
11. Higiene y limpieza de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes.
12. Salida de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes a sus hogares.

Tabla 34 Proceso de admisión

Nº	Actividad	Descripción	Tiempo (Minutos)	Recursos Intervención
1	Atención	Recibimiento del padres de familia o representante legal	10	RH
2	Oferta de los servicios	Presentación de los diferentes servicios que oferta el centro.	30	RH, Afiches y Áreas de Trabajo
3	Evaluación	El niño/ a o niño/a con capacidades especiales es evaluado por los diferentes profesionales.	60	RH y Hojas evaluación
4	Determinar los servicios	De acuerdo a los resultados de la evaluación se determina las terapias que debe aplicarse	20	RH
5	Ficha	Apertura de Ficha de datos del niños y padre familia o representante	10	RH y documentos
6	Cobro	Emisión y cobro por los servicios	10	RH y Recursos Económico
7	Archivación	Archivación de la documentación	5	Documentos y personas

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 35 Actividades diarias del Centro

N°	Actividad	Descripción	Tiempo (Min)	Recursos Intervención
1	Recibimiento	Acogidas de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes.	30	RH
2	Traslado a las áreas de trabajo	Traslado de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes a las aéreas	10	RH
3	Distribución	Distribución de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes según la edad y grado discapacidad para el desarrollo de actividades.	40	RH Materiales didácticos
4	Actividades recreacionales	Actividades en grupo para la integración de los niños	40	RH Juegos Espacio físico
5	Talleres	Ejecución de talleres y dinámicas	40	RH Materiales
6	Acceso	Higiene y limpieza antes de alimentación	20	Personas Suministros de higiene
7	Lunch	Consumo de alimentación para los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes y personal	30	RH en nutrición
8	Espacio de relajación	Descanso de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes	30	RH Espacio físico
9	Actividades	Desarrollo de actividades programas en las respectivas áreas	30	RH, Materiales
10	Acceso	Higiene y limpieza de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes.	20	RH, Suministros de higiene
11	Cierre	Salida de los niños/as y los niños/as con capacidades diferentes a sus hogares.	10	RH

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

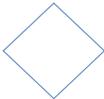
Diagrama de flujo

El diagrama de flujo o también llamado por algunos autores como diagrama de actividades es la representación gráfica de los procesos de producción de bien o servicio con los tiempos y elementos que se requieran para la producción final. En la representación de símbolos existen dos normas de símbolos para la diagramación de diagramas de flujo de bien o servicio, estas son conocidas con los nombres de norma ASME y norma ANSI.

La simbología ASME que el idioma ingles es American Society of Mechanical Engineers y español es la Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos, es un generador de código para la inspección, pruebas de equipos o maquinaria a presión.

La simbología ANSI que inglés es American National Standards Institute y en el idioma español es Instituto Nacional Estadounidense de Estándares, desarrollaron símbolos para la representación gráfica de procesos estandarizados de un bien o servicio, en el desarrollo de la diagramación administrativa es muy limitada, porque no hay un símbolo convencional que cubra todas las necesidades.

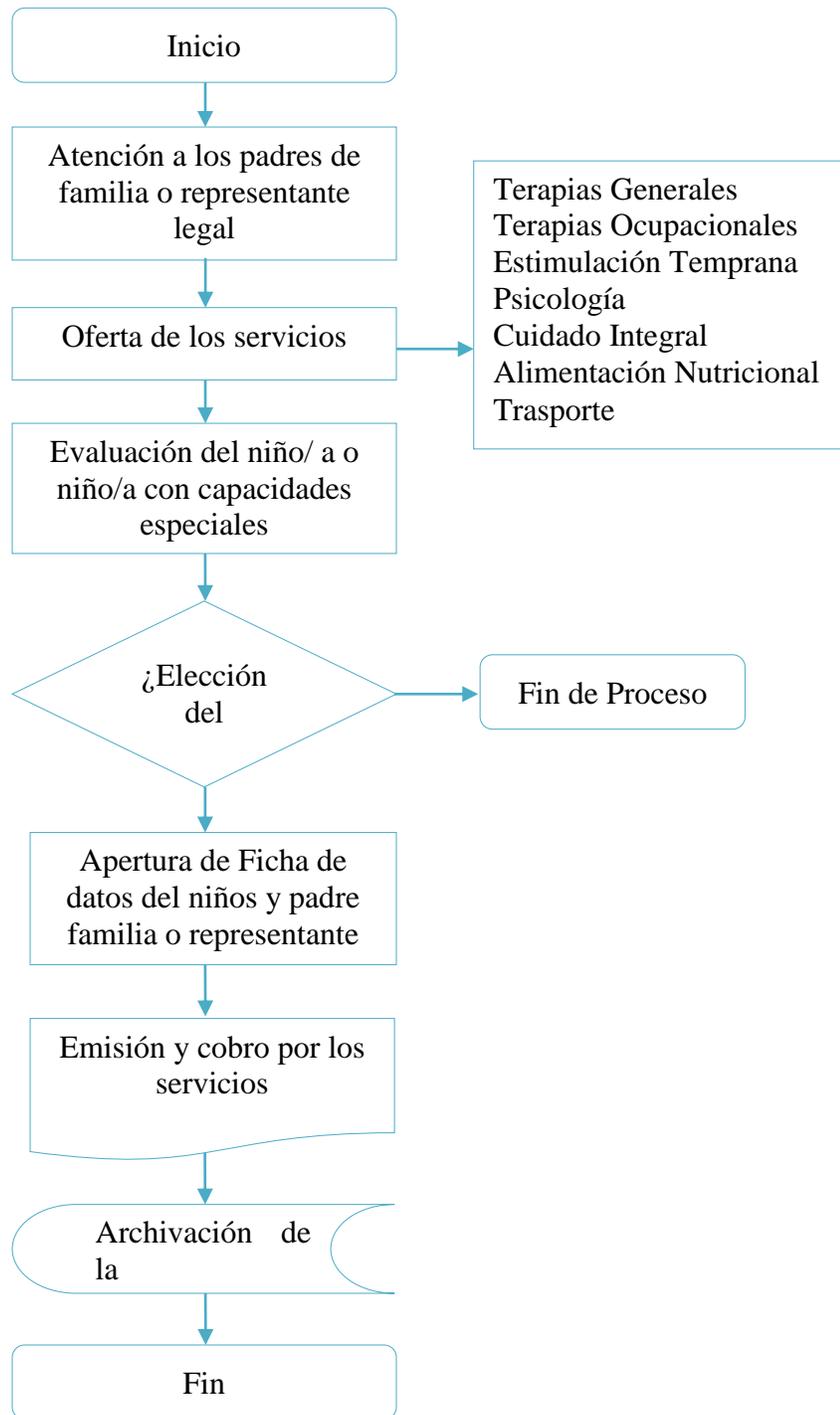
Tabla 36 Simbología normativa ASME

Símbolo	Representación	Significado
	Inicio y Fin	Este símbolo es utilizado para indicar el principio y el final de un procedimiento, se representa con las palabras inicio y fin.
	Operación	Es un símbolo de actividad que involucra cambio físico o químico en el producto o servicio, también se incluye en el ensamble y desensamble de un producto.
	Inspección	Simbología de comparación o verificación de un material o insumo como la cantidad o el estado especificado para la producción
	Transporte	Símbolo de desplazamiento de los materiales, insumos, recurso o recurso humano de un lugar a otro.
	Retraso	Símbolo que es la interrupción momentánea en el proceso de producción por la acumulación de materiales, insumos y otros entre dos operaciones sucesivas.
	Almacenamiento	Símbolo que representa el mantener un producto, insumo, materia prima en el área de almacenamiento, hasta que el requerimiento en el proceso de producción.
	Decisión	Símbolo es análisis de una actividad, el cual el flujo de procesos puede seguir dos rutas diferentes.

Fuente: Investigación Propia

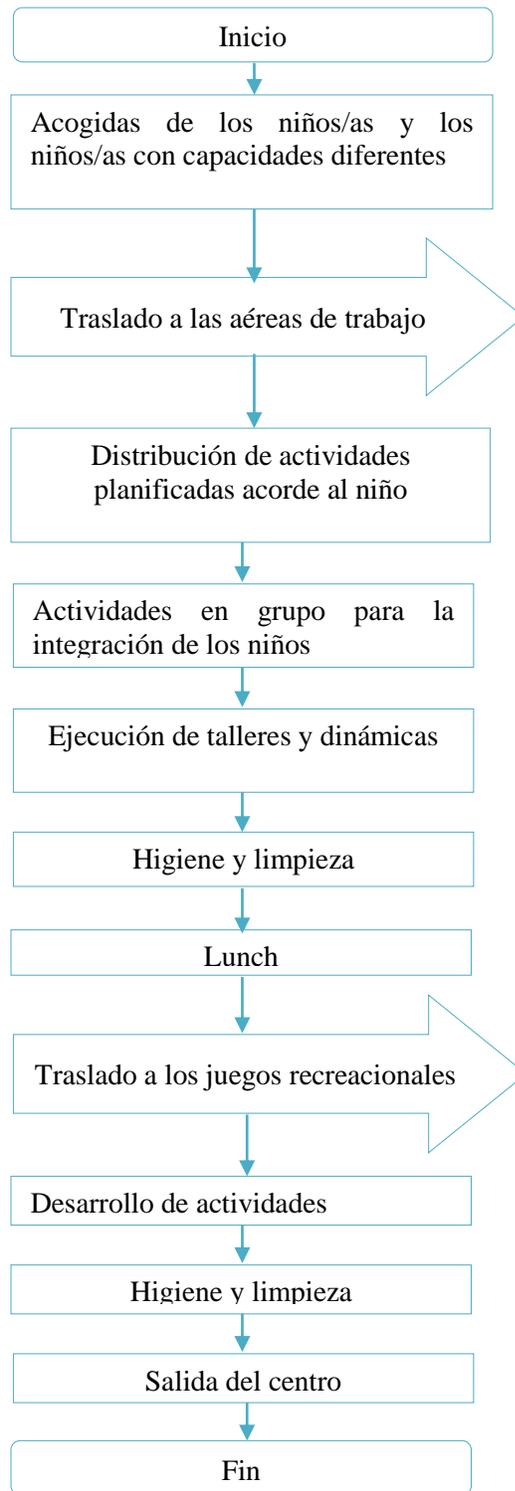
Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 29 Diagrama de Flujo de Proceso de admisión



Fuente: Propio
Elaborado por: Verónica Toapanta

Gráfico 30 Diagrama de Flujo de las actividades diarias del Centro



Fuente: Propio
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 37 Diagrama de flujo

Diagrama de Flujo								
Producto:	Proceso de admisión			Inicia en :				
Método:	Vertical normativa ASME			Termina en:				
Fecha:	25 de enero del 2017			Elaborado por:				
N°	Actividad	Tiempo (Minutos)	Distancia Metros	◇	□	⇒	◻	Observaciones
1	Atención	10	0		●			
2	Oferta de los servicios	30	20		●			
3	Evaluación	60	0		●			
4	Determinar los servicios	20	4	●				
5	Ficha	10	0		●			
6	Cobro	10	0			●		
7	Archivación	5	2				●	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 38 Actividades diarias del Centro

Diagrama de Flujo								
Producto:	Proceso de admisión			Inicia en :				
Método:	Vertical normativa ASME			Termina en:				
Fecha:	25 de enero del 2017			Elaborado por:				
N°	Actividad	Tiempo (Minutos)	Distancia a Metros	◇	□	⇒	◻	Observaciones
1	Recibimiento	30	5		●			
2	Traslado a las áreas	10	3			●		
3	Distribución	40	3		●			
4	Actividades recreacionales	40	10		●			
5	Talleres	40	10		●			
6	Acceso	20	10		●			
7	Lunch	30	20		●			
8	Espacio de relajación	30	10			●		
9	Actividades	30	10		●			
10	Acceso	20	10		●			
11	Cierre	10	5		●			

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

b. Balance de materiales (Características de materiales e insumos) (Diagrama de flujo)

Insumos y Servicios

Un Insumo son todos los elementos o recursos que se necesita en los procesos de producción de un bien o servicios, los insumos pueden ser desde software de computación, equipos especializados y etc. Los insumos se pueden clasificarse de diferentes formas como mano de obra directa o indirecta, productivo, instalaciones de la empresa, maquinaria y equipos tecnológicos.

Tabla 39 Insumo del Área de Estimulación Temprana

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Juego Para Plastilina	4	\$ 19,00	\$ 76,00
Caja de colores	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Caja de Crayones	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Lápiz Papel Mate, Mongol, 12 U	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Total	15	\$ 29,00	\$ 112,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 40 Insumo del Área sensorial

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Set 8 Marcadores De Neón	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Borradores de neón	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Total	6	\$ 25,00	\$ 90,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 41 Insumo de Área de Pedagogía

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Didáctico Lego / Juegos De Bloques	6	\$ 15,00	\$ 90,00
Total	6	\$ 15,00	\$ 90,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 42 Insumo de Área de Fisioterapia

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Ligas Bandas Elásticas De Resistencia	6	\$ 8,00	\$ 48,00
Pelota Para Rehabilitación 75 Cm	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Pelotas De Rehabilitación Para Pies	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Crema para calentamiento muscular	6	\$ 10,00	\$ 60,00
Total	16	\$ 50,00	\$ 172,00

Fuente: Investigación Propia**Elaborado por:** Verónica Toapanta**Tabla 43 Insumo de Psicología**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Cuentos	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Materiales varios	4	\$ 9,00	\$ 36,00
Total	8	\$ 14,00	\$ 56,00

Fuente: Investigación Propia**Elaborado por:** Verónica Toapanta**Tabla 44 Insumos Generales**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Marcador Tiza Liquida Pelikan 426 Caja 10	11	\$ 4,00	\$ 44,00
Borradores para pizarrón	10	\$ 4,00	\$ 40,00
Papel Paper One 75gr A4 Caja De 5 Resmas	5	\$ 16,00	\$ 80,00
Caja de borrador De Queso Pelikan Pz60	12	\$ 5,00	\$ 60,00
Caja de esfero punta fina marca bic	12	\$ 7,00	\$ 84,00
Carpetas Cartón Con Vincha (x 100 u)	7	\$ 16,00	\$ 112,00
1 unid A4 de Carpeta de Archivos	6	\$ 9,00	\$ 54,00
Total	63	\$ 61,00	\$ 474,00

Fuente: Investigación Propia**Elaborado por:** Verónica Toapanta**Tabla 45 Total Insumo de Áreas**

Descripción	C. Anual	C. Unitario	T. Anual
Insumo del Área de Estimulación	15	\$ 29,00	\$ 112,00
Insumo del Área sensorial	6	\$ 25,00	\$ 90,00
Insumo de Área de Pedagogía	6	\$ 15,00	\$ 90,00
Insumo de Área de Fisioterapia	16	\$ 50,00	\$ 172,00
Insumo de Psicología	8	\$ 14,00	\$ 56,00
Insumos Generales	63	\$ 61,00	\$ 474,00
Total	114	\$ 194,00	\$ 994,00

Fuente: Investigación Propia**Elaborado por:** Verónica Toapanta

c. Período operacional estimado de la planta

Según Fred y Honger mencionan que el periodo operacional de la planta es el tiempo de vida un proyecto y depende del tiempo estimada de vida útil de cada uno de los equipos y maquinarias, la relación de capacidad de producción del proyecto y el periodo operacional será entre 5, 15 o 20 años dependiendo de las estimaciones del proyecto (Fred & Hongren, 2014).

El periodo operacional estimado de la plata, también conocida como el periodo económico de un proyecto es el tiempo de vida del proyecto dependiendo de la vida útil de las maquinarias, equipos, muebles y enseres, la demanda, la oferta, los ingresos y egresos que tenga el proyecto. El centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales se establece en 5 años.

d. Capacidad de producción

La capacidad de producción para el centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” se debe hallar la Demanda Potencial Insatisfecha real (DPIR) que es la multiplicación entre Demanda Potencial Insatisfecha por el valor estimado que es del 1,26%.

El tamaño óptimo del proyecto se determina por la capacidad de producción del servicio sea anual, mensual y diaria; de la demanda potencial insatisfecha (DPI) se logra cubrir un 1,26% que representa 384 de unidades de producción de servicio del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori”, la producción del servicio diaria es de 32 unidades de servicio por el espacio físico que cuenta el Centro y teniendo en cuenta que la Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral, el numeral 5 sobre la Infraestructura, por cada niña/o es un espacio minio mínimo de 2 m²; en la misma normativa en el numeral 4. Talento humano, “Una/un Educadora/or de Desarrollo Infantil Integral por cada 10 niñas y niños” (Social M. d., 2014).

