

María José Borja Sánchez

Sandra Lucía Llumiquinga

Estudio de factibilidad sobre la implementación de un Centro
Integral para Madres y Futuras Madres “Mom’s Health Club”

Tesis presentada a la Facultad de Negocios para la Obtención del Título de Ingeniería Comercial

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

DIRECTOR: ING. FABIÁN ABAD

Quito-Ecuador

2010

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

ING. MAURICIO BASABE

LCDO. RAUL STIEGWARDT

EC. JORGE ANDRADE

ING. FABIAN ABAD

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, María José Borja Sánchez, declaro ser el autor del presente estudio de investigación. El cual es original y auténtico, basado en criterios propios y sustentados con escritos y documentos legítimos que se encuentran citados con su respaldo bibliográfico.

María José Borja Sánchez

C.I. 1720113982

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Sandra Lucía Llumiquinga Martínez, declaro ser el autor del presente estudio de investigación. El cual es original y auténtico, basado en criterios propios y sustentados con escritos y documentos legítimos que se encuentran citados con su respaldo bibliográfico.

Sandra Lucía Llumiquinga Martínez

C.I. 1717469108

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mis amados Padres por ser pilares fundamentales, por ser mis maestros y ejemplo a seguir, por todo su amor, dedicación, comprensión y apoyo en cada una de mis decisiones.

A mis Ángeles que desde el cielo guía mis pasos.

A mi amada familia, por ser indispensables en mi diario vivir y demostrarme que todo se logra con esfuerzo.

A mis amigos cercanos.

María José Borja Sánchez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por amarme infinitamente, quien con su gracia me cuida, protege y alienta a continuar, brindándome nuevas oportunidades cada mañana. Él es el verdadero autor de este proyecto y de mi vida. Gracias te doy cumplir fielmente los deseos y anhelos de mi corazón.

A mis padres, por ser modelos de esfuerzo, trabajo y perseverancia, mostrándome la lucha continua para alcanzar las metas que nos proponemos. También doy gracias a mis abuelitas por apoyarme de diferentes formas para concluir con esta carrera.

A mis amigos, los fieles compañeros durante esta etapa, en especial a María Elena Dueñas por su comprensión y apoyo en los diseños de todos mis proyectos y a William Duque por su colaboración, iniciativa y fuerza para enfrentar imprevistos.

A mis profesores, quienes han sido guías y amigos en compartir sus conocimientos, experiencias y consejos. Gracias Fabián Abad por la confianza brindada, la cual nos demostró lo capaces que somos y lo alto a donde podemos llegar.

Finalmente, agradezco a todas las personas que han dejado huella en mi vida, en la mayoría de casos buena, en otros no; sin embargo todas estas experiencias me ayudaron a crecer, madurar, aceptar mis limitaciones y a amar a la gente incondicionalmente incluyendo sus defectos.

¡Gracias a todos!

Sandra Llumiquinga

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a mis padres, que
son mi ejemplo de lucha, amor y a quienes
amo profundamente.

A mi familia por ser tan especial y unida.

A mis amigos, por compartir junto a mí esta
etapa de mi vida y brindarme su apoyo y
confianza.

María José Borja Sánchez

DEDICATORIA

Este proyecto fue realizado con esfuerzo, dedicación y amor especialmente para todas las madres quienes priorizan el bienestar de sus hijos antes que el suyo propio; por lo tanto, te lo dedico a ti mami por tu apoyo, colaboración y sacrificio por impulsarme siempre a cumplir mis sueños, sin importar lo difíciles que parezcan.

Gabriel Sebastián, tú has sido mi motivación para seguir adelante en tiempos difíciles, has sido mi fuerza e incluso mi inspiración para contrarrestar las adversidades; te agradezco por enseñarme a ser feliz sin importar la circunstancia en la que me encuentre.

Sandra Llumiquinga

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, el papel protagónico de la mujer ha generado la creación de negocios enfocados en sus necesidades específicas. La mujer como profesional, líder y emprendedora, cambia de rol en el momento de convertirse en madre; por ende, lo que requiere de un centro es: excelente servicio en especial para una guardería, horarios adaptables a las múltiples actividades femeninas, asesoramiento alimenticio y conocimientos útiles y aplicables para esta etapa de la maternidad.

El *objetivo* de este proyecto es: realizar un estudio sobre la factibilidad del funcionamiento de un establecimiento dedicado al cuidado integral de nuevas y futuras madres.

Se considera como una gran oportunidad la implementación de este centro ya que, al momento no se cuenta con alguno que similares características y peor aún con una pequeña guardería contigua que facilitará la comodidad y seguridad de las clientes.

El tema de investigación fue seleccionado debido al conocimiento adquirido sobre el impacto de la actividad y ejercicio físico en nuevas y futuras madres; el brindar este tipo de asistencia a un mercado desatendido como son las madres prenatales y en post parto, impulsó a indagar en sus necesidades para desarrollar un servicio que las satisfaga de tal manera que influya inclusive en el desarrollo personal y profesional de las promotoras.

El Servicio a prestar

Mediante el estudio de mercado se determinó ofertar los siguientes servicios: capacitación y preparación previa al parto (Psicoprofilaxis); ejercicios post parto (hasta los 3 meses de edad); gimnasia formativa y otras disciplinas especializadas en el fortalecimiento muscular para madres con hijos hasta los 2 años de edad.

El *mercado* donde se desenvolverá “Mom’s Health Club”, tiene pocos oferentes especializados en algunos de los servicios.

Existe mayor interés en el servicio de Psicoprofilaxis para las madres primerizas debido a la falta de experiencia y conocimiento en esta nueva etapa.

En cuanto a la demanda femenina equivalente al 50.59% de la población, el 35% representa a mujeres en edad fértil.

Hemos definido para este proyecto captar el 7% de la población objetiva con un incremento paulatino durante los siguientes cinco años, debido a la rotación de las clientes y la tasa de natalidad no posee variabilidad representativa.

El número de clientes esperado para el primer año es de 163, segundo 196, tercero 216, cuarto 226 y quinto de 238, alcanzando así la meta planteada.

Los *precios* de los diferentes servicios serán determinados en función a la necesidades de las clientes y al mercado, cubriendo así los gastos incurridos en la prestación del servicio. Los precios para el primer año de cada servicio serán: mensual \$45 USD, curso post parto \$60 USD, curso psicoprofiláctico \$180 USD y la membrecía anual de \$50 USD.

Tamaño del proyecto

La infraestructura del centro es un pequeño edificio de tres pisos con adecuación de las oficinas, espacio de guardería, áreas de Psicoprofilaxis , post parto, máquinas y gimnasio de disciplinas múltiples, además de duchas y vestidores, el área de recepción y espera. Además de contar con áreas externas y algunos parqueaderos.

Política de privacidad

“MOM’S HEALTH CLUB” tiene como política de primordial el de resguardar, proteger y respetar su privacidad. Los datos proporcionados por nuestros clientes serán para uso exclusivo de nuestra compañía que por ningún motivo compartirá dicha información con otras bases de datos.

Mercado Objetivo

El perfil del potencial cliente es: mujeres residentes en el norte de Quito, de estrato socioeconómico medio y medio alto, entre 20 a 40 años, gestantes, con hijos menores de 2 años y madres a futuro.

Inversión requerida

La inversión requerida para llevar a cabo este proyecto es de \$ 50971USD la cual será utilizada para la adecuación de las instalaciones del centro, compra de equipos de oficina, muebles y enseres, capital de trabajo para un ciclo trimestral, gastos de constitución, asesoramiento técnico, gastos de pre operación e imprevistos.

El capital requerido será financiado el 40% por sus promotoras (\$30.582 USD) y el valor restante mediante un préstamo bancario.

El TIR del inversionista en activos fijos es 55% indicando así la rentabilidad del proyecto, el VAN del inversionista es \$53.115 USD.

En el Cuadro No. 8.1 Inversiones del proyecto se indica el detalle de estos valores. La demanda de localidades, equipos y reproductores proviene de los parámetros de diseño indicados en el Cuadro No. 6.2 Proyección de Ventas para 5 años.

Cabe resaltar que a los equipos se los considera como activos depreciables, por un año. En el Anexo No.6.5 y Anexo No. 6.14 y 6.15 se muestra la tabla de depreciación anual de los activos fijos y diferidos.

Para la operación de este proyecto se requieren 10 personas, se considera que este personal es necesario; de este modo el valor de la nómina considerando todos los beneficios de nuestra ley laboral asciende a \$74956 USD por año, cantidad relativamente alta.

Los gastos que a ser incurridos se detallan en los anexos de los capítulo 6 y 8: operativos, ventas y administrativos, de todos éstos, los mayores son los de remuneración y honorarios.

Alcances y Limitaciones

Al momento de realizar las encuestas, el mercado objetivo pudo ser evaluado en su objetividad, con un 95% de confianza, conociendo así sus necesidades y determinando sus expectativas.

La poca información sobre la competencia fue una barrera, junto con los datos históricos de la creación de centro a fines a los servicios.

El principal alcance fue concluir con éxito la investigación, aplicar las herramientas aprendidas durante los años de estudio y contemplar la posibilidad de implantar este proyecto a la ciudad.

INDICE GENERAL

CAPÍTULO I	1
LINEAMIENTOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	1
1.1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS	1
1.1.1 EMBARAZO	1
1.1.2 SOBREPESO U OBESIDAD EN EL EMBARAZO.....	3
1.1.3 IMPORTANCIA DE EJERCICIOS EN EL EMBARAZO.....	5
1.1.4 PSICOPROFILAXIS.....	6
1.1.5 POST PARTO.....	14
1.1.6 GUARDERÍA.....	18
1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	19
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	19
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
1.3 JUSTIFICACIÓN DEL OBJETIVO.....	19
1.3.1. OPORTUNIDAD	19
1.3.2 VIABILIDAD	19
1.3.3 IMPORTANCIA	20
1.4 METODOLOGÍA UTILIZADA.....	20
1.4.1 PLAN DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.4.2 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META DE ESTUDIO.....	20
1.4.3 PLAN DE MUESTREO.....	20
1.4.4. PLANES E INSTRUMENTOS DE COLECTA.....	21
CAPÍTULO II.....	23
ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO	23
2.1 ECONÓMICAS	23
2.1.1 INFLACIÓN	23
2.1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO	24
2.1.3 TASA DE INTERÉS.....	26
2.1.4 DESEMPLEO.....	28
2.2 SOCIALES	29
2.2.1 RELIGIÓN	30

2.2.2 IDIOMA	30
2.2.3 ALFABETISMO.....	30
2.3 LEGALES	31
2.4 CULTURALES.....	31
2.5 POLÍTICA.....	32
2.5.1 IDEOLOGÍA DEL ACTUAL GOBIERNO: ECONOMISTA RAFAEL CORREA.....	33
2.5.2 ESTADO	33
2.6 DEMOGRÁFICAS	34
2.6.1 CRECIMIENTO DE LA POBLACION	34
2.7 RELACIONAMIENTOS DE LAS VARIABLES AMBIENTALES	35
CAPÍTULO III	37
ESTUDIO DE MERCADO	37
3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	37
3.1.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR.....	38
3.1.2 NECESIDADES DE LOS CLIENTES	38
3.1.3 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO OBJETIVO	38
3.1.4 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA.....	40
3.1.5 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	40
3.1.6 TABULACIÓN DE DATOS.....	41
3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA	77
3.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES CENTROS DE CUIDADO PRENATAL	77
3.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES GIMNASIOS DE LA ZONA	79
3.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES GUARDERÍAS DE LA ZONA	81
3.2.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	83
3.2.3 CONCLUSIONES GENERALES Y SOBRE LAS ESTADÍSTICAS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	85
3.3 MARKETING MIX	86
3.3.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	87
3.3.2 ANÁLISIS DE PRECIOS	88
3.3.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO.....	91
3.3.4 PROYECCIÓN DE PRECIOS	92
3.3.5 PRECIO.....	95
3.4 PLAZA.....	95
3.5 PROMOCIÓN	96

CAPÍTULO IV	97
PLAN ESTRATÉGICO	97
4.1 MATRIZ DE GRUPO DE INTERESADOS.....	97
4.2 MATRIZ DE DEMANDAS ACTUALES Y FUTURAS	98
4.3 ANÁLISIS INTEGRACIÓN.....	98
4.3.1 CINCO FUERZAS DE PORTER.....	98
4.3.2 FODA.....	100
4.4 DIRECTRICES DE LA EMPRESA.....	102
4.4.1 MISIÓN.....	102
4.4.2 VISIÓN.....	102
4.4.4 LOGOTIPO	102
4.4.3 VALORES ORGANIZACIONALES	103
4.5 SELECCIÓN DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA	103
4.5.1 POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO	104
4.5.2 CADENA VALOR	105
4.5.3 MANTENIMIENTO DE LA VENTAJA COMPETITIVA	105
4.6 CONTROL ESTRATÉGICO	107
4.6.1 MANUALES DE ORGANIZACIÓN.....	107
4.6.2 CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT.....	108
4.6.3 BASES DE DATOS.....	109
4.6.4 COMUNICACIÓN	109
4.7 FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN	110
4.7.1 ASIGNACIÓN DE PUNTAJES A LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN	110
4.8 DEFINICIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	114
4.8.1 MICROLOCALIZACIÓN.....	114
CAPITULO V	117
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	117
5.1 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN.....	117
5.2 ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE PUESTOS	118
5.2.1 ANÁLISIS DEL PUESTO	118
5.2.2 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.....	118
5.2.3 ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO.....	119
5.2.4 MANUAL DE FUNCIONES	119
5.2.5 MANUAL DE PUESTOS	119

5.3 SISTEMA DE COMPENSACIONES Y REMUNERACIONES.....	123
5.3.1 COMPENSACIÓN	123
5.3.2 REMUNERACIÓN.....	123
5.4 PROGRAMA DE FORMACIÓN Y DESEMPEÑO	124
5.4.1 CAPACITACIÓN	124
5.4.2 FORMACIÓN CONTINUA.....	125
5.4.3 ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO.....	126
5.5 CRITERIOS DE MOTIVACIÓN	127
5.5.1 TIPOS DE MOTIVACIÓN	127
5.6 NORMAS ISO Y ESTÁNDARES DE CALIDAD ACEPTADOS A NIVEL MUNDIAL	127
5.6.1 NORMAS ISO	127
CAPÍTULO VI.....	129
INGENIERÍA DEL PROYECTO	129
6.1 BASE LEGAL	129
6.1.1 LEYES Y ORDENANZAS.....	129
6.2 PROYECCIÓN DE VENTAS PARA CINCO AÑOS.....	130
6.3 INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS	132
6.4 INVERSIONES EN EQUIPAMIENTO QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS	133
6.5 BALANCE DE PERSONAL.....	135
6.6 BALANCE DE MATERIALES	137
6.7 DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS DE LA OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.	138
6.8 DETERMINACION DE LOS GASTOS DE CONSTITUCIÓN	138
6.9 DETERMINACION DE LOS GASTOS PREOPERACIONALES	139
6.10 DETERMINACION DE GASTOS OPERATIVOS	139
6.11 DEPRECIACIONES	140
6.12 AMORTIZACION	140
CAPÍTULO VII.....	141
ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL	141
7.1 COMO SERÁ LA ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN	141
7.2 LAS PERSONAS.....	141
7.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL COLABORADOR	142
7.3 EL LIDERAZGO.....	143
7.3.1 CARACTERÍSTICAS DE UN LÍDER ORGANIZACIONAL.....	143
7.4 MEDIDAS DE DESEMPEÑO	144

7.5 SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ESTRATEGIA	145
7.5.1 VENTAJAS COMPETITIVAS Y LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN	145
.....	145
CAPITULO VIII	147
ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	147
8.1 INVERSIONES DEL PROYECTO.....	147
8.2 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL EN ACTIVOS FIJOS.....	148
8.3 INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS	149
8.4 PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES PARA CADA UNO DE LOS CINCO AÑOS	149
8.4.1 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS	149
8.4.2 ESTADO DE RESULTADOS.....	150
8.4.3 BALANCE GENERAL.....	151
8.4.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON VARIACIONES EN LAS VARIABLES CRÍTICAS.....	152
8.4.5 ANÁLISIS DE ESCENARIOS.....	153
8.5 VALOR DE DESECHO EN EL QUINTO AÑO	153
8.7 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	154
8.7.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	154
8.7.2 VAN DE LOS INVERSIONISTAS	156
8.7.3 CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO.....	157
CAPÍTULO IX	159
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	159
9.1 CONCLUSIONES	159
9.2 RECOMENDACIONES	160
BIBLIOGRAFÍA.....	161
ANEXOS	164

CAPÍTULO I

LINEAMIENTOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

1.1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1.1 EMBARAZO

“El embarazo es el período de tiempo en el organismo de la mujer, que va desde la implantación del óvulo fecundado en el útero hasta el momento del parto.”¹

En el cual se encuentran todos los procesos de crecimiento y desarrollo del feto, así como también los importantes cambios fisiológicos, metabólicos e incluso morfológicos que se producen en la mujer.

