UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN Y EJERCITACIÓN PARA NIÑOS UBICADO EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA EN LA CIUDAD DE AMBATO.

AUTORA:
ADRIANA REBECA TIGSI SALAMEA

DIRECTOR:
HORACIO ALULEMA DEL SALTO

Quito, abril del 2013

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Quito, abril del 2013

Adriana Rebeca Tigsi Salamea
CI: 11721056115

DEDICATORIA

A mis padres: Wilson y Elena que han sido ejemplo y pilar de fortaleza en mi crecimiento; a mis hermanas y mi ñaño por darme su apoyo y confianza, y a mi compañero de aventura Franklin, por no permitirme darme por vencida cuando lo quise hacer.

Y sin lugar a duda a la vida por darme la dicha de tener dos grandes niños que han sido fuente inspiradora del presente trabajo a mis sobrinos: Angie y David. En el intento de ayudar y comprender la naturaleza de un niño me di cuenta que no es necesario justificar el porqué de su comportamiento sino simplemente amarlo…

El presente trabajo es el resultado del esfuerzo y la increíble influencia que ustedes han realizado en mi vida y en este reto profesional.

AGRADECIMIENTO

.

A mi universidad, director de tesis y demás autoridades de la institución, sean merecedoras de mi agradecimiento por su colaboración ya que gracias a su cooperación se hizo realidad mi sueño.

Gracias de verdad…

RESUMEN

Este proyecto se lo realizo, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los niños, analizando de forma más profunda, el aspecto psicológico de los niños, la manera en que se pueden divertir y enseñar, logrando un cambio positivo; mejorar la autoestima que llegan a tener, y en algunos casos el sentimiento de soledad que los invade.

Toda la investigación que se realizó en este proyecto, permitirá ampliar el estudio de los niños, de acuerdo a la realidad ecuatoriana, la cual está teniendo mucha acogida debido a su grado de importancia, se está estudiando las patologías que se padecen en la niñez, las enfermedades psicológicas, el estrés infantil, la obesidad entre otras.

A través de la presente investigación se realizó un estudio de mercado para determinar las necesidades de los clientes y que es lo que esperan del servicio a ofrecer, cuáles son sus expectativas, se determinó la oferta y demanda del proyecto así como la demanda insatisfecha.

En el estudio técnico se ha determinado la capacidad, cantidad de insumos, equipos e inventario necesaria para poner en marcha el centro de recreación y ejercitación.

Mediante el estudio financiero y evaluación financiera se ha analizado la viabilidad económica del proyecto tomando en cuenta tantos los egresos como los ingresos del mismo, así como el volumen de ventas y los costos de la inversión, igualmente podemos determinar la rentabilidad y tiempo necesario para obtener réditos satisfactorios para el inversionista.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....1

CAPÍTULO I
1.1 Qué es la pediatría 4
1.2 La pediatría en el ecuador.....5
1.3 Dieta y nutrición en los niños.....12
1.4 Problemas a causa del sedentarismo en los niños.....14
1.5 Valoración pediátrica.....15
1.6 Clases de actividades físicas.....16
1.7 Clases de actividades recreacionales 17
1.8 Terapias 18
1.8.1 Físicas 18
1.8.2 Ocupacionales.....18
1.8.3 Motivacionales 19
1.8.4 Psicológicas 19
1.8.4.1 Terapia conductual 19
1.8.4.2 Terapia cognitiva 20
1.8.4.3 Psicoterapia interpersonal.....20
1.9 Vocabulario……..……...20

CAPÍTULO II
2. ESTUDIO DE MERCADO.....23
2.1 Definición del servicio a prestar 24
2.1.1 Servicios de terapias recreacionales y motivacionales 25
2.1.2 Servicios de terapias físicas.....26
2.1.3 Beneficios de la recreación y ejercitación en los niños 26
2.1.4 Características del centro.....27
2.1.4.1 Horario.....27
2.1.4.2 Instructores 27
2.1.4.3 Instrumentos de trabajo 27
2.1.5 Características de la ciudad de ambato.....28
2.2 Análisis de la demanda 29
2.2.1 Análisis histórico de la demanda 30
2.2.2 Proyección de la demanda 33
2.3 Segmentación de mercado 38
2.3.1. Población objetivo 39
2.3.1.2 Tamaño de la muestra.....40
2.3.1.3 Diseño de la encuesta 42
2.3.1.4. Metodología de la investigación.....46
2.3.1.4.1. Método de muestreo 47
2.3.1.5. Análisis de los resultados de la encuesta 50
2.4. Análisis de la oferta 56
2.4.1. Análisis histórico de la oferta 61
2.4.2. Proyección de la oferta 62
2.5. Determinación de la demanda insatisfecha 66
2.6. Comercialización.....68
2.6.1. Estrategias de servicio 68
2.6.2. Estrategias de precios 70

2.6.3. Estrategias de promoción....71
2.6.3.1. Medios impresos....72
2.6.3.2. Radio....73
2.6.3.3. Nombre comercial....73
2.6.3.4. Logotipo publicitario....73
2.6.3.5. Slogan publicitario....74
2.6.4. Estrategias de distribución....75
2.7 Vocabulario....75

CAPÍTULO III
3. ESTUDIO TÉCNICO....80
3.1. Localización....81
3.1.1. Macro localización....82
3.1.2. Micro localización....84
3.2. Determinación de la capacidad instalada....86
3.3. Descripción del proceso de los servicios....87
3.3.1. Distribución de la planta....88
3.3.1.1. Diagrama de flujo funcional del servicio de jumping- membresía....92
3.3.1.2. Diagrama de flujo funcional del servicio de jumping- sin membresía....93
3.4. Factores que determinan la adquisición de instalaciones y equipo....95
3.5. Requerimientos de personal....99
3.6. Direccionamiento estratégico....99
3.6.1. Misión....100
3.6.2. Visión....100
3.6.3. Políticas....100
3.6.3.1. Area administrativa y financiera....101
3.6.3.2. Area operativa o de servicios....101
3.6.4. Principios y valores....102
3.6.4.1. Principios....102
3.6.4.2. Valores organizacionales....102
3.6.5. Estrategia general del proyecto....103
3.7. Organigrama estructural....103
3.8. Organigrama funcional....104
3.9. Aspectos legales de la empresa....107
3.9.1. Permiso de funcionamiento....108
3.9.2. Registro único de contribuyentes....110
3.9.3. Patente....111
3.10 Vocabulario....111

CAPÍTULO IV
4. ESTUDIO FINANCIERO....115
4.1 Presupuestos....117
4.1.1 Presupuesto de inversión....117
4.1.1.1 Activos fijos....117
4.1.1.2 Activos intangibles....119
4.1.1.3 Capital de trabajo....120
4.1.1.4 Resumen del presupuesto de inversion....121
4.2 Presupuesto de operación....122
4.2.1 Presupuesto de ingresos....122
4.2.2 Presupuesto de egresos....123

4.2.2.1 Costo de ventas 123
4.2.2.2 Costos operativos 125
4.2.2.3 Gastos de ventas 129
4.2.2.4 Gastos financieros 130
4.2.2.5 Depreciaciones 131
4.2.2.6 Amortizaciones 132
4.3 Estructura de financiamiento 133
4.4 Punto de equilibrio 133
4.5 Estados financieros proyectados 135
4.5.1 Estado de resultados (pérdidas y ganancias) 135
4.5.2 Balance general 137
4.5.3 Estado de origen y de aplicación 138
4.5.4 Flujo de fondos 138
4.6 Vocabulario 140

CAPÍTULO V
5. EVALUACIÓN FINANCIERA 143
5.1 Determinación de las tasas de descuento 143
5.1.1 Del proyecto 144
5.1.2 TMAR 144
5.2. Valor actual neto 145
5.3 Tasa interna de retorno 146
5.4 Período de recuperación de la inversión 147
5.5 Relación beneficio / costo 149

CONCLUSIONES 150

RECOMENDACIONES 152

LISTA DE REFERENCIAS 153

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N.1 Poblacion urbana de ambato al 2011 30
Cuadro N.2 Poblacion infantil que asiste a un centro de recreación en la ciudad de ambato 33
Cuadro N.3 Poblacion infantil que asiste a un centro de recreación en la ciudad de ambato 34
Cuadro N.4 Proyeccion de la demanda 35
Cuadro N.5: Segmentación de mercado 39
Cuadro N.6 Numero de hogares que por lo menos tienen un integrante nino(a) entre 3 y 10 anos de edad en la ciudad de ambato 41
Cuadro N.7 Métodos de muestreo 48
Cuadro N.8 Oferta historica de las instituciones que prestan servicios sustitutivos en la ciudad de ambato 62
Cuadro N.9 Oferta historica de instituciones que prestan servicios sustitutos en la ciudad de ambato 63
Cuadro N.10 Proyeccion de la oferta 64
Cuadro N.11 Estimacion de oferta, demanda y demanda potencial 67
Cuadro N.12 Medios publicitarios 72
Cuadro N.13 Ponderacion de localizacion optima 84
Cuadro N.14 Equipos 96
Cuadro N.15 Materiales a utilizarse 96
Cuadro N.16 Muebles y enseres 98
Cuadro N.17 Personal directo e indirecto 99
Cuadro N.18 Activos Corrientes 118
Cuadro N.19 Activos fijos 119
Cuadro N.20 Activos intangibles 119
Cuadro N.21 Capital de trabajo 120
Cuadro N.22 Resumen de inversion 121
Cuadro N.23 Estructura de inversion 121
Cuadro N.24 Ingresos primer servicio con membresia 122
Cuadro N.25 Ingresos segundo servicio sin membresia 122
Cuadro N.26 Resumen de ingresos 122
Cuadro N.27 Costo de venta primer servicio 123
Cuadro N.28 Costo de venta segundo servicio 124
Cuadro N.29 Resumen de costo de ventas 124
Cuadro N.30 Requerimiento de personal 125
Cuadro N.31 Remuneracion mensual de los colaboradores 125
Cuadro N.32 Valor numero de personal por salario anual 126
Cuadro N.33 Calculo de decimo tercer y cuarto sueldo 126
Cuadro N.34 Fondos de reserva 127
Cuadro N.35 Aportes del IESS 128
Cuadro N.36 Cálculo de vacaciones 128
Cuadro N.37 Resumen costos operativos 129
Cuadro N.38 Proyeccion gastos de ventas 129
Cuadro N.39 Gastos financieros 131
Cuadro N.40 Depreciaciones 132
Cuadro N.41 Resumen egresos 132
Cuadro N.42 Estructura de financiamiento 133

Cuadro N.43 Costos fijos 134
Cuadro N.44 Costos variables 134
Cuadro N.45 Punto de equilibrio 135
Cuadro N.46 Estado de resultado del proyecto 136
Cuadro N.47 Balance general proyectado 137
Cuadro N.48 Estado de origen y de aplicacion 138
Cuadro N.49 Flujo de fondos del proyecto 139
Cuadro N.50 Flujo de fondos del inversionista 140
Cuadro N.51 Van sin financiamiento 146
Cuadro N.52 Van con financiamiento 146
Cuadro N.53 Periodo de recuperación sin financiamiento 148
Cuadro N.54 Periodo de recuperación con financiamiento 148
Cuadro N.55 Relación beneficio/costo 149

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N.1 Ciudad de Ambato 28
Gráfico N.2 Análisis histórico de la demanda 31
Gráfico N.3 Aporte poblacional por grupos de edad (% de la población) 32
Gráfico N.4 Proyeccion de demanda 36
Gráfico N.5 Proyección de la oferta 64
Gráfico N.6 Estimacion oferta, demanda y demanda potencial 67
Gráfico N.7 Logotipo 73
Gráfico N.8 Mapa del ecuador 82
Gráfico N.9 Provincia de Tungurahua 83
Gráfico N.10 Ciudad de Ambato 83
Gráfico N.11 Ubicación específica 85
Gráfico N.12 Distribución física de la planta 91
Gráfico N.13 Diagrama de flujo membresia 92
Gráfico N.14 Diagrama de flujo sin membresia 93
Gráfico N.15 Materiales didacticos 97
Gráfico N.16 Organigrama estructural 104

INTRODUCCIÓN

Es común confundir la etapa de preescolar (4-6 años), como un tiempo de preparación para la futura escolarización, cuando en esta fase, el ser humano se encuentra en el grado mas alto de sensibilidad y aptitud para el conocimiento. *El 75% del desarrollo cognitivo se produce en este periodo. Por esto la etapa de preescolar no es un tiempo de preparación, sino un tiempo de gran estimulación y potenciación del proceso del desarrollo*. (Gispert, 2000, p. 208)

En la realidad ecuatoriana el sedentarismo e inactividad en los niños, lleva a una serie de problemas de salud y del desarrollo intelectual, ocasionados por la falta de actividad física y motivación adecuada para su edad.

Según el Ministerio de Salud Pública (MSP), el 17% de los niños en edad escolar tiene sobrepeso; de ellos el 30% consume comida chatarra. Una investigación a 2300 escolares de Guayaquil, Quito y Cuenca, presentada en 2006 por el Ministerio de Salud Pública (MSP) y la Sociedad Ecuatoriana de Ciencias de la Alimentación y Nutrición, reveló que en Ecuador el 17% de los niños mayores de 5 años tiene sobrepeso u obesidad. (Santiana, 2011)

A menudo se piensa que los niños que son obesos en la niñez en su madurez dejan de serlo, pero no es así porque según el endocrinólogo, Leonardo Cedeño, el 60% de los niños obesos llegará a la adultez con ese problema. "Ello los vuelve proclives a sufrir diabetes, hipertensión e insuficiencia cardiaca" (Dolores, 2009); otra de las leyendas; es que piensan que los niños se cansan de aprender, es decir que los niños van a aprender pero solamente en la escuela; sin embargo la manera más efectiva en la cuál un niño puede aprender es jugando con otros niños y

desarrollar habilidades como la independencia, trabajo en equipo, confianza y una autoimagen positiva, factores necesarios para convertirse en adultos jóvenes y sanos.

Cuando los niños no desarrollan en su infancia flexibilidad, equilibrio, resistencia, fuerza, madurez emocional; sufren de dependencia con sus padres al no poder realizar sus actividades solos, esto no les permite tener libertad de realizar los que a ellos les gusta, y lo más importante, es que esta falta de actividad conduce al sobrepeso que trae consigo mayores inconvenientes como la fatiga, el bajo rendimiento escolar y dolor en las articulaciones. "Ello afecta su desarrollo y crecimiento", explicó el médico Leonardo Cedeño. (Dolores, 2009)

En el núcleo familiar, actualmente ambos padres trabajan. Esperando cubrir las necesidades de sus hijos; las largas jornadas laborales no permiten que los padres realicen mayor actividad con sus hijos. Dejando de lado el desarrollo más importante de los pequeños, aquel que se lo realiza en casa.

Ante el sedentarismo y falta de tiempo; si a ello le sumamos la serie de creencias ya antes mencionadas, estamos ante un gran problema con respecto a los niños, pero podría ser superado con el Centro de Recreación y Ejercitación, dirigido a estas pequeñas personas, que mediante una valoración pediátrica, se establecerá en que se debe trabajar con ellos, para así obtener mejores resultados.

Debido a esto es necesario desarrollar habilidades en nuestros niños para que puedan:

- Mejorar su calidad de vida
- Ser independiente en ciertas actividades

- Mejorar el rendimiento escolar
- Mejorar la salud en general
- Generar bienestar psicológico
- Más energía y menos estrés

Este proyecto de investigación permitirá crear, organizar, administrar, desarrollar y controlar un Centro de Recreación y Ejercitación, donde se incremente en los niños el desarrollo físico, mental, la autoestima, seguridad y la capacidad de convivir y relacionarse con nuevos amigos; con todo el confort y con el asesoramiento de expertos para proporcionar un servicio de calidad.

Este centro contará con profesionales para realizar; asistencia psicológica, terapéutica, y pediátrica. Pero sobretodo con personal que se sienta identificado con los menores, para trabajar de manera focalizada.

La atención será de lunes a sábado, con horarios organizados para realizar actividades: gimnasia deportiva y artística; juegos, canciones y baile; actividades relacionadas con títeres; carreras de relevos, deportes y otras originales actividades. Además se implementará una videoteca con datos curiosos e interesantes para actividades que despertarán en los niños el hábito de investigar

CAPITULO I

Objetivo general

Conocer la realidad ecuatoriana con respecto a los niños de la ciudad de Ambato; sus problemas, su legislación y su entorno.

Objetivos específicos

- Analizar los problemas de sedentarismo en los niños sus causas y efectos.
- Conocer la legislación y organismos en defensa de los derechos de los niños en el Ecuador.
- Identificar los tipos de terapias para un correcto desarrollo infantil.

1.1 Qué es la pediatría

La pediatría es la especialidad médica que estudia al niño y sus enfermedades. El término procede del griego *paidos* (niño) e *iatrea* (curación), pero su contenido es mucho mayor que la curación de las enfermedades de los niños, ya que la pediatría estudia tanto al niño sano como al enfermo.

Cronológicamente, la pediatría abarca desde el nacimiento hasta la adolescencia. Dentro de ella se distinguen varios periodos: recién nacido (primer mes de vida), lactante (1-12 meses de vida), párvulo (1-6 años), escolar (6-12 años) y adolescente (12-18 años). (Alvarez, 2010, p. 160)

La puericultura es una de las especialidades de la medicina. Significa "cuidado de los niños" y viene del latín *puerilis* (niño) y *cultura* "cultivo"; o sea, el arte de la crianza. Por eso hoy en día se habla de la puericultura científica, que busca como objetivo final la resiliencia; es decir, la capacidad del individuo de triunfar en la vida a pesar de la adversidad. La

pediatría social estudia al niño sano o enfermo en su interrelación con su comunidad o sociedad. La odontopediatría es la rama de la odontología que estudia las afecciones de la boca en los niños. La tendencia actual es fundir todas estas acepciones en un único término, pediatría.

1.2 La Pediatría en el Ecuador

El Ecuador es una nación de gente joven. La población menor de dieciocho años 2.551.821 niños y 2.499.267 niñas, representa el 41% de los 12.191.519 de habitantes que pueblan el territorio. El 13% de la población total tiene entre cero y cinco años, el 16% tiene entre seis y doce años, y el 12% entre trece y diecisiete años cumplidos

Los retos que enfrentan los niños y niñas en su desarrollo físico, emocional e intelectual varían con la edad. En el Ecuador, el Observatorio de los Derechos de la Niñez y la Adolescencia trabaja, apoyado por UNICEF, para medir el cumplimiento de los derechos de la niñez mediante los "índices de los derechos de la niñez" (o IDNs). Estos índices se calculan para tres etapas del desarrollo: primeros años (0 a 5), edad escolar (6 a 12) y adolescencia (13 a 18).

Los índices miden si el país está o no cumpliendo con los derechos de la niñez y adolescencia en cuanto a supervivencia, salud y educación, y ayudan a revelar dónde están las barreras sociales, económicas o culturales que impiden que los niños y niñas ejerzan sus derechos. Los IDNs (índices de los derechos de la niñez) resumen esta información en una sola cifra, en una escala de 0 a 10, en la que el 0 representa la peor situación provincial encontrada en el país, y el 10 indica que el derecho está siendo ejercido plenamente por todos los niños y niñas.

El último índice para los niños de 0 a 5 años es 4.3/10; dicho índice está medido en base a vivir, crecer saludablemente, desarrollo intelectual y emocional.

Para los niños de 6 a 12 años el índice es de 4.2/10, medido en base a vivir sanamente, libres de miedos y amenazas; desarrollo intelectual; jugar y compartir con los padres.

Los niños están amparados jurídicamente, por varias leyes como son:

- La constitución política del Ecuador
- El código de la niñez y adolescencia
- Los derechos de los niños

Por la constitución Política del Ecuador con respecto al tema:

Art. 47.- En el ámbito público y privado recibirán atención prioritaria, preferente y especializada los niños y adolescentes, las mujeres embarazadas, las personas con discapacidad, las que adolecen de enfermedades catastróficas de alta complejidad y las de la tercera edad. Del mismo modo, se atenderá a las personas en situación de riesgo y víctimas de violencia doméstica, maltrato infantil, desastres naturales o antropogénicos.

Art. 48.- Será obligación del Estado, la sociedad y la familia, promover con máxima prioridad el desarrollo integral de niños y adolescentes y asegurar el ejercicio pleno de sus derechos. En todos los casos se aplicará el principio del interés superior de los niños, y sus derechos prevalecerán sobre los de los demás.

Art. 49.- Los niños y adolescentes gozarán de los derechos comunes al ser humano, además de los específicos de su edad. El Estado les asegurará y

garantizará el derecho a la vida, desde su concepción; a la integridad física y psíquica; a su identidad, nombre y ciudadanía; a la salud integral y nutrición; a la educación y cultura, al deporte y recreación; a la seguridad social, a tener una familia y disfrutar de la convivencia familiar y comunitaria; a la participación social, al respeto a su libertad y dignidad, y a ser consultados en los asuntos que les afecten.

El Estado garantizará su libertad de expresión y asociación, el funcionamiento libre de los consejos estudiantiles y demás formas asociativas, de conformidad con la ley.

Art. 50.- El Estado adoptará las medidas que aseguren a los niños y adolescentes las siguientes garantías:

1. Atención prioritaria para los menores de seis años que garantice nutrición, salud, educación y cuidado diario.
2. Protección especial en el trabajo, y contra la explotación económica en condiciones laborales peligrosas, que perjudiquen su educación o sean nocivas para su salud o su desarrollo personal.
3. Atención preferente para su plena integración social, a los que tengan discapacidad.
4. Protección contra el tráfico de menores, pornografía, prostitución, explotación sexual, uso de estupefacientes, sustancias psicotrópicas y consumo de bebidas alcohólicas.
5. Prevención y atención contra el maltrato, negligencia, discriminación y violencia.
6. Atención prioritaria en casos de desastres y conflictos armados.
7. Protección frente a la influencia de programas o mensajes nocivos que se difundan a través de cualquier medio, y que promuevan la violencia, la discriminación racial o de género, o la adopción de falsos valores.

Art. 51.- Los menores de dieciocho años estarán sujetos a la legislación de menores y a una administración de justicia especializada en la Función

Judicial. Los niños y adolescentes tendrán derecho a que se respeten sus garantías constitucionales.

El código de la niñez y adolescencia, es un conjunto de normas jurídicas que regulan el ejercicio y protección de los niños, niñas y adolescentes, está orientado al cumplimiento de los derechos de los mismos, y fija las respectivas sanciones en caso de incumplimiento, facultando a suspender la patria potestad si el caso lo requiere. Los principios básicos que establece el código son: la protección integral, la descentralización, la corresponsabilidad de la familia, sociedad y el estado; el reconocimiento de los niños como sujetos de derecho y no como objeto de protección, el estado garantizará el desarrollo y bienestar de los infantes mediante la aplicación de planes de atención prioritaria a nivel de nutrición, salud, educación, protección especial a niños que trabajan, protección contra tráfico de menores, explotación sexual; prevención y atención contra el maltrato, violencia e influencia negativa de medios de comunicación social.

En 1990 se realizó la Convención sobre los Derechos del niño a continuación se encuentra un resumen realizado por el Programa del Muchacho Trabajador; sobre los 54 artículos de dicha convención:

D: DERECHO
R: RESPONSABILIDAD

DERECHO A
D: A la vida, a un nombre y a una nacionalidad.
R: Cuido la vida con amor, la mía y la de los demás..

DERECHO B
D: Al amor y cuidado de nuestros padres.

R: Amo a mis padres, les respeto y valoro sus consejos.

DERECHO C

D: A gozar siempre de buena salud; y si nos enfermamos, que nos curen.

R: Tengo buena salud porque me alimento y cuido siempre mi limpieza.

DERECHO D

D: A estudiar y jugar.

R: Hago mis tareas, participo en clases y aprendo algo nuevo cada día...

DERECHO E

D: A especial amor, cuidado y educación cuando tenemos dificultad para ver, oír, hablar, pensar o caminar.

R: Debo esforzarme para superarme a pesar de mis dificultades físicas o mentales.

DERECHO F

D: A que nos protejan mientras trabajamos, porque muchos nos vemos obligados a hacerlo.

R: Si trabajo, debo conocer las leyes que me protegen y exigir que se cumplan.

DERECHO G

D: A conocer, pensar, hablar, decidir y a juntarnos con otros niños y niñas.

R: Debo juntarme con otros niños y niñas, escucharles y respetar su opinión.

DERECHO H

D: A que nos protejan de las drogas, del abuso sexual y de toda forma de violencia.

R: Debo conocer y cuidar mi sexualidad, protegerme, y pedir ayuda si estoy en peligro.

DERECHO I

D: A que cuando haya terremoto, maremoto, inundación u otros peligros, se nos atienda primero.

R: Debo conocer los riesgos de los desastres naturales y prepararme para enfrentarlos.

DERECHO J

D: A que nos respeten y nos traten como niños y niñas de acuerdo con la ley, en caso de tener algún problema con la policía.

R: Debo respetar las leyes y a la policía, si valoro mi libertad.

DERECHO K

D: A vivir en paz y hermandad con niños y niñas de todos los países.

R: Amo y defiendo la paz y hermandad con todos los países.

DERECHO L

D: A exigir que el Estado nos haga conocer nuestros derechos, los cumpla y los haga cumplir.

R: Siempre cumpliré mis responsabilidades y así podré exigir que cumplan mis derechos.

Así mismo en el Ecuador existen varios organismos públicos y privados que regulan la niñez y adolescencia entre los principales tenemos:

- UNICEF
- Instituto Nacional del Nino y la Familia (INNFA)
- Operación Rescate Infantil (ORI)
- Dirección Nacional de Policía Especializada en niños, niñas y adolescentes (DINAPEN)

- Observatorio de los derechos de la niñez y adolescencia (ODNA)

En el Ecuador el INNFA (Instituto Nacional del Niño y la Familia) es un organismo privado, unitario y desconcentrado, cuya misión es proponer, apoyar y ejecutar soluciones innovadoras a los problemas de niños, adolescentes y familias ecuatorianas, en especial los grupos vulnerables y excluidos de derechos, con la participación de ellos y la corresponsabilidad del estado, gobiernos seccionales, sociedad civil y comunidad. (Instituto Nacional del nino y la familia)

La gestión del INNFA (Instituto Nacional del Niño y la Familia) se caracteriza por:

- trabajar con métodos participativos sobre la base de un enfoque de universalidad de derechos e integralidad;
- brindar servicios de calidad que respondan a las demandas de la sociedad, en especial de los grupos más vulnerables y excluidos de derechos;
- coordinar con aliados la formulación de políticas de desarrollo para la niñez, adolescencia y las familias ecuatorianas;
- gestionar recursos nacionales y extranjeros;

Operación Rescate Infantil una institución pública de desarrollo infantil que apoya con asistencia técnica y recursos financieros a diversas organizaciones, a los centros comunitarios; que con la participación de la familia y la comunidad, brindan protección integral a niñas y niños menores de cinco años en situación de vulnerabilidad. (Operación rescate infantil)

La DINAPEN (Dirección Nacional de Policía Especializada en niños, niñas y adolescentes) es un organismo especializado de la Policía Nacional. Forma parte de la Estructura Orgánica de la Policía Nacional del Ecuador. Es un espacio diseñado para desarrollar planes, programas y

proyectos de prevención, intervención y capacitación a favor de los niños, niñas y adolescentes ecuatorianos. Es una respuesta social y estatal al grave problema de la inobservancia de las garantías constitucionales y legales, relacionadas con el ejercicio pleno de los Derechos Humanos de Niños, Niñas y Adolescentes. (Dirección Nacional de policía especializada en niños, niñas y adolescentes)

El Observatorio de los derechos de la niñez y adolescencia es un Consejo Ciudadano integrado por conocidos líderes de diversos sectores del país. El ODNA (Observatorio de los derechos de la niñez y adolescencia) tiene el apoyo de la Fundación Observatorio Social del Ecuador-OSE. Es un organismo no gubernamental, sin fines de lucro, que efectúa investigaciones sobre la situación social de la población ecuatoriana, con el fin de aportar en el diseño y evaluación de políticas públicas que apunten a consolidar la equidad y la justicia social. Y también cuenta con el apoyo de la UNICEF. El ODNA (Observatorio de los derechos de la niñez y adolescencia) tiene una Secretaría Técnica que realiza mediciones regulares sobre la situación de la niñez y adolescencia, utilizando herramientas técnicas para obtener el Índice de cumplimiento de los Derechos de la Niñez.

1.3 Dieta y nutrición en los niños

El estilo de vida actual sumada a la inequidad, el crecimiento urbano, y la influencia del patrón de alimentación occidental urbana moderna y el sedentarismo. Han aportado a los problemas de deficiencias nutricionales específicas, desnutrición crónica con problemas de sobrepeso y obesidad.

El Estado Ecuatoriano a través del Programa de Alimentación Escolar atiende a la fecha a 1’313.398 niños de entre 5 y 14 años, para subsanar esta brecha enorme.

De igual manera campañas como: la de “Lactancia Materna” incentivan este hábito importante y crucial en la nutrición de los niños en sus primeros 12 meses de vida. La leche materna satisface todas la necesidades nutricionales para el crecimiento y el desarrollo del bebe. Aportando con defensas y vitaminas que no se encuentran en otras fuentes.