Tabla 46 Capacidad de producción

Producción Diaria	Producción Mensual	Producción Anual	DPIR
32 u	32 u	384 u	1,26%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

e. Distribución de maquinarias y equipos (Lay-out)

Según Ramz dice que la distribución es “Buscar contribuir al incremento de la eficiencia de las actividades que realizan las unidades que conforman una organización.” (Vargas, Honorato , Castillo , Espitia , & Zambrano, 2015).

Las áreas de trabajo de la planta de producción se debe considerar el espacio de los materiales, maquinaria, equipos y el área de atención y servicios al personal, proveedores y clientes tomando (Villalba, 2013).

La distribución del espacio físico en el Centro “Montessori” se tener en cuenta los materiales, los equipos, los muebles y enseres, espacios parra movilidad, juegos y actividades relación; las cuales intervendrán en proceso de producción del servicio.

Tabla 47 Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Muebles y Enseres por Áreas	137	\$ 2.729,00	\$ 8.431,00
Escritorio de oficina	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Silla giratoria oficinas	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Escritorios secretarios	1	\$ 135,00	\$ 135,00
Archivadores	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Sillas de espera Tripersonal	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Silla de espera	5	\$ 24,00	\$ 120,00
Recepción con Archivador	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Tacho de basura para baños	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Tachos grandes de basura	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Dispensador de jabón liquido	5	\$ 13,00	\$ 65,00
Dispensador de papel	5	\$ 15,00	\$ 75,00
Camilla	2	\$ 130,00	\$ 260,00
Cuna corral para niños	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Total	169	\$ 4.041,00	\$ 10.306,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta
Tabla 48 Equipo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Caminadora Eléctrica	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Bicicleta Estática	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Peque fitness, accesorios de gimnasia para niños	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Equipo de sonidos	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Proyector de Láser	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Pizarra Led	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Foco giratorio de luces	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Alfombra musical	1	\$ 120,00	\$ 120,00
MiniSun - Lámpara de pie LED	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Juego de electrodoméstico	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Aspiradora Shop Vac Seco	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total	13	\$ 3.660,00	\$ 3.860,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 49 Equipos de Computación

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Laptop	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Equipo de Computo	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Impresora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total	5	\$ 3.660,00	\$ 3.860,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 50 Herramientas

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Grapadora manual	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Perforadora de oficina	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Quita grapas cuerpo metálico	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Total	6	\$ 14,00	\$ 28,00

Elaborado por: Verónica Toapanta
Fuente: Investigación Propia

Tabla 51 Servicios básicos

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Agua y alcantarillado	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Energía Eléctrica	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Teléfono e internet	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Total	36	\$ 55,00	\$ 660,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Personal

La persona es quien utiliza los insumos, materiales para la producción del servicio de una empresa, el personal aplica conocimiento y esfuerzo físico para la producción del servicio y este sea consumido al instante.

El Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” es fundamental el lugar o espacio físico donde se van a desarrollar las actividades diarias, son quienes tiene contacto con los clientes mismo que consumirán el servicio. La mano de obra se divide en:

- **Personal de contacto directo:** para el desarrollo de actividades del proyecto de emprendimiento se necesita profesionales en las áreas de Estimulación Temprana, Técnico Fisioterapeuta, Psicóloga, Parvulario y etc.
- **Personal de contacto Indirecta:** son las personas que interviene de forma indirecta en la producción del servicio como personal para el transporte, limpieza, secretarias, contadora y entre que son necesarias para la complementación de la producción del servicio.

Tabla 52 Personal

	Descripción	Total
Operativo	Personal de Contacto Directo	5
	Personal de Contacto Indirecto	3
Administrativo	Personal Administrativo Directo	2
	Personal Administrativo Indirecto	2
Total		12

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Distribución de la planta (Lay - out)

La distribución de la planta es determinar el espacio necesario para cada área facilitando la movilización y un orden sistemático de los materiales, equipos y muebles enseres con el objetivo que alcance la mayor producción del bien o servicio a menor costo y así tener un producción al menor costo, el producto o servicio al menor precio, así ingresar

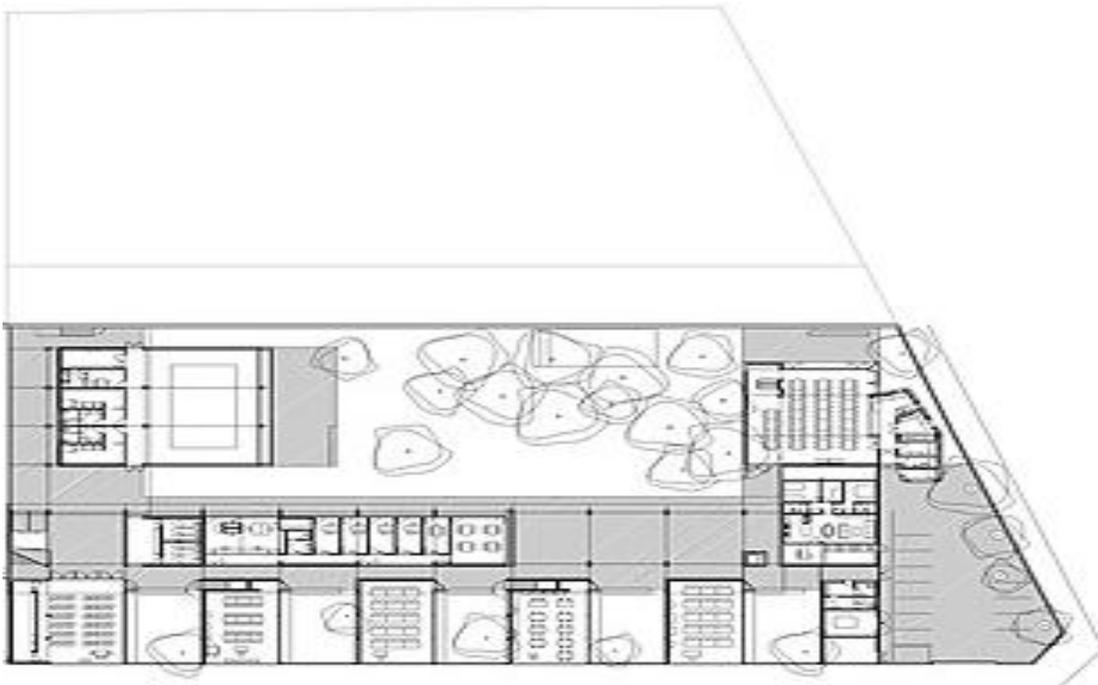
al mercado con facilidad (Domínguez, Domínguez, & Torres, Didáctica y aplicación de la administración de operaciones contaduría y administración, 2016).

La distribución de la planta es establecer los espacios para las maquinarias, equipos, materiales y de más elementos electos necesarios para la producción del servicio, es necesario tener una movilización óptima y buena comunicación entre las aéreas, de esta forma se recudirá tiempo, la optimización de recursos en la producción del servicio y reduciendo el precio por el consumo del servicio.

Los objetivos de la destrucción de la planta (Lay - out):

- Integración de las aéreas
- Desplazamiento del personal
- Movimiento de material y equipos.
- Reducción de riesgo

Gráfico 31 Distribución espacio físico layout



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1. Aspectos generales

La creación del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” estará ubicado en ciudad de Ambato, apoya a la estrategias impulsada por el MIES como es el de garantizan un cambio para el desarrollo infantil de los niños y niñas del Ecuador, de la misma manera con Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017 en sus objetivos 2 y 3 sobre garantizar los servicios de atención, cuidado integral y salud; también el desarrollo de habilidades, progresos cognitivos, avances motrices, integración social e igualdad.

El centro de atención, desarrollo y cuidado integral va estar constituido por un Director, quien es responsable de planificar los procesos de producción del servicio, a cargo de la selección del personal y la estructura organizacional del CDI “Montessori”.

Como auxiliar para el Centro es el apoyo de conocimientos en secretariado y contabilidad para la recepción de documentación, la clasificación y archivación de los mismos también la redacción de informes. La parte operativa del centro es fundamental, por lo cual se incorporan 5 colaboradores, quienes intervienes en los procesos de producción del servicio.

Misión

Promover la mejora de la calidad de la vida de nuestros usuarios y sus familias, potencializando el desarrollo de habilidades individuales, proporcionando ayuda pedagógica y terapéutica, generando así una mejor condición física cognitiva y emocional en mejor entorno establecido por el equipo de trabajo que lo forma el Centro “Montessori”.

Visión

Ser para el año 2021 la Unidad Educativa Montessori modelo del centro del país con metodología innovadora, e investigación constante en el área pedagógica, terapéutico y cognitiva, desarrollando al máximo su potencial individual acorde a sus competencias, e integración siempre el método Montessori lo cual ayudara a generar mayor facilidad e interacción en cada una de nuestras actividades.

Valores

- Integración social
- Inclusión social
- Honestidad
- Responsabilidad
- Atención personal
- Profesionalidad

Políticas

- Trabajo individual
- Trabajo grupal
- Atención por un profesional 10 niños/as máximo
- Aplicación de tareas acorde a la edad
- Afiliación de nuestros personal al IESS y SRI

5.2. Diseño Organizacional

El diseño organizacional es la estructura de la empresa u organización, la cual responde las necesidades y estrategias de la misma, tenga una comunicación o conexión eficiente con todas las unidades o departamentos, al integrar todas las aéreas de la organización y tener una planificación general e integral, para eliminar la mayor parte de los conflictos posibles entre las aéreas (Morales C. , 2014).

5.2.1 Nivel Jerárquico

El nivel jerárquico son las dependencias entre las aéreas de la empresa, la distribución de actividades, responsabilidades y la autoridad en cada área, la relación entre gerente y coordinadores que integran el CDI “Montessori”.

Clasificación de los niveles jerárquicos

Nivel Ejecutivo

El nivel ejecutivo es el responsable de las políticas, la toma de decisiones y elaboración de estrategias para la dirección de la empresa; las funciones es hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos. También se encarga de la planificación, dirigir, organizar, orientar y controlar de las actividades administrativas y operativas del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral Montessori.

Nivel Asesor o de apoyo

El nivel asesor o de apoyo brinda asistencia técnica a los niveles ejecutivos, administrativos y operativos del Centro, este nivel no tiene autoridad, es un consejero o guía, apoya en la solución de problemas jurídica, económica, financiera, contable, industrial y demás áreas que tenga que ver con el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral Montessori.

Nivel Administrativo

El nivel administrativo es el encargado en la coordinación de las actividades de las personas a su cargo para alcanzar los objetivos y metas individuales y generales del Centro de atención, desarrollo y cuidado integral Montessori, así mismo es responsable de dar solución a los problemas internos del grupo de trabajo.

Nivel operativo

Este nivel es más importante para el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral “Montessori” es el responsable directo de la producción del servicio de atención los niños de 0 a 4 años y niños con capacidades diferentes.

Tabla 53 Niveles Jerárquicos

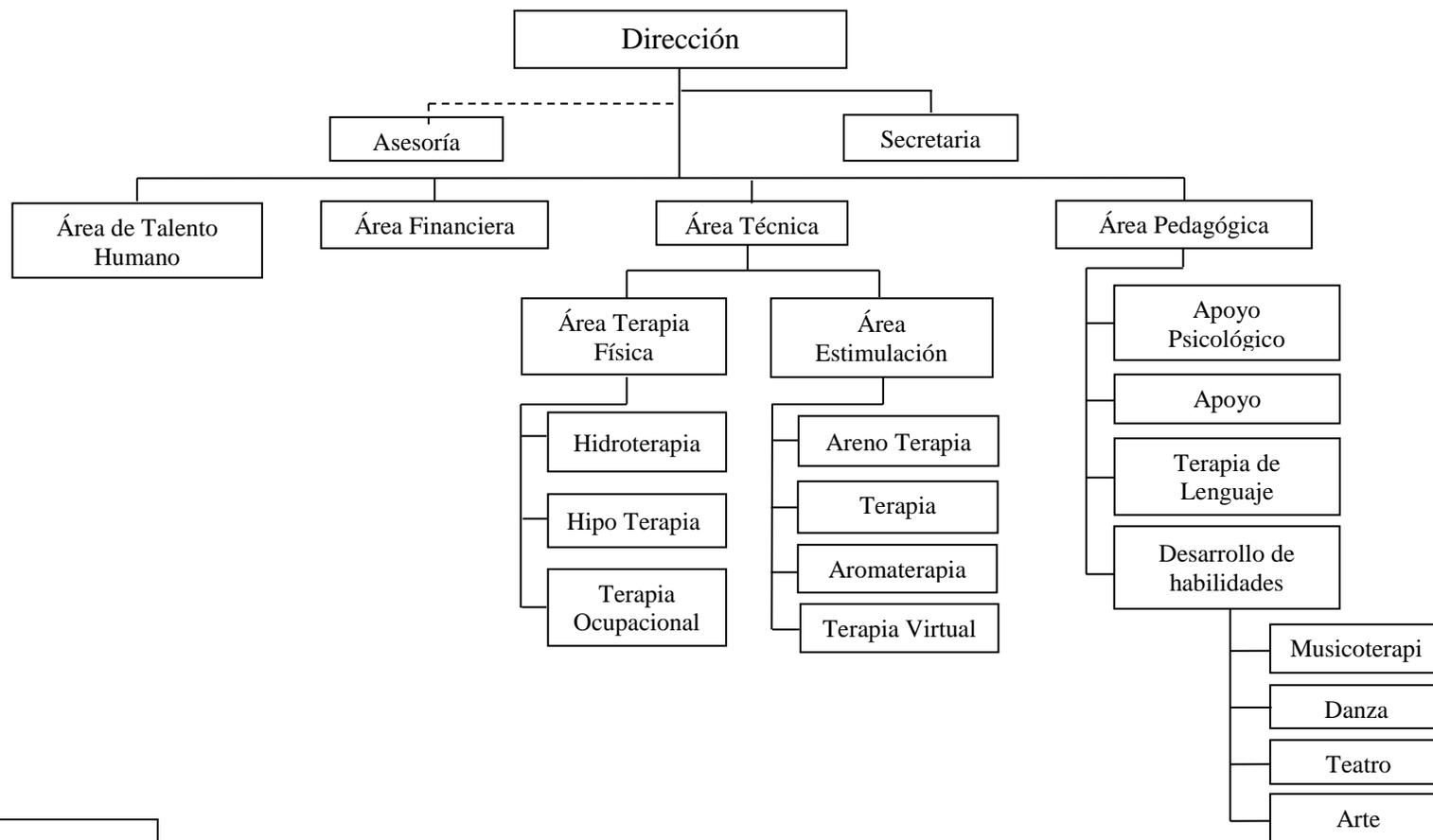
Niveles	Cargos
Nivel Ejecutivo	Director/a
Nivel Auxiliar y Apoyo	Secretarios y Asesoría
Nivel Administrativo	Coordinador de áreas Talento Humano Coordinador de Finanzas Coordinador de Área Técnica Coordinador de Área Pedagógica
Nivel Operativo	Operativos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

