



CARRERA DE DESARROLLO DEL TALENTO INFANTIL

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BABY GYM,
PARA NIÑOS/AS DE 3 MESES A 5 AÑOS DE EDAD EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019**

**Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de
Tecnóloga de Desarrollo del talento Infantil**

**Tipo del Trabajo de Integración Curricular:
Incubadora Empresarial**

AUTOR: DAYANA LIZETH CUEVA MALDONADO

TUTOR: Ing. José Javier Parra

Quito, Enero 2020

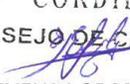
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Quito, 28 de octubre del 2019.

El equipo asesor del trabajo de Integración Curricular del Sr. (Srta.) **CUEVA MALDONADO DAYANA LIZETH** de la carrera de Desarrollo del Talento Infantil cuyo tema de investigación fue: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BABY GYM PARA NIÑOS/AS DE 3 AÑOS DE EDAD, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019**. Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el trabajo de Integración Curricular, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



ECON. PARRA
CONTRERAS JOSÉ JAVIER
Tutor del Proyecto
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA



LIC. EVELYN GRANJA PÁEZ
Desarrollo del Talento Infantil
Delegada de la Unidad de
Integración Curricular



MSc. VÁSQUEZ MEJÍA
LINA PAOLA
Lectora del Proyecto
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA



MSc. CRISTINA
VELASTEGUÍ
Dirección de Carrera

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, (**Dayana Lizeth Cueva Maldonado**), declaro bajo juramento que la investigación es absolutamente original, autentica, es de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

D. de Aguirre.

(Dayana Lizeth Cueva Maldonado)

C.C: 172520687-2

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, (**Dayana Lizeth Cueva Maldonado**) portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. (**172520687-2**) de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado (PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BABY GYM, PARA NIÑOS/AS DE 3 MESES A 5 AÑOS DE EDAD EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019) con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

D. de Aguirre.

(Dayana Lizeth Cueva Maldonado)

C.C: 172520687-2

Quito, 07/octubre/2019

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por darme la vida y la salud, para lograr cada uno de mis sueños, en segundo lugar, quiero agradecer a cada uno de mis familiares por apoyarme en cada paso que he dado; a mi padre por ser el mejor ejemplo a seguir, por ser esa persona a quien admiro infinitamente, por ser el gran profesional que es, por enseñarme a ser la mejor en todo lo que hago; a mi madre por enseñarme a que no solo hay que ser una gran profesional, sino una gran persona, con valores y principios; a mi hijo Andrew, sin él no lo habría logrado, porque este esfuerzo ha sido de ambos, el tiempo invertido en este trabajo nos ha costado a los dos, gracias mi príncipe por ser el mejor regalo que Dios me dio, por ser ese ángel, que guía mi camino y que con una sola mirada, una sola sonrisa me haces la mujer y la madre más feliz del mundo; también quiero agradecer a mi tutor, a quien por su guía, he logrado culminar una meta más.

DEDICATORIA

El presente proyecto se lo quiero dedicar al ser más especial que Dios me dio, a mi príncipe Andrew, pues es quien me impulsa a lograr mis sueños, porque desde el primer día en que sentí que sus latidos latían al par de los míos, encendió luces en mi alma y desde aquel momento supe que no habría nada imposible para mí, pues es un ser tan especial que tan solo con una sonrisa o una mirada, puede hacerme sentir que todo estará bien. Gracias mi príncipe por hacerme la mujer más feliz del mundo, eres la razón de mi existencia y en realidad amo ser mamá joven, porque así disfruto de cada una de tus travesuras, además que te amare mucho más tiempo, este es un logro más, de los muchos que nos faltan juntos y te lo dedico a ti mi amor.....TE AMO ETERNAMENTE.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	I
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
ÍNDICE DE CONTENIDO	V
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	X
LISTA DE ANEXOS.....	XII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIII
ABSTRACT.....	XIV
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.01 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.02 ANTECEDENTES.....	5
CAPÍTULO II.....	8
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	8
2.01 Ambiente Externo	8
2.02 Entorno Local.....	26
2.03 Análisis Interno	33
CAPÍTULO III.....	55
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	55
3.01 Análisis del consumidor.....	55
3.02 Oferta.....	81
3.03 Demanda	86
3.04 Balance Oferta – Demanda	88
CAPÍTULO IV.....	91
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	91

4.01	TAMAÑO DEL PROYECTO	91
4.02	LOCALIZACIÓN	94
4.03	INGENIERÍA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO.....	98
CAPÍTULO V		111
5.	ESTUDIO FINANCIERO.....	111
5.01	INGRESOS.....	111
5.02	COSTOS.....	113
5.03	GASTOS.....	113
5.03	INVERSIONES.....	120
CAPÍTULO VI.....		142
6.	ANÁLISIS DE IMPACTOS	142
6.01	IMPACTO AMBIENTAL.....	142
6.02	IMPACTO ECONÓMICO	143
6.03	IMPACTO SOCIAL.....	143
CAPÍTULO VII		144
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	144
7.01.	CONCLUSIONES	144
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inflación.....	10
Tabla 2: PIB	15
Tabla 3: Tasa Pasiva	17
Tabla 4: Crecimiento Poblacional.....	18
Tabla 5: Tasa de desempleo.....	21
Tabla 6: Proveedores.....	28
Tabla 7: Competidores Directos	29
Tabla 8: Competidores Indirectos.....	29
Tabla 9: Análisis FODA de la empresa	31
Tabla 10: Formulación de la Misión.....	35
Tabla 11: Formulación de la Visión.....	36
Tabla 12: Perfil y funciones del Gerente	41
Tabla 13: Perfil y funciones del Administrador.....	43
Tabla 14: Perfil y funciones del contador.....	44
Tabla 15: Perfil y funciones de la recepcionista	45
Tabla 16: Perfil y funciones del Instructor	46
Tabla 17: Perfil y funciones del Desarrollador del Talento Infantil	47
Tabla 18: Tamaño de la población.....	56
Tabla 19: Datos estadísticos sobre Género	64
Tabla 20: Datos estadísticos sobre edad	65
Tabla 21: Datos estadísticos del nivel de ingresos.....	66
Tabla 22: Pregunta 1	68
Tabla 23: Pregunta 2	69
Tabla 24: Pregunta 3	70
Tabla 25: Pregunta 4.....	71
Tabla 26: Pregunta 5	72
Tabla 27: Pregunta 6	73
Tabla 28: Pregunta 7	74

Tabla 29: Pregunta 8	75
Tabla 30: Pregunta 9	76
Tabla 31: Pregunta 10	77
Tabla 32: Pregunta 11	78
Tabla 33: Pregunta 12	79
Tabla 34: Pregunta 13	80
Tabla 35: Oferta Histórica	82
Tabla 36: Oferta Actual	84
Tabla 37: Oferta Proyectada	84
Tabla 38: Demanda actual	87
Tabla 39: Demanda Proyectada	87
Tabla 40: Cálculo demanda insatisfecha.....	89
Tabla 41: Cálculo demanda insatisfecha proyectada	90
Tabla 42: Capacidad Instalada	92
Tabla 43: Capacidad Óptima	93
Tabla 44: Macro Localización	94
Tabla 45: Micro Localización.....	95
Tabla 46: Localización Óptima.....	96
Tabla 47: Dimensiones	98
Tabla 48: Código de Cercanía.....	99
Tabla 49: Razones de Cercanía.....	100
Tabla 50: Descripción del proceso.....	108
Tabla 51: Maquinaria.....	110
Tabla 52: Equipos	110
Tabla 53: Total Maquinaria y Equipos	110
Tabla 54: Gasto Personal	114
Tabla 55: Material Aseo y Limpieza	115
Tabla 56: Suministros de Oficina	115
Tabla 57: Otros Gastos Administrativos.....	116

Tabla 58: Gastos Administrativos.....	117
Tabla 59: Gastos de Ventas.....	118
Tabla 60: Costos Fijos	119
Tabla 61: Activos Fijos.....	121
Tabla 62: Activos Nominales.....	122
Tabla 63: Capital Trabajo	122
Tabla 64: Fuentes de Financiamiento	123
Tabla 65: Depreciaciones.....	124
Tabla 66: Estado de Situación Inicial	125
Tabla 67: Proyectado al 31 de diciembre del 2019.....	127
Tabla 68: Flujo de Caja.....	130
Tabla 69: TMAR o Tasa de Descuento.....	131
Tabla 70: Cálculo del VAN	132
Tabla 71: Cálculo TIR	133
Tabla 72: Cálculo de PRI.....	134
Tabla 73: Cálculo Periodo de Recuperación.....	135
Tabla 74: RBC	137
Tabla 75: Punto de Equilibrio.....	138
Tabla 76: Rentabilidad sobre el patrimonio.....	140
Tabla 77: Rentabilidad sobre Activos.....	140
Tabla 78: Rentabilidad sobre inversión	141

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Inflación.....	11
Ilustración 2: PIB	12
Ilustración 3: PIB 2010-2019.....	13
Ilustración 4: Riesgo País.....	14
Ilustración 5: Población Económicamente Activa	19
Ilustración 6: Tasa de Empleo.....	20
Ilustración 7: Tasa de desempleo.....	22
Ilustración 8: Organigrama Estructural.....	41
Ilustración 9: Servicios	50
Ilustración 10: Logotipo.....	52
Ilustración 11: Papelería Corporativa	53
Ilustración 12: Material P.O.P	54
Ilustración 13: Género.....	64
Ilustración 14: Estadística de Edad	65
Ilustración 15: Datos de nivel de Ingresos	67
Ilustración 16: Pregunta 1	68
Ilustración 17: Pregunta 2	69
Ilustración 18: Pregunta 3	70
Ilustración 19: Pregunta 4	71
Ilustración 20: Pregunta 5	72
Ilustración 21: Pregunta 6	73
Ilustración 22: Pregunta 7	74
Ilustración 23: Pregunta 8	75
Ilustración 24: Pregunta 9	76
Ilustración 25: Pregunta 10	78
Ilustración 26: Pregunta 11	79
Ilustración 27: Pregunta 12	80

Ilustración 28: Pregunta 13	81
Ilustración 29: Macro Localización	95
Ilustración 30: Micro Localización.....	96
Ilustración 31: Matriz Triangular.....	101
Ilustración 32: Distribución de la Planta.....	102
Ilustración 33: Tabulación de la Matriz Triangular	103
Ilustración 34: Área de Atención al Cliente.....	103
Ilustración 35: Área de Gerencia	104
Ilustración 36: Área de Administración.....	104
Ilustración 37: Baños	105
Ilustración 38: Área de Actividades.....	105
Ilustración 39: Área de Seguridad.....	106
Ilustración 40: Parqueadero	107
Ilustración 41: Punto de Equilibrio.....	139

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Solicitud del cuerpo de bomberos	150
Anexo 2: Solicitud de Permiso Sanitario	151
Anexo 3: Solicitud MSP	152
Anexo 4: Análisis de URKUND.....	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN EJECUTIVO

Baby Gym es un lugar diseñado exclusivamente para los más pequeños de la casa, es un sitio donde los niños/as podrán realizar ejercicio y actividades físicas que contribuirán a su desarrollo integral infantil, además que aquí podrán gastar todas sus energías y liberar estrés, ya que es un lugar muy divertido, donde la alegría de los mismos es un factor especial para este proyecto, la presente microempresa se ubicara en la parroquia de Cumbaya, en el Distrito Metropolitano de Quito, la implementación de este proyecto surge de la necesidad que existe en la sociedad de mejorar los niveles de salud de los niños/as e incrementar tanto su bienestar físico como mental. Para que el mismo pueda funcionar, se realizó un estudio financiero, donde se determinó que se tiene un fondo propio de \$23.966,00; con el cual se pueden cubrir la totalidad de los gastos sin necesidad de un financiamiento, la recuperación de esta inversión la tendremos en 2 años 2 meses, el cual es un buen tiempo de recuperación, para que exista un correcto equilibrio, Baby Gym tiene que mantenerse en 1.223, para que de esta manera no se pierda ni se gane, además dentro del estudio de relación de costo-beneficio se puede observar que por cada \$1.00 invertido en el presente proyecto, se va a ganar \$2.23, el cual es un excelente indicador de que esta microempresa va a crecer dentro del mercado y que su factibilidad es inminente, además de todo esto, en el estudio de impactos, se puede observar que va a ser muy positivo tanto a nivel ambiental, económico y social.

ABSTRACT

Baby Gym is a place designed exclusively for the smallest of the house, it is a place where children can may exercise and physical activities that will contribute to their integral child development, and here they can spend all their energy and release stress, and which is a very fun place, where the joy of them is a special factor for this project, this microenterprise will be located in the parish of Cumbaya, in the Metropolitan District of Quito, the implementation of this project arises from the need that exists in society to improve children's health levels and increase both their physical and mental well-being. In order for it to work, a financial study was conducted, where it was determined that it has its own fund of \$ 23,966.00; With which all expenses can be covered without the need for financing, we will have the recovery of this investment in 2 years 2 months, which is a good recovery time, so that there is a correct balance, Baby Gym has to stay at 1,223, so that in this way it is not lost or won, in addition to the study of cost-benefit ratio it can be observed that for every \$ 1,200 invested in this project, you will earn \$ 2,23, which is an excellent Indicator that this microenterprise will grow within the market and that its feasibility is imminent, in addition to all this, in the study of impacts, it can be observed that it will be very positive both environmentally, economically and socially, since It will contribute to the decontamination of the environment, through the use of 4R, at the economic level, new jobs will be opened and it will be a great impact for society.

CAPÍTULO I

1. Introducción

El presente proyecto consiste en la implementación de un Baby Gym, en la ciudad de Quito, se trata de un lugar que permitirá a los niños/as de 3 meses a 5 años de edad practicar deporte, realizar ejercicio y actividad física; con el propósito de potenciar sus capacidades y habilidades en las diferentes etapas de su crecimiento, de una forma divertida y en un espacio diseñado exclusivamente para ellos.

La idea de la implementación de este tipo de proyecto, surge de la necesidad que existe en la sociedad de mejorar niveles de salud de los niños/as e incrementar el bienestar de los mismos; ya que es importante que todos dediquen un tiempo a la práctica de ejercicio y a la actividad física incrementando así sus capacidades y habilidades, incorporando desde pequeñas edades actividades que se conviertan en hábitos cotidianos para una vida saludable.

Un Baby Gym es un espacio diseñado para que los niños/as se expresen, principalmente comenzando por su esquema corporal mediante (gimnasia, juego, baile, imitación), luego la emocionalidad (emociones y estado de ánimo) y como ultimo la palabra (puedan transmitir mediante la misma como se sienten teniendo el don de hablar y escuchar); es importante que dentro de este espacio podrán compartir con sus padres ya que es importante que ellos siempre tengan conexión con los mismos.

Este trabajo está estructurado por 7 capítulos:

El capítulo I; consta de 3 temas esenciales, introducción, justificación y antecedentes, aquí lo que se pretende es dar una breve descripción de lo que se trabajará a lo largo del presente proyecto, también se explicaran las razones por las cuales se considera importante la implementación de un Baby Gym en el Distrito Metropolitano de Quito.

El capítulo II, tratará el tema del análisis situacional del proyecto y como impactan los diferentes factores de mercado a nivel interno y externo, se hará un análisis de las principales variables macroeconómicas, el entorno legal que norma el desarrollo del proyecto, así como un análisis FODA, para poder establecer las estrategias pertinentes, teniendo en cuenta las posibles fortalezas y debilidades a nivel interno, así como las amenazas y oportunidades a nivel externo, con el fin de potenciar al máximo un plan que apunte a la factibilidad de este estudio.

En el capítulo III, se realizará un estudio de mercado, evaluando la oferta y demanda, donde se observará explícitamente al consumidor y posible competencia, haciendo un análisis del mismo, mediante una técnica de observación para la obtención previa de resultados, a través de encuestas, para saber así cual es la demanda de posibles clientes y conocer si este proyecto puede llegar a ser factible en un momento determinado.

El capítulo IV, estará compuesto por un estudio técnico del proyecto, donde se observará su tamaño, la capacidad optima y la localización del Baby Gym; lo que nos permitirá también optimizar los tiempos y los costos en el proceso de su realización, pero sobre todo tener lo necesario que permita que este proyecto crezca, como por ejemplo la localización, el servicio, equipo, entre otros.

El capítulo V, tratará sobre el estudio financiero en donde se pretende realizar un análisis sobre la viabilidad y rentabilidad del presente proyecto, además de revisar si existe la posibilidad de tener un financiamiento para que el proyecto pueda desarrollarse y se haga real.

El capítulo VI, está compuesto por el análisis de impactos y como este puede afectar a nivel ambiental, a nivel económico que este puede llegar a tener si en algún momento se llega a desarrollar y convertirse en un proyecto real, pero sobre todo el impacto social que este puede llegar a tener ya que es un lugar diseñado exclusivamente para los niños/as y todo va estar adecuado para los mismos.

El capítulo VII, está compuesto por las conclusiones y las recomendaciones obtenidas a lo largo de la realización de todo este proyecto.

1.01 Justificación

Se ha observado que, en la ciudad de Quito, la población infantil se ve afectada por el sedentarismo y pasar la mayor parte de su tiempo sentado frente a un televisor, una Tablet o un teléfono celular, afectando esto no solo a su salud física, bienestar emocional sino también a otros ámbitos como el social y al cognitivo, ya que no están realizando actividades que le permitan relacionarse y compartir con otros niños/as de su edad; y tampoco no están realizando algún aprendizaje significativo.

Ante esta necesidad es conveniente la implementación de un Baby Gym donde los niños/as puedan realizar actividades físicas y ejercicio, un espacio donde los mismos puedan disfrutar tiempo con sus padres, compartir y relacionarse con otros niños/as, un lugar donde el niño/a pueda crear experiencias de aprendizaje empezando por su cuerpo, conocer las diferentes

manifestaciones que puede realizar con el mismo, incluso incrementar los niveles de autonomía y confianza en sí mismo.

Los beneficiarios de este proyecto directamente serán los niños/as ya que podrán realizar actividades productivas, les permitirá adquirir hábitos de una vida saludable desde temprana edad, además que se estimulará, desarrollará y potenciará sus capacidades y habilidades, ya que contará con profesionales altamente preparados y especializados en atender las necesidades de los niños/as de acuerdo a su edad, de igual manera los padres, quienes tendrán una actividad no solo recreativa, sino de integración como familia.

Un Baby Gym en la ciudad de Quito es de gran utilidad para todos, ya que existe poca oferta de centros deportivos dirigidos a niños/as de tan corta edad, se ha hecho una investigación para saber cuántos centros se dedican a la ejercitación de los niños/as desde pequeños, pero solo se ha encontrado 2 y estos solo ofertan estimulación temprana, más no a la práctica de ejercicios y actividad física como tal. Además, que aquí no solo servirá para mejorar la salud, sino que también brindará una mejor calidad de vida a los mismos, ya que lo que se pretende con este proyecto es que los niños/as tengan un desarrollo integral.

Para la realización del presente proyecto se visitó lugares que ofertan o tienen alguna similitud con el mismo, por lo que se pudo observar que es muy poca la demanda de estos centros, ya que en el Distrito Metropolitano de Quito solo se encuentran 2; al visitar el primero de ellos se pudo notar que no cumplen con las expectativas deseadas por el cliente ya que no todo lo que ofrecían no se encontraba en el momento habilitado. En la segunda visita del siguiente, se pudo evidenciar que no cuentan con los instrumentos necesarios para poder realizar el trabajo deseado, también se

pudo observar que el personal no se encontraba completamente especializado sobre el tema ya que no tenía ningún tipo de conocimiento acerca de lo que estaba realizando.

1.02 Antecedentes

Según (Gonzales, 1996), el deporte para la educación; trae muchos los beneficios que aporta la practica continua del deporte en la vida de los niños. Para enumerar tan solo algunos, el logro del crecimiento físico adecuado y la formación de un cuerpo sano y resistente, también actúa como facilitador de operaciones intelectuales superiores que se sustentan en un cuerpo saludable y lleno de ánimo y que a su vez cuentan con herramientas como la atención, concentración y la memoria, claves también para la práctica de deportes.

El deporte no solo debe de verse desde la perspectiva de tener una buena salud física, sino también de que al realizar deporte especialmente los niños/as aprenden mucho, porque le permite tener mayor seguridad y confianza en sí mismo, al realizar deporte los niños gastan energías lo que les permite tener menos estrés, tener mayor concentración en las actividades que realizan, lo que impacta en su disciplina y rendimiento general.

El deporte se realiza en primer lugar para satisfacer la necesidad básica que tenemos los humanos de movernos, lo cual produce placer. Gonzales (1996) afirma. “Esto significa que, en cierto sentido el deporte los niños/as lo practican por el efecto placentero que esté causa, así que cuando ellos lo realicen debe de ser porque les gusta, más no por ningún tipo de obligación impuesto por sus padres”. Cuando los niños se sienten libres haciendo lo que a ellos les gusta, son felices y eso es lo que debería de prevalecer sobre todas las cosas.

La concepción de salud como el completo estado de bienestar físico, psíquico y social. O.M.S. (1960) afirma. “Esto significa que, en cierto sentido un niño/a para lograr tener un desarrollo integral, necesita dentro de su vida cotidiana una dosis de ejercicio, actividad física”. Cuando un niño posee un bienestar físico, psíquico y social, también posee salud y con esto logra un pleno desarrollo integral.

El entorno ambiental y social nos invita al sedentarismo y nos aleja de las actividades físicas, ejercicio y deporte. (Vásquez, 2015) firma. “Esto significa que los niños/”as actualmente pasan la mayor parte de su tiempo frente al televisor u otros aparatos electrónicos, que lo que causa en ellos es el sedentarismo. Cuando esto sucede los niños/as no sienten ningún tipo de motivación en realizar algún tipo de actividad física.

Según un estudio realizado por la Universidad San Francisco de Quito, acerca del sedentarismo infantil, indica que los datos son escasos, pero se sabe que el sedentarismo esta aumentado debido al incremento de urbanización en las diferentes zonas y el escaso espacio libre para realizar ejercicios y actividad física, todo esto incita a los infantes a tener una vida sedentaria a pasar la mayor parte de su tiempo frente a un televisor, computador, tablet, celular, etc. (Llerena, 2015)

Según un estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio infantil en la ciudad de San Francisco de Milagro de Ecuador, indica en sus resultados que el 97% de padres de familia de esta de acuerdo con la implementación de un Gimnasio Infantil para los niños/as, ya que opinan que esto sería una gran oportunidad para que los mismos realicen ejercicio y actividad física y el autor aquí también menciona que esta acogida permitirá la apertura de más gimnasios en las distintas ciudades el Ecuador. (Villavicencio, 2013)

Según un estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio infantil en la provincia de Imbabura de Ecuador, muestra resultados de que su propuesta de proyecto en dicha provincia es muy importante y que debería seguir adelante, ya que cuenta con plena aceptación según las encuestas realizadas por el autor en su estudio de mercado. (Plazas, 2011)

Tomando en cuenta estos dos tipos de proyecto de factibilidad, en las distintas provincias del Ecuador, se puede deducir lo importante que sería a nivel social, contar con este tipo de centros infantiles deportivos donde los niños realicen ejercicio y actividad física, un lugar que se enfoque en satisfacer las necesidades de los niños/as, teniendo en cuenta la necesidad básica de los niños/as que es el juego.

Dentro de los ejercicios a trabajar con los niños/as desde los 3 meses de edad, se encuentran ejercicios o actividades de estimulación temprana, que consiste en proporcionar a los niños/as más pequeños, la oportunidad de desarrollar con mayor rapidez; mejorar sus capacidades y habilidades físicas, intelectuales y sociales.

Según (Cordón, 2013), indica que la estimulación temprana mejora las habilidades del niño/a, al realizar actividades desde antes de su concepción, como conversar con él bebe, hacer que escuche música, y cuando nace estimularlo constantemente en especial en su ámbito motriz, ya que de esto depende su correcto desarrollo de sus otros ámbitos.

Según (Stein, 2006), la estimulación temprana permite que los niños/as tengan un crecimiento saludable y armónico, ya que el cerebro del niño adquiere su información o conocimiento mediante estímulos o la realización de ejercicios; la estimulación temprana no es más que el conjunto de actividades que permiten desarrollar al máximo su potencial de capacidades y habilidades.

CAPÍTULO II

2. Análisis situacional

Según (Pozos, 2016), un análisis situacional es una recolección de datos que los gerentes utilizan para analizar tanto el ambiente interno como externo de la empresa, para así comprender las capacidades de su empresa, sus clientes y el tipo de ambiente que rodea a la empresa.

Es importante realizar un análisis situacional de nuestro proyecto, ya que este nos permitirá conocer los factores tanto internos como externos, que pueden causar algún efecto en la misma; una empresa con una gran lista de clientes, es sinónimo de que se da un buen servicio, que es de calidad, que cumple con las exigencias de las personas, pero así como tenemos fortalezas, también tenemos debilidades, las cuales no pueden ser tan beneficiosas para nuestra empresa y pueden representar una amenaza para la misma, como por ejemplo: personal no preparado, deficiencia en la atención al cliente; por esto es importante conocer cada uno de los aspectos de nuestra empresa, para que estar preparados para fortalecer nuestras debilidades y buscar oportunidades para solucionar las amenazas que se pueden presentar.

2.01 Ambiente Externo

Según (Barrios, 2011), Ambiente externo o también llamado entorno de las organizaciones, son todos aquellos factores que influyen en la organización, pero que no pertenecen directamente a la misma, este a su vez se encuentra dividido en microambiente y macroambiente, el óptimo

funcionamiento de las empresas depende de la manera que son analizadas y de cómo se aprovechan los aspectos para la supervivencia o crecimiento de la misma.

El análisis de ambiente externo nos permite conocer las oportunidades y amenazas de la empresa, por esto es esencial conocer el ambiente que rodea a la misma, la implementación de un Baby Gym en el Distrito Metropolitano de Quito, tiene una gran ventaja, ya que no hay ningún tipo de gimnasio así dirigido a niños/as, es decir no tiene competencia, sus costos son accesibles. En general los padres buscan un lugar donde los niños/as puedan estar entretenidos y realizando actividades que beneficien tanto a su salud física como mental.

2.01.01. Factor económico

Las necesidades de las personas solo se pueden satisfacer cumpliendo con un servicio o brindando un bien y para esto siempre va a ser necesario tener un factor económico. “Esto significa que, en cierto sentido los factores económicos son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas” (Carvajal, 2014). Cuando se satisfacen las necesidades humanas es porque se está brindando un servicio o bien adecuado.

