



**UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA**
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO



**UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA**
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO

***UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL***

**MODELO DE NEGOCIO
CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA INFANTIL
NOCTURNA EN LA CIUDAD DE MACAS**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERA EMPRESARIAL

**INVESTIGADOR
JESSICA JANETH RIOS JARAMILLO**

**TUTOR
ING. JULIO CESAR MORQUECHO SALTO**

MACAS, 16 DE ABRIL DEL 2018





DECLARACIÓN

Yo, JESSICA JANETH RIOS JARAMILLO, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi auditoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

JESSICA JANETH RIOS JARAMILLO



CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por JESSICA JANETH RIOS JARAMILLO, bajo mi supervisión.

MORQUECHO SALTO JULIO CESAR
DIRECTOR - DOCENTE
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA



DEDICATORIA

Éste trabajo de investigación está dedicado a todas las personas que han estado cerca en el largo de mi vida, siempre motivándome, guiándome y dándome los mejores consejos para no caer, con mucho amor y respeto se los dedico a:

Mi hermosa madre Guadalupe Jaramillo, quien desde un principio me dio fuerzas para seguir adelante, mi padre Jhonny Ríos quien me ayudaba en los imprevistos que tenía a lo largo de la elaboración de mi trabajo de investigación; a mi hermana Jhoana Ríos quien fue pieza clave para no rendirme y a mi grandioso esposo Alex Coello quien, con su amor, cariño y sobre todo paciencia confió en mis capacidades de superación.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a mi Dios, quien a me ha llevado por el camino del bien y lo sigue haciendo, a mis padres, mi hermana y a mi esposo quienes me ayudaron a librarme de todas las adversidades que se presentaron a lo largo de mi trabajo de investigación y me impulsaron cada día a superarme en el ámbito personal y profesional, tal vez mi vida sería un fracaso sin ustedes.



INDICE

DECLARACIÓN	1
CERTIFICACIÓN.....	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
INDICE.....	5
INDICE DE TABLAS	8
INDICE DE GRÁFICOS	9
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I	13
1.1. EL PROBLEMA.....	13
1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.1.2. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	13
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	13
1.1.3. OBJETIVO GENERAL.....	13
1.2. DISEÑO METODOLÓGICO.....	14
1.2.1. MÉTODOS DE NIVEL TEÓRICO	14
1.1.1. MÉTODOS ESTADÍSTICOS	15
1.4. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	15
1.4.1. DOCUMENTAL	15
1.4.2. DE CAMPO.....	15
1.4.3. EXPLICATIVA.....	15
1.5. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
1.5.1. INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA	15
1.5.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.....	16
CAPÍTULO II	17
2.1. MARCO TEÓRICO.....	17
2.1.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO.....	17
2.1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	18
2.1.2.2 El concepto de Guardería.....	19
2.1. MARCO CONCEPTUAL	21
CAPITULO III	27
3.1. METODOLOGÍA.....	27



3.1.1.	Diagnóstico del estado actual de la problemática	27
3.2.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	27
3.3.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	28
3.3.1.	Investigación de campo.....	28
3.3.2.	Investigación bibliográfica-documental.....	28
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	29
3.4.1.	Población.....	29
3.4.2.	Muestra	29
3.5.	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	29
3.5.1.	Métodos	29
3.5.2.	TIPOS DE MUESTREO.....	30
3.5.3.	Determinación de universo y marco muestral.....	32
	Cálculo de la muestra:.....	33
3.6.	RESULTADOS	34
3.6.1.	Análisis de Resultados	34
3.7.	INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	47
	CAPÍTULO IV	48
4.1.	PROPUESTA	48
4.2.	DATOS INFORMATIVOS	48
4.2.1.	Institución ejecutora:	48
4.2.2.	Beneficiarios	48
4.2.3.	Ubicación.....	48
4.2.4.	Periodos de Estudio.....	48
4.1	ESTRUCTURA DEL MODELO DE NEGOCIO TRADICIONAL.....	49
4.2.5.	Antecedentes de la propuesta	49
4.2.6.	PROPUESTA DE PRINCIPIOS INSTITUCIONALES.....	50
4.2.7.	Propuesta de estructura orgánica institucional.	51
4.2.8.	Análisis situacional	56
4.2.9.	Matriz FODA	57
4.2.10.	ANÁLISIS DEL MERCADO	60
4.2.11.	PLAN DE MARKETING	61
4.2.12.	Análisis Financiero.....	77
	CAPITULO V	98



4.1.	CONCLUSIONES	98
4.2.	RECOMENDACIONES	99
	BIBLIOGRAFÍA.....	100
	ANEXOS.	104



INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Género	35
Tabla 2: Rango de Edad.....	36
Tabla 3: Uso de Guardería.....	37
Tabla 4: Utilidad de Guardería Nocturna	38
Tabla 5: Frecuencia de uso	39
Tabla 6: Motivos de uso	40
Tabla 7: Rango de precios	41
Tabla 8: Ubicación de Guardería Nocturna.....	42
Tabla 9: Características de Preferencia	43
Tabla 10: Servicio de Transporte.....	44
Tabla 11: Servicio de Monitoreo	45
Tabla 12: Medios de difusión	46
Tabla 13: Estructura del Modelo de Negocio.....	49
Tabla 14: Director.....	53
Tabla 15: Enfermera	54
Tabla 16: Coordinadora parvularia.....	54
Tabla 17: Facilitadoras	55
Tabla 18: Perfil de personal servicios auxiliares	55
Tabla 19: Evaluación Factores Internos	58
Tabla 20: Evaluación Factores Externos	59
Tabla 21: Merchandising Visual.....	62
Tabla 22: Comunicación y Redes Sociales	64
Tabla 23: Publicidad para el punto de venta.....	66
Tabla 24: Capacitación al personal.....	70
Tabla 25: Detalle de la Capacitación	72
Tabla 26: Cronograma de Capacitación	73
Tabla 28: Desarrollo de nuevos mercados.....	75
Tabla 29: Presupuesto.....	76
Tabla 30: Muebles de Oficina	77
Tabla 31: Equipos de Oficina	78
Tabla 32: Equipos de Computo	78
Tabla 33: Equipos de Vigilancia	78
Tabla 34: Activos Intangibles.....	79
Tabla 35: Servicios Básicos.....	81
Tabla 36: Publicidad y propaganda	81
Tabla 37: Capacidad Máxima de Niños	81



INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Género	35
Gráfico 2: Rango de Edad	36
Gráfico 3: Uso de Guardería.....	37
Gráfico 4: Utilidad de Guardería Nocturna	38
Gráfico 5: Frecuencia de uso	39
Gráfico 6: Motivos de uso	40
Gráfico 7: Rango de precios	41
Gráfico 8: Ubicación de Guardería Nocturna.....	42
Gráfico 9: Características de Preferencia	43
Gráfico 10: Servicio de Transporte	44
Gráfico 11: Servicio de Monitoreo	45
Gráfico 12: Medios de Difusión	46
Gráfico 13: Estructura Organizacional	52
Gráfico 17: Logotipo	63
Gráfico 25: Facebook	65
Gráfico 26: Instagram.....	65
Gráfico 27: Camisetas Trabajadoras	67
Gráfico 28: Material pop up	67
Gráfico 29: Valla publicitaria.....	69



UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO



CENTRO DE IDIOMAS

ABSTRACT

The labor and cultural needs have caused remarkable changes in work, study, politics, social life and culture. Nowadays men and women play the same roles: both work, perform household chores, take care of their children, etc. This results in being absent several hours from home, either for work or study, impeding parents or children caregivers to comply with activities mainly recreational and night time, or development in the personal and professional field.

Now, as an initial part of the lives of children outside the walls of their homes, nurseries appear to provide a solution to the demand for this service, the concept of daycare arises at the beginning of the nineteenth century with the arrival of the Industrial Revolution, since at this time is when women became more involved in the development of labor relations resulting in the absence of many mothers in their homes, thus giving rise to the creation of various institutions that took care of children while they worked. Since that century, there have been several changes in these centers, now called "nurseries or child development centers", which are emerging with greater demand and are used much more often by people who need to carry out certain activities without neglecting the welfare of their children, and therefore they must trust the care of it through the provision of a dedicated and guaranteed service towards the well-being of the children, in this way the parents will be able to feel pleased with the care of their children.

As a consequence of the growing demand for specialized services in the care of children, different organizations like MIES (Ministry of economic and social inclusion) through different programs such as CIBV centers (integral centers of good living), CNH (growing with our children, for its Spanish abbreviation); likewise, municipal child care centers, and in the private sector, different institutions, aim to facilitate the care of children through day care centers.

In Macas you can see the existence of several day care centers in different parts of the city, but none of them offers their services during the night, this would allow parents to have a better organization in the distribution of their time and fulfill their social, cultural or sport responsibilities.





CENTRO DE IDIOMAS

The previous reason forces many times the parents or children caregivers to abandon the activities they are developing, this because they do not have a reliable person or a suitable place that provides the necessary security to leave their children while they develop their activities, either as students or workers and other occupations that help their personal and family growth and their development.

Cuenca, 17 de enero del 2019

EL CENTRO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA, CERTIFICA QUE EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE FUE TRADUCIDO POR PERSONAL DEL CENTRO PARA LO CUAL DOY

FE Y SUSCRIBO


DR. JOHN CARVAJAL GONZALEZ

SECRETARIO





INTRODUCCIÓN

El constante crecimiento económico, las necesidades laborales y culturales, dentro del desarrollo de la sociedad se han determinado cambios notables en el trabajo, estudio, la política, lo social y cultural. En la actualidad hombres y mujeres desempeñan los mismos roles; es decir, los dos trabajan, realizan tareas del hogar, están pendiente de sus niños, etc.

Esto da como resultado ausentarse varias horas del hogar, ya sea por trabajo o estudio en horarios nocturnos impidiendo que los padres de familia o tutores no puedan cumplir con las actividades principalmente de esparcimiento y en horarios nocturnos, impidiéndose desarrollarse en lo personal y profesional.

Ahora bien, como parte inicial de la vida de los niños fuera de las paredes de sus hogares, las guarderías nacen para dar solución a la demanda de éste servicio, el concepto de guardería surge a inicios del siglo XIX con la llegada de la Revolución Industrial, ya que en esta época es cuando la mujer se involucró más en el desarrollo de las relaciones laborales obteniendo como resultado la ausencia de muchas madres en sus hogares, dando origen de esta manera a la creación de diversas instituciones que se ocupaban de los hijos mientras trabajaban. A partir de ese siglo han suscitado varios cambios en estos centros, denominados ahora “guarderías o centros de desarrollo infantil”, los cuales surgen con mayor demanda y son utilizados con mucha más frecuencia por las personas quienes necesitan cumplir ciertas actividades sin descuidar el bienestar de sus hijos, y por tanto deben confiar del cuidado de ello a través de la prestación de un servicio dedicado y garantizado hacia el bienestar de los niños, de este modo los padres podrán sentirse complacidos con el cuidado de sus niños.

Como consecuencia a la creciente demanda de servicios especializados en el cuidado de niños, distintos organismos tanto a nivel público como MIES (Ministerio de inclusión económica y social) por medio de distintos programas como es el caso de los centros CIBV (centros integrales del buen vivir), CNH (creciendo con nuestros hijos); así también los centros municipales de cuidado infantil, y en el sector privado distintas instituciones, tienen como objetivo facilitar la atención y cuidado de los niños a través de guarderías.

En Macas se puede observar la existencia de varias guarderías en distintas partes de la ciudad, pero ninguna de ellas ofrece sus servicios en el horario nocturno, esto permitiría a los padres



tener una mejor organización en la distribución de su tiempo y cumplir con las responsabilidades tanto laborales sociales, culturales o deportivas.

El cambio en el desarrollo de las ciudades implica que las actividades laborales, sociales y demás vayan efectuándose en distintos horarios, es así que mediante la observación general, se ha podido determinar qué tanto padres y madres se ven obligados a desarrollar sus responsabilidades en un horario nocturno por lo cual en ciertas ocasiones los padres de familia optan por llevarse a sus hijos al lugar donde realizan sus actividades laborales, educativas, sociales o de otra índole, siendo ésta una medida que genera en ciertas ocasiones incomodidad y molestias por parte de sus empleadores, docentes y compañeros.

La razón anterior obliga muchas veces a los padres o tutores opten por abandonar las actividades que estén desarrollando, esto debido a que no cuentan con una persona de confianza o un lugar adecuado que les brinde la seguridad necesaria para dejar a sus hijos mientras desarrollan sus actividades, ya sea como estudiantes o trabajadores y otras ocupaciones que ayudan a su crecimiento personal, familiar y a su desarrollo dentro de la sociedad.



CAPÍTULO I

1.1. EL PROBLEMA

En el país año 2011 funcionaban unas 3800 guarderías del estado, llamadas Centros Infantiles del Buen Vivir, pero hoy la cobertura ha disminuido a unas 2350 guarderías que cuidan 97 mil niños, por lo cual el Ministerio de Inclusión Económica y Social decidió no renovar los convenios con varios de los centros que poseían un bajo nivel de calidad relacionado con el cuidado de los niños. (Chackiel, 2011)

De aquí la necesidad del desarrollo de los modelos de negocio que promuevan un establecimiento con excelencia de calidad para el cuidado de los niños. Siendo la guardería nocturna un beneficio tanto para los padres de familia como también para el infante, ya que ayudará tanto al hombre como a la mujer a poder incorporarse en su vida profesional aspirando nuevas oportunidades, obteniendo de esta manera un mejor estilo de vida para sus niños.

1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿El diseño de un modelo de negocio para la creación de una guardería nocturna en la ciudad de Macas, se presenta como una alternativa viable para los padres de familia o tutores que requieren de estos establecimientos, para encargar a sus niños en un ambiente confiable y seguro, mientras ellos puedan realizar sus actividades laborales o educativas?

1.1.2. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué tipo de características debe poseer una guardería para la tranquilidad de los padres de familia?

¿Cuál es el objetivo de las guarderías nocturnas en cuanto a la prestación de sus servicios?

¿Cuáles son los valores en los que se rigen las guarderías nocturnas?

1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de negocio para la creación de una guardería nocturna en la ciudad de Macas, para los padres de familia o tutores que requieren de estos establecimientos, para



encargar a sus niños en un ambiente confiable y seguro, hasta tanto ellos puedan realizar sus actividades laborales o educativas.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Establecer los mecanismos y estrategias necesarias para la implementación del modelo de negocio en mención.
- Crear nuevas plazas de trabajo en base a las distintas áreas desarrolladas en la guardería nocturna.
- Establecer la inversión necesaria de la guardería para establecer la factibilidad y rentabilidad del modelo de negocio.
- Conocer la demanda potencial existente para desarrollar estrategias adecuadas que permitan llegar a los padres de familia.

1.3.DISEÑO METODOLÓGICO

1.3.1. MÉTODOS DE NIVEL TEÓRICO

Debido a que es un modelo de negocio, se dio uso de la teoría para la correcta asimilación y comprensión del problema como de la propuesta que dará solución al mismo. Por lo tanto, se procuró estudiar información de gran relevancia referente a la problemática para de esta manera aumentar el conocimiento acerca de las características primordiales que debe poseer una guardería nocturna, así como la importancia del correcto cuidado de los infantes para la tranquilidad de los padres de familia o tutores.

1.3.2. MÉTODOS DE NIVEL EMPÍRICO

Este método basado en la experiencia y la observación directa ayudo a investigar de mejor manera las características que una guardería debe poseer sea; diurna o nocturna, demostrando de esta manera el desarrollo de una guardería con valores y objetivos ideales incentivando esta manera el crecimiento de este tipo de guarderías.



1.1.1. MÉTODOS ESTADÍSTICOS

La parte metodológica está conformada por los procesos de investigación, por lo cual, primero se estableció el enfoque de la indagación es cuantitativo y cualitativo, siendo necesario la utilización de encuestas como técnicas de recolección de datos, lo cual favorece al diseño de la investigación exploratoria y descriptiva.

1.4. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. DOCUMENTAL

La investigación documental permite analizar libros, revistas, periódicos y ensayos relacionados a la temática de la investigación, estas fuentes bibliográficas son el fundamento en el cual se basa el estudio, de esta manera podemos conocer de qué manera puede ser plausible la idea del modelo de negocio, si es que existen estrategias, mecanismos, modelos sobre el desarrollo de esta idea, esto orienta hacia la construcción de la propuesta en términos fiables y considerables.

1.4.2 DE CAMPO

Este tipo de investigación se desarrolla en base a una encuesta que permitió verificar el uso de las guarderías por parte de los habitantes de Macas, a través del manejo de un cuestionario con preguntas de opción múltiple y de esta manera se determinó el comportamiento y aceptación de la iniciativa.

1.4.3 EXPLICATIVA

Este tipo de investigación permitió analizar y explicar los motivos por que la población no ha pensado en las guarderías nocturnas como una solución al problema. A través de una indagación se determinó el comportamiento y aceptación de la nueva iniciativa de cuidado de infantes de una manera segura y amigable que tranquilice a los padres de familia.

1.5. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

La investigación exploratoria se desarrolla teniendo en cuenta a diversas fuentes tanto primarias como secundarias que ayudan a establecer el problema de manera precisa estableciendo preguntas e hipótesis.



Por medio de esta investigación se realizó un estudio minucioso en cuanto a la factibilidad que presentan las guarderías nocturnas, para esto es importante obtener información según las fuentes bibliográficas sabiendo con precisión la actual tendencia sobre el cuidado de infantes.

1.5.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Este procedimiento se usó para la descripción de las características de las guarderías nocturnas, a su vez, los puntos de vista de los objetos de estudio a través de estudios empíricos que muestren el agrado y preferencia de los mismos, siendo estos los moradores de Macas, debido a que en este sector se implementara la guardería nocturna.

1.5.2.1 Significado social y pertinencia

La presente investigación ayudo a que la sociedad tuviera mayor confianza en el desarrollo de una guardería nocturna dando de esta manera una solución al problema de los padres de familia que realizan actividades tanto laborales como educativas en horarios nocturnos, desarrollando una solución que garantiza la seguridad de los infantes.

1.5.2.2 Significación práctica

Las actividades prácticas de la investigación se encargan de demostrar a la sociedad que la propuesta de solución a la problemática garantiza la seguridad y calidad del cuidado de los infantes, facilitando de esta manera la realización de las actividades de los padres de familia.



CAPÍTULO II

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Las guarderías surgen en el siglo XIX, época en la cual la introducción de las mujeres frente al aspecto laboral se encontraba en crecimiento, y por ende cada día crecía la cantidad de niños en las calles ya que los padres no se encontraban en casa por laborar gran parte del día. (MINORS, R. O. A. B. I., 2014)

Ante todo, la primera guardería abrió sus puertas el 16 de junio de 1847 en Bolonia Scuole Pie, en la calle Poeti, ante una necesidad muy apremiante. Sin embargo, el único problema de los fundadores se enfocaba en el aspecto social y económico.

“Este acontecimiento fue de vital importancia para dar lugar a las guarderías en las diferentes partes de Europa y posteriormente en todo el mundo. En la actualidad la UNICEF, proporciona alimentos, ropa y atención médica para los niños que atraviesen una época de hambruna y de enfermedades, por lo cual posee 188 cedes alrededor del mundo” (Chahin & Tardos, 2018)

En cuanto al tema motivo de esta propuesta existe una investigación dentro del mismo tema realizada como trabajo de tesis por (Escobar Delgado, 2017) con el tema: “Propuesta para la creación de una empresa de servicio de cuidado infantil con horario nocturno en el sector sur de Guayaquil”; el objetivo de este estudio se fijaba en establecer la viabilidad de la creación de una empresa dedicada al servicio de cuidado infantil que brinde sus servicios en horarios diurno y nocturno.

En conclusión; éste ejemplo está comprobado la viabilidad de crear una empresa que tenga el servicio de cuidado personalizado niños menores de cinco años en Guayaquil con horario diurno y nocturno, este horario adicional ayudará a los padres de familia que laboran y estudien en horarios nocturnos. (Escobar Delgado, 2017)

Este mercado se ha ido desarrollando desde hace varios años, pero es en la actualidad cuando se encuentra en su auge, debido a las necesidades laborales que presenta la sociedad, requiriendo de esta manera un cuidado externo para sus hijos. Por ello el cien por ciento de las



estrategias se enfocarán en un mercado que hoy en día se encuentra en constante crecimiento. (Orozco & Montaña, 2009)

La empresa cubrirá todas las exigencias de los padres en cuanto a calidad de educación, desarrollo y cuidado de los niños; impartiendo un servicio que abarque todas esas necesidades en un solo lugar, para de esta manera lograr un buen posicionamiento llegando a ser líderes en el mercado, tomando en cuenta la mejora continua de la empresa.