1.1.1.1 Modificaciones en el cuerpo de la futura madre

Durante el embarazo, el organismo de la madre pasa por varios cambios físicos y fisiológicos, además este proceso tiene repercusión sobre todos los órganos, funciones y tejidos del cuerpo de la mujer.

Las modificaciones corporales de mayor relevancia son:

- El crecimiento del feto produce el aumento del volumen del útero.
- A medida que el útero aumenta de volumen, se desarrollan los senos preparándose para la lactancia.
- La madre tiene que estar a cargo de la alimentación del niño y ella, por ello sus funciones fisiológicas se activan.
- La actividad hormonal aumenta, con el objetivo de levantar una barrera protectora para su hijo.

Estas modificaciones están relacionadas a los cambios profundos en el sistema neurovegetativo.

¹ www.wikipedia.com

1.1.1.2 Etapas de la gestación

El embarazo humano dura un total de 40 semanas, equivalente a 9 meses.

Desarrollo del feto mes a mes:

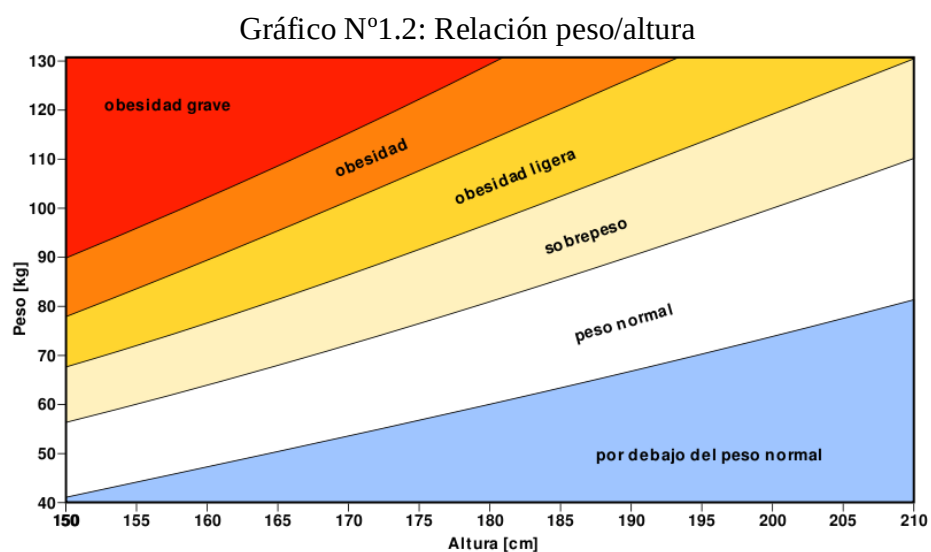
Gráfico N°. 1.1: Etapas de la gestación

 Mes 1: Desarrollo incipiente de la cabeza. El corazón ya late	 Mes 2: Desarrollo de brazos y piernas, así como del cerebro y órganos internos.	 Mes 3: Desarrollo de los párpados y movimiento de las extremidades	 Mes 4: Se cubre de lanugo. El intestino comienza a llenarse de meconio. La piel es todavía muy fina, casi transparente.
 Mes 5: Crece el cabello de la cabeza, pestañas y cejas. Desarrollo del sistema inmunitario	 Mes 6: La cara ya está completamente formada. La piel se cubre de un material graso llamado vernix caseoso.	 Mes 7: Comienzan a moverse los pulmones. Aumenta la grasa subcutánea.	 Mes 8: Generalmente se pone boca. Se engrosa la piel, adquiriendo el tono rosáceo que tendrá definitivamente.
 Mes 9: Los pulmones ya están completamente formados para la vida exterior. Se cae el lanugo y la piel se estira.			

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Embarazo>

1.1.2 SOBREPESO U OBESIDAD EN EL EMBARAZO

Si la mujer tiene sobrepeso o es obesa antes del embarazo, se enfrentará a riesgos particulares de salud, por ejemplo las mujeres con un IMC² alto tienen más probabilidades de sufrir presión arterial alta y diabetes durante el embarazo. También tienen más probabilidades de sufrir problemas durante el parto y es posible que sus bebés también tengan graves problemas de salud. Sin embargo, se puede tomar medidas para proteger su salud y la del bebé.³



Fuente: http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/0/02/BMI_es.svg

1.1.2.1 Hipertensión gestacional (presión arterial alta)

Sucede cuando la embarazada tiene un aumento repentino de la presión arterial durante la segunda mitad del embarazo. Los profesionales médicos pueden detectar ese problema durante los controles regulares de la presión arterial.

Si la embarazada tiene presión arterial alta, quizás necesite un medicamento y controles más frecuentes en las semanas precedentes al parto, lo cual puede ser una señal de preeclampsia. La hipertensión gestacional normalmente desaparece después del nacimiento del bebé.⁴

² Índice de masa corporal

³ www.wikipedia.com

⁴ BARAKAT, R. El ejercicio aeróbico moderado durante el embarazo su relación con el comportamiento de la tensión arterial materna. (2005). Motricidad. European Journal of Human Movement. Página 119.

1.2.1.2 Preeclampsia y eclampsia

La preeclampsia es una enfermedad potencialmente grave caracterizada por la presión arterial alta y proteína en la orina. Si no se la trata, puede convertirse en una enfermedad potencialmente mortal llamada eclampsia. La eclampsia puede causar convulsiones y, en algunos casos, llegar al estado de coma. Afortunadamente, la eclampsia no es común en las mujeres que reciben atención prenatal con regularidad.

1.2.1.3 Diabetes gestacional

La diabetes gestacional sucede cuando el sistema de la embarazada tiene problemas para controlar el nivel de glucosa (azúcar) en el cuerpo, la cual es la fuente principal de energía del cuerpo. Si los niveles de glucosa son demasiado altos, pueden surgir problemas graves de salud para la madre y su bebé.

De cada 100 embarazadas, de 3 a 5 tienen diabetes gestacional.⁵ Si bien desaparece una vez que nace el bebé, más de la mitad de las mujeres tendrá diabetes más tarde en la vida.

1.2.1.4 Parto

La mujer con sobrepeso tiene mayor riesgo de sufrir complicaciones durante y después del parto. Cuanto mayor sea el BMI, aumentan las probabilidades de un parto por cesárea, que es una cirugía mayor. En comparación con otras embarazadas, quienes presentan sobrepeso pueden tener más problemas para recuperarse de una cesárea, además, es posible que deban permanecer más tiempo en hospitalización

Los bebés de madres con sobrepeso u obesas pueden enfrentarse a sus propios desafíos ya que tienen mayor riesgo de⁶:

- Nacer prematuramente
- Tener ciertos defectos de nacimiento
- Necesitar atención especial en la unidad de cuidados intensivos neonatales (NICU)
- Ser obesos en la niñez

⁵ www.nacersano.org

⁶ Centro de enseñanza del embarazo March of Dimes. www.nacersano.org/centro/9246_10732.asp, 22 de Junio del 2010

1.1.3 IMPORTANCIA DE EJERCICIOS EN EL EMBARAZO

Los ejercicios en esta etapa no solo son beneficiosos sino también importantes, para el buen desarrollo del feto y el bienestar de la madre, ya que ayudan a reducir la etapa de recuperación después del embarazo. Asimismo, hacer rutinas de ejercicio correctas aumentará la fuerza necesaria durante la labor de parto.

Existe una importante diferencia en el tipo e intensidad del ejercicio que debe realizar la embarazada, dependiendo de su grado de actividad física al momento de embarazarse. Así, deportistas de alto rendimiento, mantienen la actividad física, evitando los ejercicios bruscos que pudiesen complicar el embarazo.

El tema cambia cuando se trata de mujeres sedentarias, ya que puede continuar con tal condición o se decide a hacer ejercicio físico, incentivada por motivaciones de salud o estética.

Evidentemente, la embarazada sedentaria debe ser entrenada con las respectivas precauciones por su sedentarismo y condiciones de gestación.

Dentro de los múltiples beneficios, se puede destacar los siguientes:

- a) Cardiovascular: facilita el transporte de oxígeno, desde la madre al feto, aumentando la concentración de hemoglobina (glóbulos rojos), favoreciendo la absorción de hierro y evitando así desarrollar anemia.
- b) Fortalecimiento muscular: mejora la musculatura que ayuda en el momento del parto (perineal y abdominal). Fortalece el anillo lumbar cuidando así la columna, favorece la absorción de glucosa, mediante el incremento de Glut1⁷ y Glut4⁸, al tiempo que hace uso del glucógeno muscular⁹, bajando las posibilidades de desarrollar diabetes estacional. En otro aspecto, las tracciones ejercidas por los músculos sobre los huesos, promueven la retención de calcio, evitando la descalcificación.

⁷ Es un receptor importante para la compensación de la vitamina C así como la glucosa.

⁸ Es una proteína transportadora de glucosa regulada por la insulina.

⁹ Es el que aporta energía para la realización de ejercicios.

- c) Emocional: la preocupación por el parto, provoca en la embarazada el llamado stress de embarazo, responsable de partos prematuros y otras consecuencias. El ejercicio físico disipa tensiones y evita en gran medida el stress, por la importante secreción de beta endorfinas¹⁰. Además reduce los “efectos secundarios” del embarazo. Ayuda a aliviar o reducir síntomas como el dolor de cabeza, la fatiga y la constipación comunes al embarazo.

En términos generales, los ejercicios deben ser suaves, sin saltos, ni giros bruscos y sin riesgo de caídas. La rutina contempla aeróbicos, ejercicios localizados, elongaciones y relajación.

El ejercicio debe ser discontinuado si se presentan los siguientes síntomas: sangramiento o flujo vaginal, contracciones persistentes, dolor abdominal, ausencia de movimientos fetales, dolor de cabeza intenso y persistente, vértigo o desfallecimiento, frecuencia cardíaca y presión arterial alta una vez terminado el ejercicio, fatiga excesiva, palpitaciones o dolor al pecho, insuficiente ganancia de peso, edema¹¹ súbito.

La actividad física también ayuda a resolver el manejo del peso una vez que el bebé haya nacido; ejercitar durante el embarazo puede hacer más fácil el perder peso durante el post parto.

1.1.4 PSICOPROFILAXIS

El origen de la psicoprofilaxis perinatal fue dado como un entrenamiento para que su parto sea menos doloroso, porque este puede llegar a ser traumático, se necesita una preparación en tres planos: ejercicios de gimnasia médica, embarazo, alumbramiento.

Fue en 1947 que se describió el concepto de psicoprofilaxis por primera vez por un psiquiatra ruso llamado Velvovsky y más tarde modificado por Lamaze y Vellay, quienes en 1958 fundaron la Sociedad Internacional de Psicoprofilaxis Obstétrica con sede en París.¹²

¹⁰ Es una sustancia que se produce en el cerebro que bloquea la sensación de dolor.

¹¹ Es un hinchazón causado por líquido atrapado en los tejidos del cuerpo.

¹² www.partosindolor.com

El curso ayuda a los padres a prepararse psíquica y físicamente para la llegada del bebé, se inicia a la semana 32 del embarazo y consta de dos fases:

- a) Preparación psíquica: esta fase consiste en aprender a manejar los miedos ansiedades a través de diversas técnicas, como la terapia de grupo, donde las mujeres expresan sus inquietudes y encuentran las respuestas en otras mamás más experimentadas o por los coordinadores. En la preparación psíquica también se enseñan técnicas de relajación, respiración y meditación para disminuir las tensiones y poder controlar el dolor.
- b) Preparación física: consiste en preparar al cuerpo para concentrar la energía en los sitios donde se debe ejercer presión para el momento de pujar, esto implica ejercicios respiratorios y de postura.

Dentro del curso de preparación se dicta charlas informativas con respecto a los cambios en el período de gestación además de temas complementarios con el mismo, que son:

- Cambios psicológicos y preocupaciones habituales relacionadas con los cambios corporales.
- Dimensión psíquica de la maternidad y paternidad.
- La crianza del futuro bebé.
- Vínculo madre-hijo. Afectividad.
- Cambios psicológicos que surgen en el puerperio¹³.
- Depresión postparto. Concepto. Síntomas y prevención.
- Cambios en la dinámica social y familiar ante el embarazo.
- Cambios en la dinámica social y familiar ante el parto, puerperio y la crianza.
- Desarrollo psíquico del niño o de la niña y los problemas que este desarrollo puede plantear al grupo familiar.

Los programas de psicoprofilaxis obstétrica han demostrado su utilidad en la reducción de la ansiedad, la duración y la sensación dolorosa durante el parto, así como en la mejora de la actitud frente al mismo. De los cuales se destacan los siguientes beneficios:

¹³ Es el período que inmediatamente sigue al parto y que se extiende el tiempo necesario (usualmente 6-8 semanas) o 40 días para que el cuerpo materno

- El alumbramiento es más sencillo y rápido.
- La mamá sabe qué hacer, cómo respirar y cómo relajarse, lo que permite que el nacimiento de su bebé se evite los anestésicos.
- La pareja se involucra en el proceso de embarazo y se refuerza la unión que hay entre ellos.

1.1.4.1 Nutrición Prenatal

Actualmente, el buen cuidado prenatal puede mejorar significativamente la calidad del embarazo y el bienestar tanto para el bebé como para la madre.

El embarazo necesita energía adicional para el crecimiento fetal, de placenta y útero, para ello se requiere alimentos energéticos que contengan: proteínas (carne, huevos, pescado, leche, queso); lípidos o grasas (mantequilla, aceite, leche, carnes grasas); glúcidos (azúcar, miel, mermeladas pasteles, pan) en cantidad normal; sustancias minerales: calcio, hierro, sal, yodo y vitaminas.

Los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de los Estados Unidos (CDC) indican como fundamental la ingesta de ácido fólico especialmente en el primer trimestre de embarazo para evitar malformaciones congénitas en el tubo neural del feto (consecuencia del desarrollo inadecuado de los tejidos que rodean el cerebro y la columna).

Al ácido fólico se lo conoce como folato y es una de las vitaminas del grupo B. Se encuentra principalmente en los vegetales de hojas verdes, como la espinaca y la col rizada, en el jugo de naranja y en los granos enriquecidos.

La mayor necesidad de nutrientes empieza en el cuarto mes del embarazo, ya que en este período el feto aumenta rápidamente de tamaño. La dieta debe ser balanceada de 2 500 calorías diarias, con carnes, vegetales verdes, amarillos y frutas. Se recomienda comer cinco veces al día.

En el último mes, es importante disminuir algunos alimentos como: harinas y derivados, azúcares y aceites.

1.1.4.2 Gimnasia preparatoria

Este tipo de gimnasia consiste en realizar ejercicios regularmente y en aumento progresivo para obtener buenos resultados, estos son de tres tipos: respiratorios, relajación, y de fortalecimiento muscular.

1.1.4.2.1 Ejercicios respiratorios

Resulta útil practicarlos de manera constante a partir del sexto mes, ya que durante el parto harán que las fases de dilatación y expulsión sean más llevaderas. Para efectuarlos se requiere la posición horizontal, recostada sobre el suelo, en donde se aplica los diferentes tipos de respiración.

El ritmo de la respiración está dado por el estado de ánimo de las personas sea de relajación o excitación volviéndose acelerada en el segundo caso.

Se practica tres clases de respiración:

- a) Torácica: es una respiración forzada y se expande el pecho al inhalar, luego se exhala con lentitud. Esta a su vez se subdivide en:
 - Respiración retenida
 - Respiración superficial
 - Respiración agitada
- b) Abdominal: su objetivo es llenar el vientre de aire al inhalar, exhalando con lentitud.
- c) Completa: comprende las dos respiraciones precedentes, permite la entrada al máximo de oxígeno en los pulmones. Se hace una respiración forzada, luego se inspira lentamente expandiendo el pecho y elevando la pared abdominal, a continuación, se expulsa el aire contrayendo bien el vientre.

“Por esta razón, es indispensable ejecutarla acostada y no hacer más de 3 o 4 respiraciones completas sin interrupción.”¹⁴

¹⁴ PERNOUD L. (1978) Espero un hijo. Versión en español María Luisa Gonzales, Ediciones Aguilar, Madrid España. Página 173.

1.1.4.2.2 Ejercicios musculares

Estos ejercicios son destinados a fortalecer, alargar y hacer flexibles los músculos mediante movimientos expresivos para armonizar el cambio progresivo corporal, evitando posturas inadecuadas, dolores y aumento excesivo de peso.