La satisfacción nutricional de un niño es la siguiente: desde el nacimiento hasta los doce meses, la leche materna le brinda los nutrientes, vitaminas y defensas necesarias para su buen desarrollo.
Durante los tres primeros años de vida, el niño desarrolla habilidades para alimentarse escogiendo sabores y texturas agradables. Es facultad de los adultos proporcionar y satisfacer estos nuevos hábitos. Teniendo en cuenta que se encuentra en una etapa de desarrollo muy rápida en la cual requiere una mayor calidad y cantidad de energía. Frutas, proteínas, lácteos, cereales y el apoyo de vitaminas aportan a esta etapa importante. Al final del tercer año de edad el niño posee el 50% de su estatura de adulto.

Después de los cuatro años, disminuyen las necesidades energéticas del niño por kilogramo de peso, pero la cantidad de energía real (calorías), aumenta conforme el niño se va haciendo mayor. Después de los 5 años hasta la adolescencia, hay un periodo de crecimiento lento y continuo. Donde la necesidad nutricional se define de alimentos variados, bocadillos sanos, donde las frutas, cereales, vegetales, lácteos y proteínas proveen de vitaminas y energía calórica suficiente para esta etapa.

El ritmo de vida actual impide a muchos padres la elaboración de dietas saludables para sus hijos, dándoles lo que el mercado puede ofrecer, que en muchos casos guiados por modas o gustos no son las elecciones más saludables. Creando desde los primeros años de vida satisfacción con elementos que pueden llegar a ser nocivos para su salud. A esta falta de

proporción en los alimentos saludables y la comida chatarra se suma la falta de actividad física, que deriva en problemas de sobrepeso y obesidad.

1.4 Problemas a causa del sedentarismo en los niños

En los últimos 20 años se ha triplicado el número de niños y jóvenes que sufren obesidad infantil. Según los expertos, por un aumento del sedentarismo y las dietas desequilibradas.
El 60% de los niños obesos llegará a la adultez con ese problema. "Ello los vuelve proclives a sufrir diabetes, hipertensión e insuficiencia cardiaca". (Cedeño, 2011)

No obstante, en los niños el sobrepeso conduce a la fatiga, bajo rendimiento escolar y dolor en las articulaciones. "Ello afecta su desarrollo y crecimiento”.” Los niños no son responsables de lo que consumen, los adultos crean sus hábitos alimenticios. Generalmente, un niño obeso proviene de una familia con el mismo trastorno". (Chávez, 2010)

El sobrepeso y obesidad en los niños, también provoca trastornos emocionales. "Los apodos y comentarios negativos sobre su aspecto afectan su autoestima. Con el tiempo, ello puede desencadenar cuadros depresivos e incluso el aislamiento. Es común que no quieran participar en eventos familiares o descuiden su imagen". (Lanas, 2010)

Se estima que el 50% de los menores en edad preescolar y escolar no realiza una actividad física sistemática en su tiempo libre, y esto es más marcado en las niñas que en los niños. Según los especialistas del tema, los cambios alimenticios y las nuevas formas de vida son los principales desencadenantes en el aumento de la obesidad. Es decir, los criterios alimenticios y la monotonía cotidiana de los padres son algunos de los factores que contribuyen a que los niños presenten sobrepeso.

Muchos padres tienen que dividirse entre las múltiples tareas, laborales y domésticas, es más cómodo ofrecer una comida más rápida a sus hijos. Para esos padres, normalmente los que nunca tienen tiempo, lo más importante es saciar el hambre de sus hijos, sin preocuparse si están o no comprometiendo el futuro de su salud.

Lo ideal, según los doctores, es que un niño consumiera unas dos mil calorías diarias y que, mitad de ellas, fuese cubierta por los hidratos de carbono, un tercio por las grasas y el resto por proteínas. Pero, en lugar de comer pan, arroz o legumbres, los niños están comiendo dulces, refrescos y golosinas.

La familia entera deberá cambiar sus hábitos alimenticios ya que si solo los niños comen verduras y legumbres pensarán que es un castigo pero la comida debe de divertir y cuidar a los niños más si se lo realiza en familia y se fortifican los núcleos familiares.

1.5 Valoración pediátrica

Se denomina valoración Pediátrica Integral al proceso estructurado de valoración global, multidisciplinario, en el que se detectan, describen y aclaran los múltiples problemas físicos, funcionales, psicológicos y socio ambientales que los niños presentan.

Durante este proceso, se registran los recursos y posibilidades de la persona, se valora la necesidad de servicios y finalmente, se elabora un plan de cuidados progresivos, continuados y coordinados dirigidos a satisfacer las necesidades del paciente y sus cuidadores.

El aspecto más importante, desde el punto de vista clínico de la valoración pediátrica integral, es la búsqueda sistemática de los grandes síndromes pediátricos.

Estos, son una serie de procesos de elevada prevalecía en la población de niños que frecuentemente constituyen un problema oculto y no referido

por el afectado o la familia. Su tratamiento precoz es eficaz en un número considerable de casos, aunque no suelen ser detectados rutinariamente por el médico.

En el caso de nuestro País, dentro de la rama de la pediatría, los principales estudios se centran, en las enfermedades infantiles, como mejorar la salud en el aspecto clínico de acuerdo a los análisis y diagnósticos específicos de cada caso. En el caso de los niños muchos de los factores son psicológicos ya que ellos necesitan mayor apoyo de sus padres, apoyo que muchísimas veces debido a factores sociales como la migración no pueden tener.

1.6 Clases de actividades físicas

Cada tipo de actividad física, puede desarrollarse, a menudo, mediante diversas actividades diarias, o con ejercicios específicos. Se debe alentar a los niños, a comenzar a participar en todos estos tipos de actividades. Cada tipo de ejercicios proporciona distintos beneficios, y también exige tener ciertas precauciones de seguridad.

Entre los principales beneficios de que los niños hagan actividad física tenemos:

- Mejora la salud del corazón, de los pulmones y del sistema circulatorio
- Aumenta el vigor y mejora el funcionamiento de todos los aparatos y sistemas del cuerpo, al aumentar el flujo sanguíneo
- Contribuye a que los niños sean lo suficientemente fuertes como para mantenerse activos e independientes
- Mejora el equilibrio, los reflejos y las destrezas psicomotriz (Chateau, 1995, p. 204)

Tipos de actividad física:

- Ejercicios de resistencia
- Ejercicios de fortalecimiento
- Ejercicios de equilibrio

1.7 Clases de actividades recreacionales

Según las edades, las necesidades de los niños son diferentes. Dichas necesidades están basadas en las etapas que constituye el desarrollo del niño. Se debe entender y respetar las diferencias en cada uno de los niños. Esto hará sentirse bien a los niños y ayudará a planificar actividades que sean apropiadas para cada niño. Dichas actividades hacen que los niños aprendan y se diviertan. (Turttle & Paquette, 1991, p. 135)

Actividades para niños que empiezan a caminar

A esta edad, a los niños les gusta meter cosas dentro de otras y luego sacarlas, jugar con agua, también pueden empezar a desarrollar su motricidad jugando con masa o harinas en cubetas estos ejercicios hacen crecer su creatividad .Los niños pueden pintar con crayolas, o con pinturas de agua y esponjas.

Actividades para los preescolares

A los niños en edad preescolar les gusta brincar, jugar con burbujas, andar en triciclo, jugar a la pelota, dibujar con crayolas y hacer rompecabezas. Cuando aprenden a realizar este tipo de actividades sin que nadie les ayude, se sienten muy satisfechos. A esta edad aprenden a hablar con los demás y a resolver sus propios problemas.

Actividades para niños de edad escolar

Estos niños disfrutan desarrollando muchas de las actividades predilectas de niños más pequeños: jugar con agua, cocinar y bailar. Sin embargo, se

tiene que hacer más divertidas este tipo de actividades añadiendo más materiales para jugar; y dejándoles más libertad en sus tareas.
Los niños de edad escolar están en una etapa de sus vidas en la que comienzan a aprender a como relacionarse con sus semejantes. Les gusta resolver solos, sin ayuda de nadie, los pleitos que tienen con sus amigos. Son muy activos y prefieren juegos de pelota como el básquetbol. Sufren pequeños accidentes precisamente porque son muy activos. Sin embargo hay niños de esta edad que prefieren jugar solos. A las niñas les gusta jugar con niñas, y a los niños con niños.

Existen también actividades para todas las edades como cantar con instrumentos musicales, excursiones o visitas a parques, zoológicos, al banco, a la biblioteca. Lo importante es recordad que la verdadera diversión de un niño es descubrir algo nuevo todos los días. (Jiménez, 1999, p. 73)

1.8 Terapias

1.8.1 Físicas

La terapia física, también conocida como rehabilitación funcional, es un programa diseñado para ayudar al paciente, a mejorar o mantener sus capacidades funcionales, (por ejemplo, actividades de la vida diaria). La terapia física, incluye el desarrollo de la fuerza, flexibilidad y resistencia, así como el aprendizaje de la biomecánica a través de actividades diversas. En el caso de los niños el tipo de terapia física, si el paciente lo necesitará depende del diagnóstico previo del médico y del grado de dificultad del mismo.

1.8.2 Ocupacionales

Cuando hablamos de niños se pueden nombrar innumerables terapias para ellos, debido al alto grado de actividad que tienen, se deberá realizar

actividades nuevas para que ellos no sientan la cotidianidad de la vida, realizar actividades donde puedan aprender y desarrollarse activamente pero claro siempre con mucha diversión

1.8.3 Motivacionales

Permiten desarrollar habilidades, para motivar a los niños logran establecer seguridad, confianza, desarrollo de actividades de distracción y sano esparcimiento

1.8.4 Psicológicas

Este tipo de terapias ayuda a conocer al niño y mediante atenciones psicológicas, servirá como parte para mejorar el desarrollo del niño; así mismo los ejercicios que se realizarán serán basados en técnicas lúdicas.
Existen tres grandes tratamientos psicológicos de eficacia comprobada, estos tratamientos son:

- La terapia conductual
- La terapia cognitiva o terapia cognitiva-conductual
- La psicoterapia interpersonal

1.8.4.1Terapia Conductual

Tiene como objetivo promover cambios ambientales que posibiliten un aumento en la recepción de estímulos positivos e incide en mejorar las habilidades personales del paciente para poder encontrar más estímulos positivos.
El conductismo es una rama de la psicología que, nos dice que cualquier comportamiento o conducta puede modificarse mediante estímulos externos.

1.8.4.2 Terapia cognitiva

Pretende enseñar al paciente a reconocer las distorsiones con las que percibe su vida. “Se entrena al paciente para que identifique y modifique sus pensamientos erróneos, así como la conducta que le ha llevado al estado en el que se encuentra”. (Beck & Rush, 2005, p. 52)

Se buscan experiencias de aprendizaje altamente específicas dirigidas a enseñar a los pacientes las siguientes operaciones:

- Controlar los pensamientos (cogniciones) automáticos negativos
- Identificar las relaciones entre cognición, afecto y conducta
- Examinar la evidencia a favor y en contra de los pensamientos distorsionados

1.8.4.3 Psicoterapia interpersonal

La psicoterapia interpersonal busca estrategias para tratar de ayudar a los pacientes que sufren de depresión

La terapia interpersonal además de sus estrategias terapéuticas, se caracteriza por la actitud del terapeuta, la cual es activa y directa, así como acepta incondicionalmente al paciente mostrándose como un aliado en su proceso de recuperación

1.9 Vocabulario

Preescolar.- término aplicado universalmente a la experiencia educativa de los niños más pequeños que no han entrado todavía en el primer grado escolar. Se refiere a la educación de los niños y niñas hasta los seis o siete años, dependiendo de la edad exigida para la admisión escolar de los diferentes países.

Sedentarismo.-Dicho de un oficio o de un modo de vida: De poca agitación o movimiento.

Obesidad.-condición corporal caracterizada por el almacenamiento de una cantidad excesiva de grasa en el tejido adiposo bajo la piel y en el interior de ciertos órganos como el músculo. Todos los mamíferos almacenan grasa: en condiciones normales ésta constituye el 25% del peso corporal en mujeres, y el 15% en los varones.

Valoración pediátrica.- Es el proceso estructurado de valoración global, multidisciplinario, en el que se detectan, describen y aclaran los problemas de los niños.

Videoteca.-Colección de grabaciones en cintas de vídeo

Pediatría.- rama de la medicina que atiende y trata las enfermedades de la infancia y el estudio del crecimiento normal. La pediatría se convirtió en especialidad en el siglo XX. En la década de 1980 algunos pediatras crearon una subespecialidad denominada medicina de la adolescencia, cuyo campo son las necesidades médicas y emocionales de las personas entre 12 y 20 años.

Legislación.- Conjunto o cuerpo de leyes por las cuales se gobierna un Estado, o una materia determinada

Derecho.-Conjunto de principios y normas, expresivos de una idea de justicia y de orden, que regulan las relaciones humanas en toda sociedad y cuya observancia puede ser impuesta de manera coactiva

Responsabilidad.-Capacidad existente en todo sujeto activo de derecho para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente

Unicef.-agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) dedicada a la defensa de los derechos de la infancia

Infa.-Instituto de la Niñez y la Familia, garantiza los derechos de niños, niñas y adolescentes en el Ecuador, poniendo en ejecución planes, normas y medidas que imparte el Gobierno Nacional del Ecuador en materia de protección integral a los niños, niñas y sus familias.

Ori.-(Operación Rescate Infantil) Institución pública del Ecuador que brindan protección integral a niñas y niños menores de cinco años en situación de vulnerabilidad

Dinapen.- (Dirección Nacional de Policía Especializada para Niños, Niñas y adolescentes) Institución creada con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los derechos de los Niños, Niñas y Adolescentes del Ecuador.

Terapias.-concepto global de procesos sociales, físicos y psicoterapéuticos cuyo objetivo es tratar problemas de comunicación familiar y desajustes emocionales dentro de los miembros de la familia.

CAPÍTULO II
ESTUDIO DE MERCADO

Objetivo general

Determinar la factibilidad de mercado, a través de un estudio de la oferta, la demanda, la comercialización, y los precios del medio; que justifique la puesta en marcha de un centro de recreación y ejercitación para niños, Provincia de Tungurahua, ciudad Ambato.

Objetivos específicos

- Determinar la demanda y la oferta existente de centros de desarrollo infantil o servicio similares, como guarderías, en el sector de influencia del proyecto.
- Definir el mercado objetivo al cual se pretende atender.
- Identificar los servicios que ofrecen las empresas u organizaciones que podrían ser
- consideradas como competencia.
- Conocer las preferencias y las necesidades que demandan sobre este tipo de
- servicios los potenciales clientes.
- Conocer los precios que se manejan en el mercado.
- Determinar la demanda insatisfecha.

2. Estudio de Mercado

"La investigación de mercados comprende la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento de la información. Cada etapa del proceso es importante. Se identifica o define el problema o la oportunidad de investigación de mercados y se identificara que información se necesita para estudiarla. Como todas las oportunidades de marketing se convierten

en un problema de investigación de mercados, aquí se empleara de manera indistinta los términos “problema” y “oportunidad”. (Varesh, 2008, p. 7)
Después se identificar a las fuentes de información relevantes y se estimará la utilidad de diversos métodos de acopio de datos, cuya elaboración y complejidad varían. Los datos se reúnen con el método más adecuado, se analizan e interpretan y se sacan deducciones. Por último se ofrecen resultados, implicaciones y recomendaciones de una forma que permite usar la información para tomar decisiones de marketing y aprovechar directamente.

Conviene mencionar varios aspectos de esta definición. En primer lugar la investigación de mercados es sistemática; por lo que se necesita una plantación sistemática en todas las etapas del proceso de investigación de mercados. Los procedimientos que siguen en cada etapa son metódicos, están bien comprobados y en lo posible se planean de antemano. La investigación de mercados aplica el método científico a los datos que se recaban y se analizan para comprobar nociones previas o hipótesis.

Con el estudio de mercados se pretende entregar la información fidedigna que exprese el verdadero estado de las cosas. Es objetivo y se realizará de forma imparcial aunque las ideas del investigador siempre fluyen en la investigación. No debe ser objeto de desviaciones personales o políticas del investigador o de la empresa.

2.1 Definición del servicio a prestar

El servicio a prestar será un centro de recreación y ejercitación, es decir será un centro donde los niños puedan hacer ejercicio a través de juegos y dinámicas recreativas, el juego es una serie de acciones que ayudan a desarrollar las características innatas del niño como son el equilibrio, la resistencia, la destreza, etc. Mediante el juego construyen el conocimiento

según lo afirma Piaget, de tal manera que se puede decir que el niño que juega aprende y los que no juegan no aprenden. A través del juego conocen el mundo y gracias a él lo representan poniendo en ello un sentido de observación y pasión inigualables. (Turttle & Paquette, 1991, p. 53)

Se brindará un servicio intangible de calidad a las personas del sector norte de la ciudad de Ambato en la provincia de Tungurahua.

2.1.1 Servicios de terapias recreacionales y motivacionales

Las terapias recreacionales y motivacionales, permiten a los niños desarrollar sus destrezas, mejorar su estado de ánimo, eliminar preocupaciones y problemas psicológicos que afecten de manera significativa la salud del niño.

Para emplear terapias recreacionales se realizarán las siguientes actividades:

- Turismo cultural.- incluyen pequeños paseos organizados para que los niños interactúen en la sociedad.
- Caminatas y excursiones organizadas con guías previo calendario establecido.
- Títeres y teatro
- Musicoterapia
- Risoterapia
- Yoga lúdico
- Ludoterapias inteligentes
- Pintura
- Elaboración de manualidades

2.1.2 Servicios de terapias físicas

Las actividades físicas que se incluirán son las siguientes:

- Trotar
- Gimnasia
- Aeróbicos
- Rayuelas
- Ejercicios con bandas elásticas
- Piscina de pelotas
- Saltos en colchonetas
- Catas recreativas (armonía, balance y equilibrio)
- Juegos homeostáticos (volteretas y saltos)

2.1.3 Beneficios de la recreación y ejercitación en los niños

Los principales beneficios de la recreación y ejercitación en los niños son:

- Mejoran la salud del corazón, de los pulmones y del sistema circulatorio
- Aumentan el vigor y mejoran el funcionamiento de todos los aparatos y sistemas del cuerpo, al aumentar el flujo sanguíneo
- Ayudan a prevenir o retardar algunas enfermedades crónicas degenerativas, tales como enfermedades del corazón, la hipertensión y la diabetes, entre otras.
- Ayudan a prevenir la perdida ósea y aumentan el metabolismo, para mantener bajo peso y adecuado nivel de azúcar en la sangre
- Contribuyen a que los niños sean lo suficientemente fuertes como para mantenerse activas e independientes
- Mejoran el equilibrio y la postura

2.1.4 Características del centro

El centro de recreación y ejercitación se desarrollará en un local que contenga artículos didácticos y colchonetas, boyas, cajoneras, piscina de pelotas y todo tipo de juegos para el cuidado de los niños, este centro brindará el servicio con profesionales dedicados a los niños y su desarrollo. El centro contará con todas las seguridades necesarias para que los niños jueguen, se ejerciten y aprendan de manera segura.

2.1.4.1 Horario

De lunes a viernes se atenderá en horario vespertino es decir a partir de las 14:00 a 19:00; los niños también se podrán incorporar en el transcurso de la tarde en el cambio de actividad se que realizará cada hora. A las 17:00 se hará un receso para que los niños disfruten de una media tarde en el centro junto con sus compañeros.

Los fines de semana también se atenderá desde las 9:00 a 12:00 y de 14:00 a 17:00. Cuando se realicen actividades especiales como caminatas o visitas se modificarán los horarios previo aviso.

2.1.4.2 Instructores

Se contará con personal de calidad, para ello serán sometidos a pruebas tanto técnicas como prácticas; dependiendo de las actividades que el profesional vaya a desarrollar con los niños.

2.1.4.3 Instrumentos de trabajo

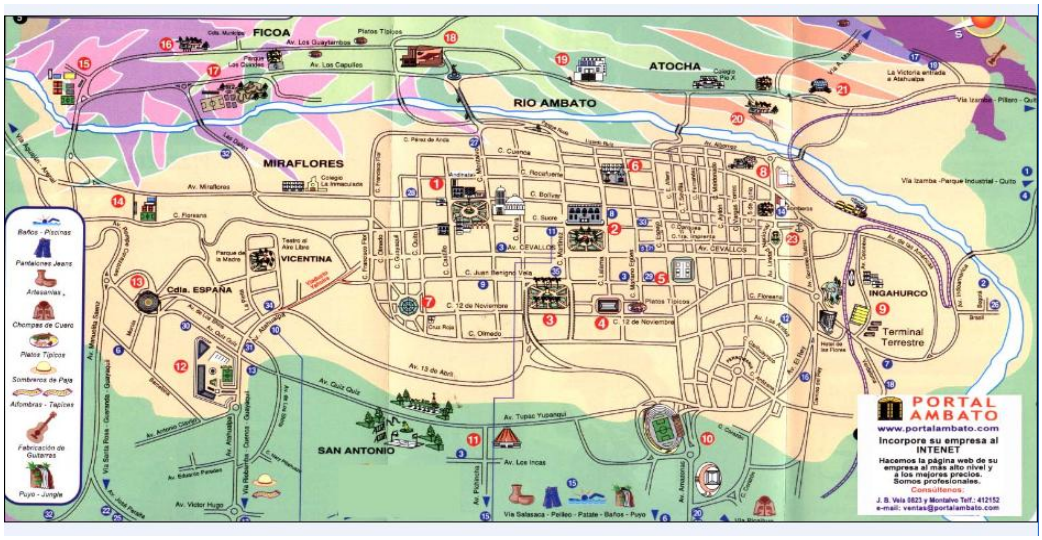
La satisfacción del cliente está en la seguridad ante cualquier eventualidad; para ello el centro de recreación deberá contar con los instrumentos necesarios para cada actividad a realizarse dependiendo la complejidad de la misma. Más que nada esperamos que los niños se diviertan y aprendan pero con total seguridad.

2.1.5 Características de la ciudad de Ambato

Ciudad capital de Provincia de Tungurahua, goza de un clima templado y suave que varía entre los 14ºC y los 19ºC. La población según datos preliminares del último censo realizado en el 2011, es de 500,755 habitantes más o menos estables, y con los transitorios llega a los 400,000 habitantes.

Ambato es poseedora de un gran motor industrial, de gran importancia para la economía del Ecuador, las industrias predominantes que se encuentran en Ambato, se dedican primordialmente a la curtiduría, la industria metal-mecánica, la industria Textil, alimenticia, del vidrio, automotriz, entre otras. Otro factor característico de la economía ambateña es el comercio lo que ha convertido a Ambato en la capital económica del centro del País y en la cuarta Ciudad en importancia. La banca también considera a Ambato una zona clave para abrir sucursales y agencias debido al comercio de la ciudad, la gran mayoría de Bancos de Ecuador tiene su sede en Ambato.

Grafico Nº1 Ciudad de Ambato



Fuente: Municipio de Tungurahua

2.2 Análisis de la demanda

“La Demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita, para buscar la satisfacción de una necesidad especifica a un precio determinado”. (Hair & Ortinau, 2004, p. 121)

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. El presente estudio de factibilidad tiene las siguientes características de la demanda:

- Con relación a su necesidad es de bienes social y nacionalmente necesarios ya que es requerido para el desarrollo y crecimiento de la sociedad.
- En relación con su temporalidad es demanda continua, ya que permanecerá durante largos periodos de tiempo, durante el crecimiento de los niños.
- De acuerdo con su destino, es una demanda de bienes finales ya que los niños serán los consumidores para su uso o aprovechamiento.

En base a la teoría de la demanda del consumidor, la cantidad demandada depende de varios factores como el ingreso de los consumidores, del precio, las preferencias del consumidor y el precio de los bienes sustitutos o complementarios. Analizando la demanda se toma en cuenta un estudio general del servicio requerido para las personas de la centro de la ciudad de Ambato, los servicio que se ofrecerá será la ejercitación y recreación

para niños, así recibirán formación grupal para desarrollar mediante juegos el mayor potencial y sus destrezas.

2.2.1 Análisis histórico de la demanda

La demanda del proyecto se estructura de acuerdo a las necesidades y deseos que poseen las personas, se realizo una investigación directa e intensa en el INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos) y el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), con instrumentos como observación directa, entrevistas y encuestas.

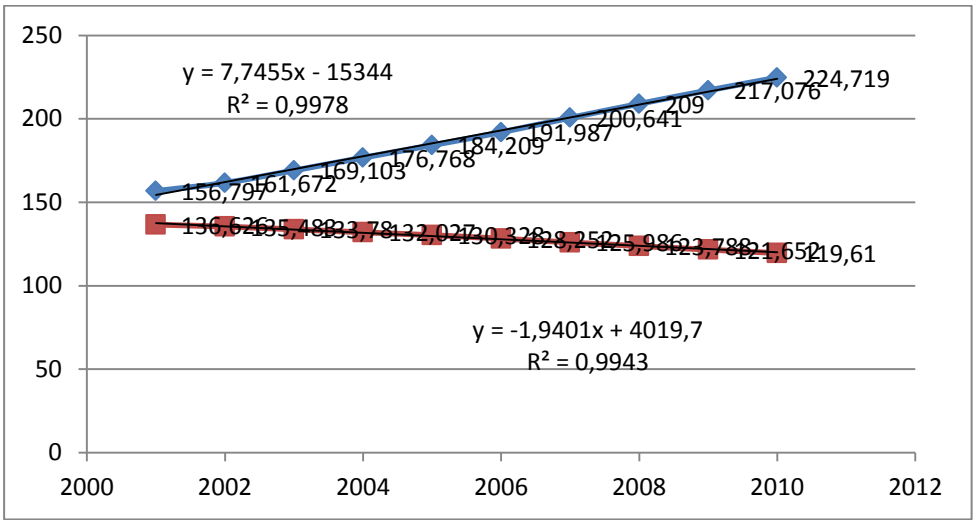
En la Provincia de Tungurahua se determinó que en el año 2011 el total de población es de 528.613 personas. Así mismo se determinó que la ciudad de Ambato se caracteriza por dos áreas urbana y rural. Así observamos que el 43% de la población en dicha ciudad es urbana al año 2011.

Cuadro N.1 Población urbana de Ambato al 2011

Años	Área urbana	Área Rural	Total
2002	156,797	136,626	293,423
2003	161,672	135,483	297,155
2004	169,103	133,780	302,883
2005	176,768	132,027	308,795
2006	184,209	130,328	314,537
2007	191,987	128,252	320,239
2008	200,641	125,986	326,627
2009	209,000	123,788	332,788
2010	217,076	121,652	338,728
2011	224,719	119,610	344,329

Fuente: INEC-Proyecciones de la población por Provincias, Cantones, Áreas, Sexo y Grupos de Edad; Periodos 2001 –2010; Agosto 2001
Elaborado por: Tigsi, Adriana

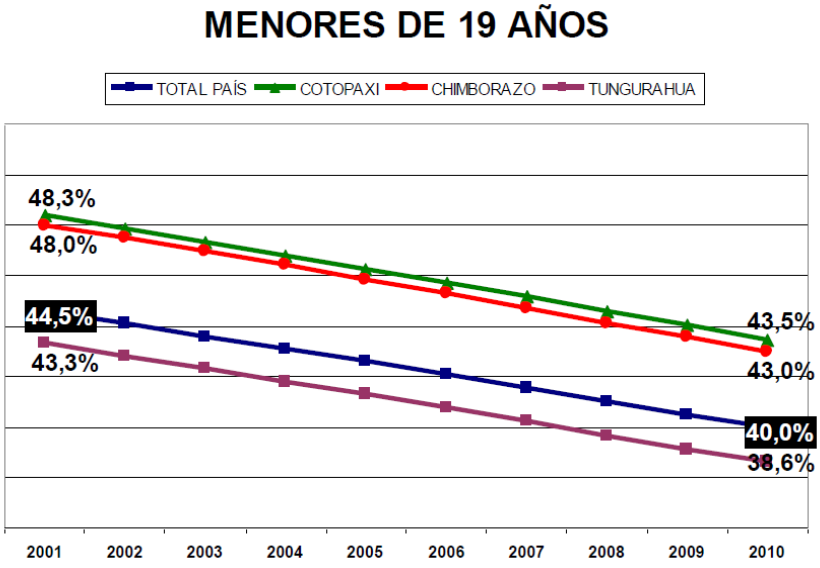
Gráfico N.2 Análisis histórico de la demanda



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Directamente la población urbana de la ciudad de Ambato será la más beneficiada de nuestro servicio; se debe considerar que de la provincia de Tungurahua el 87.8% de los hogares tienen un jefe de hogar que ha emigrado y de éstos el 62.9% dejó hijos menores de 18 años (censos, 2010, pp. 44-45) y que de la población total de Tungurahua el 38,6% pertenece a personas menores de 19 años; segmento al cuál va enfocado nuestro servicio debido a los altos índices de migración y ocupación de los padres.