El factor económico nos permite conocer y evaluar la situación actual, mediante indicadores como el PIB, inflación, riesgo del país y tasas de interés.

Baby Gym es una microempresa con gran crecimiento, ya que ofrece grandes oportunidades de expansión, que estará conformada por pequeñas y medianas empresas, esta será una organización de actividad económica lucrativa y social, por cuanto está al servicio

de la comunidad en general, genera también empleos que da lugar a nuevos ingresos como egresos económicos.

2.01.01.01. Inflación

Fenómeno caracterizado por la elevación persistente y sostenida de nivel general de precios, se considera que hay situación inflacionaria cuando la demanda expresada en dinero, es superior a la oferta disponible de bienes. La inflación produce efectos nocivos sobre los ingresos y los egresos fiscales, reduciéndolos en términos reales. (Martin, MULTIDIC, 2013)

Tabla 1: *Inflación*

MES	2018	2019
Enero	0.19	0.47
Febrero	0.15	-0.23
Marzo	0.06	-0.21
Abril	-0.14	0.17
Mayo	-0.18	-0.004
Junio	-0.27	-0.04
Julio	-0.004	
Agosto	0.27	
Septiembre	0.39	
Octubre	-0.05	
Noviembre	-0.25	
Diciembre	0.1	

Fuente: *Banco Central*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

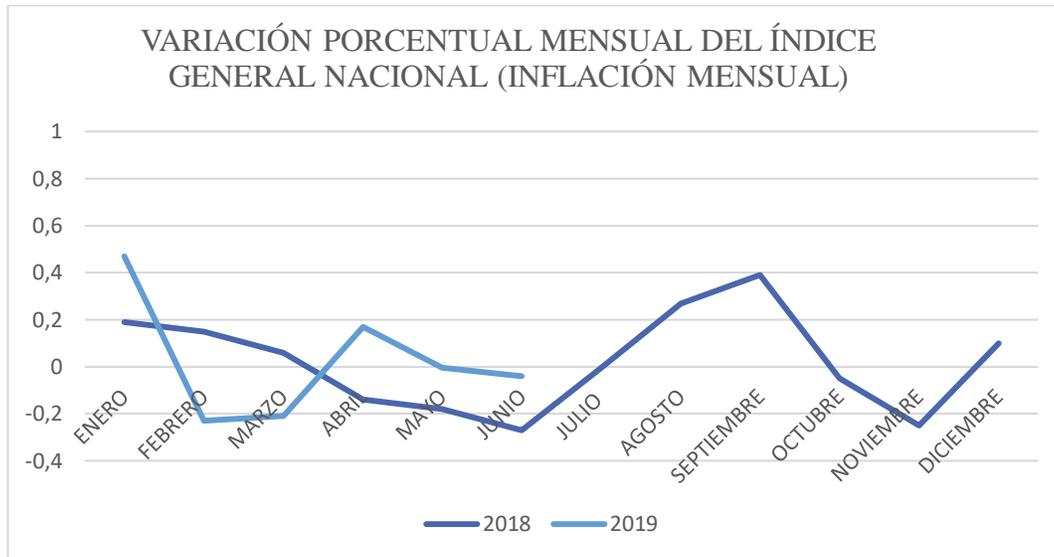


Ilustración 1: Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Dayana Cueva

Análisis

Como se observa en los datos de inflación en el año 2018 en el mes de junio ha existido un decrecimiento y en el año de 2019 en el mes de junio también se puede observar un decrecimiento en los porcentajes, lo que demuestra el poco consumo de los productos por parte de la sociedad, por lo que los empresarios se han visto en la necesidad de bajar sus precios con el fin de mejorar sus ventas e incrementar sus ingresos, lo que de alguna manera resulta beneficioso para nosotros, ya que se podrá adquirir los productos necesarios para brindar un servicio de calidad en Baby Gym, sin embargo se debe estar monitoreando esta variable, pues una economía con deflación, está mostrando síntomas de poca demanda, lo que impacta en la producción, empleo e ingresos de las personas.

2.01.01.02. PIB (Producto Interno Bruto)

Según (Tejera, 2010), el PIB (Producto Interno Bruto), no es más que la suma total de bienes y servicios que produce un país, por empresas nacionales y extranjeras, dentro del territorio nacional de dicho país, que se registran dentro de un determinado periodo de tiempo.

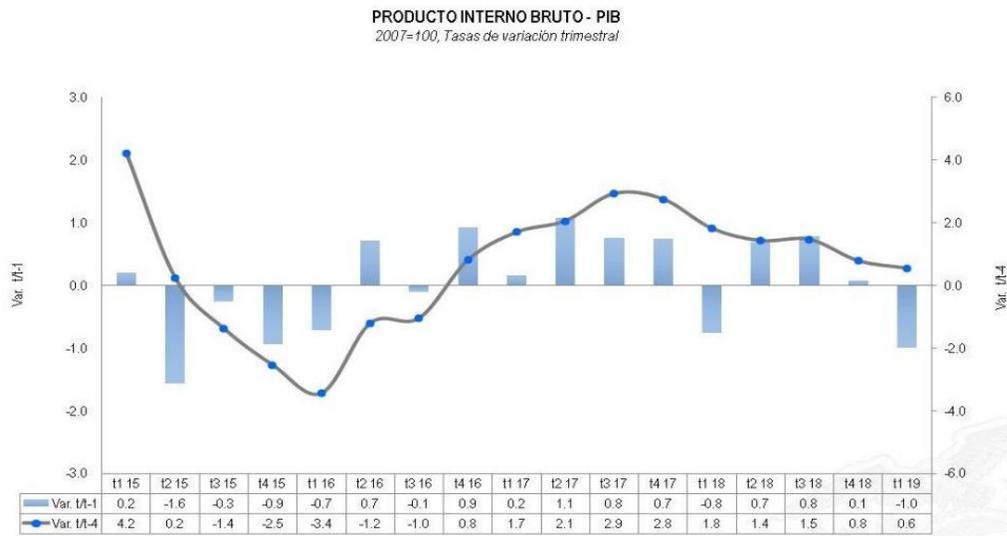


Ilustración 2: PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

En la figura 2 podemos observar, que el PIB ha estado incrementando, sin embargo, con tasas muy pequeñas y con tendencia a la baja, lo cual puede estar vinculado con un tema de poca inversión y los precios, sin embargo, tal crecimiento no es motivo que afecte la viabilidad del presente proyecto, ya que se mantiene un ritmo medianamente adecuado para

la economía y esto en contraste con el incremento del PIB en el sector presentado a continuación.



Ilustración 3: PIB 2010-2019

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

En la gráfica 3, se puede observar que el PIB en este sector ha ido incrementando constantemente, lo cual beneficia este proyecto por la relación directa con el mismo.

2.01.01.03. Riesgo País



Ilustración 4: *Riesgo País*

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Dayana cueva

Análisis

El riesgo país es la incertidumbre que tiene una nación frente a las operaciones financieras internacionales, afecta sobre la inversión extranjera directa y se suele medir a través de su prima de riesgo, es por eso que este índice revela la situación emergente de un país, siendo esta una amenaza para la empresa, debido a su volatilidad es decir es muy inestable por sus cambios continuos en sus indicadores.

Supongamos que el 10 de marzo de 2019 los bonos de la FED rendían 5,22% de interés anual y el EMBI de Ecuador marcó 641 puntos (equivalentes a 6,41%), la tasa mínima que exigiría un inversionista para invertir en ese país debería ser 11,63% o, de lo contrario, optaría por inversiones alternativas.

2.01.01.04. Tasa de Interés

La tasa de interés o tipo de interés, en economía, es la cantidad que se abona en una unidad de tiempo por cada unidad de capital invertido. (Carrizo, 2016)

2.01.01.05. Tasa Activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo, vivienda y microcrédito). Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Bancos, 2018, pág. 2)

Tabla 2: PIB

Tasas de Interés			
julio - 2019			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.00	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.91	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.90	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.51	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	9.29	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.26	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.88	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.16	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.32	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.74	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.49	Educativo	9.50
Vivienda de Interés Público	4.80	Vivienda de Interés Público	4.99
Inmobiliario	10.11	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.67	Microcrédito Agrícola y Ganadero**	20.97
Microcrédito Minorista 1 ^o .	26.07	Microcrédito Minorista 1 ^o .	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple 1 ^o .	23.58	Microcrédito de Acumulación Simple 1 ^o .	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 1 ^o .	20.45	Microcrédito de Acumulación Ampliada 1 ^o .	23.50
Microcrédito Minorista 2 ^o .	22.25	Microcrédito Minorista 2 ^o .	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple 2 ^o .	22.47	Microcrédito de Acumulación Simple 2 ^o .	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 2 ^o .	20.46	Microcrédito de Acumulación Ampliada 2 ^o .	25.50
Inversión Pública	8.11	Inversión Pública	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La tasa de interés activa es la tasa que cobran las entidades bancarias por los préstamos otorgados a las personas o empresas, por lo que hace referencia como una oportunidad para que esta empresa pueda financiarse y poner en marcha las diversas actividades proyectadas, es esencial también conocer si las instituciones financieras están acatando las disposiciones del Banco Central del Ecuador. Sin embargo, para el proyecto esto no afectará debido a que se contará con financiamiento propio.

En esta tabla se puede evidenciar que en julio de 2019 la tasa activa tuvo un incremento del 10.90% al 11.83%, lo que significa que es factible realizar préstamos bancarios, para la implementación de nuevas microempresas, por lo que el inversionista puede adquirir la mayor cantidad de recursos con dicho crédito.

2.01.01.06. Tasa Pasiva

La Tasa de Interés Pasiva es el tipo de interés que los bancos pagan por los préstamos que obtienen en el mercado, que puede ser representado por depósitos a la vista, depósitos a plazo, bonos, créditos de otras entidades de crédito u otros productos de similares características. Se conoce como pasiva porque se centra en las cuentas del pasivo de los bancos. (Bancos, 2018, pág. 1)

Tabla 3: Tasa Pasiva

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.93	Depósitos de Ahorro	1.06
Depósitos monetarios	0.71	Depósitos de Tarjetahabientes	1.08
Operaciones de Reporto	1.00		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.56	Plazo 121-180	5.67
Plazo 61-90	4.87	Plazo 181-360	6.37
Plazo 91-120	5.68	Plazo 361 y más	7.99
4. <u>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO</u> (según regulación No. 133-2015-M)			
5. <u>TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</u>			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.93	Tasa Legal	8.26
Tasa Activa Referencial	8.26	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La tasa de interés pasiva es aquella que pagan las Instituciones Financieras por el dinero captado de los diferentes tipos de depósitos, es por eso que representa una oportunidad para la empresa ya que una vez que genere utilidades podrá guardar sus excedentes en estas instituciones y a su vez ganar un porcentaje por cierta cantidad depositada, es una forma segura de guardar dinero, cabe destacar sin embargo no es la más rentable debido al bajo riesgo implícito.

Esta tabla realizada por el Banco Central del Ecuador nos indica que, en el año 2019, la tasa pasiva posee un porcentaje del 4.56%, con un plazo de 30 a 60 días, lo que se puede

considerar como una oportunidad de magnitud baja, por lo tanto, cuando se empiece a generar ganancias, estas se podrán ahorrar mediante depósitos, en una cuenta bancaria, para una futura inversión, sin embargo, se evaluarán de ser factible el proyecto, otros productos financieros con mayor rentabilidad.

2.01.02. Factor social

Dentro del factor social, el elemento Responsabilidad Social, es importante. Según (Responsabilidad Social, 2016), se viene manifestando últimamente una creciente preocupación por el papel que juegan, el impacto que tienen y las externalidades que provocan las empresas en su contexto social y medioambiental, plasmándose en una mayor presencia de la responsabilidad empresarial social.

En el factor social es importante satisfacer las necesidades de los clientes, ofreciéndoles un servicio de calidad, con profesionales altamente capacitados para atender a sus hijos/as.

2.01.02.01. Crecimiento Poblacional

Para (Ortiz, 2017), el crecimiento poblacional se refiere al cambio de la población, en un cierto plazo, es decir, que es la cuantificación de individuos en un cierto periodo de tiempo, al hablar de individuos nos referimos a seres humanos como tal.

Tabla 4: *Crecimiento Poblacional*

Ciudad	2017	2018	2019
Quito	2'841,675	2'901,35	2'962,278

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva

Análisis

Según esta tabla se puede observar que el crecimiento de la ciudad de Quito ha ido incrementando con tasa del 2.10%, por cada año desde el 2017, lo que nos indica que es la ciudad con mayor población del Ecuador, lo que podría beneficiar a la empresa, porque tendría una gran incrementación de clientes.

2.01.02.02. (PEA) Población Económicamente Activa

Según (INEC, 2017), la PEA es el principal indicador de la oferta de la mano de obra en una sociedad, lo que quiere decir es que las personas económicamente activas son aquellas que tienen edad para trabajar y están en capacidad de hacerlo, en cambio las personas inactivas son aquellas que no están en posibilidad de trabajar, no tienen la edad adecuada o por su propia decisión.

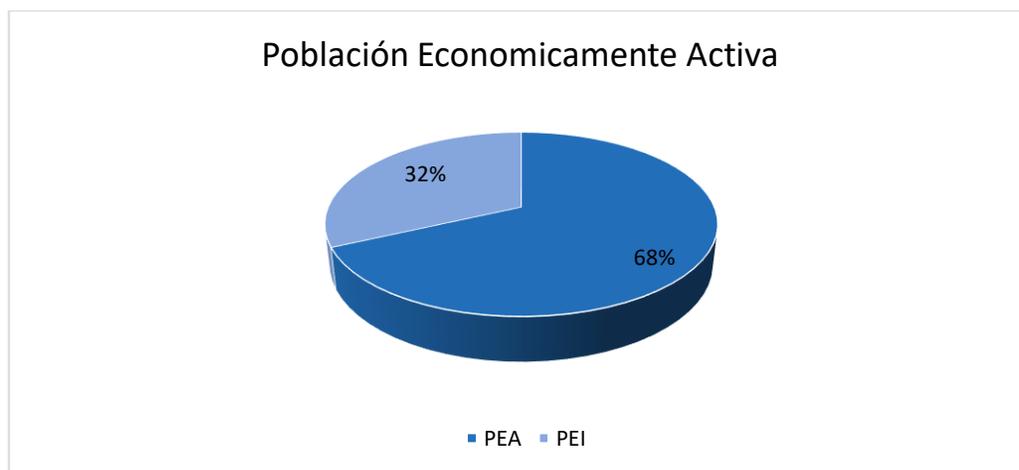


Ilustración 5: *Población Económicamente Activa*

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva

Análisis

De acuerdo a la figura 5, se puede establecer que la Población Económicamente Activa tiene un 68,10% superando así a la Población Económicamente Inactiva que solo posee, un 31.9%. Lo que indica que la población que se encuentra en edad de trabajar y se encuentra en capacidad de hacerlo, se encuentra económicamente activa.

2.01.02.03. Tasa de Empleo

Según (Espín, 2016), la tasa de empleo se la define como la relación entre población ocupada y población económicamente activa, es decir, personas que se encuentran en condición de formar parte del mercado laboral, sin embargo la tasa de desempleo es medida de acuerdo a los desempleados sobre una población económicamente activa.



Ilustración 6: *Tasa de Empleo*

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva

Análisis

Según esta figura, se puede apreciar que, de la Población Económicamente Activa, el 95,6% son personas que poseen empleo y el 4,4% son personas desempleadas, lo cual nos indica que, en el mes de marzo del 2018, existe mayor cantidad de personas empleadas que desempleadas, lo que es positivo para la implementación de una microempresa, ya que hay oportunidad de esta pueda crecer, y ampliar tasas de empleo.

2.01.02.04. Tasa de desempleo

Según (Burguillo, Tasa de Desempleo , 2017), la tasa de desempleo, también conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación a la población activa. Lo que significa que aun estando en la edad adecuada y teniendo la preparación adecuada para trabajar, no tiene un puesto de trabajo.

El desempleo se define por aquellas personas que aun teniendo los conocimientos suficientes y la edad adecuada para realizar un trabajo no lo realiza, no pudiendo así contribuir de alguna manera económica, tanto para sí mismo como el país, lo que hace que la tasa de desempleo se incremente y lo que realmente se busca es que las tasas de desempleo disminuyan para una mejor economía del país.

Tabla 5: *Tasa de desempleo*

Año	Porcentaje
2018	7.8%
2019	9.7%

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva



Ilustración 7: *Tasa de desempleo*

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva

Análisis

Como se puede apreciar en los datos, en la capital se incrementó el desempleo, la tasa del 7.80% en el mes de marzo del 2018, incremento para el mismo mes del año 2019 al 9.70%, esto significa que la cantidad de desempleados aumento, lo que no es nada positivo para la implementación de un Baby Gym y su crecimiento.

2.01.03. Factor legal

La parte legal es uno de los temas más importantes y a la cual se debe prestar mucha atención. (Suchero, 2018) afirma. “Esto significa que de no prestar atención desde el inicio a este tema se puede poner en riesgo la viabilidad de la empresa y el futuro de la misma”.

2.01.03.01. Requisitos

Paso 1: Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC)

Para obtener permisos de funcionamiento según el SRI (2019), se necesita la siguiente documentación:

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos, que indique la dirección del lugar en el que se realizara la actividad:
 - Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono), debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de su inscripción.

Paso 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

El permiso de funcionamiento para la Licencia Metropolitana (2019) consta de la siguiente información.

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo

Paso 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Esta es la información que requiere el Cuerpo de Bombero de Quito (2019):

- Informe de inspección
- Copia de Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia del RUC
- Copia de la Patente Municipal
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante o copropietario

Paso 4: Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud

(para aquellos establecimientos que requieran control sanitario en el año 2019)

- Solicitud de permiso de funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia del RUC del establecimiento
- Copias a color de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación del Propietario o Representante Técnico
- Copia títulos de los Profesionales Endocrinólogo y Nutricionista, (en caso de centro de reducción de peso). Médico (en caso de centro de cosmetología y estética).
- Copia título del Profesional Licenciado(a) en Educación física – gimnasios.
- Copias de títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública)

- Copias de los registros de los títulos de los profesionales en salud en el SENESCYT
- Lista de tipos de tratamiento realizados por el centro de reducción de peso, con el aval del profesional responsable.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Calificación del manejo adecuado de los desechos infecciosos
- Certificación de capacitación de manejo de desechos
- Permiso de Bomberos (Zona Rural) / Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito)

2.01.03. Factor tecnológico

Los factores tecnológicos han demostrado ser de gran importancia, para posicionar a las nuevas empresas dentro del mercado, ya que es probable que en esta nueva era donde la tecnología es indispensable, una empresa puede tener éxito si estas se manejan de una forma adecuada. (Hernandez, Información Tecnológica, 2017) afirma. “Esto significa que la tecnología nos puede ayudar a ganar mayor clientela, con la ayuda de redes sociales se puede dar a conocer e influir más en las personas”. (p.18). Cuando se utilizan adecuadamente los factores tecnológicos estos pueden ser beneficiosos para las empresas.

Los factores tecnológicos son derivaciones de los avances tecnológicos, estos factores se utilizan para darse a conocer ante las personas y a la vez tener un paso delante de la

competencia ya que estos nos permiten dar a conocer acerca de las nuevas innovaciones, es decir sirven para una especie de competición, nos brinda la oportunidad de entrar a nuevos mercados, informar acerca de nuevas adquisiciones que a las personas les puede interesar.

Este factor también nos permite ver cómo evoluciona la empresa, y aquellos factores que nos pueden llegar a afectar en un futuro, también podemos observar tanto las oportunidades como las amenazas que se nos presentan y saber cómo aprovechar las oportunidades para combatir a aquellas amenazas.

El beneficio principal del factor tecnológico, es que nos permite incrementar la publicidad de la empresa y así incrementar sus clientes, ya que teniendo una buena promoción o publicidad se puede influir en la decisión de las personas.

2.02 Entorno Local

Desde los inicios la geografía como ciencia, el ambiente y el ser humano han sido objetos de análisis y se han convertido en una fuente de información constante y activa para legitimar esta especialidad como un área de conocimiento científico. (Benítez, 2009) afirma:

Esto significa que en cierto sentido que se analiza el medio innovador, y a partir, de ella plantea las posibilidades y observa a aquellos obstáculos, para promover las nuevas empresas, y que estas puedan llegar a funcionar en un futuro y crezcan constantemente. En cierto sentido el análisis de un entorno local es de gran importancia al momento de implementar una empresa nueva. (p.18)

El entorno local en el que se encuentra Baby Gym, será muy bien estudiado para saber si esta empresa tiene alguna oportunidad de crecimiento en el mercado, ya que es importante conocer todo en cuanto a la parte interior y exterior se refiere, para que la empresa pueda surgir.

2.02.01. Clientes

Un cliente es una persona física o jurídica que recibe un servicio o un bien a cambio de un dinero u otro tipo de retribución. “Esto significa que, en cierto sentido el cliente, es quien recibe este servicio y es a quien deberíamos satisfacer sus necesidades, ofreciendo un trabajo de calidad, para que este se sienta satisfecho con el servicio prestado” (Reizenstein, 2004, p.119). Cuando brindamos un servicio de calidad el cliente se siente satisfecho del bien o servicio recibido.

2.02.01.01. Cliente Interno

El cliente interno es el elemento dentro de una empresa, que toma el resultado o producto de un proceso como recurso para realizar su propio proceso. Después, entregará su resultado a otro trabajador de la empresa para continuar con el proceso hasta acabarlo y ponerlo a venta, y lo adquiera el cliente externo. Por lo que, cada trabajador es cliente y a su vez proveedor dentro de la empresa.

2.02.01.02. Cliente Externo

El cliente externo acude a la empresa a satisfacer una necesidad como alimentación, recreación, etc.; a diferencia del cliente interno que busca satisfacer necesidades de afiliación, seguridad, autoestima, autorrealización, etc.

2.02.02. Proveedores

Un proveedor es aquel tercero que abastece de materiales u otros suministros a la empresa, los cuales son necesarios para su desarrollo y funcionamiento. Cotler (2015) afirma:

Esto significa que, en cierto sentido un proveedor es aquella persona que se encarga de abastecer a las empresas, de recursos a fin de satisfacer las necesidades de los clientes, en este caso sería los clientes internos de una organización o empresa para que estos puedan desempeñar sus funciones de la mejor manera posible. En cierto sentido un proveedor es quien se encarga de brindar aquellos materiales o recursos para brindar un servicio adecuado. (p.82)

Los proveedores tratan de satisfacer las necesidades tanto de la empresa como la del cliente exterior.

Tabla 6: *Proveedores*

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTO
NOVA	Cra 6 # 75b 33 Vía Cordialidad, Barranquilla	Piezas en espuma
Alibaba	<i>On Line</i>	Equipos deportivos
Ecocaucho	Av. Juan de Sélis N74-76 y José Andrade (Detrás de Caterpillar) Sector Carcelén Industrial	Alfombras, pisos, etc.
Pranarom	Antonio Basantes, Quito 170310	Esencias y aceites naturales.

Fuente: *Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Análisis

Los proveedores son parte fundamental de la empresa, ya que son ellos quienes nos abastecen de aquellos materiales o recursos, que nos permitirán brindar un servicio de calidad a los clientes y así poder satisfacer sus necesidades. Se elige a cada uno de estos proveedores porque ofrecen tanto materiales como recursos de calidad, para brindar el mejor de nuestros servicios a cada uno de nuestros clientes para que estos se sientan satisfechos con el servicio brindado.

2.02.03. Competidores

Tabla 7: *Competidores Directos*

Establecimiento	Producto
Chiquitos y Bebés	Estimulación y ejercicios para bebés
Baby Gym Spa	Centro de estimulación física y mental

Fuente: *Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Tabla 8: *Competidores Indirectos*

Establecimiento	Producto
Mommy and Baby Fit	Gimnasio para mamá después del parto

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Análisis

Como podemos observar en las tablas anteriores, solo tenemos dos lugares que pueden ser competidores directos, y un competidor indirecto, para nuestra empresa, lo que nos puede indicar que es factible el implemento de un Baby Gym en el Distrito Metropolitano de Quito, ya que no existen varios lugares para que los niños puedan realizar actividad física o ejercicio, además de que en estos lugares su enfoque es totalmente diferente a la de nuestra empresa.

Hay que establecer ventajas competitivas, que sean clave para el crecimiento de nuestra empresa, porque es lo que nos permitirá sobresalir sobre los otros lugares, que pueden tener algún parecido en su oferta empresarial, es decir tener una ventaja competitiva no es nada malo, ya que es lo que hace que cada una de las empresas se esmere por ser una mejor que la otra.

Para tener una ventaja competitiva es necesario tener en cuenta tanto las cosas positivas como negativas de la empresa, ya sean internas o externas porque es lo que hace que una empresa pueda tener futuro y pueda desarrollarse aún más.

2.02.04. Análisis FODA

Para (Ramirez, 2017), uno de los aspectos fundamentales de la planeación estratégica lo constituye el análisis situacional, también conocido como FODA, el cual posibilita la recolección y uso de datos que permiten conocer el perfil de operación de una operación de una empresa en un momento dado, y a partir de ello establecer un diagnóstico objetivo

para el diseño e implementación de estrategias tendientes a mejorar la competitividad de una organización.

Tabla 9: *Análisis FODA de la empresa*

FACTORES INTERNOS Factores Externo	FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Equipos de calidad. • Servicio de calidad personalizado. • Buena localización. 	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Empresa nueva dentro de este campo de servicio. • Falta de compromiso por parte del personal. • Falta de comunicación.
AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> • Incrementación de competencia. • Fluctuación en los precios de los recursos y materiales. • Inestabilidad económica del país. 	ESTRATEGIAS (FA) <ul style="list-style-type: none"> • Incorporar equipos de calidad para tener ventaja sobre la competencia. • Ofrecer un servicio de calidad y personalizado para cada cliente sin fluctuar los precios. • Potencializar el servicio brindado, aprovechando la 	ESTRATEGIAS (DA) <ul style="list-style-type: none"> • Acción integral para mejorar. • Fortalecer el compromiso del personal con la empresa. • Elaborar estrategias para mejorar la comunicación entre las personas que conforman este proyecto.

	localización del proyecto.	
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar constantemente al personal. • Incrementar estrategias para una mejor comunicación. • Motivar al personal. 	<p>ESTRATEGIAS (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar fortalezas y oportunidades para el mejoramiento continuo del proyecto. • Aprovechar la localización para incrementar una variedad de actividades, motivando así al personal a que exploren todos sus conocimientos y talentos con los niños. • Mejorar continuamente el servicio, para ofrecer mejorar la calidad del mismo. 	<p>ESTRATEGIAS (DO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planear capacitaciones constantes, para cubrir la demanda que esperan los clientes. • Motivar al personal, para que se sientan comprometidos con el proyecto. • Incrementar estrategias para mantener una buena comunicación.