Algunos ejemplos se detallan a continuación:

- a) Flexibilidad: ponerse en cuclillas y mantener la posición durante algunos segundos; levantarse procurando tener las rodillas separadas y la espalda bien recta; debe aplicarse varias veces al día.
- b) Elasticidad del perineo: sentarse ligeramente inclinada hacia delante, con las rodillas separadas, colocar los codos sobre los muslos y contraer lentamente el perineo, esperar algunos segundos, luego debe relajarse el doble del tiempo. Esta parte del cuerpo se somete a fuertes tensiones durante el parto, por lo que se recomienda fortalecerla.
- c) Fortalecimiento del vientre: inhalar profundamente, luego, mientras exhala, debe contraer el abdomen durante 10 segundos, relajarse y volver a comenzar.

1.1.4.2.3 Ejercicios de relajación

Son recomendables desde el tercer mes de embarazo, permiten un adecuado manejo de las emociones, eliminan la tensión, estrés y mejoran el sueño; se los debe realizar con calma y tranquilidad, para ello es conveniente cerrar puertas y ventanas de la habitación, a fin de amortiguar ruidos y disminuir el exceso de luz ya que impide la relajación.

Un claro ejemplo de relajación es tenderse sobre una cama dura, con tres cojines colocados de la siguiente manera: uno debajo de la cabeza, otro bajo las rodillas y el tercero como apoyo en los pies; contraer y distender los diferentes músculos del cuerpo, comenzando por las extremidades superiores, luego con las inferiores y posteriormente nalgas, abdomen, tórax, perineo, espalda y cara.¹⁵

¹⁵ SASMOR, J. Educación para el parto. (1990) 1era. reimp. México, Editorial Limusa S.A. Página 169.

1.1.4.3 Pilates

“La técnica Pilates ofrece un método único de control y acondicionamiento corporal mediante el estiramiento y el fortalecimiento de los músculos a la vez se mejora la flexibilidad y el equilibrio. Es un sistema inestimable que trabaja al unísono con otros programas de ejercicio, reforzando y reequilibrando el cuerpo, mejorando la conciencia corporal y reduciendo el riesgo de daños o lesiones”¹⁶

1.1.4.3.1 Beneficios durante la gestación

Estos ejercicios aportan a una buena preparación para el organismo en el embarazo, ya que mejora el equilibrio, estabilidad y principalmente flexibilidad, además de reducir el cansancio y el estrés.

- Favorece a la corrección de la postura y reduce los dolores de espalda.
- Regula el sistema digestivo, disminuyendo las molestias y reduciendo el estreñimiento.
- Protege frente a la diabetes gestacional, pudiendo ser empleado como tratamiento alternativo que permitiría disminuir o incluso suprimir el uso de insulina.
- Favorece a una mejor recuperación ya que acorta el tiempo de hospitalización post parto, reduce la posibilidad de un parto por cesárea y la madre puede recuperar más rápido la apariencia física que tenía antes del embarazo.

1.1.4.3.2 Precauciones para realizar Pilates durante el embarazo

Durante la gestación existen casos donde el ejercicio físico es perjudicial o contraindicado, ya que genera riesgos para la madre o el bebé incluyendo Pilates. Por lo cual es necesario la aprobación de su médico tratante en los siguientes casos¹⁷:

- Sufrir hipertensión, diabetes o algún trastorno cardíaco o pulmonar.
- Historial de partos prematuros.
- Tener placenta previa o implantada cerca de la cérvix.
- Padecer alguna minusvalía física, enfermedades óseas o musculares.
- Abortos anteriores.
- Calambres, urticarias o hemorragias durante la gestación.

¹⁶ MUIRHEAD, M., Total Pilates, (2004). Madrid, Pearson Educación. Página 83.

¹⁷ KING, M. & GREEN, Y. El método Pilates para el embarazo: ejercicios de tonificación para la futura madre (2004). Barcelona. Editorial Oniro. Página 95.

- Estar embarazada de más de un bebé.

También Shelby Scott señala:

- Sangrado persistente en el segundo o tercer trimestre
- Parto prematuro durante un embarazo normal, ruptura de membranas, e hipertensión inducida por el embarazo.

“Además, se debe tener precaución cuando la embarazada padezca: anemia, padecimientos de la glándula tiroides, desórdenes convulsivos como la epilepsia, arritmias cardíacas, historial de vida sedentaria, retraso de crecimiento intrauterino, no tener un buen control de la hipertensión y de la diabetes insulina-dependiente, bronquitis crónica, excesivo sobrepeso, peso extremadamente bajo, tener limitaciones ortopédicas, ser fumadora empedernida.”¹⁸

1.1.4.4 Danza árabe

“La danza del vientre consiste en la combinación de una serie de movimientos fluidos de tipo ondulatorio y circular con otros más secos en forma de sacudidas o vibraciones, que pueden ser realizados de pie o en el suelo, acompañados a veces por instrumentos rítmicos como los crótales. Es una disciplina básicamente de tipo muscular, que está diseñada especialmente para el cuerpo femenino, haciendo hincapié en el área abdominal y en los movimientos de cadera y torso.”¹⁹

Este tipo de movimientos han sido practicados durante siglos por las mujeres para preparar sus cuerpos para la maternidad porque ayuda a mejorar la postura y tener mayor control corporal, además que un buen estado de la musculatura de la zona facilitará y acelerará la recuperación después del parto.

1.1.4.4.1 Danza árabe en el embarazo

Según Jennifer Ramírez, instructora de danza árabe en el Centro “Embarázate”, se puede practicar esta actividad desde los 3 meses de gestación, porque a partir de la décima semana finaliza la etapa embrionaria y los órganos vitales del bebé ya se han formado.

¹⁸ SCOTT, S. Exercise during pregnancy. Health & Fitness Journal. 10. (2006). Página 37-39.

¹⁹ www.embarazarte.com

Existen algunos beneficios para la madre como el fortalecimiento y fuerza adquirida en el vientre puede contribuir a la posición adecuada del bebé para el parto, posteriormente estos músculos regresan a su lugar. El movimiento de caderas disminuye el dolor de las contracciones durante el parto por el fortalecimiento previo del piso pélvico.

Adicionalmente, los beneficios se extienden al bebé, porque los movimientos ondulatorios facilitan el contacto, acariciando y estimulando al pequeño.

1.1.4.3 Lactancia

La leche materna contiene las dosis exactas de grasas, azúcar y vitaminas requeridas por el bebé.

“Recibir leche materna es beneficioso para el niño,...; para la madre, amamantar al niño también es conveniente, tanto desde el punto de vista físico (el útero vuelve más rápidamente a su situación y tamaño normales” ya que, “hay una estrecha conexión entre las glándulas mamarias y el útero. Cuando el niño mama, desata en la madre un reflejo nervioso que provoca contracciones uterinas. Estas contracciones ayudan al útero a volver a sus dimensiones normales.”), como desde el psicológico, pues es la lactancia crea un vínculo particular entre madre y su hijo.”²⁰

Como beneficios adicionales, la lactancia ayuda a la pérdida de peso de la madre, disminuye la incidencia de cáncer mamario y redonda en beneficio económico y psicológico para el bebé y la familia

El tiempo mínimo de lactancia materna recomendado por la Academia Americana de Pediatría es de 4 a 6 meses con leche materna exclusivamente, e idealmente hasta el año de edad, complementada con otros alimentos.

La Organización Mundial de la Salud ha definido los siguientes tipos de lactancia:

- a) Lactancia materna exclusiva: únicamente se ofrece leche materna y se permite algunas gotas de hierro, vitaminas u otro medicamento necesario.

²⁰ HENDRICKS K. Manual de Nutrición Pediátrica tomo 13. Versión en español Fulhan Jill. (2001). México. Intersistemas SA de CV. Página 97.

- b) Lactancia materna predominante: la mayor ingesta es la leche materna pero el lactante ha recibido agua o bebidas hidratantes.
- c) Lactancia materna parcial: se ofrece al menos un biberón con algún porcentaje de leche materna. Esta a su vez se divide en tres categorías:
 - Alta, más del 80 % es leche materna,
 - Mediana, 20 a 80 % de los alimentos es leche materna y
 - Baja, menos del 20 % es leche materna.
- d) Lactancia materna simbólica: usada como consuelo o confort, son periodos cortos y ocasionales de menos de 15 minutos al día.

1.1.5 POST PARTO

Debe considerarse como post-parto todo el período que la madre necesita para recuperar la condición endocrina y nutricional que tenía antes de embarazarse y toda la etapa de transición en que el niño o niña es tan dependiente de la madre.

Este período es variable, puede durar algunos meses y aún más de un año si la lactancia es prolongada. Por ejemplo, hay una pérdida de calcio en los huesos o pérdida de masa ósea durante el embarazo y la lactancia. Esta pérdida se recupera entre seis y doce meses después del destete, siempre que la madre reciba calcio suficiente en la dieta.²¹

1.1.5.1 Nutrición post parto

Durante esta etapa la madre requiere cuidados especiales, nutrición adecuada a los requerimientos y apoyo en relación a la salud. El bebé es también vulnerable a las carencias nutricionales o afectivas en los dos primeros años de vida, especialmente en los primeros meses, por lo que requiere atención especial.

Debido al periodo de lactancia, la madre no puede realizar dietas estrictas, su cuerpo necesita de nutrientes para producir la leche que alimentará al bebé. Lo más recomendable es recurrir a una alimentación equilibrada, esto es, baja en azúcares y limitada en carbohidratos como arroz, pastas, féculas y harinas, es importante también

²¹ www.unicef.cl/lactancia/docs/mod04/POST-PARTO.pdf. 24 de Julio del 2010

evitar comidas con mucha sal, grasa o muy condimentadas. La fibra también ayuda a mejorar la digestión evitando el estreñimiento, además aumenta la sensación de saciedad.

La ingesta de líquidos es muy importante para mantenerse bien hidratada y producir suficiente leche. El líquido no se refiere solamente al agua sino también a jugos de frutas o caldos de verduras u hortalizas que hidratan el organismo y aportan vitaminas y minerales, gelatina light, infusiones livianas, jugos y bebidas de hierbas.

Es recomendable aumentar la proporción de lácteos debido a su gran contenido de calcio, proteínas y carbohidratos complejos. El calcio es clave para evitar a futuro cualquier tipo de problemas en los huesos. Además de ingerirse a través de lácteos y otros alimentos, es común que el médico de cabecera lo recete como complemento vitamínico.

Para asegurarse la mayor cantidad de nutrientes es importante incluir frutas y hortalizas de todos los colores. Lo ideal sería incorporar como mínimo 2 porciones abundantes de hortalizas, una cruda y otra cocida. Con las frutas es necesario incorporar un cítrico (naranja, pomelo, mandarina, frutillas, kiwi), para cubrir el requerimiento de vitamina C. Se deben consumir como mínimo 3 frutas diarias.

1.1.5.2 Importancia de ejercicios

Posterior al parto el cuerpo de la mujer tiende a aumentar de peso y la anatomía del cuerpo cambia, es por ello que la mayoría puede presentar una disminución en su autoestima.

Se debe tomar en cuenta que es posible recuperar la figura, mediante una rutina de ejercicios que ayude con la recuperación de los músculos más perjudicados después del parto.

1.1.5.3 Ejercicios post parto

1.1.5.3.1 Ejercicios de Kegel o de contracción del músculo pubocoxígeo

En un parto natural se requiere la participación y el esfuerzo de toda la musculatura del suelo pélvico. A menudo este esfuerzo se traduce en una debilitación de todos los músculos de esa zona, por ello la mujer debe dar prioridad en fortalecerlos y tonificarlos para evitar la incontinencia urinaria en el futuro.

Los ejercicios pueden realizarse en cualquier momento y lugar. Mucha gente prefiere hacerlos acostado o sentado en una silla, cuanto más se practique más eficaces son los ejercicios en los músculos.

Se tiene las siguientes opciones para la contracción muscular:

- a) Contracciones lentas: se mantiene la contracción de los músculos tan fuerte como se pueda durante 5 a 10 segundos. Se debe hacer repeticiones de 3 a 5 veces.
- b) Contracciones rápidas: se contrae y se sube los músculos rápidamente; para relajarlos de manera inmediata entre 10 y 20 veces. Se debe hacer repeticiones de 3 a 5 veces.
- c) Alterna la realización de ambas contracciones: a medida que se vayan fortaleciendo los músculos se puede aguantar más segundos y realizar más repeticiones.

1.1.5.3.2 Refuerzo de los pectorales

El pecho es otra de las partes del cuerpo que más perjudicada sale tras un embarazo y un parto. Las glándulas mamarias ganan volumen y pueden adquirir tamaños insospechados con la subida de la leche. Al final de la lactancia suelen quedar flácidos y caídos.

La glándula mamaria no puede ejercitarse, pero sí los músculos que la sostienen; al ejercitar los músculos pectorales se puede prevenir la caída de los pechos y permite mantenerlos más altos y en su sitio.

1.1.5.3.3 Yoga postparto

La práctica de yoga alivia la tensión emocional tanto al momento del parto, como después del nacimiento del bebé, brindando estabilidad a la madre y previniendo una posible depresión post parto.

El yoga post parto se centra en la respiración y la relajación durante los dos primeros meses que siguen al nacimiento del bebé. A partir del tercer mes se empieza recuperar el cinturón abdominal y fortalecer los músculos del suelo pélvico.²²

a) Beneficios para la madre:

- Recupera la figura anterior al embarazo gracias a posturas idóneas que trabajan la zona del perineo.
- Los ejercicios le devuelven el tono muscular a tu cuerpo
- La circulación sanguínea en las piernas y en la zona lumbar (espalda) poco a poco regresa a la normalidad.
- Mejora en el descanso debido a la liberación del estrés en tu organismo.
- Previene la depresión post parto

b) Beneficios para el bebé:

- El recién nacido se beneficia a través de los masajes relajantes, ya que duerme mejor y disminuyen los cólicos.
- Recibe estímulos a nivel auditivo, visual y táctil.
- Con los ejercicios de respiración se controla el estrés de la madre, es importante mantener la relajación al contacto con el bebé, ya que este es muy sensible a cambios de humor.²³

1.1.5.3.4 Danza árabe en el postparto

La danza árabe también es útil para la recuperación postparto. Jenniffer Ramírez aclara que: “se puede realizar desde el momento en que la mujer se sienta bien y con ánimo, entendiendo que si se tuvo al bebé por cesárea, este proceso tarda un poco más. La mujer que recién ha dado a luz y practica la danza árabe se relaja y se siente bonita, ya que equilibra los chakras de la sexualidad y pierde los kilos que había aumentado en el embarazo con facilidad”.

²² www.hoymujer.com/ser-madre/enciclopedia/Yoga,postparto,27305,03,2007.html. 24 de Julio del 2010

²³ www.elembarazo.net/beneficios-del-yoga-post-parto.html. 24 de Julio del 2010

Una opción es integrar al bebé durante los primeros tres meses, la madre puede bailar con su hijo cargado en brazos, en la posición que para ambos sea más cómoda. En cuanto bebé mantenga erguida la cabeza, se puede practicar la danza árabe con él, pegado al pecho de su madre. De esta manera se favorece el vínculo afectivo entre ambos.

Existen ciertos movimientos y ejercicios que conviene evitar, como son:

- Dar saltos
- Ejercicios de aeróbic de alto impacto
- Realizar abdominales de fuerte intensidad

Cuando las musculaturas perineal y abdominal estén fuertes se puede afrontar cualquier tipo de actividad deportiva.

1.1.6 GUARDERÍA

Se considera guardería a un establecimiento encargado del cuidado de niños entre los 0 y 3 años de edad. Las personas encargadas de su supervisión son profesionales en el área de la educación infantil.

Para los niños resulta beneficioso poder relacionarse entre sí desde temprana edad, ya que favorece para el posterior traslado a la escuela. Adicionalmente se habitúan a la separación de padres o abuelos por unas horas al día, donde se realizan distintas actividades para después volver a su entorno.

1.1.6.1 Implementación de la guardería

El área de la guardería debe ser amplia, con suficiente espacio para la movilización de los niños y su respectiva recreación, con equipos adecuados para su edad, de colores diversos según el sitio de actividades.

Los juguetes recomendados son los musicales, móviles y divertidos que entretengan y estimulen las mentes de los bebés con el objetivo de brindarles un lugar familiar.

La zona de descanso debe ser equipada con cunas, frazadas, mantas y almohadas.

Todo el lugar cuenta con las normas requeridas de seguridad para el bienestar del niño y tranquilidad de la madre.