Gráfico N.3Aporte poblacional por grupos de edad (% de la población)



Fuente: INEC- Estimaciones y Proyecciones de la Población

En la ciudad de Ambato los sectores de mayor productividad son la agricultura y la industria manufacturera con el 38.6% y 19% (censos, 2010, p. 40); para ambas actividades el tiempo que se utilizada es bastante incierto para los padres por lo cuál requerirían tiempo para ocupar en otras actividades a sus niños.

Ambato es la ciudad de mayor crecimiento poblacional dentro de la provincia de Tungurahua por esto conforma el 65% de la población total de Tungurahua debido a dicho crecimiento se va a instalar el centro de recreación y ejercitación en esta ciudad.

A continuación se presenta el total de niños en la ciudad de Ambato que asisten a un centro de aprendizaje; mediante este cuadro se puede determinar que el mercado es estable ya que de la totalidad de niños que viven en la ciudad de Ambato el 68% de ellos asisten a un centro de enseñanza en el promedio de 5 a 12 años de edad.

Cuadro N.2 Población infantil que asiste a un centro de recreación en la ciudad de Ambato					
	AÑOS				
EDAD	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
0 – 5	2550	2556	2625	2735	2820
0 – 12	39298	39358	39428	39590	39677
TOTAL	**41848**	**41914**	**42053**	**42325**	**42497**

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y social, Población infantil que asiste a un centro de enseñanza en la ciudad de Ambato, 2010
Elaborado por: Tigsi, Adriana

2.2.2 Proyección de la demanda

Los cambios futuros, no sólo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios, pueden ser conocidos con cierta exactitud si se usan las técnicas estadísticas adecuadas para analizar el presente. Para ello se usan las llamadas series de tiempo, pues lo que se desea observar es el comportamiento de un fenómeno respecto del tiempo.

Existen cuatro patrones básicos de tendencia de fenómeno en el tiempo: la tendencia secular surge cuando el fenómeno tiene poca variación en largos períodos, y puede representarse gráficamente por una línea recta o por una curva suave; la variación estacional, que surge por los hábitos o tradiciones de la gente o por condiciones climatológicas; fluctuaciones cíclicas, que surgen principalmente por razones de tipo económico, y los movimientos irregulares, que surgen por cualquier causa aleatoria que afecta al fenómeno.

La tendencia secular es la más común en los fenómenos del tipo que se estudia como demanda y oferta. Para calcular una tendencia de este tipo se puede usar el método gráfico, el método de las medias móviles y el método de mínimos cuadrados.

El tiempo es totalmente independiente de cualquier situación; por tanto, éste será variable independiente, y la demanda será la variable

dependiente, demanda en este caso, en el eje Y. Matemáticamente la fórmula de es la siguiente:

$$y = a + b$$

y= Valor calculado de la variable Y, demanda.

a= Punto de Intersección

***b*=** Pendiente de la línea de regresión

x= Valor de la variable X, el tiempo.

Se procede a despejar a y b; obteniendo las siguientes fórmulas:

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \qquad b = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)}$$

y = Media de variable dependiente

x = Media de variable independiente

Cuadro N.3 Población infantil que asiste a un centro de recreación en la ciudad de Ambato				
Años	**Tiempo (X)**	**Demanda (Y)**	**XY**	**X2**
2007	-2	41.848	-83696	4
2008	-1	41.914	-41914	1
2009	0	42.053	0	0
2010	1	42.325	42325	1
2011	2	42.497	84994	4
TOTAL		**210.637**	**1.709**	**10**
Y PROMEDIO		**42127,4**		

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Se procede a despejar las fórmulas de a y b reemplazando:

$$b = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)} \qquad a = y - bx$$

$$b = \frac{5\,(1.709) - 0\,(210.637)}{5\,(10) - 0}$$

$$b = \frac{8.545}{50}$$

$$b = 170.9$$

$$a = 42.127 - 170.9\,(0)$$

$$a = 42.127$$

Como ya se ha procedido a determinar los valores de a y b, se reemplazan dichos valores en la fórmula inicial:

$$y = a + bx$$

$$y = 42.127 + 170.9\,x$$

Una vez que se han calculado los valores para los años a proyectarse se obtiene la siguiente tabla:

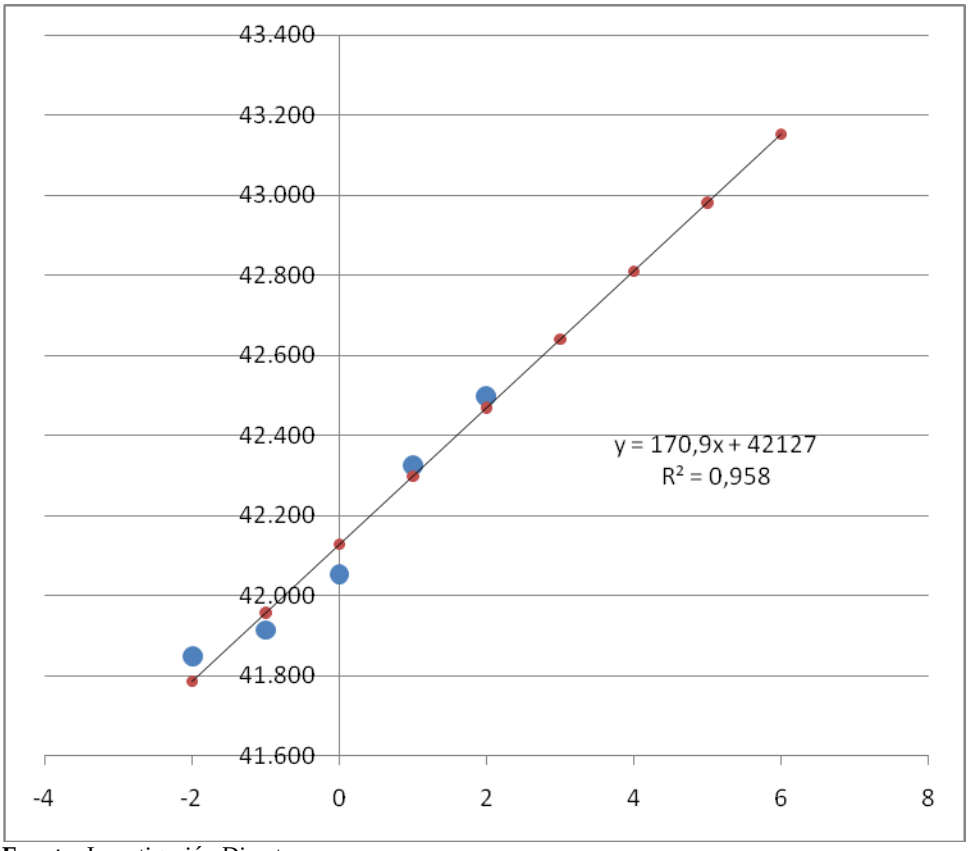
Cuadro N.4 Proyección de la demanda

Año	Código	Población Real	Demanda Futura
2007	-2	41.848	41.785
2008	-1	41.914	41.956
2009	0	42.053	42.127
2010	1	42.325	42.298
2011	2	42.497	42.469
2012	3		42.640
2013	4		42.811
2014	5		42.982
2015	6		43.152
2015	7		43.323

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Así mismo dichos valores para mejor análisis se puede observar mediante la siguiente gráfica que muestra en el comportamiento de la demanda futura:

Gráfico N.4 Proyección de la demanda



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Debido a que el modelo de regresión es un método estadístico, es posible determinar la precisión y confiabilidad de los resultados de la regresión, por lo tanto se utiliza el coeficiente de determinación (r^2), el mismo que indica qué tan correcto es el estimado de la ecuación de regresión. Representa la proporción de la variación total, pudiendo asumir un valor entre 0 y 1[9]. Se calcula mediante:

$$r = \frac{[n\sum xy - (\sum x)(\sum y)]2}{[n\sum x2 - (\sum x)2]\,[n\sum y2 - (\sum y)2]}$$

$$r = \frac{[5(1.709) - (0)(210.637)]2}{[5(10) - 0][5(8.873.893.943) - (210.637)2]}$$

$$r = \frac{73.017.025}{(50)(1.523.946)}$$

$$r = 0,95$$

Esto significa que el 95% de la población infantil que asiste a un centro de enseñanza en la ciudad de Ambato está manifiesta mediante la fórmula anterior, por lo tanto queda un 5% restante que no interviene en el mercado. Este es un caso común de servicios cuya demanda depende fuertemente de la población objetivo. Mediante los antecedentes disponibles es posible calcular el error estándar de la población objetivo, para determinar el error de estimación y para un valor específico de la variable independiente x. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$S_e = \frac{\sqrt{\sum y^2 - a\sum y - b\sum xy}}{n - 2}$$

Según los datos obtenidos en el estudio de mercado tenemos;

S_e= Error de estimación

n= Número de datos

x= Variable independiente, el tiempo

y= Variable dependiente, población infantil que asiste a un centro de enseñanza en la ciudad de Ambato

a= Punto de Intersección, es igual a 42.127

b= Pendiente de la línea de regresión, es igual a 170.9

$$S_e = \sqrt{8.873.893.943 - 42.127(210.637) - 170.9(1.709)/5-2}$$

$$S_e = \sqrt{96975,9/3}$$

$S_e = 179.79$

Si se desea que la predicción sea confiable en un 95%, el intervalo de confianza será la demanda estimada ±2(179.79). En consecuencia el estimar la demanda para el año 2010 está dado que el tamaño de la muestra es muy pequeña n<30 datos, se recurre a la distribución t Student; un intervalo de confianza se lo encuentra utilizando la siguiente ecuación

$$x \pm tS_e$$

42.127±2.776(179.79)

42.127+2.776(179.79)= 42.626,10

42.127-2.776(179.79)= 41.627,90

42.626 a 41.627

La demanda para el año 2010, de la población infantil que asiste a un centro de recreación se ubicará con un 95% de seguridad y estará comprendido entre los 42.626 a 41.627; utilizando un intervalo de confianza de 95%

2.3 Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes de muchas variables que se combinan para proporcionar un conocimiento de los segmentos de los cuales deben ser mas pequeños y deben contener características y necesidades semejantes.

Esto deriva del conocimiento total del mercado que se presenta con subgrupos llamados segmentos, los que contiene grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables).

Los beneficios de la segmentación de mercados pueden ser:

- Identificar las necesidades más específicas para los submercados
- Focalizar mejor la estrategia de marketing
- Optimizar el uso de los recursos empresariales
- Hacer publicidad más efectiva
- Identificar un nicho propio donde no tenga competencia directa

Cuadro N.5: Segmentación de mercado	
SEGMENTACIÓN	**CARACTERÍSTICAS**
Provincia	Tungurahua
Ciudad	Ambato
Tipo de Población	Urbana, zona
Edad	3 a 10 años
Nivel Socioeconómico	Medio, medio alto y alto
Unidad Geográfica	Mercado local Ambato
Grupo de Referencia	Familia, amigos, compañeros escolares y compañeros de trabajo

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

2.3.1. Población Objetivo

"Conjunto total de elementos objeto de estudio. También se denomina universo o colectivo. La población puede estar formada por personas, hogares, instituciones u objetos".

En el presente estudio se debe tomar en cuenta que se va a tener el cliente que serán los padres de los niños que asistan al centro de recreación; ya que éstos tendrán la última decisión de compra ya que tienen poder adquisitivo.

Así mismo el consumir directo de nuestro servicio serán los niños de la ciudad de Ambato quienes disfrutarán directamente el servicio que vamos a prestar.

2.3.1.2 Tamaño de la muestra

"Conjunto de unidades muestrales seleccionadas para la aplicación de la técnica". Es una parte de las unidades de la población. A partir de ella se hacen las inferencias o los pronósticos. Es necesario para estimar el comportamiento del consumo del servicio de determinada población objetiva.

Los pasos a seguir para establecer el tamaño de la muestra, y tomando en cuenta la técnica a emplearse en el presente trabajo, es decir, el muestreo aleatorio simple, son (Munch & Angeles, 1990, pp. 201-202):

1. Determinar el nivel de confianza con que se desea trabajar. Se trabajará con el nivel de confianza de 95% equivalente al 1.96
2. Estimar las características del fenómeno investigado. Para ello se determina la probabilidad de que se realice el evento (p) o la de que no se realice (q); cuando no se posea suficiente información de la probabilidad del evento, se le asignan los máximos valores, que son: p=0.50 q=0.50
3. Determinar el grado de error máximo aceptable en los resultados de la investigación. Este puede ser hasta el 10%; normalmente lo más aconsejable es trabajar con variaciones del 2 al 6%, ya que variaciones superiores al10% reducen demasiado la validez de la información.
4. En el caso del presente estudio se requiere calcular el tamaño de la muestra para la estimación de proporciones poblacionales (o finita) y para esto la fórmula a aplicar es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{NE^2 + Z^2 p q}$$

Donde:

- **N** =Total de la población
- $\mathbf{Z^2}$ =1.96^2(si la seguridad es del 95%)

- **p** =proporción esperada (en este caso 0.50)
- **q** =probabilidad en contra (en este caso 0.50)
- **e** =error de estimación (en este caso deseamos un 5%)

Mediante la fórmula anteriormente descrita, la población meta a la cual se enfoca el presente estudio pertenece a la población de hogares en la ciudad de Ambato que tienen niños desde los 3 hasta los 10 años, además por el nivel socio económico de acuerdo a la segmentación de mercado propuesta anteriormente. El margen de confiabilidad será del 95% con un error del 5% con una totalidad de Z=1.96.

- **Población total del Ecuador 2010**

  14.306.876 habitantes

- **Población total de Tungurahua 2010**

  528.613 habitantes

- **Población total de Ambato 2010**

  204.498 habitantes

- **Población infantil de Tungurahua 2010**

  152.755 habitantes

- **Número de hogares que tienen un integrante de 3 a 10 años en la ciudad de Ambato**

Cuadro N.6 Número de hogares que por lo menos tienen un integrante niño(a) entre 3 y 10 años de edad en la ciudad de Ambato

Criterio	2010	2011	% Crecimiento
Hogares con niños(as) entre 3 y 10 años	18764	17786	-5.21%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo ENEMDU , Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

Reemplazando en la fórmula para el cálculo de la muestra tenemos:

$$\mathbf{n}= \frac{(1.96)^2(0.50)(0.50)(17.786)}{17.786\ (0.05)2 + (1.96)2\ (0.50)(0.50)}$$

n= 312

Se necesitan de 312 encuestas, para aplicarse el estudio de mercado, como una muestra representativa de una población objetivo de 17.786 hogares, de la ciudad de Ambato, pertenecientes a la clase económica media, que tienen niños entre 3 a 10 años, quienes se considerarán como muestra representativa, logrando así obtener una idea referencial de los consumidores y la opinión acerca del producto.

2.3.1.3 Diseño de la Encuesta

Con la necesidad de investigar a 312 niños en el área urbana de la ciudad de Ambato y conseguir información válida para el proyecto se debe determinar las preguntas adecuadas y necesarias para lograr una comunicación entre el encuestado y el encuestador.

El cuestionario consta de 2 hojas con 8 preguntas necesarias para el estudio, que permita avanzar con los objetivos de la investigación.

ANEXO 1

UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA

ENCUESTA PARA EL SERVICIO DE UN CENTRO DE RECREACION Y EJERCITACION PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE AMBATO

Instrucciones: Subrayar con una X su respuesta

1) Qué tan importante considera el bienestar de sus hijos tanto física y mentalmente?

De poca importancia ☐

Muy importante ☐

2) Sus hijos en los últimos meses ha presentado problemas de salud como:

Obesidad ☐

Olvidos momentáneos ☐

Problemas de aprendizaje ☐

Baja autoestima ☐

Le es difícil relacionarse con otros niños ☐

3) Para usted es importante que los centros de recreación para sus hijos tengan:

Talleres ☐

Juegos lúdicos ☐

Títeres ☐

Juegos inflables ☐

Otros ----------

4) Conoce de algún centro de recreación y ejercitación para niños en la ciudad de Ambato?

Si ☐

No ☐

Cuál? ----------

5) Con qué frecuencia realiza ejercicios físicos con sus hijos en beneficio de su salud?

Nunca ☐

Diario ☐

Semanal ☐

Quincenal ☐

Mensual ☐

6) Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para que su hijo asista a un centro de recreación y ejercitación?

De $30 a $40 ☐

De $41 a $50 ☐

De $51 a $60 ☐

De $61 a más ☐

7) Cuánto estaría dispuesto a pagar por una hora para que su hijo asista a un centro de recreación y ejercitación?

De $1 a $5 ☐

De $6 a $10 ☐

De $11 a $15 ☐

8) Le gustaría que en la ciudad de Ambato se abriera un centro de recreación y ejercitación para niños que incluso funcione los fines de semana?

Si ☐

No ☐

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

2.3.1.4. Metodología de la Investigación

Es básico determinar la información que requerimos para la investigación de mercado, puesto que con esto establecemos las necesidades de los usuarios potenciales o reales. Con tal fin, se debe definir los criterios de búsqueda, formular las estrategias adecuadas y emplear las herramientas necesarias.

En este caso la información requerida es de tipo primario y secundario:

- **Información primaria** (El investigador recoge directamente la información: datos de encuestas, revistas, fotografías, etc.)

Es la fuente documental que se considera material de primera mano relativo a un fenómeno que se desea investigar. En el caso de la historiografía, lo que en su tiempo ha servido como instrumento para construir la historia.

Puede ser fuente primaria un trabajo creado por algún testigo presencial o protagonista de un evento histórico en el que éstos son descritos, pero también pueden incluirse objetos físicos (como monedas), artículos periodísticos, cartas o diarios personales. También pueden ser, sin embargo, casi cualquier tipo de información: por ejemplo, los anuncios publicitarios de los años 50 pueden servir como fuente primaria en un trabajo sobre la percepción de la tecnología moderna.

Lo que distingue una fuente primaria de una fuente secundaria es más el cómo se ha usado que el contenido.

- **Información secundaria** (El investigador utiliza la información recolectada por otros: libros, revistas, reportes, estadísticas, etc.)

Son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación. En el estudio de la historia,

las fuentes secundarias son aquellos documentos que no fueron escritos contemporáneamente a los sucesos estudiados.
Una fuente secundaria contrasta con una primaria, que es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria.

Una fuente primaria no es, por defecto, más acreditada o precisa que una fuente secundaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión de pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Una fuente primaria como una entrada en un dietario puede ser, en el mejor caso, sólo reflejo de los eventos vistos por una sola persona, lo que no necesariamente es verdadero, preciso o completo.

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.

2.3.1.4.1. Método de muestreo

El método de muestreo es un procedimiento utilizado para seleccionar de forma representativa las unidades muestrales; para que se puedan obtener conclusiones fiables para la población a partir de la muestra, es importante tanto su tamaño como el modo en que han sido seleccionados los individuos que la componen.

El tamaño de la muestra depende de la precisión que se quiera conseguir en la estimación que se realice a partir de ella. Para su determinación se requieren técnicas estadísticas superiores, pero resulta sorprendente cómo, con muestras notablemente pequeñas, se pueden conseguir resultados

suficientemente precisos. Por ejemplo, con muestras de unos pocos miles de personas se pueden estimar con muchísima precisión los resultados de unas votaciones en las que participarán decenas de millones de votantes.

Existen dos métodos de muestreo que se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N.7 Métodos de muestreo

MÉTODOS DE MUESTREO NO PROBABILÍSTICO	•Muestreo por conveniencia •Muestreo por criterio •Muestreo por cuotas •Muestreo de bola de nieve
MÉTODOS DE MUESTREO PROBABILÍSTICO	•Muestreo aleatorio simple •Muestreo sistemático •Muestreo estratificado •Muestreo por conglomerados •Muestreo por etapas •Muestreo por rutas

Fuente: Investigación de mercados

- **EL MUESTREO ALEATORIO**

En el muestreo aleatorio todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Los individuos que formarán parte de la muestra se elegirán al azar mediante números aleatorios. Existen varios métodos para obtener números aleatorios, los más frecuentes son la utilización de tablas de números aleatorios o generarlos por ordenador.

El muestreo aleatorio puede realizarse de distintas maneras, las más frecuentes son el muestreo simple, el sistemático, el estratificado y el muestreo por conglomerados.

Muestreo aleatorio simple

Es el método conceptualmente más simple. Consiste en extraer todos los individuos al azar de una lista (marco de la encuesta). En la práctica, a menos que se trate de poblaciones pequeñas o de estructura muy simple, es difícil de llevar a cabo de forma eficaz.

Para seleccionar los individuos de la muestra es fundamental proceder aleatoriamente, es decir, decidir al azar qué individuos de entre toda la población forma parte de la muestra.
Si se procede como si de un sorteo se tratará, eligiendo directamente de la población sin ningún otro condicionante, el muestreo se llama aleatorio simple o irrestrictamente aleatorio.

- **MUESTREO POR CONVENIENCIA**

Consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características sean similares a las de la población objetivo. En este tipo de muestreos la "representatividad" la determina el investigador de modo subjetivo, siendo este el mayor inconveniente del método ya que no podemos cuantificar la representatividad de la muestra.

Presenta casi siempre sesgos y por tanto debe aplicarse únicamente cuando no existe alternativa. En algunos casos, especialmente cuando se requiere una estrecha colaboración por parte de los ganaderos o veterinarios de campo, es la única opción para que el estudio sea viable. Supongamos que queremos realizar un estudio longitudinal consistente en tomar muestras de los animales de la explotación cada mes, o llevar diariamente unos registros determinados de la granja, la mejor opción será realizar el estudio en granjas de confianza que permitan las manipulaciones y tengamos garantías de que el trabajo se llevará a cabo correctamente.

También puede ser útil cuando se pretende realizar una primera prospección de la población o cuando no existe un marco de la encuesta definido. Este tipo de muestreos puede incluir individuos próximos a la media o no, pero casi nunca representará la variabilidad de la población, que normalmente quedará subestimada.
El presente proyecto se basa en una investigación descriptiva por lo que se requiere aplicar un método de muestreo probabilístico aleatorio simple

porque todos los elementos de la población deben tener la misma posibilidad de ser escogidos.

2.3.1.5. Análisis de los resultados de la encuesta

Las encuestas a aplicar se las va a realizar en puntos estratégicos de la ciudad de Ambato, aquellos puntos de mayor concentración y circulación de la ciudad así mismo que se van a realizar las encuestas en las afueras de los centros de recreación existentes a la hora que salida de los niños para aplicar las encuestas directamente a los padres, las encuestas se realizaron el día viernes 4 y sábado 5 de marzo de 2012.

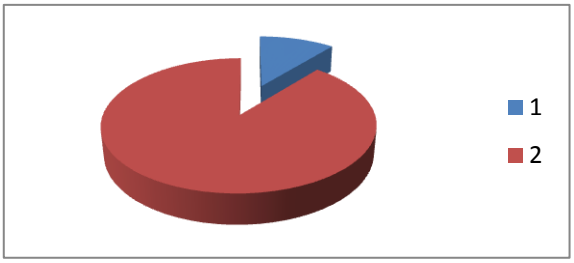
Dichos cuestionarios se aplicaran en la ciudad de Ambato en dos Centros Comerciales diferentes, abarcando así, dentro de nuestra muestra, a diversos estratos socio – económicos. A continuación el detalle de los lugares elegidos para la aplicación de los cuestionarios:

- El centro comercial MALL DE LOS ANDES dirigido a la clase media.
- El centro comercial EL CARACOL
- En el gimnasio MI LITTLE GYM ubicado en el sector de Ficoa dirigido a la clase media y media alta
- En las calle Juan Cajas para dirigir el estudio a la clase media y clase baja
- En el centro de la ciudad en el Banco de Pichincha en las calles Cevallos y Lalama para dirigir la encuesta a las clase media

Mediante las encuestas realizadas con la ayuda de 4 personas se han determinado los siguientes resultados:

1) **Qué tan importante considera el bienestar de sus hijos tanto física y mentalmente?**

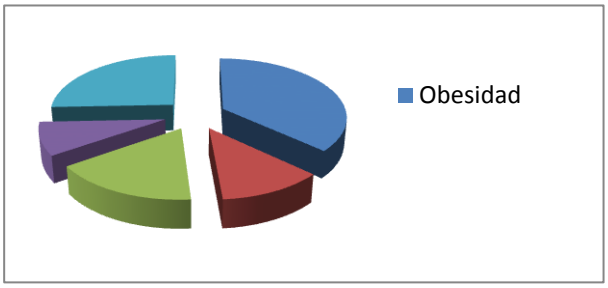
PREGUNTA N.1	
De poca importancia	11%
Mucha importancia	89%
TOTAL	**100%**



De entre las 312 personas entrevistadas se puede observar que el 89% de padres considera muy importante el bienestar tanto físico como mental de sus hijos eso quiere decir que los padres no son indiferentes a la realidad y a los altos índices de enfermedades infantiles.

2) **Sus hijos en los últimos meses ha presentado problemas de salud como:**

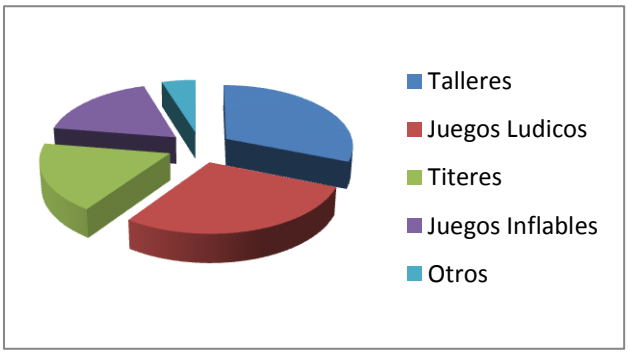
PREGUNTA N.2	
Obesidad	37%
Olvidos momentáneos	12%
Problemas de aprendizaje	17%
Baja autoestima	9%
Le es difícil relacionarse con otros niños	26%
TOTAL	**100%**



Del total de la muestra podemos determinar que el mayor porcentaje de niños con problemas de salud es por obesidad un 37% otro de los problemas es cuando a los niños les es difícil relacionarse con otros niños determinado mediante un porcentaje del 26%.

3) Para usted es importante que los centros de recreación para sus hijos tengan:

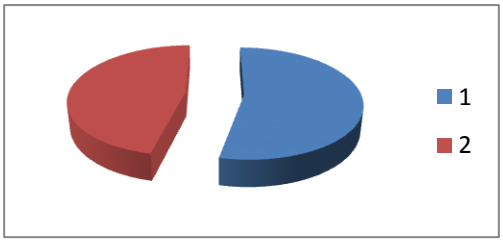
PREGUNTA N.3	
Talleres	31%
Juegos Lúdicos	29%
Títeres	18%
Juegos Inflables	18%
Otros	5%
TOTAL	100%



De los ninos que asisten al momento a centros de recreacion podemos determinar que los padres prefieren aquellos centros que tengan talleres recreacionales para sus hijos además de aquellos centros que tengan juegos lúdicos ya que conocen que los niños puedan desarrollar destrezas especiales en companias con otros niños.

4) **Conoce de algún centro de recreación y ejercitación para niños en la ciudad de Ambato?**

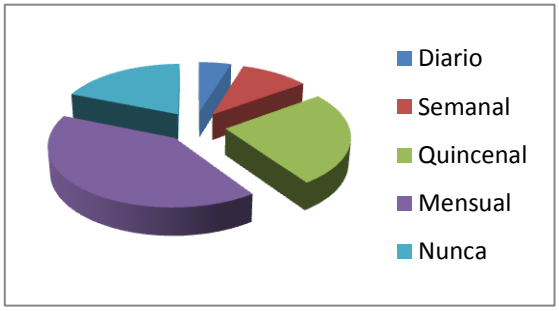
PREGUNTA N.4	
Si	54%
No	46%
TOTAL	**100%**



En la ciudad de Ambato existe un gran porcentaje de padres de familia que no conocen centros recreativos en un total del 46% se debe a que existen pocos centros en la ciudad y la mayoría de ellos no tienen buena publicidad; los padres entienden que los centros educativos deben ser recreativos pero no existe mucha distinción entre ambos centros. Entre los centros que los padres conocen están: el centro de cultura física Upada, el centro infantil Garabatitos y el centro Bilingüe C.E.B.I,

5) **Con qué frecuencia realiza ejercicios físicos con sus hijos en beneficio de su salud?**

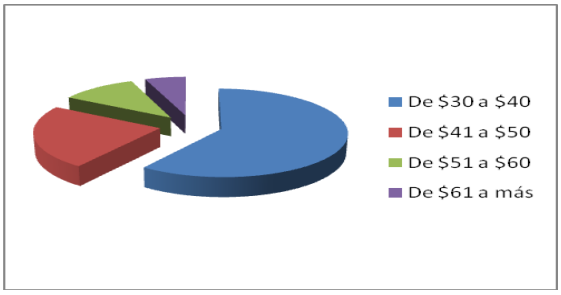
PREGUNTA N.5	
Diario	5%
Semanal	10%
Quincenal	25%
Mensual	41%
Nunca	19%
TOTAL	**100%**



Debido a la situación actual tanto económica como profesionalmente podemos comprobar que aunque muchos padres quieran realizar ejercicio físico con sus hijos debido a sus múltiples ocupaciones no lo pueden hacer, así la mayoría de la población en un 41% trata de hacer ejercicio con sus hijos por lo menos una vez al mes. Sin embargo hay un gran porcentaje del 19% de la población que dice no realizar nunca ejercicio con sus hijos lo que realmente es alarmante.

6) Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para que su hijo asista a un centro de recreación y ejercitación?

PREGUNTA N.6	
De $30 a $40	60%
De $41 a $50	23%
De $51 a $60	11%
De $61 a más	6%
TOTAL	**100%**

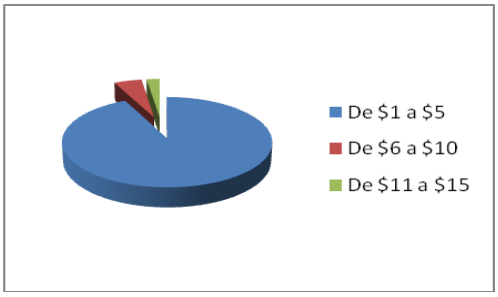


El costo es uno de los factores determinantes dentro de la decisión de compra de los padres, es por ello que la aceptación en un rango de precios

de entre $30 a $40 dólares mensuales es aproximadamente lo que los padres gastan actualmente en cuidado a sus hijos.

7) Cuánto estaría dispuesto a pagar por una hora para que su hijo asista a un centro de recreación y ejercitación?

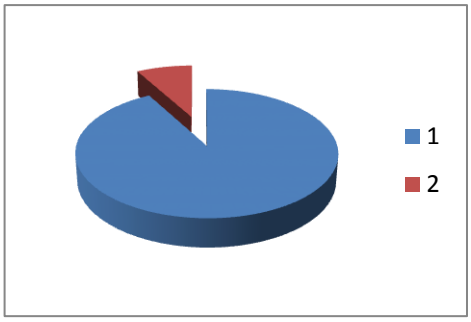
PREGUNTA N.7	
De $1 a $5	93%
De $6 a $10	5%
De $11 a $15	2%
TOTAL	**100%**



En el centro de recreación y ejercitacion también se ofrecerá el servicio de cuidado por horas para aquellas ocasiones en las que los padres no tienen con quien dejar a sus hijos y prefieren que mientras ellos esten ocupados sus hijos jueguen con otros niños el grado de aceptacion de costo por hora es de $1 a $5 en un 93% del total de la muestra.

8) ¿Le gustaría que en la ciudad de Ambato se abriera un centro de recreación y ejercitación para niños que incluso funcione los fines de semana?

PREGUNTA N.8	
Si	92%
No	8%
TOTAL	**100%**



Mediante las encuestas realizadas en la ciudad de Ambato se puede determinar que el establecer un centro de recreación y ejercitación para niños tendría una gran aceptación del 92% de la población potencial.

2.4. Análisis de la oferta

"Es la predisposición o el comportamiento del oferente a estar dispuesto a vender sus servicios a un precio determinado". (Canelos, 2010, p. 87)
El objetivo del análisis de la oferta es determinar las cantidades y las condiciones que la economía acepta para poner a disposición del mercado un servicio.

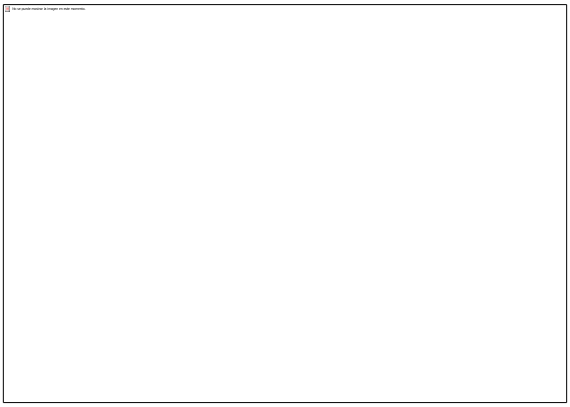
El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, es igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción; así la investigación de campo que se hará tomará en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

Según el tipo de mercado de Ambato que se desarrolla en el sector el tipo de oferta que existe es competitiva o de mercado libre, es aquella en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia ya que el mercado está determinado por la calidad, el precio y el servicio que

se ofrece al consumidor. Se caracteriza porque ningún productor domina el mercado.

Se debe de tener en cuenta que al mercado al cual se va a ingresar será un mercado no explotado ya que no existe ningún centro de recreación y ejercitación para niños en la ciudad de Ambato, sin embargo existen centros de estimulación temprana y gimnasios los cuáles son considerados como servicios sustitutos a nuestro servicio y por lo tanto nuestros competidores más cercanos. Entre nuestros competidores más cercanos tenemos a :

Centro de Cultura Física Upada



Fuente: Centro de Cultura Física Upada

Este centro está creado en el mercado hace aproximadamente cuarenta años y está ubicado en la calle Juan Cajas 142 en este sector la mayoría de clientes pertenecen a clase media y media baja, sin embargo por la antigüedad del centro tiene una clientela fija.

Entre los servicios que presta el centro Upada están ejercicios de cultura física, gimnasia, Karate Do y defensa personal para niños de entre 4 a 11 años. El centro cuando comenzó tenía capacidad para 35 niños en la

actualidad para 185 niños en turnos rotativos. El costo depende de la clase en la que se encuentra el niño y tiene costo desde $20 a $40.

Centro de Desarrollo Infantil Garabatitos

Fuente: Centro de Desarrollo Infantil Garabatitos

Creado en la ciudad de Ambato hace 2 años y ubicado en : Cdla. LA FLORESTA, Alonso Castillo y Marcos Montalvo. sector MALL DE LOS ANDES, está enfocado a las clases media y media alta, tiene una capacidad para 200 niños. Este centro ofrece el cuidado diurno y nocturno de lunes a viernes para niños/as entre las edades de 3 meses hasta 5 años. Tiene un local amplio, limpio y seguro. Programas de actividades para el continuo desarrollo como: Canto, música, baile, manualidades, lectura diaria, artes plásticas. Además se proveen tutorias/o asistencia con las tareas para niños/as en edad escolar en grupo o individual.

Uno de los servicios más atractivos de éste centro es el cuidado de niños/as los días viernes en la noche, sábados e incluso domingos el costo dependerá de cuántos días u horas vaya a quedarse el niño/a en el centro de cuidado. El costo del centro de cuidado va desde los $70 hasta $120 dependiendo de las actividades a realizar, el tiempo y si el niño/a va a almorzar o no en el centro.

Centro Educativo Bilingüe Interamericano

Fuente: Centro Educativo Bilingüe Interamericano

Es un plantel educativo pero también ofrece en el servicio de prekinder cuidado a niños/as desde los 2 años de edad. La educación parvularia, guía al niño en el desarrollo de habilidades y destrezas orientando a la sociabilidad y ambientación en el medio escolar y familiar. Para el desarrollo cognitivo, sensorial y motriz de los párvulos, el jardín ofrece actividades de lógica infantil, ejercicios, dinámicas, socialización y expresión emocional. La computación también está presente en la programación de aprendizaje. El Departamento de Orientación ayuda a los niños a resolver problemas de adaptación que tuvieren al inicio del año lectivo; problemas de tipo emocional, conductual y a desarrollar las habilidades básicas. El centro educativo está ubicado en Izamba Calle Alfredo Sevilla y Pedro Vásconez; está orientado a la clase alta. El costo mensual es de $130 dólares y el servicio de lucho es obligatorio. El centro tiene capacidad para 400 niños.

My Little Gym (Mi Pequeño Gimnasio)

Fuente: My Little Gym

Es el único gimnasio para niños en la ciudad de Ambato el mismo que está en funcionamiento desde el año 2008 presta servicios de cuidado y ejercitación, estimulación temprana, tareas dirigidas, consultas psicológicas en un ambiente acogedor y lleno de mucho cariño con personas de mucha experiencia para que los niños se sientan como en casa, los niños asisten dos horas diarias o inclusive pueden asistir solamente horas saltadas, en este centro los fines de semana se realizan actividades especiales como juegos recreativos y gimnasia mediante juegos, el gimnasio está ubicado en la calle de las Guayabas y Rodrigo Pachano en el sector de Ficoa y está dirigido a la clase alta y media alta, posee una amplia infraestructura con capacidad para 100 niños y todos los cuidados requeridos para los ellos, tiene un costo de $50 dólares mensuales y un costo por hora de $5; cuando asisten más de dos niños por familia existe un descuento de 10%.

Centro Psicopedagógico de Desarrollo Infantil

Fuente: Centro Psicopedagógico de Desarrollo Infantil

Este centro está en funcionamiento desde el 2009 brinda apoyo y terapias psicológicas y didácticas para niños/as desde los 4 años hasta los 12 años, lo que se realiza en este centro es primero una evaluación de la situación o problema por el que esté cursando el infante y se determina la terapia mas apropiada para el tratamiento del niño. Se pueden realizar lúdicas, de aprendizaje, de lenguaje, etc.

El costo de cada terapia es de $3 por consulta y depende del diagnostico realizado el número de terapias que el niño deberá tomar.

2.4.1. Análisis histórico de la oferta

Para establecer el comportamiento de la oferta se debe de establecer el número de centros sustitutos al servicio que se va a brindar; así mismo se debe determinar la oferta desde el año 2007 hasta el 2011.

Cuadro N.8 Oferta histórica de las instituciones que prestan servicios sustitutivos en la ciudad de Ambato

Año	Oferta
2007	10.850
2008	15.980
2009	20.978
2010	23.600
2011	25.360
TOTAL	**96.768**

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social
Elaborado por: Tigsi, Adriana

2.4.2. Proyección de la oferta

El modelo más frecuente de uso es el método de mínimos cuadrados, que tiene como características las variables independientes y la cantidad demandada, u otro elemento del mercado que se desea proyectar, se define como variable dependiente. Matemáticamente la forma de ecuación de mínimos cuadrados es:

$$y = a + b$$

y= Valor calculado de la variable Y, demanda.

a= Punto de Intersección

***b*=** Pendiente de la línea de regresión

x= Valor de la variable X, el tiempo.

El criterio de mínimos cuadrados permite que la línea de regresión de mejor ajuste reduzca al mínimo la suma de desviaciones cuadráticas entre los valores reales y estimados de la variable dependiente para la información muestral, a través de las siguientes fórmulas:

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \qquad b = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)}$$

y = Media de variable dependiente

x = Media de variable independiente

Cuadro N.9 Oferta histórica de instituciones que prestan servicios sustitutos en la ciudad de Ambato

Año	Tiempo	Oferta	XY	X	Y
2007	-2	13.850	-27.700	4	191.822.500
2008	-1	14.792	-14.792	1	218.803.264
2009	0	15.906	0	0	253.000.836
2010	1	16.410	16.410	1	269.288.100
2011	2	17.780	35.560	4	316.128.400
TOTAL		**78.738**	**9.478**	**10**	**1.249.043.100**
Y media		**15.747,6**			

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Se procede a despejar las formulas de a y b reemplazando:

$$b = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)} \qquad a = y - bx$$

$$b = \frac{5\,(9.478) - 0\,(71.738)}{5\,(10) - 0} \qquad a = 14.347{,}6 - 847.8\,(0)$$

$$a = 14.347{,}6$$

$$b = \frac{47.390}{50}$$

$$b = 947.80$$

Como ya se ha procedido a determinar los valores de a y b, se reemplazan dichos valores en la fórmula inicial:

$$y = a + bx$$

$$y = 15.747{,}6 + 947.80x$$

De acuerdo al método de mínimos cuadrados, se puede identificar que la oferta de las instituciones tendrá un crecimiento de 848 personas para cada año, teniendo en cuenta un promedio de 14.348 individuos, los cuales tendrán el servicio en forma constante. Una vez que se han calculado los valores para los años a proyectarse se obtiene la siguiente tabla:

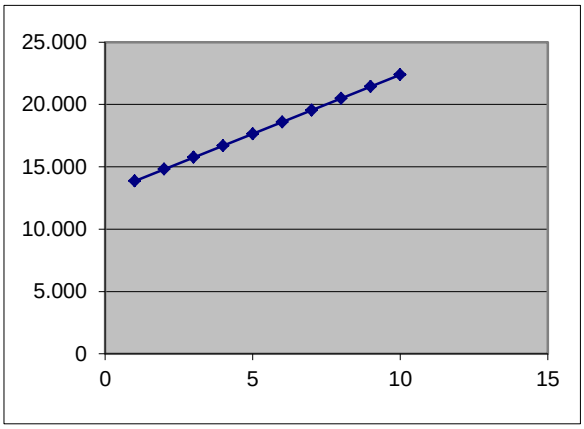
Cuadro N.10 Proyección de la oferta

Año	Código	Población Real	Oferta Futura
2007	-2	13.850	13.852
2008	-1	14.792	14.800
2009	0	15.906	15.748
2010	1	16.410	16.695
2011	2	17.780	17.643
2012	3		18.591
2013	4		19.539
2014	5		20.487
2015	6		21.434
2016	7		22.382

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Así mismo dichos valores para mejor análisis se los puede observar mediante la siguiente gráfica que muestra en el comportamiento de la oferta futura:

Gráfico N. 5 Proyección de la oferta



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Debido a que el modelo de regresión es un método estadístico, es posible determinar la precisión y confiabilidad de los resultados de la regresión, por lo tanto se utiliza el coeficiente de determinación (r^2), el mismo que indica qué tan correcto es el estimado de la ecuación de regresión. Representa la proporción de la variación total, pudiendo asumir un valor entre 0 y 1[12]. Se calcula mediante:

$$r = \frac{[n\sum xy - (\sum x)(\sum y)]2}{[n\sum x2 - (\sum x)2]\,[n\sum y2 - (\sum y)2]}$$

$$r = \frac{[5(9.478) - (0)(78.738)]2}{[5(10) - 0][5\,(1.249.043.100) - (78.738)\,2]}$$

$$r = 0{,}98$$

Hemos determinado que los valores obtenidos mediante la regresión estadística tiene un 98% de confiabilidad. Mediante los antecedentes disponibles es posible calcular el error estándar de la población objetivo, para determinar el error de estimación y para un valor específico de la variable independiente x. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$S_e = \frac{\sqrt{\sum y^2 - a\sum y - b\sum xy}}{n - 2}$$

Según los datos obtenidos en el estudio de mercado tenemos;

S_e= Error de estimación

n= Número de datos

x= Variable independiente, el tiempo

y= Variable dependiente, población infantil que asiste a un centro de enseñanza en la ciudad de Ambato

a= Punto de Intersección, es igual a 42.127

b= Pendiente de la línea de regresión, es igual a 170.9

$S_e = \sqrt{1.249.043.100 - 15.747,60(78.738) - 947.80(9.478)/5-2}$

$S_e = \sqrt{41.774,6/3}$

$S_e = 204.38$

Si se desea que la predicción sea confiable en un 95%, el intervalo de confianza será la demanda estimada ±2(204.38). En consecuencia el estimar la demanda para el año 2011 está dado que el tamaño de la muestra es muy pequeña n<30 datos, se recurre a la distribución t Student; un intervalo de confianza se encuentra utilizando la siguiente ecuación

$$x \pm tS_e$$

15.747,60 ±2.776(204.38)

15.747,60 +2.776(204.38)= 16.314,96

15.747,60 - 2.776(204.38)= 15.180,24

16314.96 a 15180.24

La demanda para el año 2010, de la población infantil que asistirá a un centro de recreación se ubicará con un 95% de seguridad y estará comprendido entre los 16.314,96 a 15.180,24; utilizando un intervalo de confianza de 95%

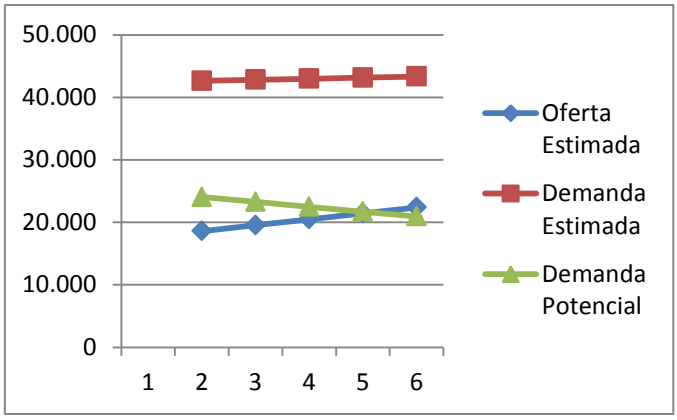
2.5. Determinación de la demanda insatisfecha

"Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo". (Vaca, 2007, p. 41) Mediante el siguiente cuadro se estimará la oferta y la demanda potencial para los próximos cinco años:

Cuadro N.11 Estimación de oferta, demanda y demanda potencial			
Años	**Oferta Estimada**	**Demanda Estimada**	**Demanda Potencial**
2012	18.591	42.640	24.049
2013	19.539	42.811	23.272
2014	20.487	42.982	22.495
2015	21.434	43.152	21.718
2016	22.382	43.323	20.941

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Gráfico N.6 Estimación oferta, demanda y demanda potencial



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Al realizar la comparación oferta demanda, el proyecto se considera viable por los cinco años en los cuales se pretende recuperar la inversión inicial. Analizando el gráfico anterior podemos observar que a finales del año 2014, la demanda insatisfecha del mercado es igual a la oferta estimada de las instituciones con 24.000 personas, sin embargo hay que considerar la proyección de los centros de ejercitación para niños que mantiene una constante de 42.580 personas, y una variable por año de 171 clientes, al

contrario la oferta mantiene una variable de 848 clientes, mediante lo cual satisface las necesidades del mercado.

2.6. Comercialización

Para que una estrategia de marketing (mezcla de mercadotecnia) sea eficiente y eficaz, ésta debe tener coherencia tanto entre sus elementos, como con el segmento o segmentos de mercado que se quieren conquistar, el mercado objetivo de la empresa.

En el 2006 la Asociación Americana de Marketing lo consagró en su definición de Marketing "Proceso de planificación y ejecución del concepto precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos del individuo y la organización". (Hoffman, 2002, p. 569)

2.6.1. Estrategias de servicio

"Son actos, esfuerzos y actuaciones que implican un beneficio que recibe el cliente… y aunque refleja la idea de ser un aspecto intangible del producto, se convierte en característica fundamental que distingue a los productos en el mercado". (Hoffman, 2002, p. 570)

El servicio se enfocará en la parte social, anímica e inclusión, es decir como mejorar la calidad de vida de los niños, ya que permitirá satisfacer varias necesidades tanto de los niños así como de sus padres; contribuyendo de esta manera al desarrollo social y productivo del país.

Dentro de los diferentes servicios que se prestarán en el centro de recreación y ejercitación, se incluyen las terapias, las cuáles brindan una mejor calidad de vida, en conjunto cada una aporta de diversa forma, mejoras en los aspectos físicos, psicológicos, y biológicos de los niños.

El proyecto se enfoca en las siguientes terapias:

- Terapias Físicas
- Terapias Recreacionales
- Terapias Motivacionales

El servicio que se ofrecerá contará con las siguientes clases, son cinco tipos de clases las mismas que se desarrollarán una cada día:

Aprender Jugando.- Alienta el desarrollo a través del juego y el aprendizaje con un programa diseñado para alentar el crecimiento del niño a su propio ritmo individual. Desde el estimulo sensorial hasta juegos de resolución de problemas y relatos de cuentos, las clases utilizan actividades basadas en el juego para exigir el cuerpo y la mente. Enfocado para niños desde los 3 a 5 años.

Clases de Música.- Acrecentar el desarrollo del niño y el amor por la música a través de la canción, juegos de movimiento e instrumentos. Con un despliegue de estilos musicales, las clases ayudan a explorar la fuerza del ritmo, la melodía, tonalidad y el compás al cultivar el desarrollo físico, social e intelectual. Esta clase estará orientada a niños desde los 3 hasta los 7 años.

Clases de Arte.-Inspire la imaginación de sus niños y la expresión con un mundo de actividades artísticas manuales. A través de la pintura, escultura, dibujo, collage, actuación dramática y más, nuestra clase fomenta la confianza y el potencial apoyo artístico. Para niños desde los 5 hasta los 8 años.

Deportes.- Alentar los hábitos saludables y una actitud positiva hacia el ejercicio a través de la diversión y los deportes. Las actividades son diseñadas para que los niños se involucren en juegos interactivos no-

competitivos y enfaticen la flexibilidad, confianza y el bienestar emocional para construir cuerpos y mentes fuertes. Para niños desde los 3 a 10 años

Familia.- Traiga a todos sus niños a la misma clase y disfrute de divertidas actividades de aprendizaje creadas para grupos de hermanos y amigos. Con clases desarrolladas para el aprendizaje de múltiples edades, los niños de 3-10 años son alentados a interactuar socialmente y aprender de los demás. Las actividades proveen nuevos desafíos divertidos para cada etapa de desarrollo.

Herramientas.- Un día a la semana se desarrollará una clase que se llama herramientas consiste en que los niños sepan qué hacer y cómo defenderse ante posibles situaciones, desarrollando las habilidades claves sociales e intelectuales necesarias para la escuela y la vida, desarrollando el lenguaje, el arte, la exploración científica, el juego en grupo y más.

Juegos.- Los pequeños pueden disfrutar la exclusiva área de juegos diseñada para desarrollar su motricidad gruesa, inteligencia espacial, equilibrio, autoconfianza y sus facultades de interacción con otros niños, siempre bajo la tutela de personal calificado.

2.6.2. Estrategias de precios

Es la cantidad de dinero con utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto o servicio por lo tanto se toma en cuenta que existen competidores de productos sustitutos dentro de nuestro mercado se toma referencia del precio de sus productos para determinar el nuestro; así podremos mantenernos dentro del rango de competencia.

Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción. Sin embargo incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc), crédito (directo, con documento plazo, etc), descuentos pronto pago, volumen, recargos, etc.

Para la empresa será importante mantener la competitividad, además establecer precios razonables y que se encuentren al alcance de la mayor parte de usuarios, en tal virtud el precio que fijaremos para nuestros productos se calculará en base a los costos de producción mas un margen de utilidad que nos permita cumplir con nuestros objetivos financieros.

Mediante las encuestas realizadas se ha determinado que el precio será mensualmente de $40 dólares pero si el cliente desea también puede utilizar el servicio por horas; el costo por hora será de $1.50 también determinado mediante las encuestas realizadas a la población objetivo.

Para los miembros del centro que realicen pagos por mensualidades se ofrece servicios especiales como: acumulación de horas en caso de no presentarse; Para hacer uso de estas clases, el socio tendrá que pedir sitio en otro grupo con al menos 48 horas de antelación.

2.6.3. Estrategias de promoción

La publicidad, permitirá informar sobre precios, disponibilidades del producto, etc. El cual facilita las operaciones comerciales y evita pérdidas de tiempo, esfuerzos para la localización y el conocimiento del producto. La publicidad irá enfocada a informar las características y beneficios del servicio, para llegar al segmento escogido de mercado.

Con el fin de informar a los clientes sobre los servicios del centro de recreación y ejercitación para niños y conseguir un posicionamiento en la mente del consumidor, es necesario realizar un plan de promoción del negocio, considerando que los clientes llegan a él en su mayoría a través

de recomendaciones de conocidos y amigos, este será el principal canal de difusión del negocio. Para ello se implementará un sistema de referidos en el que un cliente pueda referir y enviar a nuevos consumidores al centro, los mismos que registrarán en el local los datos de la persona que les refirió de los servicios del proyecto y este a su vez se hará acreedor a un descuento de reconocimiento por parte del centro. A continuación se detalla los costos de los medios publicitarios que se utilizarán en el proyecto los costos incluyen costos por un mes de publicidad:

Cuadro N.12 Medios publicitarios			
Medio	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Diario "El Comercio"	4,00	85,12	340,48
Hojas Volantes	1.000,00	0,20	200,00
Radio "Canela"	1,00	600,00	600,00
TOTALES		**685,32**	**1.140,48**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

2.6.3.1. Medios Impresos

El utilizar los medios impresos como el periódico trae beneficios importantes como una eficiente cobertura, alta percepción además que se permite insertar textos e imágenes en el anuncio por eso se realizará la publicidad de Jumping en el diario “El Comercio” cuatro domingos en el mes con un anuncio de 7,20 de ancho x 4,98 de alto.

El anuncio se publicará los fines de semana ya que son los días en que las personas más leen el diario.
También se utilizarán hojas volantes las mismas que contendrán el nombre de la empresa, la ubicación, información de los servicios y promociones temporales y serán distribuidos en centros comerciales y en las afueras de los centros infantiles de mayor afluencia de la ciudad de Ambato.

2.6.3.2. Radio

Este es un medio más económico que aún no se ha explotado en su totalidad, razón por la cual el anuncio se debe de utilizar un tono alegre para que contagie a las personas y su mensaje debe ser concreto, para que no se cansen los oyentes, es decir, debe plasmarse las ideas con frases sencillas y rápidas.

El anuncio radial será transmitido en la frecuencia 106.5 FM perteneciente a Radio Canela, y tendrá una duración de 30 segundos, se transmitirán 8 cuñas diarias en horarios rotativos.

2.6.3.3. Nombre Comercial

Debido a que la denominación del proyecto "Centro de recreación y ejercitación para niños" es demasiado larga y muy poco publicitaria se ha determinado el nombre de :"Jumping", este nombre ha sido escogido ya que es un nombre corto y resume las características del centro de diversión, juegos, saltos y brincos entretenidos sin límites para los niños.

2.6.3.4. Logotipo Publicitario

Éste será el logotipo de Jumping:

Gráfico Nº7 Logotipo

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

El presente logotipo recopila perfectamente la imagen que se quiere proyectar al cliente una imagen de diversión y juego para los niños; los colores que se utilizan son los siguientes;

Celeste: significa esperanza de niñez que va a crecer sana y entretenida pero sobretodo aprendiendo todos los días cosas nuevas.

Morado: este color se encuentra de moda, es un color que denota fortaleza y mucha diversión además en el tono que se presenta llama mucho la atención.

Rojo: representa las ganas de vivir sanamente para los niños y el amor con el que serán tratados.

Amarillo: el calor humano del sol y la calidez de los profesionales con lo que serán cuidados en Jumping.

2.6.3.5. Slogan Publicitario

El slogan que se utilizará para el proyecto será:

"Brinca, salta y juega sin parar"

Denota fácilmente diversión sin parar además sumado al logotipo crea una imagen instantánea en el consumidor asociando a Jumping dentro de la mente del cliente.

2.6.4. Estrategias de distribución

“En este caso se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas”. (Desconocido)

La comercialización del servicio son las actividades encaminadas, a la transferencia hacia el usuario final, y que pueden generar costos para el proyecto.

Para adecuarse a las necesidades de los usuarios, la distribución será a través de un canal directo al cuál ofertará por sí mismo el servicio al cliente. Considerando que es el más adecuado para éste tipo de empresa. El canal se presenta de la siguiente manera:

Centro de Recreación y Ejercitación → Cliente

Por éste canal se permite tener un control cercano del servicio brindado, ya que mientras más larga sea la cadena se perderá el control del servicio. Este canal es la vía mas corta, simple y rápida, debido al servicio que se ofrece, el usuario lo podrá obtener de forma directa.

2.7 Vocabulario

Marketing.- El marketing es también el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio dirigido a un mercado con poder adquisitivo, y dispuesto a pagar el precio establecido

Investigación de mercados.- es una herramienta indispensable para el ejercicio del marketing. Este tipo de investigación parte del análisis de algunos cambios en el entorno y las acciones de los consumidores. Permite generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de una organización.

Sistemático.- Lo relativo a un sistema. Un es un objeto compuesto cuyos componentes se relacionan con al menos algún otro componente; puede ser material o conceptual.

Innato.- expresión referente al debate respecto a si las características físicas, las enfermedades, las emociones y el comportamiento de los individuos tienen un origen innato o adquirido (social, ambiental).

Equilibrio.- situación que se da en un sistema físico (es decir, un sistema al que podemos atribuir una energía interna) cuando todos los factores exteriores y/o procesos internos no producen cambios de presión, temperatura u otras variables macroscópicas.

Destreza.- La palabra destreza se construye por substantivación del adjetivo «diestro». Una persona diestra en el sentido estricto de la palabra es una persona cuyo dominio reside en el uso de la mano derecha. «Diestro» tiene también la acepción de referirse a toda persona que manipula objetos con gran habilidad

Musicoterapia.- La musicoterapia es el manejo de la música y sus elementos musicales (sonido, ritmo, melodía y armonía) realizada por un musicoterapeuta calificado con un paciente o grupo, en un proceso creado para facilitar, promover la comunicación, las relaciones, el aprendizaje, el movimiento, la expresión, la organización y otros objetivos terapéuticos

relevantes, para así satisfacer las necesidades físicas, emocionales, mentales, sociales y cognitivas.

Ludoterapias.- Es un tipo de terapia en la cual se utiliza el juego para el tratamiento de las enfermedades mentales. La Ludoterapia se usa especialmente en la *psicoterapia psicoanalítica* de niños, siendo una importante herramienta para el tratamiento y diagnóstico de los distintos trastornos psíquicos.