Fuente: *Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Análisis

La matriz de análisis FODA de Baby Gym, tiene sus 4 componentes importantes para observar si la empresa puede tener futuro o no, lo cual nos beneficia mucho porque nos permite observar tanto la parte externa como interna de la empresa, saber cuáles son tanto sus debilidades y amenazas y cómo actuar ante ellas, de igual forma nos permite observar las amenazas y saber cuáles son las oportunidades que tenemos para actuar ante ellas y llevar así nuestra empresa al éxito.

2.03 Análisis Interno

Según (Taipe, 2015), un análisis interno consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de un proyecto o empresa, con el fin de: evaluar los recursos con los que cuenta una empresa, para de ese modo conocer su situación y capacidades. (p.163-183)

2.03.01. Propuesta estratégica

Según (Canseco, 2016), la planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo.

Cada una de las propuestas estratégicas nos sirven para cumplir cada meta y cada objetivo planteado, estas nos sirven para que la empresa puede crecer y lograr todo aquello que se ha planteado, teniendo en cuenta la matriz FODA que es fundamental.

2.03.01.01. Misión

La misión de una empresa es el motivo por el cual existe dicha empresa, es decir su razón de ser. Hernandez (2015) afirma:

Esto significa que en cierto sentido la misión de una empresa, indica la actividad que realiza la empresa, aquí se realiza una declaración por escrito de la razón de ser de la empresa, en que beneficia al mundo las actividades de dicha empresa. En cierto sentido la misión define principalmente cual es nuestra labor en nuestra empresa.

Aquí también se puede completar con campos, por ejemplo, hacia que publico nos dirigimos, cual es nuestra singularidad, es decir aquello que nos diferencia de los demás.

- Baby Gym brindara servicios para el desarrollo físico, psicológico, social, afectivo y cognitivo de los niños/as.
- Brindará un servicio único y especializado para cada niño/a.
- Incrementará la salud y el bienestar de los niños/as.
- Ofrecer un espacio diseñado únicamente para niños/as.

Tabla 10: *Formulación de la Misión*

PRINCIPIOS	
Calidad del servicio	Satisfacer las necesidades del cliente.
Trabajo en equipo	Todos quienes conforman Baby Gym
Valores	Virtudes
Credibilidad	Para que las personas se sientan seguras del lugar.
Compromiso	En brindar los mejores servicios
Responsabilidad	Por cumplir cada una de sus actividades con eficiencia.
Respeto	Por cada persona independiente de los cargos que ocupen.
Honestidad	Transparencia en los servicios brindados.
Lealtad	Fidelidad a cada una de las personas que creen en nosotros.

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Análisis

Brindar a cada uno de sus clientes un servicio de calidad en cada uno de sus aspectos tanto personal, como profesional, favoreciendo así a un desarrollo integral de niños/as de 3 meses a 5 años de edad, permitiendo que los mismos gocen de una buena salud y bienestar en los diferentes ámbitos, logrando así que los mismos adquieran mayor seguridad y confianza en sí mismos. Centrando la práctica de cada uno de sus valores y principios,

contemplado por todos quienes conforman Baby Gym, implementando un espacio diseñado exclusivamente para los niños/as.

2.03.01.02. Visión

Según (Aguado, 2017), la visión de una empresa es una declaración o manifestación que indica hacia donde se dirige una empresa o qué es aquello en lo que pretende en un largo plazo.

Tabla 11: *Formulación de la Visión*

Elementos para definir la visión	
Posición deseada en el mercado	Líderes en brindar un servicio integral de calidad, para satisfacer las necesidades de los clientes.
Edad	3 meses a 5 años
Ubicación en el mercado	Distrito Metropolitano de Quito
Servicios a brindar	Estimular el desarrollo físico, psicológico, social, afectivo y cognitivo de los niños/as. Incrementar los niveles de salud y bienestar de los niños/as. Fortalecer su tonicidad muscular, flexibilidad, coordinación, balance y equilibrio.
Principios y valores	Calidad, honesto, leal y seguro.

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Análisis

Ser un líder en el futuro, de los gimnasios infantiles en el Distrito Metropolitano de Quito; de brindar un servicio de calidad, satisfaciendo las necesidades de los clientes, estimulando el desarrollo tanto físico como mental de los niños/as, incrementando los niveles de salud y el bienestar de los mismos, fortaleciendo su tonicidad muscular, flexibilidad, coordinación, balance y equilibrio, mediante la incorporación de nuevas máquinas con mayor tecnología para facilitar el trabajo, basándose en cada uno de los principios y valores de la empresa.

2.03.01.03. Objetivos

Según (Pico, 2015), los objetivos son los resultados o estados que una empresa o proyecto quiere alcanzar, en cierto tiempo determinado, a través de recursos que dispone.

2.03.01.03.01. Objetivo general

Implementar un Baby Gym, donde los niños/as de 3 meses a 5 años realicen ejercicio y actividad física, potenciando las capacidades y habilidades de los mismos en sus diferentes etapas de crecimiento, de una forma divertida en un espacio diseñado exclusivamente para ellos.

2.03.01.03.02. Objetivos específicos

- Mejorar el estado de salud de los niños/as, mediante la investigación de antecedentes de lugares que oferten actividades similares de Baby Gym, para incrementar el desarrollo integral de los mismos.

- Realizar un estudio de mercado, para mediante el mismo observar si el funcionamiento de esta microempresa es viable, para conocer a la competencia y ver si la misma puede surgir dentro del mercado.
- Optar por un estudio técnico, con la finalidad de observar la capacidad de servicios que se van a realizar y la cantidad de personas que se necesitan para el funcionamiento óptimo del mismo.

2.03.01.03.03. Principios y/o valores

Principios

- Ofrecer un servicio de calidad para satisfacer las necesidades de los clientes
- Incrementar la salud y bienestar de los niños/as.
- Fortalecer la tonicidad muscular, flexibilidad, coordinación, balance y equilibrio de los niños/as.
- Estimular su desarrollo físico, psicológico, social, afectivo y cognitivo.

Valores

- **Respeto:** es la capacidad de reconocer, apreciar y valorar a los otros teniendo en cuenta que todos somos válidos.
- **Justicia:** Busca el equilibrio entre el propio bien y el de la sociedad.
- **Equidad:** es tratar a todos por igual, independiente de su clase social, raza, sexo, religión.
- **Honestidad:** genera acciones de beneficio común y se refleja en la congruencia entre lo que se piensa y entre lo que se hace.

- **Responsabilidad:** Asumir las consecuencias de nuestros actos y cumplir con nuestros compromisos y obligaciones ante los demás.

2.03.02. Gestión administrativa

Según (Hernandez, Direccionamiento estrategico , 2017), la gestión administrativa es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir y controlar.

2.03.02.01. Planificación

Según (Robles, 2017), planificación es un método que permite ejecutar planes de forma directa, los cuales serán realizados y supervisados en función del planeamiento, la planificación supone trabajar en una misma línea desde el comienzo de un proyecto.

Para Baby Gym, el planificar es de suma importancia, puesto que el tener un plan nos permite alcanzar las metas y objetivos planteados, nos permite tener una guía para lograr lo deseado y poder vigilar el cumplimiento de cada uno de ellos.

- Baby Gym es una empresa dedicada a brindar un servicio de calidad para los más pequeños de la casa, con un espacio diseñado exclusivamente para ellos, este es un sitio donde ellos podrán realizar ejercicio y actividad física para su desarrollo integral.
- Esta microempresa trabaja con los mejores profesionales especializados, para cada una de las actividades que se trabajara aquí y brindar así un servicio de calidad.
- Ocupar el dinero previsto para el presente proyecto, utilizando el material de mejor calidad para así asegurar un buen servicio.

- Realizar los permisos pertinentes para el funcionamiento del mismo.

2.03.02.02. Organización

Según (Galindo, 2016), una organización es un sistema diseñado para alcanzar ciertas metas y objetivos, en otra organización es un grupo social formado por personas, tareas y administración, que interactúan en el marco de una estructura sistemática para cumplir con sus objetos.

2.03.02.02.01. Organigrama Estructural

Para (Barre, 2018), un organigrama es un esquema de una empresa u organización, que contiene estructuras departamentales, es decir las personas que las dirigen, realizan un esquema sobre relaciones jerárquicas y competencia de vigor. Lo que significa que este esquema define el trabajo o la labor, que cada persona que hace parte de la organización, debe realizar, y conocer así cuál es su rango o cargo dentro de la empresa.

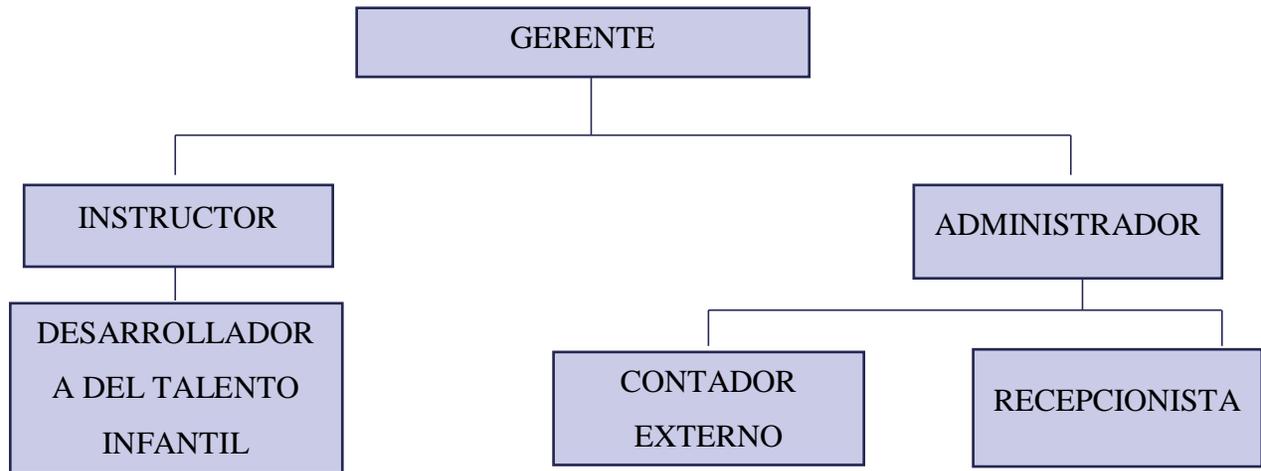


Ilustración 8: Organigrama Estructural

Fuente: Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

2.03.02.02.02. Perfil y Funciones del Cargo

Tabla 12: Perfil y funciones del Gerente

Descripción del Cargo	Sus funciones son planificar, organizar, dirigir y controlar el trabajo de una empresa, además de contratar el personal adecuado.
Cargo	Gerente
Número de Personas a su Cargo	5

Función Principal:

Cumplir con la planificación, organización, dirección
y control de la empresa.

Funciones Secundarias:

Funciones

- Velar el cumplimiento de los requisitos legales.
- Ser competente en varias áreas para ser un líder.
- Evalúa su logro en base de otros y no solo de sí mismo.

Requisitos de Educación

Diploma o Posgrado en Administración de Empresas
o Mercadeo y Publicidad.

Requisitos de Experiencia

Mínimo 2 años de experiencia

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 13: Perfil y funciones del Administrador

Descripción del Cargo	Controlar las actividades técnicas y administrativas de las áreas de presupuesto, contabilidad, mantenimiento, proveeduría y demás unidades administrativas, de los servicios y los recursos materiales y financieros asignados a una dependencia, planificando, coordinando y ejecutando los sistemas y procedimientos.
Cargo	Administrador
Número de Personas a su Cargo	2
Funciones	<p>Función Principal:</p> <p>Formular objetivos y determinar medios para alcanzarlos.</p> <p>Funciones Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar constantemente la gestión de recursos, personal, etc. • Dirigir los recursos y esfuerzos de la organización hacia recursos económicos significativos. • Manejar habilidades interpersonales con el personal de la empresa.
Requisitos de Educación	Estudios en administración (Licenciatura).
Requisitos de Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia
<p>Fuente: <i>Investigación Propia</i> Elaborado por: <i>Dayana Cueva</i></p>	

Tabla 14: *Perfil y funciones del contador*

Descripción del Cargo	Responsable de la presentación de la información financiera de una organización para la adecuada toma de decisiones y cumplimiento en tiempo y forma de las obligaciones fiscales de las cuales sea sujeto.
Cargo	Contador
Número de Personas a su Cargo	3
Funciones	<p>Función Principal:</p> <p>Profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización.</p> <p>Funciones Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producir informes para la gerencia. • Realizar declaraciones e impuestos.
Requisitos de Educación	Estudios en contabilidad (Licenciatura).
Requisitos de Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia
<p>Fuente: <i>Investigación Propia</i></p> <p>Elaborado por: <i>Dayana Cueva</i></p>	

Tabla 15: *Perfil y funciones de la recepcionista*

Descripción del Cargo	Dan la bienvenida a los clientes u otro tipo de visitantes. Sentados o de pie tras un escritorio o mostrador, reciben a la gente cuando llega, y atienden las preguntas de los visitantes.
Cargo	Recepcionista
Número de Personas a su Cargo	1
Funciones	<p>Función Principal:</p> <p>Recibir a los clientes o visitantes y darles la bienvenida.</p> <p>Funciones Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar textos que se le pidan. • Agendar citas. • Realizar cobros. • Responder a solicitudes de información.
Requisitos de Educación	Secretariado Bilingüe (Bachiller)
Requisitos de Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia

Fuente: *Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Tabla 16: *Perfil y funciones del Instructor*

Descripción del Cargo	Proporcionan instrucción de ejercicios para ayudar a mejorar el estado físico de los niños/as en áreas como la gimnasia de mantenimiento, aeróbic, o circuito de entrenamiento.
Cargo	Instructor
Número de Personas a su Cargo	1
Funciones	<p>Función Principal:</p> <p>Dar instrucciones para realizar ejercicios que permitan fortalecer los músculos de los niños/as.</p> <p>Funciones Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el estado físico de los niños/as.
Requisitos de Educación	Licenciatura en Educación Física
Requisitos de Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia

Fuente: *Investigación Propia*
Elaborado por: *Dayana Cueva*

Tabla 17: *Perfil y funciones del Desarrollador del Talento Infantil*

Descripción del Cargo	Encargada de estimular y desarrollar las capacidades y habilidades de los niños/as de 0-5 años de edad.
Cargo	Desarrolladora del Talento Infantil
Número de Personas a su Cargo	1
Funciones	<p>Función Principal:</p> <p>Estimular y desarrollar las capacidades y habilidades de los niños/as.</p> <p>Funciones Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estimular el desarrollo cognitivo, físico, emocional y psicológico del niño/a. • Incrementar el bienestar y la salud del niño/a. • Fortalecer la tonicidad muscular, coordinación, equilibrio, etc.
Requisitos de Educación	Tecnología en Desarrollo del Talento Infantil.
Requisitos de Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia

Fuente: *Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

2.03.02.03. Dirección

Según (Nájera, 2008), es una labor continua en el tiempo que consiste en gestionar los recursos productivos de la organización, para alcanzar las metas fijadas con la mayor eficiencia posible, la dirección de una empresa o proyecto puede ser realizada por una o varias personas, esto depende de la magnitud o tamaño de la misma. Cada empresa tiene su propio método de dirección. Lo que significa que, aunque algunas empresas o proyectos tengan similitudes, depende de la parte de dirección crear métodos o estrategias para diferenciarse de los demás y llegar a su objetivo de la manera más oportuna posible.

Baby Gym al momento de direccionar, pondrá en primer lugar las metas u objetivos a los cuales desea llegar, para así proponer métodos o estrategias, que sirvan como vías, para alcanzar lo deseado.

2.03.02.04. Control

Para (Rodríguez, 2015), el control es primordial tanto para una empresa como para un proyecto, ya que, aunque una empresa cuente con un excelente plan, una adecuada organización y una dirección eficiente, no podrá verificar cual es la situación real de la misma, sino existe el mecanismo de control que cerciore o informe de cómo se está llevando el mismo y si las estrategias planteadas nos llevaran a cumplir las metas y objetivos a los cuales deseamos llegar.

Baby Gym controlara el rendimiento del mismo y de cada uno de su personal de la siguiente manera:

- En cada una de las áreas de Baby Gym, se colocarán cámaras, con el fin de monitorear, cada una de las actividades realizadas en las instalaciones del mismo y así tener un control constante brindando seguridad y confianza a los clientes.
- Realizar informes mensualmente, a fin de constatar que cada una de las metas y de los objetivos propuestos, se está cumpliendo a cabalidad y en caso de no ser así, buscar nuevas estrategias para lograr lo propuesto.
- Se estará brindando capacitaciones constantemente a fin de que los usuarios se sientan satisfechos del servicio brindado por Baby Gym.

2.03.03. Gestión operativa

Según (Angulo, 2016), la gestión operativa es importante para las empresas porque son los procesos por los cuales se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta, un fin, un objetivo o a resultados de una organización, todas estas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido.

2.03.04. Gestión comercial

Según (Obispo, 2013), es aquella función encargada de dar a conocer y abrir organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto es necesario, desarrollar un servicio de calidad, servicio eficiente y de calidad.

2.03.04.01. Servicios

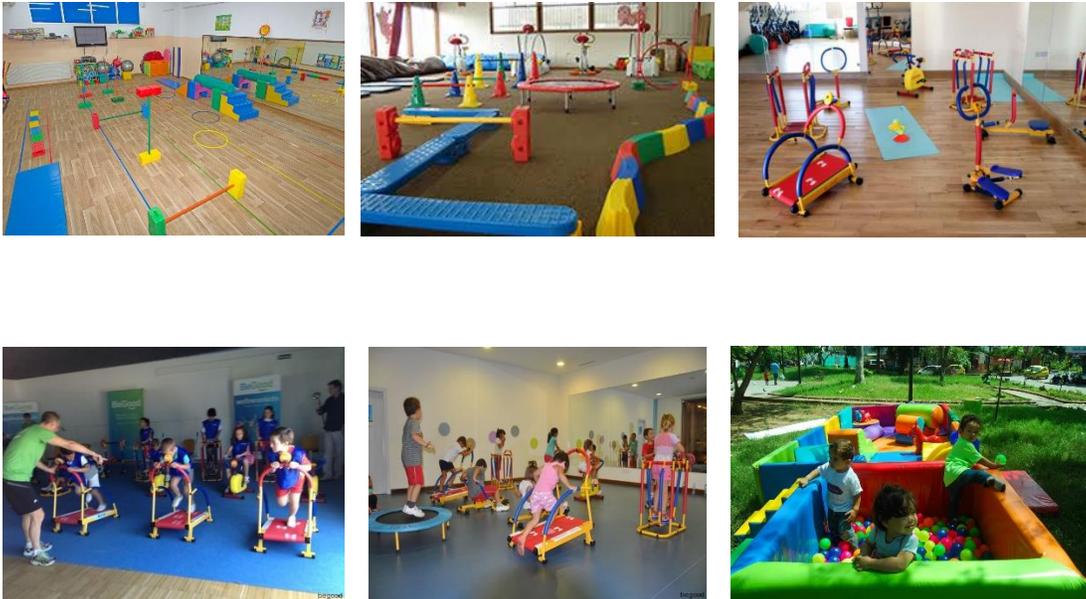


Ilustración 9: *Servicios*

Fuente: *google.com/search*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

2.03.04.02. Precio

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado en términos monetarios u otros elementos de utilidad, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio. (Thompson I. , 2017)

Para posesionarse dentro del mercado Baby Gym, brindara servicios a precios accesibles a los clientes, para que los mismos se sientan satisfechos con el servicio brindado por nuestra micro empresa y así lograr posesionarse dentro del mercado como un lugar idóneo para el desarrollo integral de los niños/as.

2.03.04.03. Plaza

Una plaza es un espacio urbano público, amplio o pequeño y descubierto, en el que se suele realizar gran variedad de actividades, se encuentra en cualquier ciudad del mundo en diferentes relevancias. (Lastra, 2016)

El presente proyecto se ubicará en el Distrito Metropolitano de Quito, en la parroquia de Cumbaya, en un espacio amplio y diseñado exclusivamente para los más pequeños, donde podrán realizar actividad física y ejercicio, donde se brindará un servicio de calidad para su desarrollo integral.

2.03.04.04. Promoción

La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan. (Thompson, 2017)

Baby Gym brindará una gran variedad de promociones para sus clientes:

- 50 % de descuento el día de su cumpleaños.
- Por cada 15 asistencias, tendrá una asistencia completamente gratuita a Baby Gym.
- 15 minutos extra gratis, por cada 10 asistencias a Baby Gym.
- Regalo sorpresa si termina el mes cumpliendo todas sus asistencias.

2.03.04.05. Redes Sociales.

Las redes sociales son de gran relevancia al momento de brindar un servicio, ya que por estas se puede mantener contacto entre los clientes y la micro empresa, por lo cual Baby

Gym, tendrá su propia página Web, donde los clientes podrán encontrar mayor información sobre el mismo, también se contará con una cuenta de Facebook y una cuenta de WhatsApp.

2.03.04.06. Logotipo



Ilustración 10: *Logotipo*
Fuente: *Investigación Propia*
Elaborado por: *Dayana Cueva*

Significado de los colores

Azul: Este color representa tranquilidad, transmite confianza y seguridad además de ser un color elegante que representa inteligencia.

Blanco: Representa paz, inocencia y pureza además de poseer más virtudes.

2.03.04.07. Slogan

PORQUE SU BIENESTAR ES LO MÁS IMPORTANTE

2.03.04.08. Papelería Corporativa



Ilustración 11: *Papelería Corporativa*

Fuente: *Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

2.03.04.09. Material P.O.P



Ilustración 12: *Material P.O.P*
Fuente: *Investigación Propia*
Elaborado por: *Dayana Cueva*

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

Según (Aguilar Río, 2004), el estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado ante un producto o servicio.

Para el proyecto que aquí se presenta, un estudio de mercado es esencial, entre otras cosas por lo novedoso, además de la poca oferta relacionada con el mismo, el implementar un buen estudio de mercado, traerá como consecuencia la medición de la potencial demanda, así como ajustes de la oferta y servicios

El objetivo general de un estudio de mercado es, el tener una noción clara de la cantidad de consumidores, que habrán de adquirir el servicio que Baby Gym pretende brindar, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano a largo plazo y conocer así también el precio que estarían dispuestos a pagar, para obtener los servicios que el mismo brinda.

3.01 Análisis del consumidor

Según (Ramos, 2013), el análisis de consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo.

Baby Gym nace de la necesidad de brindar a los niños/as un espacio diseñado exclusivamente para ellos donde puedan realizar ejercicio y actividad física; a la vez también es un sitio donde los padres se van a sentir a gusto, ya que lo que se pretende aquí, es brindar actividades que aporten

al desarrollo integral del niño/a, haciendo de este un lugar atractivo y divertido para compartir en familia.

3.01.01. Determinación de la población y muestra

Según (Bermeo, 2018), Las estadísticas de por sí no tienen sentido si no se considera o se relaciona dentro del contexto con que se trabajan. Por lo tanto, es necesario entender los conceptos de población y de muestra para lograr comprender mejor su significado en la investigación educativa o social que se lleva a cabo.

3.01.01.01. Población

Para (Otzen, 2017), la población humana, se refiere, tanto en geografía como en sociología, es decir un grupo de seres humanos que viven en un área o espacio geográfico determinado.

Tabla 18: *Tamaño de la población*

POBLACIÓN	N°
Quito	2'735.987
Parroquia	31.463

Fuente: INEC

Elaborado por: Dayana Cueva

Se realizó un estudio de la población de Quito, para tener una referencia aproximada de la cantidad de personas que habitan, luego se procedió a realizar un estudio del lugar donde se va a ubicar Baby Gym, para de acuerdo a los datos aquí presentados poder tener una

referencia sobre el impacto que tendrá la implementación del mismo, estos datos son de gran relevancia al momento de realizar la formulación de la muestra.

3.01.01.02. Muestra

Según (Ventura, 2017), en estadística, una muestra es un subconjunto de casos o individuos de una población, en varias aplicaciones interesa que una muestra sea representativa y para ello debe escogerse una técnica de muestra adecuada.

3.01.01.02.01. Formulación de la Muestra

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N - 1)E^2 + P * Q * Z^2}$$

Dónde:

Nomenclatura

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

P = Posibilidad de éxito (50%)

Q = Posibilidad de fracaso (50%)

E² = Margen de Error (5%)²

Z² = Nivel de confianza (1.96)²

Cálculo:

n= 31.463

P= 50%

Q= 50%

$$Z = (1.96)^2$$

$$E = (5\%)^2$$

$$n = \frac{(31.463)(0.50)(0.50)(1.96)^2}{(31.463 - 1)(0.05)^2 + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n = 384$$

3.01.02. Técnicas de obtención de la información

Para (Moreno, 2015), las técnicas para la recolección de la información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada.

Estas son algunas de las formas para obtener información:

- **Observación**

Según (Cruz R. , 2016), la observación es la adquisición activa de información a partir del sentido de la vista, se trata de una actividad realizada por un ser vivo, que detecta y asimila los rasgos de un elemento utilizando los sentidos como instrumentos principales. Este término también se puede referir a cualquier dato recogido durante esta actividad.

- **Test**

Para (Pérez, 2015), es un instrumento cuyo objetivo es medir una cuestión concreta en algún individuo, dependiendo de qué tipo sea el test es al que se va a valorar, normalmente vienen ligados para ver para ver el estado en que esta la persona

relacionado con su personalidad, amor, concentración, habilidades, aptitudes, entre otros.

- **Entrevista**

Según (Escobar, 2017), una entrevista es un dialogo entablado entre 2 o más personas: el entrevistador interroga y el que contesta es el entrevistado. La palabra entrevista deriva del latín que significa "Los que van entre sí". Se trata de una técnica empleada para diversos motivos, investigación, medicina y selección de personal.

- **Encuesta**

Según (Escobar, 2017), una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.