1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio sobre la factibilidad del funcionamiento de un establecimiento dedicado al cuidado integral de nuevas y futuras madres.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la viabilidad financiera de la implementación del centro integral mediante un estudio económico y de mercado minucioso.
- Aplicar las herramientas aprendidas a lo largo de la carrera en el desarrollo del proyecto y su análisis global para una futura ejecución.
- Guiar y colaborar en el cuidado de las madres al igual que futuras madres, con el fin de brindar un respaldo con su labor y una guía en esta nueva etapa de su vida.
- Contribuir con el desarrollo y el nivel de vida de la población, creando conciencia de que cualquier tipo de ejercicio físico colabora con la buena salud y evita una gran variedad de enfermedades.

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL OBJETIVO

1.3.1. OPORTUNIDAD

Se considera como una gran oportunidad la implementación de este centro ya que, al momento no se cuenta con alguno que similares características y peor aún con una pequeña guardería contigua que facilitará la comodidad y seguridad de las clientes.

1.3.2 VIABILIDAD

El éxito de este servicio se reflejará en las posibles utilidades que se obtendrán dependiendo de la aceptación del mercado, agente determinante para aplicación del proyecto en caso de ser factible.

1.3.3 IMPORTANCIA

El tema de investigación fue seleccionado debido al conocimiento adquirido sobre el impacto de la actividad y ejercicio físico en nuevas y futuras madres; el brindar este tipo de asistencia a un mercado desatendido como son las madres prenatales y en post parto, nos impulsa a indagar en sus necesidades para desarrollar un servicio que las satisfaga de tal manera que influya inclusive en el desarrollo personal y profesional de los promotores.

1.4 METODOLOGÍA UTILIZADA

1.4.1 PLAN DE LA INVESTIGACIÓN

Se procederá a la elaboración del plan de acción cuyo objetivo es asegurar la obtención de los datos necesarios en una forma exacta, correcta y económica, lo cual a su vez es el factor determinante para la implementación del centro.

A continuación se explicará las técnicas para la recolección de datos: investigación documental y bibliográfica, los tipos de observación, entrevista a los instructores sobre su forma de trabajo e instrumentos a utilizar, encuestas al mercado objetivo además de la investigación de mercado.

1.4.2 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META DE ESTUDIO

Según el INEC para el año 2010 en el área urbana de la ciudad de Quito tiene 1 640 478 habitantes, el centro estará ubicado en la zona norte de Quito comprendida entre el Aeropuerto y el intercambiador de Carcelén, por lo tanto el universo de mujeres de 20 a 40 años en edad fértil en esa zona es 94.474, de las cuales el 2% según la tasa de natalidad se encuentran en el periodo de gestación, post parto y lactancia llegando a 4.156 aproximadamente del universo como base para la investigación.

Posteriormente en el continuo avance de la investigación se obtendrá los valores específicos reales del mercado meta.

1.4.3 PLAN DE MUESTREO

En este caso, se decidió realizar una encuesta con preguntas cerradas sobre aspectos geográficos, psicográficos y demográficos.

- a) Geográficos: debemos determinar el mejor lugar para implementar el centro.
- b) Psicográfico: necesitamos saber los intereses y necesidades de nuestras futuras clientes, para tener en cuenta la acogida que tendrá nuestro nuevo negocio.
- c) Demográficos: es necesario conocer su edad, para poder clasificarlas y segmentarlas.

El cuestionario será planteado por entrevistadores a las personas de género femenino de la zona Norte de Quito, concentradas principalmente en centros de planificación familiar.

1.4.4. PLANES E INSTRUMENTOS DE COLECTA

Para la recolección de datos, se tiene varias herramientas: Internet para fuentes primarias y secundarias; la observación de campo para conocer el mercado en donde se encuentra los potenciales clientes y la competencia; encuestas para conocer las tendencias del consumidor de nuestro servicio. Tenemos las bibliotecas de la universidad y asesoría de expertos en las diferentes áreas a desarrollar.

1.4.4.1 Fuentes de datos estadísticos

Los datos estadísticos necesarios para la comprensión de los hechos pueden obtenerse a través de fuentes: primarias y secundarias.

- a) Fuentes primarias: son las personas o instituciones que ha recolectado directamente los datos, las cuales son más confiables ya que son las efectuadas por personas encargadas de la investigación.
- b) Fuentes secundarias: son las publicaciones y trabajos hechos por personas o entidades que no han recolectado directamente la información, como: publicaciones en revistas, las páginas amarillas, monografías, etc. Además de oficinas gubernamentales encargadas de tal fin. Ejemplo: INEC, Municipio de Quito, Ministerio de deportes y salud; no gubernamentales: centros de cuidado prenatal, gimnasios y guarderías.

En este proyecto se utilizarán los dos tipos de fuentes, las primarias para datos estadísticos macro y secundaria para información técnica sobre las disciplinas a prestarse, además de la investigación propia.

1.4.4.2 Formas de Observar la Población

- a) Observación directa: es aquella donde se tienen un contacto directo con los elementos en los cuales se pretende investigar, y los resultados obtenidos se consideran datos estadísticos originales.

Se aplica esta técnica al momento de realizar un cuestionario a una muestra del grupo de interés en la zona, al visitar las instalaciones de los centros, asistir a alguna de sus clases, mirar y preguntar a los clientes sobre su satisfacción con respecto al servicio que reciben.

- b) Observación Indirecta: es aquella donde la persona que investiga hace uso de datos estadísticos ya conocidos en una investigación anterior o de datos observados por un tercero (persona o entidad), con el fin de deducir otros hechos o fenómenos.

La observación de campo es un factor determinante sobre el comportamiento de este mercado, ya que no se cuenta con mayores datos sobre el sector específicamente.

- c) Observación Parcial: Dados que las poblaciones en general son grandes, la observación de todos sus elementos se ve imposibilitada. La solución para superar este inconveniente es observar una parte de esta población.

1.4.4.3 Plan de análisis de datos

Posterior a la obtención de la información, se procederá con la tabulación de encuestas y de esta forma se obtendrá porcentajes sobre la demanda. Esto ayudará para determinar cuáles son las clases con mayor aceptación, horarios tentativos, el valor a pagar por clase y cuál será el mínimo de asistentes por clase para llegar al punto de equilibrio.

Después del análisis de los datos, se podrá realizar la ingeniería del proyecto, lo que indicará el mejor sector a localizarse, el equipo necesario para la implementación, entre otros.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO

El entorno es la suma de las variables macroeconómicas, políticas, culturales, ambientales, etc. de un país que inciden directamente en la implementación y factibilidad de un proyecto como el caso del centro integral.

2.1 ECONÓMICAS

Este análisis es el estudio de los índices y datos estadísticos a nivel país que incluye directamente a la industria donde se desarrollará la empresa.

La estabilidad económica es condición indispensable para generar confianza y fomentar la inversión nacional y extranjera, con lo cual genera crecimiento económico sostenible permitiendo disminuir la pobreza.

Se ha llegado a una estabilidad económica mediante la aplicación de la dolarización debido a la reducción de la inflación a un dígito, logrando mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos especialmente de la clase media baja porque han podido adquirir una vivienda, obtener préstamos y crédito.

2.1.1 INFLACIÓN

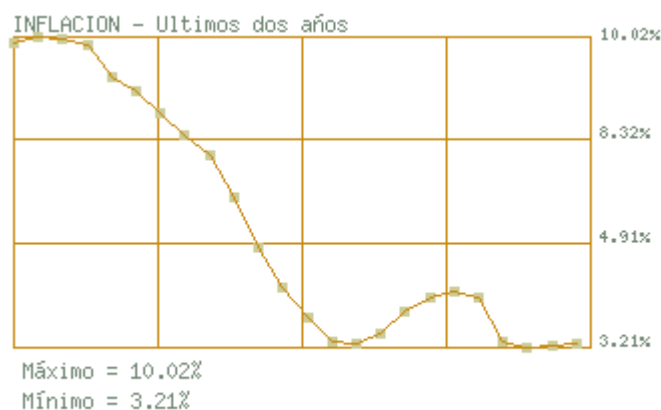
“La inflación es un movimiento ascendente del nivel de precios. Su opuesto es la deflación: un movimiento descendente al nivel de precios. El límite entre la inflación y deflación es la estabilidad de precios. La estabilidad de precios se da cuando el nivel de precios no se mueve ni hacia arriba ni hacia abajo.”²⁴

²⁴ Parkin M. (1993). Macroeconomía. Versión en español Reyes F. México. Addison-Wesley Iberoamericana. Tomo Noveno. Página 633

Cuadro N° 2.1: Inflación

FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Junio-30-2010	3.30 %	Junio-30-2009	4.54 %
Mayo-31-2010	3.24 %	Mayo-31-2009	5.41 %
Abril-30-2010	3.21 %	Abril-30-2009	6.52 %
Marzo-31-2010	3.35 %	Marzo-31-2009	7.44 %
Febrero-28-2010	4.31 %	Febrero-28-2009	7.85 %
Enero-31-2010	4.44 %	Enero-31-2009	8.36 %
Diciembre-31-2009	4.31 %	Diciembre-31-2008	8.83 %
Noviembre-30-2009	4.02 %	Noviembre-30-2008	9.13 %
Octubre-31-2009	3.50 %	Octubre-31-2008	9.85 %
Septiembre-30-2009	3.29 %	Septiembre-30-2008	9.97 %
Agosto-31-2009	3.33 %	Agosto-31-2008	10.02 %
Julio-31-2009	3.85 %	Julio-31-2008	9.87 %

Gráfico N° 2.1: Inflación



Fuente: www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion

La inflación desde el 2008 ha disminuido paulatinamente desde julio (2008) con un 9,87% hasta alcanzar el 3,85% para julio del siguiente año (2009). Durante el 2010 se ha mantenido una estabilidad en la fluctuación de la inflación, lo que resulta positivo para la economía del país.

2.1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El valor de todos los bienes y servicios finales producidos en una economía en un año se llama el producto interno bruto.

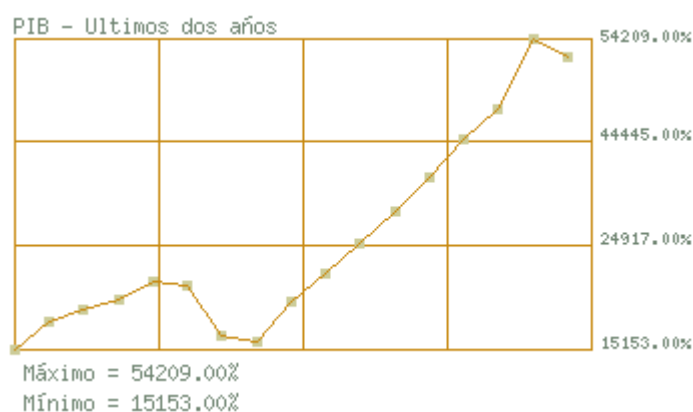
El PIB nominal mide el valor de la producción de bienes y servicios finales usando precios corrientes.

El PIB real mide el valor de la producción de bienes finales y servicios usando los precios que prevalecían en algún periodo base.²⁵

Cuadro N° 2.2: PIB

FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Enero-31-2009	52022.00 millones de USD	Enero-31-2000	16283.00 millones de USD
Enero-31-2008	54209.00 millones de USD	Enero-31-1999	16896.00 millones de USD
Enero-31-2007	45504.00 millones de USD	Enero-31-1998	23290.00 millones de USD
Enero-31-2006	41705.00 millones de USD	Enero-31-1997	23715.00 millones de USD
Enero-31-2005	36942.00 millones de USD	Enero-31-1996	21483.00 millones de USD
Enero-31-2004	32646.00 millones de USD	Enero-31-1995	20288.00 millones de USD
Enero-31-2003	28409.00 millones de USD	Enero-31-1994	18662.00 millones de USD
Enero-31-2002	24718.00 millones de USD	Enero-31-1993	15153.00 millones de USD
Enero-31-2001	21271.00 millones de USD		

Gráfico N°2.2: PIB



Fuente: www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=piib

En la gráfica se puede observar la recuperación de este índice, a partir del 2000, año en el cual el país atravesó la mayor crisis económica y se adoptó al dólar como moneda oficial. Con esto se alcanzó mayor estabilidad en el país.

²⁵ Parkin M. (1993). Macroeconomía. Versión en español Reyes F. México. Addison-Wesley Iberoamericana. Tomo Noveno. Página 643.

El año con mayor producción fue el 2008 con 54.209.00 millones de USD, debido al incremento en el precio del barril de petróleo que es un gran aporte para el PIB nacional.

“Según el Ministro coordinador de Política Económica, Diego Borja, subrayó que las previsiones para el 2010 son: inflación promedio 3.35%; PIB nominal 56.964 millones de dólares; crecimiento real del PIB 6.81%; crecimiento del PIB petrolero 1.3%; crecimiento del PIB no petrolero 7.67%; entre otras.”²⁶

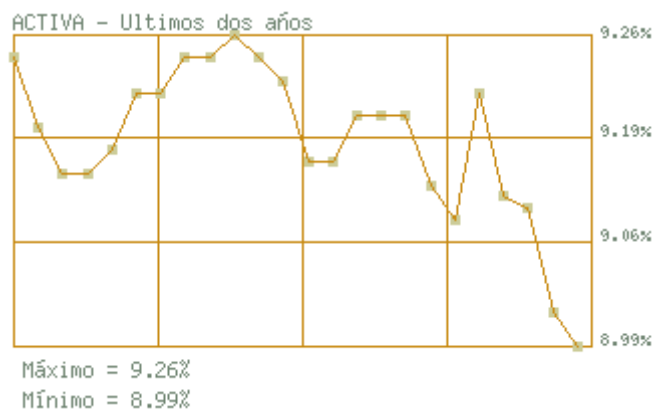
2.1.3 TASA DE INTERÉS

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.²⁷

Existen dos tipos de tasas de interés:

- a) La tasa activa o de colocación, es la que reciben los costos administrativos, dejando además una utilidad.

Gráfico N° 2.3: Tasa de interés activa



Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa

²⁶ www.asambleanacional.gov.ec/diego-borja. 7 de Agosto del 2010

²⁷ www.bce.fin.ec/pregun1.php. 8 de Julio del 2010.

Cuadro N°2.3: Tasa de interés activa

FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Julio-31-2010	8.99 %	Julio-31-2009	9.22 %
Junio-30-2010	9.02 %	Junio-30-2009	9.24 %
Mayo-31-2010	9.11 %	Mayo-31-2009	9.26 %
Abril-30-2010	9.12 %	Abril-30-2009	9.24 %
Marzo-31-2010	9.21 %	Marzo-31-2009	9.24 %
Febrero-28-2010	9.10 %	Febrero-28-2009	9.21 %
Enero-31-2010	9.13 %	Febrero-28-2009	9.21 %
Diciembre-31-2009	9.19 %	Enero-31-2009	9.16 %
Noviembre-30-2009	9.19 %	Diciembre-31-2008	9.14 %
Octubre-31-2009	9.19 %	Diciembre-31-2008	9.14 %
Septiembre-30-2009	9.15 %	Noviembre-30-2008	9.18 %
Agosto-31-2009	9.15 %	Octubre-31-2008	9.24 %

Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa

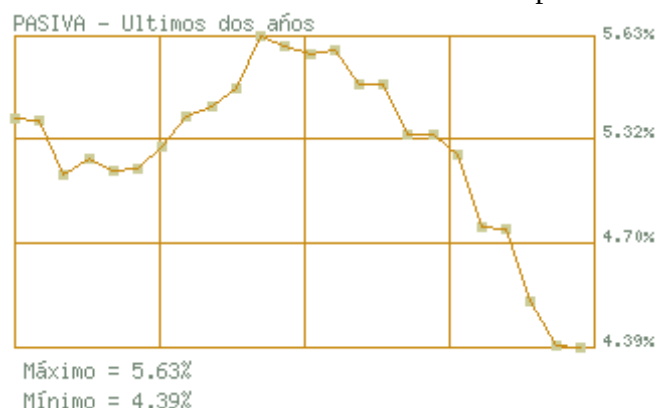
- b) La tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado.

Cuadro N°2.4: Tasa de interés pasiva

FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Julio-31-2010	4.39 %	Julio-31-2009	5.59 %
Junio-30-2010	4.40 %	Junio-30-2009	5.63 %
Mayo-31-2010	4.57 %	Mayo-31-2009	5.42 %
Abril-30-2010	4.86 %	Abril-30-2009	5.35 %
Marzo-31-2010	4.87 %	Marzo-31-2009	5.31 %
Febrero-28-2010	5.16 %	Febrero-28-2009	5.19 %
Enero-31-2010	5.24 %	Enero-31-2009	5.10 %
Diciembre-31-2009	5.24 %	Diciembre-31-2008	5.09 %
Noviembre-30-2009	5.44 %	Noviembre-30-2008	5.14 %
Octubre-31-2009	5.44 %	Octubre-31-2008	5.08 %
Septiembre-30-2009	5.57 %	Septiembre-30-2008	5.29 %
Agosto-31-2009	5.56 %	Agosto-06-2008	5.30 %

Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

Gráfico N° 2.4: Tasa de interés pasiva



Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación, mientras más alto sea este, mayor es la ganancia para las instituciones financieras.