Juegos homeostáticos.- Este tipo de juegos persigue recuperar el equilibrio químico que debe existir entre el sistema nervioso, endocrino e inmunológico, el cual evolutivamente comienza su proceso de autorregulación desde el ambiente intrauterino

Degenerativo.- que afecta a una o más articulaciones; se debe al desgaste producido por el envejecimiento o por el mal uso de las articulaciones durante mucho tiempo.

Demanda.- La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado

Tendencia secular.- Se denomina tendencia secular o simplemente tendencia a la trayectoria temporal de crecimiento, decrecimiento o estabilidad que sigue una serie cronológica a largo plazo. Movimiento unidireccional y persistente que describe la evolución temporal de una determinada variable, una vez depurada de sus variaciones estacionales, cíclicas y accidentales. Para obtener la tendencia secular de una serie temporal se pueden emplear diferentes métodos, como por ejemplo el de las medias móviles o el de los mínimos cuadrados.

Fluctuaciones cíclicas.- Las fluctuaciones cíclicas son movimientos oscilatorios alrededor de una tendencia, caracterizados por diferentes fases sucesivas recurrentes, de expansión y contracción, de mayor o menor amplitud, que no se encuentran ceñidas a lapsos fijos y que son susceptibles de medición.

Segmentación.- el proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños que tengan características semejantes;

Homogéneo.- Que está formado por elementos con una serie de características comunes referidas a su clase o naturaleza que permiten establecer entre ellos una relación de semejanza.

Poder adquisitivo.- El poder adquisitivo está determinado por la cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados con una suma específica de dinero, dados los precios de estos bienes y servicios. Así, cuanto mayor sea la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos con determinada suma de dinero, mayor será el poder adquisitivo de dicha moneda

Población objetivo.- Este término se utiliza habitualmente en publicidad para designar al destinatario ideal de una determinada campaña, producto o servicio. Tiene directa relación con el Marketing, conocer las actitudes de un target frente a las campañas y los diferentes medios de comunicación hace más fácil contactarlos y llegar con el Mensaje adecuado y optimizando el retorno de la inversión. Analizar el comportamiento del consumidor de un target específico es muy importante a la hora de decidir la promoción.

Encuesta.- Una encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos de información por medio de un

cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento).

Muestra Estadística.- es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística.

Oferta.- aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

Competencia.- El significado de la palabra competencia (del latín *competentia*) tiene dos grandes vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar un mismo bien o servicio, y a la competición que se lleva a cabo en el ámbito del deporte

Demanda insatisfecha.- Aquella parte de la Demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la Oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse Compra efectiva de Bienes y servicios.

CAPÍTULO III
ESTUDIO TÉCNICO

Objetivo general

Establecer la viabilidad del proyecto mediante la selección de una metodología de producción y las diversas maneras de servir al mercado considerando las restricciones de recursos, ubicación y tecnología disponible.

Objetivos específicos

- Determinar la localización óptima para el proyecto
- Disponer de un enfoque técnico para la prestación del servicio al cliente
- Analizar montos de inversión de capital, mano de obra y recursos materiales para la ejecución del proyecto
- Implementación de un organigrama estructural que permita el manejo adecuado del proyecto

3. Estudio técnico

Una vez comprobada la existencia de demanda insatisfecha en el capítulo anterior, se procede a verificar la posibilidad técnica de prestar el servicio, se analiza y determina el tamaño óptimo, la localización más adecuada, los equipos, e instalaciones del proyecto a implementarse así como la organización requerida para la implementación del mismo.

"Generalmente se considera que el estudio técnico aportará información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores del servicio que deberá contener ésta nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión, recursos, previsiones para la nueva unidad productiva". (Cevallos, 2010, p. 80)

Algunos procesos técnicos permiten el crecimiento modular de la producción tomando como referencia el comportamiento de la demanda

La ubicación final del proyecto es un factor que tiene notables repercusiones principalmente sobre los costos de operación, y es preciso elegir entre varias alternativas, tomando en cuenta los costos de transporte de insumos y productos, la disponibilidad de insumos materiales y humanos, vías y medios de comunicación adecuados, normas legales favorables, etc. En consecuencia, salvo algunos proyectos para los cuales su ubicación está determinada, el estudio de emplazamiento final debe ser objeto de amplias reflexiones en la cuales se deben comparar entre sí diferentes alternativas a la luz de los costos de instalación y operación.

3.1. Localización

"La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo". (Hair & Ortinau, 2004, p. 150)

El objetivo más importante, independientemente de la ubicación es la obtención de una máxima producción del servicio al cliente, reduciendo los costos, generando mano de obra e instalación de buena calidad acorde con la imagen del proyecto.

La decisión para ubicar las instalaciones depende de diferentes herramientas cuantitativas y cualitativas. El método de ponderación es ideal para la toma de decisiones, la cual señala que el estudio se somete a diferentes factores importantes para la selección de un sitio con la mayor acogida el mismo que se detalla en el punto 3.1.2 del presente capítulo.

3.1.1. Macro localización

Al determinar una macro localización del proyecto se determina la ubicación de la zona objeto del estudio. Para una mayor comprensión a continuación se presenta una apreciación visual de la macro zona del proyecto.

Gráfico N. 8 Mapa del ecuador

Fuente: Atlas Mundial, Mapa del Ecuador

El centro de recreación y ejercitación para niños se localizará en la República del Ecuador en la Provincia de Tungurahua que tiene una población de 528.613 habitantes; forma parte de la región comprendida también por las provincias de Cotopaxi, Chimborazo y Pastaza, es una provincia que se encuentra situada en la Sierra de Ecuador. Tiene un gran atractivo cultural. Se llama así por encontrarse aquí el volcán del mismo nombre, este se encuentra en erupción desde diciembre de 1999 hasta la actualidad.

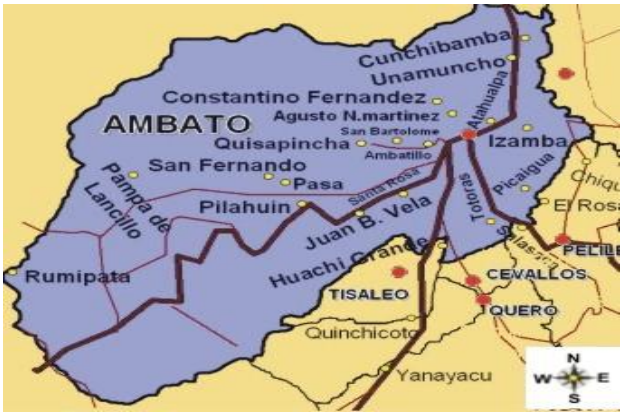
Gráfico N.9 Provincia de Tungurahua

Fuente: Atlas Mundial, Mapa del Ecuador

Ambato tiene una superficie de 3200 Km2 aproximadamente y una población de 344.329 habitantes, se encuentra a 2.620 metros sobre el nivel del mar. Tiene un crecimiento poblacional en un 18% según comparación realizada entre el número de habitantes existentes en el año 2001 y las proyecciones realizadas al año 2010 por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos); en lo que respecta al crecimiento de la población en el área urbana es del 30% mientras que el sector rural existe un decrecimiento del 9%.

Además la entrada al Oriente ecuatoriano es la ciudad de Baños de Agua Santa, la cual cuenta con toda la infraestructura para recibir a turistas de todo el mundo

Gráfico N.10 Ciudad de Ambato



Fuente: Atlas Mundial, Mapa del Ecuador

3.1.2. Micro localización

Para determinar la localización óptima de las oficinas del proyecto se utilizará el método cualitativo por puntos, que consiste en valorar los factores concluyentes de la localización para ponderarlos de acuerdo a un peso relativo. Se debe seguir los siguientes pasos:

1. Identificar las opciones de ubicación
2. Determinar los factores de localización
3. Determinar el peso relativo de cada uno siempre que la suma total debe ser igual a uno.
4. Calificar de 0 a 10 cada factor cada localización siendo 10 la más alta.
5. Ponderar la calificación final.

Se han determinado las siguientes tres opciones para la ubicación de Jumping:

- **Opción 1.-** Alonso Castillo y Marcos Montalvo sector Mall de los Andes. Cdla. La Floresta
- **Opción 2.-** Izamba Calle Alfredo Sevilla y Pedro Vásconez
- **Opción 3.-** Av. Cevallos y Lalama

Cuadro N.13 Ponderación de localización optima para determinar la ubicación especifica del proyecto

N	Factores	Puntaje*	Opción 1		Opción 2		Opción 3	
1	Cercanía a los clientes	0.25	8	2.00	6	1.50	9	2.25
2	Medios y costos de transporte	0.15	8	1.20	5	0.75	10	1.50
3	Disponibilidad de costo de mano de obra	0.20	9	1.80	8	1.60	9	1.80
4	Cercana a las fuentes de abastecimiento	0.15	7	1.05	10	1.50	7	1.05
5	Disponibilidad de servicios básicos	0.05	10	0.50	10	0.50	10	0.50
6	Costos de Arriendos	0.20	8	1.60	9	1.80	7	1.40
TOTALES		**1.00**		**8.15**		**7.65**		**8.50**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

*****El valor total de la ponderación es 1de la columna de puntaje la misma que indica la importancia de cada uno de los factores. Por ejemplo la cercanía a clientes (0.25) es más importante que la cercanía a las fuentes de abastecimiento (0.15) por eso su valor es mayor.
Cada una de las opciones tiene una valoración sobre diez ubicada en la columna izquierda dependiendo las condiciones de cada lugar la misma que es multiplicada por la ponderación de la columna de puntaje y al final se suma cada todos los valores para obtener la mejor opción.

A través de este método se pudo determinar que la opción 3, es decir, la ubicación de la Av. Cevallos y Calle Lalama es la más adecuada para la ubicación de las oficinas del proyecto, en base a los factores tomados en cuenta y a los puntajes obtenidos en el cuadro anterior. La ubicación exacta de Jumping será:

Gráfico N.11 Ubicación específica

Fuente: Google maps

3.2. Determinación de la capacidad instalada

"Se entiende por tamaño del proyecto a la capacidad de producción en un periodo de referencia". (Canelos, 2010, p. 91)

Es decir, es el máximo de servicios que se pueden obtener de una instalación productiva por unidad de tiempo. La infraestructura de Jumping, mediante la distribución de la planta muestra gráficamente el programa de inversión necesario previo a la oferta del servicio, por tal motivo el capital a invertirse en infraestructura, debe ser accesible, pero satisfaciendo las condiciones físicas requeridas por los organismos de control para la producción del servicio.

El tamaño y capacidad del proyecto, es en base a dos aspectos importantes:

- La porción de la demanda insatisfecha
- La dimensión del área total del terreno disponible donde se va a instalar el proyecto.

Según el ministerio de Inclusión Económica y Social en su disposición sobre la atención Integral a la niñez y adolescencia, indica que cada niño necesita de $2m^2$, en espacios cerrados y de 2.50 m^2 en espacios abiertos. Por ello Jumping será lo suficientemente amplio para ubicar a 100 niños dentro de sus instalaciones, así tomando en cuenta que el espacio físico que se utilizará se debe contar con las siguientes condiciones:

1.- Construcción en una planta
2.- 120m2 de construcción
3.- Acabado en piso de madera y recubierto con lamina microporosa

3.3. Descripción del proceso de los Servicios

La descripción del proceso de servicios de Jumping, es detallar paso a paso las operaciones individuales, que permiten la elaboración del servicio con especificaciones precisas.

Los factores que intervienen son los siguientes:

- La cantidad del servicio a producir según la demanda insatisfecha es 50 niños.
- De acuerdo a la capacidad de atención y la especialidad que se brinda, el personal de Jumping laborará por horas según los horarios establecidos.

A continuación se detallará las áreas que manejará el centro de recreación y ejercitación:

Área administrativa- Financiera

El objetivo primordial es normar el cumplimiento de los objetivos, metas y propósitos y actividades de todas las áreas de Jumping, así mismo será el área encargada de solucionar problemas y establecer los estándares de eficiencia y calidad. Dentro de ésta área encontramos los siguientes subareas:

Junta de Accionistas.- Serán loa encargados de dirigir la planificación estratégica del centro para optimizar los recursos con los que cuenta la empresa, además serán los encargados de controlar los ingresos y egresos de la misma y su correcto manejo.

Jefe administrativo.- Se determinara las terapias que se utilizaran en cada clase así como de controlar el desempeño del resto del personal.

Servicio al cliente.- En esta etapa se inicia el proceso de servicio de Jumping, en el cual se recibe a los niños, se le entrega información y se lo direcciona al departamento de psicología en el caso de ser necesario.

Caja.- Consiste en recaudar el valor económico por el servicio prestado y en el caso de tratarse de membresías se sellará cada hora que el usuario utilice el servicio.

Área Operativa o de Servicios

En dicha área se desarrollará la esencia de Jumping en la personalización del servicio al cliente según sus necesidades, por medio del trato al mismo, la cordialidad, la enseñanza y la experiencia y sobre todo en el caso de nuestros clientes mucho cariño y paciencia. Dentro de esta área encontramos:

Psicología.- En este proceso se recibe al niño, se realiza la valoración pediátrica, es decir, se establecen que terapias en primera instancia el niño necesita.

Terapias.- Luego de registrar el pago correspondiente o hacer sellar la membresía el niño empieza con la clase que se haya escogido.

3.3.1. Distribución de la Planta

Para determinar la distribución de la planta se debe tener en cuenta muchos aspectos como el espacio, las actividades, las necesidades, los materiales, etc

La planta de Jumping está ubicada en el Ecuador en la ciudad de Ambato, sobre un espacio total de 150 m^2, se utilizará dentro de la distribución 25 m^2 para colocar materiales lo que se conocerá como espacio muerto donde se ubicaran materiales lúdicos. La planta se divide en dos grandes áreas:

- El área operativa donde se encuentran la sala de música, la sala de deportes, la sala de familia y herramientas y por último el área de juegos.
- La segunda gran área es de administración y financiera, la oficina de psicología para la valoración pediátrica mensual y por último un baño para nuestros clientes y personal.
- Pensando en nuestros clientes también contamos con parqueaderos los mismos que no tendrán costo alguno presentando la credencial de nuestros servicios.

Todas las áreas del centro de recreación cuentan con el espacio físico suficiente, para que tanto clientes como personal transiten por las distintas salas con total normalidad y espacio. Entre los aspectos mas importantes que se tuvo en cuenta para la distribución de la planta son:

- **Amplitud.-** al ser niños en edad de crecimiento, necesitan suficiente espacio para moverse con total libertad para realizar sus actividades y juegos que le permiten explorar y descubrir el mundo que les rodea. Es por esto que en el centro de recreación y ejercitación los pasillos para transitar entre las diferentes áreas tienen una amplitud de 2 m^2 entre sí; así mismo las instalaciones han sido desarrolladas para brindar total confort a sus clientes.

- **Seguridad.-** para salvaguardar la integridad de los niños y niñas se tomará en cuenta las características de cada etapa de vida en la que se encuentran, pues se presentan distintos tipos de riesgos de acuerdo a su edad por lo que se evitarán ambientes peligrosos

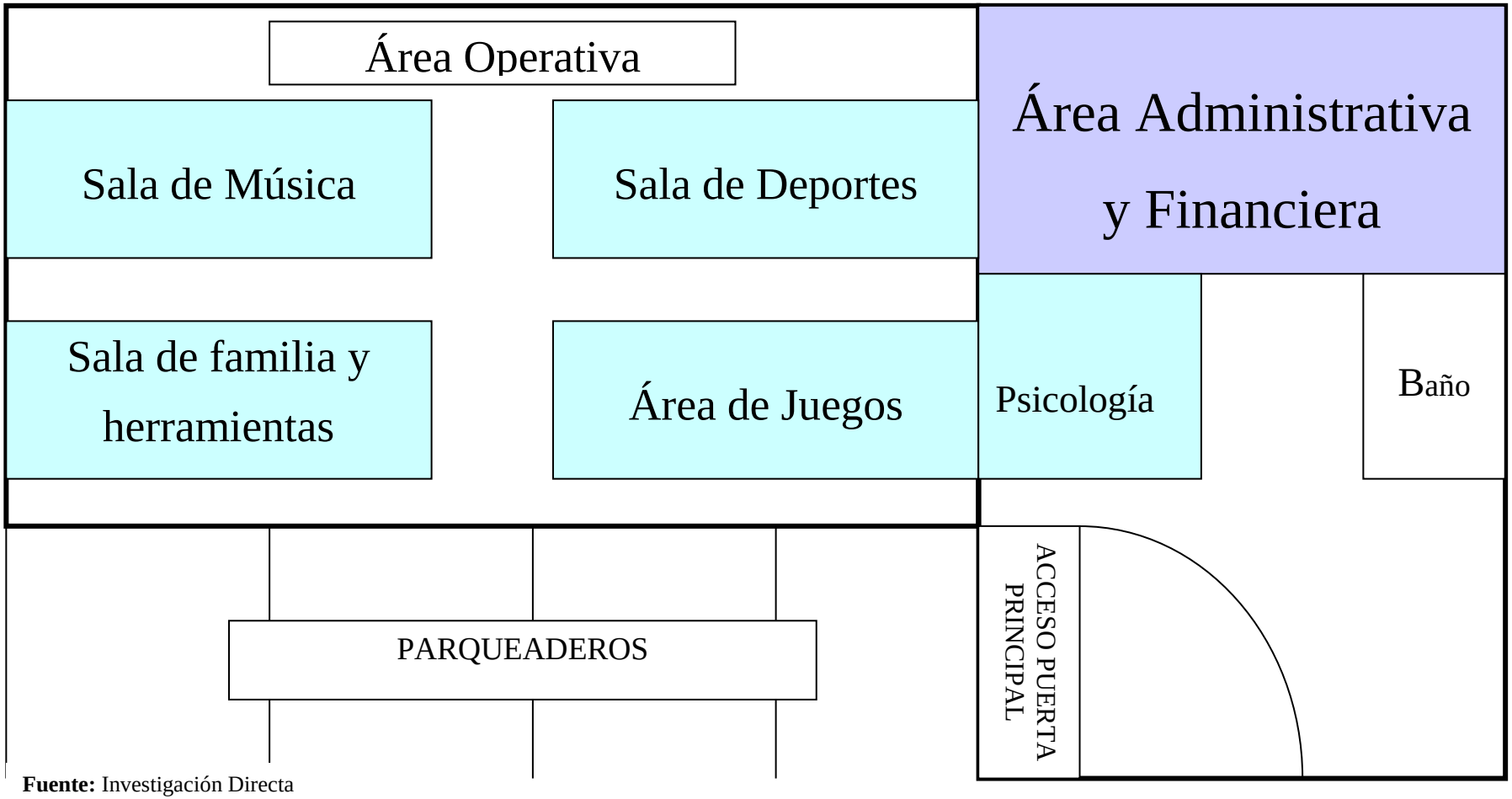
para nuestros clientes. Todos los tomacorrientes del centro tendrán protecciones, de igual forma se evitarán los filos puntiagudos y los elementos cortapunzantes.

- **Iluminación.-** No se dependerá exclusivamente de la luz artificial. Por lo que las instalaciones cuentan con ventanas que permiten el paso de la luz solar, siendo esta favorable para la salud de los niños. Contaremos con focos ahorradores y fluorescentes que protegen la vista de los niños.

- **Higiene.-** Se cumplirán con las normas de limpieza e higiene, las que protegerán la salud de los niños y evitarán la presencia de epidemias. En las instalaciones de Jumping también contaremos con dispensadores de gel antiséptico, pañuelos y un botiquín.

- **Ventilación.-** El aire se renovará constantemente, por tanto, el centro infantil contará con suficiente ventilación en todos sus ambientes. Se colocarán dos grandes ventiladores y purificadores de aire, además se utilizará aromaterapia de estimulación para los niños.

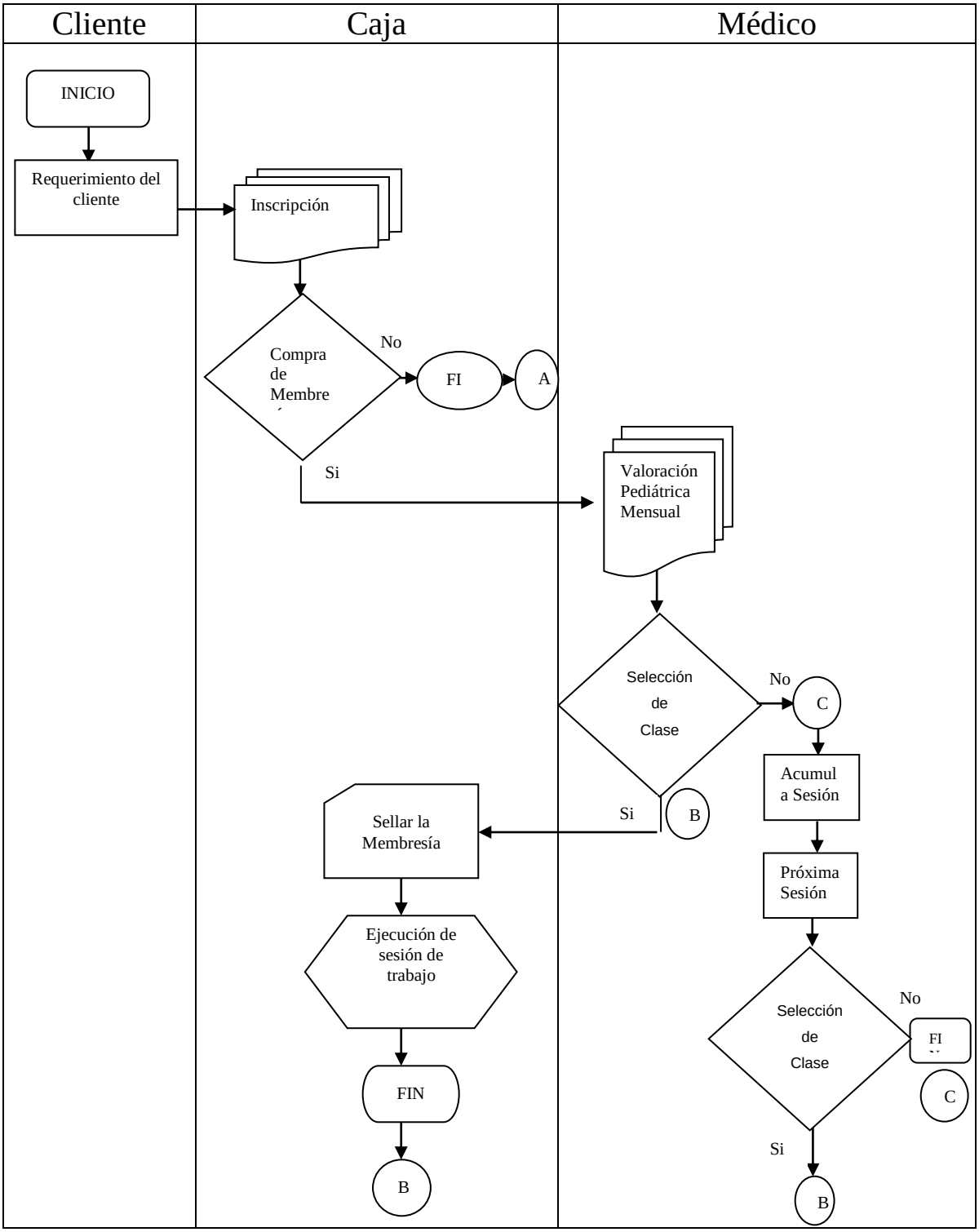
Gráfico N. 12 Distribución física de la planta



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

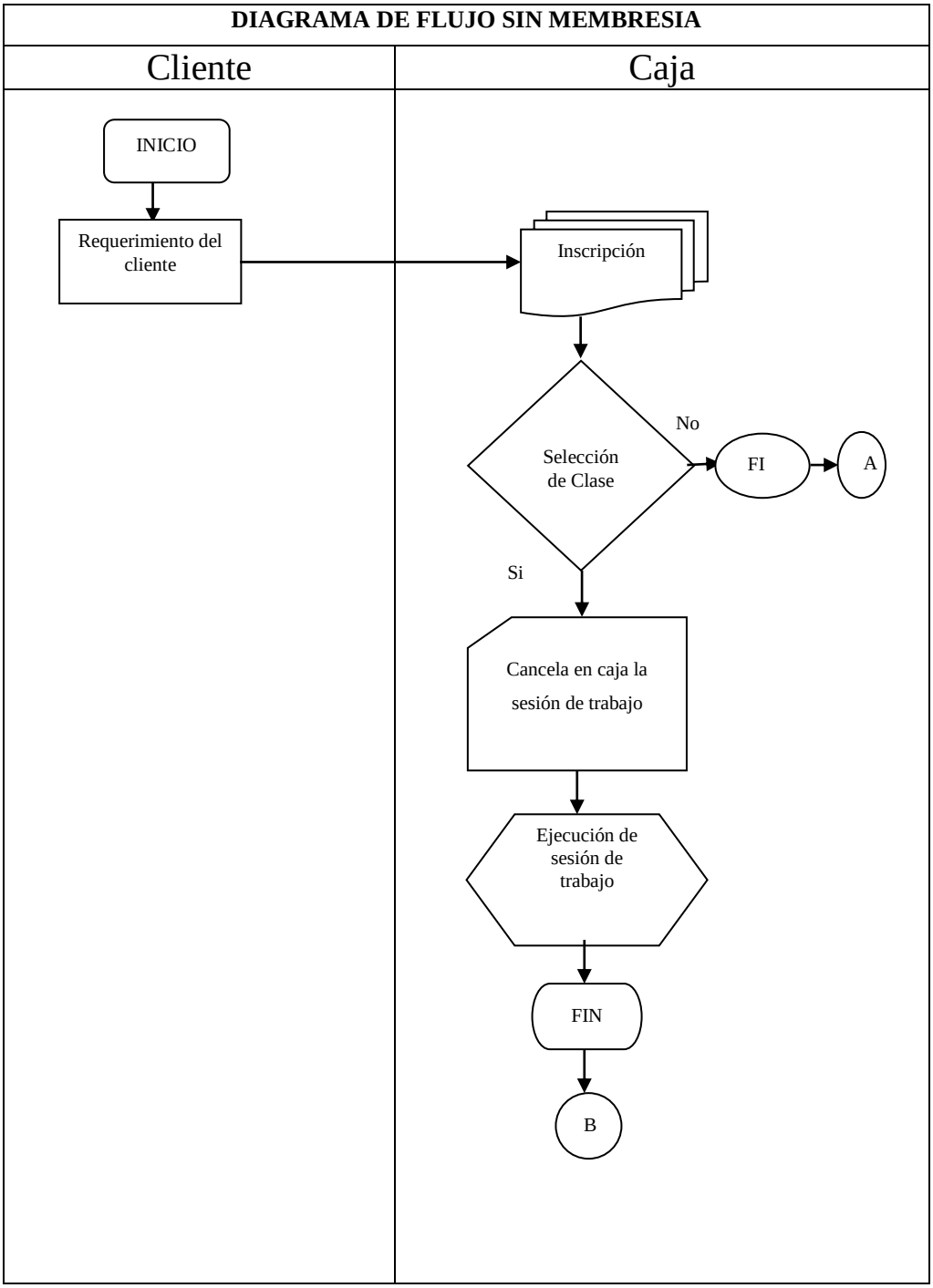
3.3.1.1. Diagrama de Flujo Funcional del servicio de Jumping-Membresí

GRAFICO Nº13 DIAGRAMA DE FLUJO MEMBRESIA

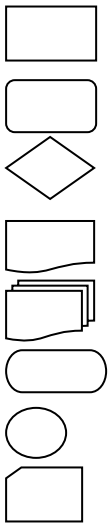


3.3.1.2. Diagrama de Flujo Funcional del servicio de Jumping- Sin membresía

Gráfico Nº14 Diagrama de flujo sin membresia



Donde:



Proceso

Proceso alternativo

Decisión

Documento

Multidocumento

Terminador

Conector

Tarjeta

Análisis de Diagramas de flujos

Mediante el diagrama de flujo del centro de recreación y ejercitación para niños, de un cliente que tiene membresía podemos determinar:

1. El proceso comienza con un requerimiento de cliente es decir, información solicitada por el padre de familia sobre el servicio.
2. Junto con la explicación del servicio se hace firmar al cliente una inscripción para su niño y se le expone las obligaciones y beneficios del mismo.
3. Si el no cliente decide comprar la membresía termina el proceso.
4. Si decide comprar el servicio, se abrirá una ficha con los datos del cliente y se le realizara al niño una valoración pediátrica de las destrezas que se pueden desarrollar.
5. Las valoraciones pediátricas se las realizara mensualmente para determinar el desarrollo del niño. Y se realizará una de diagnóstico cuando se abre la ficha del cliente
6. Si el cliente desea quedarse a la sesión de clase, se procede a sellar la membresía del cliente y se ejecuta la sesión de trabajo con el niño.
7. Si no desea quedarse en la clase se pueden acumular las clases siempre y cuando el cliente anticipe su participación con 24 horas.