2.1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.2.1. La crianza de los bebés a lo largo de la historia

La historia del cuidado de los bebés transcurre pareja a la de las comadronas, nodrizas, matronas y amas de cría. Por extraño que nos pueda parecer no es hasta bien entrado el siglo XIX cuando las madres realmente se hacen cargo de sus propios retoños.

✓ Egipto

Cuando el hijo del faraón nacía era entregado a su nodriza, quien lo criaba, lo educaba y lo mimaba junto con sus hijos biológicos, a los que se consideraba “hermanos de leche” del príncipe. Existían reglas y costumbres (empapadas eso sí, de creencias mágico religiosas) que debían respetarse en el cuidado de los niños. (Aguilar Cordero, 2005)

✓ Roma

Las mujeres romanas eran muy independientes y se dedicaban a numerosas actividades fuera del hogar. Los romanos aportaron importantes avances para con la infancia: respetaban el crecimiento lento y el disfrute de la niñez como parte de la vida familiar. (Aguilar Cordero, 2005)



La Edad Media

A partir del s. XI se establecieron leyes que regulaban el trabajo de las amas de cría. Se contrataban por 3 años, periodo durante el cual permanecían en la casa criando al niño.

En la época del Renacimiento las nodrizas estaban muy bien organizadas, incluso era habitual que abandonaran a sus propios hijos para amamantar a los de otra mujer. Como consecuencia, en ocasiones, tras cumplir el periodo de lactancia muchas de ellas eran reacias a devolver el niño a su madre o se ofrecían a seguir dándoles el pecho gratuitamente, ya que esos niños representaban los hijos que había abandonado o asesinado. (Aguilar Cordero, 2005, págs. 8-9)

2.1.2.2 El concepto de Guardería

La palabra guardería proviene de la palabra “guardar”, siendo un establecimiento el cual está destinado al cuidado de niños, debido a que sus padres requieren realizar actividades laborales en la mayor parte de los casos. (García Pelayo & Garduño, 2013)

La guardería se refiere a la atención brindada para bebés y niños pequeños, preescolares y niños en edad escolar, ya sea en sus propios hogares, en el hogar de un pariente u otro cuidador, o en un centro de instalaciones.

2.1.2.3 Servicios que presta una guardería

Una guardería puede contar con los siguientes servicios

- ✓ Contar con un espacio destinado al área educativa, la misma que mediante la interacción con niños y adultos.
- ✓ Cuidar de los niños para que sus dotes de creatividad y su capacidad de madurez mejoren
- ✓ Estimulación correcta de los sentidos de los niños fortaleciendo su socialización.
- ✓ Fortalecer su seguridad y autoestima mediante el dialogo y actividades específicas.
- ✓ Fomentar los hábitos rutinarios relacionados con el aseo como lavarse los dientes, la cara, las manos, etc. (Aguirre, 2011)



2.1.4.5. Guarderías Nocturnas en el Ecuador

A nivel nacional existen varios casos o emprendimientos que utilizan esta modalidad, se dan principalmente en grandes ciudades como Quito, Guayaquil, Portoviejo, sin embargo, la investigación no existe un gran número de negocios constituidos como tal, por ejemplo, en Quito encontramos la Guardería Dreamers.

“Es un apoyo que nosotros le brindamos a los padres porque ellos también necesitan su tiempo como pareja, así como los niños necesitan un tiempo con sus amigos”, expresa la directora del centro, María José Montoya. (Diario El Universo, 2012)

Mientras tanto en Manta el lugar se llama Casa Luna y funciona en las instalaciones de Plaza Forum, ubicada en la calle 14, entre avenidas 30 y 31. Este emprendimiento lo dirige Andrea Navia. Ella manifestó que hace algún tiempo, a través de la experiencia que han adquirido en centros infantiles, descubrieron la necesidad de que Manta cuente con un centro de cuidado infantil en horarios vespertinos y nocturnos, para cubrir la demanda existente de este servicio, sobre todo para padres jóvenes que requieren dejar a sus hijos en manos profesionales en períodos de tiempo que las tradicionales guarderías o centros infantiles no ofrecen, anotó. (El Diario de Portoviejo, 2015)

2.1.4.6. Características de una guardería Nocturna

¿Qué hacer con los pequeños de la casa mientras sus padres y madres trabajan? En algunos casos pueden recurrir a la ayuda de los abuelos, amigos o vecinos, pero, ¿qué ocurre si esa ayuda no existe? La única solución, entonces, son los canguros y guarderías. Sin embargo, el problema se agrava cuando los padres trabajan por la noche. Precisamente, para ellos está pensada la siguiente solución: las guarderías nocturnas. A continuación, explicamos su funcionamiento.

Uno de los problemas más comunes de las familias es el de la conciliación laboral. En España no se caracteriza por el desarrollo de estas políticas como ocurre en otros países. Y, precisamente es entonces cuando los problemas aparecen para los padres. Si estos tienen la ayuda de familiares o amigos, genial. Si no es éste los casos siempre pueden acudir a los canguros y guarderías. Cuando el trabajo se desarrolla en horario diurno no hay ningún problema, hay infinidad de centros educativos infantiles donde matricular a tu pequeño. Pero



cuando los padres tienen un trabajo nocturno el asunto se complica. Sin embargo, al amparo de las nuevas necesidades laborales han surgido las llamadas guarderías nocturnas.

A continuación, te detallamos sus normas de funcionamiento:

- ✓ **Horario.** La franja horaria que abarcan es variada. Su servicio suele comenzar entre las 20:00 y las 21:00 horas y algunas están activas hasta las 2:30, otras hasta las 4:00 y las menos hasta las 7:30, 8:00 y 9:00 horas.
- ✓ **Edades.** No hay nada escrito acerca de la horquilla de edades que admiten las guarderías infantiles. Aunque hablamos de una franja que abarca desde los 0 a los 12 años. Sin embargo, son los niños de entre 2 y 5 años quienes hacen mayor uso de estos servicios.
- ✓ **Servicios.** La oferta básica de servicios es la recepción y cuidado de los pequeños, actividades de ocio y entretenimiento, cena y cama. Pero, este tipo de servicios puede variar de unas guarderías nocturnas a otras. Encontramos otros centros que incluyen la cena en el precio y, por el contrario, en otras son los propios padres quienes tienen que proporcionar los alimentos. Igualmente, existen otras guarderías que entre su línea de servicios está la recogida a domicilio.
- ✓ **Precio:** Varía de una guardería a otra en función de los servicios contratados. Algunas de estas guarderías nocturnas pueden pagarse por horas, noches de estancia del pequeño o mensualmente. En términos generales, el precio ronda los 250 a los 400 euros mensuales. (Ella Hoy, 2018)

2.1. MARCO CONCEPTUAL

2.1.1 Modelos de negocio

Para (Porrás Blanco, 2018) el modelo de negocio es una pieza imprescindible para la planificación y previsión de todo lo necesario para conseguir que un proyecto empresarial resulte rentable y exitoso “Un modelo de negocio representa conocer la esencia del proyecto, la manera en que ha sido concebido, la forma en que puede plantearse, modificarse, mejorarse”.

- ✓ **Definición de modelo negocio**



Es una herramienta que permite tener una visión global de un proyecto empresarial, tanto a nivel interno como externo a la organización de forma previa al plan de negocio y de este modo se van a generar ingresos.

Por lo tanto, es una magnífica manera de conocer de forma anticipada algunas de las variables más importantes para el análisis de un proyecto empresarial y si el mismo tendrá éxito. (Porras Blanco, 2018)

✓ **¿En qué consiste un modelo de negocio? ¿Cuál es su función?**

Pues bien, aunque en muchos casos se simplifique el concepto de modelo de negocio como el mero hecho de producir rentabilidad con un proyecto empresarial, no sólo es la forma de ganar dinero sino también el cómo, el dónde y el quién.

Y es que un modelo de negocio tiene en cuenta aspectos tan importantes para cualquier empresa como son:

- Conocer a sus clientes.
- La forma en que va a llegar a ellos.
- Cómo entregarles la propuesta de valor.
- Cómo se diferenciará el negocio de la competencia.
- Qué estructura de costes tiene y un largo etcétera.

Por tanto, se puede concluir que es una herramienta imprescindible para poder tomar decisiones estratégicas basadas en información contrastada.

Existen muchas maneras de plantear un modelo de negocio, desde unas meras preguntas y su contestación (como un briefing) hasta un documento con gráficas y datos relevantes como una antesala del plan de negocio. (Porras Blanco, 2018)



2.1.1.1 Tipos de modelo de negocio

Es así que (Porras Blanco, 2018) manifiesta: Si entendemos el modelo de negocio, como la forma que tiene una organización de obtener ingresos y beneficios (es decir, el modelo de monetización que se empleará) y no cómo el documento previo al plan de negocio o plan de empresa, podemos encontrar diferentes formas de organizar los modelos de negocio. En este caso, haré referencia a los modelos de negocio en función de su nivel de innovación y forma de organización.

A. Tipos de modelo de negocio en función de su forma de organización

- **Exponenciales**

Tanto a nivel nacional como internacional siendo por tanto una de sus necesidades principales la contratación de un gran número de personas, el alquiler de una gran cantidad de espacios físicos para poder desarrollar la actividad y vender, y un gran volumen de aprovisionamiento de materias primas, mercancías y otros suministros.

Se trata de un tipo de modelo de negocio que no requiere de supervisión estricta por parte de la matriz para el correcto funcionamiento del mismo, debido a que están planteados de tal forma que las sucursales pueden operar de manera totalmente independiente de una forma eficiente.

Por tanto, son un tipo de modelo de negocio en empresas con un gran volumen de ventas que, en ocasiones, no tiene cotas y que, por tanto, sufren un crecimiento continuo en función del número de sucursales y mercados en los que opere.

Ocurre de igual modo con su rentabilidad a pesar de que requiera un mayor control.

También se podrían incluir otra serie de actividades como el mundo de los seguros y los sistemas de afiliación online.

Suelen contar con un producto de calidad reconocida y una marca sólida y consolidada válida para múltiples mercados (Porras Blanco, 2018)



- **Aditivos**

Un modelo de negocio cuya rentabilidad suele ser baja debido al gran número de competidores presentes en el mercado.

Esto a su vez alimenta una cierta imposibilidad de expansión de este tipo de negocios a nuevos mercados. El aspecto más positivo de este modelo de negocio, es que apenas existen riesgos de dichas materias primas.

Además, no requieren de ningún servicio asociado a su comercialización, ya que al tratarse de materia prima que requiere de cierta transformación para su utilización en productos finales, generalmente, suelen existir ya una serie de operadores y distribuidores ligados a la empresa que se encargan de todo ello (aunque no tiene porqué ser necesariamente así, en cuyo caso pasarían a ser tipos de modelo de negocio mixtos de corte exponencial-aditivo). (Porras Blanco, 2018)

- **Multiplicativos**

Al ser productos o servicios que requieren de una mayor elaboración y una cierta tecnificación de los procesos para su correcta gestión suelen tener una mayor rentabilidad.

Esto es debido a que son percibidos por los usuarios como productos con una cierta calidad y cuya ejecución o fabricación requiere de una serie de requisitos técnicos y humanos que influyen en el encarecimiento del precio.

El modelo de negocio multiplicativo se caracteriza por crecer o extenderse hacia otros mercados en busca de nuevas oportunidades.

Su diferencia principal frente al modelo de negocio exponencial, es la tecnificación de procesos y valor añadido ofrecido al cliente y la forma de distribución que lleva a cabo para los mismos, requiriendo de una supervisión más estricta por parte de la matriz para el adecuado funcionamiento de la organización.

Al ser un modelo de negocio algo más complejo que el exponencial requiere de cierta planificación y control estratégico para poder replicar con éxito el negocio en distintos



mercados, como, por ejemplo, normas especiales para el control de aquellos servicios y procesos asociados al personal de la empresa. (Porras Blanco, 2018)

B. Tipos de modelo de negocio en función de su nivel de innovación

- **Modelos de negocio innovadores**

De acuerdo con (Porras Blanco, 2018) existen todo tipo de modelos de negocio actualmente debido al gran auge de internet, el desarrollo e innovación de nuevos dispositivos y las TIC.

Fruto de ello, es la conocida como economía colaborativa, uno de los modelos de negocio más novedosos en la actualidad.

Aplicaciones como Deliveroo o Blablacar, por citar algunas marcas reconocidas, nacieron bajo esta premisa y se han convertido en modelos de negocio multimillonarios.

También se pueden encontrar otros modelos de negocio digitales innovadores como son, por ejemplo:

1.- Modelo de negocios basados en la intermediación entre comprador y vendedor facilitando la transacción: pueden enfocarse tanto en el B2B como en el B2C o el C2C. Permiten crear valor por la reducción de coste de búsqueda entre el consumidor y el vendedor y, por tanto, obtener un margen de rentabilidad intermedio. (Porras Blanco, 2018)

2.- Modelo de negocios basados en la sindicación de contenidos y venta de enlaces: venta de contenido web con un fin comercial, por el que una marca/empresa se compromete a ceder o vender dicho contenido, ya sea la redacción del mismo en su página o no (también puede ser en la de un tercero si la empresa dispone de esa posibilidad) a la empresa que paga por dicho servicio, mencionando por ejemplo sus servicios y su marca para darla a conocer. (Porras Blanco, 2018)

3.- Modelo de negocios basado en la explotación de la información: son aquellas marcas que explotan comercialmente la información recogida en su web, ofreciéndola de forma gratuita a cambio del uso de los datos de navegación y compra facilitados por los usuarios cuando acceden a la misma. (Porras Blanco, 2018)



4.- Modelo de negocios basados en la publicidad: son aquellos modelos de negocio cuya obtención de rentabilidad se obtiene por medio de la publicidad ofrecida a través de su website, por la que otras empresas/marcas abonan un cierto importe en función del tráfico (número de visitas únicas, sesiones, páginas vistas, etc.) y la segmentación del mismo, el CTR, y otras variables. (Porras Blanco, 2018)

5.- Modelo de negocios basados en la suscripción: este método consiste en realizar un cargo por suscripción a un servicio el cual se cobra sin tener en cuenta las tasas de uso del mismo. Se basa en fidelizar al cliente y encontrar un patrón de compra periódico y repetitivo para intentar venderle más productos y servicios mediante cross selling o up selling. Este modelo suele utilizarse en las plataformas Saas (como SEMrush) y aplicaciones móviles mediante el método de monetización freemium (ofrecer un servicio semi-gratuito buscando que el usuario obtenga una versión más avanzada del mismo, es decir, la versión Pro o Premium). (Porras Blanco, 2018)

6.- Modelo de negocios basados en la venta: son aquellos modelos de negocio en los que la principal fuente de ingresos se basa en la venta, ya sea venta en establecimientos físicos u online. (Porras Blanco, 2018)



CAPITULO III

3.1. METODOLOGÍA

3.1.1. Diagnóstico del estado actual de la problemática

En el país existe una limitada oferta de guarderías que presten sus servicios bajo la modalidad que en la presente investigación estamos analizando, los puntos de servicio de guardería nocturna encontrados en las ciudades grandes del Ecuador.

La ciudad de Macas se presenta como un mercado o ciudad en vías de crecimiento, por lo tanto, presenta un perfil ideal para la implementación de nuevos emprendimientos que vayan en procura de satisfacer las necesidades surgentes de este incremento de la población y por ende de sus consumidores. Bajo esta premisa la creación de una Guardería Nocturna se presenta como un modelo de negocio que no tiene precedentes similares, de tal forma es necesario que se recopile información a través de un estudio de mercado aplicado a una muestra que represente la cantidad de posibles clientes, de este modo podremos contar con datos respecto de los gustos, preferencias y expectativas de posibles consumidores.

A través del estudio de mercado se podrán tener datos reales de la aceptación que la implementación de la guardería nocturna dentro de la ciudad de Macas puede llegar a obtener, la investigación de mercado también servirá para tener datos específicos sobre preferencias de horarios, ubicación, valores de pago, horarios, etc.

De esta manera la presente investigación mantiene un enfoque primordial hacia las personas que mantienen ocupaciones que requieren de horarios nocturnos como, por ejemplo: estudiantes de universidad para que los mismos procedan a reanudar y culminar sus estudios propuestos, personas que trabajan en horarios rotativos. Es así que las guarderías constituyen de gran importancia ya que ellos al momento de convertirse en padres asumen una responsabilidad aun mayor y deben situar la atención total en sus hijos y posteriormente al verse y sentirse sin apoyo por parte de familiares o alguna persona conocida se ven obligados a abandonar sus estudios profesionales.

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En la ejecución del modelo de negocio se utilizó el enfoque mixto determinando la mejor opción para lograr el objetivo de la investigación. Para (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004,



pág. 107)“El método cualitativo consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que las participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos y no como uno los describe.”

Mientras tanto se considera también el enfoque cuantitativo por cuanto efectuaremos un estudio mediante el levantamiento de encuestas y procesamientos de resultados, este análisis arrojará cifras específicas del modelo de negocio para una guardería nocturna en la ciudad de Macas. “La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede.” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004)

3.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación de campo

Se aplicará este tipo de metodología en el lugar mismo donde se están generando los acontecimientos en base a la entrevista y observación para de esta manera determinar la forma actual de obtener la información para la implementación del modelo de negocio y verificar si los datos obtenidos son veraces y contribuirán en la toma de decisiones.

“El trabajo de campo asume las formas de la exploración y la observación del terreno, la encuesta, la observación participante y el experimento. La primera se caracteriza por el contacto directo con el objeto de estudio. La encuesta consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de personas vivas”. (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004).

3.3.2. Investigación bibliográfica-documental

Para la investigación, (marco metodológico) se realizarán consultas en libros e internet, los mismos que nos permitan descubrir o verificar hechos orientados a la realidad de la organización, desarrollo gerencial del modelo de negocio.



3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

“Es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación; se puede definir como un conjunto de todas las unidades de muestreo.” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004). La población o universo corresponde al total de los habitantes de la ciudad de Macas.

3.4.2. Muestra

Para determinar la muestra se aplicó una fórmula que permite calcular una muestra para enfocar de mejor forma la investigación así:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + z^2 * p * q}$$

n: Tamaño de la muestra.

N: Población

Z: nivel de confianza

p: posibilidad de ocurrencia de un evento

q: Posibilidad de no ocurrencia de un evento

e: Nivel de significancia

3.5. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.5.1. Métodos

3.5.1.1. Método inductivo-deductivo

De casos particulares la inducción permite pasar a un conocimiento más general la estructura del modelo de negocio y poder presentarlo como propuesta en el Capítulo VI.



3.5.1.2. Método analítico-sintético

Siendo necesaria la elaboración de encuestas, entrevistas y fichas que contengan la medición de los distintos parámetros que componen el modelo de negocio y las características de una guardería con la particularidad del horario nocturno.