5.3. Estructura Organizativa

Gráfico 32 Organigrama estructural



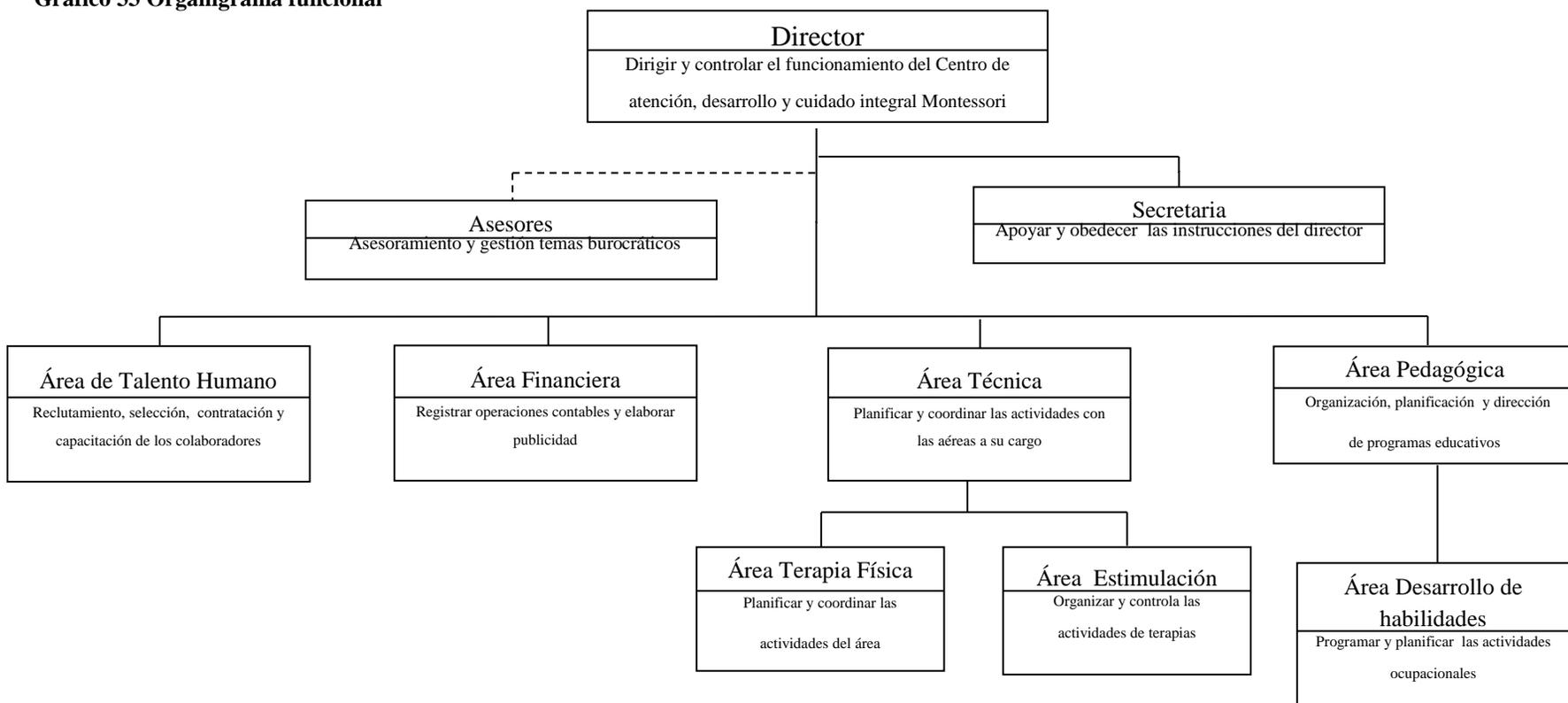
Identificación	
Simbología	Detalle
	Líneas de autoridad Elaborado por: Verónica Toapanta
	Línea staff Fecha Elaboración: 06 de Agosto del 2017
	Auxiliar Aprobado:
	Nivel operativo MSc. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

5.4. Estructura Funcional

Gráfico 33 Organigrama funcional



Identificación		
Simbología		Detalle
	Líneas de autoridad	Elaborado por: Verónica Toapanta
	Línea staff	Fecha Elaboración: 06 de Agosto del 2017
	Auxiliar	Aprobado:
	Nivel operativo	MSc. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

5.5. Manual de Funciones

Tabla 54 Manual de Funciones de la Directora

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha	06 de Agosto del 2017		
	MANUAL DE FUNCIONES	Página		De	
Sustituye a					
Página			De		
		De fecha			

Descripción de Puesto Director/a		
<p>Identificación</p> <ol style="list-style-type: none"> Nombre del Puesto: Director/a Clave: D/2017 Ubicación: Nivel Ejecutivo Ambiente de Operación: Administrativo <p>Relaciones de autoridad</p> <ol style="list-style-type: none"> Jefe Inmediato: Ninguno Subordinados directivos: Secretaria y áreas de Talento Humano, Finanzas, Técnica y Pedagógica Dependencia Funcional: Ninguna <p>Propósito del puesto Contribuir con el cumplimiento de los principios de la administración.</p> <p>Funciones Generales Dirigir y controlar las funciones del Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori</p> <p>Funciones Específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> Organizar, planificar, controlar las actividades del centro Asistir reuniones con el MIES, MSP, Fundaciones y entre otras organizaciones. Conservar coordinación con Gerente Nacional Pos-ventas. Controlar el ambiente del trabajo Cumplir y hacer cumplir las normas, reglamentos, y políticas de la compañía. <p>Responsabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> Dar solución de los problemas relacionados con el centro Solucionar conflictos internos <p>Comunicaciones: Ascendente, horizontal, descendente y externa</p> <p>Especificaciones del Puesto</p> <p>Conocimientos: Administración, procesos operación, comercialización y afines.</p> <p>Experiencia: 2 años en Gerencia o administración</p> <p>Personalidad: Emprendedor, Innovador y análisis crítico</p>		
<p>Elaboró: Verónica Toapanta</p>	<p>Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller</p>	<p>Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller</p>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 55 Manual de Funciones de Secretaria

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha	06 de Agosto del 2017		
	MANUAL DE FUNCIONES	Página		De	
Sustituye a					
		Página		De	
		De fecha			

Descripción de Puesto Secretaria		
<p>Identificación</p> <ol style="list-style-type: none"> Nombre del Puesto: Secretaria Clave: S/2017 Ubicación: Nivel Apoyo Ambiente de Operación: Administrativo <p>Relaciones de autoridad</p> <ol style="list-style-type: none"> Jefe Inmediato: Director/a Subordinados directivos: Ninguno Dependencia Funcional: Director/a <p>Propósito del puesto Ayudar a establecer las actividades e información de los servicios</p> <p>Funciones Generales Apoyar y obedecer las instrucciones del director</p> <p>Funciones Específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser puntual en todas las actividades a su cargo • Elaborar y archivar las fichas de los niños y niñas con capacidades especiales • Coordinación actividades con las aéreas • Preparar informes sobre problemas internos • Recibir e informar sobre las comunicados de las instituciones u organizaciones <p>Responsabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obedecer las disposiciones • Mantener discreción de las operaciones • Evitar comentarios innecesarios <p>Comunicaciones: Ascendente, descendente y externa</p> <p>Especificaciones del Puesto</p> <p>Conocimientos: Conocimiento en secretaria y administración, utilización de software de oficina y relaciones humanas</p> <p>Experiencia: mínimo de 1 años en el puesto o relacionados</p> <p>Personalidad: Honestidad, amabilidad y paciente, minucioso, discreción, sentido práctico, seguridad.</p>		
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller	Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 56 Manual de funciones del Coordinador de Talento Humano

	<p>Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori</p>	<p>Fecha</p>	<p>06 de Agosto del 2017</p>		
	<p>MANUAL DE FUNCIONES</p>	<p>Página</p>		De	
<p>Sustituye a</p>					
<p>Página</p>					
<p>De fecha</p>					

Descripción de Puesto
Coordinador de Talento Humano

Identificación

1. **Nombre del Puesto:** Coordinador de Talento Humano
2. **Clave:** CTH/2017
3. **Ubicación:** Administrativo
4. **Ambiente de Operación:** Administrativo

Relaciones de autoridad

5. **Jefe Inmediato:** Director/a
6. **Subordinados directivos:** Ninguno
7. **Dependencia Funcional:** Ninguna

Propósito del puesto

Registrar operaciones contables y elaborar publicidad del Centro De Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori

Funciones Generales

Ejecutar los procesos de recaudación y elaboración de publicidad para el Centro Montessori

Funciones Específicas

- Control de los ingreso y egresos
- Elaboración de informes económicos
- Actualización de base de datos de los usuarios
- Realizar informes de proceso contables mensuales y anuales.

Responsabilidad

- Control de los colaboradores
- Planificación de actividades del personal
- Elaboración de programas de capacitación

Comunicaciones: Ascendente y externa

Especificaciones del Puesto

Conocimientos: Titulo de tercer nivel en administración de Recursos Humanos, trabajo social o afines.

Experiencia: mínimo de 1 años en el puesto o afines

Personalidad: Honestidad, responsabilidad, imparcialidad y justo.

<p>Elaboró: Verónica Toapanta</p>	<p>Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller</p>	<p>Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller</p>
--	---	---

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 57 Manual de Funciones del Coordinador de Finanzas

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha 06 de Agosto del 2017		
	MANUAL DE FUNCIONES	Página De		
		Sustituye a		
		Página De fecha		

Descripción de Puesto Coordinador de Finanzas	
Identificación <ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre del Puesto: Coordinador de Finanzas 2. Clave: CF/2017 3. Ubicación: Nivel Administrativo 4. Ambiente de Operación: Administrativo Relaciones de autoridad <ol style="list-style-type: none"> 5. Jefe Inmediato: Director/a 6. Subordinados directivos: Ninguno 7. Dependencia Funcional: Ninguna Propósito del puesto Planificar y coordinar a los colaboradores del Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	
Funciones Generales Reclutar y controlar a los colaboradores del Centro Montessori	
Funciones Específicas <ul style="list-style-type: none"> • Reclutamiento y selección al personal adecuado para el Centro • Contratación de las personas necesarias para el funcionamiento • Programar capacitación para los colaboradores • Supervisar al personal • Apoyar en solución de los problemas internos de los colaboradores 	
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> • Control de los colaboradores • Planificación de actividades del personal • Elaboración de programas de capacitación 	
Comunicaciones: Ascendente	
Especificaciones del Puesto	
Conocimientos: Título de tercer nivel en Contabilidad, Técnica de Administración, Sistemas Contables y sistemas Operativos financiero	
Experiencia: mínimo de 2 años en el puesto o afines	
Personalidad: Analítico, responsabilidad, honestidad, paciencia y pro actividad	
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller
Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 58 Manual de Funciones del Coordinador Técnico

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha 06 de Agosto del 2017		
	MANUAL DE FUNCIONES	Página De		
		Sustituye a		
		Página De fecha		

Descripción de Puesto Coordinador Técnico		
Identificación <ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre del Puesto: Coordinador Técnico 2. Clave: CT/2017 3. Ubicación: Nivel Administrativo 4. Ambiente de Operación: Administrativo Relaciones de autoridad <ol style="list-style-type: none"> 5. Jefe Inmediato: Director/a 6. Subordinados directivos: Ninguno 7. Dependencia Funcional: Ninguna Propósito del puesto Planificar y coordinar las actividades con las aéreas a su cargo		
Funciones Generales Planificar, organizar y coordinar las actividades del área a su cargo		
Funciones Específicas <ul style="list-style-type: none"> • Planificar las actividades y coordinar con el personal a su cargo • Realizar retroalimentación • Elaboración de programas educativos acorde a los niños. • Supervisar el ambiente de trabajo • Apoyar en las aéreas de trabajo 		
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> • El personal • Elaboración de los programas • Control del personal 		
Comunicaciones: Ascendente y descendente		
Especificaciones del Puesto		
Conocimientos: Titulo en Técnico en Fisioterapia o afines		
Experiencia: mínimo de 2 años		
Personalidad: Apoyo espiritual, honestidad, responsabilidad, paciencia y fortaleza		
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller	Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 59 Manual de Funciones de Coordinador Pedagógico

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha 06 de Agosto del 2017		
	MANUAL DE FUNCIONES	Página De		
		Sustituye a		
		Página De fecha		
Descripción de Puesto Coordinador Pedagógico				
Identificación <ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre del Puesto: Coordinador Pedagógico 2. Clave: CP/2017 3. Ubicación: Nivel Administrativo 4. Ambiente de Operación: Administrativo Relaciones de autoridad <ol style="list-style-type: none"> 5. Jefe Inmediato: Director/a 6. Subordinados directivos: Coordinador de Área de Terapia Física y Estimulación 7. Dependencia Funcional: Ninguna Propósito del puesto Organización, planificación y dirección de programas educativos				
Funciones Generales Coordinar y planificar las actividades de las aéreas a su cargo.				
Funciones Específicas <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el cronograma de actividades • Elaboración del programa educativo • Controlar el progresos de los niños/as y niños/as con capacidades espaciales • Supervisar el ambiente de trabajo • Realizar trabajos en grupo 				
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> • Resolución de problemas o imprevistos • Desarrollo de trabajo en equipo • Apoyo al desarrollo de las destrezas y habilidades del usuario 				
Comunicaciones: Ascendente y descendente				
Especificaciones del Puesto				
Conocimientos: Titulo en Técnico en Parvulario, Educación inicial y afines				
Experiencia: mínimo de 2 años				
Personalidad: Creatividad, paciencia, honestidad y flexibilidad				
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller	Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller		

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 60 Manual de Funciones de Coordinador de Terapia Física

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha 06 de Agosto del 2017
	MANUAL DE FUNCIONES	Página De
Sustituye a		De fecha

Descripción de Puesto Coordinador de Terapias Física		
Identificación <ol style="list-style-type: none"> Nombre del Puesto: Coordinador Técnico Físico Clave: CTF/2017 Ubicación: Nivel Administrativo Ambiente de Operación: Administrativo 		
Relaciones de autoridad <ol style="list-style-type: none"> Jefe Inmediato: Director/a Subordinados directivos: Ninguno Dependencia Funcional: Ninguna 		
Propósito del puesto Planificar y coordinar las actividades con las áreas		
Funciones Generales Planificar y desarrollar las actividades establecidas por el Técnico		
Funciones Específicas <ul style="list-style-type: none"> Ejecución de las actividades asignadas Coordinación de las actividades grupales con otras áreas Reestructuración de la actividad en caso de ser necesario Elaboración de informes de los progresos 		
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> Ejecución del programa Capacitación Desarrollo de estrategias de adaptación Reestructuración de técnica para alcanzar el objetivo Elaboración de informes Apoyo a las demás áreas 		
Comunicaciones: Ascendente y descendente		
Especificaciones del Puesto		
Conocimientos: Título en Técnico en Fisioterapia o afines		
Experiencia: mínimo de 1 años		
Personalidad: Honestidad, responsabilidad, paciencia y fortaleza		
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller	Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 61 Manual de Funciones del Coordinador de Estimulación

	Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori	Fecha	06 de Agosto del 2017		
		Página		De	
	Sustituye a				
	De fecha				

Descripción de Puesto Coordinador de Estimulación		
Identificación <ol style="list-style-type: none"> Nombre del Puesto: Coordinador de Estimulación Clave: CE/2017 Ubicación: Nivel Administrativo Ambiente de Operación: Administrativo 		
Relaciones de autoridad <ol style="list-style-type: none"> Jefe Inmediato: Director/a Subordinados directivos: Área de Desarrollo de Habilidades Dependencia Funcional: Ninguna 		
Propósito del puesto Programas y planificar las actividades ocupacionales		
Funciones Generales Coordinar y planificar las actividades en el área de ocupacional.		
Funciones Específicas <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el cronograma de actividades • Elaboración del programa educativo • Controlar el progreso de los niños/as y niñas/as con capacidades especiales • Supervisar el ambiente de trabajo • Realizar trabajos en grupo 		
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> • Resolución de problemas o imprevistos • Desarrollo de trabajo en equipo • Apoyo al desarrollo de las destrezas y habilidades del usuario 		
Comunicaciones: Ascendente y descendente		
Especificaciones del Puesto		
Conocimientos: Título en Técnico en Parvulario, Educación inicial y afines		
Experiencia: mínimo de 2 años		
Personalidad: Creatividad, paciencia, honestidad y flexibilidad		
Elaboró: Verónica Toapanta	Revisó: MS c. Dra. Zoila López Miller	Autorizó: MS c. Dra. Zoila López Miller

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

CAPÍTULO

VI. ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Inversiones en activos fijos tangibles

Activos Fijos

Los activos fijos o también llamados como activos no corrientes “son los que se espera mantener en la empresa durante un plazo mayor que la duración de su ciclo normal de explotación” (Pérez & Veiga, 2013). Tamayo menciona que los activos no corriente o activo a largo plazo “contiene los bienes y derechos de uso a largo plazo (periodo superior a un año.)” (Tamayo & Escobar, 2013, pág. 15).

Los activos fijos o activos no corrientes son todos los bienes tangibles e intangibles, no se puede liquidar en corto plazo, son necesarios para el funcionamiento, para la producción del servicio del Centro “Montessori”, algunos activos tiene la vida útil superior a los 5 años e incluso superando la duración del proyecto.