Conociendo las distintas formas para recolectar información, se ha optado por escoger la encuesta, ya que nos brinda un campo más amplio y a la vez nos permite tener respuestas concretas, para conocer si este proyecto de factibilidad tiene la aceptación de las personas, también nos permitirá conocer otros aspectos para el funcionamiento del mismo y poder así satisfacer las necesidades de las personas.

3.01.02.01. Modelo de la Encuesta

ENCUESTA

Objetivo:

La presente encuesta tiene fines académicos y su objetivo es recolectar información referente a la implementación de un Gimnasio Infantil en el sector de Cumbaya.

Género: M..... F.....

Edad:

Entre 18 y 24 años.....

Entre 25 y 31 años.....

Entre 32 y 38 años.....

Más de 38 años.....

Nivel de Ingresos

Hasta \$500.....

Entre \$500 y \$1000.....

Entre \$1001 y \$1500.....

Más de \$1500.....

1.- ¿Considera usted importante que los niños/as realicen actividad física desde pequeños para un desarrollo integral?

Si..... No.....

2.- ¿Tiene conocimiento acerca de gimnasios infantiles en el Distrito Metropolitano de Quito?

Si..... No.....

3.- ¿Le interesaría un espacio diseñado exclusivamente para los niños/as dónde pueda realizar ejercicio o actividad física?

Si..... No.....

4.- ¿Tiene usted hijos menores de 5 años?

Si..... No.....

5.- ¿Lleva usted a su hijo a actividades de estimulación, deporte, recreación en algún establecimiento especializado?

Si..... No.....

6.- ¿Está usted de acuerdo con los servicios que ofrece la competencia en el área de recreación y estimulación integral infantil?

Si..... No.....

7.- ¿Llevaría usted a su hijo/a a un gimnasio infantil?

Si..... No.....

En caso de su respuesta ser NO, termina la encuesta aquí

8.- ¿Qué le interesaría a usted de un gimnasio infantil?

Ejercicio	
Atención	
Precios	
Beneficios	

9.- ¿Está usted de acuerdo con la implementación de un Gimnasio Infantil en el sector de Cumbaya?

Si..... No.....

10.- ¿Cuántas veces a la semana llevaría usted a su hijo/a al Gimnasio Infantil?

1 día a la semana	
2 veces a la semana	
3 veces a la semana	
Toda la semana	

11.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar al mes en un gimnasio infantil?

Hasta \$25 ____

De \$25 a \$50 ____

De \$50 a \$75 ____

De \$75 a \$100 ____

12.- ¿Cómo le gustaría recibir más información acerca de un gimnasio infantil?

Radio	
Periódico	
Redes Sociales	
Página Web	

13.- ¿Qué factor considera usted fundamental en un gimnasio?

Cantidad	
Calidad	
Funcionamiento	
Espacio	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.01.03. Análisis de la información

Datos estadísticos de Género

Tabla 19: *Datos estadísticos sobre Género*

GÉNERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	261	67.97%
Masculino	123	32.03%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

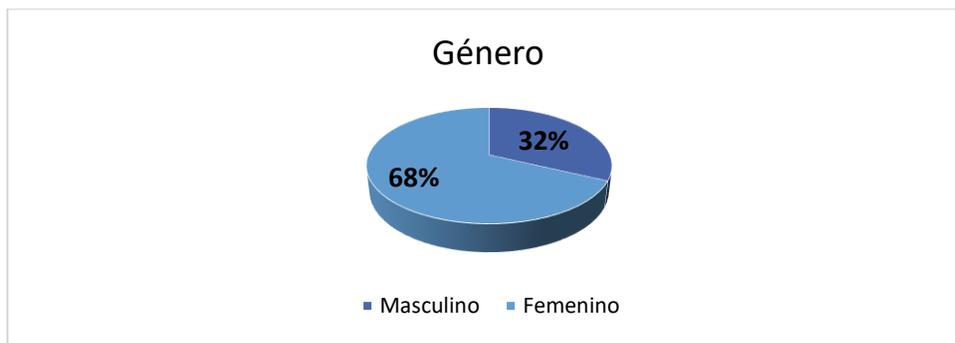


Ilustración 13: *Género*

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

De acuerdo a la encuesta realizada en la parroquia de Cumbaya se pudo determinar, que de las 384 personas que realizaron la encuesta, 261 personas pertenecen al género femenino conformando así el 67.97% y 123 personas pertenecen al género masculino conformando así el 32.03%. El hecho que sean más personas del género femenino, pudiese inferir positivamente en el proyecto, ya que son las madres las que más se ocupan del cuidado de sus hijos, sin embargo, el porcentaje de entrevistados masculinos no implica algo desfavorable para el proyecto, pues en los últimos años se ha visto un compartir del cuidado infantil entre ambos padres.

Datos estadísticos de Edad

Tabla 20: Datos estadísticos sobre edad

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 18 y 24 años	59	15.36%
Entre 25 y 31 años	112	29.17%
Entre 32 y 38 años	130	33.85%
Más de 38 años	83	21.62%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

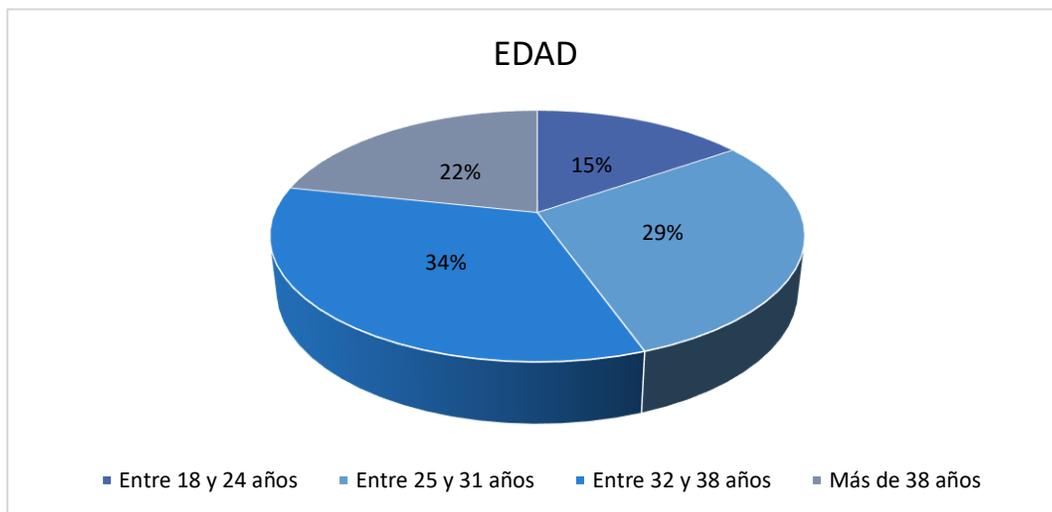


Ilustración 14: Estadística de Edad

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

De acuerdo a la encuesta realizada, se obtuvo datos que arrojan, que el 15.36% son padres entre 18 y 24 años de edad, el 29.17% son padres entre 25 y 31 años de edad, el

33.85% son padres entre 32 y 38 años de edad y el 21.62% son padres de más de 38 años de edad.

Por lo que se puede determinar que la mayor parte de la muestra de población son padres entre 32 y 38 años de edad, por otra parte, la menor parte de la muestra de población son padres que se encuentran entre los 18 y 24 años de edad, lo que de alguna manera puede ser un indicador positivo ya que son personas económicamente activas y esto a la vez es bueno para la implementación de este nuevo proyecto.

Si se considera el total de las personas entre 25 y 38 años (63,02%), como un segmento que es estable económicamente y con hijos en edades como las buscadas en este proyecto, podemos inferir de forma inicial una posible factibilidad del proyecto, sin embargo, esto se podrá determinar más adelante con las posteriores preguntas y estudios correspondientes.

Datos estadísticos del Nivel de Ingresos.

Tabla 21: *Datos estadísticos del nivel de ingresos*

INGRESOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hasta \$500	44	11.46%
Entre \$500 y \$1000	59	15.36%
Entre \$1001 y \$1500	192	50%
Más de \$1500	89	23.18%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

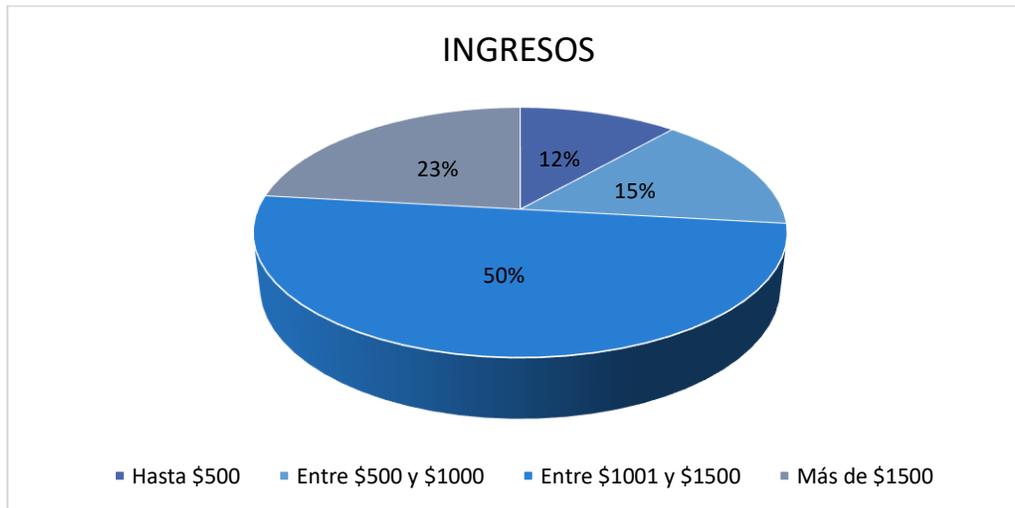


Ilustración 15: *Datos de nivel de Ingresos*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

De acuerdo a la encuesta, se puede observar que las personas de la muestra tienen ingresos en un 11.46% en un rango hasta \$500 el 11.46%, el 15.36% están por el orden de \$500 y \$1000, la mayor parte de los encuestados, es decir, un 50% de personas oscilan entre \$1001 y \$1500 y un 23.18% se encuentra con más de \$1500 de ingreso.

De acuerdo a los datos del párrafo anterior se puede observar que el 50% de personas ganan entre \$1001 y \$1500, si se acumula el porcentaje de personas con ingresos de más de 1.000 dólares se obtiene un 73.18% del total de la muestra, lo cual resulta bastante positivo para el proyecto, es decir, casi las tres cuartas partes de la muestra de población encuestada tiene una buena actividad económica y que hay posibilidad de aceptación de un gimnasio infantil, para que sus hijos puedan realizar ejercicio, actividad física y lograr un desarrollo integral de los mismos.

Pregunta 1: ¿Considera usted importante que los niños/as realicen actividad física desde pequeños para un desarrollo integral?

Tabla 22: Pregunta 1

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	358	93.23%
No	26	6.77%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

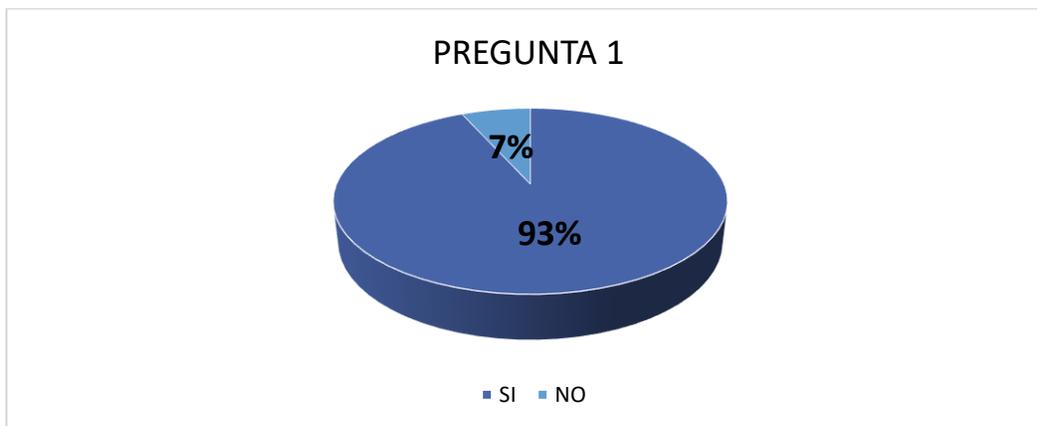


Ilustración 16: Pregunta 1

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

De acuerdo a la encuesta realizada en la parroquia de Cumbaya, en el Distrito Metropolitano de Quito, se obtuvo un resultado de la pregunta uno, con un 93.23% de aceptación por parte de la muestra de población encuestada, y solo un 6.77% mostro un no como respuesta. Lo que nos indica que la mayoría de la muestra de la población considera importante que los niños/as realicen actividad física desde pequeños para su desarrollo integral.

Pregunta 2: ¿Tiene conocimiento acerca de gimnasios infantiles en el Distrito Metropolitano de Quito?

Tabla 23: Pregunta 2

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	159	41.41%
No	225	58.59%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

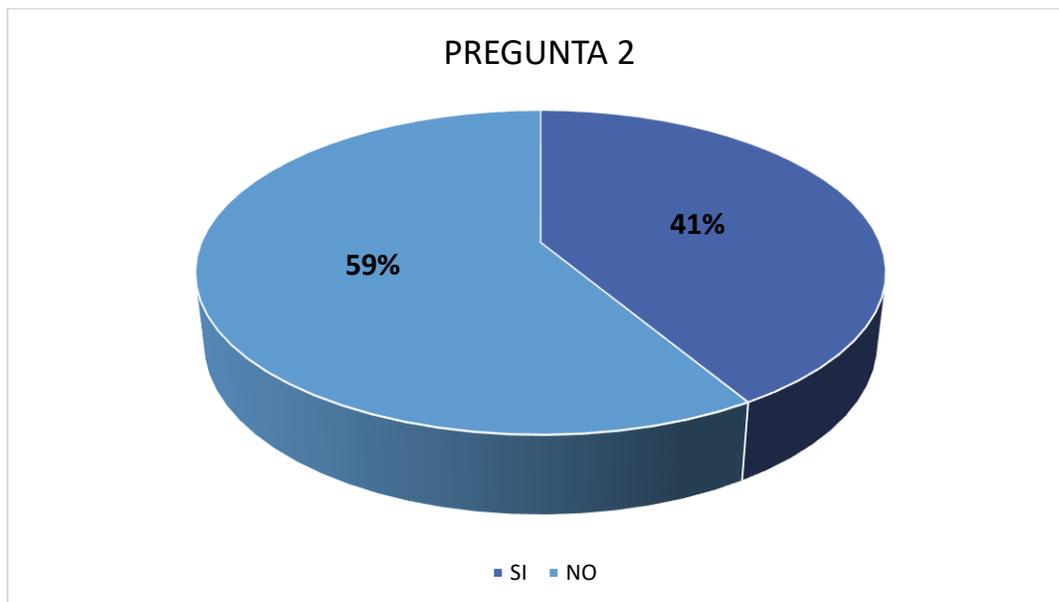


Ilustración 17: Pregunta 2

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos de la tabla y figura anterior, se obtuvo un resultado de la pregunta dos, con un 41.41% de personas que conocen algún gimnasio y un 58.59% de personas desconocen de un gimnasio infantil. Esto nos indica que hay una potencial demanda

insatisfecha, y esto aunado a la aceptación de que los niños realicen actividades físicas (obtenido de la pregunta 2), resulta favorable a este estudio de factibilidad.

Pregunta 3: ¿Le interesaría un espacio diseñado exclusivamente para los niños/as dónde pueda realizar ejercicio o actividad física?

Tabla 24: *Pregunta 3*

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	355	92.45%
No	29	7.55%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación de campo*
Elaborado por: *Dayana Cueva*



Ilustración 18: *Pregunta 3*

Fuente: *Investigación de Campo*
Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede observar en los datos tanto de la tabla como del gráfico anterior, se obtuvo un resultado de la pregunta 3, un gran porcentaje de aceptación por parte de las

personas encuestadas teniendo así un 92.45% y un 7.55% de personas que realizaron la encuesta dieron un no como respuesta. Lo que nos indica que la mayor parte de las personas está interesada en la implementación de un espacio diseñado exclusivamente para los niños donde ellos puedan realizar ejercicio y actividad física.

Pregunta 4: ¿Tiene usted hijos menores de 5 años?

Tabla 25: Pregunta 4

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	374	97.40%
No	10	2.60%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

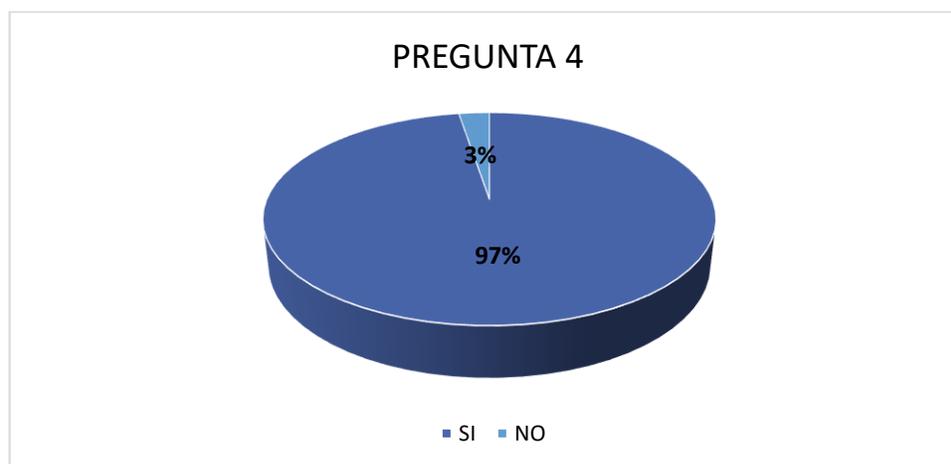


Ilustración 19: Pregunta 4

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Como lo indican los datos en la tabla y figura anterior, se obtuvo un resultado de la pregunta 4, que el 97.40% si tiene hijos menores de 5 años y un 2.60% personas

encuestadas no tiene hijos menores de 5 años. Lo que es un indicador positivo para este proyecto, ya que la mayoría de personas encuestadas tiene hijos pequeños y les interesa un espacio diseñado exclusivamente para los mismos.

Pregunta 5: ¿Lleva usted a su hijo a actividades de estimulación, deporte, recreación en algún establecimiento especializado?

Tabla 26: Pregunta 5

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	268	69.79%
No	116	30.21%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

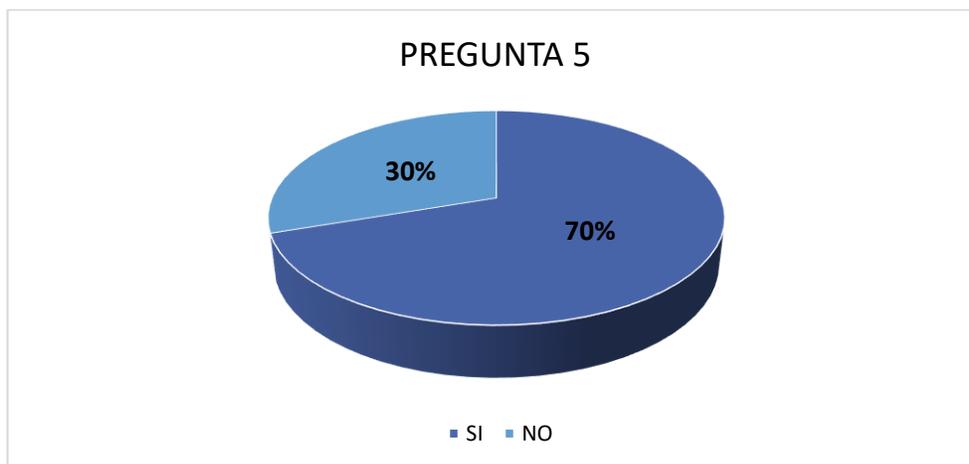


Ilustración 20: Pregunta 5

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos, se obtuvo como resultado de la pregunta 5, un 69.79% de personas que, si llevan a sus hijos a centros deportivos para que realicen ejercicio o actividad física y un

30.21% de personas que realizaron la encuesta respondieron que no llevan a sus hijos a un centro de estimulación o deportes. Sin embargo, estas respuestas son positivas porque a la mayor parte de personas encuestadas les gusta que sus hijos practiquen deporte y los llevan a centros especializados.

Pregunta 6: ¿Está usted de acuerdo con los servicios que ofrece la competencia en el área de recreación y estimulación integral infantil?

Tabla 27: Pregunta 6

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	137	35.68%
No	247	64.32%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

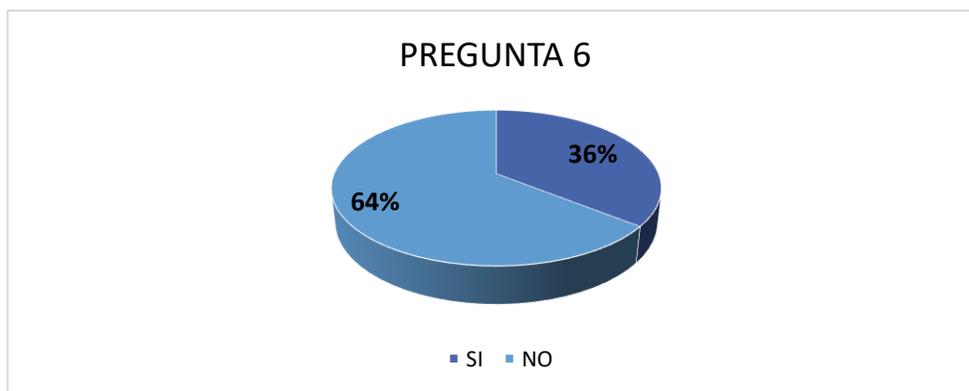


Ilustración 21: Pregunta 6

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Como lo indican los datos, se obtuvo como resultado de la pregunta 6, un 35.68% de personas encuestadas que están de acuerdo y un 64.32% que están en desacuerdo con los servicios que ofrece la competencia en el área de recreación y estimulación integral infantil, esto es una gran oportunidad para este estudio, pues el nivel de insatisfacción de la competencia es bastante alto, lo cual se debe aprovechar dentro de la estrategia de negocio.

Pregunta 7: ¿Llevaría usted a su hijo/a a un gimnasio infantil?

Tabla 28: *Pregunta 7*

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	303	78.91%
No	81	21.09%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*



Ilustración 22: *Pregunta 7*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Al observar los datos de la presente tabla y figura, se obtuvo como resultado de la pregunta 7, que un 78.91% está de acuerdo en llevar a su hijo a un gimnasio infantil y que solo un 21.09% no llevaría a su hijo a un gimnasio infantil. Lo que nos indica que es factible la implementación de un Baby Gym, ya que la mayor parte de la muestra poblacional está de acuerdo, el porcentaje que afirma negativamente a esta pregunta, deberá estar dentro de la estrategia de dar a conocer los beneficios de un establecimiento como el que se pretende instaurar con este estudio.

Pregunta 8: ¿Qué le interesaría a usted de un gimnasio infantil?

Tabla 29: Pregunta 8

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ejercicio	98	32.34%
Atención	116	38.28%
Precios	46	15.18%
Beneficios	43	14.20%
TOTAL	303	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

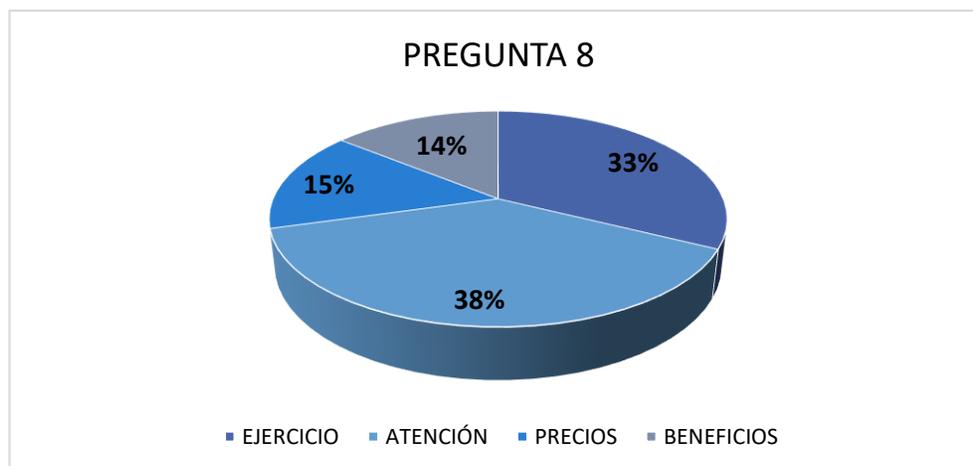


Ilustración 23: Pregunta 8

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Como se observó en los presentes datos de tabla y figura, se obtuvo como resultado de la pregunta 8, que a un 32.34% de la población encuestada lo que le interesa de un gimnasio infantil es el ejercicio, a un 38.28% lo que le interesa de un gimnasio infantil es la atención, a un 15.18% lo que le interesa de un gimnasio infantil son los precios y a un 14.20% lo que le interesa de un gimnasio infantil son los beneficios que tendrán los niños del mismo.

Pregunta 9: ¿Está usted de acuerdo con la implementación de un Gimnasio Infantil en el sector de Cumbaya?

Tabla 30: Pregunta 9

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	296	97.69%
No	7	2.31%
TOTAL	303	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

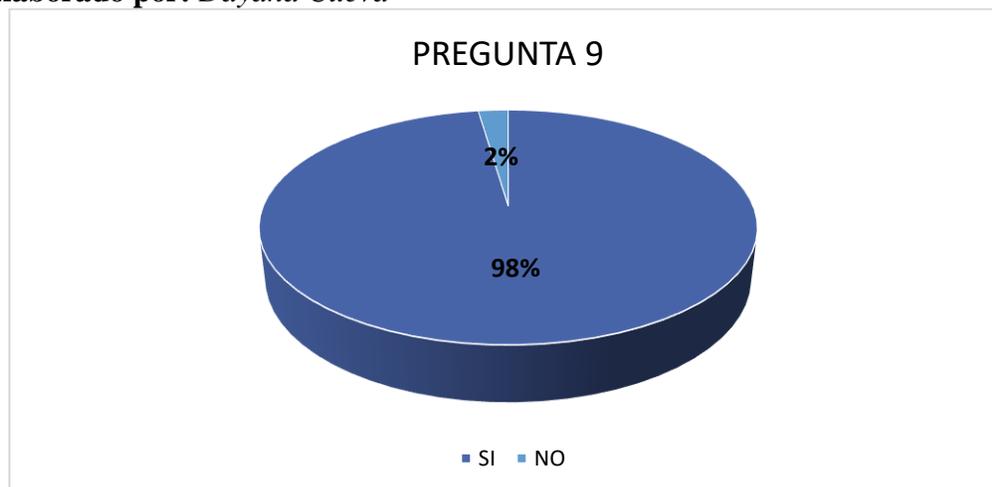


Ilustración 24: Pregunta 9

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: *Dayana Cueva*

En los datos de la tabla y figura anterior, se obtuvo como resultado de la pregunta 9, que un 97.69% está de acuerdo con la implementación de un gimnasio infantil y solo un 2.31% no está de acuerdo con la implementación del mismo en el sector de Cumbaya. Lo que es muy positivo para este proyecto porque la aceptación de la comunidad es muy alta.