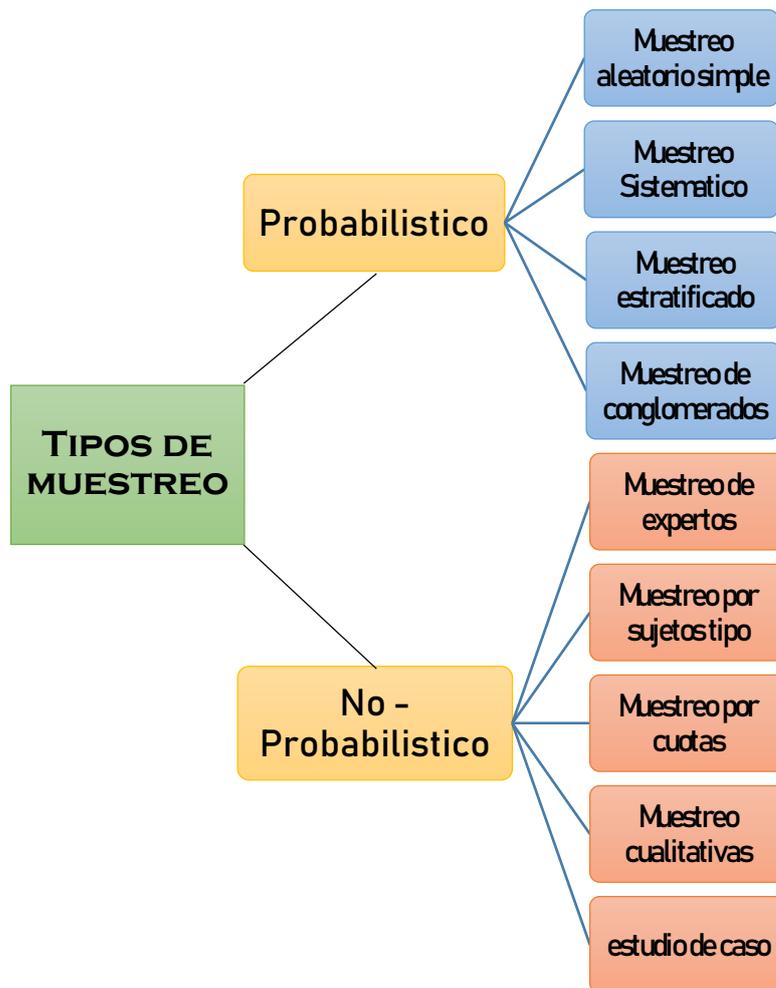
3.5.1.3 Técnicas de investigación

Encuesta: “La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Ese listado se denomina cuestionario.” (García Uceda, 2011, pág. 447)

Entrevista: “Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas: El entrevistador "investigador" y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información de parte de este, que es, por lo general, una persona entendida en la materia de la investigación.” (García Uceda, 2011, pág. 447)

Observación Directa: “Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación.” (Uceda, 2011, pág. 447)

3.5.2. TIPOS DE MUESTREO.



MUESTREO

Cada miembro de la población tiene la probabilidad ser tomada en cuenta para la muestra. Ésta en las palabras igual e independiente “Igual; porque no existe alguna predisposición a escoger una persona o elemento en lugar a otra, E independiente; por que el hecho de escoger a una persona no predispone al investigador a favor o en contra de escoger otra persona dada” (Neil J. Salkind, 1999, pág. 97).

Pasos para el proceso aleatorio simple según Neil J. Salkind,

1. Definir la población
2. elementos de la población.
3. Situar un número a cada persona
4. Destinar un criterio para cada muestra a ser seleccionada (Neil J. Salkind, 1999, ‘pág. 97)



MUESTREO PROBABILISTICO

“La selección de los elementos de la población está regida por reglas no sistemáticas y aleatorias, y existe una buena posibilidad de que la muestra represente verdaderamente la población” (Neil J. Salkind, 1999, pág.97).

MUESTREO ALEATORIO ESTRATIFICADO

Se utiliza cuando ambos tipos de muestreo aleatorio dejan demasiado al azar que proporcione un margen de error alto, es indispensable acudir a este tipo de muestreo para escoger la más sobresaliente es decir cuando no todos los miembros de la lista sean de iguales características y que estén vinculadas al objeto del estudio se deberá dividir a la población en estratos para tratar de igualar las posibilidades de cada individuo con las características en un grupo en común.

3.5.3. Determinación de universo y marco muestral

La población del Cantón Morona, representa el 27,82% del total de la Provincia de Morona Santiago; ha crecido a un ritmo del 2.44% promedio anual. Según INEC, para el 2018 aproximadamente habrá 23.768 habitantes. Esta población es segmentada tomando en consideración personas entre 18 y 50 años.

Por lo cual se procederá a calcular una muestra para enfocar de mejor forma la investigación a través de la siguiente formula de acuerdo con Fuente especificada no válida.

$$n = \frac{N * Z\alpha^2 p * q}{d^2 * (N - 1) + Z\alpha^2 p * q}$$



Descripción de variables:

n= Tamaño de la muestra

N= Total de la población

$Z\alpha = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

p = Proporción esperada (en este caso 0.5)

q = Proporción de fracaso (en este caso 0.5)

e = Margen de error admisible (0.05)

Cálculo de la muestra:

$$\mathbf{n} = \frac{N * Z\alpha^2 p * q}{e^2 * (N - 1) + Z\alpha^2 p * q}$$
$$\mathbf{n} = \frac{23768 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (23768 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$\mathbf{n} = 355$$

El número de encuesta es de 355 personas de la población.



3.6. RESULTADOS

3.6.1. Análisis de Resultados

El análisis de resultados constituye la parte más importante dentro de este capítulo, esto implica que mediante el levantamiento de una encuesta podremos conocer cuál es la apreciación del número de personas determinadas en la muestra respecto de preguntas relacionadas al desarrollo del modelo de negocio para la guardería nocturna. Este proceso implica la tabulación de cada una de las preguntas y la muestra de resultados en tablas y gráficos para poder emitir una interpretación.

Este proceso servirá para determinar a factibilidad de la presente investigación, los resultados más importantes se resumirán en el punto de verificación de la hipótesis y los hallazgos al final del análisis estadístico.



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA
UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL
Encuesta dirigida a los habitantes de la Ciudad de Macas

OBJETIVO:

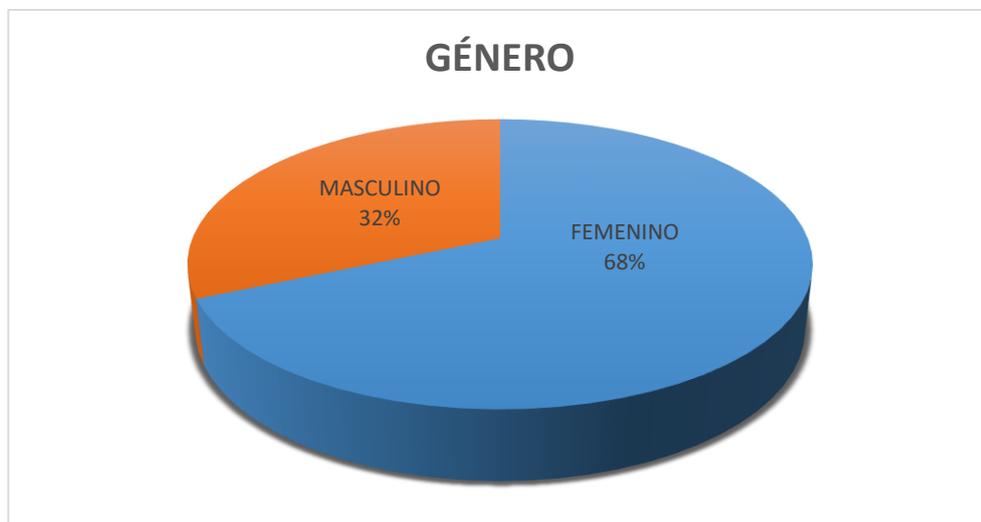
Establecer el nivel de aceptación de la ciudadanía de la ciudad de Macas a la creación de una Guardería de horario nocturno.

Tabla 1: Género

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
FEMENINO	243	68
MASCULINO	112	32
TOTAL	355	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 1: Género



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: En cuanto al género de los encuestados el 68% corresponde a femenino, mientras que el 32% al masculino.

INTERPRETACIÓN: podemos observar que la mayoría de personas pertenecen el género femenino con 243 encuestas.

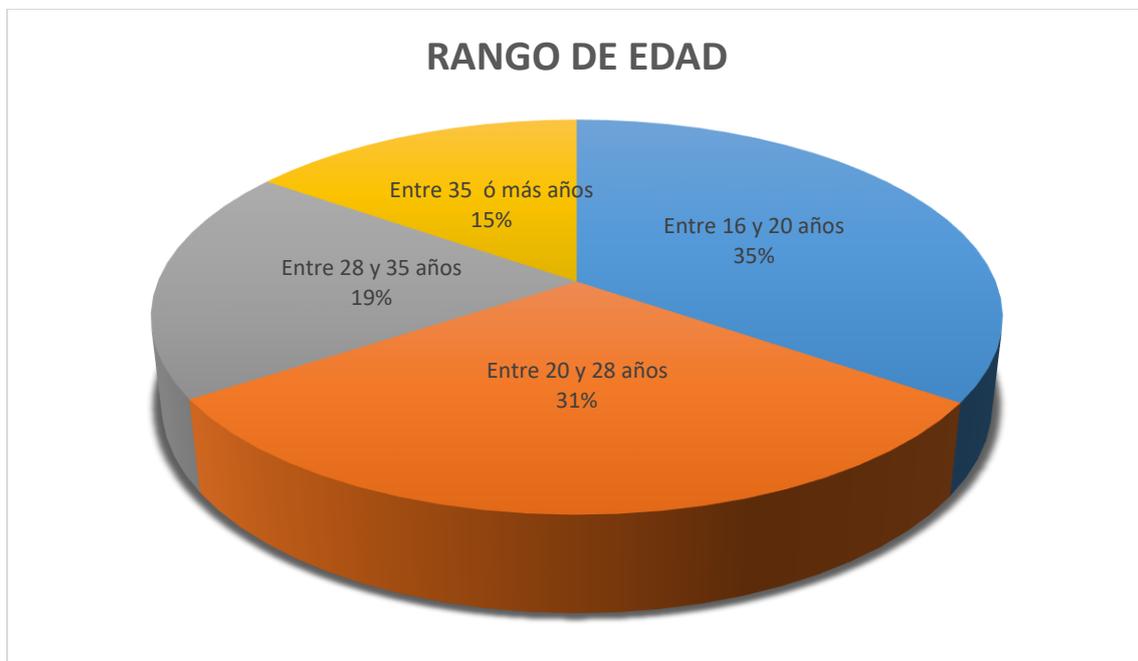
EDAD

Tabla 2: Rango de Edad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entre 16 Y 20 Años	123	34,64
Entre 20 Y 28 Años	110	30,98
Entre 28 Y 35 Años	68	19,15
Entre 35 ó más Años	54	15,21
TOTAL	355	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 2: Rango de Edad



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: la mayor parte de personas se ubican entre los 16 y 20 años, mientras que por otro lado un menor grupo de personas corresponde a mayores de 35 años.

INTERPRETACIÓN: Según el estudio de mercado, las personas con 16 y 20 años es el de mayor participación con 123 personas encuestadas, lo que en futuro nos podrá dar una orientación hacia qué grupo de personas orientar las estrategias y políticas.



PREGUNTA 1:

¿Ha utilizado al menos una vez el servicio de guardería?

Tabla 3: Uso de Guarderia

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	240	68
NO	115	32
TOTAL	355	100,00

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 3: Uso de Guarderia



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: Sobre el uso de servicio de guardería un 68% de los encuestados han utilizado por lo menos una vez este servicio, un 32% no lo ha empleado.

INTERPRETACIÓN: 240 personas de las 355 encuestadas han requerido de este servicio lo que implica que el proyecto se enmarca dentro del mercado con un servicio altamente requerido.

PREGUNTA 2:

¿Utilizaría el servicio de Guardería Infantil Nocturna en la ciudad de Macas?

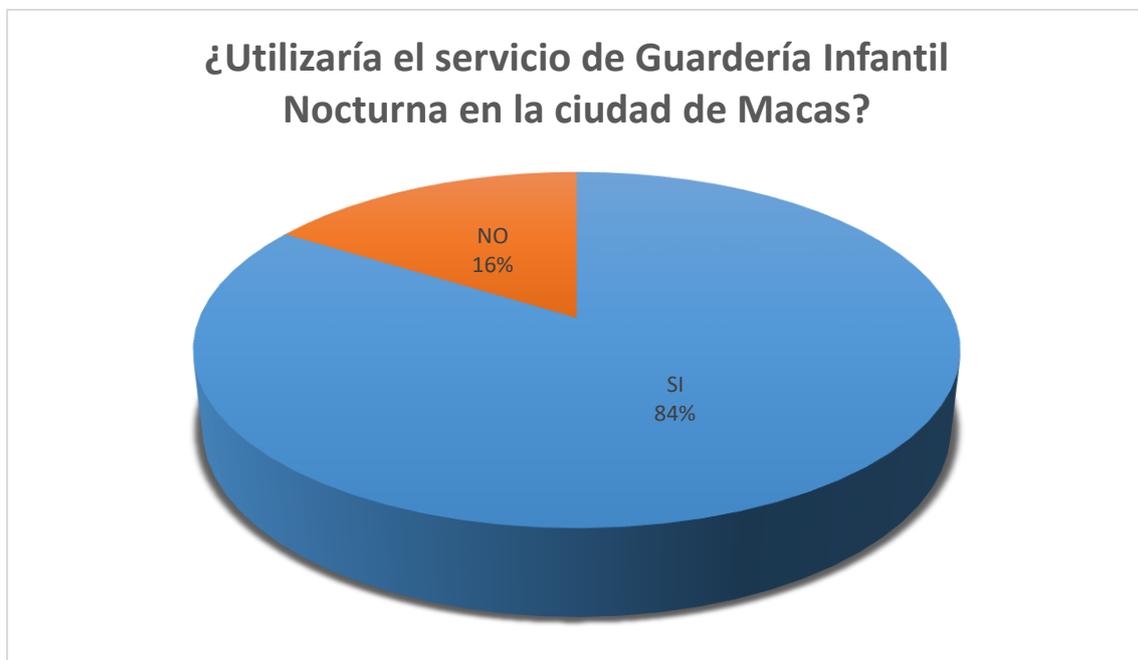
Tabla 4: Utilidad de Guardería Nocturna

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	298	84
NO	57	16
TOTAL	355	100

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 4: Utilidad de Guardería Nocturna



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: según las encuestas el 84% de encuestados respondieron que un servicio de guardería con la modalidad de horario nocturno si les resultaría útil, en tanto que el 16% considera que no utilizarían este servicio.

INTERPRETACIÓN: el mayor porcentaje de las personas encuestadas que corresponde a 298 de la muestra consideran que sí utilizarían los servicios, ya que la mayoría tendrán hijos propios, sobrinos, familiares y amigos.

PREGUNTA 3:

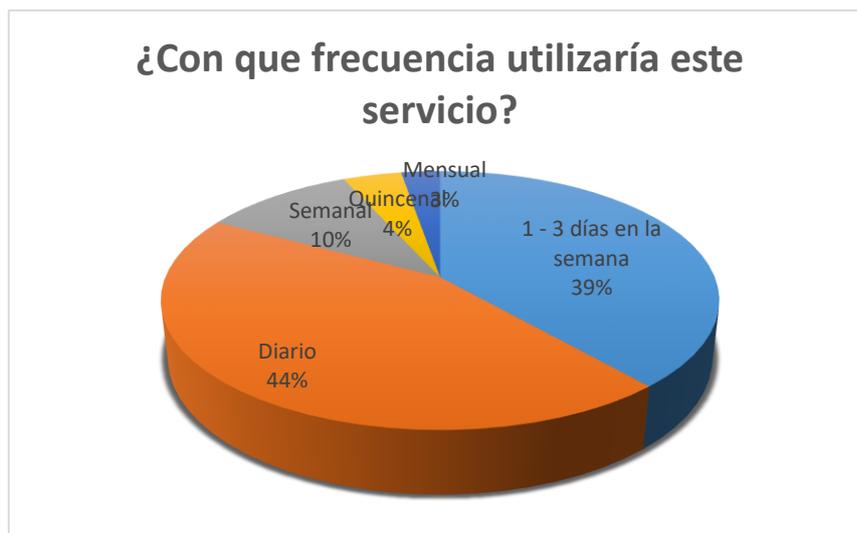
¿Con qué frecuencia usted utilizaría este servicio?

Tabla 5: Frecuencia de uso

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1-3 Días en la semana	115	39
Diario	132	44
Semanal	31	10
Quincenal	12	4
Mensual	8	3
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 5: Frecuencia de uso



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: dentro de esta pregunta resaltan dos respuestas que en porcentaje están relativamente a la par, en este caso la frecuencia de uso de 1-3 días a la semana con el 39% y la opción de diariamente con el 44%. Por otra parte, apenas un 3% lo utilizaría de manera mensual.

INTERPRETACIÓN: podemos observar que el uso del servicio de la guardería nocturna sería muy frecuente de acuerdo a la cantidad de personas que respondieron que lo utilizarían de manera asidua, sumando las dos frecuencias más inmediatas son en total 247 personas de las 298 encuestadas que sí desean la implementación de este servicio.

PREGUNTA 4:

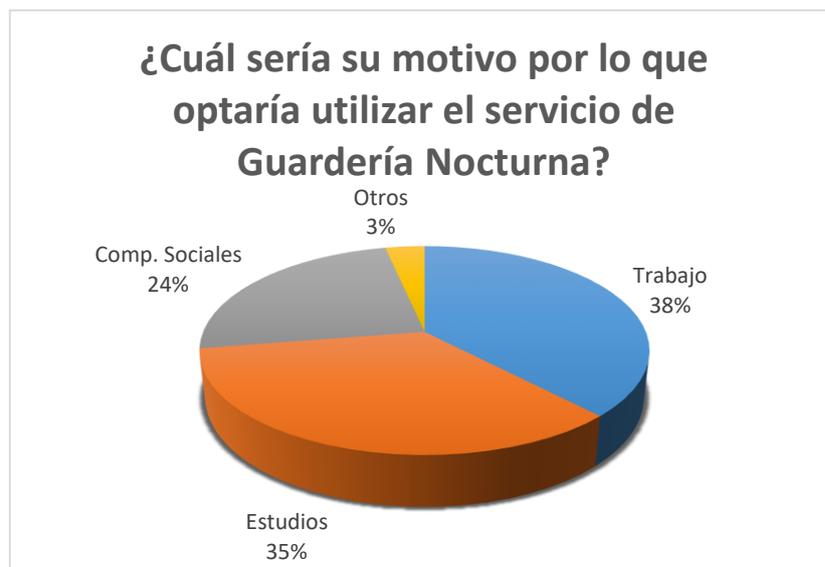
¿Cuál sería su motivo por lo que optaría utilizar el servicio de Guardería Nocturna?

Tabla 6: Motivos de uso

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo	113	38
Estudios	103	35
Compromisos Sociales	72	24
Otros	10	3
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 6: Motivos de uso



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: en esta pregunta existen dos respuestas con un porcentaje similar de respuesta, el primer motivo es por Trabajo 38%, la segunda opción más elegida es por Estudios 35%; por otro lado, la opción “otros” apenas un 3%.

INTERPRETACIÓN: Se puede determinar que las personas optarían por el servicio de guardería ya sea porque tienen que trabajar o estudiar, por ende, ese tiempo necesitan encargar a sus hijos al cuidado de una guardería en el horario nocturno.

PREGUNTA 5:

¿Cuál precio estaría dispuesto a pagar por el servicio tomando en cuenta que el horario es “especial”?

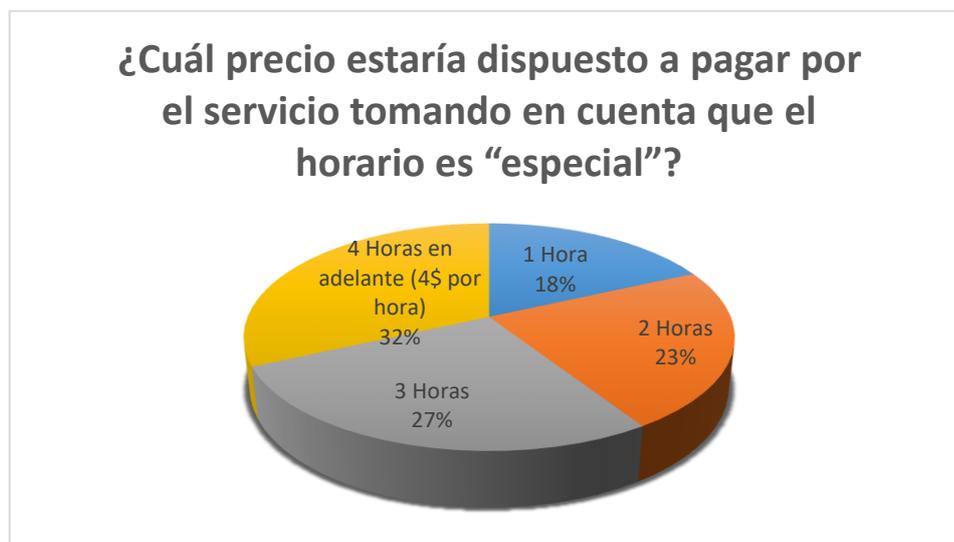
Tabla 7: Rango de precios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 Hora (\$ 5)	54	18
2 Horas (\$ 10)	68	23
3 Horas (\$ 14)	81	27
4 Horas en adelante (\$ 4 por hora)	95	32
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 7: Rango de precios



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: la opción de 4 horas en adelante por \$4 cada hora, representa un 32%, siendo la más elegida, seguida de la opción 3 horas (27%) por \$14.