Muebles y Enseres

Tabla 62 Muebles y Enseres por Áreas

Muebles y Enseres del Área de Estimulación Temprana			
Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Materiales didácticos	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Juegos educativos para niños	5	\$ 50,00	\$ 250,00
Set Barra de equilibrio de 5 piezas	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Sub. Total	11	\$ 220,00	\$ 500,00
Muebles y Enseres del Área Sensorial			
Pizarra Vidrio	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Sub. Total	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Muebles y Enseres de Área de Pedagogía			
Juegos didácticos para niños	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Sub. Total	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Muebles y Enseres de Área de Fisioterapia			
Aeróbicos - Rehabilitación	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Ligas de Resistencia	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Escalera con rampa	1	\$ 150,00	\$ 150,00

Gusanito de colores	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Camilla Chase Long	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Set de rodillos	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Barra de equilibrio (5 piezas)	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Sub. Total	12	\$ 894,00	\$ 929,00
Muebles y Enseres de Psicología			
materiales para psicología	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Sub. Total	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Muebles y Enseres de Alimentación			
Juego De Comedor Con 4 Sillas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Silla comedor niño, niña o bebé	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Mesa de comedor para niños	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
Vajilla acero inoxidable	20	\$ 8,00	\$ 160,00
set de platos cucharas	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Platero Metálico Escurridor	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Set de Juego de ollas Umco	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Recipientes plásticos por 6 u	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Set de cuchillos chef 7 u	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Tablas de cortar	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Sub. Total	36	\$ 735,00	\$ 1.862,00
Muebles y Enseres Generales			
Pizarrón	4	\$ 50,00	\$ 200,00
Escritorio y Sillas	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Anaqueles	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Archivadores	6	\$ 100,00	\$ 600,00
Juego de mesas para niños	25	\$ 20,00	\$ 500,00
Colchoneta infantil	12	\$ 50,00	\$ 600,00
Piscina de bolas triángulo	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Escritorio de computador,	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Sub. Total	67	\$ 760,00	\$ 4.860,00
TOTAL	137	\$ 2.729,00	\$ 8.431,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 63 Total de Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Muebles y Enseres por Áreas	137	\$ 2.729,00	\$ 8.431,00
Escritorio de oficina	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Silla giratoria oficinas	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Escritorios secretarios	1	\$ 135,00	\$ 135,00
Archivadores	1	\$ 120,00	\$ 120,00

Sillas de espera Tripersonal	1	\$	210,00	\$	210,00
Silla de espera	5	\$	24,00	\$	120,00
Recepción con Archivador Interno	1	\$	220,00	\$	220,00
Tacho de basura para baños	4	\$	15,00	\$	60,00
Tachos grandes de basura	2	\$	50,00	\$	100,00
Dispensador de jabón liquido	5	\$	13,00	\$	65,00
Dispensador de papel	5	\$	15,00	\$	75,00
Camilla	2	\$	130,00	\$	260,00
Cuna corral para niños	2	\$	100,00	\$	200,00
Total	169	\$	4.041,00	\$	10.306,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Equipo

Tabla 64 Equipo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Caminadora Eléctrica	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Bicicleta Estática	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Peque fitness para niños	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Equipo de sonidos	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Proyector de Láser	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Pizarra Led	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Foco giratorio de luces	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Alfombra musical	1	\$ 120,00	\$ 120,00
MiniSun - Lámpara de pie LED	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Juego de electrodoméstico	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Aspiradora Shop Vac Seco	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total	13	\$ 3.660,00	\$ 3.860,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Equipos de Computación

Tabla 65 Equipos de Computación

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Laptop	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Equipo de Computo	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Impresora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total		\$ 1.400,00	\$ 2.400,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Vehículo

Tabla 66 Vehículo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Camión Chevrolet doble cabina	1	\$ 11.000,00	\$ 11.000,00
Total	1	\$ 11.000,00	\$ 11.000,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Adecuaciones

Tabla 67 Adecuaciones

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Adecuaciones de la infraestructura	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Total	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Herramientas

Tabla 68 Herramientas

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Grapadora manual	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Perforadora de oficina	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Quita grapas cuerpo metálico	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Total	11	\$ 14,00	\$ 52,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Total Activos Fijos

Tabla 69 Total Activos Fijos

Activo Fijo	Valor
Muebles y Enseres	\$ 10.306,00
Equipo	\$ 3.860,00
Equipos de Computación	\$ 2.400,00
Vehículo	\$ 11.000,00
Adecuaciones	\$ 2.000,00
Herramientas	\$ 52,00
Total Activos Fijos	\$ 29.618,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e interpretación

La inversión en activos fijos que se realiza para el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori es un total de \$29.618,00; los cuales están divididos en muebles y enseres en \$ 10.306,00, los equipos la cantidad de \$ 3.860,00, los equipos de

computación es \$ 2.400, vehículos en \$ 11.000,00, las adecuaciones de la infraestructura de \$ 2.000 y las herramientas para utilizar es \$ 52.

6.2. Inversiones en activos intangibles

Los activos fijos intangibles “supone derechos susceptibles de valoraciones económica, identificables, de carácter no monetario y que carecen de apariencia física” (Bosch, 2013).

Ejemplo de cuentas de activos fijos intangibles:

- Gastos de Constitución y funcionamiento
- Estudios de factibilidad
- Gastos de publicidad y marketing

Gasto de constitución

Tabla 70 Gasto de constitución

Descripción	Valor
Estudio de pre factibilidad	\$ 500,00
Contrato de arrendamiento	\$ 100,00
Permisos Funcionamiento	\$ 100,00
Permisos de Bomberos	\$ 50,00
SRI	\$ 50,00
Patentes	\$ 50,00
Derechos de Marca	\$ 300,00
Total Gasto de constitución	\$ 1.150,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Publicidad y promoción

Tabla 71 Publicidad y promoción

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Radio	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Prensa	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Afiche	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Total	10,00	\$ 300,00	\$ 960,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Total Activos Diferido

Tabla 72 Total Activos Diferido

Activo Diferido	Valor
Gasto de constitución	\$ 1.150,00
Publicidad y promoción	\$ 960,00
Total Activos Diferido	\$ 2.110,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Los activos diferidos que tiene el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori es la cantidad de 2.110,00 dólares, los cuales se divide en Gastaos de constitución, estudios de factibilidad, Publicidad y promoción para la oferta de servicios.

6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

6.3.1. Activos Corriente o Circulante

El activo corriente o circulante “son, los principalmente, los que circulan continuamente al ritmo de las operaciones de la empresas y que se esperan consumir, vender o realizar en un plazo inferior al ciclo normal de explotación” (Pérez & Veiga, 2013, pág. 24).

Activo corriente o también llamado activo a corto plazo “contiene los bienes y derechos de usos a corto plazo (periodo igual o inferior a un año). En el activo corriente se distingue, atendiendo a su liquidez” (Tamayo & Escobar, 2013, pág. 16).

Caja

La caja es la disposición del recurso monetario o líquido para el requerimiento de pagos. “La entrada de los medios líquidos y se abonaran a su salida, según la naturaleza de la operación que provoca el cobro o el pago” (Tamayo & Escobar, 2013, pág. 250).

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori tendrá un valor de \$ 500,00 dólares en liquidez para realizar compras imprevistas para mantener los procesos de producción de servicio, así permitiendo cubrir algunos pagos.

Inventarios

Los inventarios “es establecer un control sobre los stocks de productos, pudiendo establecer un stock mínimo. Así se consigue abaratar costes, al tener en cuenta las pérdidas y deterioros de los productos no son sumidos” (Sánchez & Rey, 2013).

El CDI “Montessori” determina sus inventarios para el Centro se aplicara el modelo del Lote Económico, se basa en el total del insumos y dividido para los 12 meses.

Inventarios

$$\text{Inventarios en Servicios} = \frac{\text{Total de Insumos}}{12 \text{ Meses}}$$

Datos:

Total de insumos: \$ 934

Cálculo:

$$\text{Inventarios en Servicios} = \frac{\$ 994}{12 \text{ Meses}}$$

$$\text{Inventarios en Servicios} = \frac{\$ 934}{12 \text{ Meses}}$$

$$\text{Inventarios en Servicios} = \$82,83$$

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar es cuando “las empresas conceden créditos a clientes por una razón principal: aumentar las ventas. Es importantes, en consecuencia, saber qué tan bien esta la empresa manejando sus cuentas por cobrar” (Timothy & Todd, 2009, pág. 104).

Las cuentas por cobrar es el crédito que el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori concede a sus clientes o consumidores siendo el tiempo de espera de 5 días y 10 días y siendo el promedio 8 días.

$$(5 + 10) = 15 \text{ días}$$

$$15/2 = 8 \text{ días}$$

$$\text{PPR} = 8 \text{ días}$$

Cuentas por cobrar

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{360} * ppr$$

Datos:

Ventas: \$ 53.276,02

PPR: 8 días

Cálculo:

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\$ 53.276,02}{360} * 8$$

$$\text{Cuentas por cobrar} = 147,99 * 8$$

$$\text{Cuentas por cobrar} = 1109,92$$

Total Activo Circulante

Tabla 73 Total Activo Circulante

Activo Corriente	
Caja	\$ 500,00
Inventario	\$ 82,83
Cuentas Por Cobrar	\$ 1.109,92
Total	\$ 1.692,75

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El total de activo corriente o circulante para el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori es 1.692,75 dólares, mismo valor que se encuentra dividido en 500 dólares para caja; la cuenta de inventarios es de 82,83 dólares y la última cuenta que es la cuentas por cobrar que es de 1.109,92 dólares es el crédito a nuestros consumidores por el servicio.

6.3.2. Pasivo Circulante

El pasivo circulante o corrientes son las operaciones diarias que ejecutan una empresa u organización y se desea liquidar en el proceso de producción del bien o servicio. “Este exigible se compone principalmente de las cuentas a pagar a proveedores y acreedores comerciales y que surge por el pago aplazado de los suministros correspondientes” (Pérez & Veiga, 2013, pág. 25).

Pasivo no corriente o también llamado por otros autores pasivo a corto plazo “contiene las obligaciones contraídas por la empresa con terceros con vencimiento en un plazo igual o inferior a un año” (Tamayo & Escobar, 2013, pág. 17).

Para el cálculo del pasivo corriente se toma como referencia la tasa circulante del 2,5 establecida por el Banco Central del Ecuador y aplicada para cálculos de mercado.

Tasa Circulante

$$Tasa\ Circulante = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

Ecuación de la Tasa Circulante

$$Pasivo\ Corriente = \frac{Activo\ Corriente}{Tasa\ Circulante}$$

Datos:

Activo Corriente: \$ 1687,75

Tasa Circulante: 2,5

Cálculo:

$$Pasivo\ Corriente = \frac{\$1692,75}{2,5}$$

$$Pasivo\ Corriente = \$ 677,10$$

Análisis e Interpretación

El pasivo corriente del Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori es \$ 677,10, mismo valor que se obtiene del dividir activo corriente de un valor \$ 1687,75 y de la tasa circulante que de 2,5 y así determinando el pasivo corriente para el Centro Montessori.

6.3.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo o también conocido como capital circulante, capital corriente y fondo de maniobras “representa la inversión en activos corrientes afectados al ciclo de explotación, que tiene que financiar la empresa con recursos permanentes, ya sean patrimonio neto o pasivo no corriente” (Corona , Bejarano , & González , 2014).

El capital de trabajo son los recursos que necesita la empresa u organización, para así poder producir los bienes o servicios; también se dice que es un fondo económico o

financiero que utilizan la empresa, para reinvertir y obtener mayor utilidad para sus operaciones.

Capital de Trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Corriente}$$

Datos:

Activo Corriente: \$ 1.692,75

Pasivo Corriente: \$ 677,10

Cálculo:

$$\text{Capital de Trabajo} = \$1692,75 - \$677,10$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \$1.015,65$$

Análisis e Interpretación

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori tiene un capital de trabajo de \$ 1.015,65 mismo que se obtiene del restar el activo circulante de \$ 1.692,75 y el pasivo corriente de \$ 677,10 con este valor el Centro podrá ejecutar las operaciones de una forma óptima y eficiente; también es necesario conocer que estos valores son permanentes.

6.4. Resumen de las Inversiones

La inversión son todos los activos fijos que tiene la empresa como la caja, inventarios, cuentas por cobrar y entre otras; también la suma de todos los activos diferidos o no corrientes como los terrenos, edificios, maquinarias, equipos, muebles y enseres, gastos de constitución, publicidad y entre otras cuentas y más el capital del trabajo.

Inversión Inicial

$$\text{Inversión Inicial} = \text{Activos Fijos} + \text{Activos Diferidos} + \text{Capital de Trabajo}$$

Datos:

Activos Fijos: \$ 29.618

Activos Diferidos: \$ 2.110

Capital de Trabajo: \$ 1.015,65

Inversión Inical = \$ 29.618 + \$ 2.110 + \$ 1.015,65

Inversión Inical = \$ 32.743,65

Análisis e Interpretación

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori tiene una inversión de 32.743,65 dólares, los cuales está dividida en activo fijo de \$ 29.618, el activo diferido de \$ 2.110 y el capital de trabajo de \$ 1.015,65.

6.5. Financiamiento

El financiamiento es la forma de conseguir recursos económicos, el mismo recursos es utilizado para las operaciones de la empresas, por medio del financiamiento la empresa tendrá mayor estabilidad económica y eficiencia en la producción del bien o servicio.

Fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales
- Familiares y amigos
- Instituciones financieras privadas y publicas

Recursos ajenos: “Los fondos ajenos complementan como fuente de financiación a los fondos propios, y son prioritarios a estos en la liquidación del patrimonio social” (Redondo & González , 2013).

Recursos propios: “También figura los fondos de regularización, procedentes de actualizar el valor de los activos con la inflación soportada y las subvenciones recibidas pendientes de considerar como ingresos de ejercicio” (Redondo & González , 2013).

Tabla 74 Financiamiento

Proyecto con Financiamiento	Monto	% de Aportación
Capital Propio	\$ 26.743,65	0,82
Institución Financiera	\$ 6.000,00	0,18
Total	\$ 32.743,65	1

Elaborado por: Verónica Toapanta

Fuente: Investigación Propia

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral “Montessori” tiene un capital propio de \$ 26.743,65 con el 82% y el 18% restante será del financiado por medio de una institución financiera con la cantidad 6.000 dólares.

Tabla 75 Cuadro Comparativo Instituciones Financieras

Instituciones Financieras	Monto	Tasa de interés activas	Plazo en meses	Garantías	Movimiento de la cuenta
Banco Guayaquil	\$ 6.000,00	11,82%	36	1 Garante	Si
Banco Pichincha	\$ 10.000,00	15,19%	36	2 Garante	Si
Banco del Pacífico	\$ 10.000,00	10,23%	36	2 Garantes	No
Cooperativa Chibuleo	\$ 6.000,00	11,33%	34	1 Garante	No

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

Una vez efectuado el análisis entre las distintas instituciones financieras, la institución financiera más óptima es la Cooperativa Chibuleo con un monto de crédito de 6.000,00 dólares, a una tasa de interés del 11,33%, un plazo de 3 años (36 meses) y máximo a 4 años (48 meses) y con garante 1 Garante.

6.6. Plan de Inversiones

El plan de inversión es la suma del activo fijo, activo diferido y más el capital del trabajo, mismo que es el total del financiamiento del proyecto, este valor permitirá el normal funcionamiento y producción del bien o servicio de la empresa u organización

Tabla 76 Plan de Inversiones

Descripción	Total	Parcial (%)
Activo Fijo	\$ 29.618,00	0,90
Activo Diferido	\$ 2.110,00	0,06
Capital De Trabajo	\$ 1.015,65	0,03
Total Inversión	\$ 32.743,65	1
Ahorros	\$ 10.000,00	
Recursos Propios	\$ 16.743,65	
Total de Financiamiento Recursos Propios	\$ 26.743,65	0,82
Financiamiento Instituciones Financieras	\$ 6.000,00	0,18
Total Financiamiento	\$ 32.743,65	1,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El plan de inversión para el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral “Montessori” es de 32.743,65 dólares es 100% de la inversión del proyecto, esta dividió en los recursos propios es 26.743,65 dólares que representa el 0,82% de la inversión y la diferencia que es 18% corresponde al financiamiento o crédito con un institución financiera del 6.000 dólares.

6.7. Presupuesto de Gastos e Ingresos

Gastos de Producción

Los costos de producción “nos permiten obtener bienes a partir de otros, es decir son valores que incurren entre las diferentes etapas del proceso de transformación con el fin de obtener un nuevo producto” (Guzmán & Rodríguez, 2015). Las empresas de servicio se consideran gastos de producción y son fundamentales para la producción del servicio y así mantener el desarrollo del proyecto.