Pregunta 10: ¿Cuántas veces a la semana llevaría usted a su hijo/a al Gimnasio Infantil?

Tabla 31: *Pregunta 10*

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 día a la semana	41	13.53%
2 veces a la semana	101	33.33%
3 veces a la semana	161	53.14%
Toda la semana	0	0%
TOTAL	303	100%

Fuente: *Investigación de campo*
Elaborado por: *Dayana Cueva*



Ilustración 25: *Pregunta 10*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los datos de la presente tabla y figura, se obtuvo como resultado de la pregunta 10, que el 13.53% de las personas llevaría a sus hijos a un gimnasio infantil una vez a la semana, el 33.33% llevaría a sus hijos 2 veces a la semana, el 53.14% llevaría a sus hijos 3 veces a la semana a un gimnasio infantil y un 0% llevaría a sus hijos toda la semana. Estos datos nos indican la aceptación de la gente.

Pregunta 11: ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar al mes en un gimnasio infantil?

Tabla 32: *Pregunta 11*

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hasta \$25	97	32.01%
De \$25 a \$50	83	27.40%
De \$50 a \$75	107	35.31%
De \$75 a \$100	16	5.28%
TOTAL	303	100%

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

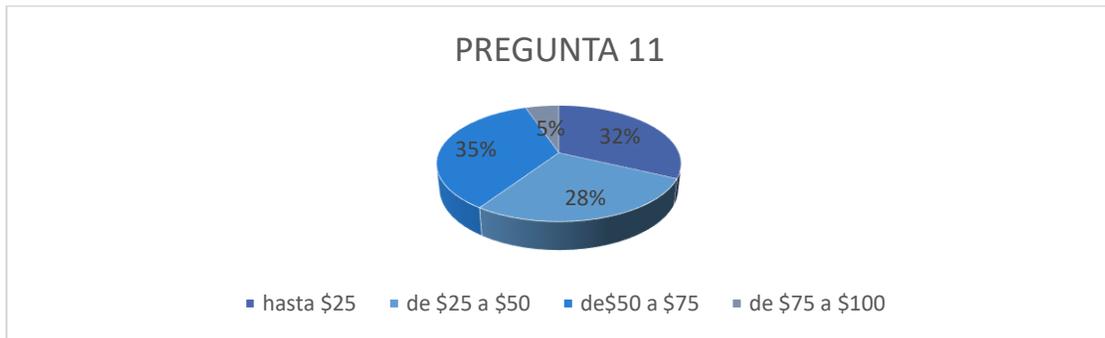


Ilustración 26: *Pregunta 11*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como lo indican estos datos, se obtuvo como resultado de la pregunta 11, que el 32.01% pagaría hasta \$25.00, el 27.40% pagaría de \$25.00 a \$50.00, el 35.31% pagaría de \$50.00 a \$75.00 y el 5.28% pagaría de \$75.00 a \$100.00. Estos datos nos indican que la mayor parte de personas encuestadas estaría dispuesta a pagar de \$50.00 a \$75.00 lo que es un dato muy favorable, para el presente proyecto.

Pregunta 12: ¿Cómo le gustaría recibir más información acerca de un gimnasio infantil?

Tabla 33: *Pregunta 12*

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	19	6.27%
Periódico	43	14.19%
Redes Sociales	173	57.10%
Página Web	68	22.44%
TOTAL	303	100%

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

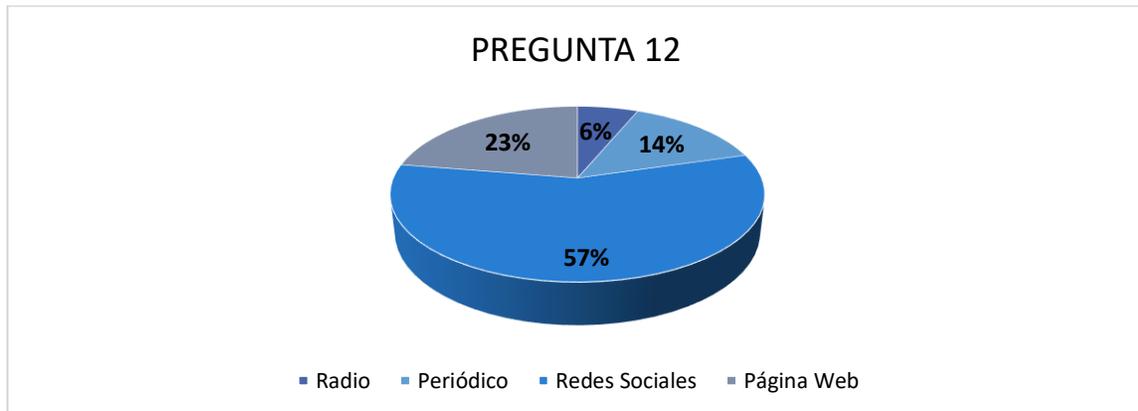


Ilustración 27: *Pregunta 12*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los presentes datos, se obtuvo como resultado de la pregunta 12, que el 6.27% de personas desea recibir información por radio, el 14.19% desea recibir información por el periódico, el 57.10% desea recibir información por Redes Sociales y el 22.44% de personas desea recibir información por página web. Lo que nos indica que la mayoría de la muestra de la población encuestada desea recibir información a través de medios digitales.

Pregunta 13: ¿Qué factor considera usted fundamental en un gimnasio?

Tabla 34: *Pregunta 13*

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cantidad	13	4.29%
Calidad	174	57.43%
Funcionamiento	84	27.72%
Espacio	32	10.56%
TOTAL	303	100%

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

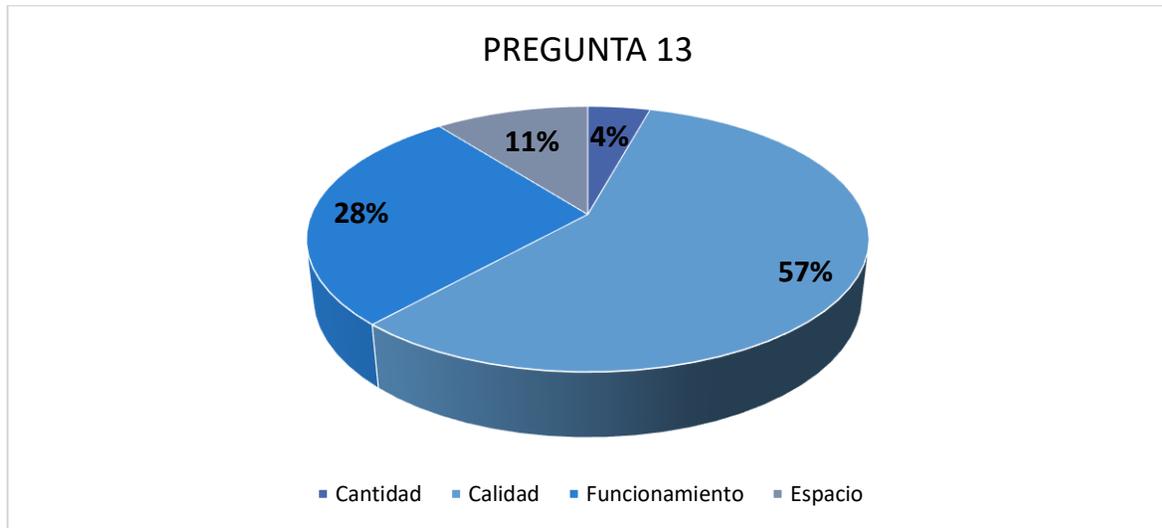


Ilustración 28: *Pregunta 13*

Fuente: *Investigación de Campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

De acuerdo a la encuesta realizada en la parroquia de Cumbaya, en el Distrito Metropolitano de Quito, se obtuvo como resultado de la pregunta 13, que para el 4.29% de las personas encuestadas es un factor fundamental la cantidad, para el 57.43% el factor fundamental es la calidad, para el 27.72% el factor fundamental es el espacio y para el 10.56% el factor fundamental es el espacio.

Según el párrafo anterior podemos determinar que los factores fundamentales de un gimnasio infantil, para las personas encuestadas son la calidad y el funcionamiento del mismo.

3.02 Oferta

Según (Flores J. , 2018), En economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado.

En el estudio de mercado del presente proyecto, la oferta es de gran relevancia ya que es en esta parte, donde Baby Gym define los servicios que brindara y los precios que los mismos tendrán, teniendo en cuenta cada una de las determinadas condiciones del mercado.

3.02.01. Oferta histórica

Según (Reyes, 2013), determinar cuál es la diferencia que existe, si la demanda supera a la oferta, su producto tiene grandes oportunidades para cubrir dicha demanda no satisfecha, en caso contrario, deberá de generar estrategias para la penetración de su producto en el mercado.

La oferta histórica nos permitirá determinar la diferencia que existe en el mercado, es decir si la demanda cubre a la oferta, si los servicios que brindará Baby Gym, cubre las expectativas de las personas que desean adquirirlo y en caso de no ser así, buscar las estrategias adecuadas para satisfacer las necesidades con un servicio de calidad.

Tabla 35: *Oferta Histórica*

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

GIMNASIOS	CARACTERÍSTICAS	SERVICIOS BRINDADOS AL
OFERENTES		DÍA
Chiquitos y Bebés	Es una empresa que se encuentra ubicada en Tumbaco en la ciudad de Quito, su principal actividad es la	12

	estimulación temprana y ejercicios para bebés. Se encuentra ubicado en Alemania N32-213 y Guayanas. Quito – Ecuador, es un lugar	
Baby Gym Spa	donde se trabaja el área psicomotora gruesa de los niños, mediante masajes y estrategias innovadoras.	10
Mommy and Baby Fit	Se encuentra ubicado en Catalina de Aldaz, Quito 170135, es un gym dedicado a mamás de bebés de 03 meses a 3 años.	15

Para Baby Gym conocer las ofertas de los demás centros, que ofrecen servicios similares, es de gran importancia, porque así puede observar las amenazas y buscar las estrategias necesarias para combatir las mismas, para mejorar constantemente y ser mejor cada día.

3.02.02. Oferta actual

Según (Reyes, 2013), la oferta actual es lo mismo que la oferta histórica, pero únicamente de los últimos 12 meses. Lo que significa que la oferta actual se determina proyectando al 2019, tomando en cuenta la aceptación de la empresa en el mercado.

Tabla 36: *Oferta Actual*

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA(%)	OFERTA PROYECTADA
2019	\$85.219,07	0.3568	\$30.406,16

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Estos datos se realizan con el fin de medir la cantidad, que se pedirá a las personas por el servicio brindado en Baby Gym, de acuerdo a los datos obtenidos en cálculos anteriormente presentados y utilizando también los resultados de la encuesta realizada a una muestra de la población, donde se pretende desarrollar esta micro empresa, con la finalidad de brindar un buen servicio de calidad.

3.02.03. Oferta proyectada

Según (Chambi, 2012), para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección, el método más recomendable es el de extrapolación de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento de número de oferentes.

Tabla 37: *Oferta Proyectada*

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA (%)	OFERTA PROYECTADA
2020	\$87.794,82	0.3568	\$31.325,19
2021	\$89.111,74	0.3568	\$31.795,07
2022	\$90.448,42	0.3568	\$32.271,99
2023	\$91.805,14	0.3568	\$32.756,07
2024	\$93.182,22	0.3568	\$33.247,41

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos presentados en la presente tabla, se puede observar la oferta proyectada a 5 años, en donde se ha utilizado los datos previamente obtenidos por parte de la población encuestada, para ver así la factibilidad del mismo a un futuro, entre los datos necesarios para este cálculo es esencial tener en cuenta la pregunta 6 de la encuesta presentada anteriormente, ya que de ahí sacamos el porcentaje positivo acerca de la competencia para nuestro proyecto.

3.02. 04. Productos sustitutos

Según (Foromarketing, 2019), los productos sustituidos son aquellos bienes que pueden ser consumidos en lugar de otros. Su característica principal es que tienen demandas relacionadas entre sí, es decir, que el consumidor sabe que puede sustituir uno por otro cuando lo crea oportuno.

3.03 Demanda

Para (Peiro, 2015), la demanda es la solicitud para adquirir algo, en economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

Es decir que la demanda puede ser definida como la cantidad de servicios que brindara Baby Gym y que los diferentes clientes podrán conseguirlo a diferentes precios, es decir, lo que el cliente está dispuesto a adquirir y pagar por los diferentes servicios brindados.

3.03.01. Demanda histórica

Según (Espinoza, 2013) Determina cual es la diferencia que existe, de la demanda supera a la oferta su producto o servicio tiene grandes oportunidades para cubrir dicha demanda no satisfecha en caso contrario deberá generar estrategias para la penetración de su producto o servicio en el mercado.

3.03.02. Demanda actual

Según (Vásquez, 2017), la demanda actual es la suma total de los bienes o servicios vendidos en un periodo.

La demanda actual de Baby Gym cuantifica cada uno de los productos que se utilizaran, para brindar un servicio de calidad, determina que tan buenos son los proveedores y los beneficios que brindan a la empresa.

Tabla 38: *Demanda actual*

AÑO	FRECUENCIA DE COMPRA	PRECIO PROMEDIO ACEPTADO	ACEPTACIÓN DE PERSONAS
2019	17.043.815,39	\$50.00	85.219.076,94

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Para poder obtener los resultados de demanda actual, se consideró los datos obtenidos en la encuesta realizada a una muestra de la población más la tasa de crecimiento, para poder así considerar las necesidades de los clientes y poder satisfacer con un servicio de calidad y que esté acorde a su comodidad de pago ya que esto se lo propone desde un punto de vista equilibrado para todos.

3.03.03. Demanda proyectada

Según (Hernandez, 2015), la demanda proyectada se define fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo.

Tabla 39: *Demanda Proyectada*

AÑO	DEMANDA	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA PROYECTADA
-----	---------	---------------------------------	--------------------

2020	86.497,36	1.015	87.794,82
2021	87.794,82	1.015	89.111,74
2022	89.111,74	1.015	90.448,42
2023	90.448,42	1.015	91.805,14
2024	91.805,14	1.015	93.182,22

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Estos datos de demanda proyectada se los puede conocer con exactitud, utilizando técnicas estadísticas, de igual manera para realizar el presente cálculo se necesitó datos obtenidos previamente por la muestra de personas encuestadas y una tasa del crecimiento poblacional, en lo que se puede observar, que va creciendo año con año, lo cual es muy positivo y beneficioso para Baby Gym, ya que conforme pasa el tiempo, este tiene la oportunidad de surgir y crecer.

3.04 Balance Oferta – Demanda

Según (León, 2007), el análisis de balance entre oferta y demanda, permite conocer si existe un déficit que debe ser cubierto por el proyecto o si este déficit puede ser cubierto progresivamente sin recurrir al proyecto, la magnitud de cobertura del déficit ya depende de los recursos que posea la entidad ejecutora o de su programación anual de inversiones, no necesariamente se debe cubrir el déficit ya que ello depende de las estrategias de cobertura con los grupos de usuarios.

3.04.01. Balance actual

Para (Morello, 2015), la cuenta del negocio o balance actual es el total de fondos en la cuenta en el momento. Este balance cambia todos los días con el cierre del banco y se mantiene así hasta el día siguiente. Si bien el término “actual” podría sonar como un número que está al día, no siempre es el caso. Cualquier compra, retención, tarifas, depósitos y otros cargos hechos en tu cuenta luego de que cierra el periodo no aparecerá sino hasta el próximo día hábil.

Tabla 40: *Cálculo demanda insatisfecha*

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP-OP)
2019	85.219.076,94	30.406.166,65	54.812.910,29

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Al realizar la presente tabla se restó la oferta proyectada 30.406.166,65 de la demanda proyectada 85.219.076,94, teniendo así un resultado de 54.812.910,29, lo cual es muy positivo para el presente proyecto, ya que su balance actual tendría pocas variaciones, respecto a lo que sucede en el día y se mantendría todo estable.

3.04.02. Balance proyectado

Según (solocontabilidad, 2012), el balance general proyectado, es la situación económico financiera proyectada para fin de gestión. Saldo a inicio de periodo, aumentos proyectados de las distintas cuentas de balance.

Tabla 41: *Cálculo demanda insatisfecha proyectada*

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	BALANCE O DEMANDA INSATISFECHA (DP-OP)
2020	\$87.794,82	\$31.325,19	\$56.469,63
2021	\$89.111,74	\$31.795,07	\$57.316,67
2022	\$90.448,42	\$32.271,99	\$58.176,42
2023	\$91.805,14	\$32.756,07	\$59.049,07
2024	\$93.182,22	\$33.247,41	\$59.934,80

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Un balance proyectado, nos permite evaluar la demanda insatisfecha, lo cual nos permite observar que para el 2024, existirá un buen balance tanto de demanda como de oferta, lo cual es positivo para esta microempresa, ya que tiene gran posibilidad de posesionarse dentro del mercado y poder crecer continuamente y con esto satisfacer las necesidades de los clientes, brindando un buen servicio.

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

Según (Gonzales, 2016), en el estudio técnico se contempla aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

El estudio técnico nos permite determinar la capacidad de recursos, que se necesita para la instalación de Baby Gym, analizar el tamaño de la empresa, la división de las áreas en las que se pretende trabajar, la localización del mismo, para su óptimo funcionamiento.

4.01 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto, expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de producción, de bienes o prestación de servicios, durante un periodo de tiempo determinado. (Soto Zapata, 2015)

Para el presente proyecto, el tamaño de Baby Gym es muy importante, ya que se necesita de una gran capacidad de espacio para realizar las actividades que se pretende brindar en el mismo, además de brindar un servicio de calidad a nuestros clientes.

4.01.01. Capacidad instalada

Según (Jara, 2015), la capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción, que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipo de producción, instalaciones recursos humanos, tecnología, experiencia, conocimientos, etc.

Tabla 42: *Capacidad Instalada*

TRABAJADORES	5
CAPACIDAD DE SERVICIOS DIARIOS	15
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	300
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	3.600
PRECIO	\$50.00
TOTAL	\$180.000

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Los datos de la tabla anterior, nos indican la capacidad instalada en el área de producción, se va a contar con 5 trabajadoras para brindar los diferentes servicios, los cuales tendrán una capacidad diaria de 15 servicios, es decir que mensualmente tendrá una capacidad de 300 servicios y anualmente se tendrá una capacidad de 3.600 servicios, con el fin de brindar un servicio de calidad para nuestros clientes, se ha quedado en un precio de \$50.00 mensuales, lo que anualmente sería \$180.000.

4.01.02. Capacidad óptima

Según (Baca, 2010), se refiere a la capacidad instalada del proyecto y se expresa en unidades de producción por año. Existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

Tabla 43: *Capacidad Óptima*

TRABAJADORES	5
CAPACIDAD DE SERVICIO DIARIO	15
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	300
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	3.600
% DE ACEPTACIÓN	0.98%
TOTAL	3.528
% DE FRECUENCIA	0.43%
TOTAL	1.517,04
PRECIO	\$50.00
TOTAL	75.852

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede observar en esta tabla de capacidad óptima, Baby Gym contara con 5 trabajadoras con el fin de brindar un servicio de calidad, los cuales serán 15 diarios, 300

mensuales y 3.600 anuales, tratando así de cumplir con las metas planteadas por la empresa, al 0.98% de personas que mostraron su aceptación y con la frecuencia de consumo se obtiene 75.852.

4.02 Localización

En el estudio de localización de un proyecto, se toman en cuenta dos aspectos la macro y micro localización, pero a su vez se deben analizar otros factores, llamados fuerzas locacionales, que de alguna manera influyen en la inversión de un determinado proyecto. (Sapag Chain, 2004)

4.02.01. Macro localización

Según (Corrillo, 2016), la macro-localización consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región.

Baby Gym estará ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, en la parroquia de Cumbaya, donde se brindará una serie de servicios de calidad, con el fin de obtener un desarrollo integral de niños/as de 03 meses a 5 años de edad.

Tabla 44: *Macro Localización*

PAÍS	Ecuador
PROVINCIA	Pichincha
CANTÓN	Quito
PARROQUIA	Cumbaya

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

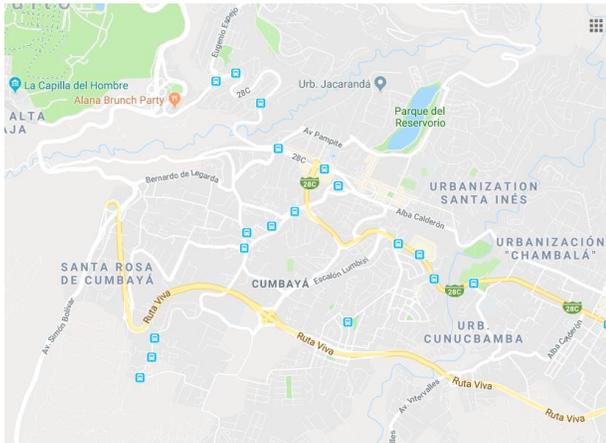


Ilustración 29: Macro Localización

Fuente: Google maps

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos y la figura anterior de macro-localización, podemos deducir que Baby Gym, se encuentra localizado en el país de Ecuador, en la provincia de Pichincha, en la ciudad de Quito, en la parroquia de Cumbaya.

4.02.02. Micro localización

Es la determinación del punto preciso donde se encuentra la empresa dentro de la región y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. (Jerouchalmi, 2003)

Tabla 45: Micro Localización

CALLE PRINCIPAL	Gral. Eloy Alfaro
CALLE SECUNDARIA	De los Cardenales

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Dayana Cueva



Ilustración 30: *Micro Localización*

Fuente: *Google maps*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los datos de la tabla y figura anterior, podemos tener la ubicación exacta del lugar donde se va a ubicar Baby Gym, en las calles; Gral. Eloy Alfaro y De los Cardenales, la cual es una excelente ubicación, ya que se encuentra cerca de la USF, y de un centro de negocios, a la vez que es un local esquinero, con un amplio espacio, para que los niños/as, puedan divertirse y desarrollar sus destrezas.

4.02.03. Localización óptima

En este nivel se llega a definir la provincia, cantón, parroquia, zona urbana o rural. En la micro-localización incidirán en las decisiones, aspectos más detallados como los de ingeniería, costos de terreno, etc., que en última instancia estarán dimensionando el monto de la inversión requerida en el proyecto. (Marquez, 2015)

Tabla 46: *Localización Óptima*

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los datos de la presente tabla, la localización óptima está basado en la cercanía

FACTORES RELEVANTES	Ponderación	Local 1		Local 2	
		Gral. Eloy Alfaro y De los Cardenales	Calif. Total	Bernardo de Legarda y Cesar Borja	Calif. Total
Cercanía del mercado	0.20	10	2	8	1.60
Costo de arriendo	0.15	9	1.35	8	1.20
Servicios Básicos	0.10	9	0.90	7	0.70
Línea de transporte	0.10	8	0.80	7	0.70
Seguridad	0.20	9	1.80	8	1.60
Competencia	0.05	9	0.45	8	0.40
Vía de acceso	0.10	9	0.90	9	0.90
Parqueadero	0.10	9	0.90	8	0.80
Total	1.00	9.10		7.90	

que tiene
Baby
Gym, con
las
diferentes

calificaciones, lo cual refleja que la ubicación escogida para el presente proyecto es la adecuada, ya que cuenta con la cercanía a las diversas entidades financieras, cuenta con su parqueadero para el uso exclusivo de los clientes, con el fin de que los clientes puedan recibir un servicio de calidad, con una garantía de seguridad.

4.03 Ingeniería del producto y/o servicio

Afirma (Suñe Torrents, Gil Vidal, & Arcusa Postils, 2010, pág. 79), que: “La ingeniería de producto es la responsable de la funcionalidad final del producto, de la tecnología necesaria y del diseño detallado. Se suele encuadrar en las áreas de Investigación y Desarrollo”.

4.03.01. Definición de bienes y/o servicios

Es un término que puede incluir cualquier cosa ofrecida para su atención, adquisición o consumo: ideas, bienes, servicios, lugares, organizaciones, personalidades. Que tiene valor es una expresión que significa que lo ofrecido puede satisfacer una necesidad o deseo, llenar un requerimiento o proporcionar un beneficio. Para alguien es una declaración que establece que algunas personas estarán dispuestas a conseguir lo que se ofrece, es decir, estarán dispuestas a realizar un intercambio. (Dominguez, 2015)

4.03.02. Distribución de la planta

Tabla 47: *Dimensiones*

Área	Lado A	Lado B	Total m ²
Área de Atención al Cliente	2m ²	2m ²	4m ²
Área de Gerencia	2.5m ²	2.5m ²	6.25m ²
Área de Administración	2m ²	2m ²	4m ²
Baños	1.5m ²	1.5m ²	2.25m ²
Área de Actividades	10m ²	10m ²	100m ²

Área de seguridad	2m ²	2m ²	4m ²	<i>Fuente:</i>
Parqueadero	12.5m ²	12.5m ²	156.25m ²	
Total capacidad instalada			276.75m ²	

Investigación propia

Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.02.01. Código de Cercanía

Tabla 48: *Código de Cercanía*

Código	Descripción
A	Absolutamente que este cerca
E	Especialmente que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía sin importancia
X	Cercanía indeseable

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.02.02. Razones de Cercanía

Aquí se hace referencia a las razones de cercanía, a aquellas necesidades por las cuales hemos realizado la infraestructura de la siguiente manera con el fin de cómo se encuentran relacionadas las distintas áreas.

Tabla 49: *Razones de Cercanía*

Código	Descripción
1	Estrategia de procesos
2	Por Gestión Administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

En esta microempresa existirán varias áreas, pero hay unas que deben estar más cerca de otras ya sea por estrategias de procesos, seguridad entre otros, por ejemplo, el área de atención al cliente debe estar cerca de la entrada para brindar una atención de calidad desde el comienzo a nuestros usuarios, el área administrativa y de gerencia deben estar muy cerca, pues es aquí donde se debe velar por el cumplimiento de todas las funciones.