Mediante el diagrama de flujo de un cliente que no desea membresía del servicio se determina:

1. El proceso comienza con un requerimiento de cliente es decir, información solicitada por el padre de familia sobre el servicio.
2. Se le informa de la inscripción;
3. Se indica la clase que se esta desarrollando en ese momento y el cronograma de las mismas;
4. Si el cliente no decide tomar la clase termina el proceso y el cliente sale del local;
5. Si el cliente decide tomar la sesión de trabajo deberá cancelar en caja el valor indicado y el niño asistirá a la clase.

3.4. Factores que determinan la adquisición de instalaciones y equipo

Para la adquisición de equipo e instalaciones, se incluyen ciertas características de las cuales las más importantes son:

- Precio
- Disponibilidad de la maquinaria
- Accesibilidad
- Proveedores
- Manejo de equipos

Las instalaciones contarán con normas de seguridad, suficiente iluminación y las debidas precauciones para la seguridad de los usuarios, descritas en el punto 3.3.1 como Distribución de la planta del presente capítulo.

Los equipos que se adquirirán serán a precios accesibles, livianos pero de material resistente, de fácil movilidad y de uso cómodo y cumplen con los requerimientos del servicio de Jumping que se desea brindar. El equipo que se utilizara será un equipo de música con CD'S de estimulación temprana.

La siguiente es una lista de las maquinarias y equipos necesarios para el funcionamiento de Jumping:

Cuadro N.14 Equipos	CARACTERÍSTICAS
Computadora	Procesador Intel Core Duo; 2,6 Ghz, Disco Duro 500 GB, Memoria de 2GB, Licencia Windows 7 Original, Monitor LCD 19".
Televisor LCD	LCD 32", Full Definition, Pantalla plana, Puerto USB Multimedia
Reproductor de Audio (Mini componente)	3000 Wats de salida, puerto USB, Reproduce MP3/WMA
Reproductor de Audio y video (DVD)	Reproducción multiformato, grabación directa del USB
Teléfono	Inalámbrico, doble extensión

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

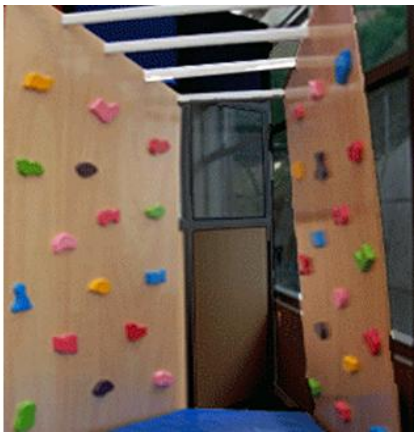
Mediante el siguiente cuadro se detallan los materiales que se utilizaran, y se muestran los gráficos de los principales materiales:

Cuadro N. 15 Materiales a utilizarse		
Generales	**Psicomotricidad**	**Didáctico**
Piso microporoso	Set ABC.	material de textura
Espejo grande pegado en la pared.	Gusano túnel	material de estimulación visual
Colchonetas gruesas y delgadas	Piscina de pelotas.	juegos de motricidad fina
Cuñas y rodillos	Set equilibrio.	pelotas
		títeres
		cuentos
		bits de lectura

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

A continuación se muestran algunos gráficos de los materiales más importantes que se utilizaran en Jumping:

Gráfico Nº15 Materiales didácticos

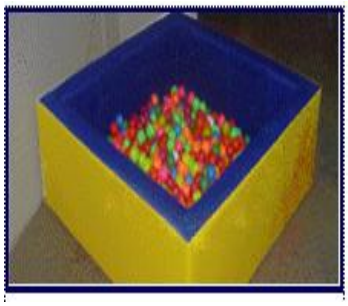


Muro de escalar

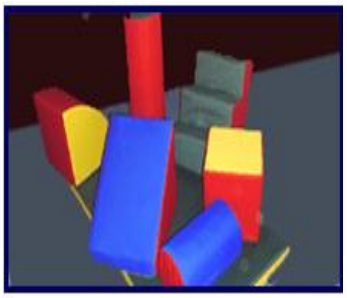
Terapia fisica, reflejo

Rincón de lectura

Sillas



Piscina



Kit de expresion corporal

Kit subir y bajar

Pelota de esponja

Cubo de la vida diaria

Animalitos de esponja

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Detallamos los muebles y enseres necesarios para el funcionamiento de las actividades del centro de recreación:

Cuadro N.16 Muebles y enseres
Muebles y Enseres
Repisas
Sillas plásticas
Mesas plásticas
Archivadores
Basureros
Escritorios
Botiquín

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

3.5. Requerimientos de Personal

Para los requerimientos de personal es necesario establecer los tiempos de los cuales serán necesarios, para tener el recurso humano óptimo y de esa forma permitir que el proceso fluya sin interrupciones.

Se deberá incluir a todo el personal que interviene en el proceso del servicio ya sea de forma directa o indirecta. Se denomina al personal directo aquel que estará en contacto con el cliente es decir con los niños por lo tanto el personal directo serán las terapistas, auxiliares de terapia y la psicóloga quien tendrá un seguimiento del comportamiento de los niños. Y el personal indirecto es aquel que aunque no esté en contacto con los clientes ayudan de diferentes formas para que se ofrezca un servicio de calidad y estará compuesto por el jefe administrativo, servicio al cliente, contabilidad, cajas y el personal de limpieza.

Cuadro N.17 Personal directo e indirecto	
Directo	**Indirecto**
Terapistas	Jefe Administrativo
Auxiliares de Terapia	Servicio al cliente
Psicologia	Contabilidad
	Caja
	Personal de Limpieza

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

3.6. Direccionamiento estratégico

La dirección estratégica incluye definir pautas, formas para mejorar el negocio y definir las oportunidades que tendrá el proyecto propuesto dentro del mercado.

3.6.1. Misión

"Es un compendio de la razón de ser de una organización, esencial para determinar objetivos y formular estrategias" (Canelos, 2010, p. 117)**. *La misión reflejara las expectativas de los clientes, incluyendo amplitud, es decir, establecer para que existe la empresa o negocio.***

Misión de Jumping

Ofrecer a los clientes una vía de mejoramiento de su salud y estado de ánimo a través de las terapias físicas, ocupacionales y motivacionales, con el afán de promover una cultura de independencia y desarrollo de destrezas en los niños.

3.6.2. Visión

Visión según Mintzberg es la definición de la razón de ser de la empresa, permite establecer donde se quiere que la organización este dentro de los 3 a 5 años, es el conjunto de ideas de lo que la organización quiere estar en un futuro.

Visión de Jumping

Posicionarse en el mercado como uno de los mejores centros de recreación y ejercitación para niños en la ciudad de Ambato, brindando servicios de calidad con profesionalismo para renovar la salud física y psicológica de los niños.

3.6.3. Políticas

Las políticas permiten alcanzar los objetivos, que se han propuesto, guían la ejecución de diversas acciones, que se realizaran en el ambiente del negocio.

3.6.3.1. Área administrativa y financiera

- Mantener al día los ingresos y egresos del centro de recreación.
- Cumplir obligaciones tributarias y de seguridad social.
- Mantener el compromiso de los trabajadores con la empresa.
- Coordinar capacitaciones para el personal y la estabilidad que ellos requieren.
- Integrar a los trabajadores, es decir, que adquieran compromiso y dinamismo en sus tareas diarias.
- Gestionar las necesidades de los empleados para el buen desenvolvimiento de sus funciones laborales.
- Realizar negociaciones con transparencia y prudencia de los recursos económicos que cuida.
- Evitar el desperdicio de los recursos económicos y financieros del centro recreativo.
- Proporcionar al cliente la información necesaria sobre el producto, brindar la atención adecuada para asegurar la fidelidad del mismo.
- Mantener buenos contactos con proveedores y clientes.
- Gestionar y expandir a comercialización del servicio.

3.6.3.2. Área operativa o de servicios

- Establecer calendarios de manera planificada y coordinada para la revisión de equipos y materiales de trabajo.
- Desarrollar y controlar que se cumpla un esquema preventivo y correctivo para el uso de los materiales de trabajo.
- Utilizar de forma óptima los recursos que se manejan en el área.
- Verificar la higiene y limpieza del personal y de los implementos a utilizarse.

3.6.4. Principios y valores

Son parte de la filosofía del negocio, permiten la mejora de la personalidad del ser humano que labora en un organismo.

3.6.4.1. Principios

- Las negociaciones se realizarán siempre con actitud positiva y sincera, sin perjudicar a nuestro cliente, recomendando la mejor conveniencia.
- La comunicación será clara, amable y precisa con el firma propósito de satisfacer a los clientes.
- Atender las necesidades de los usuarios y colaboradores.
- Mantener un buen clima organizacional, es decir evaluarlo constantemente a fin de encontrar falencias y mejorarlo de forma inmediata.
- Mantener una excelente seguridad dentro de Jumping esto incluye control de ingreso a las instalaciones, control de accesos a información personal de los clientes.
- Educar y corregir al personal para un buen desempeño del trabajo.
- Contar con una cultura permanente de seguridad.
- Valorar el trabajo de los empleados.

3.6.4.2. Valores organizacionales

Los valores que presidirán en Jumping son:

- **Integridad.-** Actuar de forma firme y leal de acuerdo al rol que se va a desempeñar.
- **Responsabilidad.-** Es actuar con compromiso al momento de realizar las actividades designadas.
- **Sencillez.-** Realizar las diversas actividades con total naturalidad.

- **Honestidad.-** Mantener la pureza de la personalidad del colaborador
- **Puntualidad.-** Tener disciplina en el momento de empezar y terminar diversas actividades encomendadas.
- **Ética Profesional.-** Atribuye la reserva de información es decir para que no se divulgue las actividades que se realizan dentro del centro de recreación, confidencialidad en caso de conocer experiencias de los clientes.
- **Proactividad.-** Realizar con entereza y buena actitud las tareas encomendadas.
- **Solidaridad.-** Asistir de forma positiva en cualquier situación sea laboral o social con las personas que lo requieran.

3.6.5. Estrategia general del proyecto

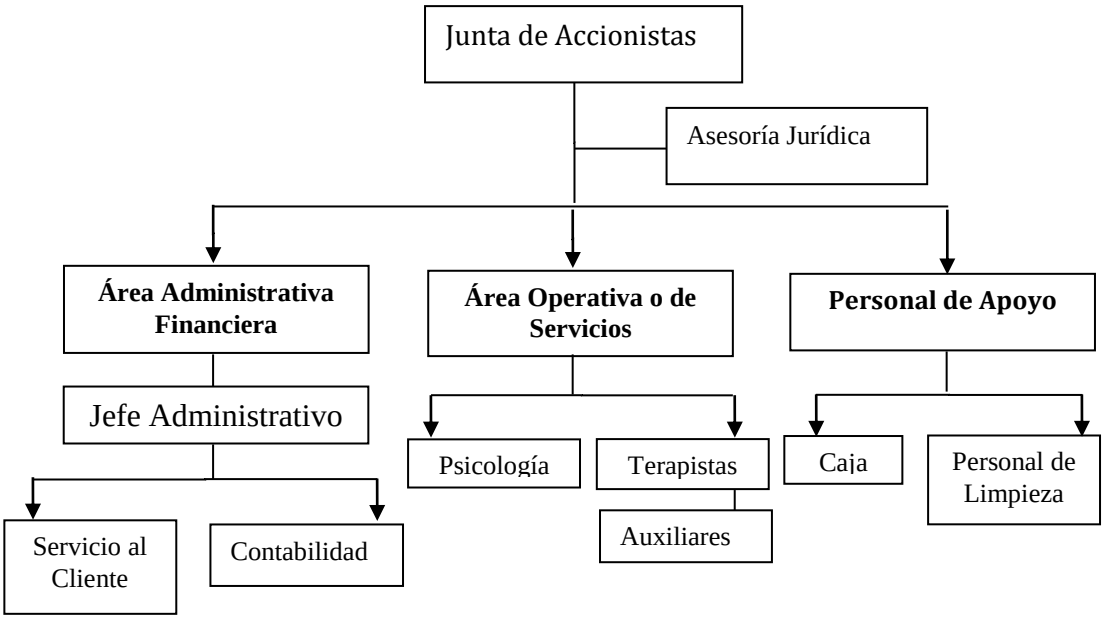
Las estrategias a aplicarse para conseguir la viabilidad del proyecto son:

- Estrategia de bajos costos
- Crear una experiencia única para el consumidor
- Ofrecer buena calidad en el producto
- Centrarse en nichos de mercado
- Ser innovadores

Mediante estás estrategias se pretende acaparar la atención de los clientes y consumidores para posicionar a los servicios de Jumping en el mercado objetivo.

3.7. Organigrama estructural

Gráfico Nº16 Organigrama estructural



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

3.8. Organigrama Funcional

Junta de accionistas

- Designar y remover administradores y gerentes, define competencias del nivel directivo.
- Aprobar las cuentas y los balances que presenten los jefes de las unidades y el gerente.
- Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social.
- Definición de competencias del nivel directivo.
- Realizar concursos de merecimientos.
- Nombrar al gerente de la institución.

Área administrativa

La dirección administrativa está conformada por tres personas, un jefe administrativo, un asistente de servicio al cliente y un contador, el primero debe ser un profesional a nivel de ingeniería en administración, auditoría o contabilidad, el segundo una persona que conocimientos en temas

relacionados con la administración y el tercero una persona con titulo de CPA (Contador público autorizado) y con experiencia en manejo contable y tributario .Los tres funcionarios deben permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.

- Dirigir las operaciones relacionadas con la administración de la compañía.
- Recopilar, analizar y registrar las operaciones contables de la entidad de acuerdo con las normas y políticas establecidas.
- Responsable por el correcto y oportuno cumplimento de las obligaciones tributarias y de prestaciones sociales.
- Conciliar, llevar y controlar cuentas de lo referente a préstamos bancarios, provisión de intereses, amortización de intereses por ventas a crédito, cuentas por cobrar.
- Ingresar al sistema activos fijos (compras) y el respectivo asiento contable de depreciación.
- Contabilizar todos los documentos entregados (transferencias, inversiones y pagos).
- Realizar la conciliación de las cuentas por pagar y cobrar.
- Preparar la información gerencial financiero – contable en los formatos preestablecidos.
- Elaborar balances e informes contables a ser licitados.
- Preparar la información mensual y anual para los organismos fiscales y de control (S.R.I. y Municipio).
- Recopilar información interna y externa necesaria para la toma de decisiones referente al posicionamiento actual de los servicios que brinda la institución.
- Definir y realizar estudios de factibilidad para la expansión de líneas de servicios captando las necesidades del mercado.
- Hacer gestiones para acaparar información y cotizaciones sobre material promocional para la compañía.

- Coordinar directamente todo lo referente a publicidad como avisos de prensa, revistas, con agencias de publicidad.
- Control y planificación de las actividades administrativas.
- Llevar un control de materiales e insumos, coordinado con las unidades operativas su requerimiento y su compra.

Área operativa

Esta unidad está conformada por los educadores y los auxiliares infantiles. En el primer caso deben ser profesionales de educación inicial, educación infantil o parvularios que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil, y además debido a las características del servicio que se pretende brindar. En el segundo caso deben ser bachilleres con mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil. El objetivo de esta unidad será brindar una sólida educación para fortalecer el desarrollo físico, afectivo, social y cognoscitivo de los niños.

- Elaborar el plan operativo pedagógico de cada sección.
- Planificar sujetos al sistema pedagógico de la institución las actividades diarias a ser desarrolladas para el proceso formativo de los niños.
- Elaborar el libro de vida de cada sección.
- Elaborar el plan de aula.
- Ejecutar la propuesta pedagógica previamente planificada.
- Poner en práctica los programas extraescolares.
- Entregar un reporte de actividades y avances a la dirección general en donde se detalle la formación de cada niño.
- Evaluar los resultados obtenidos luego de cada periodo educativo.

La unidad psicológica estará controlada por un psicólogo educativo y/o psicólogo infantil, con experiencia de dos años de trabajo con niños y niñas en área específica, Debe trabajar en el centro durante toda la jornada.

- Desarrollar un historial del perfil psicológico de cada niño, determinando sus condiciones iníciales.
- Desarrollar de forma periódica evaluaciones a los niños para conocer su evolución.
- Entregar un reporte de actividades y avances a la dirección general en donde se detalle la evolución de cada niño.
- Desarrollar programas preventivos en el área psicológica, para evitar alteraciones en los niños.

Personal de apoyo

La unidad de personal de apoyo está conformada por dos personas, una persona en caja que será con título de bachiller pero con un año de experiencia en otra empresa en manejo de caja, y la segunda es una persona de limpieza. Sus funciones serán:

- Responder diariamente por los ingresos y egresos realizados de caja.
- Cuadrar diariamente el flujo de la caja.
- Limpiar y ordenar diariamente las instalaciones del centro.
- Realizar mensualmente las compras necesarias para el correcto funcionamiento del centro.

3.9. Aspectos legales de la empresa

"En toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esa norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como el fiscal, sanitario, civil y penal finalmente, existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos". (Baca, 2010, p. 116)

Inicialmente, para constituir la empresa se lo realizará mediante la figura legal de una sociedad anónima. "La compañía anónima es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables, está formada por la

aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones". (Marín, 2006, p. 154)

Este tipo de sociedad es el más común en nuestro País, que previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución, mínimo ochocientos dólares. Las compañías anónimas consideran como socio al inscrito como tal en el libro de acciones y accionistas. La junta general de accionistas es el órgano supremo de la compañía.

De acuerdo a la nueva constitución del Ecuador, Jumping estará normado a través del ministerio de Inclusión económica y Social, el cual establece ciertos requisitos y procedimientos para la creación del mismo; los cuáles se muestran a continuación:

3.9.1. Permiso de funcionamiento

Requisitos:

a) Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación, dirigida al Director Provincial de Tungurahua del Ministerio de Inclusión Económica y Social. Si se tratare de una Organización no Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntarán copia certificada del estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial.

b) Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil;

c) Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados;

d) Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social);

e) Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso;

f) Nómina de personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

g) Presupuesto; y

h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

Con la presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su jurisdicción, proceden al estudio respectivo, y a la inspección técnico jurídica para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico del Centro de Desarrollo Infantil, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

Procedimiento:

- Los interesados deben presentar la solicitud adjuntando los requisitos detallados anteriormente, en la Dirección de AINA en el caso de Pichincha, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales según corresponda.
- La Unidad Técnica de Desarrollo Infantil realiza el análisis de la documentación presentada y entrega a interesados el informe con las observaciones del caso.
- Una vez cumplidas las observaciones se realiza la inspección de las instalaciones.
- Elaboración de informe Técnico.

- Acuerdo Ministerial de autorización en caso de conformidad

3.9.2. Registro único de contribuyentes

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el País en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

Requisitos:

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución
- Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Obtención del RUC.- Jumping deberá realizar su declaración anual de impuesto a la renta; para esto se necesitara obtener el número de RUC, solicitándolo en el SRI, para éste trámite se necesitará el acuerdo ministerial con el que se otorgó su funcionamiento.

Apertura del sistema contable.- Se deberá llevar un registro organizado y eficiente de los ingresos y egresos del centro. Esto le

permitirá conocer su situación financiera y distribuir sus recursos adecuadamente.

Afiliación del personal al IESS.- para cumplir con el requisito de afiliar al seguro social al personal, se debe obtener un número patronal, el que solicitará en las oficinas del Instituto de Seguridad Social y se otorgará cuando se tenga el acuerdo ministerial del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

3.9.3. Patente

Es un comprobante de pago emitido por la administración Zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patentes municipales. Se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en la ciudad de Ambato.

Requisitos:

- Formulario de declaración del impuesto de patentes
- Escritura de constitución de la compañía
- Resolución de la superintendencia de compañías
- Copia de la cédula de identidad del representante legal

3.10 Vocabulario

Localización.- El principal concepto geográfico útil para la localización es el de coordenadas geográficas, que permite la identificación de un punto de la superficie terrestre simplemente con dos números (que expresan la latitud y la longitud geográfica).

INEC.- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador

Cualitativo.- De la cualidad o relativo a ella

Ponderar.-Atribuir un peso a un elemento de un conjunto con el fin de obtener la media ponderada.

Abastecer.- es la actividad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo de una unidad económica en tiempo, forma y calidad, como puede ser una familia, una empresa, aplicándose muy especialmente cuando ese sujeto económico es una ciudad. Cuando es un ejército se le suele aplicar el nombre de intendencia.

Disponibilidad.-El concepto de disponibilidad se utiliza en diversos ámbitos y esferas para hacer referencia a la posibilidad de que algo, un producto o un fenómeno, esté disponible de ser realizado, encontrado o utilizado

Capacidad instalada.- Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad.

Microporosa.-Textura formada con esporas de pequeño tamaño.

Eficiencia.- La palabra eficiencia proviene del latín efficientia que en español quiere decir: acción, fuerza, producción. Se define como la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un objetivo determinado. No debe confundirse con eficacia que se define como la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera.

Calidad.- Es una herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie. La palabra calidad tiene múltiples significados. De forma básica, se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas.

Planificación estratégica.-Es el proceso de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos. Dentro de los negocios se usa para proporcionar una dirección general a una compañía (llamada Estrategia empresarial) en estrategias financieras, estrategias de desarrollo de recursos humanos u organizativas, en desarrollos de tecnología de la información y crear estrategias de marketing para enumerar tan sólo algunas aplicaciones.

Optimizar.- Planificar una actividad para obtener los mejores resultados

Personalizar.- es una técnica que trata de eliminar la sobrecarga de información o intoxicación, mediante la adaptación de los contenidos para cada tipo de usuario. Entendemos como usuario cualquier individuo o institución (hombre, mujer, empresa...).

Material.- Un material es un elemento que puede transformarse y agruparse en un conjunto. Los elementos del conjunto pueden tener naturaleza real (tangibles), naturaleza virtual o ser totalmente abstractos. Por ejemplo, el conjunto formado por cuaderno, temperas, plastilinas, etc. se le puede denominar materiales escolares.

Canal de Distribución.-Es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

Corta punzantes.-Es un mecanismo de corte através de un material mal manipulado es decir, vidrio agujas, cuchillos, etc.

Fluorescentes.- La fluorescencia es un tipo particular de luminiscencia, que caracteriza a las sustancias que son capaces de absorber energía en forma de

radiaciones electromagnéticas y luego emitir parte de esa energía en forma de radiación electromagnética de longitud de onda diferente

Aromaterapia.- La aromaterapia (del griego aroma, 'aroma' y therapeia, 'atención', 'curación') es una rama particular de la herbolaria, que utiliza aceites vegetales concentrados llamados aceites esenciales para mejorar la salud física, mental o ambas. A diferencia de las plantas utilizadas en herbolaria, los aceites esenciales no se ingieren sino que se inhalan o aplican en la piel. Se trata de una pseudociencia terapéutica muy usada en el pasado.

Diagrama de flujo.- El diagrama de flujo es la representación gráfica del algoritmo o proceso. Se utiliza en disciplinas como la programación, la economía, los procesos industriales y la psicología cognitiva. Estos diagramas utilizan símbolos con significados bien definidos que representan los pasos del algoritmo, y representan el flujo de ejecución mediante flechas que conectan los puntos de inicio y de fin de proceso

Equipo.-Un equipo comprende a cualquier grupo de 3 o más personas unidas con un objetivo común (una investigación o un servicio determinado).

Organigrama.-Es la representación gráfica de la estructura de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización.

Funcionamiento.-En términos generales, la palabra funcionamiento refiere a la ejecución de la función propia que despliega una persona o en su defecto una máquina, en orden a la concreción de una tarea, actividad o trabajo, de manera satisfactoria

CAPÍTULO IV
ESTUDIO FINANCIERO

Objetivo general

Determinar la posibilidad y rentabilidad financiera del proyecto de creación de un centro de recreación y ejercitación para niños en la ciudad de Ambato.

Objetivos específicos

- Determinar la vida económica del proyecto.
- Determinar el presupuesto de ingresos, costos y gastos del proyecto.
- Proyectar los estados financieros.
- Proyectar los flujos de caja y de fondos de cada uno de los años de ejecución del
- proyecto.
- Analizar los indicadores financieros.

4. Estudio Financiero

El estudio financiero constituye la sistematización contable, financiera y económica de los estudios realizados anteriormente y permitirá verificar los resultados del "Centro de Recreación y Ejercitación para niños Jumping", así como su liquidez y su estructuración financiera, planteados en un escenario económico. Después de este estudio y los posibles cambios a ejecutarse, los cuales deben estar acordes a la realidad del entorno del proyecto, se puede determinar el nivel de su viabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el

propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de ventas, de las estimaciones de ventas de residuos y del cálculo de los ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos (para el equipo de fábrica), organizacional (para el equipo de oficinas) y de mercado (para el equipo de ventas).

Los costos de operación se calculan por información de prácticamente todos los estudios anteriores. Existe, sin embargo un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que más que independientes son complementarios entre sí. La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto hace necesario considerar el riesgo de invertir en él.

La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales del trabajo para determinar la viabilidad del proyecto, tanto por la importancia de ellos en la determinación de la rentabilidad como por la variedad de elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto.

4.1 Presupuestos

Dentro de este estudio se deben realizar dos tipos de presupuestos, que son: de inversión, y de operaciones, el cual a su vez está integrado por presupuestos de ingresos, y de egresos.

4.1.1 Presupuesto de Inversión

Presenta todas aquellas erogaciones, que se deben desarrollar para poner en marcha el proyecto, está constituido por: activos fijos, activos intangibles, y el capital de trabajo.

En los siguientes cuadros se presentan los gastos incurridos en el llamado año cero, que es el periodo en el cual se realizan todos los preparativos para poder establecer la empresa como tal y empezar con su funcionamiento. Los análisis aquí presentados se respaldan con tablas o cuadros en su mayor parte, y con gráficos y comentarios oportunos de los mismos.

4.1.1.1 Activos fijos

"Los activos fijos constituyen aquellos bienes permanentes exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones en el desarrollo de sus actividades.".
(Zapata, 2004, p. 38)

Cuadro Nº18 Activos Corrientes			
Concepto	**Cantidad**	**Precio Unitario**	**Valor Total**
Inventario			
*Generales			$ 188,00
Espejo Grande	1	$ 45,00	
Cunas y Rodillos	1	$ 143,00	
*Psicomotricidad			$ 546,00
Set ABC	1	$ 47,00	$ 47,00
Gusano Túnel	1	$ 50,00	$ 50,00
Piscina de pelotas	1	$ 299,00	$ 299,00
Set equilibrio	1	$ 150,00	$ 150,00
*Didácticos			$ 411,00
Material de Textura	1	$ 11,00	$ 11,00
Cubo de la vida diario	1	$ 50,00	$ 50,00
Abaco Grande	1	$ 40,00	$ 40,00
Pelota Grande	1	$ 40,00	$ 40,00
Títeres	1	$ 30,00	$ 30,00
Cuentos	1	$ 50,00	$ 50,00
Discos de coordinación	1	$ 20,00	$ 20,00
Juego Laberinto	1	$ 100,00	$ 100,00
Ruleta Didáctica	1	$ 70,00	$ 70,00
Equipamiento médico básico	1		$ 257,00
Dispensador de agua	1	$ 20,00	$ 20,00
Tacho de basura	1	$ 4,50	$ 4,50
Dispensador de jabón Liquido	1	$ 10,00	$ 10,00
Dispensador de papel	1	$ 10,00	$ 10,00
Secador de manos	1	$ 45,00	$ 45,00
Escoba	2	$ 1,80	$ 3,60
Trapeador	2	$ 2,50	$ 5,00
Recogedor de basura	1	$ 2,50	$ 2,50
Antideslizante	2	$ 4,50	$ 9,00
Total Activos Corrientes			**$ 1.511,60**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Cuadro Nº19 Activos fijos			
Activos Fijos			
Concepto	**Cantidad**	**Precio Unitario**	**Valor Total**
Edificio			**$ 32.500,00**
Adecuación Infraestructura			**$ 550,00**
Pintura decorativa y rótulos		$ 150,00	
Piso microporoso		$ 150,00	
Anaqueles y repisas		$ 250,00	
Equipos de Computación			**$ 670,00**
Intel Inside Celeron, Pentium 3	3	$ 670,00	
Equipos y Materiales de apoyo pedagógico			**$ 2.600,00**
Escalador de Interiores	1	$ 700,00	$ 700,00
Estructura terapia física	1	$ 1.900,00	$ 1.900,00
Equipos y Enseres			**$ 1.440,00**
Televisor 40 Pulgadas	1	$ 600,00	$ 600,00
DVD	1	$ 75,00	$ 75,00
Grabadora	1	$ 45,00	$ 45,00
Soporte para TV y DVD	1	$ 25,00	$ 25,00
Teléfono Fax	1	$ 50,00	$ 50,00
Escritorio	3	$ 65,00	$ 195,00
Silla Ejecutiva	3	$ 25,00	$ 75,00
Archivador aéreo metálico	3	$ 85,00	$ 255,00
Cama de paciente	1	$ 120,00	$ 120,00
Total Activos Fijos			**$ 37.760,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.1.1.2 Activos intangibles

"Constituyen derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones en el desarrollo de sus actividades". (Zapata, 2004, p. 40)

Cuadro N. 20 Activos Intangibles			
Concepto	**Cantidad**	**Precio Unitario**	**Valor Total**
Software			**$ 1.100,00**
Sistema LATINIUM 2008	-	$ 450,00	$ 450,00
Sistema Dailymotion	-	$ 650,00	$ 650,00
Total Activos Intangibles			**$ 1.100,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.1.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que se necesita para iniciar las operaciones adecuadamente mientras llegan los ingresos por ventas. Este capital será para el primer año, que durará el primer periodo de presentación del servicio. Los rubros que forman parte de la inversión del capital de trabajo del "JUMPING", se detallan a continuación:

Cuadro N. 21 Capital de Trabajo			
Concepto	**Cantidad**	**Precio Unitario**	**Valor Total**
Sueldos			**$ 2.540,00**
Terapistas	1	$ 300,00	$ 300,00
Auxiliares de terapia	2	$ 260,00	$ 520,00
Psicóloga	1	$ 400,00	$ 400,00
Limpieza	1	$ 260,00	$ 260,00
Jefe Administrativo	1	$ 500,00	$ 500,00
Servicio al cliente	1	$ 260,00	$ 260,00
Contador externo por contrato	1	$ 300,00	$ 300,00
Insumos	-	$ 150,00	$ 150,00
Servicios Básicos	-	$ 100,00	$ 100,00
Otros gastos (publicidad, etc.)	-	$ 500,00	$ 500,00
Total Capital de Trabajo			**$ 3.290,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

En referencia a los valores destinados por beneficios para los trabajadores los mismos se detallan en el punto 4.2.2.2 de Costos Operativos del presente capítulo.