Tabla 77 Insumo Globales

Descripción	C. Anual	C. Unitario	T. Anual
Insumo del Área de Estimulación	15	\$ 29,00	\$ 112,00
Insumo del Área sensorial	6	\$ 25,00	\$ 90,00
Insumo de Área de Pedagogía	6	\$ 15,00	\$ 90,00
Insumo de Área de Fisioterapia	16	\$ 50,00	\$ 172,00
Insumo de Psicología	8	\$ 14,00	\$ 56,00
Insumos Generales	63	\$ 61,00	\$ 474,00
Total	114	\$ 194,00	\$ 994,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 78 Consumo de Alimentación

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Yogurt 1Kg	156	\$ 5,00	\$ 780,00
kilo de cereal	156	\$ 5,00	\$ 780,00
Kilo de Frutas	156	\$ 5,00	\$ 780,00
Litro de Leche	156	\$ 1,50	\$ 234,00
Alimentación Varios	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Total	636	\$ 116,50	\$ 3.774,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta
Tabla 79 Materiales de Limpieza

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Desinfectante en galón	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Cloro en galones	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Jabón líquido en galones	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Anti sarro en galón	12	\$ 9,00	\$ 108,00
Papel Higiénico Industrial Blanco X4 u	26	\$ 14,00	\$ 364,00
Detergentes 400g	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Fundas de basura	12	\$ 2,00	\$ 24,00
Alcohol antiséptico	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Tips ventanas galón	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Lavado platos 1 kilo	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Pañales para paca	4	\$ 4,00	\$ 16,00
Paños húmedos la caja	4	\$ 18,00	\$ 72,00
Talco para bebés la caja	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Otros materiales de limpieza	12	\$ 50,00	\$ 600,00
Total	158	\$ 157,00	\$ 1.880,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 80 Materiales de Primeros Auxilios básicos

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Jabón neutro	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Alcohol en gel	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Termómetro	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Guantes descartables de látex	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Gasas y vendas	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Tijera	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Cinta adhesiva	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Total	23	\$ 34,00	\$ 119,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 81 Combustible

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Combustible para Vehículo	52	\$ 30,00	\$ 1.560,00
Total	52	\$ 30,00	\$ 1.560,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 82 Sueldo del Personal de Contacto Directo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Estimulación Temprana	2	\$ 188,00	\$ 4.512,00
Educación Parvulario	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Terapia Física	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Psicología	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Total	5	\$ 752,00	\$ 11.280,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 83 Sueldo del Personal de Contacto Indirecto

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Limpieza y cocina	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Medico	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Chofer	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Total	3	\$ 476,00	\$ 5.712,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 84 Mantenimiento

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Equipo	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Equipos de Computación	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Vehículo	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Total	7	\$ 180,00	\$ 390,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 85 Depreciaciones

Descripción	Valor
Muebles y Enseres	\$ 2.061,20
Equipo	\$ 772,00
Equipos de Computación	\$ 480,00
Vehículo	\$ 2.200,00
Adecuaciones	\$ 400,00
Herramientas	\$ 10,40
Total	\$ 5.923,60

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 86 Amortización

Descripción	Valor
Gasto de constitución	\$ 230,00
Publicidad y promoción	\$ 192,00
Total	\$ 422,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 87 Totales de Gastos de Operativos

Descripción	Valor
Total Insumo de Áreas	\$ 994,00
Consumo de Alimentación	\$ 3.774,00
Materiales de Limpieza	\$ 1.880,00
Materiales de primeros auxilios básicos	\$ 119,00
Combustible	\$ 1.560,00

Sueldo del Personal de Contacto Directo	\$	11.280,00
Sueldo del Personal de Contacto Indirecto	\$	5.712,00
Mantenimiento	\$	390,00
Depreciaciones	\$	5.923,60
Amortización	\$	422,00
Total	\$	32.054,60

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son las cuentas como: los sueldos del personal administrativo, suministros de oficina, servicios básicos entre otras cuentas; todos estos recursos humanos, materiales son necesarios para las operaciones internas de una empresa u organización, son los gastos o costos que la empresa u organización utiliza para la ejecución de trámites internos y externos, son oportunos para el funcionamiento.

Tabla 88 Sueldo del Personal Administrativo Directo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Gerente	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Secretaria	1	\$ 188,00	\$ 2.256,00
Total	2	\$ 388,00	\$ 4.656,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 89 Sueldo del Personal Administrativo Indirecto

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Asesores Contables	12	\$ 5,00	\$ 60,00
Asesores Legal	4	\$ 50,00	\$ 200,00
Total	16	\$ 55,00	\$ 260,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 90 Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Resma De Papel Bond A4 - 500 Hojas	4	\$ 4,00	\$ 16,00
Esfero punta fina marca bic	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Lápiz Papel Mate, Mongol, 12 U	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Grapadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Perforadora	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Caja de Clips	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Carpetas Cartón x100 u	2	\$ 16,00	\$ 32,00

Unidad A4 Grande De Palanca	2	\$	9,00	\$	18,00
Carpeta De Archivos x 4					
Agendas	5	\$	5,00	\$	25,00
TOTAL				\$	119,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 91 Arriendo

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Arriendo de Local	12	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Total	12	\$ 600,00	\$ 7.200,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 92 Servicios básicos

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Agua y alcantarillado	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Energía Eléctrica	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Teléfono e internet	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Total	36	\$ 55,00	\$ 660,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Tabla 93 Total de Gastos Administrativos

Descripción	Valor
Sueldo del Personal Administrativo Directo	\$ 4.656,00
Sueldo del Personal Administrativo Indirecto	\$ 260,00
Suministros de Oficina	\$ 119,00
Arriendo	\$ 7.200,00
Servicios básicos	\$ 660,00
Total	\$ 12.895,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Gastos Financieros

Los gastos financieros son todos los recursos financieros que se ha solicitado a terceras personas, familiares o amigos, también se incluye la solicitud de micro créditos a instituciones financieras o bancos.

Los costos financieros es “lo necesario para cubrir los desfases de tesorería durante la vida del proyecto. Los costes financiero a imputar al proyecto, revestirán la forma de interés, cuotas, etc.” (Rodríguez, Fernández, & Romero, 2013, pág. 139).

Tabla 94 Gastos Financieros

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Cooperativa Chibuleo	\$ 6.000,00	11,33%	\$ 679,80
PRÉSTAMO TERCEROS	\$ -	0%	\$ -
TOTAL	\$ 6.000,00	\$ 0,11	\$ 679,80

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Gastos en Ventas

Los gastos ventas o comercialización es la inversión que efectúa una empresa u organización para ofertar los bienes o servicios al mercado objetivo y nuestros potenciales clientes. La publicidad del bien o servicio es necesaria para dar a conocer a nuestro producto o servicio, y la incorporación de la marca en el mercado.

Tabla 95 Gastos en Ventas

Descripción	Cantidad	C. Unitario	T. Anual
Gastos de previsión social (bono de servicios)	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Total	10	\$ 10,00	\$ 100,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Resumen de presupuestos de costos

Tabla 96 Resumen de presupuestos de costos

Gasto Operativos	
Descripción	Valor
Total Insumo de Áreas	\$ 994,00
Consumo de Alimentación	\$ 3.774,00
Materiales de Limpieza	\$ 1.880,00
Materiales de primeros auxilios básicos	\$ 119,00
Combustible	\$ 1.560,00
Sueldo del Personal de Contacto Directo	\$ 11.280,00
Sueldo del Personal de Contacto Indirecto	\$ 5.712,00
Mantenimiento	\$ 390,00
Depreciaciones	\$ 5.923,60
Amortización	\$ 422,00
Total	\$ 32.054,60
Gasto Administrativos	
Descripción	Valor
Sueldo del Personal Administrativo Directo	\$ 4.656,00

Sueldo del Personal Administrativo Indirecto	\$	260,00
Suministros de Oficina	\$	119,00
Arriendo	\$	7.200,00
Servicios básicos	\$	660,00
Total	\$	12.895,00

Gasto Financieros

Descripción	Valor
Cooperativa Chibuleo	\$ 679,80
Total	\$ 679,80

Gasto Ventas

Descripción	Valor
Gastos de previsión	\$ 100,00
Total	\$ 100,00
Total	\$ 45.729,40

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

6.7.1. Situación financiera actual

Situación financiera actual es “saber cuánto está entrando, cuanto está saliendo y cuál es la diferencias entre esos dos montos. Esta es la herramienta primordial para empezar a caminar hacia la libertad financiera” (Castro, 2016, pág. 61), también otros autores nos menciona que la situación financiera actual es “un plan o estrategias financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones” (Morales & Morales , 2014, pág. 10).

La situación financiera actual es el balance general de la empresa u organización, en este balance podemos encontrar los activos, pasivos y patrimonio que cuenta la empresa, aquí podemos identificar los ingresos y egresos y su diferencia entre ellos.

Tabla 97 Balance general

Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori

Estado De Situación Inicial

Al 31 de Diciembre 2017

Activos			Pasivo	
Activos Circulante			Pasivo Circulante	
Caja	\$	500,00	Pasivo Corriente	\$ 677,10
Cuentas por Cobrar	\$	1.109,92		

Inventario	\$ 82,83	Total Pasivo Circulante	\$ 677,10
Total Activos Circulante	\$ 1.692,75		
Activos Fijos		Pasivo Fijos	
Muebles y Enseres	\$ 10.306,00	Préstamo	\$ 6.000,00
Equipo	\$ 3.860,00		
Equipos de Computación	\$ 2.400,00	Total Pasivo Fijos	\$ 6.000,00
Vehículo	\$ 11.000,00		
Adecuaciones	\$ 2.000,00		
Herramientas	\$ 52,00		
Depreciaciones	\$ 5.923,60		
Total Activos Fijos	\$ 23.694,40	Total Pasivo	\$ 6.677,10
Activos Diferido		Patrimonio	
Estudio de pre factibilidad	\$ 500,00	Capital	<u>\$ 20.398,05</u>
Contrato de arrendamiento	\$ 100,00		
Permisos Funcionamiento	\$ 100,00		
Permisos de Bomberos	\$ 50,00	Total Patrimonio	\$ 20.398,05
SRI	\$ 50,00		
Patentes	\$ 50,00		
Derechos de Marca	\$ 300,00		
Publicidad y promoción	\$ 960,00		
Amortización	\$ 422,00		
Total Activos Diferido	\$ 1.688,00		
Total Activo	\$ 27.075,15	Total Pasivo y Patrimonio	\$ 27.075,15

Director

Contador

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

6.7.2. Situación financiera proyectada

El balance general es el que “incorpora como elementos claves el activo, pasivo y patrimonio. Clasificados según su grado de liquidez, naturaleza o función desempeñada.” (Díaz & Vásquez, 2013, pág. 43).

La situación financiera proyectada es proyectar cada una de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, para los 5 años de vida del proyecto, el mismo que inicia en el año 2017 y finalizando en el 2021 año y se trabaja con las tasa de inflación que es 1,12%, mismo porcentaje que fue obtenido por el Banco Central del Ecuador.

Tabla 98 Balance general proyectado
Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori
Situación Financiera Proyectada
Al 31 de Diciembre 2017

AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
Activos					
Activos Circulante					
Caja	\$ 505,60	\$ 511,26	\$ 516,99	\$ 522,78	\$ 528,63
Cuentas por Cobrar	\$ 1.122,35	\$ 1.134,92	\$ 1.147,63	\$ 1.160,48	\$ 1.173,48
Inventario	\$ 83,76	\$ 84,70	\$ 85,65	\$ 86,61	\$ 87,58
Total Activos Circulante	\$ 1.711,71	\$ 1.730,88	\$ 1.750,27	\$ 1.769,87	\$ 1.789,69
Activos Fijos					
Muebles y Enseres	\$ 10.421,43	\$ 10.538,15	\$ 10.656,17	\$ 10.775,52	\$ 10.896,21
Equipo	\$ 3.903,23	\$ 3.946,95	\$ 3.991,15	\$ 4.035,85	\$ 4.081,06
Equipos de Computación	\$ 2.426,88	\$ 2.454,06	\$ 2.481,55	\$ 2.509,34	\$ 2.537,44
Vehículo	\$ 11.123,20	\$ 11.247,78	\$ 11.373,75	\$ 11.501,14	\$ 11.629,95
Adecuaciones	\$ 2.022,40	\$ 2.045,05	\$ 2.067,96	\$ 2.091,12	\$ 2.114,54
Herramientas	\$ 52,58	\$ 53,17	\$ 53,77	\$ 54,37	\$ 54,98
Depreciaciones	\$ 5.989,94	\$ 6.057,03	\$ 6.124,87	\$ 6.193,47	\$ 6.262,84
Total Activos Fijos	\$ 23.959,78	\$ 24.228,13	\$ 24.499,48	\$ 24.773,88	\$ 25.051,34
Activos Diferido					
Estudio de pre factibilidad	\$ 505,60	\$ 511,26	\$ 516,99	\$ 522,78	\$ 528,63
Contrato de arrendamiento	\$ 101,12	\$ 102,25	\$ 103,40	\$ 104,56	\$ 105,73
Permisos Funcionamiento	\$ 101,12	\$ 102,25	\$ 103,40	\$ 104,56	\$ 105,73
Permisos de Bomberos	\$ 50,56	\$ 51,13	\$ 51,70	\$ 52,28	\$ 52,86
SRI	\$ 50,56	\$ 51,13	\$ 51,70	\$ 52,28	\$ 52,86
Patentes	\$ 50,56	\$ 51,13	\$ 51,70	\$ 52,28	\$ 52,86
Derechos de Marca	\$ 303,36	\$ 306,76	\$ 310,19	\$ 313,67	\$ 317,18
Publicidad y promoción	\$ 970,75	\$ 981,62	\$ 992,62	\$ 1.003,74	\$ 1.014,98
Amortización	\$ 426,73	\$ 431,51	\$ 436,34	\$ 441,23	\$ 446,17
Total Activos Diferido	\$ 1.706,91	\$ 1.726,02	\$ 1.745,35	\$ 1.764,90	\$ 1.784,67
Total Activo	\$ 27.378,39	\$ 27.685,03	\$ 27.995,10	\$ 28.308,65	\$ 28.625,70
Pasivo					
Pasivo Circulante					

Pasivo Corriente	\$ 684,68	\$ 692,35	\$ 700,11	\$ 707,95	\$ 715,88
Total Pasivo Circulante	\$ 684,68	\$ 692,35	\$ 700,11	\$ 707,95	\$ 715,88
Pasivo Fijos					
Préstamo	\$ 6.067,20	\$ 6.135,15	\$ 6.203,87	\$ 6.273,35	\$ 6.343,61
Total Pasivo Fijos	\$ 6.067,20	\$ 6.135,15	\$ 6.203,87	\$ 6.273,35	\$ 6.343,61
Total Pasivo	\$ 6.751,88	\$ 6.827,50	\$ 6.903,97	\$ 6.981,30	\$ 7.059,49
Patrimonio					
Capital	\$ 20.626,51	\$ 20.857,53	\$ 21.091,13	\$ 21.327,35	\$ 21.566,22
Total Patrimonio	\$ 20.626,51	\$ 20.857,53	\$ 21.091,13	\$ 21.327,35	\$ 21.566,22
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 27.378,39	\$ 27.685,03	\$ 27.995,10	\$ 28.308,65	\$ 28.625,70

Director

Contador

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

6.7.3. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos para una empresa u organización es un documento donde podemos análisis los ingresos y egresos y los ingresos de empresa se reflejan en las expectativas de ventas.

Tabla 99 Presupuesto de ingresos

Año	DPI Real	Precio	Mensuales	Anuales
2017	384	\$ 135,00	\$ 4.323,91	\$ 51.886,88
2018	390	\$ 136,51	\$ 4.439,67	\$ 53.276,02
2019	396	\$ 138,04	\$ 4.558,53	\$ 54.702,35
2020	402	\$ 139,59	\$ 4.680,57	\$ 56.166,87
2021	409	\$ 141,15	\$ 4.805,88	\$ 57.670,59
2022	415	\$ 142,73	\$ 4.934,55	\$ 59.214,58

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El presupuesto de ingresos para el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori para el año 2017 los ingresos mensuales será de \$ 4323,91 y el total ingresos anuales será de \$ 51886,88 y este valor se obtiene de multiplicar la DPI Real es 384 por el precio \$135. Debemos recordar que estos datos van variando dependiendo de los años y para el año 2022 la DPI Real será de 409 y el precio será 141,15 y el ingreso mensual será de \$142,73 y sus ingresos anuales son \$59214,58.