INTERPRETACIÓN: Relacionando esta pregunta con la anterior, las personas que trabajan y estudian necesitan que por un lado se cuide de sus niños por horas prolongadas, y por otro que el valor sea lo más económico posible, es así que se establece una relación de a mayor tiempo menor precio por hora.

PREGUNTA 6:

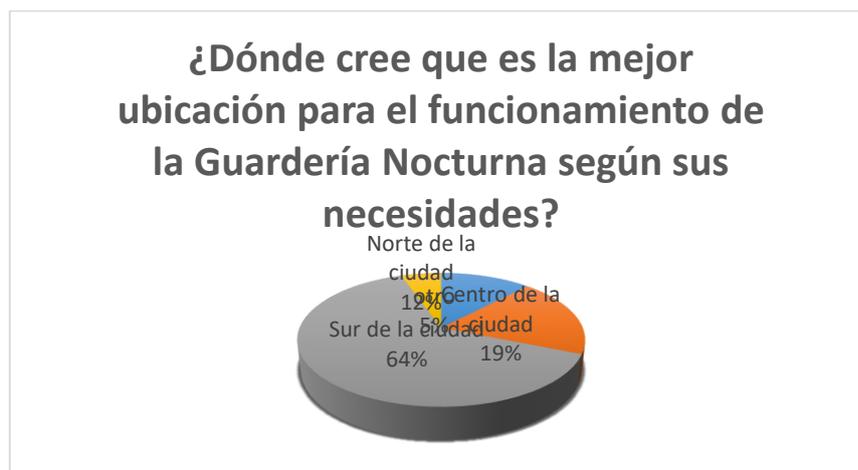
¿Dónde cree que es la mejor ubicación para el funcionamiento de la Guardería Nocturna según sus necesidades?

Tabla 8: Ubicación de Guarderia Nocturna

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Centro de la ciudad	36	19
Norte de la ciudad	57	12
Sur de la ciudad	189	64
Otro	16	5
TOTAL	298	100

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 8: Ubicación de Guarderia Nocturna



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: Existe un porcentaje bastante marcado del 64% por la respuesta “Sur de la ciudad”, mientras apenas un 5% (otros) optaron por la respuesta refiriéndose a lugares específicos.

INTERPRETACIÓN: La mayor parte de los encuestados ven como mejor opción que la guardería nocturna se ubique al Sur de la ciudad, esto podemos interpretar como la implicación de que en el Sur existe mayor seguridad debido a que en ésta zona se encuentra el Comando de la Policía Nacional y también manifiestan que al ubicada en éste sector conlleva mayor tranquilidad para el bienestar de sus niños, ya que no existe ruidos perturbadores.

PREGUNTA 7:

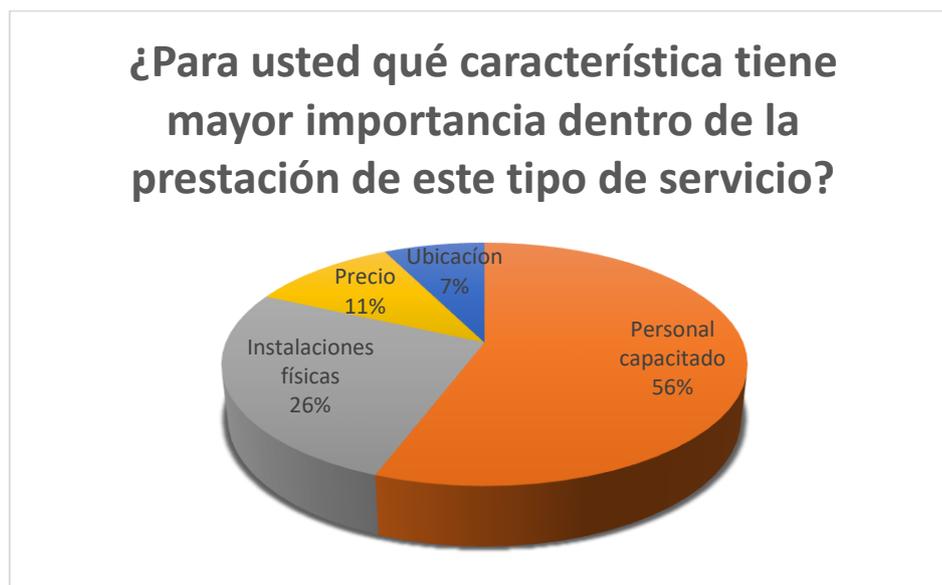
¿Para usted qué característica tiene mayor importancia dentro de la prestación de este tipo de servicio?

Tabla 9: Características de Preferencia

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Personal capacitado	166	56
Instalaciones físicas	78	26
Precio	32	11
Ubicación	22	7
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 9: Características de Preferencia



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: Las respuestas de instalaciones físicas con el 26% e personal capacitado con el 56% que tienen la mayor representatividad, mientras que el 7% corresponde a ubicación como menor opción de respuesta.

INTERPRETACIÓN: Se denotan en esta pregunta dos requerimientos básicos y claves para el funcionamiento del modelo negocio planteado, tanto el personal capacitado como las instalaciones físicas por sobre el precio del servicio.

PREGUNTA 8:

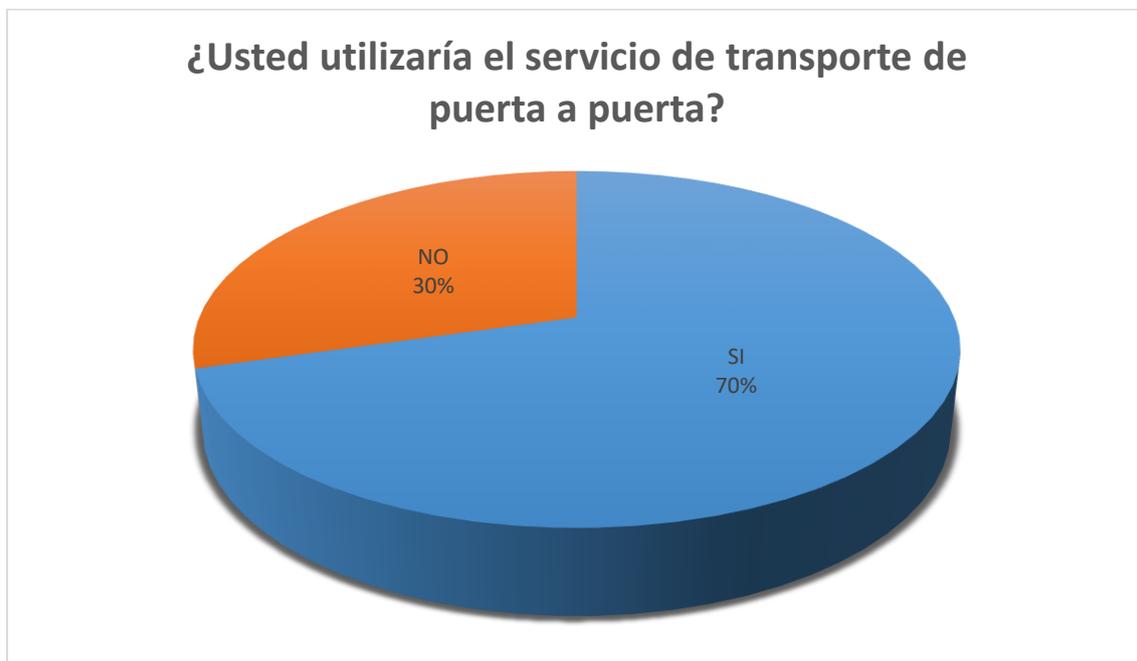
¿Usted utilizaría el servicio de transporte de puerta a puerta?

Tabla 10: Servicio de Transporte

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	210	70
NO	88	30
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 10: Servicio de Transporte



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: el porcentaje de respuesta contundente al Si es de 70%, mientras que apenas un 30% por la respuesta Negativa.

INTERPRETACIÓN: Casi en la totalidad afirman que, si optarían por contar con un servicio adicional de transporte de puerta a puerta, esto entendiendo que este servicio adicional optimizara el tiempo de las personas que en su mayoría es demandante.

PREGUNTA 9:

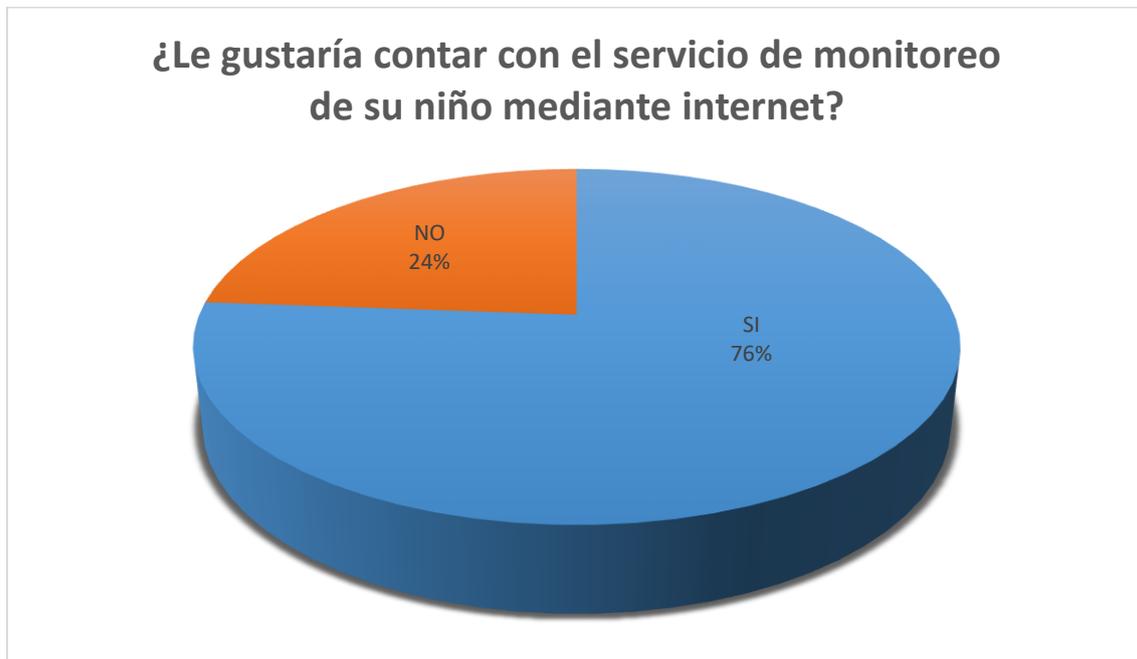
¿Le gustaría contar con el servicio de monitoreo de su niño mediante internet?

Tabla 11: Servicio de Monitoreo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	227	76
NO	71	24
TOTAL	298	100,00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 11: Servicio de Monitoreo



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: Un 76% respondió que Si, mientras que el 24% No les gustaría contar con este servicio adicional.

INTERPRETACIÓN: El factor tecnológico en la actualidad es preponderante y en el caso del cuidado y bienestar de las personas es aún más, por tanto, en esta pregunta 227 personas respondieron que si les gustaría acceder al servicio de monitoreo, es entendible puesto que les brindaría mayor respaldo y tranquilidad dejar a sus niños en la Guardería.

PREGUNTA 10:

¿Qué medio de comunicación preferiría usted para recibir información del servicio de Guardería Nocturna?

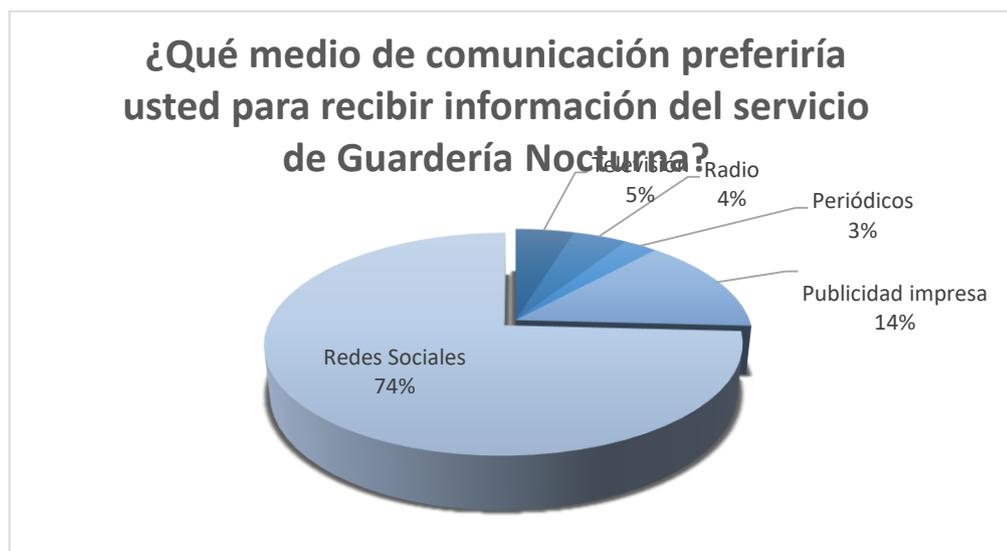
Tabla 12: Medios de difusión

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	14	5
Radio	13	4
Periódicos	8	3
Publicidad Impresa	42	14
Redes Sociales	221	74
TOTAL	298	100

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 12: Medios de Difusión



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

ANÁLISIS: esta pregunta busca determinar el medio de difusión de preferencia de los encuestados, en este caso las Redes Sociales es la más elegida con un 74%, mientras que los periódicos tiene una preferencia de apenas 3%.

INTERPRETACIÓN: Una vez más las redes sociales son fundamentales en los negocios y de cada uno de sus aspectos, más aún en lo que corresponde a comunicación, marketing y publicidad, las redes sociales presentan un nivel de aceptabilidad mayor por su practicidad en acceso y costos.



3.7. INTERPRETACION DE RESULTADOS

El análisis realizado a través del marco metodológico y sobre todo en la presentación de resultados nos permite resolver las necesidades de la población de la ciudad de Macas al crear la guardería en horario nocturno.

Los hallazgos más importantes dentro de este levantamiento de información son:

- En cuanto a factores demográficos la mayor parte de encuestados corresponden al género femenino, mientras los rangos de edad con mayor representatividad son entre 16 a 28 años.
- La factibilidad para la realización de un modelo de negocio de una guardería nocturna está determinada por las preguntas uno y dos en las que la mayoría de personas (298) manifiesta SÍ haber utilizado el servicio de guardería anteriormente, así como que si optarían por el servicio de guardería nocturna de ser el caso. Así también la regularidad en el tiempo de utilización del servicio propuesto es continua, lo que enfatiza la necesidad de implementarlo.

Los mayores demandantes corresponden a personas que trabajan o estudian en horarios nocturnos, y un porcentaje medio representativo corresponde a los compuestos por compromisos sociales.



CAPÍTULO IV

4.1. PROPUESTA

Creación de una GUARDERÍA INFANTIL NOCTURNA en la ciudad de Macas denominada “Lunita Azul”.

4.2. DATOS INFORMATIVOS

4.2.1. Institución ejecutora:

Guardería Nocturna “Lunita Azul” (en formación)

4.2.2. Beneficiarios

Población de Macas (23.768 habitantes) en especial padres de familia, tutores o personas que tengan a su cargo niños entre 1 a 10 años de edad y que requieran dejar a buen cuidado a sus hijos por periodos cortos de tiempo.

4.2.3. Ubicación

Provincia de Morona Santiago

Cantón: Morona

Ciudad de Macas. Sector Sur.

Barrio Yambas. Av. 12 de Febrero, entre Casimira Rivadeneira y Cap. Franklin Vega.

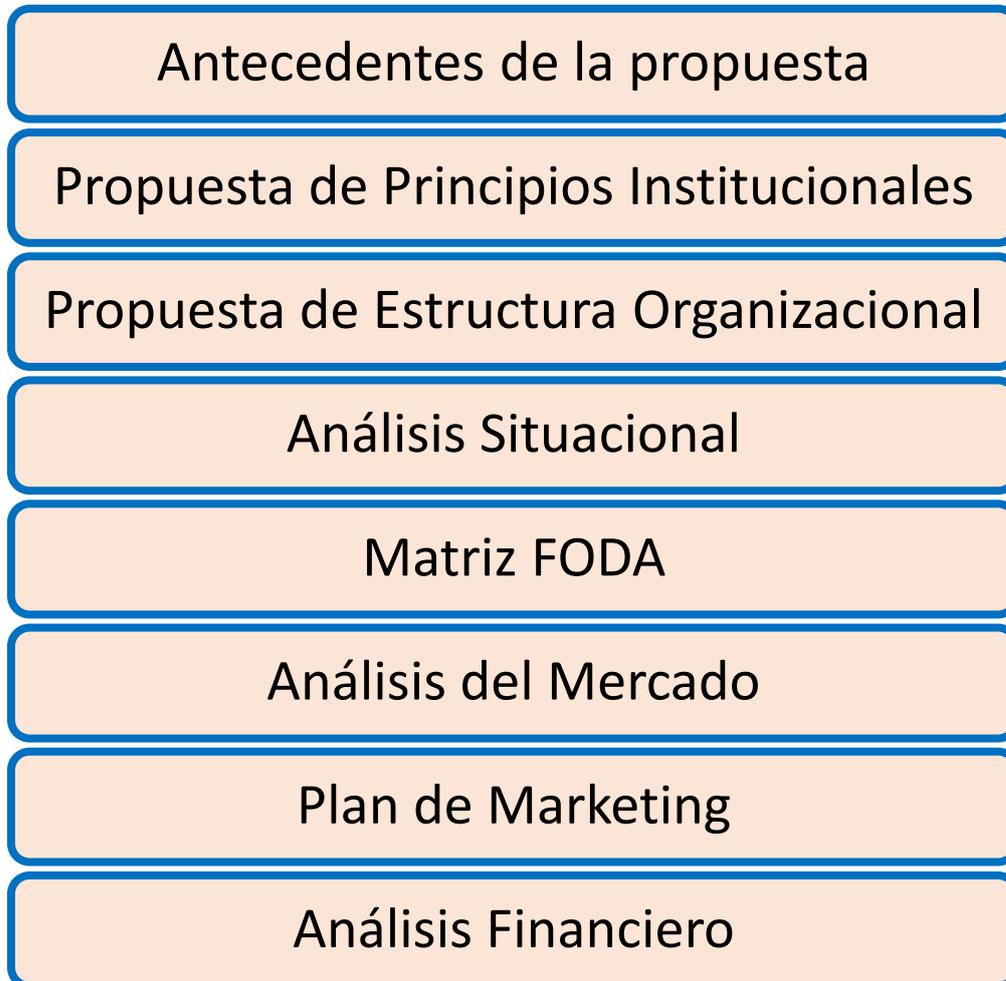
4.2.4. Periodos de Estudio

Mayo a noviembre 2018



4.1 ESTRUCTURA DEL MODELO DE NEGOCIO TRADICIONAL

Tabla 13: Estructura del Modelo de Negocio



Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.5. Antecedentes de la propuesta

“En el país hay alrededor de un millón de niños menores de tres años y casi la cuarta parte, unos 230 mil pequeños, asiste a guarderías. Pero la primera generación de ecuatorianos escolarizados desde tan pequeños es dejada todos los días hasta por ocho horas en centros infantiles.” (Santos, 2016)



Conocemos con certeza que existen cero registros de guarderías en horario nocturno dentro de la Provincia de Morona Santiago. Únicamente en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca existen registros, aun en estas ciudades grandes existen pocas empresas dedicadas a prestar este servicio.

4.2.6. PROPUESTA DE PRINCIPIOS INSTITUCIONALES

4.2.6.1. Objetivo propuesto

Propender al desarrollo físico e integral de los infantes entre 1 a 10 años de edad de la ciudad de Macas, mediante su especial horario nocturno, facilitando así la realización de actividades extra cotidianas por parte de sus padres o tutores.

4.2.6.2. Objetivos específicos.

- Establecer parámetros que garanticen el adecuado cuidado del niño durante su estadía en el Centro.
- Implementar un sistema de control a través de internet para que los padres puedan monitorearlos de manera virtual.
- Analizar el mercado mediante FODA.
- Determinar una proyección financiera donde se corrobore la rentabilidad de la propuesta.

4.2.6.3. Misión propuesta

Brindar un servicio de cuidado infantil con calidad y calidez, orientado al bienestar y desarrollo de la seguridad en el niño y la tranquilidad en sus padres o tutores.