4.1.1.4 Resumen del presupuesto de inversión

Cuadro Nº 22 Resumen de Inversión	
Concepto	**Valor Total**
Activos Corrientes	**$ 1.511,60**
Inventario	$ 1.511,60
Activos Fijos	**$ 37.760,00**
Edificio	$ 32.500,00
Adecuación Infraestructura	$ 550,00
Equipos de Computación	$ 670,00
Equipos y Materiales de apoyo pedagógico	$ 2.600,00
Equipos y Enseres	$ 1.440,00
Activos Intangibles	**$ 2.230,00**
Gastos de Constitución	$ 1.130,00
Software	$ 1.100,00
Capital de Trabajo	**$ 3.290,00**
Sueldos	$ 2.540,00
Insumos	$ 150,00
Servicios Básicos	$ 100,00
Otros gastos (publicidad, etc)	$ 500,00
Total Inversión	**$ 44.791,60**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

El cuadro que se presenta a continuación es un resumen de los cuadros anteriores para demostrar la estructura porcentual de la inversión.

Cuadro Nº 23 Estructura de Inversión		
Concepto	**Valor Total**	**Porcentaje**
Activos Corrientes	$ 1.511,60	3,46
Activos Fijos	$ 37.760,00	86,48
Activos Intangibles	$ 1.100,00	2,52
Capital de Trabajo	$ 3.290,00	7,54
Total Inversión	**$ 43.661,60**	**100,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2 Presupuesto de operación

4.2.1 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos de "JUMPING", consta de las ventas anuales de los dos tipos de servicios que provee, que son:

Cuadro Nº 24 Ingresos primer servicio con membresía					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Niños Atendidos	866	977	1080	1173	1256
Valor Unitario	$ 65,00	$ 70,00	$ 75,00	$ 80,00	$ 85,00
Subtotal	**$56.274,66**	**$68.419,68**	**$80.982,00**	**$93.821,76**	**$106.799,10**

Cuadro Nº25 Ingresos segundo servicio sin membresía					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Niños Atendidos	1443	1536	1620	1694	1759
Valor Unitario	$ 2,75	$ 3,00	$ 3,25	$ 3,50	$ 3,75
Subtotal	**$ 3.968,09**	**$ 4.607,86**	**$ 5.263,83**	**$ 5.929,01**	**$ 6.596,42**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

El cuadro N.25 representa un ingreso que no es fijo para el proyecto; ya que es un ingreso que no será fijo mensualmente sino de manera esporádica.

Resumen de Ingresos

Cuadro Nº26 Resumen de ingresos					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Primer Servicio	$56.274,66	$68.419,68	$80.982,00	$93.821,76	$106.799,10
Segundo Servicio	$3.968,09	$4.607,86	$5.263,83	$5.929,01	$6.596,42
Subtotal	**$60.242,75**	**$73.027,54**	**$86.245,83**	**$99.750,77**	**$113.395,52**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2.2 Presupuesto de Egresos

El centro de recreación y ejercitación para niños “Jumping”, debe realizar los siguientes egresos para su funcionamiento, durante los siguientes cinco años, conocido como el periodo de ejecución del proyecto.

4.2.2.1 Costo de ventas

Los costos de ventas representan erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios, de los cuales un ente económico obtuvo sus ingresos

A continuación se presenta un cuadro donde se determinan el costo de ventas para la prestación del servicio; los costos fueron calculados determinando el valor unitario de cada material e insumo por el número de niños que se va a atender tanto en el primer como en el segundo servicio, obteniendo los siguientes resultados:

COSTO DE VENTAS

Cuadro Nº27 Primer servicio	
Concepto	**Valor Unitario**
Material Pedagógico	$ 3,90
Cartulinas	$ 1,00
Material de textura	$ 0,70
Pinturas	$ 1,20
Pinceles	$ 1,00
Material de Aseo	$ 1,35
Jabón Liquido	$ 0,30
Papel Higiénico	$ 0,55
Desinfectante	$ 0,50
Valor Total	**$ 5,25**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

En conclusión los costos por cada niño mensualmente en un ambiente de servicio con membresía me va a representar un costo de $5.25 sin tener en cuenta valor alguno por utilidad.

Cuadro Nº28 Segundo servicio	
Concepto	**Valor Unitario**
Material Pedagógico	$ 1,25
Cartulinas	$ 0,20
Material de textura	$ 0,70
Pinturas	$ 0,35
Pinceles	$ -
Material de Aseo	$ -
Jabón Liquido	$ -
Papel Higiénico	$ -
Desinfectante	$ -
Valor Total	**$ 1,25**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

En el servicio sin membresía que se brindará en el proyecto el costo por materiales que se utilizará me representará por cada niño $1.25 valor que no incluye margen de utilidad alguno.

Cuadro Nº29 Resumen de costo de ventas					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Material Pedagógico	$3.376,48	$3.811,95	$4.211,06	$4.573,81	$4.900,19
Material de Aseo	$1.168,78	$1.319,52	$1.457,68	$1.583,24	$1.696,22
Total primer servicio	**$4.545,26**	**$5.131,48**	**$5.668,74**	**$6.157,05**	**$6.596,42**
Material Pedagógico	$1.803,68	$1.919,94	$2.024,55	$2.117,51	$2.198,81
Material de Aseo	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Total Segundo servicio	**$1.803,68**	**$1.919,94**	**$2.024,55**	**$2.117,51**	**$2.198,81**
Total	**$6.348,94**	**$7.051,42**	**$7.693,29**	**$8.274,56**	**$8.795,22**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

El cuadro anterior está calculado en base a los costos determinados en los cuadros N.26 y 27 por el número de niños a atenderse en cada servicio, estableciendo así los costos totales presentados.

4.2.2.2 Costos Operativos

Dentro de los costos operativos se presentan, el costo por salarios para lo cual primero se presentara el requerimiento de personal y su crecimiento anual:

Cuadro Nº30 Requerimientos de personal					
	Cantidad				
Personal	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Jefe Administrativo	1	1	1	1	1
Terapista	1	1	1	1	1
Auxiliar de Terapia	2	2	2	3	3
Psicólogo educativo	1	1	1	1	1
Servicio al cliente	1	1	1	1	1
Contabilidad	1	1	1	1	1
Personal de limpieza	1	1	1	1	1
Total	**8**	**8**	**8**	**9**	**9**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

En el siguiente cuadro se especifica los ingresos que van a percibir los diferentes colaboradores y se demuestra un incremento salarial del 30% anual a dichos ingresos:

Cuadro Nº31 Remuneración Mensual de los colaboradores					
	Incrementos Salariales				
Personal	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Jefe Administrativo	$500,00	$530,00	$560,00	$590,00	$620,00
Terapista	$300,00	$330,00	$360,00	$390,00	$420,00
Auxiliar de Terapia	$260,00	$290,00	$320,00	$350,00	$380,00
Psicólogo educativo	$400,00	$430,00	$460,00	$490,00	$520,00
Servicio al cliente	$260,00	$290,00	$320,00	$350,00	$380,00
Contabilidad	$300,00	$330,00	$360,00	$390,00	$420,00
Personal de limpieza	$260,00	$290,00	$320,00	$350,00	$380,00
Total	**$2.280,00**	**$2.490,00**	**$2.700,00**	**$2.910,00**	**$3.120,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Los valores totales anuales por costos de personal están determinados en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº32 Valor número de personal por salario anual					
	Incrementos Salariales				
Personal	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Jefe Administrativo	$6.000,00	$6.360,00	$6.720,00	$7.080,00	$7.440,00
Terapista	$3.600,00	$3.960,00	$4.320,00	$4.680,00	$5.040,00
Auxiliar de Terapia	$6.240,00	$6.960,00	$7.680,00	$12.600,00	$13.680,00
Psicólogo educativo	$4.800,00	$5.160,00	$5.520,00	$5.880,00	$6.240,00
Servicio al cliente	$3.120,00	$3.480,00	$3.840,00	$4.200,00	$4.560,00
Contabilidad	$3.600,00	$3.960,00	$4.320,00	$4.680,00	$5.040,00
Personal de limpieza	$3.120,00	$3.480,00	$3.840,00	$4.200,00	$4.560,00
Total	**$30.480,00**	**$33.360,00**	**$36.240,00**	**$43.320,00**	**$46.560,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Así mismo sea determinado los valores tanto del decimo tercer sueldo como del decimocuarto sueldo para los trabajadores:

Cuadro Nº33 Cálculo de décimo tercer y décimo cuarto sueldo										
	Primer Año		Segundo Año		Tercer Año		Cuarto Año		Quinto Año	
Personal	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**
Jefe Administrativo	500	292	530	292	560	292	590	292	620	292
Terapista	300	292	330	292	360	292	390	292	420	292
Auxiliar de Terapia	520	292	580	292	640	292	1.050	292	1.140	292
Psicólogo educativo	400	292	430	292	460	292	490	292	520	292
Servicio al cliente	260	292	290	292	320	292	350	292	380	292
Contabilidad	300	292	330	292	360	292	390	292	420	292
Personal de limpieza	260	292	290	292	320	292	350	292	380	292
Total	**2.540**	**2.044**	**2.780**	**2.044**	**3.020**	**2.044**	**3.610**	**2.044**	**3.880**	**2.044**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Décimo tercer sueldo.- El décimo tercer sueldo o Bono Navideño, deberá ser cancelado para todos los trabajadores del país hasta el 24 de diciembre. Es la suma de todos los valores percibidos durante el año, esto es, remuneraciones mensuales, viáticos y emolumentos correspondientes a

bonificaciones por trabajos realizados; dividido para 12. Periodo de cálculo: desde el 1° de diciembre del año anterior hasta el 30 de noviembre del siguiente año.

Décimo cuarto sueldo.- El 14to. Sueldo consiste en un sueldo básico unificado vigente a la fecha de pago. ($ 292,00 usd.)

Los trabajadores que han laborado por un tiempo inferior al período de cálculo o que se desvinculan del empleador antes de la fecha de pago, tienen derecho a una parte proporcional del 14to. sueldo.

La forma de calcular la parte proporcional del 14to. Sueldo es como sigue: Se cuentan los días calendario (incluidos los feriados y de descanso) en los que se ha mantenido relación laboral con el trabajador, para multiplicarlo por el SBU vigente a la fecha de cálculo (US$292 para el 2012) y la diferencia se la divide para 360 días del año.

Fondos de Reserva.- En cuanto al fondo de reserva al que tiene derecho el trabajador que preste servicios por más de un año y que es equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios y que se lo determina de conformidad con el artículo 95 del Código de Trabajo. Se determina el 8.86% del salario mensual.

Cuadro Nº34 Fondos de reserva				
	Fondos de Reserva			
Personal	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Jefe Administrativo	$563,50	$595,39	$627,29	$659,18
Terapista	$350,86	$382,75	$414,65	$446,54
Auxiliar de Terapia	$616,66	$680,45	$1.116,36	$1.212,05
Psicólogo educativo	$457,18	$489,07	$520,97	$552,86
Servicio al cliente	$308,33	$340,22	$372,12	$404,02
Contabilidad	$350,86	$382,75	$414,65	$446,54
Personal de limpieza	$308,33	$340,22	$372,12	$404,02
Total	**$2.955,70**	**$3.210,86**	**$3.838,15**	**$4.125,22**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Aportes del Iess.- Los trabajadores cotizan un total del 25% y al trabajador el 9,35%. A continuación se determinan dichos porcentajes calculados anualmente:1,50% del salario o sueldo, correspondiendo al patrono el 11,1

Cuadro Nº35 Aportes del IESS										
	Primer Año		Segundo Año		Tercer Año		Cuarto Año		Quinto Año	
Personal	A.Per	A.Pat	A.Per	A.Pat	A.Per	A.Pat	A.Per	A.Pat	A.Per	A.Pat
Jefe Administrativo	$561,00	$729,00	$594,66	$772,74	$628,32	$816,48	$661,98	$860,22	$695,64	$903,96
Terapista	$336,60	$437,40	$370,26	$481,14	$403,92	$524,88	$437,58	$568,62	$471,24	$612,36
Auxiliar de Terapia	$583,44	$758,16	$650,76	$845,64	$718,08	$933,12	$1.178,10	$1.530,90	$1.279,08	$1.662,12
Psicólogo educativo	$448,80	$583,20	$482,46	$626,94	$516,12	$670,68	$549,78	$714,42	$583,44	$758,16
Servicio al cliente	$291,72	$379,08	$325,38	$422,82	$359,04	$466,56	$392,70	$510,30	$426,36	$554,04
Contabilidad	$336,60	$437,40	$370,26	$481,14	$403,92	$524,88	$437,58	$568,62	$471,24	$612,36
Personal de limpieza	$291,72	$379,08	$325,38	$422,82	$359,04	$466,56	$392,70	$510,30	$426,36	$554,04
Total	**$2.849,88**	**$3.703,32**	**$3.119,16**	**$4.053,24**	**$3.388,44**	**$4.403,16**	**$4.050,42**	**$5.263,38**	**$4.353,36**	**$5.657,04**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Con respecto a los costos por servicios básicos se ha establecido en base a un promedio de consumo mensual determinado por investigación de campo: agua $30, energía eléctrica $50, teléfono $20, internet $20; se debe tomar en cuenta que todos estos valores son mensuales teniendo en cuenta un incremento del 5% anual.

Cuadro Nº36 Calculo vacaciones				
Personal	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Jefe Administrativo	$265,00	$280,00	$295,00	$310,00
Terapista	$165,00	$180,00	$195,00	$210,00
Auxiliar de Terapia	$290,00	$320,00	$525,00	$570,00
Psicólogo educativo	$215,00	$230,00	$245,00	$260,00
Servicio al cliente	$145,00	$160,00	$175,00	$190,00
Contabilidad	$165,00	$180,00	$195,00	$210,00
Personal de limpieza	$145,00	$160,00	$175,00	$190,00
Total	**$1.390,00**	**$1.510,00**	**$1.805,00**	**$1.940,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

El resumen de los costos operativos es:

Cuadro Nº37 Resumen costos operativos					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Recurso Humano	$35.917,44	$40.508,08	$43.828,72	$51.991,96	$55.727,68
Sueldos	$27.630,12	$30.240,84	$32.851,56	$39.269,58	$42.206,64
Decimos	$4.584,00	$4.824,00	$5.064,00	$5.654,00	$5.924,00
Aportes IESS	$3.703,32	$4.053,24	$4.403,16	$5.263,38	$5.657,04
Vacaciones	$0,00	$1.390,00	$1.510,00	$1.805,00	$1.940,00
Servicios Básicos	$1.440,00	$1.512,00	$1.587,60	$1.666,99	$1.750,34
Agua	$360,00	$378,00	$396,90	$416,75	$437,59
Energía Eléctrica	$600,00	$630,00	$661,50	$694,58	$729,31
Teléfono	$240,00	$252,00	$264,60	$277,83	$291,72
Internet	$240,00	$252,00	$264,60	$277,83	$291,72
Gastos Generales	$6.348,94	$7.051,42	$7.693,29	$8.274,56	$8.795,22
Suministros de oficina	$5.180,15	$5.731,89	$6.235,61	$6.691,32	$7.099,00
Suministros de limpieza	$1.168,78	$1.319,52	$1.457,68	$1.583,24	$1.696,22
Valor Total	**$43.706,38**	**$49.071,50**	**$53.109,61**	**$61.933,51**	**$66.273,24**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2.2.3 Gastos de ventas

Destinado principalmente para la elaboración de trípticos, folletos, tarjetas comerciales, carteles, cuñas publicitarias, anuncios impresos en revistas especializadas, anuncios en la web, y para la investigación y desarrollo.

Los gastos destinados para ventas se han determinado en el capítulo 3 (2.6.3. estrategias de promoción); y a continuación se presenta una proyección para dichos gastos en los primeros cinco años de funcionamiento del proyecto:

Cuadro Nº38 Proyección gastos de ventas					
Medio	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Diario "El Comercio"	$340,48	$357,50	$375,38	$394,15	$413,86
Hojas Volantes	$200,00	$210,00	$220,50	$231,53	$243,11
Radio "Canela"	$600,00	$630,00	$661,50	$694,58	$729,31
TOTALES	**$1.140,48**	**$1.197,50**	**$1.257,38**	**$1.320,26**	**$1.386,28**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2.2.4 Gastos Financieros

El proyecto contratará un financiamiento con el Banco Promerica Ecuador, bajo las siguientes condiciones:

C =US$ 13.201,60

i =12,8%

t =5 años

Comisión =3,5%

Solca =1%

A continuación se presenta el cálculo de las comisiones y el impuesto a SOLCA, que aumenta el capital a financiar.

Comisión =US$ 13.201,60 * 3,5%

Comisión =US$ 462.06

SOLCA =US$ 13.201,60 *1%

SOLCA=US$ 132,02

Capital =US$ 13.201,60 +US$462.06 +US$132,02

Capital =US$ 13.795,68

Cálculo de la cuota del préstamo.

$$A = C * \frac{\frac{i}{n}\left(1+\frac{i}{n}\right)^{n*m}}{\left(1+\frac{i}{n}\right)^{n*m}-1}$$

$$A = 13.795,68 * \frac{\frac{0.128}{12}\ 1+\frac{0.128}{12}\ 12*5}{1+\frac{0.128}{12}\ 12*5-1}$$

$$A = 13.795,68 * \frac{0.01066667*1.890064105}{1.890064105-1}$$

A= US$ 312,53

Este valor es el pago de los dividendos mensuales. En el siguiente cuadro se presenta el resumen anual del pago de intereses y la amortización de la deuda.

Cuadro Nº39 Gastos financieros			
Años	**Total Anual**	**Capital**	**Interés**
1	$3.753,29	$2.102,96	$1.650,33
2	$3.750,32	$2.390,68	$1.359,64
3	$3.750,32	$2.715,30	$1.035,02
4	$3.750,32	$3.083,99	$666,33
5	$3.750,33	$3.502,75	$247,58
	$18.754,58	**$13.795,68**	**$4.958,90**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2.2.5 Depreciaciones

"Es el proceso para signar de forma sistemática y racional el coste de un bien de capital a lo largo de su periodo de vida. La depreciación contabiliza la disminución del potencial de utilidad de los activos invertidos en un negocio, ya sea por la pérdida de valor debido al desgaste físico derivado de la utilización habitual del bien". (Zapata, 2004, p. 62)

En el presente proyecto se puede definir a la depreciación como normal, esto es, que dicha depreciación se sujeta a la naturaleza de los bienes y a la duración normal de su vida útil, acorde con las normas legales aceptadas por la práctica contable.

Se ha utilizado un método de depreciación lineal o de línea recta. Dicho método se basa en la determinación de cuotas proporcionales iguales, fijas o constantes en función de la vida útil estimada, este método es el más aplicado.

Cuadro Nº40 Depreciaciones									
Concepto	Valor Adquisición	Vida Útil Anos	Valor Residual		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
			%	Valor					
Edificio	$ 32.500,00	20	5	$ 1.625,00	$ 1.543,75	$1.543,75	$1.543,75	$1.543,75	$ 1.543,75
Equipos de Computación	$ 670,00	5	34	$ 223,31	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34
Equipos y Materiales de apoyo pedagógico	$ 2.600,00	10	10	$ 260,00	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00
Equipos y Enseres	$ 1.440,00	5	20	$ 288,00	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40
TOTALES					**$2.097,49**	**$2.097,49**	**$2.097,49**	**$ 2.097,49**	**$2.097,49**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.2.2.6 Amortizaciones

"Los activos intangibles se amortizan. La amortización es la cuota fija que se establece por período contable, como consecuencia de inversiones o gastos anticipados, los que no son imputables en un solo año (periodo contable); permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización o prorrateo del gasto en función del tiempo estipulado por la ley." (Sarmiento, 2010, p. 68)

La diferencia que existe entre depreciación y amortización, se debe a que las depreciaciones están en función del desgaste físico y obsolescencia por el uso de los activos fijos; y, se refiere además a bienes tangibles; en cambio las amortizaciones su servicio no es muy tangible por lo tanto su desgaste se refiere a la utilización de los mismos al momento de su consumo.

Resumen egresos

Cuadro Nº41 Resumen de egresos					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Costo de ventas	$ 6.348,94	$ 7.051,42	$ 7.693,29	$ 8.274,56	$ 8.795,22
Costos Operativos	$43.706,38	$ 49.071,50	$ 53.109,61	$61.933,51	$ 66.273,24
Gasto de Ventas	$ 1.140,48	$ 1.197,50	$1.257,38	$ 1.320,26	$ 1.386,28
Gastos Financieros	$ 3.753,29	$ 3.750,32	$ 3.750,32	$ 3.750,32	$ 3.750,33
Depreciación	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
TOTAL	**$57.046,57**	**$63.168,22**	**$67.908,09**	**$ 77.376,13**	**$ 82.302,56**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.3 Estructura de financiamiento

Desde el punto de vista financiero, muestra de donde provienen los fondos. Es importante por cuanto permite evaluar la capacidad para generar recursos financieros que le permitan cumplir con sus obligaciones.

El "Centro de Desarrollo Infantil Creciendo Juntos Cía. Ltda." financiará el 71 % del total de la inversión, correspondiente a US$ 32.500 con aportes de sus socios, el restante 29% igual a US$ 13.201,60 a través de un préstamo en el Banco Promerica, 12,8% de interés anual, pagadero a cinco años plazo.

Cuadro Nº42 Estructura de financiamiento		
Concepto	**Monto**	**Porcentaje**
Accionistas	$ 32.500,00	71
Crédito Bancario	$ 13.201,60	29
Total	**$ 45.701,60**	**100**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.4 Punto de equilibrio

"Se trata del punto en que las ventas son exactamente iguales a los costos de operación, es decir el punto donde las operaciones de la empresa alcanzaron su punto de equilibrio. También muestran la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa si las ventas aumentan o disminuyen por debajo de este punto. El análisis del punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación y control por que la relación costo-volumen utilidad puede ser influido en forma importante por la proporción de la inversión de la empresa en activos fijos". (Besley & Briggham, 2012, p. 164)

A continuación se presenta la fórmula del punto de equilibrio.

$I = C$

$P*Q = CVT + CFT$

$P*Q = (Q*CVunit.) + CFT$

$(P*Q) - (Q*CVunit.) = CFT$

$Q(P - CVunit.) = CFT$

$$Q = \frac{CFT}{P - CVunit.}$$

Una vez ya definida la fórmula del punto de equilibrio, se detalla el cálculo de la misma, en donde:

Q =Cantidad producida

CFT =Costos fijos totales

CVunit. =Costo variable unitario

P = Precio de venta

Para poder remplazar los valores en la formula anterior, primero vamos a definir los costos fijos y los costos variables mediante los siguientes cuadros:

Cuadro Nº43 Costos fijos					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Gastos Financieros	$3.753,29	$ 3.750,32	$ 3.750,32	$ 3.750,32	$ 3.750,33
Depreciación	$2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
Total	**$5.850,78**	**$5.847,81**	**$ 5.847,81**	**$ 5.847,81**	**$ 5.847,82**

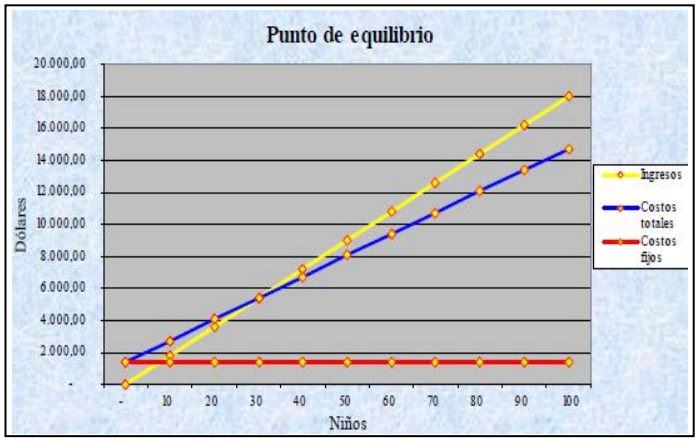
Cuadro Nº44 Costos variables						
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**	
Costo de ventas	$6.348,94	$ 7.051,42	$ 7.693,29	$8.274,56	$ 8.795,22	
Costos Operativos	$43.706,38	$49.071,50	$53.109,61	$61.933,51	$66.273,24	
Gasto de Ventas	$1.140,48	$1.197,50	$1.257,38	$1.320,26	$1.386,28	
Total	**$51.195,79**	**$57.320,41**	**$62.060,28**	**$71.528,33**	**$76.454,74**	
Niños Atendidos	866	977	1080	1173	1256	PRIMER SERVICIO
Valor por c/u	**$59,13**	**$58,64**	**$57,48**	**$60,99**	**$ 60,85**	
Niños Atendidos	1443	1536	1620	1694	1759	SEGUNDO SERVICIO
Valor por c/u	**$ 35,48**	**$ 37,32**	**$38,32**	**$ 42,22**	**$ 43,46**	

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

A continuación se define el punto de equilibrio:

Cuadro N. 45 Punto de equilibrio					
MÉTODO MARGEN DE CONTRIBUCIÓN					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Unidades	866.00	977.00	1,080.00	1,173.00	1,256.00
Precio Servicio	$ 69.56	$ 74.75	$ 79.86	$85.04	$ 90.28
Ingresos	**$60,242.75**	**$73,027.54**	**$86,245.83**	**$99,750.77**	**$113,395.52**
Costos variables	$51,195.79	$57,320.41	$62,060.28	$71,528.33	$ 76,454.74
Margen de contribución	0.15	0.22	0.28	0.28	0.33
Costos fijos	$5,850.78	$5,847.81	$5,847.81	$5,847.81	$ 5,847.82
PUNTO DE EQUILIBRIO INGRESOS	**$38,959.73**	**$27,188.36**	**$20,853.33**	**$20,668.79**	**$ 17,950.80**
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	**UND 560**	**UND 364**	**UND 261**	**UND 243**	**UND 199**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.5 Estados financieros proyectados

4.5.1 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

El estado de resultados es el reflejo de las operaciones de la empresa, es en donde se estructura cada uno de los ingresos y los gastos que incurre la misma, dando como resultado las ganancias o pérdidas.

El estado de resultados proyectado es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para todos los períodos que integran el período de vida económica del mismo.