6.7.4. Estado de resultados proyectados

Tabla 100 Estado de resultados proyectados

Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori					
Estado de Resultados					
Al 31 de Diciembre 2017					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 53.276,02	\$ 54.702,35	\$ 56.166,87	\$ 57.670,59	\$ 59.214,58
- Costo de Producción	\$ 32.054,60	\$ 32.413,61	\$ 32.776,64	\$ 33.143,74	\$ 33.514,95
= Utilidad Bruta	\$ 21.221,42	\$ 22.288,74	\$ 23.390,22	\$ 24.526,85	\$ 25.699,63
- Costos Administrativos	\$ 12.895,00	\$ 13.039,42	\$ 13.185,47	\$ 13.333,14	\$ 13.482,47
- Costos Financiero	\$ 679,80	\$ 679,80	\$ 679,80	\$ -	\$ -
- Costos Ventas	\$ 100,00	\$ 101,12	\$ 102,25	\$ 103,40	\$ 104,56
= Utilidad Operativa	\$ 7.546,62	\$ 8.468,39	\$ 9.422,71	\$ 11.090,31	\$ 12.112,60
- 15% Repartición Utilidades	\$ 1.131,99	\$ 1.270,26	\$ 1.413,41	\$ 1.663,55	\$ 1.816,89
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 6.414,63	\$ 7.198,14	\$ 8.009,30	\$ 9.426,76	\$ 10.295,71
- 25% Impuesto a la Renta	\$ 1.603,66	\$ 1.799,53	\$ 2.002,32	\$ 2.356,69	\$ 2.573,93
= Utilidad después de Impuestos	\$ 4.810,97	\$ 5.398,60	\$ 6.006,97	\$ 7.070,07	\$ 7.721,78
Cargos de Depreciación y					
+ Amortización	\$ 6.345,60	\$ 6.345,60	\$ 6.345,60	\$ 6.345,60	\$ 6.345,60
- Pago a Principales	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ -	\$ -
= Flujos Netos de Efectivo	\$ 9.156,57	\$ 9.744,20	\$ 10.352,57	\$ 13.415,67	\$ 14.067,38
	Directora			Contador	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Verónica Toapanta

6.7.5. Flujo de caja

Tabla 101 Flujo de caja

Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori						
Flujo de Caja						
Al 31 de Diciembre 2017						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales	\$ 32.743,65	\$ 53.276,02	\$ 54.702,35	\$ 56.166,87	\$ 57.670,59	\$ 59.214,58
(+) Recursos Propios	\$ 26.743,65					
(+) Recursos Ajenos	\$ 6.000,00					
(+) Ingresos Ventas		\$ 53.276,02	\$ 54.702,35	\$ 56.166,87	\$ 57.670,59	\$ 59.214,58
(=) Egresos Operacionales		\$ 45.049,60	\$ 45.554,16	\$ 46.064,36	\$ 46.580,28	\$ 47.101,98
(+) Costo de Operacionales		\$ 32.054,60	\$ 32.413,61	\$ 32.776,64	\$ 33.143,74	\$ 33.514,95

(+)	Costos Administrativos	\$	12.895,00	\$	13.039,42	\$	13.185,47	\$	13.333,14	\$	13.482,47
(+)	Costos Ventas	\$	100,00	\$	101,12	\$	102,25	\$	103,40	\$	104,56
(=)	Flujo Operacional	\$	32.743,65	\$	8.226,42	\$	9.148,19	\$	10.102,51	\$	11.090,31
	Ingreso No Operacional	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
(+)	Crédito a contratarse a corto plazo										
(-)	Egresos No Operacionales	\$	679,80	\$	679,80	\$	679,80	\$	-	\$	-
(+)	Interés de Pago de crédito a largo plazo	\$	679,80	\$	679,80	\$	679,80				
(=)	Flujo No Operacional	\$	679,80	\$	679,80	\$	679,80	\$	-	\$	-
(=)	Flujo Neto De Caja	\$	32.743,65	\$	7.546,62	\$	8.468,39	\$	9.422,71	\$	11.090,31

Directora

Contador

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

6.8. Punto de equilibrio

El punto muerto es la “cantidad de producción o de ventas a la que se igualan los ingresos con todos los costos asociados a su fabricación y distribución” (Redondo & Gonzáles , 2013). En los procesos de producción de un bien o servicio involucran los costos fijos y costos variables que son necesarios para obtener el bien o servicio que oferta una empresa, el punto de equilibrio “se obtiene dividiendo los costes fijos de la empresa por el margen medio unitario de contribución. Equivale a umbral de rentabilidad y a punto de equilibrio” (Redondo & Gonzáles , 2013).

Tabla 102 Costos fijos y costos variables

Gastos Fijos	Valor	Gastos Variable	Valor
Gatos de Producción		Gatos de Producción	
Materiales de Limpieza	\$ 1.880,00	Total Insumo de Áreas	\$ 994,00
Materiales de primeros auxilios	\$ 119,00	Consumo de Alimentación	\$ 3.774,00
Mantenimiento	\$ 390,00	Combustible	\$ 1.560,00
Depreciaciones	\$ 5.923,60	Sueldo del Personal Directo	\$ 11.280,00
Amortización	\$ 422,00	Sueldo del Personal Indirecto	\$ 5.712,00
Gastos Administrativo		Gastos Administrativo	
Sueldo del Personal Directo	\$ 4.656,00		
Sueldo del Personal Indirecto	\$ 260,00		
Suministros de Oficina	\$ 119,00		
Arriendo	\$ 7.200,00		
Servicios básicos	\$ 660,00		
Gastos Financiero		Gastos Financiero	

Cooperativa Chibuleo	\$ 679,80		
Gastos de Venta		Gastos de Venta	
Gastos de previsión	\$ 100,00		
Total	\$ 22.409,40	Total	\$ 23.320,00

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Verónica Toapanta

Punto de Equilibrio

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

Datos:

Costos Fijos: \$ 22.409,40

Ventas: \$ 53.276,02

Costos Variables: \$23.320

Cálculo:

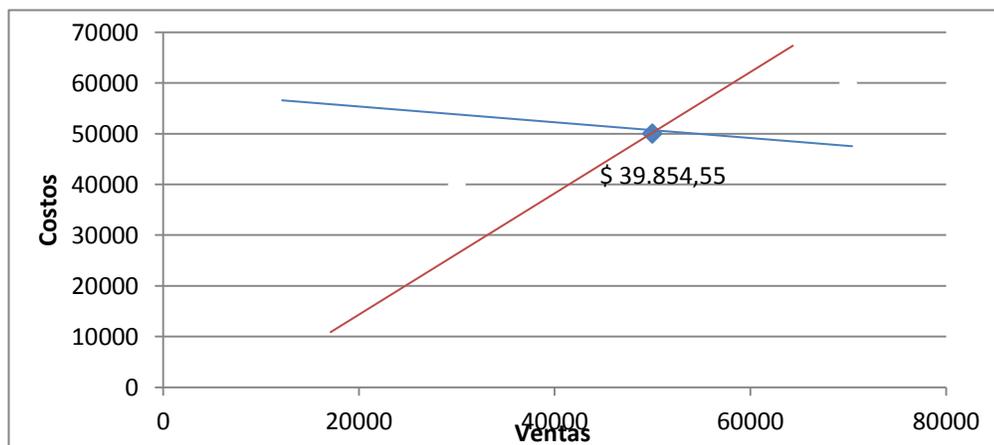
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 22.409,40}{1 - \frac{\$ 23.320}{\$ 53.276,02}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 22.409,40}{1 - 0,44}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$ 25.409,40}{0,56}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$ 39.854,55$$

Gráfico 34 Punto de Equilibrio



Elaborado por: Verónica Toapanta
 Fuente: Investigación Propia

Análisis e Interpretación

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori tiene un punto de equilibrio es \$39.854,55 siendo esta cantidad de ventas que es necesario vender para así recuperar la inversión y este punto es donde el Centro Montessori ni pierde y ni gana y se refleja en los estados financieros.

6.9. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos

La tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR) “es la tasa establecida por una organización para designa el nivel más bajo de rendimiento para aceptar una inversión” (Contreras & Martin, 2012, pág. 115).

La tasa mínima aceptable de rendimiento es un evaluador de los proyectos, el Tmar deber ser válido para el presente y el futuro, esto incluye todo periodo de vida del proyecto como es de 3 a 5 años.

6.9.1 Cálculo de la Tmar 1 sin financiamiento

Tmar1

$$Tmar1 = i + f$$

Significado:

i: Riesgo País= i: 6,65%

f: Inflación acumulada= 1,12%

Cálculo:

$$Tmar1 = i + f$$

$$Tmar1 = 6.65\% + 1.12\%$$

$$Tmar1 = 7.77\%$$

Análisis e Interpretación

La tmar 1 para el proyecto del Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral Montessori es del 7,77%, tomo mando en cuenta el riesgo país de un 6,65% y la inflación del 1,27%, mencionados porcentajes son del Banco Central del Ecuador y está establecido para un tiempo del 5 años.

6.9.2 Cálculo de la Tmar2 sin financiamiento

Tmar2

$$Tmar2 = i + (f * 2)$$

$$Tmar2 = 6.65\% + (1.12\% * 2)$$

$$Tmar2 = 6.65\% + (2.24\%)$$

$$Tmar2 = 8.89\%$$

Análisis e Interpretación

El tmar 2 para el Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integra Montessori se determina en 8,89%, este porcentaje se determinó por el riesgo país del 6,65%, la inflación de 1,12% y la cual es multiplicado por una constante que es 2.

6.9.3. Cálculo Tmar1 global mixto

Tabla 103 Tmar1 global mixto

Fuentes De Financiamiento	Cantidad	% de Aportación	TMAR Anual	Ponderación	Tmar Global Mixto 1
Capital Propio	\$ 26.743,65	0,82	0,0777	0,0635	
Cooperativa Chibuleo	\$ 6.000,00	0,18	0,1133	0,0208	
TOTAL	\$ 32.740,65	1,00		0,0842	8,42%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El determinar tmar global mixto 1 se determina por los factores como es capital propio, mismo que alcanza el 0,82% y 0,18% el cual representa un crédito a una institución de financiamiento como es la Cooperativa Chibuleo y los tmar anual para el capital propio es 0,0777 y el financiamiento es 0,1133; las ponderaciones para el capital propio para el proyecto es del 0,0635 y del financiamiento que tenemos con la Cooperativa Chibuleo es del 0,0208 y determinado el tmar global mixto de 1 es de 8,42%.

6.9.4. Cálculo Tmar2 global mixto

Tabla 104 Tmar2 global mixto

Fuentes de Financiamiento	Cantidad	% de Aportación	TMAR Anual	Ponderación	Tmar Global Mixto 2
Capital Propio	\$ 26.743,65	0,82	0,0889	0,0726	
Cooperativa Chibuleo	\$ 6.000,00	0,18	0,1133	0,0208	

TOTAL	\$ 32.740,65	1	0,0934	9,34%
--------------	-----------------	----------	---------------	--------------

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El determinar tmar global mixto 2 se calcula por dos fuentes como es capital propio con un porcentaje de 0,82% y el tmar anual de 0,0889 y para fuentes de financiamiento como es el crédito con la Cooperativa de Chibuleo con un porcentaje de 0,18% y un tmar anual del 0,1133 y se determina el tmar global mixto 2 del 9,34%.

6.10. Valor presente neto o valor actual neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) es un indicador de rentabilidad, este indicador toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo de vida del proyecto. “consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones otros egresos de efectivo” (Marín, Montiel, & Ketelhörn, 2014).

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto es un evaluador de rentabilidad, los factores que interviene para el cálculo es la inversión inicial, los flujos netos de efectivo y el tmar 1.

Valor Presente Neto

$$Van = -I_0 + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

Dónde:

Io: Inversión Inicial

FNE: Flujo Neto de Efectivo

I: TMAR del Proyecto

6.10.1. Cálculo del VAN1

Datos:

Activo Tangible: \$ 29.618,00

Inversión: \$ 32.743,65

Activo Intangible: \$2.110,00

Tmar1: 8,42%

Capital De Trabajo: \$ 1.015,65

$$\begin{aligned} \text{van1} &= -32743,65 + \frac{7.546,62}{(1+i)^1} + \frac{8.468,39}{(1+i)^2} + \frac{9.422,71}{(1+i)^3} + \frac{11.090,31}{(1+i)^4} + \frac{12.112,60}{(1+i)^5} \\ \text{van1} &= -32743,65 + \frac{7.546,62}{(1+ 0,0842)^1} + \frac{8.468,39}{(1+ 0,0842)^2} + \frac{9.422,71}{(1+ 0,0842)^3} + \frac{11.090,31}{(1+ 0,0842)^4} + \frac{12.112,60}{(1+ 0,0842)^5} \\ \text{van1} &= -32743,65 + \frac{7546,619}{1,08} + \frac{8.468,39}{1,18} + \frac{9.422,71}{1,27} + \frac{11.090,31}{1,38} + \frac{12.112,60}{1,50} \\ \text{van1} &= -32743,65 + 6960,39 + 7203,83 + 7392,98 + 8025,44 + 8084,32 \\ \text{van1} &= 4923,30 \end{aligned}$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 1 es 4.923,30 y siendo el VAN positivo produzca más ingresos para el proyecto y considerando que el tmar es 8,42%.

6.10.2. Cálculo VAN2

Datos:

Activo Tangible: \$ 29.618,00

Inversión: \$ 32.743,65

Activo Intangible: \$2.110,00

Tmar2: 9,34%

Capital De Trabajo: \$ 1.015,65

$$\begin{aligned} \text{van2} &= -32743,65 + \frac{7.546,62}{(1+i)^1} + \frac{8.468,39}{(1+i)^2} + \frac{9.422,71}{(1+i)^3} + \frac{11.090,31}{(1+i)^4} + \frac{12.112,60}{(1+i)^5} \\ \text{van2} &= -32743,65 + \frac{7.546,62}{(1+ 0,0934)^1} + \frac{8.468,39}{(1+ 0,0934)^2} + \frac{9.422,71}{(1+ 0,0934)^3} + \frac{11.090,31}{(1+ 0,0934)^4} + \frac{12.112,60}{(1+ 0,0934)^5} \\ \text{van2} &= -32743,65 + \frac{7.546,62}{1,09} + \frac{8.468,39}{1,20} + \frac{9.422,71}{1,31} + \frac{11.090,31}{1,43} + \frac{12.112,60}{1,56} \\ \text{van2} &= -32743,65 + 6902,16 + 7083,79 + 7208,96 + 7760,21 + 7751,74 \\ \text{van2} &= 3963,22 \end{aligned}$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 2 se aplicara con tmar 2 del 9,34%, se determina el VAN 2 de \$ 3.963,22 y definiendo que el VAN 2 es positivo al igual que VAN 1.

6.11. Indicadores Financieros

6.11.1. Índices de solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Datos:

Activo Total: \$ 27.075,15

Pasivo Total: \$ 6.677,10

Cálculo:

$$\text{Solvencia} = \frac{\$ 27.075,15}{\$ 6.677,10}$$

$$\text{Solvencia} = \$ 4,05$$

Análisis e Interpretación

La solvencia para el proyecto del Centro “Montessori” es de \$ 4,05, esto es su capacidad de pago frente a sus obligaciones con instituciones financieras y otras.

6.11.2. Índice de liquidez

$$\text{Liquidez Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Datos:

Activo Circulante: \$ 1.692,75

Pasivo Circulante: \$ 677,10

Cálculo:

$$\text{Liquidez Circulante} = \frac{\$ 1.692,75}{\$ 677,10}$$

$$\text{Liquidez Circulante} = 2,50$$

Análisis e Interpretación

La capacidad de liquidez circulante para el Centro “Montessori” es de \$ 2,50, es suficiente para cubrir cada dolor que el centro tiene sus con obligaciones de pago a coroto plazo.

6.11.3. Índice de endeudamiento

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Datos:

Pasivo Total: 6.677,10

Activo Total: 27.075,15

Cálculo:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{6.677,10}{27.075,15} * 100$$

$$\text{Índice de endeudamiento} = 0,25 * 100$$

$$\text{Índice de endeudamiento} = 25\%$$

Análisis e Interpretación

El índice de endeudamiento para el Centro “Montessori” es del 25% es la participación de los acreedores que tiene el centro frente al total de los activos que tiene y el porcentaje es aceptable por ser la cuarta parte del 100% de endeudamiento.

6.11.4. Índice de apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Datos:

Activo Total: \$ 6.677,10

Patrimonio: \$ 20.398,05

Cálculo:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\$ 6677,10}{\$ 20398,05}$$

$$\text{Apalancamiento} = 0,33$$

Análisis e Interpretación

El Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integra Montessori su apalancamiento es de \$0,33, es decir que es la capacidad que tiene el Centro para generar utilidades, con las referencias del total del pasivo que es de \$ 6636,07 y el patrimonio del \$ 20317.

6.12. Tasa beneficio – costo

La tasa beneficio/ costo “es la relación entre valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial en un proyecto de inversión” (García V. M., 2015, pág. 367).