4.2.6.4. Visión propuesta

Ser una institución innovadora líder en el servicio de cuidado infantil en horario especial dentro de la ciudad y llegar a la implementación de más centros de cuidado infantil nocturno en la Zona Oriente del país.,

4.2.6.5. Valores Filosóficos

Respeto: inculcar a los infantes el respeto desde pequeños hacia sus padres, compañeros y maestras, así como promover políticas de respeto entre empleados y padres de familia.



Calidad: brindar un servicio excelente a nuestros infantes, tomando en cuenta que requieren mayor atención debido al horario en que se les cuida.

Innovación: orientar a la empresa hacia la mejora continua como principales propósitos, a través de la implementación de estrategias y procedimientos de cuidado exhaustivos.

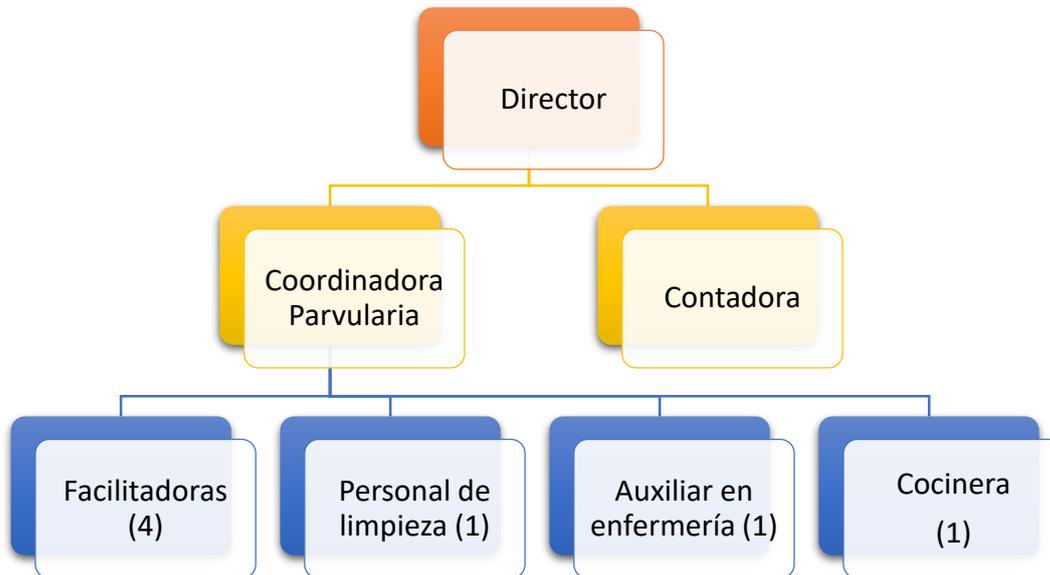
Trabajo en Equipo: realizar cada una de las actividades planificadas día a día de manera coordinada entre las facilitadoras y los ejecutivos de la organización.

Responsabilidad: tener en cuenta que los padres de familia están confiando a lo más valioso de sus vidas, por lo tanto, la responsabilidad de velar por su protección y cuidado durante el tiempo encomendados a la empresa es incuantificable.

4.2.7. Propuesta de estructura orgánica institucional.

El modelo de negocio para una guardería nocturna en la ciudad de Macas puede considerar la siguiente estructura orgánica definida de manera formal, de acuerdo a la información obtenida plantearemos una propuesta del organigrama estructural.

Gráfico 13: Estructura Organizacional



Fuente:

Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.7.1. Orgánico funcional

Dentro de los tres primeros años se ha decidido establecer una estructura organizacional pequeña. Siendo únicamente cubiertos los cargos ejecutivos como la administración general, se contará con colaboradores para desempeñar las funciones de: secretaria-recepcionista, auxiliares de cuidado, de mantenimiento, cocinero, parvulario.

Se realizarán comités mensualmente a fin de evaluar el desarrollo de la compañía y cifras financieras, asistiendo el administrador y los representantes departamentales.



Tabla 14: Director

Nombre del Director	
cargo:	
Misión:	Establecer estrategias óptimas para la operación de la empresa y colaboradores que permitan lograr el éxito financiero
Objetivo:	<ul style="list-style-type: none">✓ Realizar actividades necesarias que ayuden a alcanzar resultados maximizando los ingresos con eficiencia y eficacia
Función:	<ul style="list-style-type: none">✓ Elaborar e implementar estrategias que permitan a la empresa identificar oportunidades creando ventaja comparativa✓ Preparar estados financieros✓ Encargarse de contratación, motivación, capacitación de los colaboradores✓ Supervisar los proyectos nuevos para mejorar desempeño de la empresa✓ Asignar recursos físicos, humanos y monetarios✓ Ser responsable de la documentación y mantenimiento de base de datos
Título:	Ing. Gestión Empresarial / Administración
Experiencia:	2 años en cargos similares

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jessica Ríos



Tabla 15: Auxiliar en Enfermería

Nombre del cargo:	Enfermera
Misión:	Determinar estrategia para mejoras de salud, permitiendo erradicar las emergencias de los menores.
Objetivo:	✓ Atender emergencias que se presenten en el establecimiento garantizando la estabilidad del niño en cualquier circunstancia
Función:	✓ Atender emergencias que surjan dentro del centro ✓ Reportar de forma inmediata novedades a su superior. ✓ Estar disponible en el horario asignado por el Director de la Guardería.
Título:	Auxiliar en Enfermería
Experiencia:	Mínimo 3 años de experiencia

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 16: Coordinadora parvularia

Nombre del cargo:	Parvulario
Misión:	Contribuir al desarrollo emocional físico y espiritual de los menores impartiendo bases sólidas para su aprendizaje
Objetivo:	✓ Atender las necesidades de los niños generando actividades que les ayuden a desenvolverse en su entorno identificándose con ellos
Función:	✓ Guiar y controlar el trabajo de los auxiliares de cuidado ✓ Distribuir niños de acuerdo a su edad a las respectivas salas.
Título:	Lcdo. Parvulario
Experiencia:	Mínimo 2 años de experiencia

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jessica Ríos



Tabla 17: Facilitadoras

Nombre del cargo:	Facilitadoras
Misión:	Encargarse de asistir en los cuidado e higiene de los niños
Objetivo:	✓ Apoyar, vigilar y reforzar actividades recreativas de los menores.
Función:	✓ Atender a los niños durante la toma de alimentos ✓ Vigilar a los menores mientras están en sus horas de descanso. ✓ Realizar informe sobre su labor diaria
Título:	Personas que culminaron estudios de Segundo Nivel. (edad: entre 20años en adelante) Cursando mínimamente la mitad de su carrera en Parvulario.
Experiencia:	Mínimo 1 año de experiencia

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 18: Servicios Auxiliares

Nombre del cargo:	Servicios auxiliares
Misión:	Mantener áreas de trabajo limpias y realizar diligencias que competan a la empresa
Objetivo:	✓ Encargarse de la limpieza del establecimiento, empleando maquinaria y productos pertinentes
Función:	✓ Encargarse de la limpieza del establecimiento ✓ ejecutar los trabajos de mantenimiento de instalaciones, pintura, albañilería, fontanería, entre otros. ✓ Realizar diligencias referentes a la empresa
Título:	Bachilleres mayores de 20 años.
Experiencia:	Mínimo 1 año. Mayor de 20años.

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.8. Análisis situacional

Uno de los pasos más importantes dentro de la presente investigación consiste en determinar el entorno actual, este proceso servirá para saber qué factores inciden ya sea de manera positiva o negativa en el ámbito interno como externo en un posible panorama para la Guardería Nocturna “Lunita Azul”.

4.2.8.1. Micro entorno:

Respecto del micro entorno, la guardería nocturna presta servicios de cuidado infantil, existen varios factores a tomar en cuenta y a continuación los desglosaremos y analizaremos.

Los proveedores: los productos o insumos requeridos corresponden: alimentos, productos de limpieza, mobiliario y equipamiento integral de Guarderías. Este tipo de producto son de fácil adquisición por ende los proveedores no constituyen un punto débil dentro de la empresa.

La competencia: Si bien existen centros infantiles dedicados a la misma área, la diferenciación en la prestación del servicio se establece en el horario de atención, que como ya hemos mencionado anteriormente no existe servicio en horario nocturno similar en la ciudad de Macas.

Los clientes: Este nicho de mercado es totalmente inexplorado por lo tanto es extenso y se puede abarcar sin mayor dificultad la ciudad de Macas y expandirse a las ciudades principales de la zona oriental del Ecuador. Los clientes tienen un perfil de personas que requieren del servicio de manera casi que obligatoria debido a que las actividades a realizar son muy importantes, ya sea porque trabajan o porque estudian.

4.2.8.2. Macro entorno:

“Para analizar el macro entorno aplicaremos la herramienta PEST que es la abreviatura de: factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos; identificando los factores que pueden influir en los niveles de oferta, demanda y en los costos de la misma.” (Bittán, 2012)

Factores Políticos: Existe una política gubernamental de protección a los sectores vulnerables y de promulgación del derecho de los niños al acceso a la protección ya sea por medio de instancias públicas como privadas, dentro de este contexto la Guardería Nocturna “Lunita Azul” está cubriendo un sector importante al brindar un servicio que no está siendo



satisfecho por instancias gubernamentales, por ende tiene las facilidades de recibir el apoyo en cuanto a financiamiento como emprendimiento productivo, la asesoría y capacitación en temas de responsabilidad y protección a los menores.

Factores económicos: En la actualidad la economía de nuestro país se encuentra en recuperación, según la “Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) concede a Ecuador una previsión de crecimiento de 1.3%.” Esto implica que en el mercado existirá la posibilidad de incremento de la demanda. Así también ha incrementado por un lado el trabajo en modalidad de horarios rotativos, el acceso de las personas al estudio de bachillerato, tecnológico, Universidad en horarios accesibles que por lo general son las noches. (El Universo, 2018)

Factores sociales: Para los padres de familia es importante buscar una mejoría entendido desde los dos aspectos que según las encuestas son determinantes en el estudio de factibilidad del proyecto como son trabajar y estudiar en horario nocturno, en el ámbito social incide en la mejoría de las condiciones de vida, en la expectativa y sensación de bienestar de las personas al poder desarrollarse sabiendo que el cuidado de sus niños está garantizado.

Factores Tecnológicos: Es muy importante para la creación de la guardería nocturna, pueden intervenir en varios aspectos, por ejemplo, en un inicio para la promoción y difusión a través de redes sociales que según la encuesta son la mejor opción para la difusión del negocio, puede emplearse en la formación intelectual, así como de esparcimiento de los niños, y adicional puede servir para garantizar mayor tranquilidad a través del monitoreo de sus hijos en tiempo real.

4.2.9. Matriz FODA

4.2.9.1. Matriz de evaluación de factores internos.

La matriz MEFI resume y avalúa las fortalezas y debilidades en las áreas principales de la organización, donde se idéntica los aspectos importantes que se puede controlar.

Tabla 19: Evaluación Factores Internos

Factores determinantes

FORTALEZAS	Peso	Valor	Ponderación
1. Contar con personal capacitado en cada área de la empresa	0,20	4	0,80
2. Trazar una planificación del desarrollo integral de la empresa	0,20	4	0,80
3. Establecer un ambiente de trabajo favorable entre empleados	0,05	3	0,15
4. Buena relación con los clientes	0,05	3	0,15
Subtotal			1,90
DEBILIDADES			
1. El nivel de inversión es alto por cuanto se necesita infraestructura adecuada	0,10	1	0,10
2. Desconocimiento de TIC's	0,10	1	0,10
3. Descuido en el manejo de imagen corporativa	0,15	2	0,30
4. Iniciar con nivel de endeudamiento alto al requerir financiamiento externo.	0,05	1	0,05
Subtotal			0,65
Total	1,00		2,55

Fortaleza Mayor	4
Fortaleza menor	3
Debilidad menor	2
Debilidad mayor	1

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Análisis: con respecto a las fortalezas, el principal factor es contar con el personal idóneo en cuanto a capacitación profesional y don de seres humanos, en segunda instancia planificar es el inicio de una vida empresarial seria y correcta, así también el ambiente interno debe ser optimo por cuanto se trabajará con niños y es importante que a ellos se les transmita un ambiente sereno y amigable. Por otro lado, en las debilidades se destaca el hecho negativo de necesitar un monto fuerte de inversión por cuanto todo lo necesario para iniciar debe ser de óptima calidad, otro aspecto preocupante y debilitante corresponde el nivel de endeudamiento en que se puede incurrir para iniciar la implementación del negocio.

4.2.9.2. Matriz de evaluación de los factores Externos

La matriz MEFÉ es realizada con el propósito del análisis externo, donde se identifica las oportunidades en beneficio a la organización, teniendo en cuenta las amenazas que se debe evitar.



Tabla 20: Evaluación Factores Externos

<i>Factores determinantes</i>		Peso	Valor	Ponderación
OPORTUNIDADES				
1. Beneficios gubernamentales por la naturaleza de la organización		0,20	4	0,80
2. La política actual está orientada a impulsar el sector emprendedor				
3. El servicio a ofertar no tiene competencia en el nicho de mercado por la particularidad del horario nocturno		0,20	4	0,80
4. Los clientes iniciales pueden ser portavoces y hacer eco del servicio prestado en su entorno de trabajo o estudio en el que cuentan con personas en igual situación		0,05	3	0,15
5. No existen servicios similares en otras ciudades de la región, por tanto es factible expandirse a futuro		0,05	3	0,15
Subtotal				1,90
AMENAZAS				
1. Las personas que requieren de este servicio deben incurrir en gastos extra al realizar sus actividades como un pago de transporte de puesta a puerta.		0,15	2	0,30
2. Siempre existirá celo natural de padres en confiar a sus hijos a terceras personas.		0,20	2	0,40
3. El horario dificulta la movilización y seguridad de las personas.		0,10	1	0,10
4. Pueden surgir empresas similares al observar que es un nicho de mercado no aprovechado.		0,05	1	0,05
Subtotal				0,85
Total		1,00		2,75

Respuesta superior	4
Respuesta sup media	3
Respuesta media	2
Respuesta mala	1

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Análisis: En cuanto a los factores externos existe un panorama positivo, esto se entiende debido a que el servicio a ofertar es diferenciado en el aspecto de horario, sin embargo, una de las principales amenazas a tomar en cuenta en este sentido es que cualquier empresa pueda crearse posteriormente y pudiese prestar el mismo servicio observando las falencias de



nuestra organización y mejorándolas, así también el horario en si representa un riesgo en muchos aspectos para los clientes.

4.2.10. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.2.10.1. Análisis de la Oferta

- **Competencia directa:** No existe empresa de similares características en cuanto a la especificidad del servicio en horario nocturno.
- **Competencia Indirecta:** niñeras que ofrecen sus servicios informales a domicilio.

4.2.10.2. Mercado compartido

- **Mercado Real:** Está constituido por padres de familia, tutores o familiares con niños entre 1 a 10 años de edad que estudien, trabajen por las noches o madrugadas (horarios rotativos).
- **Mercado Potencial:** Padres de familia, tutores o familiares que estudian, trabajan o realicen alguna actividad en el horario nocturno.

4.2.10.3. Análisis de la Demanda

- **Segmentación de Mercado**

El mercado hacia el que va dirigido el tipo de servicio de la guardería nocturna comprende una variedad o segmentación en el horario nocturno, puede abarcar al servicio en horario vespertino es decir de las 17H00 a 19H00, nocturno de 19H00 a 00H00 y madrugadas de 00H00 a 06H00, considerando desatendido el mercado dentro de estos rangos de horas. La variación en el número de horas y el precio a pagar por el servicio tomando en cuenta la relación de a más horas menor precio genera más segmentos de mercado.

- **Criterio de Segmentación**
 - ✓ *Geográfico:* Determinado para la ciudad de Macas, perteneciente a la Provincia de Morona Santiago.
 - ✓ *Demográfico:* Padres de familia, tutores o familiares a cargo de niños entre 1 a 10 años de edad.



- ✓ *Psicográfico*: Padres de familia, tutores o familiares a cargo de niños entre 1 a 10 años de edad, que debido a sus ocupaciones de trabajo, estudio u obligaciones sociales en horarios no convencionales requieren del servicio de cuidado de sus niños.
- ✓ *Socioeconómico*: Clase media baja, media, media alta y alta.

- **Perfiles de los Segmentos**

Los perfiles del segmento serán los siguientes:

- ✓ Padres de familia, tutores o familiares a cargo de niños menores de 10 años, que requieran de los servicios de una guardería nocturna en la ciudad de Macas.
- ✓ Trabajan en horarios nocturnos, extensos, rotativos.
- ✓ Estudian en modalidad nocturna, en horarios extensos, rotativos.
- ✓ No tiene con quien dejar al cuidado de su niño/a.
- ✓ Tienen una vida social nocturna.
- ✓ Viven en la ciudad de Macas.

4.2.11. PLAN DE MARKETING

4.2.11.1. Planteamiento de estrategias

Uno de los puntos clave dentro de la propuesta de modelo de negocio se basa en proponer las herramientas, procedimientos, pero sobre todo las estrategias necesarias para el desarrollo empresarial de la Guardería Nocturna “Lunita Azul”. El planteamiento de estos parámetros estratégicos es importante ya que de este modo la empresa podrá contar con un direccionamiento estratégico desde sus inicios.



4.2.11.2. Estrategia 1: Merchandising Visual

Tabla 21: Merchandising Visual

Estrategia de Merchandising visual y Diseño de la marca	
DESCRIPCIÓN	Un punto de partida importante radica en fijar la imagen corporativa que debe poseer la empresa para poder ser identificada dentro del mercado local y provincial, para esto es necesario analizar la naturaleza de la organización, lo que es específico al cuidado de niños.
OBJETIVO	Buscar el posicionamiento y la identificación de la marca Guardería Nocturna “Lunita Azul”
RESPONSABLE	Jessica Ríos
TÁCTICA	Diseño de logotipo, isotipo, eslogan tomando en cuenta su carácter de cuidado y bienestar infantil en horario nocturno.
ALCANCE	Establecer la marca de la organización para su fácil identificación
FRECUENCIA	Una sola vez al iniciar el modelo de negocio.
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Diseñar material visual para difundir la marca de la organización a través de redes sociales
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	El diseño de la marca como estrategia presentada en la investigación, así como la difusión en redes sociales no tendrá costo para la empresa, pero se estima en \$ 100,00
ESTADO ACTUAL	Ninguno

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



ESTADO DESEADO

Gráfico 14: Logotipo



Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.11.3. Estrategia 2: Comunicación y Redes Sociales

Tabla 22: Comunicación y Redes Sociales

Estrategia de Comunicación y Redes Sociales	
DESCRIPCIÓN	Una vez determinada la imagen de la guardería, mediante esta estrategia se busca difundir y dar a conocer a la empresa y la finalidad de la misma, así como servicios que se encuentran ofertando y las actividades que vayan realizando, esto permitirá que los posibles clientes conozcan más de la empresa.
OBJETIVO	Mantener informado al cliente sobre los servicios y actividades que realiza y que oferta la guardería nocturna “Luz Azul”
RESPONSABLE	Jessica Ríos
TÁCTICA	Redes sociales
ALCANCE	Llegar a los clientes y lograr el posicionamiento a nivel local
FRECUENCIA	3 veces en la semana
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Crear perfiles en redes sociales como Facebook e Instagram inicialmente ya que son los medios que según la encuesta prefieren en el mercado.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	No tiene costo ya que forma parte del presente proyecto de investigación, se estima en \$ 100,00