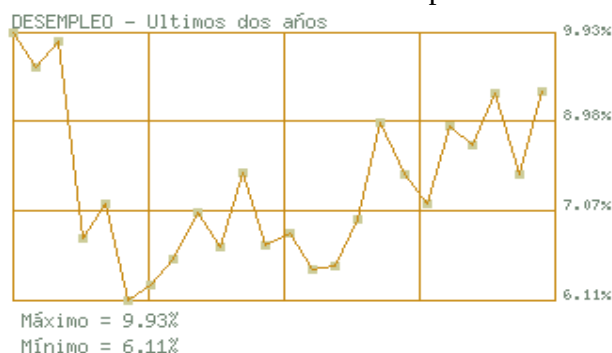
2.1.4 DESEMPLEO

El desempleo es una situación en la que hay trabajadores calificados disponibles para trabajar en la tasa de salario corriente y que no tienen empleo.

El número total de personas que tienen empleo, los empleados, más el número total de personas que no tienen empleo, los desempleados, se llama la fuerza de trabajo.

La tasa de desempleo es el número de personas desempleadas expresado como un porcentaje de la fuerza de trabajo.²⁸

Gráfico N° 2.5: Desempleo



Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo

²⁸ Fuente: Parkin M. (1993). Macroeconomía. Versión en español Reyes F. México. Addison-Wesley Iberoamericana. Tomo Noveno. Página 638.

Cuadro N°2.5: Desempleo

FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Marzo-31-2010	9.10 %	Mayo-31-2008	6.90 %
Diciembre-31-2009	7.90 %	Abril-30-2008	7.93 %
Septiembre-30-2009	9.06 %	Marzo-31-2008	6.87 %
Junio-30-2009	8.34 %	Febrero-29-2008	7.37 %
Marzo-31-2009	8.60 %	Enero-31-2008	6.71 %
Diciembre-31-2008	7.50 %	Diciembre-31-2007	6.34 %
Noviembre-30-2008	7.91 %	Noviembre-30-2007	6.11 %
Octubre-31-2008	8.66 %	Octubre-31-2007	7.50 %
Septiembre-30-2008	7.27 %	Septiembre-30-2007	7.00 %
Agosto-31-2008	6.60 %	Agosto-31-2007	9.80 %
Julio-31-2008	6.56 %	Julio-31-2007	9.43 %
Junio-30-2008	7.06 %	Junio-30-2007	9.93 %

Fuente: www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo

En el gráfico se observa un incremento en la tasa de desempleo para el primer trimestre del 2010 de 9.10% en relación al mismo periodo del año anterior 8.6%

Según el INEC en su informe emitido el viernes 16 de abril, 46 mil personas han ingresado al mercado laboral, de los cuales sólo 20 mil fueron absorbidas por la economía, mientras que las 26 mil restante se sumaron a los desempleados existentes. Demostrando la inexistencia en la reducción de puestos de trabajo, sino que éstos no han aumentado con relación a la oferta de los profesionales.

2.2 SOCIALES

El país posee la mayor parte de mano de obra no calificada debido a la dificultad de acceso a una educación de calidad especialmente en áreas rurales.

La falta de mano de obra calificada es provocada por la “fuga de cerebros”, puesto que la gente capacitada migra en busca de mejores oportunidades en el exterior.

En el artículo del diario Mercurio del 25 de diciembre 2007, menciona a Ecuador como el primer país de la Comunidad Andina en exportar mano de obra calificada a Europa; siendo la mayor parte femenina con estudios secundarios y universitarios, la fuente es un estudio auspiciado por las Naciones Unidas.

Los principales aspectos sociales del Ecuador son:

2.2.1 RELIGIÓN

En Ecuador existe la libertad de culto, aproximadamente el 90% de sus habitantes pertenecen a la religión Católica.

2.2.2 IDIOMA

El idioma oficial del país es el Español (castellano), hay lenguas indígenas como el quichua y 18 lenguas diferentes habladas por comunidades indígenas que abarcan el 3% de la población como por ejemplo: shimi, awapit, cha'palachi, tsafiqui, paicoca, a'ingae, huaotirio, shuar-chichan y záparo.

2.2.3 ALFABETISMO

Según el informe mundial de seguimiento de la educación para todos brindado por la UNESCO, la tasa de alfabetización en adultos es superior al 92,2%, siendo obligatoria desde los cinco a catorce años en el año 2008.²⁹

El gobierno actual está invirtiendo mayor porcentaje del PIB al Sector Social, como es el caso de la salud y bienestar social con un incremento del 3% respectivamente. Aunque la educación se ha mantenido prioritaria, se ha reducido ligeramente su participación para beneficiar los sectores previamente mencionados.³⁰

²⁹ PONCE J. & ONOFA M. La alfabetización en el Ecuador. (2009). Quito. UNESCO. Página 39

³⁰ UNICEF ECUADOR, La proforma presupuestaria del Ecuador 2009-2010.

2.3 LEGALES

La legislación es el conjunto de cuerpos legales o de leyes y demás normas que integran el ordenamiento jurídico, por las cuales se gobierna un Estado, se establecen los derechos y obligaciones de los ciudadanos y de las autoridades, así como las diversas relaciones sociales.

El ordenamiento jurídico ecuatoriano actualmente se encuentra jerárquicamente sometido a la Constitución de la República del Ecuador, vigente desde el 20 de octubre del 2008, que es la norma principal que dicta los preceptos básicos bajo las cuales se rige un estado de derecho. Las demás leyes y normas secundarias, deben estar en perfecta armonía con la Constitución ya que de no estarlo serían nulas sus disposiciones. Debe entenderse por leyes todas las normas rectoras del Estado y de las personas a quienes afectan, dictadas por la autoridad a quien esté atribuida esta facultad.

En consecuencia y en este sentido, la legislación de un país estaría constituida, dentro de un régimen constitucional, no solo por las normas establecidas por el ordenamiento legislativo, sino también por las disposiciones dictadas por el poder administrador en todos sus grados y dentro de sus atribuciones específicas.

Según la Constitución de la República del Ecuador (Art. 425), el orden jerárquico de aplicación de la normativa jurídica ecuatoriana es el siguiente: La Constitución, los tratados y convenios internacionales, las leyes orgánicas, las leyes ordinarias, normas regionales y ordenanzas distritales, los decretos y los reglamentos, las ordenanzas municipales, los acuerdos y resoluciones de autoridad pública competente, y los demás actos administrativos de los poderes públicos.

2.4 CULTURALES

“Cultura: es el conjunto de valores, actitudes y comportamientos compartidos que caracterizan, guían a un grupo de personas”.³¹

³¹ ALFARO Luis Noel, El marco del análisis ambiental INCAE. México. Página 28

Ecuador es una nación multiétnica y pluricultural con una población sobre los 14,2 millones de habitantes; más de 6,2 millones viven en la Sierra, en la costa 7,3 millones, en la Amazonía 600 mil habitantes, y en Galápagos cerca de 19 mil.³²

En sus tres regiones continentales conviven 14 nacionalidades indígenas con diversas tradiciones. En la Amazonía: Huaorani, Achuar, Shuar, Cofán, Siona-Secoya, Shiwiar, Záparo, y los Tagaeri; los parientes de los Huaorani conforman otro pueblo de la zona pero declarado como “intangible” por el Estado, en respeto a su voluntad de vivir alejados de la civilización. Están los Quichuas de la Sierra con pueblos como los: Cañaris, Saraguros y la comunidad de los AWA. En la Costa se encuentran los Chachis, Cayapas, Tsáchilas y Huancavilcas.

Siendo un país multicultural, existe regionalismo y racismo de entre sus habitantes sin contar que todos tenemos los mismos orígenes. Según el INEC, la población ecuatoriana por autodefinición étnica en el VI Censo de Población del año 2001 está compuesta por: mestizos 74,4%, blancos 10,5%, amerindios 6,8%, mulatos 2,7%, negros 2,2% y otros 0,3%.

2.5 POLÍTICA

La política en el país es el principal problema ya que no hay gobernabilidad debido a los innumerables partidos, movimientos, alianzas y corrientes ideológicas quienes crean división de instituciones de control nacional en el área judicial especialmente.

Se presentó una inestabilidad política impresionante puesto que, el país ha tenido ocho presidentes en los últimos 14 años, debido a los derrocamientos continuos de poder por parte de la ciudadanía ecuatoriana, terminando con tres ex presidentes en el exilio, otros en la cárcel o cumpliendo ambas penas.

Según Bárbara Goodwin, en El uso de las ideas políticas, dice así:

“...una ideología es una doctrina acerca de cuál es el modo correcto o ideal de organizar una sociedad y conducir la política, basada en consideraciones más amplias sobre la

³² www.ecuadorencifras.com. 13 de Julio 2010

Naturaleza de la vida humana y el conocimiento. El aspecto relacionado con la orientación de la acción de tales doctrinas se deriva del hecho de que éstas afirman establecer aquello que es políticamente verdadero y correcto y, de esta manera, dan lugar a imperativos que en su esencia son morales. Inevitablemente, estas doctrinas incluyen la recomendación de que sus ideales se realicen o de que continúen realizándose...”³³

2.5.1 IDEOLOGÍA DEL ACTUAL GOBIERNO: ECONOMISTA RAFAEL CORREA

La verdad es que la ideología de Rafael Correa está más influenciada por el humanismo cristiano, la democracia cristiana y la doctrina social de la Iglesia Católica que por el marxismo o el socialismo, lo cual ha causado controversia entre los críticos quienes lo acusan de populista aunque sus defensores dicen que es parte de una corriente política que rechaza el neoliberalismo extremo, proponiendo alternativas.

2.5.2 ESTADO

El ejercicio del poder del Estado está integrado por varias funciones, entre ellas las principales son: Función ejecutiva, legislativa y judicial.³⁴

2.5.2.1 Función ejecutiva: Presidente y vicepresidente, elegidos por voto popular directo por cuatro años y con derecho a reelección.

Gabinete formado por ministros y un secretario general de la administración pública. El presidente designa el gabinete, los representantes diplomáticos y ciertos funcionarios administrativos; además, es responsable de la dirección de las relaciones internacionales.

2.5.2.2 Función legislativa: Asamblea Nacional del Ecuador.

La Función Legislativa es ejercida por la Asamblea Nacional y tiene su sede en Quito, excepcionalmente puede reunirse en cualquier parte del territorio nacional. Está integrado por asambleístas nacionales y provinciales que son designados por elección

33 GOODWIN B. El Uso de las Ideas Políticas. (1993). Barcelona. Península. Página 64

34 www.oas.org. 13 de Julio del 2010

popular. Está encargada de dictar las leyes que integran el ordenamiento jurídico ecuatoriano, así como fiscalizar políticamente el ejercicio del poder de las demás funciones del Estado.

2.5.2.3 Función judicial: La función judicial está encargada de la administración de justicia en el país, jerárquicamente se integra por la Corte Nacional de Justicia, Cortes Provinciales de Justicia, los tribunales y juzgados, y juzgados de paz. Administrativamente la función judicial está a cargo del Consejo de la Judicatura. Cabe aclarar que como órgano de control constitucional existe la Corte Constitucional.³⁵

2.6 DEMOGRÁFICAS

Se analizará los principales índices referentes a la población, algunos datos son estimados para el 2010, mientras que otros son reales del 2001.

2.6.1 CRECIMIENTO DE LA POBLACION

Población: 14.204.900 (2010 est.)

Índice de Crecimiento Poblacional: 2,2 % (2010 est.)³⁶

Densidad de Población (Hab/ Km²): 56.84 (est. 2009)

Índice de Natalidad: 20.77 nacimientos/1,000 población (2009 est.)

Índice de Mortalidad: 4.99 defunciones/1,000 población (2009 est.)

Índice Total de Fertilidad: 2.51 hijos nacidos/mujer (2009 est.)

Cuadro N° 2.6: Índice de mortalidad infantil

Índice de Mortalidad Infantil		
Estimación 2001	Defunciones	Partos vivos
Total	31.97	1000
Mujeres	26.39	1000
Hombres	37.28	1000

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaboración: Autoras

³⁵ Ediciones legales, Fielmagister 7.2. 14 de Julio de 2010

³⁶ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. www.quito.gov.ec 3 de Julio del 2010

Cuadro N° 2.7: Expectativa de vida

Expectativa de Vida al Nacer	
Población total	75.00 años
Hombres	69.06 años
Mujeres	74.86 años

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaboración: Autoras

Cuadro N° 2.8: Estructura de edades

Edad	Población	Hombres	Mujeres
0 - 14 años	32,1%	2.274.986	2.189.437
15 - 64 años	62,7%	4.355.909	4.381.141
65 años y más	5,2%	340.861	385.316
Edad media	22.5 años	22 años	23 años
*Valores estimados para el 2008			

Fuente: www.indexmundi.com
Elaboración: Autoras

El acceso a la salud ha mejorado a causa del aumento en el presupuesto del Estado, se ha dado mayor importancia a los hospitales públicos, tanto en personal capacitado como en equipos para el correcto funcionamiento de estas instituciones.

La desnutrición infantil es un peligro latente para el país porque el niño que no alimenta su cuerpo para desarrollar su intelecto, lo resulta muy difícil un aprendizaje, debido a la falta de proteínas para su cerebro, por lo tanto en edad adulta e inclusive adolescente no podrá tener un buen rendimiento si no fue debidamente alimentado e instruido en su primera etapa vital.

2.7 RELACIONAMIENTOS DE LAS VARIABLES AMBIENTALES

Ecuador posee un indudable potencial minero; sus recursos minerales están integrados en la gran reserva mineralizada de Iberoamérica, que se presenta a lo largo de la cordillera de los Andes; cuenta con importantes recursos minerales metálicos, como son el oro, la plata, el cobre, el antimonio, así como indicios razonables de plomo, zinc, platino y otros elementos menores asociados.

Entre los minerales no metálicos destacan las explotaciones de calizas y de arcillas como materias básicas para la producción de cemento, con cuatro plantas para su procesamiento. Otras producciones menores son las de yeso, cal, diversos caolines, carbón, azufre, mármol, arenas silíceas y fosfatos.

Además de los materiales destinados a la construcción, materiales industriales como el caolín, la diatomita, la baritina, el feldespatos, el grafito y la piedra pómez en la provincia de Cotopaxi se encuentran los yacimientos más grandes del país, situándose entre los diez más grandes del mundo.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado está constituido por personas con necesidades específicas no cubiertas, dispuestas a adquirir bienes y/o servicios que los satisfagan en algunos aspectos como: calidad, variedad, servicio, precio adecuado, entre otros. Otro componente es el lugar donde se instala y comercializa determinado bien o servicio.

Mediante el plan de tesis se propuso los servicios a ofertar, los cuales se detallarán a continuación: capacitación y preparación previa al parto (Psicoprofilaxis); ejercicios post parto (hasta los 3 meses de edad); gimnasia formativa y otras disciplinas especializadas en el fortalecimiento muscular para madres con hijos hasta los 2 años de edad.

El estudio de mercado establecerá los servicios que deberán ser brindados por el establecimiento, fundamentados en las opiniones, preferencias y necesidades reales de las posibles clientes.

Por lo tanto, el centro está dirigido a madres y futuras madres quienes representan la demanda; se tiene en el lado de la oferta como competencia indirecta a los centros de estimulación temprana, quienes proporcionan cursos de Psicoprofilaxis, el cual es uno de los servicios propuestos. En la investigación previa se observó la carencia de conocimiento sobre algún centro que brinde varios servicios en beneficio de la madre.

3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda consiste en el estudio detallado de los potenciales clientes, para lo cual es necesario la adecuada segmentación de mercado que es un proceso mediante el cual, se identifica a un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo a los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes.

3.1.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR

El perfil del potencial cliente es: mujeres residentes en el norte de Quito, de estrato socioeconómico medio y medio alto, entre 20 a 40 años, gestantes, con hijos menores de 2 años y madres a futuro.

3.1.2 NECESIDADES DE LOS CLIENTES

En la actualidad, el papel protagónico de la mujer ha generado la creación de negocios enfocados en sus necesidades específicas. La mujer como profesional, líder y emprendedora, cambia de rol en el momento de convertirse en madre; por ende, lo que requiere de un centro es: excelente servicio en especial para una guardería, horarios adaptables a las múltiples actividades femeninas, asesoramiento alimenticio y conocimientos útiles y aplicables para esta etapa de la maternidad.