El área donde los niños/as realizaran las actividades, es el área con más delimitación pues su espacio es necesario para cada una de las actividades a realizarse en el mismo, brindando así un servicio de calidad, cubriendo las expectativas de cada uno de los clientes.

4.03.02.03. Matriz Triangular

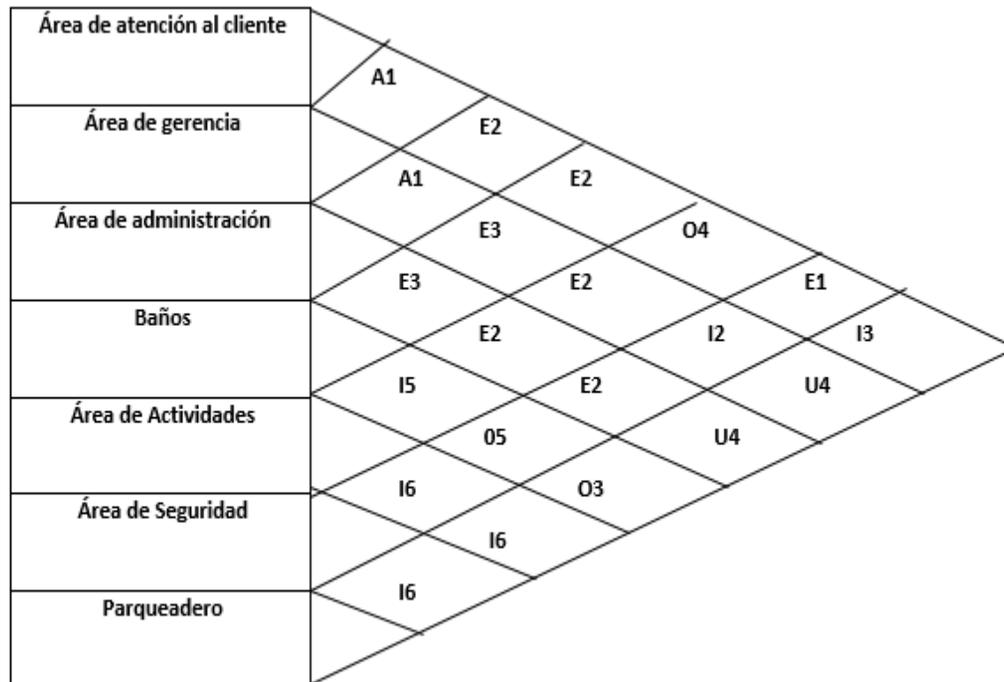


Ilustración 31: *Matriz Triangular*
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.02.04. Distribución de la planta

4.03.02.05. Tabulación de la Matriz Triangular

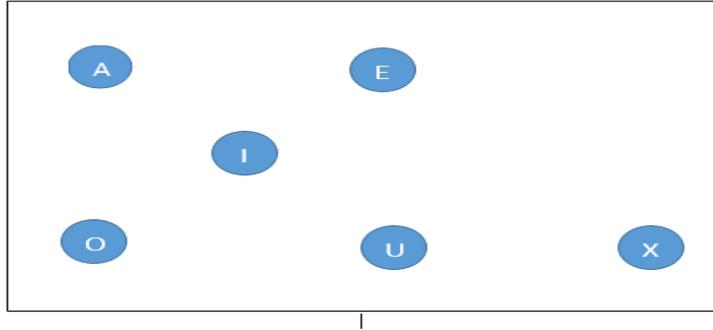


Ilustración 33: Tabulación de la Matriz Triangular

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.02.06. Área de Atención al Cliente

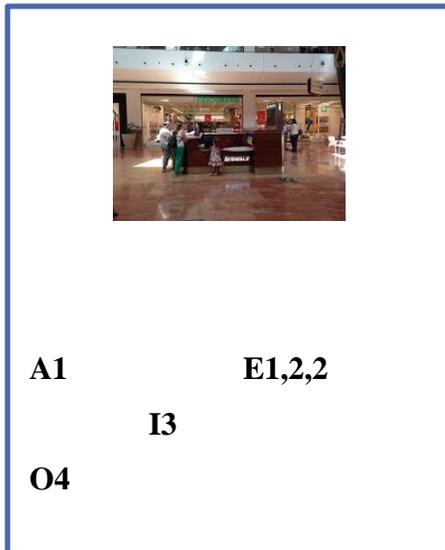


Ilustración 34: Área de Atención al Cliente

Fuente: Google Search e Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

El área de atención al cliente, está conformado por 2m² en el lado A y por 2m² en el lado B, los cuales en su totalidad forman 4m², en donde los clientes y/o usuario podrán tener un servicio de calidad, informándose acerca de las actividades brindadas por Baby Gym.

4.03.02.07. Área de Gerencia

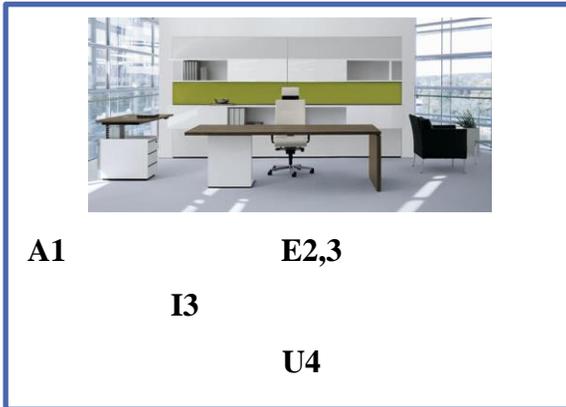


Ilustración 35: Área de Gerencia

Fuente: Google Search e Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

En Baby Gym el área de gerencia contará con un total de 6.25m², con el fin de hacer que las funciones de la empresa se cumplan a cabalidad, para su correcto funcionamiento.

4.03.02.08. Área de Administración



Ilustración 36: Área de Administración

Fuente: Google Search e Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

El área de administración de esta microempresa contará con un total de 4m^2 , aquí se administrarán todos los recursos monetarios y se tendrán los informes mensuales necesarios, para justificar cualquier tipo de movimiento de los mismos.

4.03.02.09. Baños



I5 03,5

Ilustración 37: Baños

Fuente: Google Search e Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

En Baby Gym, el área total de los baños es de 2.5m^2 , uno de estos será adaptado al tamaño de los niños/as, para que se sientan seguros al momento de ir al mismo, de igual manera contará con todos sus implementos necesarios.

4.03.02.10. Área de Actividades



I6,6

Ilustración 38: Área de Actividades

Fuente: Google Search

Elaborado por: Dayana Cueva

En Baby Gym, el área de actividades, donde se va a trabajar con los niños/as, contara con un espacio total de 100m², el cual es amplio pues en este se pretende explotar las habilidades físicas de los mismos para fortalecer así su desarrollo integral.

4.03.02.11. Área de Seguridad

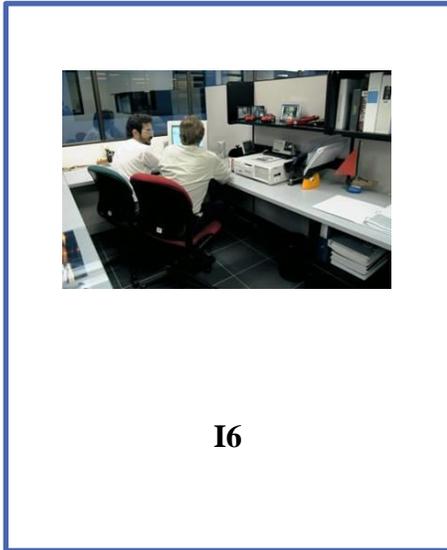


Ilustración 39: *Área de Seguridad*

Fuente: *Google Search e Investigación Propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

En el presente proyecto, el área de seguridad debe contar con un espacio total de 4m², este lugar es el encargado de monitorear todo el espacio de Baby Gym, por lo cual es fundamental que tenga su propio espacio, pues es aquí también un respaldo tanto para sus trabajadores como para los clientes, quienes esperan lo mejor para sus hijos.

4.03.02.12. Parqueadero

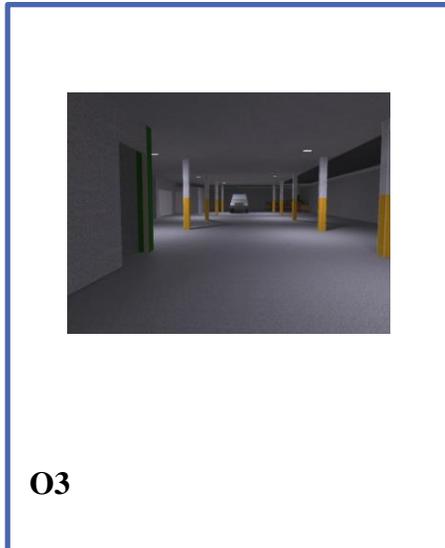


Ilustración 40: *Parqueadero*

Fuente: Google Search e Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

El área de parqueaderos en el presente proyecto contará con un espacio total de 156.25m², el cual estará adaptado para más de 3 vehículos, con el fin de brindar un servicio de calidad a nuestros clientes y satisfacer así correctamente sus necesidades, permitiéndoles sentir tranquilidad al momento de adquirir nuestros servicios.

4.03.03. *Proceso productivo*

Según (Villar, 2017), por proceso productivo entendemos el conjunto o combinación de factores, tales como medios de producción, mano de obra, procedimientos y tecnología que va a utilizar la empresa para producir bienes o prestar servicios, la elección de un proceso productivo u otro estará siempre en función del tipo de producto que se quiera fabricar.

Tabla 50: Descripción del proceso

Área	Descripción de las Actividades	Tiempo
Recepcionista	Recibir a los clientes y brindar toda la información acerca de Baby Gym.	5 min
Personal Guía	Encargados de llevar a los niños/as hacia donde se realizan las diversas actividades.	3 min
Personal Profesional	Realizar el calentamiento oportuno, para que los músculos de los niños/as estén listos para trabajar en las diversas actividades.	20 min
Personal Profesional	Realizar las actividades previamente planificadas, para	30 min

	contribuir así al desarrollo integral de los niños/as.	
Vestidores	Llevar a los niños hasta el área de los vestidores y baños para que puedan realizar su aseo después de las actividades físicas.	10 min
TOTAL	Tiempo del servicio	68min

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.04. Maquinaria

Según (Roshier, 2006), se llama maquina a todo instrumento inventado por el hombre para auxiliar su trabajo; y se llama maquinaria a toda combinación de instrumentos que bajo la dirección del hombre desarrollan considerables fuerzas.

Tabla 51: Maquinaria

Maquinaria	Monto
Aparatos para realizar actividad física	\$780.00
TOTAL	\$780.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

4.03.05. Equipos

Tabla 52: Equipos

Equipos	Monto
Equipo de Oficina	\$110.00
Equipo de seguridad	\$250.00
Equipo de mantenimiento	\$80.00
TOTAL	\$440.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 53: Total Maquinaria y Equipos

Maquinaria y Equipos	Monto
Aparatos	\$780.00
Equipo de Oficina	\$110.00
Equipo de Seguridad	\$250.00
Equipo de mantenimiento	\$80.00
TOTAL	\$1.220,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Dayana Cueva

CAPÍTULO V

5. Estudio financiero

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. (Zonaeconomica, 2019)

Una vez concluido el estudio técnico del presente proyecto, nos hemos dado cuenta que existe un mercado amplio por cubrir, que no hay impedimento alguno para que este pueda surgir, esta parte es de suma importancia, porque el análisis económico nos permite determinar la cantidad de recursos necesarios y el costo de operación de planta para Baby Gym, todo esto en conjunto a otros indicadores que son fundamentales para la finalización del proyecto.

5.01 Ingresos

Según (Chacón, 2015), los ingresos son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

5.01.01. Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa, por lo general toda empresa está dedicada a una o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son ingresos operacionales. (Gerencie, 2018)

Tabla 58: *Ingresos Operacionales proyectados*

Ingresos Operacionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL	\$162.000	\$163.500	\$165.000	\$166.500	\$168.000

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

En la presente tabla de ingresos operacionales proyectados, se puede observar, que los datos se encuentran perfectamente alineados a lo esperado, ya que la micro empresa se está direccionando, hacia donde queremos que este y que siga surgiendo como se ha mantenido hasta el momento.

5.01.02. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos en el desarrollo de la actividad principal de la empresa, aquellos ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal, para determinar este tipo de ingresos, es importante primero conocer el ingreso principal de la empresa. (Manotas, 2016)

El presente proyecto, genera ingresos no operacionales, ya que otra forma de ingresos será el de funcionar como guardería por horas, para que los padres pueden dejar a sus hijos en un sitio diseñado exclusivamente para ellos, mientras van a realizar diferentes gestiones por un tiempo determinado, estando seguros de que sus hijos se encuentran en un lugar idóneo para los mismos.

5.02 Costos

Afirma (Mendoza, 2018) que: “la inversión que se realiza, ya sea directa o indirectamente, para la obtención de un bien o producto intangible” (p.76).

Baby Gym, ha tenido que realizar varios costos con el fin de adquirir los diferentes productos o materiales, con el fin de brindar un servicio de calidad a sus clientes, es así que la presente micro empresa tiene tanto costos directos como indirectos.

5.02.01. Costos Directos

Se trata de un tipo de gasto que tiene una relación directa a la realización y producción de los productos o servicios que ofrece una empresa. (Reyes, 2018)

5.02.02. Costos Indirectos

Los costos indirectos son aquellos que no son directamente imputables a la producción de un bien o servicio en particular. (Reyes, 2018)

5.03 Gastos

Según (Galiana, 2016), define el gasto como “decrementos en el patrimonio neto de la empresa, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o

aumentos de pasivos, siempre que no tengan la consideración en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios”.

5.03.01. Gasto administrativo

Los gastos administrativos son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual. Los salarios de los altos ejecutivos y los costos de los servicios generales como la contabilidad son ejemplos de gastos administrativos. (Riquelme, 2019)

Tabla 54: *Gasto Personal*

Concepto	Cant.	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Gerente	1	\$800.00	\$66.67	\$28.33	\$66.67	\$961.67	11.540,00
Administrador	1	\$500.00	\$41.67	\$28.33	\$41.67	\$611.67	7.340,00
Instructor	1	\$400.00	\$33.33	\$28.33	\$33.33	\$494.99	5.940,00
Desarrollador del Talento Infantil	1	\$400.00	\$33.33	\$28.33	\$33.33	\$494.99	5.940,00
Recepcionista	1	\$350.00	\$29.17	\$28.33	\$29.17	\$436.67	5.240,00

TOTAL	5	2.440,00	204.17	141.65	204.17	3.000	36.000,00
-------	---	----------	--------	--------	--------	-------	-----------

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 55: Material Aseo y Limpieza

Descripción	Cant. Anual	Costo Unitario	Costo Anual
Escoba	3	\$2.00	\$6.00
Recogedor	3	\$1.50	\$4.50
Trapeador	2	\$2.50	\$5.00
Desinfectante	4	\$1.80	\$7.20
Cloro	2	\$1.00	\$2.00
Ambiental	4	\$4.20	\$16.80
TOTAL		\$13.00	\$41.50

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 56: Suministros de Oficina

Descripción	Cant. Unitaria	Costo Unitario	Costo Anual
Resma de papel	2	\$3.50	\$7.00
Block de Facturas	4	\$10.00	\$40.00

Esferos	10	\$0.35	\$3.50
Grapas	2	\$2.25	\$4.50
Clips	2	\$2.25	\$4.50
Archivador	3	\$2.80	\$8.40
TOTAL		\$21.15	\$67.90

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 57: Otros Gastos Administrativos

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Servicios Básicos	\$195.00	\$2.340.00
Renta	\$600.00	\$7.200.00
TOTAL	\$795.00	\$9.540.00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 58: *Gastos Administrativos*

Gastos Administrativos	Costo Mensual	Costo Anual
Gastos de Personal	\$3.000	\$36.000
Material de Aseo y Limpieza	\$13.00	\$156.00
Suministros de Oficina	\$21.15	\$253.80
Otros Gastos Administrativos	\$795.00	\$9.540.00
TOTAL	\$3.829.15	\$45.949.80

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede observar en los presentes datos, se deduce que mensualmente en gastos administrativos se va a necesitar \$3.829.15 y anualmente una cantidad de \$45.949.80, lo que nos permite tener una noción del control a tener para que el presente proyecto lleve un buen funcionamiento.

5.03.02. Gasto de ventas

Según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), los gastos de ventas son egresos de dinero directamente atribuibles a la venta de un activo (mercadería, materia prima); que son excluidos de los gastos de administración o financieros, impuestos y participaciones por pagar.

Tabla 59: *Gastos de Ventas*

Descripción	Cant.	Valor Mensual	Valor Anual
Tarjetas de Presentación	500	\$15.00	\$180.00
Publicidad	15	\$80.00	\$960.00
Material POP	500	\$150.00	\$1.800.00
Pancartas	15	\$75.00	\$900.00
Gasolina	10	\$100.00	\$1.200.00
TOTAL		\$420.00	\$5.040.00

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los presentes datos, se puede establecer los gastos necesarios, tanto mensuales como anuales, que son netamente necesarios para realizar la publicidad y atraer la atención de los clientes de Baby Gym y que este pueda tener un debido funcionamiento, brindando así un servicio de calidad desde el inicio de su servicio.

5.03.03. Gasto financiero

Se denominan gastos financieros a todos aquellos gastos que derivan de la obtención de financiación o titularidad de cualquier pasivo financiero. Afectan tanto a empresas como a los individuos. Uno de los gastos financieros más comunes es el tipo de interés pagado por las deudas. (Sevilla, Gastos Financieros, 2019)

El presente proyecto de Baby Gym, no necesitara de préstamo alguno, ya que la persona que financiara la presente microempresa, cuenta con el dinero para el funcionamiento de la misma.

5.03.04. Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los costos fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentaran durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción. (Thompson M. , 2008)

Tabla 60: *Costos Fijos*

Descripción	Año Actual	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo de Personal	\$36.000	\$36.050	\$36.100	\$36.150	\$36.200
Arriendo	\$7.200	\$7.314	\$7.432	\$7.554	\$7.684
Servicios Básicos	\$2.340	\$2.350	\$2.360	\$2.370	\$2.380
TOTAL	\$45.540	\$45.714	\$45.892	\$46.074	\$46.264

Fuente: *Investigación de campo*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede observar en los presentes datos, se muestran los costos fijos proyectados a 5 años, para la microempresa Baby Gym, en los cuales para el quinto año se deberá cancelar un total de 46.264 entre arriendo, servicios básicos y el sueldo para el personal.

5.03 Inversiones

En economía se entiende por inversión a un conjunto de mecanismos de ahorro, ubicación de capitales y postergación del consumo, con el objetivo de obtener un beneficio, un crédito o una ganancia, es decir proteger o incrementar el patrimonio de una persona o institución. (Raffino, 2018)

Para que Baby Gym, pueda funcionar, se ha venido llevando una inversión la cual crece mes a mes y se muestra muy positiva para que la presente microempresa pueda surgir, puesto que esta inversión es examinada constantemente, para ver si ha existido un incremento y así asegurar el funcionamiento de la misma.

5.03.01. Inversión Fija

Es la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. También se le llama formación bruta de capital fijo. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo y equipo de oficina). (Cedeño, 2013)

5.03.01.01. Activos Fijos

“Activos fijos son aquellos bienes cuya vida útil sea superior a un año, se torna importante conocer la relevancia de este tipo de activos en una empresa que tiene el tratamiento contable se incluirán las adquisiciones, su utilización, su retiro ya sea por desgaste, obsolescencia o baja de los bienes”. (Gerardo, 2013)

Tabla 61: *Activos Fijos*

Inversión en Activos Fijos	Uso de Fondos	Recursos Propios
Equipos de Oficina	\$110.00	\$110.00
Aparatos	\$780.00	\$780.00
Equipo de seguridad	\$250.00	\$250.00
Equipo de Mantenimiento	\$80.00	\$80.00
TOTAL	\$1.220.00	\$1.220.00

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Dayana Cueva

En la presente tabla se puede observar los activos fijos con los que debe constar la presente microempresa, para brindar un servicio de calidad a sus clientes, por los datos observados se debe contar la cantidad de \$1.220.00, para el buen funcionamiento de la misma, dinero con el cual se cuenta para invertir en los mismos y cumplir con las expectativas de sus usuarios.

5.03.01.02. Activos Nominales

Los activos nominales (AN) corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, en los cuales se distinguen: gastos de organización, patentes y licencias, gastos de la puesta en marcha, capacitación e imprevistos. (Gerardo, 2013)

Tabla 62: *Activos Nominales*

Estudio de Factibilidad	\$185.00
TOTAL	\$185.00

Fuente: *Investigación Financiera*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los datos de la presente tabla de activos nominales, se puede ver que se necesita \$185.00 para el estudio de factibilidad de Baby Gym, para que este pueda tener un buen funcionamiento y poder brindar así un buen servicio con calidad.

5.03.02. Capital de trabajo

Aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). (López Y. , 2016)

Tabla 63: *Capital Trabajo*

DESCRIPCIÓN	1 MES	2 MES	3 MES	TOTAL
Capital trabajo de administración	\$3.829,15	\$3.829,15	\$3.829,15	\$11.487,45
Capital trabajo de ventas	\$420.00	\$420.00	\$420.00	\$1.260
Capital de trabajo gasto interés	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL	\$4.249,115	\$4.249,115	\$4.249,115	\$12.747,15

Fuente: *Estudio Financiero*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede apreciar en los datos de la presente tabla, se necesita un total de \$11.487,45 en capital trabajo de administración, \$1.260 en capital trabajo de ventas y un

\$0.00 en capital de trabajo gasto interés, para poder así asegurar un buen funcionamiento de nuestro presente proyecto.

5.03.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Según (López D. , 2018), las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

Tabla 64: *Fuentes de Financiamiento*

CONCEPTO	USO DE FONDO	RECURSO PROPIO	RECURSO FINANCIERO
Activos Fijos			
Equipo de Oficina	\$110.00	\$110.00	\$0.00
Aparatos de Gimnasia	\$780.00	\$780.00	\$0.00
Equipo de seguridad	\$250.00	\$250.00	\$0.00
Equipo de mantenimiento	\$80.00	\$80.00	\$0.00
TOTAL	\$1.220.00	\$1.220.00	\$0.00
Activos Nominales			
Estudio de factibilidad	\$185.00	\$185.00	\$0.00
TOTAL	\$185.00	\$185.00	\$0.00
Capital de Trabajo			
Costos de Producción	\$18.225.00	\$18.225.00	\$0.00
Gasto Administrativo	\$3.485.00	\$3.485.00	\$0.00
Gasto de Ventas	\$851.00	\$851.00	\$0.00

TOTAL	\$22.561.00	\$22.561.00	\$0.00
TOTAL	\$23.966.00	\$23.966.00	\$0.00
PARTICIPACIÓN	100%	100%	0%

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los presentes datos de la tabla de fuentes de financiamiento y uso de fondos será de \$23.966.00, lo cual será cubierto con un fondo propio que cubre el 100%, sin necesitar un recurso financiero el cual tiene una utilización del 0% en el presente proyecto.

5.03.04. Amortización del financiamiento

La amortización financiera se refiere a reintegrar un capital, generalmente un pasivo (un préstamo, por ejemplo), a través de la distribución de pagos en el tiempo. Aunque también se puede acordar el pago de todo el préstamo de una sola vez. (Pedroza, 2019)

En este caso Baby Gym, no consta con tabla de amortización del financiamiento por cuanto el financiamiento será por medio de recursos propios, por lo cual no es necesario, representar dicha tabla en este proyecto.

5.03.05. Depreciaciones

Según (Acevedo, 2016) es la reducción del valor histórico de las propiedades, planta y equipo por su uso o caída en desuso. La contribución de estos activos a la generación de ingresos del ente económico debe reconocerse periódicamente a través de la depreciación de su valor histórico ajustado.

Tabla 65: *Depreciaciones*

Descripción	Valor	Vida Útil	2019	2020	2021	2023	2024
Equipo de Oficina	\$110.00	5	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00
Aparatos	\$780.00	5	\$156.00	\$156.00	\$156.00	\$156.00	\$156.00
Equipo de Seguridad	\$250.00	3	\$83.33	\$83.33	\$83.33	\$83.33	\$83.33
Equipo de Mantenimiento	\$80.00	3	\$26.66	\$26.66	\$26.66	-	-
TOTAL	\$1.220.00		\$310.99	\$310.99	\$310.99	\$284.33	\$284.33

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos de la presente tabla, se puede observar la depreciación según los años de los equipos, cuyos años útiles varían entre 3 y 5 años, y a un promedio después de 5 años su valor será de \$284.33.

5.03.06. Estado de situación inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. (Flores J. , 2013)

Tabla 66: *Estado de Situación Inicial*

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Caja Bancos	\$22.561.00	Cuentas por Pagar	\$0.00
Cuentas por Cobrar	-	Documentos por pagar	\$0.00
Inventarios	-		
TOTAL AC	\$22.561.00	TOTAL PC	\$0.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO LARGO PLAZO	
Equipos de Oficina	\$110.00	Préstamo L/P	\$0.00
Aparatos	\$780.00		
Equipos de Seguridad	\$250.00		
Equipos de Mantenimiento	\$80.00		
Total AF	\$1.220.00	TOTAL PLP	\$0.00

OTROS		CAPITAL	
ACTIVOS		CONTABLE	
Estudio de Factibilidad	\$185.00	Capital	\$23.966.00
TOTAL OA	\$185.00	TOTAL CC	\$23.966.00
TOTAL ACTIVOS	\$23.966.00	TOTAL PASIVOS	\$23.966.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

En la presente tabla se puede observar, que tanto el total de activos como el total de pasivos da un valor de \$23.966.00, lo cual es muy positivo para Baby Gym, ya que esto reafirma el buen funcionamiento del mismo.