El análisis de costo-beneficio es una herramienta financiera que evalúa de forma directa los flujos futuros de efectivo y se divide para los costos totales del proyecto, los mismo son la suma de costos de producción, administrativos, financieros y ventas y esto nos permite analizar la rentabilidad del proyecto.

Comparación relación beneficios/ costos con 1:

- $B/C > 1$: señala que los beneficios superan los costes
- $B/C = 1$: en este punto no hay ganancias porque los beneficios son iguales al costo.
- $B/C < 1$: indica que los costes son superiores de los beneficios.

Relación beneficio – costo

$$R C/B = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos Totales Del Proyecto}}$$

Datos:

Ingresos brutos: \$ 281.030,41

Costos totales proyectados: \$ 232.389,78

Cálculo:

$$R C/B = \frac{\$ 281.030,41}{\$ 232.389,78}$$

$$R C/B = 1,21$$

Análisis e Interpretación

La relación beneficios y costo, por cada dólar que se invierta el Centro “Montessori” obtendrá un \$1,21 de beneficio.

6.13. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión permite determinar “el número de años (o meses) que un proyecto tarda en recuperar la inversión” (Narrillos , 2012, pág. 20).

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo que necesita para que el proyecto recupere la inversión inicial del proyecto, también es utilizado para evaluar la viabilidad de un proyecto.

Periodo de Recuperación de la Inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum \text{Flujo Neto de Efectivo}}{\# \text{ de Años}}}$$

Datos:

Inversión Inicial: \$ 32.743,65

Flujo Neto de Efectivo: \$ 48.640,63

El número de años del proyecto: 5 años

$$PRI = \frac{32.743,65}{\frac{48.640,63}{5}}$$

$$PRI = \frac{32.743,65}{9.728,13}$$

$$PRI = 3,37$$

Análisis e Interpretación

El periodo de recuperación de la inversión para el proyecto del Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integra “Montessori”, el periodo de tiempo del proyecto que es 5 años pero el PRI es de 3 años, 4 meses y 13 días.

6.14. Tasa interna de retorno

El TIR o “tasa que mide la fortaleza de los ingresos previstos versus los egresos contemplados en el flujo neto de capitales de un proyecto o iniciativa de inversión” (Toro, 2016).

La tasa interna de retorno o la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno que es la que evalúa la resistencia entre los ingresos y egresos de la empresa, también es empleada para el presupuesto de capital y comparar con la rentabilidad de la empresa.

Criterios a evaluar al Tir:

- $Tir > Tmar$: se acepta la alternativa
- $Tir = Tmar$: se replantea la alternativa

- $Tir < Tmar$: se rechaza la alternativa

Tasa Interna de Retorno

$$TIR = TMAR + (TMAR2 - TMAR1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Datos:

Tmar1: 8,42%

Van1: \$ 4.923,30

Tmar2: 9,34%

Van2: \$ 3.963,22

Cálculo:

$$TIR = 0.0842 + (0.0934 - 0,0842) * \frac{4.923,30}{4.923,30 - 3.963,223}$$

$$TIR = 0.1311$$

$$TIR = 13,11\%$$

Análisis e Interpretación

La TIR para el Centro “Montessori” es 13,116%, este porcentaje es superior a la tasa pasiva de las instituciones financieras; analizando la TIR es mayor que Tmar por lo que se acepta la alternativa del proyecto.

6.15. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad “es una herramienta que nos permite conocer los efectos que se producen en la solución óptima que hemos encontrado, si es que se hace un cambio en alguno de los parámetros del modelo inicial” (Domínguez , 2016).

Análisis de sensibilidad “indica exactamente cuánto en igualdad de condiciones cambiará el valor neto actual antes un cambio de una variable de entrada. A veces se le conoce como la “análisis hipotético”, porque contesta este tipo de preguntas” (Ehrhardt & Brigham, 2007, pág. 626).

6.15.1. Escenario Optimista + 10%

Tabla 105 Flujo de Caja +10 %

Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori
Flujo de Caja

Al 31 de Diciembre 2017

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales	\$ 32.743,65	\$ 58.603,62	\$ 60.172,59	\$ 60.172,59	\$ 63.437,65	\$ 65.136,04
(+) Recursos Propios	\$ 26.743,65					
(+) Recursos Ajenos	\$ 6.000,00					
(+) Ingresos Ventas	\$ -	\$ 53.276,02	\$ 54.702,35	\$ 56.166,87	\$ 57.670,59	\$ 59.214,58
(=) Egresos Operaciones	\$ -	\$ 45.049,60	\$ 45.554,16	\$ 46.064,36	\$ 46.580,28	\$ 47.101,98
(+) Costo de Operacionales	\$ -	\$ 32.054,60	\$ 32.413,61	\$ 32.776,64	\$ 33.143,74	\$ 33.514,95
(+) Costos Administrativos	\$ -	\$ 12.895,00	\$ 13.039,42	\$ 13.185,47	\$ 13.333,14	\$ 13.482,47
(+) Costos Ventas	\$ -	\$ 100,00	\$ 101,12	\$ 102,25	\$ 103,40	\$ 104,56
(=) Flujo Operacional	\$ 32.743,65	\$ 13.554,02	\$ 14.618,43	\$ 14.108,22	\$ 16.857,37	\$ 18.034,05
Ingreso No Operacional						
(+) Crédito a contratarse a corto plazo						
(-) Egresos No Operacionales		\$ 679,80	\$ 679,80	\$ 679,80		
(+) Interés de Pago de crédito a largo plazo		\$ 679,80	\$ 679,80	\$ 679,80		
(=) Flujo No Operacional		\$ 679,80	\$ 679,80	\$ 679,80		
(=) Flujo Neto De Caja	\$ 32.743,65	\$ 12.874,22	\$ 13.938,63	\$ 13.428,42	\$ 16.857,37	\$ 18.034,05

Directora

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Contador

6.15.2. Cálculo del VAN 1

$$Van 1 = -I_0 + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$van1 = -32743,65 + \frac{12874,22109}{1,08} + \frac{13.938,63}{1,18} + \frac{13.428,42}{1,27} + \frac{16.857,37}{1,38} + \frac{18.034,05}{1,50}$$

$$van1 = -32743,65 + 11874,14 + 11857,21 + 10535,83 + 12198,73 + 12036,48$$

$$van1 = 25758,74$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 1 para el Centro “Montessori” es 25758,74 teniendo que hay un 10% más en las ventas; siendo el VAN positivo.

6.15.3. Cálculo VAN2

$$Van 2 = -I_0 + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$van2 = -32743,6502 + \frac{12.874,22}{1,08} + \frac{13.938,63}{1,18} + \frac{13.428,42}{1,27} + \frac{16.857,37}{1,38} + \frac{18.034,05}{1,50}$$

$$\begin{array}{r} \text{van2=} \\ \text{van2=} \end{array} \begin{array}{r} -32743,65 \\ 24301,27 \end{array} + \begin{array}{r} 1,09 \\ 11774,80 \end{array} + \begin{array}{r} 1,20 \\ 11659,63 \end{array} + \begin{array}{r} 1,31 \\ 10273,59 \end{array} + \begin{array}{r} 1,43 \\ 11795,58 \end{array} + \begin{array}{r} 1,56 \\ 11541,32 \end{array}$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 2 se aplicara la misma ecuación del VAN 1 y con 10% más en los ingresos por ventas, el resultado es \$ 24301,27 y definiendo que el VAN 2 es positivo al igual que VAN 1.

6.16. Tasa beneficio / costo

$$R C/B = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos Totales Del Proyecto}}$$

Datos:

Ingresos brutos: \$ 309.133,45

Costos totales proyectados: \$ 248.143,74

Cálculo:

$$R C/B = \frac{\$307.522,48}{\$ 232.389,78} = 1,32$$

Análisis e Interpretación

La relación beneficios y costo del proyecto de emprendimiento como es el Centro De Atención, Desarrollo y Cuidado Integra Montessori es de \$1,32.

6.17. Periodo de recuperación de la inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversion Inicial}}{\frac{\sum \text{Flujo Neto de Efectivo}}{\# \text{ de Años}}}$$

Datos:

Inversión Inicial: \$32.743,65

Flujo Neto de Efectivo: \$75.132,70

$$PRI = \frac{32.743,65}{\frac{75.132,70}{5}}$$

$$PRI = \frac{32.743,65}{15.026,54} = 2,18$$

Análisis e Interpretación

El periodo de recuperación de la inversión del Centro “Montessori”, es 5 años y con estos valores se determina que PRI es de 2 años, 1 meses y 5 días.

6.18. Tasa interna de retorno

$$TIR = TMAR + (TMAR2 - TMAR1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Datos:

Tmar1: 8,42%

Van1: \$ 25.758,74

Tmar2: 9,34%

Van2: \$ 24.301,27

Cálculo:

$$TIR = 0.0842 + (0.0934 - 0.0842) * \frac{25.758,74}{25.758,74 - 24.301,27}$$

$$TIR = 0,1457 = 24,59\%$$

Análisis e Interpretación

La TRI para el Centro “Montessori” es 24,57%, para determinar este porcentaje se utiliza varios datos como es tmar 1 con un 8,42%, el tmar 2 con un 9,34 %, VAN 1 de \$ 25.758,74y el VAN 2 es \$ 24.301,27 y la tir es mayor que Tmar.

6.18.1. Escenario Pesimista - 10%

Tabla 106 Flujo de Caja - 10 %

Centro De Atención, Desarrollo Y Cuidado Integral Montessori						
Flujo de Caja						
Al 31 de Diciembre 2017						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales	32743,65	47948,42	49232,12	56166,87	51903,53	53293,12
(+) Recursos Propios	26743,65					
(+) Recursos Ajenos	6000,00					
(+) Ingresos Ventas		53276,02	54702,35	56166,87	57670,59	59214,58
(=) Egresos Operaciones		45049,60	45554,16	46064,36	46580,28	47101,98
(+) Costo de Operacionales		32054,60	32413,61	32776,64	33143,74	33514,95
(+) Costos Administrativos		12895,00	13039,42	13185,47	13333,14	13482,47
(+) Costos Ventas		100,00	101,12	102,25	103,40	104,56
(=) Flujo Operacional	32743,65	2898,82	3677,96	10102,51	5323,25	6191,14
Ingreso No Operacional						
(+) Crédito a contratarse a corto plazo						
(-) Egresos No Operacionales		679,80	679,80	679,80		
(+) Interés de Pago de crédito a largo plazo		679,80	679,80	679,80		
(=) Flujo No Operacional		679,80	679,80	679,80		
(=) Flujo Neto De Caja	32743,65	2219,02	2998,16	9422,71	5323,25	6191,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

6.18.2. Cálculo VAN1

$$Van 1 = -I_0 + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$van1 = -32743,65 + \frac{2219,02}{1,08} + \frac{2.998,16}{1,18} + \frac{9.422,71}{1,27} + \frac{5.323,25}{1,38} + \frac{6.191,14}{1,50}$$

$$van1 = -32743,65 + 2046,64 + 2550,45 + 7392,98 + 3852,14 + 4132,16$$

$$van1 = -12769,29$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 1 para el Centro “Montessori” es \$ -12769,29 con un 10% menos en los ingresos por ventas, el tmar 8,42%, siendo un resultado negativo para la inversión.

6.18.3. Cálculo VAN2

$$Van 2 = -I_0 + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$van2 = -32743,6502 + \frac{2.219,02}{1,09} + \frac{2.998,16}{1,20} + \frac{9.422,71}{1,31} + \frac{5.323,25}{1,43} + \frac{6.191,14}{1,56}$$

$$van2 = -32743,65 + 2029,52 + 2507,95 + 7208,96 + 3724,83 + 3962,17$$

$$van2 = -13310,22$$

Análisis e Interpretación

El valor actual neto 1 para el Centro “Montessori” es \$ -13310,22 con un 10% menos en los ingresos por ventas y el tmar de 9,34%, este valor nos indica que no es viable la inversión.

6.19. Tasa beneficio / costo

$$R C/B = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos Totales Del Proyecto}}$$

Datos:

Ingresos brutos: \$ 258.544,06

Costos totales proyectados: \$ 232.389,78

Cálculo:

$$R B/C = \frac{\$ 258.544,06}{\$ 232.389,78} = 1,02$$

Análisis e interpretación

La relación beneficios y costo para el Centro “Montessori” es de 1,02 y este valor es superior a 1 dólar.

6.20. Periodo de recuperación de la inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum \text{Flujo Neto de Efectivo}}{\# \text{ de Años}}}$$

Datos:

Inversión Inicial: \$ 32.743,65

Flujo Neto de Efectivo: \$26.154,27

$$PRI = \frac{32.743,65}{\frac{26.154,27}{5}}$$

$$PRI = \frac{32.740,65}{5.230,85} = 6,26$$

Análisis e Interpretación

El periodo de recuperación de la inversión para el Centro “Montessori” es 6 años, 3 meses y 4 días con una inversión inicial del proyecto que es de \$ 32.743,65 los flujos netos de Efectivo que es \$ 26.154,27.

6.21. Tasa interna de retorno

$$TIR = TMAR + (TMAR2 - TMAR1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Datos:

Tmar1: 8,42%

Van1: \$-12769,29

Tmar2: 9,34%

Van2:\$ -13310,22

Cálculo:

$$TIR = 0.0842 + (0.0934 - 0.0842) * \frac{-12769,29}{-12769,29 - (-13310,22)}$$

$$TIR = -0,1317 = -13\%$$

Análisis e Interpretación

La TIR del Centro “Montessori” es -13% considerando un tmar 1 con un 8,42%, el tmar 2 con un 9,34 %, VAN 1 de \$ -12769,29 y el VAN 2 es \$ -13310,22.

6.22. Análisis de sensibilidad

Tabla 107 Cuadro comparativo de sensibilidad

Variaciones	Escenario Optimista	Valor	Escenario Real	Escenario Pesimista	Valor
VAN 1	(+) 10%	25758,74	\$ 4.923,30	(-) 20%	-12769,29
VAN 2	(+) 10%	24301,27	\$ 3.963,22	(-) 20%	-13310,22
TIR	(+) 10%	24,59%	13,11%	(-) 20%	-0,13
RB/C	(+) 10%	1,29	1,21	(-) 20%	1,11
PRI	(+) 10%	2,18	3,37	(-) 20%	6,26

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Verónica Toapanta

Análisis e Interpretación

El análisis de sensibilidad para el Centro “Montessori”, es un 10% más en las ventas para el escenario optimista y un 10% menos en las ventas para el escenario pesimista.

El escenario optimista tiene un Van 1 es \$ 25.758,74y el Van 2 es \$ 24.301,27; la TIR es 24,59%; la RBC es \$ 1,29 y el PRI es 2 años, 3 meses y 15 días y estos valores demuestra que es rentable la inversión y teniendo cuenta que los ingresos es de 10% más.

El escenario pesimista con un Van 1 es \$ -12.769,29 y VAN 2 \$ -13.310,22; la TIR es -13 %, la RBC 1,11; para el PRI es 6 años, 3 meses y 3 días y estos resultados se establece que el proyecto no es viable para una inversión, considerando que tenemos un 10% menos en los ingresos.

El escenario real el Van 1 es \$ 4.923,30 y el Van 2 es \$ 3.963,22, la TIR es 13,11; la R B/C es \$ 1,21 dólares y el PRI es 3 años y 4 meses y 13 días, lo cual significa que el proyecto tiene notable rentabilidad y posibilidades de inversión.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

La creación del Centro de Atención, Desarrollo y Cuidado Integral “Montessori” para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales involucra al Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017, en sus objetivos menciona el de garantizar el desarrollo infantil y garantizar los servicios de atención.

El proyecto de emprendimiento está enfocado para las familias que tenga niños/as de 0 a 4 años de edad y niños/as con capacidades especiales, mismo población que se aplicó una encuesta, para conocer la aceptación del emprendimiento, así poder identificar la preferencias de los servicios.

El Centro “Montessori” ofrecerá servicios de terapias con innovación, comodidad y acorde a las necesidad de nuestros usuarios y la aplicación del método Montessori, mismo que se caracteriza por un desarrollo integral de los niños/as con o sin capacidad especiales impulsando la inclusión social.

El estudio de mercado y el técnico del proyecto, el mismo que determino el tamaño del emprendimiento y la localización a través del análisis ponderación de punto de los posibles lugares de funcionamiento del proyecto.

El estudio organizacional y financiero, en el cual se elabora la estructura organizacional del emprendimiento, manual de funciones, la ingeniería del proyecto con la identificación de los procesos de producción y así tener el óptimo funcionamiento del emprendimiento; el análisis financiero nos permitió identificar que el proyecto es rentable, para esto se analizó el los gastos de producción, activos y pasivos, punto de equilibrio, VAN, TIR, R C/B y PRI.