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos

ESTADO DESEADO

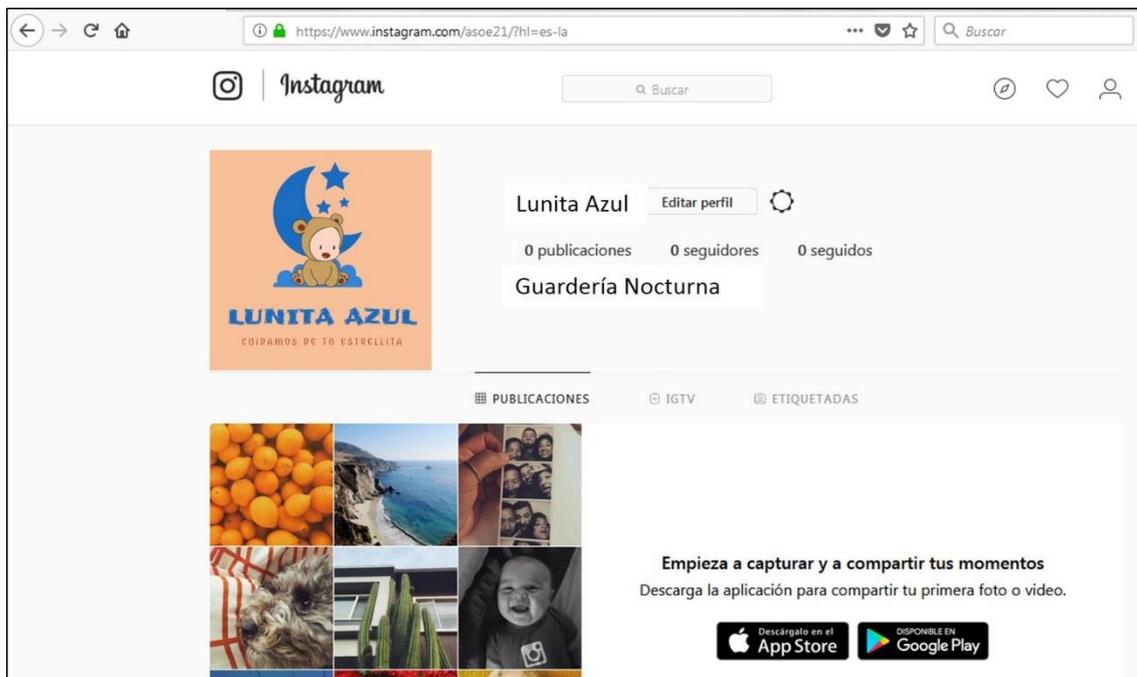
Gráfico 15: Facebook



Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 16: Instagram



Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.11.4. Estrategia 3: Publicidad para el punto de Venta

Estrategia Publicidad para el punto de venta	
DESCRIPCIÓN	La guardería nocturna Lunita Azul aún no cuenta con un local para su funcionamiento aún, en un inicio ésta estrategia consiste en adecuar el lugar de manera tal que cuente con rótulo, publicidad, que identifiquen y vinculen el nuevo lugar con la empresa.
OBJETIVO	Dar una identidad atractiva al negocio de la guardería nocturna Lunita Azul, por medio de distintivos publicitarios atractivos para posicionarlo.
RESPONSABLE	Jessica Ríos
TÁCTICA	Publicidad uniforme y estándar para el servicio publicitario que se cree, como Gigantografías, flyers, volantes, material pop up, etc.
ALCANCE	Potencializar la imagen de la empresa y tener mayor presencia de publicidad tanto en las instalaciones de la guardería como en la ciudad de Macas.
FRECUENCIA	Trimestral
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Llegar a los consumidores y lograr el posicionamiento a nivel local a través de la realización de promoción y publicidad generada.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	\$ 150,00

Tabla 23: Publicidad para el punto de venta

Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Jessica Ríos



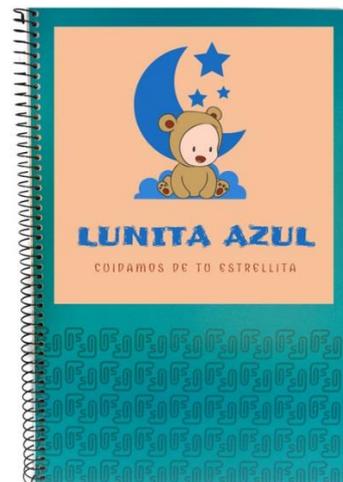
ESTADO DESEADO

Gráfico 17: Camisetas Personal



Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Jessica Rios

Gráfico 18: Material pop up



Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Jessica Ríos

Gráfico 19: Valla publicitaria



Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Jessica Ríos

Estrategia de Relaciones Públicas	
DESCRIPCIÓN	La percepción que tanto proveedores, clientes, el mercado y la ciudadanía en general tengan de la organización es importante por cuanto marca una referencia de cómo es vista la empresa desde fuera, esta percepción debe ser siempre positiva para que influya en el incremento de ventas de los productos y crecimiento de la asociación en general.
OBJETIVO	Generar una percepción positiva de la empresa en la ciudadanía en general y de manera específica en clientes, proveedores y mercado local.
RESPONSABLE	María Elena Pérez López
TÁCTICA	Darse a conocer a otras empresas como proveedores de productos terminados, darse a conocer a la ciudadanía, tener un mensaje distintivo de la asociación.
ALCANCE	Contar con una imagen organizacional definida ante el sector comercial de la localidad y ante la ciudadanía en general



FRECUENCIA	Anual
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Firmar convenios con empresas dedicadas a impulsar empresas de economía popular y solidaria, realizar notas y comunicados de prensa en distintos medios, y crear un slogan que defina la función de la empresa.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	\$0,00
ESTADO ACTUAL	No cuenta con una política administrativa de generar relaciones públicas

4.2.11.5. Estrategia 4: Capacitación al personal

Tabla 24: Capacitación al personal

Estrategia de Capacitación al personal	
DESCRIPCIÓN	Capacitación al personal previo a la iniciación de las actividades de la guardería, respecto de las políticas de la empresa, así como el manejo adecuado en el cuidado de los niños.
OBJETIVO	Cumplir con la política de calidad en el servicio y personal calificado, así como fidelización de los clientes a través de un buen trato a los padres de familia o tutores, logrando su satisfacción y de esta manera fidelizarlo.
RESPONSABLE	Jessica Ríos
TÁCTICA	Capacitación del personal Políticas Institucionales Atención al cliente
ALCANCE	Personal capacitado en cuanto al manejo de situaciones de todo tipo en el cuidado de los niños, en la atención a los padres de familia o tutores que constituyen nuestros clientes.
FRECUENCIA	semestral
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Desarrollo de un programa de capacitación para el personal de la guardería de la organización de manera semestral.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	\$ 400,00
ESTADO DESEADO	Plan de Capacitación

Fuente: Investigación Bibliográfica



PLAN DE CAPACITACION AL PERSONAL DE LA GUARDERIA NOCTURNA “LUNITA AZUL”

Temática: Políticas de la empresa, manejo y funcionamiento en el servicio de cuidado infantil y atención al Cliente.

A. PROBLEMATIZACIÓN

La guardería nocturna “Lunita Azul” pretende establecer un punto de partida ideal en cuanto a la prestación de un servicio de calidad y personal calificado y capacitado, este es el principal motivo por el que se plantea como una estrategia para iniciar las operaciones de la guardería.

B. OBJETIVO

Objetivo General

Proveer del conocimiento necesario al personal de la guardería nocturna “Lunita Azul”, que permita iniciar con políticas de servicio de calidad y de atención al cliente, generando un ambiente de seguridad y optimismo en el grupo humano que integran la organización y en los familiares o tutores que desean el servicio.

Objetivos específicos

- Mejorar la relación personal - cliente.
- Incrementar el desempeño personal.
- Dotar de actitudes y aptitudes orientadas a generar un clima laboral óptimo en la guardería.

C. JUSTIFICACIÓN

El plan de capacitación es necesario por cuanto se deben establecer desde un inicio el reglamento y los procedimientos a seguirse para un correcto funcionamiento de la guardería, esto se lo puede realizar únicamente mediante la capacitación profesional a través de conocimientos teóricos y prácticos al personal de la guardería, que desempeñara funciones en la ciudad de Macas, se pretende con esto otorgarles parámetros a seguir para ofertar calidad y calidez.



D. DESARROLLO TEMÁTICA DE LA CAPACITACIÓN

TEMA: Políticas de la Guardería Nocturna “Lunita Azul”, manejo y funcionamiento en el servicio de cuidado infantil y atención al Cliente.

Tabla 25: Detalle de la Capacitación

Contenido	Materiales	Tecnología	Capacitadores	Presupuesto	Duración
✓ Medidas de seguridad y cuidado de los niños	Cuadernos Esferos Marcadores Borrador de pizarra	Computado -ras Infocus Parlantes	Profesionales en Parvulario, servicio al cliente.	Materiales \$ 50,00 Tecnología \$ 50,00 Profesionales \$ 300,00	20 horas 2 horas cada sábado en el horario de 9:00 am – 11:00 pm
✓ Política de disciplina					
✓ Planificación de actividades					
✓ Procedimientos de la guardería					
✓ Servicio y atención al cliente					

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



E. CRONOGRAMA

Tabla 26: Cronograma de Capacitación

CRONOGRAMA DE CAPACITACIÓN A MIEMBROS DE LA GUARDERÍA INFANTIL NOCTURNA “LUNITA AZUL”														
N°	Actividad	Costo Total	Fecha											
			Septiembre				Octubre				Noviembre			
			Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
1	Determinación de los temas a tratar													
2	Búsqueda, compra de materiales y recursos tecnológicos a utilizar	\$ 100												
3	Gestión de instalaciones para el curso													
4	Elaboración del material de apoyo (diapositivas)													
5	Definir e informar al personal la hora y fecha de la capacitación													
7	Primera capacitación: Medidas de seguridad y cuidado de los niño	\$ 50												
8	Segunda capacitación: Política de disciplina	\$ 50												
9	Tercera capacitación: Planificación de actividades.	\$ 50												
10	Cuarta capacitación: Procedimientos de la guardería	\$ 50												
11	Quinta capacitación: Atención al cliente	\$ 100												
	TOTAL	\$ 400												



4.1.1.1. Estrategia 5: Penetración de Mercados

Estrategia de Penetración de Mercados	
DESCRIPCIÓN	Esta estrategia implica que exista gran aceptación y colocación del servicio en los consumidores potenciales para la guardería nocturna Lunita Azul.
OBJETIVO	Incrementar el volumen de ingresos por la prestación del servicio teniendo el mayor impacto posible en el mercado en el que se pretende implementar.
RESPONSABLE	Directivos de la Guardería
TÁCTICA	Prestación de servicio con calidad y calidez
ALCANCE	Incremento de los ingresos en el mediano y largo plazo
FRECUENCIA	Diario
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Ofertara un servicio basado en las políticas y procedimientos de funcionamiento de la guardería, analizar el mercado de mejor manera conforme avance el tiempo de participación en el.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	\$ 200,00
ESTADO DESEADO	Mejoras en el servicio tanto en prestaciones como en percepción del cliente.

Tabla 27: Penetración de Mercados

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



4.1.1.2. Estrategia 6: Desarrollo de nuevos mercados

Estrategia de Desarrollo de nuevos mercados	
DESCRIPCIÓN	Mediante esta estrategia podemos incursionar en nuevos mercados, tomando en cuenta que el servicio que ofertamos no tiene competencia dentro del nicho específico de horario nocturno.
OBJETIVO	Incrementar el volumen de ingresos, mediante la apertura de nuevos mercados, que pueden ser otros cantones e incluso otras provincias.
RESPONSABLE	Directivos de la Guardería
TÁCTICA	Analizar el potencial de otras plazas de mercadeo
ALCANCE	Incremento de los ingresos en el mediano y largo plazo
FRECUENCIA	Mensual
DESARROLLO DE LA TÁCTICA	Implementar planes de comercialización en el resto de cantones principales del oriente ecuatoriano, y en ciudades cercanas de otras provincias.
ESTIMACIÓN ECONÓMICA	\$ 1000,00
ESTADO DESEADO	Prestación del servicio de guardería nocturna en distintas ciudades principales de la región oriente.

Tabla 27: Desarrollo de nuevos mercados

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



4.1.1.3. PRESUPUESTO DE ESTRATEGIAS

Tabla 28: Presupuesto

Estrategia	Valor
Merchandising Visual	\$ 100,00
Comunicación y Redes Sociales	\$ 100,00
Publicidad para el punto de venta	\$ 150,00
Capacitación al personal	\$ 400,00
Penetración de Mercados	\$ 200,00
Desarrollo de nuevos mercados	\$ 1000,00
TOTAL	\$ 1950,00

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12. Análisis Financiero

4.2.12.1. Presupuesto para inversión: Activos Fijos

Esta tabla se resalta los activos fijos que se requerirán para el funcionamiento de la Guardería Nocturna “Lunita Azul”

Tabla 29: Muebles de Oficina

ACTIVOS FIJOS			
Muebles de oficina			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorios	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Sillas giratorias	2	\$ 35,00	\$ 70,00
dispensador de agua	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Archivador	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Mueble de biblioteca	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Juego de sala	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Mesas para niños	15	\$ 20,00	\$ 300,00
Sillas para niños	60	\$ 5,00	\$ 300,00
Cajoneras	5	\$ 30,00	\$ 150,00
Pizarras acrílicas	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Recipiente materiales	20	\$ 5,00	\$ 100,00
Materiales psicomotriz	1	\$ 1000,00	\$ 1000,00
Colchonetas	15	\$ 15,00	\$ 225,00
Alfombras grandes	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Cocina	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Extractor de olores	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Refrigeradora	1	\$ 430,00	\$ 430,00
Microondas	1	\$ 95,00	\$ 95,00
Sillas plásticas	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Mesas para bebe	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Vajilla de 2 piezas	15	\$ 4,00	\$ 60,00
Implementos de cocina	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Implementos de limpieza	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Total Muebles de Oficina			\$ 4415,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



Tabla 30: Equipos de Oficina

Equipos de Oficina			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Teléfono	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Televisor	1	\$ 350,00	\$ 350,00
DVD	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Juego de sala	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Equipo de sonido	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Equipo de primeros auxilios	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Total Equipos de Oficina			\$ 1060,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 31: Equipos de Computo

Equipos de computo			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresoras	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Total Equipos de Computo			\$ 530,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 32: Equipos de Vigilancia

Equipos de Vigilancia			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cámaras Mini Domo	7	\$ 80,00	\$ 560,00
Cámara Bala	1	\$ 1600,00	\$ 160,00
Conector Macho	16	\$ 3,00	\$ 48,00
DVT 16 Canales	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Transformador 8v	8	\$ 18,00	\$ 144,00
Instalación	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Total Equipos de Vigilancia			\$ 5.356,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.2. Presupuesto de inversión: Activos Intangibles

Tabla 33: Activos Intangibles

Activos Intangibles		
Descripción	Sub Total	Total
Gastos de constitución	\$ 600,00	\$ 1.028,00
Honorarios Profesionales	\$ 300,00	
Escritura de Constitución notariada	\$ 40,00	
Inscripción en el Registro Mercantil	\$ 10,00	
RUC	\$ 1,00	
Patente Municipal	\$ 25,00	
Permiso de Funcionamiento	\$ 20,00	
Ministerio de Inclusión Social	\$ 16,00	
Permiso de Uso de Suelo	\$ 6,00	
Permiso de Bomberos	\$ 10,00	
Estudio de mercado y marketing		\$ 3.200,00
Total Intangibles		\$ 4.228,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.3. Capital de Trabajo

CARGO	Suelo Básico	Horas Extras	13°	14°	Vacaciones	Fondo de reserva	Aportes patronales IES	Total Suelo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PERSONAL ADMINISTRATIVO													
Director	\$ 800,00		\$ 66,67	\$ 57,14	\$ 33,33	\$ 66,67	\$ 65,84	\$ 1.089,65	\$ 13.075,84	\$ 13.729,63	\$ 14.416,11	\$ 15.136,92	\$ 15.893,76
Coordinadora Parvulario	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
Contadora	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
PERSONAL OPERATIVO													
Facilitadoras (4)	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
Personal de limpieza (1)	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
Aux. de enfermería (1)	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
Cocinera (1)	\$ 400,00		\$ 33,33	\$ 28,57	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 32,92	\$ 544,83	\$ 6.537,92	\$ 6.864,81	\$ 7.208,06	\$ 7.568,46	\$ 7.946,88
Total	\$ 3.200,00	\$ -	\$ 266,67	\$ 228,57	\$ 133,33	\$ 266,67	\$ 263,37	\$ 4.358,61	\$ 52.303,35	\$ 54.918,52	\$ 57.664,44	\$ 60.547,67	\$ 63.575,05

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.4. Servicios Básicos

Tabla 34: Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	VALOR	
	MES	AÑO
Arriendo	\$ 500,00	\$ 6000,00
Agua Potable	\$ 50,00	\$ 630,00
Luz Eléctrica	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Internet	\$ 32,00	\$ 384,00
TOTAL	\$ 642,00	\$ 7704,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.12.5. Publicidad y propaganda

Tabla 35: Publicidad y propaganda

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		
DETALLE	VALOR	
	MES	AÑO
Estrategias de Marketing		\$ 1950,00
TOTAL		\$ 1950,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.12.6. Total Capital de Trabajo

Tabla 36: Capacidad Máxima de Niños

Total Capital de Trabajo	
Descripción	Precio Total
Sueldos y Salarios	\$ 52.303,35
Servicios Básicos	\$ 7.704,00
Publicidad y propaganda	\$ 1.950,00
Total	\$ 61.957,35

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.7 Presupuesto de inversión.

Para el modelo de negocio se necesita de \$ **76.296,35** para inversión; este valor se encuentra distribuido en activos fijos e intangibles, con su contraparte correspondiente al capital y a los préstamos bancarios.

Tabla 37 Presuestos de Inversión

Presupuesto de Inversión Pre-operacional				
Descripción	Parcial	Total	% Parcial	% Total
ACTIVOS FIJOS		\$ 11.361,00		15%
Muebles de Oficina	\$ 4.415,00		6%	
Equipos de oficina	\$ 1.060,00		1%	
Equipos de Computo	\$ 530,00		1%	
Equipos de Vigilancia	\$ 5.356,00		7%	
ACTIVOS INTANGIBLES		\$ 2.978,00		4%
Gastos de constitución	\$ 1.028,00		1%	
Estudio de mercado y marketing	\$ 1.950,00		3%	
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 61.957,35		81%
Sueldos y Salarios	\$ 52.303,35		69%	
Servicios Básicos	\$ 7.704,00		10%	
Publicidad y propaganda	\$ 1.950,00		3%	
TOTAL INVERSIONES		\$ 76.296,35	100%	100%
FINANCIAMIENTO		\$ 76.296,35		100%
Capital Social	\$ 50.000,00		66%	
Préstamos Bancarios	\$ 26.296,35		34%	
TOTAL FINANCIAMIENTO		\$ 76.296,35	100%	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.8.7 Estado de situación inicial.

Se detalla los rubros para el funcionamiento del modelo de negocio con activos fijos, intangibles, pasivos y patrimonio con una inversión total de \$ **76.296,35**.

Tabla 39 Estado de situación inicial.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL		
ACTIVOS	Parcial	Total
CORRIENTES		\$ 61.957,35
Caja	\$ 61.957,35	
NO CORRIENTES		\$ 14.339,00
FIJOS	\$ 11.361,00	
Muebles de Oficina	\$ 4.415,00	
Equipos de oficina	\$ 1.060,00	
Equipos de Computo	\$ 530,00	
Equipos de Vigilancia	\$ 5.356,00	
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 2.978,00	
Gastos de constitución	\$ 1.028,00	
Estudio de mercado y marketing	\$ 1.950,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 76.296,35
PASIVOS		\$ 26.296,35
NO CORRIENTES		
Préstamos Bancarios	\$ 26.296,35	
TOTAL PASIVOS		
PATRIMONIO		\$ 50.000,00
Capital Social	\$ 50.000,00	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 76.296,35

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.8.7 Depreciaciones y amortizaciones.

La depreciación se usa únicamente para activos fijos ya que esos bienes valen menos y las amortizaciones se aplica solo a los activos diferidos o intangibles.