Tabla 67: *Proyectado al 31 de diciembre del 2019*

Estado de Resultados Preformado						
PIB Sectorial						
de Otros		3.5%				
Servicios						
Porcentaje de Inflación		0.47%				
DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

	Servicios	\$162.000	\$163.500	\$165.000	\$166.500	\$168.000
	Prestados					
(-)	Gastos	\$50.989,80	\$51.051,60	\$51.113,40	\$51.175,20	\$51.237,00
	Operacionales					
	Gastos					
	Administrativos	\$45.949,80	\$46.009,80	\$46.069,80	\$46.129,80	\$46.189,80
	Gastos de Ventas	\$5.040,00	\$5.041,80	\$5.043,60	\$5.045,40	\$5.047,20
	Gastos					
	Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
(=	Utilidad	\$111.010,2	\$112.448,4	\$113.886,6	\$115.324,8	\$116.763,0
)	Operacional	0	0	0	0	0
(+	Otros Ingresos	\$20.00	\$22.00	\$24.00	\$26.00	\$28.00
)						
(-)	Otros Egresos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
(=	Utilidad Antes	\$111.030,2	\$112.480,4	\$113.910,6	\$115.350,8	\$116.791,0
)	de Participación	0	0	0	0	0
	Empleados					
	15%					
(-)	Participación	16.654,53	16.872,06	17.086,59	17.302,62	17.518,65
	Laboral					
(=	Utilidad Antes	\$94.375,67	\$95.608,34	\$96.824,01	\$98.048,18	\$99.272,35
)	de Impuesto					
	Renta					
(-)	Impuesto a la					
	Renta PNOC					

(=	Utilidad Neta		\$94.375,67	\$95.608,34	\$96.824,01	\$98.048,18	\$99.272,35
)							
(+	Depreciaciones		\$310.99	\$310.99	\$310.99	\$284.33	\$284.33
)							
(+	Amortizaciones		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
)							
(=	Excedente		\$94.686,66	\$95.919,33	\$97.135,00	\$98.332,51	\$99.556,68
)	Operacional						
(+	Amortización del						
)	Diferido		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
(-	Amortización de						
)	la deuda		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
(-	Compra de						
)	Activo Fijo						
(-	Inversión Inicial	\$0.00					
(-	Capital de						
)	Trabajo						
	Deuda	\$0.00					
(=	Flujo de Caja	\$23.966.0					
)	del Periodo	0	\$94.686,66	\$95.919,33	\$97.135,00	\$98.332,51	\$99.556,68

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Dayana Cueva

Como se pudo apreciar en la presente tabla, son muy favorables los números que deseamos tener a un futuro, lo cual nos permite evidenciar que Baby Gym respecto a sus utilidades anuales se encuentra estable, por lo que no hay pérdida de dinero en el mismo y esperamos que se mantenga así de positiva la microempresa, tanto en sus ingresos como egresos respecto a sus gastos.

5.03.07. Flujo de caja

Según (Kizyryan, 2018), el flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un periodo determinado, estos flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa.

Tabla 68: *Flujo de Caja*

Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	\$23.966.00			\$5.000		\$3.000
Excedente Operacional		\$20.256.00	\$24.145.00	\$25.425.00	\$26.358.00	\$27.044.00
FLUJO DE EFECTIVO	\$23.966.00	\$20.256.00	\$24.145.00	\$30.425.00	\$26.358.00	\$30.044.00

Fuente: *Investigación Financiera*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Según los presentes datos, Baby Gym en su primer año tendrá como excedente operacional un total de \$20.256.00, lo cual es bueno para esta microempresa ya que con ese dinero se podrá cancelar cualquier tipo de eventualidad que se presente.

5.04 Evaluación financiera

Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto. (O°Neil, 2018)

5.04.01. Tasa de descuento

Según (Burguillo, Tasa de Descuento, 2019), la tasa de descuento es el coste de capital que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro, la tasa de descuento se utiliza para “descontar” el dinero futuro. Es muy utilizado a la hora de evaluar proyectos de inversión.

Tabla 69: *TMAR o Tasa de Descuento*

Concepto	Porcentajes
Tasa Activa	11.83%
(+) Tasa Pasiva	4.56%
TMAR	16.39%
TOTAL TMAR	0.1639

Fuente: *Estudio Financiero*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se aprecia en esta tabla, la TMAR aceptable para esta microempresa es de 16.39% para que pueda funcionar correctamente.

5.04.02. Activos Fijo

Hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. (Martinez, 2017)

5.04.03. VAN

Según (Barrachina, 2013), el valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

Tabla 70: *Cálculo del VAN*

VAN=	-P	+	FNE 1 +	FNE 2 +	FNE 3 +	FNE 4 +	FNE 5 +
			$(1 + i)^1$	$(1 + i)^2$	$(1 + i)^3$	$(1 + i)^4$	$(1 + i)^5$
VAN=	-23.966,00		20.256,00	24.145,00	30.425,00	26.358,00	30.044,00
			1.1639	1.3547	1.5767	1.8351	2.1359
VAN=	-23.966,00		17.403,58	17.823,13	19.296,63	14.363,26	14.066,20
VAN=	-23.966,00		82.952,80				
VAN=	58.986,80						

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Según la presente tabla, el valor actual neto proyectado a 5 años da un valor de 82.952,80, con un valor favorable inicial de 23.966,00, lo cual es muy positivo ya que el VAN actual es de 58.986,80.

5.04.04. TIR

La Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se hayan retirado del proyecto. (Sevilla, Tasa interna de Retorno (TIR), 2017)

Tabla 71: *Cálculo TIR*

Inversión	-23.966,00
Año 2020	20.256,00
Año 2021	24.145,00
Año 2022	30.425,00
Año 2023	26.358,00
Año 2024	30.044,00
TIR	53%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos de la presente la tabla, la TIR es de 53%, lo cual nos indica que el proyecto es factible ya que esta es superior a la TMAR la cual arrojo un resultado de 16.39%, llegando a concluir que se lograra recuperar el dinero invertido gracias a las ganancias obtenidas previamente.

5.04.05. PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Según (Cruz E. S., 2017), es un indicador que mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial.

Tabla 72: *Cálculo de PRI*

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-23.966,00	-23.966	1.00	-23.966	-23.966
1	20.256,00	-3.710	0.86	22.455	-1.511
2	24.145,00	20.435	0.75	21.548	20.037
3	30.425,00	50.860	0.65	20.489	40.526
4	26.358,00	77.218	0.56	21.277	61.803
5	30.044,00	107.262	0.45	21.395	83.198

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Tabla 73: *Cálculo Periodo de Recuperación*

Periodo de Recuperación A			Periodo de Recuperación A		
Valores Constantes			Valores Actualizados		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
Año 2	24.145,00	-3.710	Año 2	21.548	-1.511
1 mes	2.012,08	-1.697,92	1 mes	1.796	285
2 mes	2.012,08	314.16	2 mes	1.796	2.081
3 mes	2.012,08	2.326,24	3 mes	1.796	3.877
4 mes	2.012,08	4.338,24	4 mes	1.796	5.673
5 mes	2.012,08	6.350,32	5 mes	1.796	7.469
6 mes	2.012,08	8.362,40	6 mes	1.796	9.265
7 mes	2.012,08	10.374,48	7 mes	1.796	11.061
8 mes	2.012,08	12.386,56	8 mes	1.796	12.857
9 mes	2.012,08	14.398,64	9 mes	1.796	14.653
10 mes	2.012,08	16.410,72	10 mes	1.796	16.449

11 mes	2.012,08	18.422,80	11 mes	1.796	18.245
12 mes	2.012,08	20.434,88	12 mes	1.796	20.041
Periodo de Recuperación	2 años 2 meses		Periodo de Recuperación	2 años 1 mes	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Como se puede apreciar en la presente tabla, se pueden observar los datos de cálculo del PRI de Baby Gym, lo cual nos ha permitido tener como resultado que en valores constantes de periodo de recuperación es de 2 años 2 meses, mientras que en valores actualizados el periodo de recuperación será de 2 años 1 mes.

5.03.06. RBC (Relación costo / beneficio)

El análisis de costo-beneficio es un proceso que, de manera general, se refiere a la evaluación de un determinado proyecto, de un esquema para tomar decisiones de cualquier tipo. Ello involucra, de manera explícita o implícita, determinar el total de costos y beneficios de todas las alternativas para seleccionar la mejor o más rentable. (Aguilera, 2017)

Tabla 74: RBC

Periodos	Ingresos	Ingresos		Costos	
		Actualizados	Costos	Actualizados	Costos
1	\$162.000	\$162.000	\$50.989,80	\$50.989,80	\$50.989,80
2	\$163.500	\$163.500	\$51.051,60	\$51.051,60	\$51.051,60
3	\$165.000	\$165.000	\$51.113,40	\$51.113,40	\$51.113,40
4	\$166.500	\$166.500	\$51.175,20	\$51.175,20	\$51.175,20
5	\$168.000	\$168.000	\$51.237,00	\$51.237,00	\$51.237,00
TOTAL		\$825.000		\$255.576,00	
RBC	\$3.23				

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Según los datos indicados en la presente tabla de relación costo beneficio, se puede determinar que, por cada dólar invertido en el presente proyecto, la ganancia será de \$ 2.23, la cual es una excelente ganancia para el mismo y se espera mejorar con el tiempo.

5.04.07. Punto de equilibrio

Según (Zambrano, 2017), en economía y en los negocios el punto de equilibrio es un indicador en el que los costos, gastos y los ingresos son iguales: no hay pérdida neta ni ganancia. El punto de equilibrio es expresado en volumen de producción y ventas, donde las ventas de productos necesariamente cubren los costos totales incurridos, con el fin de identificar la igualdad de estas cuatro variables las mismas que son cantidades, precios, costo variable unitario y costos fijos.

Tabla 75: Punto de Equilibrio

P.E.=	CF					
$P = C_{vu}$						
Costos Fijos						
Gastos Administrativos	\$49.949,80					
Gastos de Ventas	\$5.040,00					
Gasto Financiero	0.00					
TOTAL COSTO FIJO	\$54.989,80					
Precio de Venta	\$45.00					
Costo Variable Unitario	\$0.00					
P.E.=	CF	=	\$54.989,80	=	\$1.223	Servicio
	P - C _{vu}		\$45.00			
P.E.=	\$1.223	*	\$45.00	=	\$54.989,80	
Comprobación						
VENTAS	\$54.989,80					
Costo Variable	-					
Margen de Contribución	\$54.989,80					
Costos Fijos	\$54.989,80					
Utilidad/ Perdida	-					

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

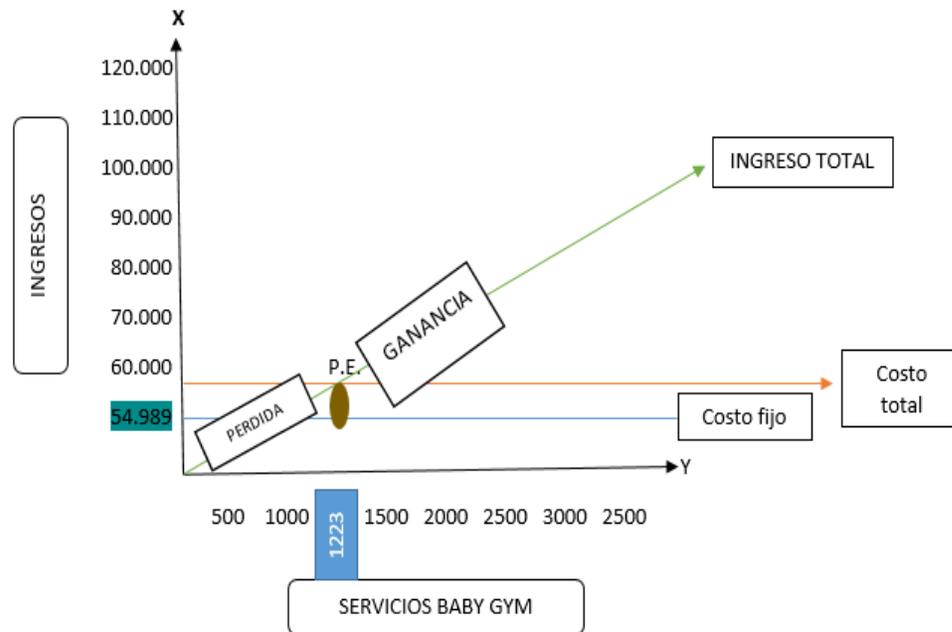


Ilustración 41: *Punto de Equilibrio*

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Dayana Cueva

Como se puede observar en la presente figura, el punto de equilibrio que debe poseer Baby Gym, para generar ganancias y mantenerse estable es de 1.223% y poder así generar utilidades para la empresa.

5.04.08. Análisis de indicadores financieros

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización

permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas. (Nava, 2009)

Tabla 76: *Rentabilidad sobre el patrimonio*

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	
R.O.E. =	Utilidad Neta Patrimonio
R.O.E. =	94.375,67
	23.966,00
R.O.E. =	3.94%

Fuente: *Estudio Financiero*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede evidenciar en la presente tabla, la rentabilidad sobre el capital del patrimonio es 3.94% lo cual es muy positivo para la empresa porque es un indicador de que el capital se encuentra creciendo constantemente.

Tabla 77: *Rentabilidad sobre Activos*

R.O.A. =	Utilidad Neta
	Activos
R.O.A. =	94.375,67
	1.220,00
R.O.A. =	77.36%

Fuente: *Estudio Financiero*

Elaborado por: *Dayana Cueva*

Como se puede observar en estos datos, la rentabilidad sobre activos es de 77.36% la cual es muy buena ya que el activo está generando la rentabilidad deseada.

Tabla 78: *Rentabilidad sobre inversión*

R.O.I. =	Utilidad Neta
	Inversión
R.O.I. =	94.375,67
	23.966,00
R.O.I. =	3.94%
R.O.I. =	3.94%

CAPÍTULO VI

6. Análisis de impactos

El análisis de impacto en el negocio (también conocido como BIA, por sus siglas en inglés Business Impact Analysis) tiene como principal objetivo identificar las necesidades del negocio en términos de recuperación. Sobre todo, aquellas que consideramos como indispensables o “servicios mínimos” para el funcionamiento de la organización. Así pues, si realizamos este análisis, podremos contrastar las necesidades a las que nos hemos referido con la capacidad de recuperación de nuestros sistemas, lo que nos permitirá identificar las diferencias existentes y posteriormente, definir las estrategias de recuperación. (INCIBE, 2017)

6.01 Impacto ambiental

Según (García, 2018), el impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionado por la acción del hombre o de la naturaleza.

Para Baby Gym, el impacto ambiental es de gran relevancia, por lo que se ha optado por utilizar equipos y materiales que no contaminen el medio ambiente, que después de su tiempo de vida útil, puedan ser utilizados en otras actividades, a la vez hemos incorporado un sistema de limpieza constante, con el fin de mantener los alrededores de Baby Gym limpios y ayudar así a la

descontaminación ambiental, trabajando en conjunto con las 4R, reducir, reutilizar, reciclar y recuperar.

6.02 Impacto económico

La idea de impacto económico, en este marco, alude al efecto que una medida, una acción o un anuncio generan en la economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo. (Perez, 2018)

Dentro del impacto económico, esta microempresa es de suma importancia ya que va a generar empleos, va a emplear actividades, que económicamente van a estar al alcance de las personas que deseen obtener los beneficios del mismo, esto va a aportar y a mejorar la situación económica de las personas, de una comunidad en general.

6.03 Impacto social

Según (Perez, 2018), el impacto social, en este marco, es la huella dejada por una empresa en la comunidad en la cual se encuentra integrada.

El impacto social de Baby Gym, dentro de la comunidad ha sido muy positivo, ya que ha contado con un alto nivel de aceptación, además que como un proyecto nuevo generara nuevas plazas de empleo, realizara actividades únicas, diseñadas exclusivamente para los más pequeños de la casa, convirtiéndose así en un gran aliado para la familia ya que brindara seguridad y confianza, logrando así fortalecer los lazos familiares, pues aquí también podrán compartir tiempo padres e hijos.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones

7.01. Conclusiones

- La mayoría de los padres buscan lugares donde los niños/as puedan realizar actividades que contribuyan a su desarrollo integral, Baby Gym es un espacio diseñado exclusivamente para los más pequeños, donde podrán realizar actividad física y ejercicio, contribuyendo así al mejoramiento de su salud e incrementando su bienestar.
- Según el análisis situacional de nuestro proyecto podemos evidenciar que la economía se encuentra en deflación, lo cual de alguna manera es beneficioso para nuestro proyecto, pues podemos encontrar productos en menor cantidad de precio, con la finalidad de brindar un servicio de calidad, sin embargo, se debe monitorear esta situación, pues afecta al empleo e ingresos de las personas.
- Como se ha podido observar en el estudio de mercado, de acuerdo a los resultados de las encuestas, tenemos un 97.69% de aceptación y un 78.91% de frecuencia por parte de las personas, lo cual es un alto índice que nos indica que la empresa puede funcionar y llegar a ser líderes en este campo, brindando un servicio de calidad.
- Esta microempresa se encuentra en un lugar óptimo de funcionamiento, pues cuenta con un espacio que abarca la capacidad necesaria para realizar cada una de las actividades previstas y brindar así sus servicios ofertados, además de contar con los

recursos necesarios para su correcto funcionamiento, cada una de sus áreas está definida y adaptada de acuerdo a las necesidades de sus usuarios.

- Según su estudio financiero se puede observar que no se va a necesitar de uso financiero pues se cuenta con un fondo propio de \$23.966,00 el cual nos permite cubrir los gastos del mismo, la recuperación de esta inversión se dará en un tiempo de 2 años dos meses, dentro del punto de equilibrio que debe mantenerse Baby gym es de 1.223, para que de esta manera, ni se pierda ni se gane, sino que mantenga un balance correcto, aquí también dentro del estudio de relación costo, beneficio podemos ver que por cada dólar nuestro invertido en el presente proyecto vamos a ganar \$2.23, lo cual es un indicador que el mismo va a crecer dentro del mercado.
- Con el estudio de impactos, tanto ambiental, económico y social, podemos ver que el impacto de esta empresa va a ser muy positivo para la sociedad, pues se trabajara cuidando el medio ambiente, reduciendo la contaminación, creando plazas de trabajo, cubriendo así las necesidades sociales.

7.02. Recomendaciones

- Determinar el personal altamente calificado y especializado, para poder así brindar el mejor servicio posible, personas comprometidas con su labor y que amen lo que hacen.

- Planificar cada una de las actividades previamente a realizarse, pues esto nos permite tener un control de que las funciones se estén ejecutando correctamente.
- El determinar los costos de acuerdo a los servicios que se van a brindar, nos dará credibilidad ante la sociedad.
- Tener espacios adecuados y adaptados al tamaño de los niños/as, siempre que se trabaje con ellos, para brindarles seguridad y que se sientan a gusto realizando las actividades.
- Contar con un control financiero, pues este nos ayudara a que no existan perdidas en la microempresa, llevando así informes mensualmente, estos a la vez nos permitirán observar si la misma se encuentra en crecimiento o decrecimiento.
- Realizar capacitaciones constantemente al personal, para que estos se encuentren en vanguardia y puedan cumplir correctamente en cada una de sus funciones y brindar un servicio de calidad a cada uno de nuestros clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, M. (2016). *Depreciación*.
- Aguado, R. (2017). Revista de responsabilidad social de la empresa. *Dialnet*, 87-100.
- Aguilera, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas . *Scielo*, 8.
- Angulo, L. (2016). La Gestión Efectiva . *Universidad y Sociedad* .
- Baca, U. (2010). Evaluación de proyectos.
- Barrachina, M. (2013). *Valor Actual Neto VAN*.
- Barre, L. (2018). *Diseño de un modelo estructural, funcional y organizacional*. Guayaquil .
- Benítez, G. (2009). entorno local. *revista unal*.
- Burguillo, R. V. (2017). Tasa de Desempleo . *Economipedia* .
- Burguillo, R. V. (2019). Tasa de Descuento. *Economipedia* , 3-4.
- Canseco, F. (2016). Comunicación del Libro. En *Enseñanza e investigación* (págs. 183-194).
- Carrizo, F. (2016). La tasa de interes . *Revista de Economía y Estadística* , 81-88.
- Cedeño, D. (2013). *Economía y Finanzas* .
- Cordón, M. y. (26 de 08 de 2013). Nuestra Familia . *Nuestro diario*, pág. 16.
- Cruz, E. S. (2017). EL PRI. *conexiónesan*.
- Cruz, R. (2016). Buenas Prácticas en la Educación.
- Escobar, J. (2017). *Grupos Focales* .
- Espín, J. (2016). *Inversión Estranjera Directa* . Ambato .
- Flores, J. (2013). *Balance de Situación Inicial* .
- Flores, J. (2018). Tendencias Globales . *Scielo*.
- Galindo, E. (2016). Organización de las instituciones . *Scielo* , 7.
- Gerardo. (2013).
- Gonzales, M. I. (12 de febrero de 1996). Importancia del deporte para los niños. *El tiempo* .
- Hernandez, H. (2017). Direccionamiento estrategico . *Scielo* .
- Hernandez, H. (2017). Información Tecnológica. *Scielo*, 18.
- Hofacker, A. (2008). *Rapid lean construction - quality rating model*. Manchester: s.n.

- Jara, L. (2015). Utilización de la capacidad instalada en la industria . *Observatorio económico social UNR* .
- Kizyryan, M. (2018). Flujo de caja . *Economipedia* , 3.
- Koskela, L. (1992). *Application of the new production philosophy to construction*. Finland: VTT Building Technology.
- Lastra. (2016). *plaza*. Antioquia .
- Llerena, M. (2015). *prevalencia del sedentarismo*. Quito.
- López, D. (2018). Fuente de financiación. *Economipedia* .
- López, Y. (2016). *Administración financiera*. Cuba .
- Martinez, J. (2017). *Harvard Deusto*.
- Moreno, R. (2015). Técnicas de obtención . *Scielo* .
- Nájera, J. (2008). *Dirección estratégica de la empresa*.
- Nava, M. (2009). Análisis Financiero . *Scielo*, 48.
- O'Neil, A. L. (2018). Que es la evaluación financiera de proyectos . *Cuida tu Dinero*.
- Obispo, D. (2013). Caracterización del Control Interno. *In Crescendo* .
- Ortiz, R. (2017). Crecimiento poblacional . *Scielo*, 2.
- Otzen, T. (2017). Técnica de Población . *Scielo*.
- Pedroza, S. (2019). Amortización financiera . *Economipedia* .
- Pérez, L. (2015). TEST. *Scielo*.
- Pico, F. (2015). Análisis de factores estratégicos . *Politécnica* , 2.
- Plazas, M. (2011).
- Raffino, M. (2018). Inversión . *concepto.de*.
- Ramirez, J. (2017). *Análisis FODA*.
- Robles, R. (2017). planificación . *Scielo* , 36.
- Rodríguez, E. (2015). Control Económico . *Dialnet* , 163-177.
- Rosher. (2006).
- Sevilla, A. (2017). Tasa interna de Retorno (TIR). *Economipedia* .
- Sevilla, A. (2019). Gastos Financieros. *Economipedia* .

- Stein, L. (2006). *Estimulación temprana* .
- Suchero, G. (2018). *Aspecto Legal*.
- Thompson , I. (2017). El precio. *marketing-free*.
- Thompson. (2017). Promoción . *promonegocios.net* , 29.
- Thompson, M. (2008). Costos fijos . *Promonegocios* , 1-4.
- Vásquez, C. (2015). El sedentarismo, el gran enemigo. *Eroski Consumer* .
- Villar, N. (2017). Proceso Productivo. *WOLTERSKLUWER*.
- Villavicencio, M. N. (2013). *estudio de factibilidad* . Milagro.
- Zambrano, F. (2017). El punto de equilibrio como una herramienta de planificación financiera...
Observatorio de la economía , 20.

Anexo 2: Solicitud de Permiso Sanitario

SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (FORMULARIO UNIFICADO)							
A: INFORMACIÓN RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: (<i>No dejar espacios en blanco, escribir sólo de preferencia letra impresa o de molde. Uso de tachaduras.</i>)							
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN: 1. 1ª VEZ RENOVACIÓN	2	GRUPO DE RIESGO: A B C	3	CÓDIGO CIU	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO PRINCIPAL, ACCESORIA (S):
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:						
6	PROVINCIA:	7	CANTÓN:	8	DISTRITO:		
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (OTRAS SEÑAS ESPECÍFICAS):						
10	TELÉFONO:	11	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	12	APDO. POSTAL:	13	CORREO ELECTRÓNICO:
14	NOMBRE DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			15	CÉDULA DE IDENTIDAD O JURÍDICA:		
16	LUGAR DE NOTIFICACIÓN PERSONA FÍSICA O JURÍDICA, PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO EMPRESA O NEGOCIO:						
17	TELÉFONO:	18	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	19	APDO. POSTAL:	20	CORREO ELECTRÓNICO:
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:		22	CÉDULA JURÍDICA:			
23	NOMBRE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE, O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA:			24	CÉDULA DE IDENTIDAD:		
25	LUGAR DE NOTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA:						
26	TELÉFONO:	27	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	28	APDO. POSTAL:	29	CORREO ELECTRÓNICO:
30	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:	31	Nº HOMBRES:	32	Nº MUJERES:	33	Nº TOTAL DE CLIENTES U OCUPANTES:
34	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):		35	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:			
36	ÁREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:						
37	GENERA DESECHOS PELIGROSOS: () SI () NO		CANTIDAD POR MES:				
B: INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE SALUD Y AFINES:							
38	NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE SERVICIOS DE SALUD O AFINES):			39	Nº. CÉDULA:		
40	LUGAR DE NOTIFICACIÓN RESPONSABLE TÉCNICO:						
41	TELÉFONO:	42	Nº FAX PARA NOTIFICACIONES:	43	APDO. POSTAL:	44	CORREO ELECTRÓNICO:
45	PROFESIÓN DEL RESPONSABLE TÉCNICO:	46	ESPECIALIDAD DEL RESPONSABLE TÉCNICO:		47	REGISTRO DEL COLEGIO PROFESIONAL:	
48	Nº PERSONAL PROFESIONAL:		49	Nº PERSONAL TÉCNICO:			
50	FIRMA DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD O AFINES):						
51	FIRMA DEL PROPIETARIO DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			AUTENTICACIÓN:			
C: LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el respectivo).							
52	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:	53	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:				
54	SILLO:	55	Nº DE SOLICITUD:				
D. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD							
1. DECLARACIÓN JURADA ()							
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ()							
3. COPIA DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD ()							
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA Y CÉDULA JURÍDICAS VIGENTES ()							
5. LISTADO DEL PERSONAL PROFESIONAL Y TÉCNICO EN CIENCIAS DE LA SALUD Y AFINES A LA SALUD ()							

Fuente: Google Search

Anexo 3: Solicitud MSP

MSP Ministerio de Salud Pública
Dirección Provincial de Salud de Chimborazo

DOCUMENTO NO TIENE COSTO

SOLICITUD #:
PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

Fecha: ____-____-____ del 2013.