Para la empresa se realizó un Estado de Resultados proyectado para cinco años, el mismo que se puede observar a continuación:

Cuadro Nº46 Estado de resultados proyectados					
Concepto	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Ventas					
Primer Servicio	$ 56.274,66	$ 68.419,68	$ 80.982,00	$ 93.821,76	$ 106.799,10
Segundo Servicio	$ 3.968,09	$ 4.607,86	$ 5.263,83	$ 5.929,01	$ 6.596,42
Total Ventas	**$ 60.242,75**	**$ 73.027,54**	**$ 86.245,83**	**$ 99.750,77**	**$ 113.395,52**
Costo de Ventas					
Primer Servicio	$ 4.545,26	$ 5.131,48	$ 5.668,74	$ 6.157,05	$ 6.596,42
Segundo Servicio	$ 1.803,68	$ 1.919,94	$ 2.024,55	$ 2.117,51	$ 2.198,81
Total Costo de Ventas	**$ 6.348,94**	**$ 7.051,42**	**$ 7.693,29**	**$ 8.274,56**	**$ 8.795,22**
Utilidad Bruta	**$ 53.893,81**	**$ 65.976,12**	**$ 78.552,54**	**$ 91.476,22**	**$ 104.600,30**
Costos Operativos					
Gastos de Constitución	$ 1.130,00				
Escritura Publica	$ 180,00				
Patente Municipal	$ 500,00				
Notarizacion	$ 250,00				
Asesoría Legal	$ 150,00				
Permisos y Formularios	$ 50,00				
Sueldos	$ 35.917,44	$ 40.508,08	$ 43.828,72	$ 51.991,96	$ 55.727,68
Servicios Básicos	$ 1.440,00	$ 1.512,00	$ 1.587,60	$ 1.666,99	$ 1.750,34
Agua	$ 360,00	$ 378,00	$ 396,90	$ 416,75	$ 437,59
Energía Eléctrica	$ 600,00	$ 630,00	$ 661,50	$ 694,58	$ 729,31
Teléfono	$ 240,00	$ 252,00	$ 264,60	$ 277,83	$ 291,72
Internet	$ 240,00	$ 252,00	$ 264,60	$ 277,83	$ 291,72
Gastos de Ventas	$ 1.140,48	$ 1.197,50	$1.257,38	$ 1.320,26	$ 1.386,28
Depreciaciones	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
Total Costos Operativos	**$ 40.595,41**	**$ 45.315,07**	**$ 48.771,19**	**$ 57.076,70**	**$ 60.961,79**
Util. antes de Imptos y part. Trab	$ 13.298,40	$ 20.661,05	$ 29.781,35	$ 34.399,52	$ 43.638,51
15% Part.trabajadores	$ 1.994,76	$ 3.099,16	$ 4.467,20	$ 5.159,93	$ 6.545,78
Utilidad antes de imptos	$ 11.303,64	$ 17.561,89	$ 25.314,15	$ 29.239,59	$ 37.092,73
22% Impto a la renta	$ 2.486,80	$ 3.863,62	$ 5.569,11	$ 6.432,71	$ 8.160,40
Utilidad Neta	**$ 8.816,84**	**$ 13.698,28**	**$ 19.745,04**	**$ 22.806,88**	**$ 28.932,33**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.5.2 Balance general

Cuadro Nº47 Balance general proyectado					
Activos	**Primer Año**	**Segundo Año**	**Tercer Año**	**Cuarto Año**	**Quinto Año**
Activo Corriente	**$ 2.102,96**	**$ 2.390,68**	**$ 2.715,30**	**$ 3.083,99**	**$ 3.502,75**
Bancos	$2.102,96	$ 2.390,68	$ 2.715,30	$ 3.083,99	$ 3.502,75
Activos Fijos	**$35.662,51**	**$ 35.662,51**	**$35.662,51**	**$35.662,51**	**$35.662,51**
Edificio	$32.500,00	$ 32.500,00	$32.500,00	$32.500,00	$32.500,00
(-) Deprec. Edificios	$ 1.543,75	$ 1.543,75	$1.543,75	$ 1.543,75	$1.543,75
Adecuación Infraestructura	$ 550,00	$ 550,00	$ 550,00	$ 550,00	$ 550,00
Equipos de Computación	$ 670,00	$ 670,00	$ 670,00	$ 670,00	$ 670,00
(-) Deprec. Equipos de Comp	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34	$ 89,34
Equipos y Materiales de apoyo pedagógico	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$2.600,00	$2.600,00	$2.600,00
(-) Deprec. Eq y Materiales	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00	$ 234,00
Equipos y Enseres	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00
(-) Deprec. Eq y Ensere	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40	$ 230,40
Activos Intangibles	**$ 2.230,00**	**$ 2.230,00**	**$ 2.230,00**	**$ 2.230,00**	**$ 2.230,00**
Gastos de Constitución	$ 1.130,00	$ 1.130,00	$ 1.130,00	$1.130,00	$ 1.130,00
Software	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$1.100,00	$ 1.100,00
Total Activos	**$39.995,47**	**$ 40.283,19**	**$40.607,81**	**$40.976,50**	**$41.395,26**
Pasivos					
Pasivo a largo plazo					
Préstamo x pagar	$11.692,72	$9.302,04	$ 6.586,74	$ 3.502,75	$ -
Interés x pagar	$ 1.650,33	$ 1.359,64	$ 1.035,02	$ 666,33	$ 247,58
Total Pasivo	**$13.343,05**	**$ 10.661,68**	**$ 7.621,76**	**$ 4.169,08**	**$ 247,58**
Patrimonio					
Capital Social	$13.354,02	$ 8.960,46	$ 3.204,70	$ 2.407,90	$(2.490,83)
Utilidad del Ejercicio	$13.298,40	$ 20.661,05	$29.781,35	$34.399,52	$43.638,51
Total Patrimonio	**$26.652,42**	**$ 29.621,51**	**$32.986,05**	**$36.807,42**	**$41.147,68**
Total Pas+Pat	**$39.995,47**	**$ 40.283,19**	**$40.607,81**	**$40.976,50**	**$41.395,26**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.5.3 Estado de origen y de aplicación

"Es el estado financiero que mediante la comparación de los saldos de las cuentas del ejercicio, nos muestra a una fecha dada por un periodo determinado cuales son las fuentes de donde provienen los fondos y los usos o empleos a que se destinaron". (Dias Mosto, 2012, p. 65)

Cuadro Nº48 Estado de origen y aplicación			
Concepto	**Recursos Propios**	**Crédito**	**Valor Total**
Edificio	$ 32.500,00	-	$32.500,00
Adecuación Infraestructura	-	$ 550,00	$ 550,00
Equipos de Computación	-	$ 670,00	$ 670,00
Equipos y Materiales de apoyo pedagógico	-	$ 2.600,00	$ 2.600,00
Equipos y Enseres	-	$ 1.440,00	$ 1.440,00
Gastos de Constitución	-	$ 1.130,00	$ 1.130,00
Software	-	$ 1.100,00	$ 1.100,00
Capital de Trabajo	-	$ 3.290,00	$ 3.290,00
Total Inversión	**$ 32.500,00**	**$10.780,00**	**$43.280,00**
Porcentaje	75,09	24,91	100

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.5.4 Flujo de fondos

"La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación de la misma se efectuará sobre los resultados que en ella se determina". (Sapag Chain & Sapag Chain, 2010, p. 265)

El flujo de caja está compuesto por los egresos iniciales del fondo, ingresos y egresos operacionales, los ingresos están compuestos por la venta del los servicios y por la venta de los activos fijos al culminar los cinco años del proyecto; los egresos iniciales corresponden al total de la inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto, y los egresos operacionales son aquellos que se generan durante el funcionamiento de la institución.

4.5.4.1 Del proyecto

El flujo de fondos del proyecto busca medir la rentabilidad de la inversión, ya que en esta estructura únicamente se maneja recursos propios. Es decir la utilidad del proyecto es únicamente para la empresa.

Cuadro Nº49 Flujo de fondos del proyecto						
Concepto	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
(+) Ingresos		$ 60.242,75	$73.027,54	$86.245,83	$99.750,77	$113.395,52
(-) Costo de Ventas		$ 6.348,94	$ 7.051,42	$ 7.693,29	$ 8.274,56	$ 8.795,22
Utilidad Bruta		**$ 53.893,81**	**$65.976,12**	**$78.552,54**	**$91.476,22**	**$104.600,30**
(-) Sueldos		$ 35.917,44	$40.508,08	$43.828,72	$51.991,96	$55.727,68
(-) Servicios Básicos		$ 1.440,00	$1.512,00	$1.587,60	$ 1.666,99	$ 1.750,34
(-)Gastos de Ventas		1140,48	1197,50	1257,38	1320,26	1386,28
(-)Depreciaciones		$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
Util. antes de Imptos y part. Trab		$ 13.298,40	$20.661,05	$29.781,35	$34.399,52	$43.638,51
15% Part.trabajadores		$ 1.994,76	$3.099,16	$ 4.467,20	$ 5.159,93	$ 6.545,78
Utilidad antes de imptos		$ 11.303,64	$17.561,89	$25.314,15	$29.239,59	$37.092,73
25% Impto a la renta		$ 2.825,91	$ 4.390,47	$ 6.328,54	$7.309,90	$ 9.273,18
Utilidad Neta		**$ 8.477,73**	**$13.171,42**	**$18.985,61**	**$21.929,69**	**$27.819,55**
(+) Depreciaciones		$ 2.097,49	$2.097,49	$2.097,49	$2.097,49	$ 2.097,49
(-) Inversión Inicial	$44.791,60					
(-) Repos. De activos fijos		0	0	0	0	0
(+) Valor Residual		0	0	0	0	0
(+) Recuperación capital de trabajo		0	0	0	$6.470,80	$ 6.470,80
Flujo Neto de Fondos	**$(44.791,60)**	**$10.575,22**	**$15.268,91**	**$21.083,10**	**$17.556,38**	**$36.387,84**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.4.2 Del inversionista

Permite medir la rentabilidad de toda la inversión, es saber si los recursos del inversionista tienen retorno. Es esencial realizar este flujo porque para medir la rentabilidad real de los recursos propios, se deberá tomar en cuenta el financiamiento incorporando el impacto que se genera por el apalancamiento de la deuda.

Cuadro Nº50 Flujo de fondos del inversionista						
Concepto	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
(+) Ingresos		$60.242,75	$73.027,54	$86.245,83	$ 99.750,77	$113.395,52
(-) Costo de Ventas		$ 6.348,94	$ 7.051,42	$ 7.693,29	$ 8.274,56	$ 8.795,22
Utilidad Bruta		**$ 53.893,81**	**$65.976,12**	**$78.552,54**	**$ 91.476,22**	**$104.600,30**
(-) Sueldos		$ 35.917,44	$40.508,08	$43.828,72	$ 51.991,96	$ 55.727,68
(-) Servicios Básicos		$ 1.440,00	$ 1.512,00	$ 1.587,60	$ 1.666,99	$ 1.750,34
(-)Gastos de Ventas		1140,48	1197,50	1257,38	1320,26	1386,28
(-)Depreciaciones		$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
Util. antes de Imptos y part. Trab		$ 13.298,40	$20.661,05	$29.781,35	$ 34.399,52	$ 43.638,51
15% Part.trabajadores		$ 1.994,76	$ 3.099,16	$ 4.467,20	$ 5.159,93	$ 6.545,78
Utilidad antes de imptos		$ 11.303,64	$17.561,89	$25.314,15	$ 29.239,59	$ 37.092,73
25% Impto a la renta		$ 2.825,91	$ 4.390,47	$ 6.328,54	$ 7.309,90	$ 9.273,18
Utilidad Neta		**$ 8.477,73**	**$13.171,42**	**$18.985,61**	**$ 21.929,69**	**$ 27.819,55**
(+) Depreciaciones		$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49	$ 2.097,49
(-) Inversión Inicial	$ 44.791,60	$ -	$-	$ -	$ -	$ -
(+) Préstamo	$ 13.201,60	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Amortización deuda		$ 1.650,33	$ 1.359,64	$ 1.035,02	$ 666,33	$ 247,58
(-) Repos.de activos fijos		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(+) Valor residual		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(+) Recuperación capital de trabajo		$ -	$ -	$ -	$ 6.470,80	$ 6.470,80
Flujo neto de fondos	**$(31.590,00)**	**$ 8.924,89**	**$13.909,27**	**$20.048,08**	**$ 29.831,65**	**$ 36.140,26**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

4.5 Vocabulario

Sistematización.- La sistematización de información: ordenamiento y clasificación -bajo determinados criterios, relaciones y categorías- de todo tipo de datos. Por ejemplo, la creación de bases de datos

Finanzas.- Las finanzas (del latín finis, "acabar" o "terminar") son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Por extensión, también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita

para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc.,

Costos.- En economía el coste o costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien. Todo coste conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone.1

Gastos.- En el uso común, un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio. Para un inquilino, por ejemplo, el alquiler es un gasto. Para un estudiante o los padres de familia, la matrícula escolar es un gasto. El comprar alimentos, ropa, muebles o un automóvil es también considerado un gasto. Un gasto es un costo que es "pagado" o "remitido" normalmente a cambio de algo de valor. Lo que pareciera costar mucho se considera "caro", mientras que lo que pareciera costar poco es "barato".

Ingreso.-En economía el concepto ingreso puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios y también puede referirse al conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos

Utilidad.- Utilidad es la propiedad por la cual una cosa o acción adquiere la condición de valor útil para satisfacer las necesidades humanas

Flujo de caja.- los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Presupuesto.- Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista

Inversión.-Es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo

Activo.-Un título por el que su comprador adquiere el derecho a recibir un ingreso futuro de parte del vendedor

Pasivo.- es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo. Por extensión, se denomina también pasivo al conjunto de los pasivos de una empresa.

Patrimonio.- El conjunto de bienes, derechos y obligaciones, pertenecientes a una empresa como persona jurídica y que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus objetivos

Intangible.- No tiene existencia física pero, sin embargo, sí puede ser poseída legalmente, por ejemplo, los derechos provenientes de las patentes.

Préstamo.-Es una manifestación en especie o en dinero donde una persona física o jurídica se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

CAPÍTULO V
EVALUACIÓN FINANCIERA

5. Evaluación financiera

Una vez determinadas las inversiones fijas y corrientes necesarias para la implementación del proyecto, es oportuno que se evalúe desde el punto de vista financiero la posible rentabilidad que generará el negocio. Existen dos criterios de evaluación, los aproximados o estáticos, que no tienen en cuenta la cronología de los distintos flujos de caja y que operan con ellos como si se tratara de cantidades de dinero percibidas en el mismo momento del tiempo y los criterios clásicos o dinámicos, que utilizan el procedimiento de actualización o descuento, con el objeto de homogenizar las cantidades de dinero recibidas en diferentes momentos del tiempo. Sobre el aspecto económico financiero, la inversión de capital debe cumplir con tres exigencias, debe ser rentable, ofreciendo un retorno satisfactorio sobre la inversión, debe ser segura en la medida en que el proyecto genere flujos suficientes para cubrir la inversión inicial y la operación en sí y debe poseer liquidez. (García, 2006, pp. 97-102) El análisis del cumplimiento de estas tres exigencias será revisado en este capítulo.

5.1 Determinación de las tasas de descuento

"Una de las variables que más influye en el resultado de la evolución de un proyecto es la tasa de descuento empleada en la actualización de sus flujos de caja. Aun cuando todos las restantes variables se hayan proyectado en forma adecuada, la utilización de una tasa de descuento inapropiada puede inducir un resultado errado en la evaluación". (Sapag Chain & Sapag Chain, 2010, p. 325)

5.1.1 Del proyecto

Para determinar la tasa de descuento se ha considerado el concepto de costo de oportunidad (lo que se deja de ganar por haber invertido), para fines del proyecto se ha considerado una tasa de descuento que tenga un riesgo mínimo, por tal motivo se determina una tasa del 10%, ya que es la tasa con la cual se negocian los documentos de inversión colocados en el mercado de capitales por el gobierno llamados "Bonos del Estado".

5.1.2 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

La TMAR es la tasa mínima de ganancia exigida por el inversionista sobre la inversión propuesta. Esta tasa será el valor al que se descontarán los flujos para el cálculo del VAN. Para determinar la tasa exigida por los accionistas se consideró que cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino que ésta tenga un crecimiento real. Por esta razón la tasa exigida debe compensar los efectos inflacionarios y además tener un premio por arriesgar su dinero en esta inversión. Dicho premio contempla al riesgo país, de mercado y el rendimiento que obtendría en el mercado bancario por invertir su dinero, considerado como la tasa pasiva referencial dictada por el Banco Central.

TMAR (inversionista) = i + f + (i * f) (Baca U. G., 2002, p. 176)

Para determinar la TMAR sin financiamiento se debe tener en cuenta que:
i= premio al riesgo (Riesgo País 7.64%+Riesgo de Mercado 8.1%+Tasa Pasiva 5.43% / Factores)
f= inflación (5%)
TMAR (inversionista) = 0.06+0.05+(0.06*0.05)
TMAR (inversionista) =0.1209= **12.09%**

La TMAR mixta se calcula como un promedio ponderado de todos los aportantes de capital de la empresa. Para determinar la TMAR mixta con financiamiento se debe de tomar en cuenta el siguiente cuadro:

Concepto	Monto	Porcentaje de Aportación	Rendimiento Promedio	Promedio Ponderado
Accionistas	$ 32.500,00	0,71	0,15	0,1065
Crédito Bancario	$ 13.201,60	0,29	0,128	0,03712
Total	**$ 45.701,60**	**1**		**0,14362**

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

La TMAR mixta de esta empresa es 14.36%.

5.2. Valor actual neto

"Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el periodo de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva; pues, se están generando beneficios; si la diferencia es igual a cero la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir riesgo; y, si es menor que cero, el proyecto no es viable". (Costales, 2009, p. 226)
Para el cálculo del VAN se utilizará la siguiente fórmula:

$$VAN_{(i)} = -II + \sum_{n=1}^{i} \frac{FT}{(1+i)^n}$$

II =Inversión inicial

FT= Flujos totales

i =Tasa de descuento

n =Tiempo

Sin Financiamiento

CUADRO N.51 VAN sin financiamiento

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de Fondos	$(44.791,60)	$10.575,22	$15.268,91	$21.083,10	$17.556,38	$36.387,84
Flujo Actualizado	$(44.791,60)	$9.613,84	$12.618,93	$15.840,04	$11.991,24	$22.593,98

VAN=**$ 27.866,44**

Con Financiamiento

CUADRO N.52 VAN con financiamiento

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de Fondos	$(31.590,00)	$8.924,89	$13.909,27	$ 20.048,08	$29.831,65	$36.140,26
Flujo Actualizado	$(31.590,00)	$8.113,54	$11.495,26	$15.062,42	$20.375,42	$22.440,26

VAN=$ 45.896,89

En cualquiera de los casos el proyecto, al presentar valores positivos, tienen viabilidad para su ejecución.

5.3 Tasa interna de retorno

"Es el valor de la tasa de actualización en que se igualan el valor actual de los ingresos con el valor actual de los egresos: por lo cual es necesario el resultado de las operaciones anuales durante la vida útil del proyecto considerando además el valor residual o valor de salvamento de los activos". (Costales, 2009, p. 227)

La decisión de poner en marcha el proyecto depende si la TIR obtenida, es mayor que la tasa de descuento utilizada.

Para el cálculo de la TIR se utilizará la siguiente fórmula:

$$II = \sum_{n-1}^{i} \frac{FT}{(1+i)^n}$$

II= Inversión Inicial

*F*T =Flujos Totales

i =Tasa / descuento

n= Tiempo

Sin financiamiento

TIR= 15%

Con financiamiento

TIR= 28%

Igualmente en este caso los resultados reflejados en la TIR, tanto sin o con financiamiento superan la tasa de descuento previamente determinada, lo que permite determinar que el proyecto en ambos casos es viable.

5.4 Período de recuperación de la inversión

"El conocimiento del periodo de tiempo necesario para recuperar la inversión, es un criterio tan importante como la rentabilidad, para inducir a realizar una inversión. Todas las opciones de invertir están asociados a la posibilidad de comparar el costo de oportunidad del dinero con el riego de la inversión; por eso, los proyectos deben ser debidamente sustentados y atractivos en su rendimiento para poder ser ejecutados". (Costales, 2009, p. 233)

El periodo de recuperación es la determinación del número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial. Es determinar el valor del dinero en el tiempo.

Periodo de recuperación sin financiamiento

Cuadro Nº53 Período de Recuperación sin Financiamiento			
Año	**Flujo Neto**	**Flujo Actualizado**	**Flujo Acumulado**
0	$ (44.791,60)	$ (45.441,60)	650,00
1	$ 10.575,22	$ 9.808,94	9.808,94
2	$ 15.268,91	$ 13.136,32	22.945,27
3	$ 21.083,10	$ 16.824,15	39.769,42
4	$ 17.556,38	$ 12.994,71	52.764,13
5	$ 36.387,84	$ 24.981,63	77.745,75
Período de Recuperación (años)			**5,12**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

En el cuadro anterior se puede observar la acumulación de los flujos de caja, los mismos que permiten identificar en que tiempo se recupera la inversión inicial desarrollada para la puesta en marcha del proyecto, se determina que la inversión se recupera a los 5,12 años.

Periodo de recuperación con financiamiento

Cuadro Nº54 Período de Recuperación con Financiamiento			
Año	**Flujo Neto**	**Flujo Actualizado**	**Flujo Acumulado**
0	$ (31.590,00)	$ (31.590,00)	-
1	$ 8.924,89	$ 8.278,20	8.278,20
2	$ 13.909,27	$ 11.966,58	20.244,78
3	$ 20.048,08	$ 15.998,21	36.242,99
4	$ 29.831,65	$ 22.080,50	58.323,49
5	$ 36.140,26	$ 24.811,65	83.135,14
Período de Recuperación (años)			**3,20**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Tigsi, Adriana

Con la estructura del cuadro anterior, se puede determinar que la inversión se recupera a los 3.12 años de la ejecución del proyecto.

5.5 Relación beneficio / costo

Cuando la relación beneficio/costo es mayor que 1 quiere decir que el proyecto es viable, siendo que el valor total de los ingresos es mayor al valor total de los egresos. A continuación se presenta los valores obtenidos:

Cuadro Nº55 Relación Beneficio/costo	
Concepto	**Valor**
R B/C con financiamiento	1,48

En el caso la relación beneficio / costo el valor obtenido es de US$ 1,48, lo que demuestra que el proyecto es rentable, por cuanto por cada dólar invertido en proyecto, existe un 16% de beneficio.

CONCLUSIONES

- A partir del estudio de mercado, se pudo determinar que el servicio que se pretende brindar, tiene amplia aceptación entre los potenciales clientes, debido principalmente a sus características en lo referente a la calidad y la innovación.
- Dentro del área de ejecución y acción del proyecto, existen cinco tipos de terapias que podrían ser consideradas como ventajas competitivas, necesarias para la formación de los infantes y no utilizadas actualmente en los centros de cuidado infantil, con lo cual el proyecto tiene un alto nivel de inserción y posicionamiento.
- A través del estudio técnico se pudo determinar que las dimensiones físicas de las cuales dispone el proyecto, permiten atender a los niños de forma óptima y acorde a los lineamientos emitidos por la autoridad pública pertinente, esta capacidad será ocupada de forma paulatina durante los cinco años de ejecución del proyecto.
- Existe una demanda insatisfecha, la cual al inicio de la ejecución del proyecto se ubica según las previsiones en 2309 niños no atendidos y cuyas familias requieren este tipo de servicio, y finaliza en el quinto año con 3016 niños.
- Según las especificaciones técnicas, el proyecto estará en la capacidad de atender en los 5 años de su ejecución a la demanda insatisfechaen los siguientes porcentajes: en el primer a el 7,73%; en el segundo año se acogerá a el 9,72%; en el tercer año a el 14,36%; en el cuarto añoa el 20,45%; y en el quinto a el 24%, alcanzando la ocupación total de las instalaciones.
- Tras la valoración de las tres alternativas de ubicación, se ha determinado que el proyecto estará ubicado al norte de la ciudad de Ambato, en la calle Av. Cevallos y Lalama, es la mejor ubicación por tratarse de un terreno propio y a disposición del proyecto.
- La institución se constituye como una Compañía de Sociedad Anónima, conformada por 2 accionistas, cada uno de los cuales

aporta el valor del inmueble consistente en US$ 32.500,00, lo cual representa el 71% del capital necesario para la puesta en marcha del proyecto. El 29% restante que representa US$ 13.201,60, será financiado a través del Banco Promerica, a una tasa de interés del 12,80% y un 3,5% de comisión a un plazo de 5 años.

- De la inversión inicial total, el 86,48% (US$ 37.760,00) está orientado a la adquisición de activos fijos, el 2,52% (US$ 1.100) a los activos intangibles, y el 7,54% (US$ 3.290,00) al capital de trabajo.
- Para conocer la viabilidad para la ejecución del proyecto, se determinaron varios criterios de evaluación. En el caso del proyecto sin financiamiento estos son los resultados: VAN de **(27,866.44)**, la TIR se ubica en el 15%. Por su parte analizando el proyecto con financiamiento se obtuvo: VAN de 45.896,89, la TIR se ubica en el 28%, la relación costo beneficio esta en US$ 1,48 y la recuperación de la inversión se da a los 3,20 años. Con estos criterio se puede concluir que en cualquier caso el proyecto es viable, pero con mayor énfasis en el caso con financiamiento.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar el proyecto de acuerdo a los parámetros establecidos en este estudio, considerando las limitaciones que el servicio presenta en el mercado, pues los criterios de evaluación aplicados, demuestran que el proyecto es viable técnica, económica, y financieramente.
- Capacitar de forma adecuada a los colaboradores de la institución, con la finalidad de que conozcan y puedan ejecutar todos los aspectos relacionados al servicio, especialmente para desarrollar de forma eficaz los cinco tipos de terapias y diferenciar al centro de recreación y ejercitación por su calidad.
- Es necesario que se ajuste periódicamente los valores de inversión ya que es necesario tener un mayor porcentaje de activos corrientes para que la empresa conste con mayor fluidez.
- Se recomienda realizar constantes estudios y análisis sobre las características que presenta el mercado, ya que es necesario monitorear la demanda insatisfecha y los cambios que se presenten para determinar estrategias para el posicionamiento del proyecto.
- Se recomienda obtener y analizar de forma constante información relacionada al servicio que brinda la institución, para de esta forma conocer los adelantos en este campo y poder adaptarlos si fuera el caso a la realidad del medio.

LISTA DE REFERENCIAS

- Alvarez, R. (2010). *El mundo de los ninos* (3 ed.). Quito, Ecuador: Santillana.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (1 ed.). Quito, Ecuador: Hemisferios.
- Baca, U. G. (2002). *Evaluación de proyectos* (4 ed.). México: McGraw-Hill.
- Beck, A., & Rush, J. (2005). *Terapia cognitiva del desarrollo* (2 ed.). Bogotá, Colombia: Normal.
- Besley, S., & Briggham, E. (2012). *Fundamento de administración financiera* (6 ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Canelos, R. (2010). *Formulación y evaluación de un plan de negocios* (1 ed.). Caracas, Venezuela: Green.
- Cevallos, F. (2010). *Investigación de mercados* (2 ed.). Guayaquil, Ecuador: Arena.
- Chateau, J. (1995). *Psicología de los juegos infantiles* (3 ed.). Barcelona, España: Gedisa.
- Costales, B. (2009). *Diseno y evaluación de proyectos* (3 ed.). Quito, Ecuador: Andes.
- Dias Mosto, J. (2012). *Diccionario y manual de contabilidad* (1 ed.). Quito, Ecuador: Santillana.
- García, F. (2006). *Guía para elaborar planes de negocios* (1 ed.). Quito: Norma.
- Gispert, C. (2000). *Consultor de Psicología infantil y juvenil de trastornos del desarrollo* (1 ed.). Bogotá, Colombia.
- Hair, B., & Ortinau, R. (2004). *Investigación de mercados* (1 ed.). Quito, Ecuador: Santillana.
- Hoffman, D. (2002). *Fundamentos de marketing de servicios* (2 ed.). México: McGraw-Hill.
- Jiménez, C. A. (1999). *Ludoterapias* (1 ed.). Uruguay: América.

- Lanas, M. B. (20 de Septiembre de 2010). Psicología infantil. *Líderes* , pág. 4.
- Marín, F. (2006). *Derecho mercantil práctico* (3 ed.). Quito, Ecuador: Luz.
- Munch, G., & Angeles, M. (1990). *Métodos y técnicas de investigación* (2 ed.). México: Trillas.
- Santiana, M. (2011). *Ecuador, con una población infantil pasada de kilos* (1 ed.). Quito, Ecuador.
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2010). *Preparación y evaluación de proyectos* (4 ed.). McGraw-Hill.
- Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad general* (5 ed.). Quito, Ecuador: Publingraf.
- Turttle, C., & Paquette, P. (1991). *Juegos imaginativos para desarrollar la inteligencia de los niños* (4 ed.). México: McGraw-Hill.
- Vaca, U. (2007). *Evaluación de proyectos* (1 ed.). Barcelona, Espana: Gacela.
- Varesh, M. (2008). *Investigación de mercados* (4 ed.). Bogotá, Colombia: Cipca.
- Zapata, P. (2004). *Contabilidad general* (4 ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.

- (s.f.). Recuperado el 10 de Septiembre de 2010, de Instituto Nacional del nino y la familia: http://www.oei.es/linea3/inicial/ecuadorne.htm#2
- Desconocido. (s.f.). *Investigación de mercados.* Recuperado el 25 de Noviembre de 2012, de http://www.marketing-xxi.com/la-investigacion-de-mercados.html
- Dirección Nacional de policía especializada en niños, niñas y adolescentes. (s.f.). Recuperado el 21 de Enero de 2011, de http://dinapen.gov.ec/index.htm

- *Operación rescate infantil*. (s.f.). Recuperado el 15 de Septiembre de 2010, de http://www.ori.gov.ec/html/quienes_somos.html

- Cedeño, L. (12 de Julio de 2011). Crisis infantil. *El Comercio* , pág. 7.
- censos, I. N. (2010). *Programa condiciones de vida de los Ecuatorianos.* Quito.
- Chávez, V. (14 de Diciembre de 2010). Malos hábitos de nutrición infantil. *El Telégrafo* , pág. 9.
- Dolores, L. (22 de Septiembre de 2009). Buena nutrición evita obesidad, infantil. *La Hora* , pág. 6.