7.2. Recomendaciones

La implementación de proyectos de emprendimiento en el área de desarrollo integral para niños regulares y niños con capacidades especiales, es necesario tener en cuentas las leyes, normativas y reglamentos que controlan y regulan los Centros de Desarrollo Infantil y los convenios que tiene las instituciones públicas como es MSP (Ministerio de Salud Pública), MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) y las fundaciones y de más organización que apoyara para el desarrollo integral.

Los emprendedores debemos tener constancia en los proyectos de emprendimiento y afrontar la negatividad de la pareja, amigos y familiares, quienes no tienen optimismo en el proyecto, adicionalmente tener conocimiento en el desarrollo de proyectos de emprendimiento y conocimientos en administración, contabilidad, finanzas, leyes y etc.; así poder identificar si el proyecto es factible o no.

Los emprendedores y empresarios deben tener constante innovación en sus productos o servicios y analizar las líneas de tendías que se mueve el mercado, donde estamos ofertando nuestros productos o servicios, la innovación el servicios permite conservar la fidelidad de nuestros clientes y atraer más a los potenciales clientes quienes busca satisfacer sus necesidad y preferencia con comida, calidad y buen servicio.

La expansión o reestructuración de proyecto es necesario dependiendo de la demanda del servicio, permitiendo cubrir más el mercado en desarrollo las actividades, la misma expansión será analizada con los indicadores financieros y económicos, los cuales podremos tomar decisiones y es viable o no una inversión de reestructuración o ampliación del proyecto.

Los gerentes y empresarios debemos tener permanente capacitación en dirección y desarrollo de proyectos, finanzas, inversión, contabilidad y de más aéreas para llevar una evolución eficiente de los proyectos de emprendimientos, elaboración estrategias para ampliación de las metas y objetivos planteados.

8. Referencias bibliográficas

- Absolunet. (Marzo de 2014). *Enciclopedia sobre el desarrollo de la primera infancia*.
Obtenido de Importancia del desarrollo de la primera infancia:
<http://www.encyclopedia-infantes.com>
- Andrade, W. N. (2016). *Manual práctico para el diseño y evaluación de proyectos*.
Madrid: Perfect-bound.
- Asociation American Marketing. (10 de 2012). *marketingpower.com*. Obtenido de
marketingpower.com: <http://www.marketingpower.com>
- Bosch, M. (2013). *Gestión contable*. Málaga: IC Editorial.
- Bucero , A. (2013). *La dirección de proyectos: una nueva visión*. Madrid: Ediciones
Díaz de Santos.
- Burckhardt, V., Gisbert, V., & Pérez, A. I. (2016). *Estrategia y desarrollo de una guía
de implantación de la norma ISO 9001:2015.: Aplicación pymes de la
comunidad valenciana*. Barcelona: 3Ciencias.
- Castro, E. (2016). *Libertad Financiera*. Estados Unidos: Charisma House.
- Contreras, P., & Martin, J. (2012). *Gestión financiera con Excel*. Lima: Editorial Macro.
- Cordero, T., & Suarez, M. (2013). *Mamá, ¿Qué Es La Discapacidad?* Nueva York:
Palibrio.
- Córdoba, M. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corona , E., Bejarano , V., & González , J. R. (2014). *Análisis de Estados Financieros
Individuales y Consolidados*. Madrid: Editorial UNED.
- Cortés, J. M. (2017). *Sistemas de gestión de calidad (Iso 9001:2015)*. Málaga: ICB
Editores.
- Delgado, J. (29 de Marzo de 2017). *Etapainfantil*. Obtenido de Los niños con TDAH
tienen un cerebro diferente: <https://www.etapainfantil.com>
- Díaz , M., & Vásquez, N. (2013). *Normas internacionales de información financiera
(NIIF-IFRS): Principios y ejercicios básicos de contabilidad global*. Barcelona:
Profit Editorial.
- Domínguez , G. (2016). *Didáctica y aplicación de la administración de operaciones
contaduría y administración*. Distrito Federal: IMCP.

- Domínguez, G., Domínguez, A. R., & Torres, J. (2016). *Didáctica y aplicación de la administración de operaciones contaduría y administración*. Distrito Federal: Instituto mexicano de doctrina social.
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. Distrito Federal: Cengage Learning Editores.
- Flórez, J. (2016). *Proyectos de inversión para las PYME*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fred, G., & Hongren, C. (2014). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Gerencial*. Distrito Federal.
- Freire, A. (2014). *Pasión por emprender*. Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial Argentin.
- García, V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. Distrito Federal: Grupo Editorial Patria.
- García, A. (22 de noviembre de 2013). *Eroski Consumer*. Obtenido de Método Montessori, el éxito de la libertad en el aprendizaje: <http://www.consumer.es>
- García, G. (2012). *Investigación comercial*. Madrid: ESIC Editorial.
- González, E., López, J., & Otero, C. (2014). *Manuel práctico de marketing*. Madrid: Pearson Educación S. A.
- González, Ó. C. (2016). *Sistema de gestión de calidad: Teoría y práctica bajo la norma ISO 2015*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Grupo del Banco Mundial. (02 de Diciembre de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Discapacidad: Panorama general: <http://www.bancomundial.org>
- Guzmán, J., & Rodríguez, J. (2015). *Marketing Estratégico: Conceptos Básicos y Consideraciones Fundamentales*. Distrito Federal: Netbiblo.
- Heredero, C. D., & Blanco, F. J. (2013). *Los cien errores del emprendimiento*. Madrid: ESIC Editorial.
- Hernández, M. (21 de Enero de 2014). *Eestrategias*. Recuperado el 06 de Agosto de 2016, de Estrategias de Enseñanza y Aprendizaje: <http://eestrategias.blogspot.com>
- Huertas, R., & Domínguez, R. (2015). *Decisiones estratégicas para la dirección de operaciones en empresas de servicios y turísticas*. Barcelona: Edicions Universitat Barcelona.

- Kotler, P., & Gary, A. (2012). *Marketing* (Decimocuarto ed.). Distrito Federal, México: Pearson Educación.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2014). *MKTG. Marketing*. Distrito Federal: Cengage Learning.
- Linares, D., Gajardo, H., & Horta, D. (29 de 5 de 2013). *scribd*. Obtenido de Desiones del Tamaño: <http://es.scribd.com>
- López, M. D., & Polo, M. T. (2016). *Trastornos del desarrollo infantil*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de economía* (Sexta edición ed.). Distrito Federal: Cengage Learning Editores.
- Marín, N., Montiel, E. L., & Ketelhörn, N. (2014). *Evaluación de inversiones estratégicas*. Bogotá: LID Editorial.
- MIES. (5 de marzo de 2014). *Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral*. Obtenido de Servicios en Centros de Desarrollo Infantil: <http://webcache.googleusercontent.com>
- Morales , A., & Morales , J. A. (2014). *Planeación Financiera*. Distrito Federal: Grupo Editorial Patria.
- Morales, C. (2014). *El emprendedor de organizaciones innovadoras*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- MSP; CONADIS. (Agosto de 2015). *Consejo Discapacidad*. Obtenido de www.consejodiscapacidades.gob.ec
- Münch, L., Sandoval, P., Torres, G., & Ricalde, E. (2012). *Nuevos Fundamentos de Mercadotecnia Haciendo el liderazgo del mercado* (Segunda ed.). (T. S. A, Ed.) Distrito Federal.
- Narrillos , H. (2012). *Economía Social. Valoración y medición de la inversión social: Método SROI*. Madrid: Ecobook.
- Nunes, P. (11 de Marzo de 2015). *Old knoow*. Obtenido de Ciencias Económicas y Comerciales: <http://www.old.knoow.net/es/cieeconcom/economia.htm>
- Núñez Álvarez, L. (2012). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. Distrito FEderal: IMCP.

- ONU. (31 de octubre de 2016). Obtenido de ONU: Ecuador pierde el año en discapacidades: <http://www.planv.com.ec>
- ONU. (1 de diciembre de 2016). *Infobae*. Obtenido de La ONU informó que la población mundial creció a 7.433 millones de personas: <http://www.infobae.com>
- Ortegón, E. (2015). *Políticas públicas: Métodos conceptuales y métodos de evaluación*. Lima: Fondo Editorial.
- Pérez, G. (2016). *Diseño de Proyectos Sociales: Aplicaciones prácticas para su planificación, gestión y evaluación*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Pérez, J. F., & Veiga, C. (2013). *La contabilidad y los estados financieros*. Madrid: ESIC Editorial.
- Pérez, R., Galán, A., & Quintanal, J. (2012). *Métodos y diseños de investigación en educación*. Madrid: Editorial UNED.
- Prieto, J. E. (2014). *Proyectos: Enfoque Gerencial*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Quilly, M. (2016). *Preparación de proyectos de diseño gráfico*. Malaga: IC Editotial.
- Redondo, R. d., & Gonzáles, J. (2013). *Teoría de la financiación*. Madrid: Editorial UNED.
- RedUsers. (2014). *Funciones en Microsoft Excel 2013*. Madrid: eBook.
- Rodríguez, A., Fernández, I., & Romero, J. (2013). *Gestión integral de proyectos*. Madrid: Universidad Pontifica Comillas.
- Rosselli, M., Matute, E., & Ardila, A. (2013). *Neuropsicología del desarrollo infantil*. Distrito Federal: Editorial El Manual Moderno.
- Sánchez, A., & Rey, L. (2013). *Ofertas de repostería, aprovisionamiento interno y control de consumos*. Málaga: IC Editorial.
- Sánchez, K. J. (23 de Abril de 2013). *Redactora ABC del bebé*. Obtenido de La sobreestimulación: <http://www.abcdelbebe.com>
- Senplades. (25 de Abril de 2013). *Buen Vivir*. Obtenido de Objetivos Nacionales para el Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- Social, M. d. (2014). Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral. *Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral*. Quito, Ecuador.
- Social, M. d. (20 de abril de 2017). *Minsalud*. Obtenido de Discapacidad: <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/DisCAPACIDAD.aspx>

- Socolovsky, L. (2014). *100 Maneras de Fracasar en Un Emprendimiento Y Como Evitar Que Vuelva a Ocurrir*. Buenos Aires: Editorial Paraguas.
- Tamayo, E., & Escobar, L. (2013). *Contabilidad (Edición 2013)*. Madrid: Editex.
- Timothy, M., & Todd, S. (2009). *Analisis Financiero con Microsoft Excel*. Madrid: Cengage Learning Editores.
- Toro, F. (2016). *Portafolio de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Unicef. (2014). *Unicef*. Obtenido de ¿Qué es el Desarrollo Infantil Temprano?: <http://www.desarrolloinfantilterprano.mx>
- Urbano, D., & Toledano, N. (2013). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC.
- Vaillancourt, G. (2014). *Música y musicoterapia*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Vargas, B., Honorato, C., Castillo, A. F., Espitia, J. P., & Zambrano, K. (06 de agosto de 2015). *slideshare*. Obtenido de Distribución de espacios.
- Vidaurr, H. M. (2013). *Ingeniería Económica*. USA: Cengage Learning.
- Villalba, D. (29 de Julio de 2013). *slideshare*. Obtenido de Distribucion de espacios.
- Vizcarra, J. L. (2014). *Diccionario de Economía*. Distrito federal: Grupo Editorial Patria.
- Yaye, O. (02 de Febrero de 2012). *Determinación de la demanda potencial insatisfecha*. Obtenido de emanda potencial insatisfecha: <http://www.buenastareas.com>

ANEXOS

Anexo 1 Encuestas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS



Esta encuesta está dirigida para un proyecto de emprendimiento de la Universidad Técnica de Ambato, de la carrera de Organización de Empresas, con la finalidad de recolectar información que servirá para analizar las preferencias de la población del cantón Ambato.

Objetivo: Determinar la aceptación de la creación de un centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales en el Cantón Ambato.

Instrucciones:

1. Lea detenidamente cada una de las preguntas expuestas a continuación.
2. Marque con una "X" las respuestas que usted considere correctas.
3. No existe respuesta buena ni mala pero se sugiere que responda con total sinceridad.

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo.

¿Cuál es su género?

Femenino

Masculino

¿A qué grupo de edad usted pertenece?

20 - 26 años

27- 34 años

35 - 49 años

Más de 49 años

1. ¿En su familia existe niño/s que posee capacidad especial?

Si

No

2. ¿Tiene en su familia niños menores de 4 años de edad?

Si

No

Servicios ofertados

Alimentación nutricional

9. ¿Cuál de los siguientes servicios, le gustaría que oferte el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales?

Terapia Física

Terapia Sensorial

Terapia Ocupacional

Terapia de Lenguaje

Estimulación temprana

Terapia ocupacional

Atención Psicológica

Fitness

10. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría enterarse nuestro servicio?

Televisión

Radio

Internet

Hojas volantes

Vallas publicitarias

11. ¿Cuántas veces al año utiliza nuestros servicios?

1-3 Meses

3-6 Meses

6-9 Meses

Todo el año

3. ¿En su familia existe niño/s que posee capacidad especial?

Si

No

4. ¿Qué tipos de capacidad especial posee el familiar?

Física

Auditiva

Visual

Intelectual

5. ¿Qué porcentaje de discapacidad posee el niño?

Grado II: 24%

Grado III: 25% - 49%

Grado IV: 50% - 70%

Grado V: 75%

6. ¿Conoce usted de algún Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales?

Si

No

Cual.....

7. ¿Le gustaría que su niño/a asista al Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales?

Si

No

Porque.....

8. ¿Qué factores considera usted al seleccionar un Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales?

Horarios de Atención

Personal Capacitado

12. ¿Usted utilizaría nuestros servicios en?

Medio Tiempo

Tiempo Completo

13. ¿Cuál es su servicio de preferencia en el Centro de atención, desarrollo y cuidado integral para niños de 0 a 4 años y niños con capacidades especiales?

Medio Tiempo	Tiempo Completo
Sin refrigerio	Sin refrigerio
Con refrigerio	Con refrigerio
Con refrigerio y sin transporte	Con refrigerio y sin transporte
Con refrigerio y con transporte (Dentro de la ciudad)	Con refrigerio y con transporte (Dentro de la ciudad)

14. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio al mes?

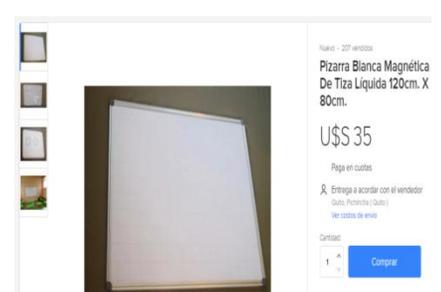
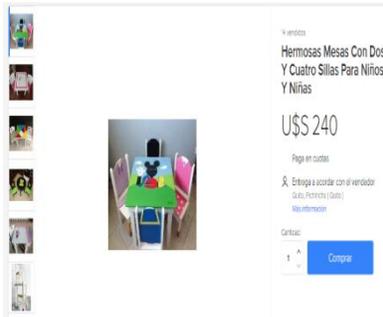
Medio Tiempo	Tiempo Completo
\$ 130 - \$ 140	\$ 180 - \$ 190
\$ 150 - \$ 160	\$ 200 - \$ 210
\$ 170 - \$ 180	\$ 220 - \$ 230

Gracias por su colaboración.

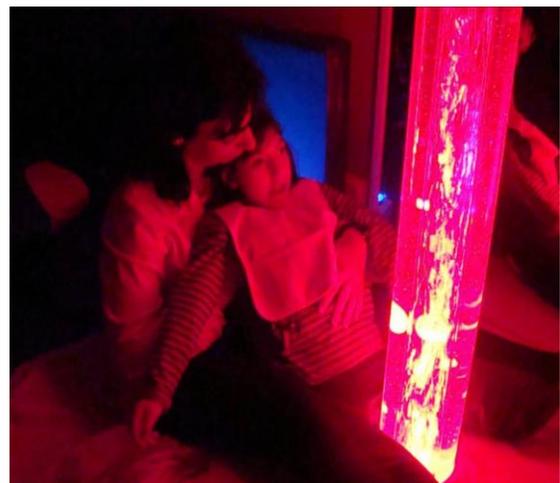
Anexo 4 Proceso de encuestas



Anexo 5 Proformas



Anexo 6 Terapia sensorial



Anexo 7 Estimulación Temprana



Anexo 8 Virtual



Anexo 9 Terapia Física



Anexo 10 Terapia Ocupacional



Anexo 11 Hidroterapia