Tabla 40 Depreciaciones y amortizaciones

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS				
Descripción	Valor	%	Vida Util	Dep. Anual
Muebles de Oficina	\$ 4.415,00	10%	10	\$ 441,50
Equipos de oficina	\$ 1.060,00	10%	10	\$ 106,00
Equipos de Computo	\$ 530,00	33%	3	\$ 174,90
Equipos de Vigilancia	\$ 5.356,00	10%	10	\$ 535,60
Total Activos Fijos	\$ 11.361,00			\$ 1.258,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Muebles de Oficina			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 4.415,00
1	\$ 441,50	\$ 441,50	\$ 3.973,50
2	\$ 441,50	\$ 883,00	\$ 3.532,00
3	\$ 441,50	\$ 1.324,50	\$ 3.090,50
4	\$ 441,50	\$ 1.766,00	\$ 2.649,00
5	\$ 441,50	\$ 2.207,50	\$ 2.207,50
6	\$ 441,50	\$ 2.649,00	\$ 1.766,00
7	\$ 441,50	\$ 3.090,50	\$ 1.324,50
8	\$ 441,50	\$ 3.532,00	\$ 883,00
9	\$ 441,50	\$ 3.973,50	\$ 441,50
10	\$ 441,50	\$ 4.415,00	\$ -
	\$ 4.415,00		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



Equipos de oficina			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 1.060,00
1	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 954,00
2	\$ 106,00	\$ 212,00	\$ 848,00
3	\$ 106,00	\$ 318,00	\$ 742,00
4	\$ 106,00	\$ 424,00	\$ 636,00
5	\$ 106,00	\$ 530,00	\$ 530,00
6	\$ 106,00	\$ 636,00	\$ 424,00
7	\$ 106,00	\$ 742,00	\$ 318,00
8	\$ 106,00	\$ 848,00	\$ 212,00
9	\$ 106,00	\$ 954,00	\$ 106,00
10	\$ 106,00	\$ 1.060,00	\$ -
	\$ 1.060,00		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Equipos de Computo			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 530,00
1	\$ 53,00	\$ 53,00	\$ 477,00
2	\$ 53,00	\$ 106,00	\$ 424,00
3	\$ 53,00	\$ 159,00	\$ 371,00
4	\$ 53,00	\$ 212,00	\$ 318,00
5	\$ 53,00	\$ 265,00	\$ 265,00
6	\$ 53,00	\$ 318,00	\$ 212,00
7	\$ 53,00	\$ 371,00	\$ 159,00
8	\$ 53,00	\$ 424,00	\$ 106,00
9	\$ 53,00	\$ 477,00	\$ 53,00
10	\$ 53,00	\$ 530,00	\$ -

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



Equipos de Vigilancia			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 5.356,00
1	\$ 535,60	\$ 535,60	\$ 4.820,40
2	\$ 535,60	\$ 1.071,20	\$ 4.284,80
3	\$ 535,60	\$ 1.606,80	\$ 3.749,20
4	\$ 535,60	\$ 2.142,40	\$ 3.213,60
5	\$ 535,60	\$ 2.678,00	\$ 2.678,00
6	\$ 535,60	\$ 3.213,60	\$ 2.142,40
7	\$ 535,60	\$ 3.749,20	\$ 1.606,80
8	\$ 535,60	\$ 4.284,80	\$ 1.071,20
9	\$ 535,60	\$ 4.820,40	\$ 535,60
10	\$ 535,60	\$ 5.356,00	\$ -
	\$ 5.356,00		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Amortización Activo Intangible				
Descripción	Valor	%	Vida Util	Dep. Anual
Gastos de constitución	\$ 1.028,00	20%	5	\$ 205,60
Estudio de mercado y marketing	\$ 1.950,00	20%	5	\$ 390,00
Total Activos Intangibles	\$ 2.978,00			\$ 595,60

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Gastos de constitución			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 1.028,00
1	\$ 205,60	\$ 205,60	\$ 822,40
2	\$ 205,60	\$ 411,20	\$ 616,80
3	\$ 205,60	\$ 616,80	\$ 411,20
4	\$ 205,60	\$ 822,40	\$ 205,60
5	\$ 205,60	\$ 1.028,00	\$ -
	\$ 1.028,00		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



Estudio de mercado y marketing			
No.	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Actual
0			\$ 1.950,00
1	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 1.560,00
2	\$ 390,00	\$ 780,00	\$ 1.170,00
3	\$ 390,00	\$ 1.170,00	\$ 780,00
4	\$ 390,00	\$ 1.560,00	\$ 390,00
5	\$ 390,00	\$ 1.950,00	\$ -
	\$ 1.950,00		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.8.8 Amortización del préstamo.

El Crédito Bancario es por el monto de \$ **26.296.35** ; a un plazo de 5 años, con un interés anual del 11.83%, que corresponde a la tasa activa máxima según el (Banco Central del Ecuador, 2018).

El monto de la cuota anual:

c = Monto requerido	\$ 26.296.35
i = Tasa de interés anual	11,83%
n = Número de pagos: 5 años	60
Cuota Fija	\$ 582,69

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Jessica Ríos

TASA DE AMORTIZACIONES DEL BANCO					
Cuota	Saldo inicial	Pago programado	Capital	Intereses	Saldo Final
1	\$26.296,35	\$582,69	\$323,45	\$259,24	\$25.972,90
2	\$25.972,90	\$582,69	\$326,64	\$256,05	\$25.646,26
3	\$25.646,26	\$582,69	\$329,86	\$252,83	\$25.316,39
4	\$25.316,39	\$582,69	\$333,11	\$249,58	\$24.983,28
5	\$24.983,28	\$582,69	\$336,40	\$246,29	\$24.646,88
6	\$24.646,88	\$582,69	\$339,71	\$242,98	\$24.307,17



7	\$24.307,17	\$582,69	\$343,06	\$239,63	\$23.964,10
8	\$23.964,10	\$582,69	\$346,45	\$236,25	\$23.617,66
9	\$23.617,66	\$582,69	\$349,86	\$232,83	\$23.267,80
10	\$23.267,80	\$582,69	\$353,31	\$229,38	\$22.914,49
11	\$22.914,49	\$582,69	\$356,79	\$225,90	\$22.557,70
12	\$22.557,70	\$582,69	\$360,31	\$222,38	\$22.197,39
13	\$22.197,39	\$582,69	\$363,86	\$218,83	\$21.833,52
14	\$21.833,52	\$582,69	\$367,45	\$215,24	\$21.466,08
15	\$21.466,08	\$582,69	\$371,07	\$211,62	\$21.095,00
16	\$21.095,00	\$582,69	\$374,73	\$207,96	\$20.720,27
17	\$20.720,27	\$582,69	\$378,42	\$204,27	\$20.341,85
18	\$20.341,85	\$582,69	\$382,15	\$200,54	\$19.959,70
19	\$19.959,70	\$582,69	\$385,92	\$196,77	\$19.573,77
20	\$19.573,77	\$582,69	\$389,73	\$192,96	\$19.184,05
21	\$19.184,05	\$582,69	\$393,57	\$189,12	\$18.790,48
22	\$18.790,48	\$582,69	\$397,45	\$185,24	\$18.393,03
23	\$18.393,03	\$582,69	\$401,37	\$181,32	\$17.991,66
24	\$17.991,66	\$582,69	\$405,32	\$177,37	\$17.586,34
25	\$17.586,34	\$582,69	\$409,32	\$173,37	\$17.177,02
26	\$17.177,02	\$582,69	\$413,35	\$169,34	\$16.763,67
27	\$16.763,67	\$582,69	\$417,43	\$165,26	\$16.346,24
28	\$16.346,24	\$582,69	\$421,54	\$161,15	\$15.924,69
29	\$15.924,69	\$582,69	\$425,70	\$156,99	\$15.498,99
30	\$15.498,99	\$582,69	\$429,90	\$152,79	\$15.069,10
31	\$15.069,10	\$582,69	\$434,14	\$148,56	\$14.634,96
32	\$14.634,96	\$582,69	\$438,41	\$144,28	\$14.196,55
33	\$14.196,55	\$582,69	\$442,74	\$139,95	\$13.753,81
34	\$13.753,81	\$582,69	\$447,10	\$135,59	\$13.306,71
35	\$13.306,71	\$582,69	\$451,51	\$131,18	\$12.855,20
36	\$12.855,20	\$582,69	\$455,96	\$126,73	\$12.399,24
37	\$12.399,24	\$582,69	\$460,46	\$122,24	\$11.938,78
38	\$11.938,78	\$582,69	\$464,99	\$117,70	\$11.473,79
39	\$11.473,79	\$582,69	\$469,58	\$113,11	\$11.004,21
40	\$11.004,21	\$582,69	\$474,21	\$108,48	\$10.530,00
41	\$10.530,00	\$582,69	\$478,88	\$103,81	\$10.051,12
42	\$10.051,12	\$582,69	\$483,60	\$99,09	\$9.567,51
43	\$9.567,51	\$582,69	\$488,37	\$94,32	\$9.079,14
44	\$9.079,14	\$582,69	\$493,19	\$89,51	\$8.585,96
45	\$8.585,96	\$582,69	\$498,05	\$84,64	\$8.087,91
46	\$8.087,91	\$582,69	\$502,96	\$79,73	\$7.584,95
47	\$7.584,95	\$582,69	\$507,92	\$74,77	\$7.077,03
48	\$7.077,03	\$582,69	\$512,92	\$69,77	\$6.564,11
49	\$6.564,11	\$582,69	\$517,98	\$64,71	\$6.046,13
50	\$6.046,13	\$582,69	\$523,09	\$59,60	\$5.523,04



51	\$5.523,04	\$582,69	\$528,24	\$54,45	\$4.994,80
52	\$4.994,80	\$582,69	\$533,45	\$49,24	\$4.461,35
53	\$4.461,35	\$582,69	\$538,71	\$43,98	\$3.922,64
54	\$3.922,64	\$582,69	\$544,02	\$38,67	\$3.378,62
55	\$3.378,62	\$582,69	\$549,38	\$33,31	\$2.829,23
56	\$2.829,23	\$582,69	\$554,80	\$27,89	\$2.274,43
57	\$2.274,43	\$582,69	\$560,27	\$22,42	\$1.714,17
58	\$1.714,17	\$582,69	\$565,79	\$16,90	\$1.148,37
59	\$1.148,37	\$582,69	\$571,37	\$11,32	\$577,00
60	\$577,00	\$582,69	\$571,31	\$5,69	\$0,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

ANUALIDADES AMORTIZABLES			
Año	Pago Programado	Interes	Capital
1	\$ 6.992,30	\$ 2.893,33	\$ 4.098,96
2	\$ 6.992,30	\$ 2.381,25	\$ 4.611,05
3	\$ 6.992,30	\$ 1.805,19	\$ 5.187,10
4	\$ 6.992,30	\$ 1.157,17	\$ 5.835,13
5	\$ 6.992,30	\$ 428,19	\$ 6.564,11
Total	\$ 34.961,48	\$ 8.665,13	\$ 26.296,35

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Proyección de prestación del servicio						
	Cantidad (niños)	Precio/Hora	Promedio Horas	Ing. Diario	Ing. Semanal	Ing. Mensual
Enero	20	4	4	\$ 320,00	\$ 1.920,00	\$ 7.680,00
Febrero	22	4	4	\$ 352,00	\$ 2.112,00	\$ 8.448,00
Marzo	24	4	4	\$ 384,00	\$ 2.304,00	\$ 9.216,00
Abril	26	4	4	\$ 416,00	\$ 2.496,00	\$ 9.984,00
Mayo	28	4	4	\$ 448,00	\$ 2.688,00	\$ 10.752,00
Junio	30	4	4	\$ 480,00	\$ 2.880,00	\$ 11.520,00
Julio	32	4	4	\$ 512,00	\$ 3.072,00	\$ 12.288,00
Agosto	34	4	4	\$ 544,00	\$ 3.264,00	\$ 13.056,00
Septiembre	36	4	4	\$ 576,00	\$ 3.456,00	\$ 13.824,00
Octubre	38	4	4	\$ 608,00	\$ 3.648,00	\$ 14.592,00
Noviembre	40	4	4	\$ 640,00	\$ 3.840,00	\$ 15.360,00
Diciembre	42	4	4	\$ 672,00	\$ 4.032,00	\$ 16.128,00
TOTAL INGRESO ANUAL						\$ 142.848,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



PLAN DE VENTAS					
Servicio	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio de guardería	142848	149990,4	157489,92	165364	173632,6

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

4.2.12.7. Costos

A continuación, se detalla todos los gastos de costos que se deben considerar para la operación del negocio.

Tabla 38: Costos Fijos

COSTOS FIJOS	
DETALLE	SALDO
Sueldos y salarios	\$ 52.303,35
Servicios Basicos	\$ 7.704,00
Depreciaciones + Amortizaciones	\$ 1.258,00
Amortizacion Credito	\$ 8.665,13
Total	\$ 69.930,48

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 39: Costos Variables

COSTOS TOTALES	
DETALLE	SALDO
Costos Fijos	\$ 69.930,48
Costos Variables	\$ 1.950,00
Total	\$ 71.880,48

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

Tabla 40: Costos Totales

COSTOS VARIABLES	
DETALLE	SALDO
Estudio de mercado y marketing	\$ 1.950,00
Total	\$ -



4.2.12.8. Estado de resultado proyectado.

“En el Estado de Resultados se busca determinar la rentabilidad de la empresa, en cuanto que se determinan las ventas de acuerdo a la competencia aumentando considerablemente para cada año proyectado”. (OSTERWALDER & PIGNEUR, 2011)

ESTADO DE RESULTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	\$ 142.848,00	\$ 149.990,40	\$ 157.489,92	\$ 165.364,42	\$ 173.632,64
Ventas	\$ 142.848,00	\$ 149.990,40	\$ 157.489,92	\$ 165.364,42	\$ 173.632,64
GASTOS	\$ 66.704,28	\$ 69.387,57	\$ 72.176,40	\$ 75.072,23	\$ 78.076,09
Gastos Administrativos	\$ 60.448,85	\$ 63.449,22	\$ 66.599,60	\$ 69.907,51	\$ 73.380,81
Sueldo Empleados	\$ 52.303,35	\$ 54.918,52	\$ 57.664,44	\$ 60.547,67	\$ 63.575,05
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 441,50	\$ 441,50	\$ 441,50	\$ 441,50	\$ 441,50
Servicios Básicos	\$ 7.704,00	\$ 8.089,20	\$ 8.493,66	\$ 8.918,34	\$ 9.364,26
Gastos Operacionales	\$ 3.362,10	\$ 3.557,10	\$ 3.771,60	\$ 4.007,55	\$ 4.267,10
Estrategias de Marketing	\$ 1.950,00	\$ 2.145,00	\$ 2.359,50	\$ 2.595,45	\$ 2.855,00
Depreciación Eq. de Of. + Computo	\$ 816,50	\$ 816,50	\$ 816,50	\$ 816,50	\$ 816,50
Amortización Activo Intangible	\$ 595,60	\$ 595,60	\$ 595,60	\$ 595,60	\$ 595,60
Gastos Financieros	\$ 2.893,33	\$ 2.381,25	\$ 1.805,19	\$ 1.157,17	\$ 428,19
Interés Bancario	\$ 2.893,33	\$ 2.381,25	\$ 1.805,19	\$ 1.157,17	\$ 428,19
Utilidad antes de partic. e impuest.	\$ 76.143,72	\$ 80.602,83	\$ 85.313,52	\$ 90.292,19	\$ 95.556,55
15% participación trabajadores	\$ 11.421,56	\$ 12.090,42	\$ 12.797,03	\$ 13.543,83	\$ 14.333,48
Utilidad antes de impuesto renta	\$ 64.722,16	\$ 68.512,41	\$ 72.516,50	\$ 76.748,36	\$ 81.223,06
25% impuesto a la renta	\$ 16.180,54	\$ 17.128,10	\$ 18.129,12	\$ 19.187,09	\$ 20.305,77
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 48.541,62	\$ 51.384,31	\$ 54.387,37	\$ 57.561,27	\$ 60.917,30

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.9. Flujo de fondos proyectado.

Nos refleja la liquidez que tiene la empresa, es decir cuanto dinero disponemos.

FLUJO DEL EFECTIVO						
	0	1	2	3	4	5
Saldo Inicial de Caja	\$ 76.296,35	\$ 61.957,35	\$ 108.253,61	\$ 158.696,07	\$ 211.565,53	\$ 265.395,28
Ingresos						
Ventas		\$ 142.848,00	\$ 149.990,40	\$ 157.489,92	\$ 165.364,42	\$ 173.632,64
Egresos						
- Costo de Ventas						
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 142.848,00	\$ 149.990,40	\$ 157.489,92	\$ 165.364,42	\$ 173.632,64
-Gastos Administrativos		\$ 60.448,85	\$ 63.449,22	\$ 66.599,60	\$ 69.907,51	\$ 73.380,81
-Gastos Operacionales		\$ 3.362,10	\$ 3.557,10	\$ 3.771,60	\$ 4.007,55	\$ 4.267,10
-Gastos Financieros		\$ 2.893,33	\$ 2.381,25	\$ 1.805,19	\$ 1.157,17	\$ 428,19
Utilidad antes de partic. e impuest.		\$ 76.143,72	\$ 80.602,83	\$ 85.313,52	\$ 90.292,19	\$ 95.556,55
-15% Participación trabajadores		\$ 11.421,56	\$ 12.090,42	\$ 12.797,03	\$ 13.543,83	\$ 14.333,48
Utilidad antes de impuesto renta		\$ 64.722,16	\$ 68.512,41	\$ 72.516,50	\$ 76.748,36	\$ 81.223,06
-25% Impuesto a la renta		\$ 16.180,54	\$ 17.128,10	\$ 18.129,12	\$ 19.187,09	\$ 20.305,77
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 48.541,62	\$ 51.384,31	\$ 54.387,37	\$ 57.561,27	\$ 60.917,30
+Depreciación acumulada		\$ 1.258,00	\$ 2.823,60	\$ 2.823,60	\$ 1.258,00	\$ 2.823,60
+Amortización acumulada		\$ 595,60	\$ 845,60	\$ 845,60	\$ 845,60	\$ 845,60
-Amortización del Crédito (capital)		\$ 4.098,96	\$ 4.611,05	\$ 5.187,10	\$ 5.835,13	\$ 6.564,11
-Gastos Implementación	\$ 14.339,00					
Activo Fijo	\$ 11.361,00					
Activo Diferido	\$ 2.978,00					
Saldo Flujo Neto del Efectivo	\$ 61.957,35	\$ 108.253,61	\$ 158.696,07	\$ 211.565,53	\$ 265.395,28	\$ 323.417,67



BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
CORRIENTES	\$ 61.957,35	\$ 108.253,61	\$ 158.696,07	\$ 211.565,53	\$ 265.395,28	\$ 323.417,67
Caja	\$ 61.957,35	\$ 108.253,61	\$ 158.696,07	\$ 211.565,53	\$ 265.395,28	\$ 323.417,67
NO CORRIENTES						
FIJOS	\$ 11.361,00	\$ 10.103,00	\$ 8.845,00	\$ 7.587,00	\$ 6.329,00	\$ 5.071,00
Muebles de Oficina	\$ 4.415,00	\$ 4.415,00	\$ 4.415,00	\$ 4.415,00	\$ 4.415,00	\$ 4.415,00
Equipos de oficina	\$ 1.060,00	\$ 1.060,00	\$ 1.060,00	\$ 1.060,00	\$ 1.060,00	\$ 1.060,00
Equipos de Computo	\$ 530,00	\$ 530,00	\$ 530,00	\$ 530,00	\$ 530,00	\$ 530,00
Equipos de Vigilancia	\$ 5.356,00	\$ 5.356,00	\$ 5.356,00	\$ 5.356,00	\$ 5.356,00	\$ 5.356,00
Depreciacion Acumulada		\$ 1.258,00	\$ 2.516,00	\$ 3.774,00	\$ 5.032,00	\$ 6.290,00
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 2.978,00	\$ 2.382,40	\$ 1.786,80	\$ 1.191,20	\$ 595,60	\$ -
Gastos de constitución	\$ 1.028,00	\$ 1.028,00	\$ 1.028,00	\$ 1.028,00	\$ 1.028,00	\$ 1.028,00
Estudio de mercado y marketing	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00
Amortizacion acumulada		\$ 595,60	\$ 1.191,20	\$ 1.786,80	\$ 2.382,40	\$ 2.978,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 76.296,35	\$ 120.739,01	\$ 169.327,87	\$ 220.343,73	\$ 272.319,88	\$ 328.488,67
PASIVOS						
NO CORRIENTES						
Prestamos Bancarios	\$ 26.296,35	\$ 22.197,39	\$ 17.586,34	\$ 12.399,24	\$ 6.564,11	\$ 0,00
TOTAL PASIVOS	\$ 26.296,35	\$ 22.197,39	\$ 17.586,34	\$ 12.399,24	\$ 6.564,11	\$ 0,00
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Utilidad o perdida del ejercicio		\$ 48.541,62	\$ 51.384,31	\$ 54.387,37	\$ 57.561,27	\$ 60.917,30
Utilidad			\$	\$	\$	\$



Acumulada			48.541,62	99.925,93	154.313,30	211.874,57
TOTAL PATRIMONIO	\$ 50.000,00	\$ 98.541,62	\$ 149.925,93	\$ 204.313,30	\$ 261.874,57	\$ 322.791,87
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 76.296,35	\$ 120.739,01	\$ 167.512,27	\$ 216.712,53	\$ 268.438,68	\$ 322.791,87

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos



4.2.12.10. Indicadores de evaluación financiera. (TMAR, VAN, TIR, C/B)

TMAR

“Es el valor que los inversionistas consideran que debe valer el dinero para invertir en el proyecto o que les incentive hacerlo. Por lo que una de las formas de calcularlo se denomina “Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento” (TMAR).” (Fundación Carlos Slim, 2018)

El cálculo de este indicador se efectúa mediante la siguiente fórmula:

$$TMAR = Tasa\ de\ inflación + Riesgo\ de\ inversión$$

(Fundación Carlos Slim, 2018)

De acuerdo con (El telegrafo, 2018) la tasa de inflación del Ecuador se ubicó en 0,39% en el mes de septiembre, por otro lado el riesgo de inversión del negocio es medio por lo tanto se debe considerar entre un 6% al 10% de riesgo.