Señor (a):
DIRECTOR (A) PROVINCIAL DE SALUD DE CHIMBORAZO.
S...D.

De mi consideración:

Yo, _____ solicito a usted, autorice a quien corresponda realice la inspección de mi establecimiento _____ ubicado en las calles _____ para la obtención del Permiso de Funcionamiento Sanitario.

De usted muy atentamente,

Propietario / Representante Legal,
C. I. _____

REQUISITOS PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:

- Planos según del año anterior - RUC o de establecimiento nuevo.
- Cédula de la Oficina de Catastro y Papelería de Vivienda AUTORIZACIÓN.
- Hoja de Inspección entregada al Inspector de Salud del sector.
- Certificado de Salud, tanto Propietario y el Personal que labora en el establecimiento.
 - Certificado de Salud de los **niños parvulos** atendidos por el Ministerio de Salud o Cruz Roja.
 - Carné con foto actualizada y vigente.
- Cédula del Permiso de Funcionamiento del año anterior.

Av. Humberto Moreno y 5 de Junio
Teléfonos: 503 (2) 961 891 - 961 925 - 966 926
www.salud.gov.ec

Fuente: Google Search

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Formato-Incubadora-empresarial-Rev.8.docx (D56455455)
Submitted: 10/4/2019 1:05:00 AM
Submitted By: dayaliz1996@gmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

Tesis Jazmin Urkund.docx (D56193480)
Tesis Hidrofusion Urkund.docx (D51097311)
Cueva Karla_Reisancho Blenda.docx (D37024209)
PROYECTO COQUIS.docx (D36995523)
yanduncastillo_jonathanleonardo_ip_2018.docx (D38516614)

Instances where selected sources appear:

25



Econ. Parra Contreras

Jose Javier

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA BITACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN										
PARRA CONTRERAS JOSE JAVIER CARRERA DE INGENIERIA EN SISTEMAS DE INFORMACION CARRERA DE INGENIERIA EN SISTEMAS DE INFORMACION PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN BABY GYM PARA NIÑOS DE 3 AÑOS DE EDAD, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019. Quito, 07 de octubre del 2019 11:29:28										
ACUMULATIVO										
NO. CODIGO	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	PERIODO:		OBSERVACION	ESTADO SC	ABR 2019 - SEP 2019	
					HORA FIN	HORAS				
1	181501	2019-05-30	INSITU	2019-05-30 12:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-05-30 13:00:00	1,00	INTRODUCCION A LAS REGLAS DEL PROYECTO DE INVESTIGACION Y ORIENTACION GENERAL ORIENTACION GENERAL DEL TEMA, CAPITULO I Y DIRECTRICES GENERALES.	PROCESADO	
2	181502	2019-05-31	AUTONOMA	2019-05-31 08:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-05-31 18:00:00	10,00	REALIZACION Y CORRECCIONES PROPUESTAS ENFOCADAS PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS COMO LO ES UN GIMNASIO INFANTIL. NORMAS APA Y ORIENTACION GENERAL DEL CAPITULO I Y LA TESIS APLICADO AL PROYECTO DE INVESTIGACION. SE EXPLICA QUE LA JUSTIFICACION ES DAR RESPUESTA A LA PREGUNTA ¿POR QUE? Y ¿PARA QUE? ASI COMO SE EXPLICA LO QUE SE ESPERA SE ENCUENTRE EN LOS ANTECEDENTES. ES DECIR, LOS TRABAJOS ANTERIORES A LA INVESTIGACION, ASI COMO UNA BREVE HISTORIA DE PRESERVA LOS ESTABLECIMIENTOS COMPETIDORES.	PROCESADO	
3	182043	2019-06-06	INSITU	2019-06-06 12:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-06-06 13:00:00	1,00	SE REVISAN LOS AVANCES DE LOS ANTECEDENTES, SE HACE LA CORRECCION RESPECTIVA.	PROCESADO	
4	182067	2019-06-13	INSITU	2019-06-13 12:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-13 13:00:00	1,00	REALIZAR ANTECEDENTES DE ACUERDO A LO ACORDADO EN LA TUTORIA.	PROCESADO	
5	182076	2019-06-14	AUTONOMA	2019-06-14 10:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-14 20:00:00	10,00	NUEVA CORRECCION CON RESPECTO A TRABAJAR EN ANTECEDENTES, HISTORICOS Y TRABAJOS DE INVESTIGACION PREVIOS.	PROCESADO	
6	182084	2019-06-17	INSITU	2019-06-17 13:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-17 14:00:00	1,00	CAMBIOS GENERALES EN LOS ANTECEDENTES, ENFOQUE EN INVESTIGACION DE PROYECTOS.	PROCESADO	
7	182098	2019-06-18	AUTONOMA	2019-06-18 09:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-18 19:00:00	10,00	REVISAN LOS AVANCES DE LOS ANTECEDENTES EN LOS TRABAJOS ANTERIORES A LA INVESTIGACION.	PROCESADO	
8	182109	2019-06-20	INSITU	2019-06-20 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-20 13:00:00	1,00	ECONOMICO, FACTOR SOCIAL, FACTOR LEGAL, FACTOR TECNOLÓGICO. SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE CADA ITEM Y SU RELACION CON EL PROYECTO DE INVESTIGACION.	PROCESADO	
9	182112	2019-06-21	AUTONOMA	2019-06-21 10:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-21 15:00:00	5,00	SE REVISAN LOS CAMBIOS ESTABLECIDOS PARA LOS ITEMS DE AMBIENTE EXTERNO. IGUALMENTE DEBE ADELANTAR EL ENTORNO LOCAL COMO PARTE DEL AVANCE GLOBAL DE LA TESIS.	PROCESADO	
10	182118	2019-06-24	INSITU	2019-06-24 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-24 13:00:00	1,00	SE REVISAN LOS CAMBIOS ESTABLECIDOS PARA LOS ITEMS DE AMBIENTE EXTERNO. IGUALMENTE DEBE ADELANTAR EL ENTORNO LOCAL COMO PARTE DEL AVANCE GLOBAL DE LA TESIS.	PROCESADO	
11	182122	2019-06-25	AUTONOMA	2019-06-25 09:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-25 14:00:00	5,00	AJUSTAR LOS CAMBIOS ESTABLECIDOS PARA LOS ITEMS DE AMBIENTE EXTERNO. IGUALMENTE ENTORNO LOCAL. EL ANALISIS PODEA EN TODO SU CONTEXTO Y LAS ESTRATEGIAS A SEGUIR.	PROCESADO	
12	182173	2019-06-27	INSITU	2019-06-27 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-06-27 13:00:00	1,00	SE REVISAN LOS CAMBIOS ESTABLECIDOS PARA LOS ITEMS DE ENTORNO LOCAL. SE DAN LAS DIRECTRICES DE MEJORA Y ENFOQUE EN EL PROYECTO DE IGUAL MANERA SE REALIZA UNA PRIMERA INDUCCION EN EL ANALISIS FODA EN TODO SU CONTEXTO Y LAS ESTRATEGIAS A SEGUIR, JUNTO CON LA PROPUESTA ESTRATEGICA LOCAL.	PROCESADO	
13	182175	2019-06-28	AUTONOMA	2019-06-28 10:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-06-28 15:00:00	5,00	REVISAR LA PROPUESTA ESTRATEGICA LOCAL. REVISION DE LO AVANZADO EN EL ANALISIS FODA EN TODO SU CONTEXTO Y LAS ESTRATEGIAS A SEGUIR, JUNTO CON LA PROPUESTA ESTRATEGICA.	PROCESADO	

14	182178	2019-07-01	INSITU	2019-07-01 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-07-01 14:00:00	1.00	EXPLICACIONES Y ANALISIS COMPARATIVO DE INVESTIGACION RELACIONADOS CON EL ENTORNO LOCAL EN GENERAL Y REVISION DE LOS RESULTADOS DEL ENTORNO LOCAL EN GENERAL	PROCESADO
15	182179	2019-07-02	AUTONOMIA	2019-07-02 10:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-07-02 20:00:00	10.00	REVISION Y AJUSTES GENERALES DEL ENTORNO LOCAL EN GENERAL	PROCESADO
16	182183	2019-07-04	INSITU	2019-07-04 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-04 13:00:00	1.00	EXPLICACION, REVISION Y ASESORIA PARA EL TODO LO CONCERNIENTE ANALISIS DEL ANALISIS INTERNO Y SU RELACION E IMPORTANCIA EN EL ENTORNO EN EL QUE SE DESARROLLA EL PROYECTO	PROCESADO
17	182186	2019-07-05	AUTONOMIA	2019-07-05 08:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-05 18:00:00	10.00	REALIZAR AJUSTES ACORDADOS EN ANALISIS DEL ANALISIS INTERNO Y SU RELACION E IMPORTANCIA CON EL ENTORNO EN EL QUE SE DESARROLLA EL PROYECTO, ADAPTANDO LOS RESULTADOS DEL ANALISIS INTERNO Y AVANCE DEL FODA (DE ESTE ULTIMO SE DA CLASE MAGISTRAL)	PROCESADO
18	182195	2019-07-08	INSITU	2019-07-08 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-08 14:00:00	1.00	REVISION Y CORRECCION GENERAL DEL ENTORNO INTERNO Y AVANCE DEL FODA. SE EXPLICA LAS ESTRATEGIAS CRUZADAS FO, FA, Y DA PARA QUE SE AVANCE EN EL PROXIMO ENTORNO INTERNO	PROCESADO
19	182197	2019-07-09	AUTONOMIA	2019-07-09 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-09 17:00:00	5.00	SE REVISAN TODOS LOS CONCEPTOS AL ANALISIS FODA Y SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LAS ESTRATEGIAS FO FA DO DA, EN LA PROPUESTA ESTRATEGICA DEL PROYECTO PARA HACER LOS AJUSTES Y CAMBIOS NECESARIOS (EXPLICAN COMO HACERLOS)	PROCESADO
20	182200	2019-07-11	INSITU	2019-07-11 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-11 13:00:00	1.00	REALIZAR LOS AJUSTES CORRESPONDIENTES AL FODA Y TODO LO RELACIONADO CON EL MISMO. SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DEL FODA EN LA TOMA DE DECISIONES Y EN LA ELABORACION DEL PLAN DE TRABAJO BABY GYM	PROCESADO
21	182202	2019-07-12	AUTONOMIA	2019-07-12 10:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-12 20:00:00	10.00	REVISION Y CORRECCION GENERAL AL ANALISIS FODA Y SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LAS ESTRATEGIAS FO FA DO Y DA, EN LA PROPUESTA ESTRATEGICA DEL PROYECTO. REVISION DE LA MISION, VISION, OBJETIVOS Y GESTION ADMINISTRATIVA, ORGANIGRAMA, GESTION OPERATIVA, ENTRE OTROS ASOCIADOS	PROCESADO
22	182203	2019-07-15	INSITU	2019-07-15 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-15 14:00:00	1.00	SE INDICA LA IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO Y ANALISIS DEL CONSUMIDOR CON RESPECTO A EL DISEÑO, LA RECOLECCION DE DATOS Y EL REPORTE DE LA INFORMACION Y DE LOS DATOS RELEVANTES DEL MERCADO PARA EL PROYECTO	PROCESADO
23	182206	2019-07-16	AUTONOMIA	2019-07-16 10:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-16 17:00:00	7.00	REALIZAR Y CORRECCIONES ADECUAR Y ANALIZAR LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO Y AJUSTAR PREGUNTAS Y EL ANALISIS ESTADISTICO RESPECTIVO	PROCESADO
24	182355	2019-07-18	INSITU	2019-07-18 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-18 14:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES SUGERIDAS, CONCEPTOS Y ANALISIS AJUSTADOS DE LOS MISMOS AL PROYECTO. REALIZAR REVISION DE LAS AJUSTAR PREGUNTAS Y EL ANALISIS ESTADISTICO RESPECTIVO	PROCESADO
25	182413	2019-07-19	AUTONOMIA	2019-07-19 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-19 22:00:00	10.00	ADECUAR Y ANALIZAR CONCEPTOS, REALIZAR REVISION DE LA ENCUESTA Y AJUSTAR LOS ESTADISTICO RESPECTIVO. ADECUACION DE ANALISIS A LO QUE DEBE SER UN TRABAJO DE GRADO.	PROCESADO
26	182414	2019-07-22	INSITU	2019-07-22 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-22 14:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES SUGERIDAS, CONCEPTOS Y ANALISIS AJUSTADOS DE LOS MISMOS AL PROYECTO. REALIZAR REVISION DE LAS AJUSTAR PREGUNTAS Y EL ANALISIS ESTADISTICO RESPECTIVO	PROCESADO
27	182415	2019-07-23	AUTONOMIA	2019-07-23 10:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-23 20:00:00	10.00	ADECUAR Y ANALIZAR CONCEPTOS, REALIZAR REVISION DE LA ENCUESTA Y AJUSTAR LOS ESTADISTICO RESPECTIVO. ADECUACION DE ANALISIS A LO QUE DEBE SER UN TRABAJO DE GRADO.	PROCESADO

28	182422	2019-07-25	INSITU	2019-07-25 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-25 13:00:00	1.00	SE INDICA LAS CONDICIONES DE ELABORACION DE LA OFERTA HISTORICA ACTUAL Y PROYECTADA, ASI COMO TODO LO ASOCIADO A LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA Y LOS RESULTADOS DEL CALCULO DE CADA ITEM REFERIDO A LA OFERTA.	PROCESADO
29	182429	2019-07-26	AUTONOMA	2019-07-26 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-26 17:00:00	5.00	CORRECCIONES DE ELABORACION DE LA OFERTA HISTORICA ACTUAL Y PROYECTADA, ASI COMO TODO LO ASOCIADO A LOS RESULTADOS DE MERCADO EN GENERAL Y LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.	PROCESADO
30	182432	2019-07-25	INSITU	2019-07-25 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-25 13:00:00	1.00	SE REALIZA UN ANÁLISIS QUE SUSTIENGA LA DETERMINACION DE IMPORTANCIA DENTRO DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD.	PROCESADO
31	182435	2019-07-27	AUTONOMA	2019-07-27 10:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-27 15:00:00	5.00	REALIZAR LOS ANÁLISIS CORRESPONDIENTES A PRODUCTOS SUSTITUTOS.	PROCESADO
32	182447	2019-07-29	INSITU	2019-07-29 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-07-29 14:00:00	1.00	SE EXPLICA LO QUE SE ESPERA DE LA OFERTA HISTORICA ACTUAL Y PROYECTADA Y SU RELACION ASI COMO LA IMPORTANCIA DEL BALANCE OFERTA DEMANDA. SE EXPLICA CON DETALLE EL CALCULO DE CADA UNA DE ELLAS.	PROCESADO
33	182460	2019-07-30	AUTONOMA	2019-07-30 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-07-30 18:00:00	6.00	REALIZAR A TRAVES DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA DEMANDA HISTORICA, ACTUAL Y PROYECTADA, ASÍ COMO LA IMPORTANCIA DEL BALANCE OFERTA DEMANDA.	PROCESADO
34	182467	2019-07-29	INSITU	2019-07-29 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA DEMANDA	2019-07-29 14:00:00	1.00	REVISIÓN DEL BALANCE OFERTA Y DEMANDA Y LOS RESPECTIVOS ANÁLISIS, SE REALIZAN BREVES CORRECCIONES.	PROCESADO
35	182468	2019-07-30	AUTONOMA	2019-07-30 11:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA DEMANDA	2019-07-30 18:00:00	7.00	REVISIÓN DEL BALANCE OFERTA Y DEMANDA Y LOS RESPECTIVOS ANÁLISIS, REALIZAR CORRECCIONES.	PROCESADO
36	182470	2019-08-01	INSITU	2019-08-01 12:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-01 13:00:00	1.00	SE EXPLICA LO QUE SE ESPERA DEL ESTUDIO TECNICO, ES DECIR, LA DETERMINACION DE LAS CARACTERISTICAS DE LA COMPOSICION OPTIMA DE LOS RECURSOS QUE HARÁN QUE LA PRODUCCION DE UN BIEN O SERVICIO SE REALICE EN LAS MEJORES CONDICIONES.	PROCESADO
37	182471	2019-08-02	AUTONOMA	2019-08-02 08:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-02 13:00:00	5.00	REALIZAR TODO LO CONCERNIENTE AL ESTUDIO DE DEL TAMAÑO DEL PROYECTO, CAPACIDAD INSTALADA, CAPACIDAD OPTIMA, LOCALIZACION, ENTRE OTROS ITEMS PRESENTES EN ESTE CAPITULO, ADAPTAR AL PROYECTO DE SERVICIO.	PROCESADO
38	190132	2019-08-05	INSITU	2019-08-05 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION DEL PRODUCTO	2019-08-05 14:00:00	1.00	SE REVISAN LAS CONDICIONES EXISTENTES RESPECTO A LOCALIZACION LOCALIZACION OPTIMA, SE SUGIEREN LOS CAMPOS RESPECTIVOS Y SE EXPLICA LA IMPORTANCIA DE LA BUENA LOCALIZACION DEL PROYECTO.	PROCESADO
39	190133	2019-08-06	AUTONOMA	2019-08-06 12:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION DEL PRODUCTO	2019-08-06 17:00:00	5.00	REALIZAR LOS AJUSTES ACORDADOS EN LA LOCALIZACION DEL PROYECTO, EN ESTE MOMENTO SE ESTICAREN OTROS TRABAJOS DE INVESTICACION PARA INDAGAR SOBRE RECOMENDADA, PARA INDAGAR SOBRE LOCALIZACION, REALIZAR UN BENCHMARKING CON OTROS TRABAJOS DE INVESTIGACION RELACIONADOS ENFOCADOS EL SERVICIO DE GIMNASIO PARA NIÑOS.	PROCESADO
40	190134	2019-08-08	INSITU	2019-08-08 12:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-08-08 13:00:00	1.00	SE REVISAN LO CONCERNIENTE AL ESTUDIO DE INGENIERIA DEL PRODUCTO, ASÍ COMO LA IMPORTANCIA DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO.	PROCESADO
41	190135	2019-08-09	AUTONOMA	2019-08-09 10:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-08-09 15:00:00	5.00	REALIZAR LO CONCERNIENTE AL ESTUDIO DE INGENIERIA DEL PROYECTO, INSTALACION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO, DISTRIBUCION DE LA PLANTA, DISTRIBUCION DE RECURSOS.	PROCESADO
42	190136	2019-08-12	INSITU	2019-08-12 13:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES, Y NO OPERACIONALES	2019-08-12 14:00:00	1.00	SE REVISAN LAS CONDICIONES EXISTENTES Y NO OPERACIONALES, Y SE EXPLICA AL ALUMNO TODO LO NECESARIO AL RESPECTO, SE REVISAN LAS CIFRAS Y SE AJUSTAN.	PROCESADO

43	190137	2019-08-13	AUTONOMIA	2019-08-13 08:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO INVERSIONES	2019-08-13 13:00:00	5.00	REALIZAR LAS REVISIONES Y CORRECCIONES Y LOS AJUSTES NECESARIOS REALIZADOS A LOS ESTUDIOS FINANCIEROS PARA SU PROYECTO	PROCESADO
44	190138	2019-08-15	INSITU	2019-08-15 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-08-15 13:00:00	1.00	SE REVISÓ TODO LO REALIZADO POR LA ALUMNA Y SE SUGIEREN CORRECCIONES RESPECTO A LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA SU PROYECTO	PROCESADO
45	190139	2019-08-17	AUTONOMIA	2019-08-17 08:30:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-08-17 13:30:00	5.00	REALIZAR LAS CORRECCIONES NECESARIAS PARA ADECUAR LAS INVERSIONES Y ADECUAR LAS INVERSIONES Y ADECUAR LAS INVERSIONES Y ADECUAR LAS INVERSIONES	PROCESADO
46	190140	2019-08-19	INSITU	2019-08-19 13:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-08-19 14:00:00	1.00	SE REVISÓ EL SUBCAPÍTULO DE EVALUACION Y SE EXPLICA A LA ALUMNA TODO LO REFERENTE A RAZONES FINANCIERAS Y ESTADOS FINANCIEROS CON EL FIN DE DETERMINAR LA FACILIDAD ECONOMICA FINANCIERA PARA BEBES EN EL PROYECTO DE GIMNASIO PARA BEBES	PROCESADO
47	190141	2019-08-20	AUTONOMIA	2019-08-20 09:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-08-20 14:00:00	5.00	REALIZAR LOS CAMBIOS NECESARIOS PARA LA EVALUACION FINANCIERA Y ECONOMICA DE LA CAJA COMUNAL Y ADECUAR AL PROYECTO YA SUS ESTUDIOS	PROCESADO
48	190142	2019-08-22	INSITU	2019-08-22 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-08-22 13:00:00	1.00	SE REVISÓ LO REALIZADO POR EL ALUMNO Y SE EXPLICA A LA ALUMNA TODO LO REFERENTE A RAZONES FINANCIERAS Y ESTADOS FINANCIEROS CON EL FIN DE DETERMINAR LA FACILIDAD ECONOMICA FINANCIERA PARA BEBES EN EL PROYECTO DE GIMNASIO PARA BEBES	PROCESADO
49	190143	2019-08-24	AUTONOMIA	2019-08-24 11:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-08-24 16:00:00	5.00	REALIZAR LOS AJUSTES NECESARIOS QUE EXPLIQUEN EL IMPACTO AMBIENTAL DEL PROYECTO RECONOCIENDO EL MISMO A UN CLIMA CALIENTE	PROCESADO
50	190144	2019-08-29	INSITU	2019-08-29 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-08-29 13:00:00	1.00	SE REVISÓ LO REALIZADO POR LA ALUMNA Y SE EXPLICAN LAS CORRECCIONES EXPLICANDO QUE LOS ESTUDIOS DE IMPACTO ECONOMICO SIRVEN PARA MEDIR LA REFERUSION Y LOS BENEFICIOS DE INVERSIONES EN EVENTOS, ACTIVIDADES, GUERDIA OTRA ACTIVIDAD SUCETIBLE DE GENERAR UN IMPACTO SOCIOECONOMICO INCLUYENDO CAMBIOS LEGISLATIVOS Y REGULATORIOS.	PROCESADO
51	190145	2019-08-31	AUTONOMIA	2019-08-31 10:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-08-31 15:00:00	5.00	REALIZAR LOS CAMBIOS NECESARIOS PARA REGISTRAR LOS CAMBIOS NECESARIOS PARA DESARROLLAR EL IMPACTO ECONOMICO DEL PROYECTO	PROCESADO
52	190148	2019-09-05	INSITU	2019-09-05 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-09-05 13:00:00	1.00	SE REVISÓ EL IMPACTO PRODUCTIVO Y SE EXPLICA TODOS LOS LINEAMIENTOS PARA EVALUAR EL IMPACTO A NIVEL PRODUCTIVO QUE GENERA EL SERVICIO DE GIMNASIO PARA BEBES EN EL ASPECTO PRODUCTIVO	PROCESADO
53	190149	2019-09-07	AUTONOMIA	2019-09-07 09:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-09-07 14:00:00	5.00	REALIZAR LAS CORRESPONDIENTES CORRECCIONES DEL IMPACTO PRODUCTIVO DEL PROYECTO, SIGUIENDO LAS INSTRUCCIONES DADAS EN TUTORIA	PROCESADO
54	190150	2019-09-12	INSITU	2019-09-12 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-09-12 13:00:00	1.00	SE REVISÓ EL IMPACTO SOCIAL Y SE EXPLICAN TODAS LAS VARIACIONES QUE DEBERA DAR CONOCIMIENTO DEL IMPACTO SOCIAL QUE GENERA EL PROYECTO DE VINOS EN LA COMUNIDAD Y SOCIEDAD EN GENERAL.	PROCESADO
55	190151	2019-09-14	AUTONOMIA	2019-09-14 08:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-09-14 18:00:00	10.00	REALIZAR EL IMPACTO SOCIAL SEGUN LOS LINEAMIENTOS, RESALTANDO LA IMPORTANCIA DEL IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO	PROCESADO
56	190152	2019-09-19	INSITU	2019-09-19 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-09-19 13:00:00	1.00	SE REVISAN LAS CONCLUSIONES DEL PROYECTO Y SE HACEN LAS CORRECCIONES NECESARIAS PARA QUE SE ACLARINE TODAS LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL PROYECTO, CON MIRA A DEFINIR MAS ADELANTE LAS RECOMENDACIONES.	PROCESADO
57	190153	2019-09-21	AUTONOMIA	2019-09-21 09:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-09-21 19:00:00	10.00	REALIZAR LAS CONCLUSIONES ACORDES A LA INVESTIGACION REALIZADA	PROCESADO
58	190155	2019-09-26	INSITU	2019-09-26 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-09-26 13:00:00	1.00	SE REVISAN LAS RECOMENDACIONES Y SE HACEN UNAS LEVES CORRECCIONES	PROCESADO

50	190156	2019-09-27	AUTONOMIA	2019-09-27 08:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES Y RECOMENDACIONES	2019-09-27 18:00:00	10.00	REALIZAR LAS RECOMENDACIONES NECESARIAS PARA FOMENTAR EL PROYECTO	PROCESADO
60	191406	2019-09-27	AUTONOMIA	2019-09-27 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES Y RECOMENDACIONES	2019-09-27 17:00:00	5.00	REVISIÓN FINAL	PROCESADO
TOTAL HORAS:							240		
		 PARFA CONTRERAS JOSE JAVIER TUTOR C.I: 1758595180		CUEVA MALDONADO DAYANA LIZETH TUTOR C.I: 1728268672		CUASCOTA PUJOTA ADRIANA MARIBEL DELEGADO C.I: 1721825386 FECHA:			



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

DESARROLLO DEL TALENTO INFANTIL

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso del Trabajo de Integración Curricular, se **AUTORIZA** realizar el empastado del Trabajo de Integración Curricular, del alumno(a) Cueva Maldonado Dayana Lizeth, portador de la cédula de identidad N° 172520687-2, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 03 de diciembre del 2019



Sra. Mariela Balseca
CAJA



Desarrollo del Talento Infantil
Lcda. Evelyn Granja
DELEGADO DE LA UNIDAD
DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



Ing. William Parra López
BIBLIOTECA



Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



Desarrollo del Talento Infantil
DIRECTOR DE CARRERA



Ing. Grace Sarango
SECRETARIA ACADÉMICA