CALCULO DEL TMAR				
Financiamiento	Valor	% Participacion	Costo Financiero	Costo Ponderado % (TMAR)
Prestamo Bancario	\$ 26.296,35	34%	11,83%	10,39%
Capital Social	\$ 50.000,00	66%	50%	10,39%
Total	\$ 76.296,35	100%	61,83%	20,78%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jessica Ríos

VAN

“El VAN (valor actual neto) se determina con la sumatoria de todos los flujos de capital neto del proyecto, dividido pata la Tasa de Retorno de la Inversión (TMAR), elevado a la potencia que corresponde al año del período menos la inversión inicial del proyecto.” (Maldonado, 2003)



DATOS	
n	5 años
i	20,78%
io	\$ 76.296,35

año	Flujo del Efectivo
0	\$ (76.296,35)
1	\$ 108.253,61
2	\$ 158.696,07
3	\$ 211.565,53
4	\$ 265.395,28
5	\$ 323.417,67
VAN	\$ 492.740,85

TIR

“Aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es la “inversión inicial” del modelo de negocio y cuáles serán los flujos de ingreso y Costo para cada uno de los períodos que dure el modelo de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.” (Carbajal, Mejía, Díaz, Guadrón, & Jamyleth, 2006)

DATOS	
n	5 años
i	20,78%
io	\$ 76.296,35

año	Flujo del Efectivo
0	\$ (76.296,35)
1	\$ 108.253,61
2	\$ 158.696,07
3	\$ 211.565,53
4	\$ 265.395,28
5	\$ 323.417,67
TIR	177%



El resultado de este indicador establece que por cada dólar invertido en el negocio retornaran o se recuperara \$ 0,77; siempre que el valor de TIR supere el 1%.

COSTO / BENEFICIO

“Es el cociente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los ingresos o egresos totales del proyecto al igual que en el VAN, se requiere establecer una tasa de actualización apropiada” (Dávalos, 1984)

DATOS	
n	5 años
i	20,78%
io	\$ 76.296,35

Año	Ingresos	Egresos
1	\$ 142.848,00	\$ 66.704,28
2	\$ 149.990,40	\$ 69.387,57
3	\$ 157.489,92	\$ 72.176,40
4	\$ 165.364,42	\$ 75.072,23
5	\$ 173.632,64	\$ 78.076,09

CALCULO	
VAN Ingresos	\$ 455.738,00
VAN Egresos	\$ 209.412,58
Egresos + Inversion	\$ 285.708,93
Costo - Beneficio	1,60

La relación costo – beneficio enfrenta los ingresos versus los egresos o gastos sobre el valor actual neto, de este cruce de variables se espera que el valor resultante sea superior a 1, eso indica que habrá un correcto desempeño de la inversión y los activos.



CAPITULO V

4.1. CONCLUSIONES

- La creación de la guardería nocturna en la ciudad de Macas, de acuerdo a los resultados del estudio de mercado efectuado con motivo de la presente investigación es factible, puesto que es un servicio requerido por las personas que realizan actividades laborales o educativas en horario nocturno.
- El presente trabajo contiene el proceso, los mecanismos y las estrategias necesarias para implementar la idea de manera práctica, en el capítulo tres se enlistan los procesos metodológicos y en el cuatro la estructura institucional, los elementos de marketing y el análisis financiero necesarios.
- La implementación del modelo contempla la generación de empleo, de manera específica doce plazas de trabajo de participación directa, y de manera adicional se generará una cadena productiva con proveedores, la empresa y los clientes.
- Para determinar la demanda real que existe en la ciudad de Macas respecto del modelo de negocio propuesto se levantó la investigación de mercado, orientada a conocer la necesidad de implementación, las preferencias respecto a los factores más importantes como precio, preferencia, etc., todo esto se analizó dentro del capítulo tres de manera detallada, resultando como factible la realización de la idea.
- Dentro del capítulo cuatro se levantó un análisis completo conjunto con su respectiva proyección, tomando en cuenta todo el ciclo contable necesario para el negocio exitoso y rentable, el análisis financiero culmina con la presentación de los indicadores de evaluación que son claves para demostrar la factibilidad del proyecto.



4.2. RECOMENDACIONES

- Para ejecutar la empresa es necesario el análisis de cada uno de los aspectos presentados en la investigación, de manera primordial se recomienda la revisión de los resultados presentados por el estudio de mercado, así como el estudio del proceso presentado en la propuesta del proyecto.
- El proceso, los mecanismos y las estrategias se ajustan al entorno al que va a ser aplicado el modelo, sin embargo, es recomendable contemplar la ampliación de estos elementos, así como el agregar los factores que vayan apareciendo conforme avanza su desarrollo.
- Un elemento muy relevante dentro de la aplicación del modelo de negocio como es la generación de plazas de trabajo es clave por lo que es recomendable analizar detenidamente lo propuesto dentro del modelo, ya que si bien es cierto el contar con un número considerable de trabajadores genera mayor impacto productivo, se cuenta con un presupuesto determinado.
- El estudio de mercado levantado con propósito de este modelo de negocio presenta resultados en base al periodo 2018, por tanto, se recomienda su uso a nomás de un año posterior, puesto que cambia la situación demográfica y se van desajustando los resultados conforme el tiempo.
- El estudio establece una propuesta en cuanto a los recursos y los valores financieros necesarios para adquirirlos, sin embargo, es recomendable que al momento de la ejecución se tome en cuenta varias opciones de proveedores, de insumos o recursos alternos, por ejemplo, que pueden ayudar a optimizar la inversión.



BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Cordero, M. J. (2005). *Lactancia Materna*. Madrid: Esevier.
- Aguirre, J. (2011). *DISEÑO DE UN PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL (GUARDERÍA) EN EL BARRIO MARIANTAS*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Amorós, C., & Portabella Cornet, A. (2012). *Guarderías infantiles y salud mental*. Madrid: Intercanvis.
- Andrade, R. (2018). Macas (Ecuador). *EcuRed*.
- Barrios, M. (2010). *Modelo de Negocio*. Paraguay: Universidad Americana.
- Bittán, M. (2012). El modelo Pest como herramienta de planificación. *América Economía*, 2.
- Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*. Ediciones Ákal.
- Brings, D. (2017). Proyecto de líneas de base. *Contextualización de los proyectos*.
- Buñuel Álvarez, J. C. (2011). *Guardería infantil: ¿beneficiosa o perjudicial?* Gerona: AEPap.
- Caceres Loyola, C. (2012). HITOS HISTÓRICOS DEL DESARROLLO INFANTIL EN ECUADOR. *La Chakana*. Obtenido de <http://psicologiaporlavida.blogspot.com/2011/02/hitos-historicos-del-desarrollo.html>
- Carbajal, M., Mejía, R., Díaz, G., Guadrón, G., & Jamyleth, O. (2006). *La metodología de la enseñanza de la lectoescritura aplicada en el desarrollo integral de los niños y niñas de 6 a 9 años de edad del primer ciclo de educación básica del Centro Escolar República Dominicana, turno vespertino del año lectivo 2005, del mun*. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Castilla-Peón, M. F. (2013). *Bienestar infantil: ¿es posible medirlo?* Mexico: Departamento de Ediciones Médicas, Hospital Infantil de México Federico Gómez.
- Chackiel, J. (2011). *Demografía y salud en los censos de población y vivienda: la experiencia latinoamericana reciente*. Notas de Población.
- Chahin, E., & Tardos, A. (2018). *En Manos Amorosas: Cómo Los Derechos De Los Niños Pequeños En Hogares Para Niños Ofrecen Esperanza Y Felicidad En El Mundo De Hoy*. Quito: Xlibris Corporation.
- Dávalos, N. (1984). *Enciclopedia básica de administración, contabilidad y auditoría*. Quito: Editorial Ecuador.



- de Melo, R., de Paula, J., de Almeida, L., & Cavalcanti, Y. (2014). Análisis estructural y microbiológico de los chupetes de los niños en las guarderías públicas y privadas. *Revista Cubana de Estomatología*, 24-34.
- Diario El Universo. (2012). Un hotel para bebés y niños. *Diario El Universo*, 1. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/2012/02/23/1/1534/un-hotel-bebes-ninos.html>
- Diccionario Económico. (2012). *Diccionario Económico*. Recuperado el Octubre de 2015, de <http://definicion.mx/gestion/>
- El Comercio. (06 de 01 de 2017). *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/emprendimientos-candidatos-elecciones-presidencia-ecuador.html>
- El Diario de Portoviejo. (2015). Una Guardería para las noches. *El Diario de Portoviejo*, 1.
- El Universo. (12 de 03 de 2018). *Diario El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/03/12/nota/6664459/cepal-cree-que-economia-ecuatoriana-crecera-2018>
- Ella Hoy. (2018). Guarderías nocturnas: Así funcionan. *Ella Hoy*, 1-2. Obtenido de <https://www.ellahoy.es/mama/articulo/guarderias-nocturnas-asi-funcionan/146973/>
- Enciclopedia, E. (2009). *Enciclopedia de Economía*. Recuperado el Octubre de 2015, de <http://www.economia48.com/spa/d/recursos-productivos/recursos-productivos.htm>
- Escobar Delgado, A. G. (2017). *PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE CUIDADO INFANTIL CON HORARIO NOCTURNO EN EL SECTOR SUR DE GUAYAQUIL*. Guayaquil: Universidad de Santiago de Guayaquil.
- Flétscher Bocanegra, L., & Morales González, A. (2011). Modelo de desarrollo de servicios m-learning, una propuesta desde la concepción del servicio hacia la pedagogía. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 22.
- Fox, M. (2010). Estudio muestra consistentes beneficios de la guardería. *Reuters*, 1.
- García Pelayo, R., & Garduño, J. (2013). *Diccionario El Pequeño Larousse Ilustrado*. Buenos Aires: Larousse S.A.
- García Reyes, C. (2010). Reseña de " Los estados en el 2009: lucha política y competencia electoral. *Revista de Ciencias Sociales*, 17.
- García Uceda, M. (2011). *Las claves de la publicidad*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gómez García, L. (2017). *Educación y atención a la primera infancia: el papel de las familias*. Cantabria: Universidad de Cantabria.
- Grupo de Atención Temprana. (2000). *Libro blanco de la atención temprana*.



- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la investigación científica*. Quito.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Losevsky, P. (2014). Guardería. *Salud Infantil*, 121-126.
- Macías Sánchez, J. (2014). *uardería para niños especiales Pequeños Angelitos*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Maldonado, G. E. (2003). *Diseño de un sistema administrativo para dar asistencia técnica a las microempresas organizadas bajo la metodología grupo solidario atendidas por la Asociación movimiento de mujeres*. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Mancheno, I. (2011). Macas Ecuador. *Guía turística*.
- Mantegazza, R. (2006). *El olor del humo: Auschwitz y la pedagogía del exterminio*. Barcelona: Anthropos Editorial.
- Meltzer, D., Harris, M., & Hayward, B. (1989). *El papel educativo de la familia*. Barcelona: Espaxs.
- MINORS, R. O. A. B. I. (2014). Evaluación de un programa de intervención con familias para la reducción de conductas antisociales en los menores. *evista Española de Orientación y Psicopedagogía*, 56-73.
- Moliner, M. (1999). *Diccionario de uso del español*.
- Nova Escoleta Montesori. (2016). Obtenido de <http://www.novaescoleta.com/diferencias-escuela-infantil-guarderia-ludoteca/>
- Ochoa Sangrador, C. (2011). *¿Existen beneficios asociados a la asistencia a guardería?* Evid Pediatr.
- Orozco, M., & Montaña, L. (2009). Padres o madres migrantes internacionales y su familia: Oportunidades y nuevos desafíos. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 837-860.
- OSTERWALDER, A., & PIGNEUR, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Madrid: Grupo Planeta.
- Patin, G. (2013). El cuidado de los niños: una tarea comprometida. *Centros Infantiles*. Obtenido de <http://gladyspatin.blogspot.com/2012/04/conceptode-una-guarderia-tomada-de.html>
- Porras Blanco, M. (2018). *Modelo de negocio: Todo sobre esta herramienta empresarial*. Madrid: SEMrush Blog. Obtenido de <https://es.semrush.com/blog/modelo-negocio-como-herramienta-empresarial/>



- Ramirez, J. (2013). Guarderías infantiles: lo que debes saber. Obtenido de http://suite101.net/article/guarderias-infantiles-lo-que-debes-saber-a42391#.VVY8KvI_Oko
- Rojas Soriano, R. (1979). *Guía para realizar investigaciones sociales*. . México: Plaza y Valdes.
- Santos, T. (2016). Guarderías con bajas notas. *Vistazo*. Obtenido de <http://www.vistazo.com/seccion/pais/guarderias-con-bajas-notas>
- Sevilla, J. (2017). Macas. La Esmeralda Oriental. *PROTUREC*.
- Uceda, M. G. (2011). *Las claves de la publicidad*. Madrid: ESIC editorial.
- Winnicott, D. W. (2003). *El niño y el mundo externo*. Buenos Aires: Lumen-Horné.



ANEXOS.

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA
UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL
Encuesta dirigida a los habitantes de la Ciudad de Macas**

OBJETIVO:

Establecer el nivel de aceptación de la ciudadanía de la ciudad de Macas a la creación de una Guardería de horario nocturno.

Género:

Femenino	
Masculino	

Edad:

Entre 16 y 20 años	
Entre 20 y 28 años	
Entre 28 y 35 años	
Entre 35 o más años	

PREGUNTA 1:

¿Ha utilizado al menos una vez el servicio de guardería?

Si	
No	

PREGUNTA 2:

¿Utilizaría el servicio de Guardería Infantil Nocturna en la ciudad de Macas?

Si	
No	



PREGUNTA 3:

¿Con qué frecuencia usted utilizaría este servicio?

1-3 Días en la semana	
Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	

PREGUNTA 4:

¿Cuál sería su motivo por lo que optaría utilizar el servicio de Guardería Nocturna?

Trabajo	
Estudios	
Compromisos Sociales	
Otros	

PREGUNTA 5:

¿Cuál precio estaría dispuesto a pagar por el servicio tomando en cuenta que el horario es “especial”?

1 Hora (\$ 5)	
2 Horas (\$ 10)	
3 Horas (\$ 14)	
4 Horas en adelante (\$ 4 por hora)	

PREGUNTA 6:

¿Dónde cree que es la mejor ubicación para el funcionamiento de la Guardería Nocturna según sus necesidades?

Centro de la ciudad	
Norte de la ciudad	
Sur de la ciudad	
Otro	



PREGUNTA 7:

¿Para usted qué característica tiene mayor importancia dentro de la prestación de este tipo de servicio?

Personal capacitado	
Instalaciones físicas	
Precio	
Ubicación	

PREGUNTA 8:

¿Usted utilizaría el servicio de transporte de puerta a puerta?

SI	
NO	

PREGUNTA 9:

¿Le gustaría contar con el servicio de monitoreo de su niño mediante internet?

SI	
NO	

PREGUNTA 10:

¿Qué medio de comunicación preferiría usted para recibir información del servicio de Guardería Nocturna?

Televisión	
Radio	
Periódicos	
Publicidad Impresa	
Redes Sociales	



Hipótesis de la infraestructura de la Guardería Nocturna “Lunita Azul – cuidamos de tu estrellita”







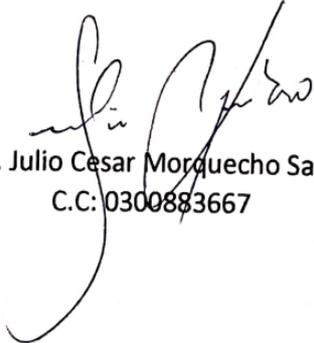




ACTA DE CALIFICACIÓN

Macas, 29 de NOVIEMBRE de 2018

Después de verificados los cambios sugeridos por los lectores en fondo y forma del Trabajo de Titulación: "CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA NOCTURNA EN LA CIUDAD DE MACAS", elaborado por Jessica Janeth Ríos Jaramillo, estudiante de la Carrera de Ingeniería Empresarial, de la Sede Macas; se otorga la calificación de 45/50.



Ing. Julio Cesar Morquecho Salto
C.C: 0300883667

1/2019

002100-00007466



ucacue

COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO

R.U.C.: 0190032981001

FACTURA
Nro. 002 - 100 - 000007466

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1601201901019003298100120021000000074660203122915

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA
UCACUE-MACAS

Dirección Matriz: AV. DE LAS AMERICAS S-N Y HUMBOLT

Dirección Sucursal: AV CAP. JOSE VILLANUEVA

Contribuyente Especial Nro: 870

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

Nombres y Apellidos: RIOS JARAMILLO JESSICA JANETH
Fecha Emisión: 16-01-2019

Identificación: 1804718672
Guía Remisión:

Cod. Principal	Cant.	Descripción	Precio	Descuento	Precio Total
8938	1	CENTRO DE IDIOMAS-TRADUCCIONES	24.10	0.00	24.10

INFORMACIÓN ADICIONAL

Dirección: final de la calle pastaza 15 don bosco

Teléfono: 2702964

Mail: jessik_36912@hotmail.com

Cliente/Alumn.: RIOS JARAMILLO JESSICA JANETH

Código: 1804718672

Entidad Org.: INGENIERIA EMPRESARIAL

SUBTOTAL 12%	0.00
SUBTOTAL 0%	24.10
SUBTOTAL no objeto de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTO	24.10
TOTAL DESCUENTOS	0.00
IVA 12%	0.00
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	24.10

[Handwritten signature and stamp]

INGENIERIA EMPRESARIAL

JLB



Macas, 29 de noviembre del 2018

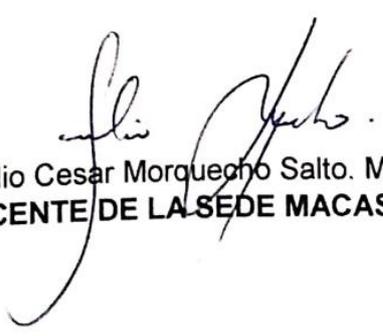
TITULO DEL TRABAJO:

Creación de una Guardería Infantil Nocturna en la ciudad de Macas.

Autora: Jessica Janeth Ríos Jaramillo

A través del presente documento se **CERTIFICA** que una vez revisado el trabajo al que se hace referencia, por el Sistema Antiplagio Turniting, se comprueba que el mismo ha sido escrito cumpliendo las Normas APA 6ta, reconociendo, citado, referenciado y respetando adecuadamente las fuentes originales consultadas por lo que el nivel de conciencia con dichas fuentes es de un **3 %** parámetro que se considera aceptable para los trabajos de tercer nivel.

Se adjunta la hoja con los resultados devueltos por el sistema para cualquier verificación.


Ing. Julio Cesar Morquecho Salto. Mgs.
DOCENTE DE LA SEDE MACAS



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Jessica Rios
Título del ejercicio: ARTICULO
Título de la entrega: Trabajo Final
Nombre del archivo: GUARDERIA_JESSICA_ENERO_20...
Tamaño del archivo: 3.18M
Total páginas: 109
Total de palabras: 21,078
Total de caracteres: 119,825
Fecha de entrega: 16-ene-2019 02:22p.m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega: 1064909466



UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO

UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL

MODELO DE NEGOCIO
CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA INFANTIL
NOCTURNA EN LA CIUDAD DE MACAS

DISEÑO DE TRABAJO FINAL DE TITULACIÓN

INVESTIGADOR
JESSICA JANETH RIOS JARAMILLO

TUTOR
ING. JULIO CESAR MORQUECHO SALTO

MACAS, 16 DE ABRIL DEL 2018

Trabajo Final

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.ute.edu.ec

Fuente de Internet

3%

2

repositorio.ulvr.edu.ec

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo