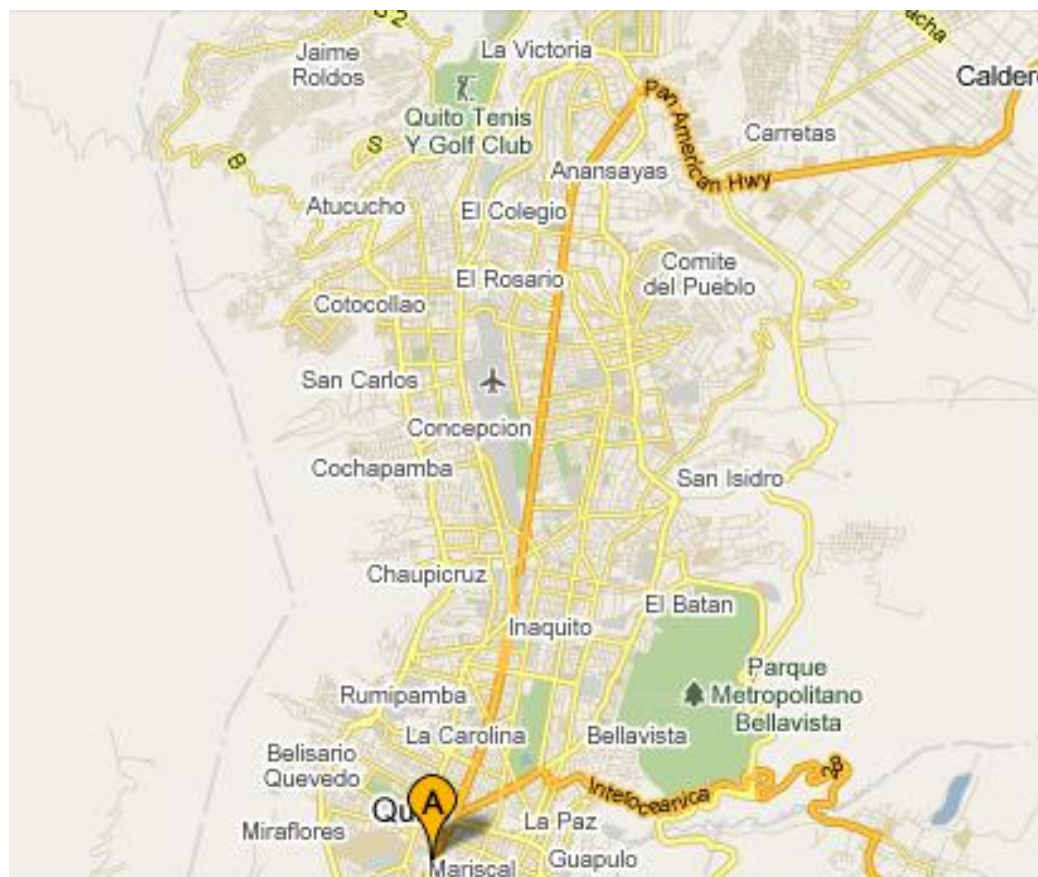
3.1.3 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO OBJETIVO

Como antecedente, se menciona que la tendencia a realizar ejercicio físico es mayor en el norte de Quito, por lo que se provee en primera instancia establecer el centro en este sector.

En el análisis previo del plan de tesis se pudo observar que los barrios: Ñaquito, Jipijapa, Quito Tennis, Concepción, Kennedy, San Isidro del Inca, La Carolina, Ponceano, El Condado, El Bosque y Carcelén Alto, son los de mayor concentración para este tipo de segmento.

La investigación de mercado determinará el lugar preferencial para su localización.

Gráfico N°3.1: Barrios objetivos



Fuente: Google Earth

La ciudad de Quito tiene 1 640.478 habitantes para el año 2010, siendo el 50.59% del sexo femenino 829.918; en la zona norte de Quito se localizan 371.234 mujeres, de las cuales el 35% se encuentra en edad óptima de concepción (20 a 40 años) llegando a 94.474 ubicadas en los barrios objetivos. Como referencia se utilizó la tasa de natalidad del 2.2%, para conocer el número de mujeres en estado de gestación, post parto y lactancia, donde se obtiene 4.156 como total de potenciales clientes³⁷.

³⁷ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Cuadro N° 3.1: Proyección poblacional

Proyección poblacional 2010	Femenino	%	Masculino	%	Total
Población del área urbana del Distrito Metropolitano de Quito	829918	50.59%	810,560	49.41%	1,640,478
Población de la zona norte Quito	371234	50.59%	362,575	49.41%	733,809
Población ubicada en barrios objetivos	269925	50.59%	263,629	49.41%	533,554
Mujeres de 20 a 40 años en barrios objetivos	94474	35.00%	Porcentaje promedio por edades		
Mujeres en estado de gestación	2078	2.20%	Tasa de natalidad		
Mujeres en post parto y lactancia	2078	2.20%			
Potenciales clientes según la tasa de natalidad	4,156				

Fuente: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

Elaboración: Autoras

*Estimación para efectos de cálculo

3.1.4 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

Debido a lo novedoso del proyecto dentro del mercado, se afirma la falta de existencia de información sobre el comportamiento histórico de la demanda en este tipo de servicios.

Previo solicitud al Municipio Metropolitano de Quito se constató que, no se cuenta con un estudio estadístico ni económico donde se cuantifique la inversión y la demanda de los servicios psicoprofilácticos dentro de los centros de estimulación temprana.

En relación a los servicios adicionales que se plantea ofertar, carece de clasificación o categoría dentro de los datos del Municipio donde consten los centros de cuidado materno integral, ya que este servicio es reciente en el país.

3.1.5 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

La Unidad de estudios del Distrito Metropolitano de Quito realizó proyecciones de la población para los siguientes 15 años, información localizada en el (Anexo 1) de título Proyección de la población; de ésta segmentamos según el género: 50.59% femenino, el restante masculino; posteriormente a estos resultados nos dirigimos al 35% que representa a mujeres en edad fértil.

Cuadro N° 3.2: Proyección poblacional de la Administración Zonal Eugenio Espejo

BARRIOS	Proyección año			
	2010	2015	2020	2025
TOTAL	94212	89679	115729	99986
Belisario Quevedo	7083	6197	5234	4236
Mariscal Sucre	2274	1948	1610	128
Iñaquito	7170	6733	6101	5298
Rumipamba	5224	495	4521	3960
Jipijapa	6434	6255	5869	528
El Bosque	11061	12920	14642	15995
Concepción	5748	5113	4389	3611
Kennedy	11990	1130	10273	8951
San Isidro del Inca	9631	13516	18632	2510
El Condado	18368	25226	33771	44022
Carcelén Alto	9229	10147	10687	10747

Fuente: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

Elaboración: Autoras

3.1.6 TABULACIÓN DE DATOS

3.1.6.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias son las personas o instituciones que han recolectado directamente los datos, las cuales son más confiables ya son efectuadas por personas encargadas de la investigación.

Se utilizó las siguientes fuentes para la investigación: Focus Group, encuestas y entrevistas; las dos primeras son para conocer los requerimientos de la demanda; las entrevistas para conocimiento general del tema y respaldo de la necesidad de un centro especializado en el cuidado de madres.

3.1.6.1.1 Focus Group

El Focus Group es un grupo de ocho a doce participantes conducidos por un moderador que participan en una discusión profunda sobre determinado tema.

La norma esencial de los grupos es reunir personas homogéneas para provocar el máximo de integración e interacción entre ellas.

El objetivo es conocer sus sentimientos acerca de un producto, concepto, idea u organización, de qué manera se adapta a sus vidas y qué relación emocional tienen con él.³⁸

a) Resultados del Focus Group

Para efectuar el Focus Group se requirió dos moderadoras: María José Borja y Sandra Llumiquinga, en donde se contó con la participación de 24 mujeres de edades entre los 20 y 40 años.

Se las subdividió en tres grupos objetivos según sus características, de la siguiente manera:

- Focus Group 1: mujeres sin hijos
- Focus Group 2: madres jóvenes menores de 30 años; con un hijo, en gestación o lactancia
- Focus Group 3: madres mayores de 30 años con varios hijos.

Este conjunto de madres y futuras madres compartieron sus experiencias y opiniones con total apertura. Para las mujeres sin hijos, se exceptuó algunas preguntas de experiencias y vivencias en el periodo gestacional debido a que no aplicaban en su caso.

Cuadro N°3.3: Focus group 1

FOCUS GROUP 1		Sin hijos
María José Borja y Sandra Llumiquinga		
Nombre	Edad	Estado civil
Fernanda Almeida	23	soltera
Martha Bravo	26	casada
Karina Calle	25	soltera
Pamela Gordón	26	soltera
Daniela Flores	23	soltera
Diana Vargas	25	soltera
Karen Vargas	20	casada
Andrea Valenzuela	24	casada

Elaboración: Autoras

³⁸ biblioteca.unet.edu.ve/db/alexandr/db/bcunet/.../Capitulo2.pdf

Cuadro N° 3.4: Focus group 2

FOCUS GROUP 2		Primerizas y madres jóvenes	
María José Borja			
Nombre	Edad	Estado	N. hijos
Ángela Amores	21	lactancia	1
Gabriela García	25	gestacional	1
Gabriela González	27	gestacional	1
Verónica Gutiérrez	24	lactancia	1
Sandra Llumiquinga	23	lactancia	1
Juliana Marcelino	23	lactancia	1
Dania Naranjo	28	gestacional	1
Mayra Quilumba	22	gestacional	1

* En estado gestacional no se considera el número de hijos

Elaboración: Autoras

Cuadro N°3.5: Focus group 3

FOCUS GROUP 3		Madres 30 a 40 años	
María José Borja y Sandra Llumiquinga			
Nombre	Edad	Estado	N. hijos
Alejandra Arteaga	36	lactancia	2
Karina Burhman	38	lactancia	3
Verónica Caicedo	34	lactancia	1
Andrea García	31	gestacional	2
Verónica Gervasio	33	lactancia	2
Mayra Gómez	30	gestacional	1
Viviana Ortiz	33	gestacional	1
Elisa Sánchez	35	lactancia	1

* En estado gestacional no se considera el número de hijos

Elaboración: Autoras

b) Análisis y conclusiones obtenidas del cuestionario efectuado

A continuación se detallará una conclusión general por pregunta de los tres grupos; algunas de ellas no son aplicables al primer Focus Group debido a la falta de experiencia como madres.

Se realizó dos preguntas iniciales como preámbulo para la introducción del tema a tratar y crear la confianza suficiente entre las participantes con el fin de expresar libremente sus experiencias y opiniones sobre la maternidad.

1. ¿Cuál fue la mejor experiencia en el embarazo?

En ambos grupos, las participantes concuerdan que es una maravillosa experiencia la oportunidad de engendrar una vida, observar su crecimiento y sentir el desarrollo del bebé dentro de su vientre.

2. ¿Cuál fue la peor experiencia en el embarazo?

Los estragos en el primer trimestre del embarazo y en el último las dificultades que se presentan para realizar actividades básicas como comer y dormir con normalidad.

3. ¿Qué piensa usted del embarazo?

El grupo uno piensa que es una etapa en la vida de la mujer y pareja muy importante por el hecho de conformar una familia, en donde ocurren cambios psicológicos y hormonales para los cuales se debe estar preparados para enfrentarlos y asumir las responsabilidades en su rol de padres.

4. ¿Qué expectativas y miedos usted tiene sobre el embarazo?

Las expectativas son:

- Observar el crecimiento del bebé en su vientre
- Fortalecer el vínculo entre madre e hijo

Las mayores incertidumbres de las mujeres son:

- El momento del parto, porque se cree que va a ser doloroso
- Temor a perder la figura después del embarazo por los cambios sucedidos en el cuerpo
- Miedo a malformaciones en el nuevo bebé
- Falta de apoyo de la pareja en compartir responsabilidades

5. ¿Utilizó alguna asesoría o instrucción para conocer los cambios que suceden en la gestación (psicológicos, hormonales y físicos)?

La tercera parte de las mujeres recibieron instrucción sobre los cambios ocurrientes en el embarazo, ya sea en un centro de cuidado prenatal o por instrucción de profesionales de la salud.

6. ¿Cuál fue el resultado obtenido de la información recibida?

Las personas que tuvieron asesoría estuvieron preparadas para el parto tanto en los cambios físicos, desarrollo en la clínica y cuidado del bebé, lo cual les permitió mantener la calma en el momento indicado.

7. ¿Qué prácticas funcionaron con efectividad?

La práctica de algún ejercicio físico durante el embarazo colaboró en una eficiente labor de parto, evitando el nerviosismo, alteración y desgaste físico excesivo.

8. ¿Le parece necesario un asesoramiento especializado en el cuidado integral de su salud durante este período?

Todas las participantes concuerdan en la necesidad de una preparación para el parto incluyendo la nutrición, el ejercicio y desarrollo del nuevo ser.

9. ¿Asistiría a centros de preparación para el parto? ¿Por qué?

La total de mujeres están dispuestas a obtener asesoría previa al parto en especial durante primer embarazo, porque les parece importante cuidar su salud y la del bebé mediante el conocimiento oportuno sobre el tema.

10. ¿Piensa usted que es recomendable realizar actividad durante el embarazo?

Seis de las participantes sin hijos piensan que el ejercicio físico es una manera de mantener un peso adecuado y contribuir al bienestar de la madre; ellas sugieren como actividades físicas a la natación y los aeróbicos. El porcentaje restante no realizarían actividad física por temor a complicaciones en el embarazo.

En el caso de las madres, todas están de acuerdo en practicar algún ejercicio físico durante la gestación.

11. ¿Realizó algún tipo de actividad física durante el embarazo?

Del total de participantes con hijos 12 realizaron ejercicio físico durante el embarazo, de las cuales el 9 hicieron caminatas y las demás practicaron gimnasia pasiva entre otras actividades. El restante que no efectuó actividad física se debió a diferentes

factores como: falta de tiempo por el trabajo o mantener reposo por el bienestar del bebé.

12. ¿Quién le recomendó esta actividad?

Todas las madres siguieron las indicaciones de los profesionales de la salud de qué tipo de ejercicios deben realizar, el tiempo requerido de su ejecución así como la frecuencia.

13. ¿Le hubiese gustado tener más opciones de ejercicios?

La respuesta fue unánime en cuanto al anhelo de preparación y conocimiento sobre el acondicionamiento físico durante esta etapa, mas la mayoría no obtuvo asesoría por la falta de conocimiento de centros, excesivos precios en los existentes y los horarios no son adaptables con las múltiples actividades de las mujeres.

14. ¿Le gustaría tener un parto natural o inducido?

Las participantes del grupo uno y la madre joven primeriza desearían un parto normal, pero hay mujeres que debido a complicaciones médicas deben recurrir a la inducción.

15. ¿Su parto fue natural o cesárea? ¿por qué?

El objetivo de esta pregunta fue conocer el porcentaje de partos inducidos (cesáreas) ya que estas mujeres son especialmente el mercado meta para nuestro centro.

Los resultados obtenidos fueron muy alarmantes, la mitad de las participantes tuvo un parto por cesárea debido a complicaciones médicas siendo estas en el momento de la labor o por condiciones de salud de la madre.

Esto es una gran oportunidad para destacar la importancia de la implementación de este proyecto, debido a que algunas de estas intervenciones se podrían haber evitado mediante el conocimiento de una buena alimentación y ejercicios adecuados.

16. ¿Cuánto tiempo le tomó recuperarse para regresar a su rutina?

Independiente del tipo de parto, las mujeres se sintieron recuperadas en un mes.

- 17.** ¿Ha realizado algún tipo de actividad física después del período de recuperación?

La mitad de las madres realizaron actividades físicas después de su recuperación, de las cuales una parte caminó mientras que la otra parte asistieron a un gimnasio convencional. Las madres que no efectuaron ejercicios fue por falta de tiempo, restricción médica y porque no cuentan con una persona idónea para el cuidado de su bebé mientras salen a hacer alguna actividad.

- 18.** ¿Cuál cree usted que es el método más efectivo para recuperar la figura después del parto?

Las participantes concuerdan que con la buena alimentación y una rutina de ejercicios adecuada se puede recuperar la figura después del embarazo, se cree que los deportes ayudan a reducir de medidas, pero que la gimnasia pasiva es una mejor opción.

- 19.** ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por este servicio?

El rango de precios se encuentra entre \$40- \$80 dólares, de las cuales 14 están dispuestas a pagar en promedio \$70 dólares mensuales.

- 20.** ¿Cuál es el medio de pago de su preferencia?

La mayoría elige el pago mensual.

- 21.** ¿Qué le gustaría que exista dentro del centro?

La guardería debe estar bien equipada con suficiente espacio y juguetes para los niños; como servicios alternos plantearon una cafetería y área de masajes.

- 22.** ¿Cómo le gustaría la decoración?

Un lugar amplio, limpio y organizado, con una amplia gama de colores según el ambiente como por ejemplo: para el área de relajación celeste o blanco; en la sala de ejercicios colores más fuertes que den energía; la guardería muy colorida, dinámica, confortable y segura.

23. ¿Qué horario es factible para su asistencia al centro?

Los horarios predilectos son en la tarde desde las 16h00 hasta 21h00, donde se concentraría un 87% de participantes, el porcentaje restante prefieren la mañana entre las 9h00 a 12h00.

24. ¿Sería necesario para usted contar con vestidores y duchas?

Al 66% de las mujeres les parece importante contar con duchas y vestidores, debido a que después del ejercicio físico se tiene otro tipo de actividades por realizar durante el día. Se enfatizó la necesidad de algunas duchas, tipo individualizadas que atiendan a tres vestidores como máximo.

25. ¿Cómo se sintió consigo misma después de dar a luz?

La mayoría de madres están muy felices y se sienten realizadas en su nuevo rol.

26. ¿Se elevó o decreció su autoestima como mujer?

Algunas madres notaron una reducción en su autoestima, por los cambios físicos y hormonales en el periodo de post parto; llegando a ser el 66% que sintieron algún tipo de inseguridad y depresión.

27. ¿Qué provoca en usted el ejercicio?

Las participantes opinaron que, mediante el ejercicio se logra una actitud positiva, mejora la autoestima, se consigue mayor energía y se alcanza un estado de relajación después de la actividad física.

3.1.6.1.2 Entrevistas

Según Roberto Beltrán, catedrático de la Universidad Peruana Cayetano Heredia, básicamente hay dos métodos de investigación: la cuantitativa y la cualitativa.

“La investigación cualitativa recoge información de carácter subjetivo, es decir, que no se percibe por los sentidos, como el cariño, la afición, los valores, aspectos culturales, etc. Por lo que sus resultados siempre se traducen en apreciaciones conceptuales (en

ideas o conceptos), pero de la más alta precisión y fidelidad posible con la realidad investigada.”³⁹

a) Análisis de las entrevistas

Se seleccionó cuatro temas a analizar correspondientes a los servicios que se brindará en el centro; los cuestionarios de las entrevistas fueron elaborados con preguntas abiertas para permitir a los especialistas compartir todo su conocimiento.

Cuadro N°3.6: Entrevistas

Nombre	Profesión	Tema
Edison Aillón	Ginecólogo	Psicoprofilaxis
Victoria Gordón	Terapeuta	Ejercicios especializados
Ruth Montúfar	Lic. en educación	Guardería
Lilia E. Sánchez	Doctora general	Nutrición

Elaboración: Autoras

- Entrevista 1: Gestación, Psicoprofilaxis y Post parto

Dr. Edison Aillon

1. ¿Qué es la Psicoprofilaxis?

La Psicoprofilaxis es un conjunto de normas, ejercicios que favorecen a la mujer al momento del parto. Actúa básicamente en la mente de la mujer para prepararla y evitar el temor al dolor.

2. ¿Cuáles son los componentes?

Ejercicios de relajación; teoría (cómo va a ser el parto, ingreso a la clínica, el procedimiento para el periodo de parto; nutrición; elementos para un cuidado prenatal.

3. ¿Cree usted necesario un asesoramiento sobre la lactancia?

Es la parte más importante en el post parto porque crea un vínculo entre madre e hijo, por lo tanto es importante un asesoramiento sobre la formación y cuidado de pezones para evitar irritaciones y técnica correcta de lactancia.

³⁹ RODRIGUEZ G. & GÓMEZ. Metodología de la Investigación Cualitativa. 1996. España. Página 101

4. ¿Cuáles son las diferencias entre las mujeres que han practicado esta técnica y las que no en el momento del parto?

La diferencia es abismal; las mujeres con preparación preparto tienen mejor actitud, menor nerviosismo, también los familiares sabrán actuar efectivamente, en el momento del parto ellas pueden realizar los ejercicios de respiración y relajación para agilizar el proceso.

5. ¿Conoce usted algún centro que brinde esta preparación?

Existen algunos centros, pero uno muy bueno es Cachorros con profesionales especializados en el exterior encargados de Psicoprofilaxis, asesoramiento en lactancia y estimulación temprana.

6. ¿Es saludable realizar ejercicios durante la gestación? ¿Cuáles recomendaría usted?

La mujer embarazada debe realizar ejercicios para mejorar la circulación y evitar calambres, son paulatinos según la posibilidad de la mujer y sus semanas de gestación.

Ejercicios de espalda, relajación del periné, estiramientos de músculos tanto de columna o de piernas. Además Pilates y yoga son buenas opciones para la meditación interna que ayudan a la relajación. La caminata ayuda para calentamiento muscular, favorece el retorno venoso y brinda tonificación en piernas, muslos y la región del periné.

No es recomendable ejercicios aeróbicos.

7. ¿En cuánto tiempo una mujer se recupera después del parto para poder realizar ejercicios?

Se aconseja la actividad física después de los 42 días independientemente del tipo de parto, tiempo en el cual el útero regresa a su tamaño original, los tejidos se encuentran en estado de cicatrización en caso de sutura.

8. ¿Qué tipo de actividad física es aconsejable realizar en el periodo de post parto?

La actividad física debe ir acompañada de una dieta para no ganar peso después de dar a luz, caminar, ejercicios aeróbicos y de tonificación en hombros, antebrazo, ejercicios de abdomen no abdominales sino ayudados de una máquina y tonificación de piernas.

9. ¿Cuáles actividades no son recomendables?

Sea cesárea o parto natural, no se aconseja: subir y bajar gradas, saunas, turcos, piscinas, relaciones sexuales y caminatas excesivas.

10. ¿Cuáles son las repercusiones de no realizar alguna actividad física en el embarazo?

Aumento de peso, los músculos se vuelven atroficos, flacidez de los músculos abdominales y dificultad de de ambulación (piernas débiles, se atrofian los músculos, le dan calambres y si realiza una caminata se cansa con facilidad).

11. ¿Recomendaría usted el uso de faja?

No se debe apretar los músculos abdominales es perjudicial porque se atrofian y evita el adecuado funcionamiento del intestino. Se recomienda el uso de faja post parto especiales que dan firmeza para realizar algún tipo de actividad física mas no por largo periodos de tiempo, ni dormir con ella. Estas fajas tienen velcro o cierres para ajustar según la necesidad.

• Entrevista 2: Ejercicios Especializados

Terapeuta Victoria Gordón

1. ¿Existen mayores probabilidades de recuperar la figura después del embarazo cuando se ha realizado ejercicio físico de forma regular?

Si, las posibilidades son mayores si realizó actividad física anteriormente.

2. ¿Recomendaría usted realizar actividad física durante la gestación? ¿Cuáles?

Si, después de los 3 meses de gestación es necesario hacer ejercicios especiales, se deben realizar son los que no tengan mayor fuerza física en relación al abdomen, más es para relajamiento y no presentar varices, sino son justamente para la parte abdominal superior.

3. ¿En cuánto tiempo una mujer se recupera para poder realizar ejercicios?

Dependiendo de la clase de parto que tuvo, si fue normal o cesárea, lo que se está realizando últimamente. Para el parto normal se recomienda a partir del tercer mes y para cesárea lo que diga el médico aunque a los 6 meses ya se puede realizar.

4. ¿Qué ejercicios son recomendables?

Después del parto, son ejercicios para la circulación de la sangre; abdominales pero muy ligeros, los de piso son aconsejables, recostados y mover las piernas para no hacer mucha fuerza, se puede utilizar una silla donde no requiera de mayor fuerza física sino para crear resistencia y poco a poco se va aumentando la intensidad.

5. ¿Recomendaría usted el uso de faja?

Si en el caso de parto normal, aunque siempre depende de lo que diga el médico. Es recomendable en parto normal la faja de franela o de algodón, es la más recomendable y a ciertas horas, puede ser en la noche porque relajamos y se suelta un poco el cuerpo y es cuando la cadera se abre.

6. ¿Aconseja recibir masajes durante y después del embarazo y que tipo?

Es necesario recibir masajes, durante el embarazo para relajamiento y no tener problemas de circulación únicamente. Después del embarazo se recomienda para el estrés, todo lo relacionado con: hombros, espalda, brazos, piernas; esos son los masajes que se les debe dar en general.

7. ¿Qué ejercicios son recomendables como actividad física durante el embarazo?

Uno de los principales es la caminata de 30 a 45 minutos diarios, sin fatigarse mucho, en la mañana debido a que por la tarde el oxígeno es un poco más pesado y el cuerpo se vuelve también igual pesado, además de los ejercicios de piso.

8. ¿Recomendaría usted la natación o ejercicios en el agua?

No, aunque si se tiene la posibilidad de tener una piscina para uno solo es recomendable, pero no estoy completamente de acuerdo por el hecho que en una piscina uno está más accesible a contraer infecciones por el hecho que hay mas exposición y la

mujer en ese periodo se encuentra más delicada en su parte íntima, por eso no aconsejo. Puede ser tal vez en un lugar donde el agua corra bastante y donde no haya gran afluencia de gente.

- Entrevista 3: Implementación de una guardería

Lic. Ruth Montufar

Especializada en educación especial

1. ¿Cuáles son los implementos necesarios para una guardería?

La infraestructura es lo más importante para el desarrollo de los niños, consiste en aulas adecuadas según la edad, con buena iluminación y ventilación, accesorios apropiados para los niños y sus necesidades como: baños pequeños según la edad (2 a 3 años) o bacinicas especiales; además de un buen espacio con juegos y juguetes para la recreación; de un solo piso y sin grada alguna para mayor seguridad.

Así sea una guardería por horas es obligatorio contar con estos implementos para que los niños se sientan bien, en un ambiente familiar y placentero para la permanencia de los infantes.

2. ¿Bajo qué normas se regiría la guardería? (certificación)

Se necesita un permiso de funcionamiento, otorgado por el Ministerio de Bienestar social encargado de visitar el centro y verifica el cumplimiento de normas de seguridad de las instalaciones para emitir este permiso.

3. ¿Cómo se organiza a los niños por edades entre 0 a 3 años?

Se los organiza por niveles, de 0 a 6 meses es el área maternal con cunitas para el descanso de los bebés, de 6 meses a 1 año son los gateadores con alfombras en un espacio suficiente para su movilización y camitas. Otro grupo es de 1 a 2 años y un cuarto nivel es de 2 a 3 años de edad.

4. ¿Cuántos metros cuadrados necesitamos con niños?

El tamaño de un aula es de 5 por 5 metros para un máximo de 10 niños.

5. ¿Una parvularia a cuantos niños puede atender?

Se necesita una parvularia por aula y una asistente si el número alcanza a 12 niños, se requiere obligatoriamente una auxiliar.

6. ¿Qué aptitudes deben tener los profesionales encargados de los niños?

Primero la vocación es esencial porque trabajar con niños no es fácil, otro punto es la paciencia y creatividad para situarse al nivel de los niños en el momento de realizar las actividades, ya que influye directamente en el desarrollo educativo y emocional del menor. La preparación continua para conocer las nuevas alternativas educativas.

7. ¿Qué experiencia debe poseer una persona para el cuidado de los niños?

Las prácticas educativas son importantes mientras se estudia el pregrado, donde se adquiere la experiencia mínima necesaria para ingresar al campo laboral dura aproximadamente 6 meses por cada área de desarrollo del niño.

8. ¿Cuál es el salario promedio de una parvularia?

Normalmente 250 a 300 con beneficios de ley por media jornada de 8h00 a 13h00, en caso de ser jornada completa hasta las 17h00 el sueldo aumentará.

• Entrevista 4: Nutrición durante el embarazo y post parto

Dra. Lilia Sánchez

1. ¿Durante el periodo de gestación cuantas veces es recomendable comer al día?

Depende del período del embarazo y de la condición nutricional, los factores de riesgo y la edad de la paciente.

En el primer trimestre, lo recomendable ingerir cinco comidas de pequeñas porciones para evitar el vómito.

2. ¿Qué tipo de alimentos son recomendables según el trimestre de gestación?

Alimentos ricos en proteínas, vitaminas y minerales. La elección de los alimentos depende de que la madre es o no vegetariana, en tal caso la guía de su nutricionista es lo más adecuado, pero en términos generales se puede recomendar que en el primer trimestre de embarazo debe ingerir con una mayor proporción de proteína, vitaminas y

minerales en relación al resto de nutrientes, los líquidos no deben ingerirse al mismo momento que sólidos sino 30 minutos después. En el segundo trimestre una vez que la madre se estabiliza debe incrementar el volumen de alimentos y adicionar un porcentaje de carbohidratos que son los aportes de primera mano que utiliza el cuerpo para las actividades físicas. En el tercer trimestre depende mucho del estado de salud, nutrición y la edad de la madre gestante, los controles médicos oportunos serán los más adecuados para recomendar la nutrición más adecuado según el caso, ya que no es lo mismo tratar una madre con hipertensión, diabetes o enfermedades renales, por lo es necesario tratar cada caso en forma de individual.

3. ¿Qué productos naturales complementan la alimentación?

Todos los alimentos para la madre gestante deben ser naturales, por lo tanto no debería ser complementarios, sino los fundamentales en la nutrición.

4. ¿Qué alimentos facilitan a la digestión?

Todos los alimentos que entre sus componentes contengan fibra.

5. ¿Cuál sería una dieta apropiada para el post parto?

Mediante una alimentación equilibrada, balanceada y sin necesidad de restringir ningún grupo de alimentos, se puede perder peso sin poner en riesgo la salud de la madre y del bebe.

Esta aclaración es muy importante en especial, para aquellas mujeres que dan el pecho, es decir que atraviesan la etapa de lactancia. Por lo tanto, excepto ante expresa indicación médica, durante la lactancia no se debe comenzar jamás una dieta estricta, puesto que pone en riesgo la salud tanto de la madre y del hijo, pero es preciso poner atención y no comer en exceso, teniendo un aporte correcto de nutrientes y de calorías.

6. Comentarios adicionales

Es necesario realizarse un chequeo clínico general, ginecológico y laboratorio, por los progresivos cambios hormonales que se producen durante al embarazo, por tal razón el control preventivo es fundamental para evitar complicación en lo posterior.

3.1.6.1.3 Encuestas

La encuesta personal es la más usada en la práctica, consiste en una entrevista personal y directa entre entrevistador y persona encuestada disipando dudas y aclarando respuestas.⁴⁰

La encuesta debe ser completa, sin ser demasiado larga para no aburrir al encuestado; concreta evitando en lo posible las evasivas, siendo prudentes con preguntas claras; discreta una redacción que no llegue a ser ofensiva.

La redacción del cuestionario se elabora con una idea clara de los objetivos, pues tras la tabulación de sus respuestas se obtendrán los datos precisados para solucionar el problema.

a) Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se selecciona del universo o población de Quito: 1,640.478 habitantes urbanos, el 50.59% representante del sexo femenino: 829.918. En la zona norte de Quito se localizan 371.234 mujeres, de las cuales el 35% se encuentra en edad óptima de concepción (20 a 40 años) llegando a 94.474 ubicadas en los barrios objetivos potenciales clientes para el centro.

La fórmula para el tamaño de la muestra es:

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

Terminología:

Z= coeficiente de confianza

N= universo

P= factor de proporcionalidad a favor

Q= factor de proporcionalidad en contra

E= error

n = tamaño de la muestra

⁴⁰ www.uthh.edu.mx

Cuando P y Q son las probabilidades de consumo, se considera el mismo porcentaje 50%, para la aceptación o negación del servicio o producto.

Por la naturaleza del proyecto, se tomó un nivel de confianza del 95% trabajando con un error del 8.9%.

Datos:

$Z = 1.96$

$N = 94\,474$

$P = 0.5$

$Q = 0.5$

$E = 0.089$

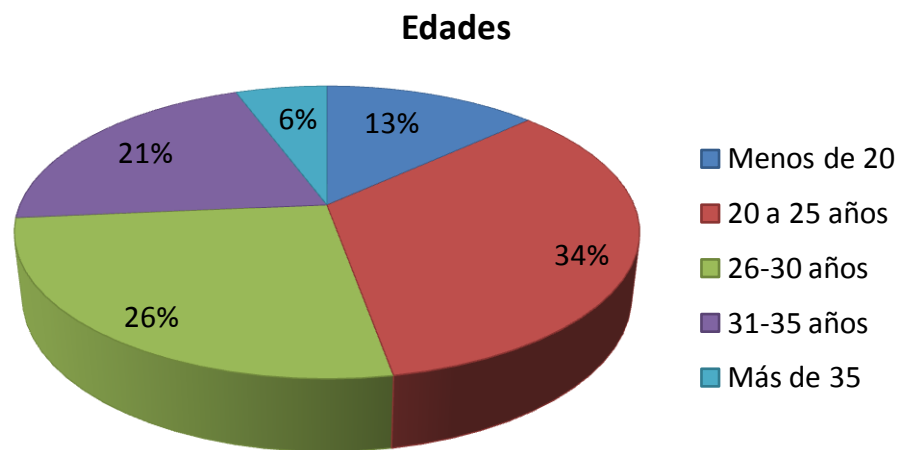
$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 94474}{0.089^2 \times (94474 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 121$$

b) Resultado de encuestas

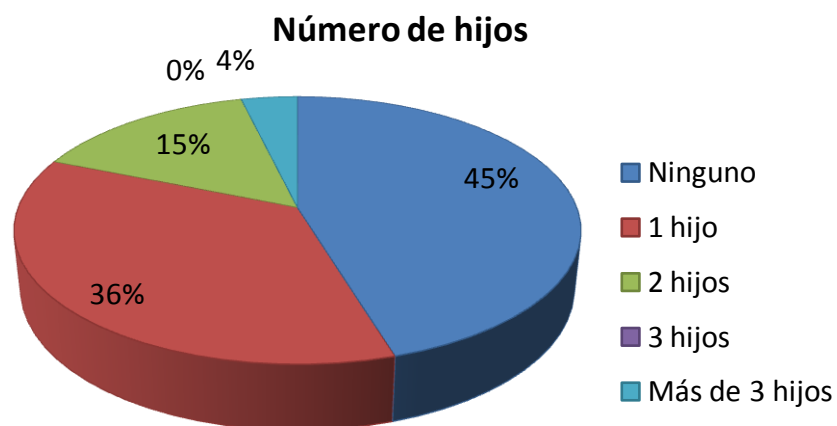
La información adquirida mediante la investigación de mercado realizada en el norte de la ciudad de Quito a 121 personas de género femenino, en centros comerciales y centro de planificación familiar obtuvimos los siguientes resultados:

P1. ¿Qué edad tiene?

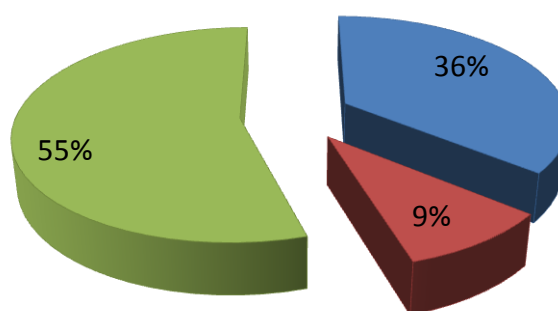


Elaboración: Autoras

En el gráfico se puede apreciar que la mayoría de las mujeres entrevistadas se encuentran entre 20 a 25 años en un 34%; de 26 a 35 años un 47% , cuya sumatoria es de 81% de potenciales clientes para nuestro servicio ya que se encuentran en el periodo reproductivo adecuado.

P2. ¿Cuántos hijos tiene?

■ Ninguno ■ Primeriza ■ Madres

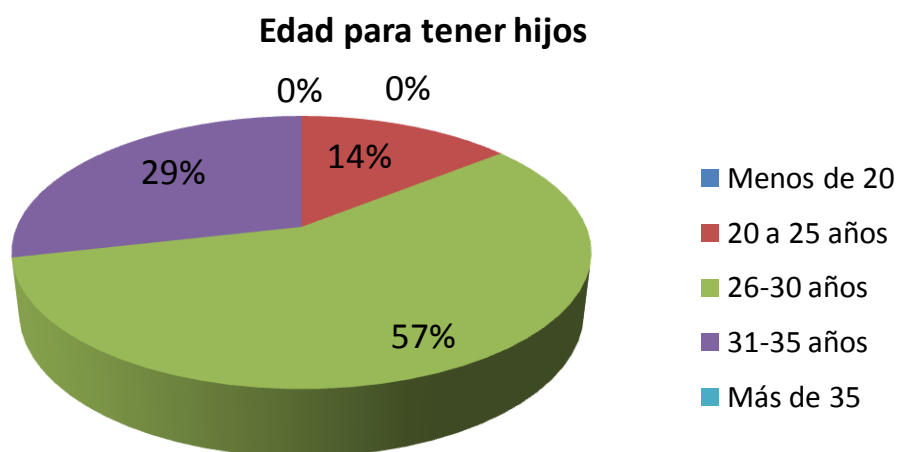


Elaboración: Autoras

Dado que el centro está también dirigido a futuras madres, se evidencia que el 45% no tiene hijos, dentro de éste el 9% están embarazadas y el 36% restante considera concebir un hijo en un futuro cercano.

El 55% representa a las madres que tienen al menos un hijo, quienes serían potenciales usuarias las mujeres con bebés menores a dos años.

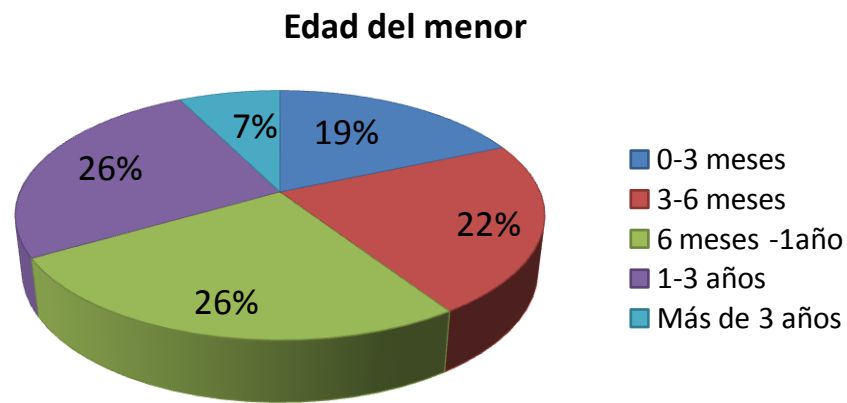
P3. ¿Qué edad considera apropiada para tener un hijo?



Elaboración: Autoras

Del 45% las mujeres carecientes de algún hijo, el 57% consideran de 26 a 30 años como edad ideal para concebir un niño, existe también un 29% que piensa que la edad precisa para establecer una familia es de 31 a 35 años.

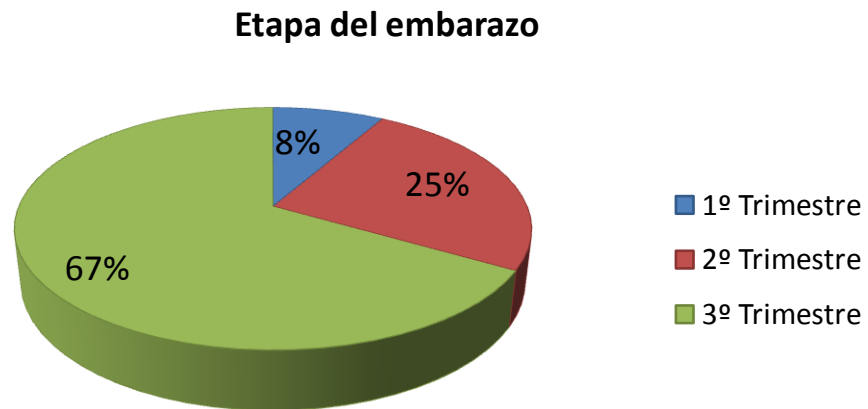
P4. ¿Qué edad tiene el menor de sus hijos?



Elaboración: Autoras

El nicho de mercado son las mujeres que se encuentran en etapa de post parto y lactancia siendo sus bebés menores a un año correspondiente 67% de mujeres con niños.

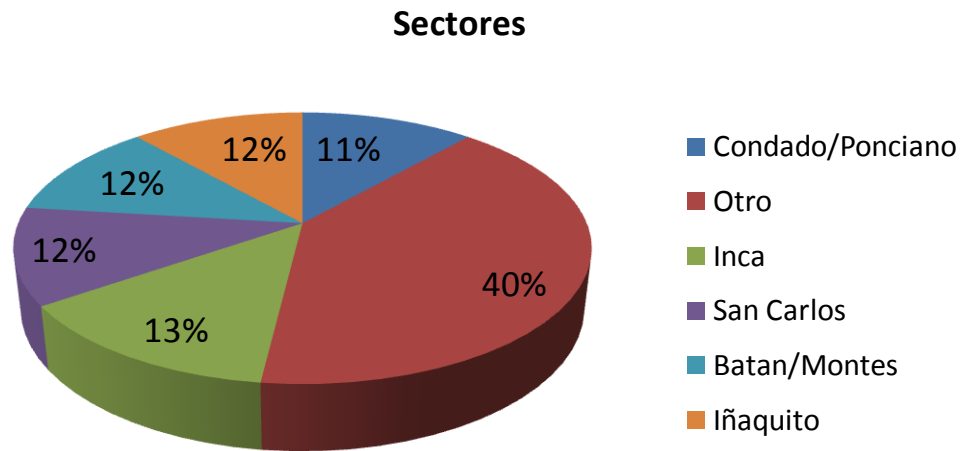
P5. ¿En qué etapa de su embarazo se encuentra?



Elaboración: Autoras

Mediante esta pregunta se desea conocer el número de mujeres embarazadas obteniendo el 23% de las entrevistadas, de las cuales el 67% están en el tercer trimestre de embarazo, el 25% en el segundo y el 8% en el primero.

P6. ¿En qué sector vive?

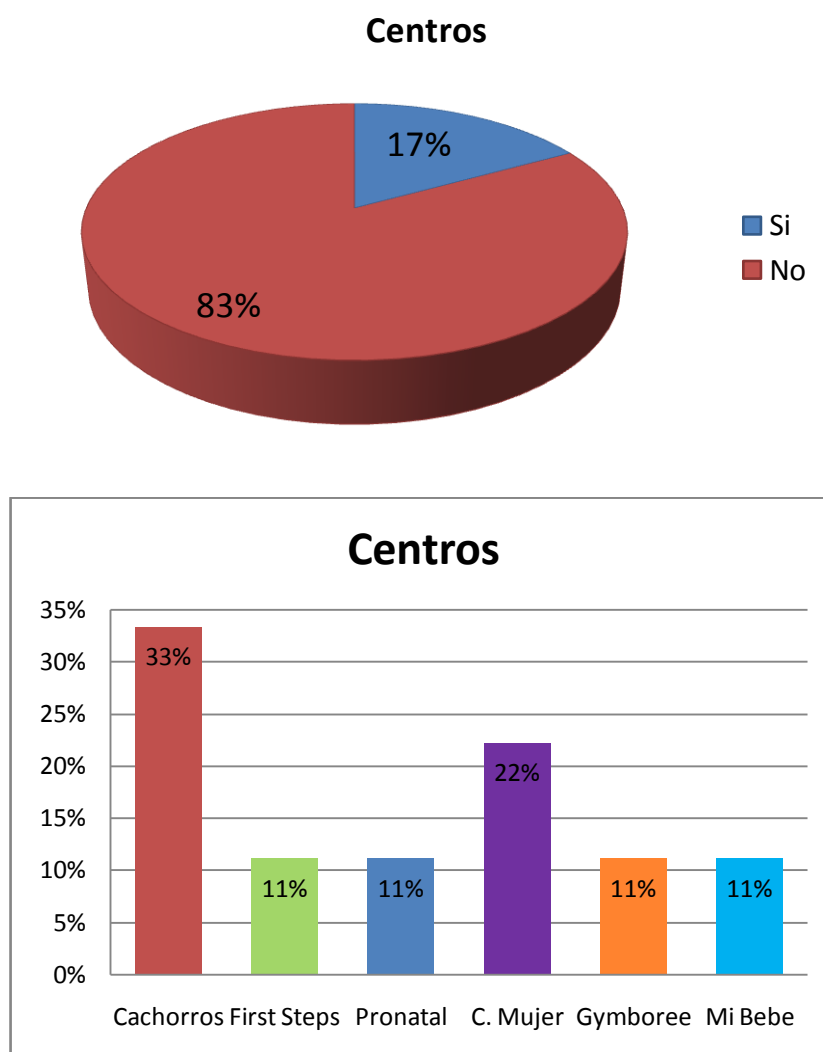


Elaboración: Autoras

Es importante conocer el sector donde habitan las posibles clientes ya que se necesita un lugar con buena ubicación debido a la dificultad de movilización con un niño pequeño o en estado avanzado de gestación para poder brindar un buen servicio.

Los sectores de la zona norte de Quito se encuentran mayormente poblados por el mercado meta en el 60%.

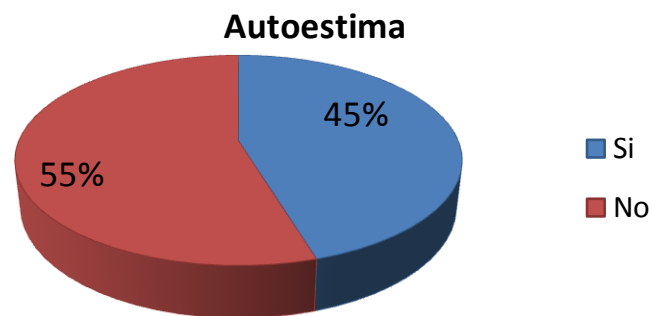
P7. ¿Conoce algún centro especializado en madres?



Elaboración: Autoras

Los resultados muestran solamente el 17% de mujeres encuestadas conocen algún centro de preparación para el parto, siendo Cachorros y la Clínica de la mujer con mayor concurrencia. Los mismos que no son centros especializados en el cuidado de la mujer, por lo que no se consideran competencia directa.

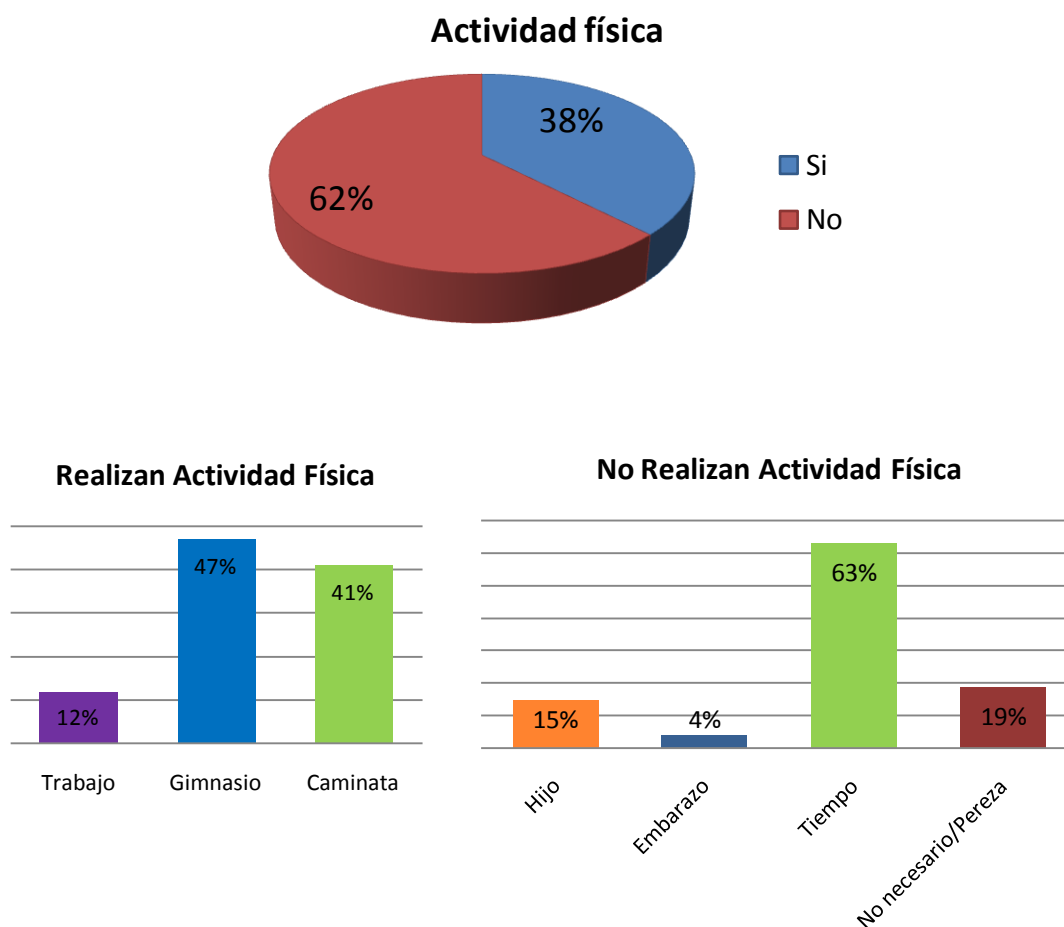
P8. ¿Cree usted que después del parto baja la autoestima?



Elaboración: Autoras

El resultado fue que el 45% de las mujeres cree que si baja, por lo que es necesario enfocarse en estas personas que necesitan asesoramiento para recuperar su figura y autoestima.

P9. ¿Realiza alguna actividad física actualmente?



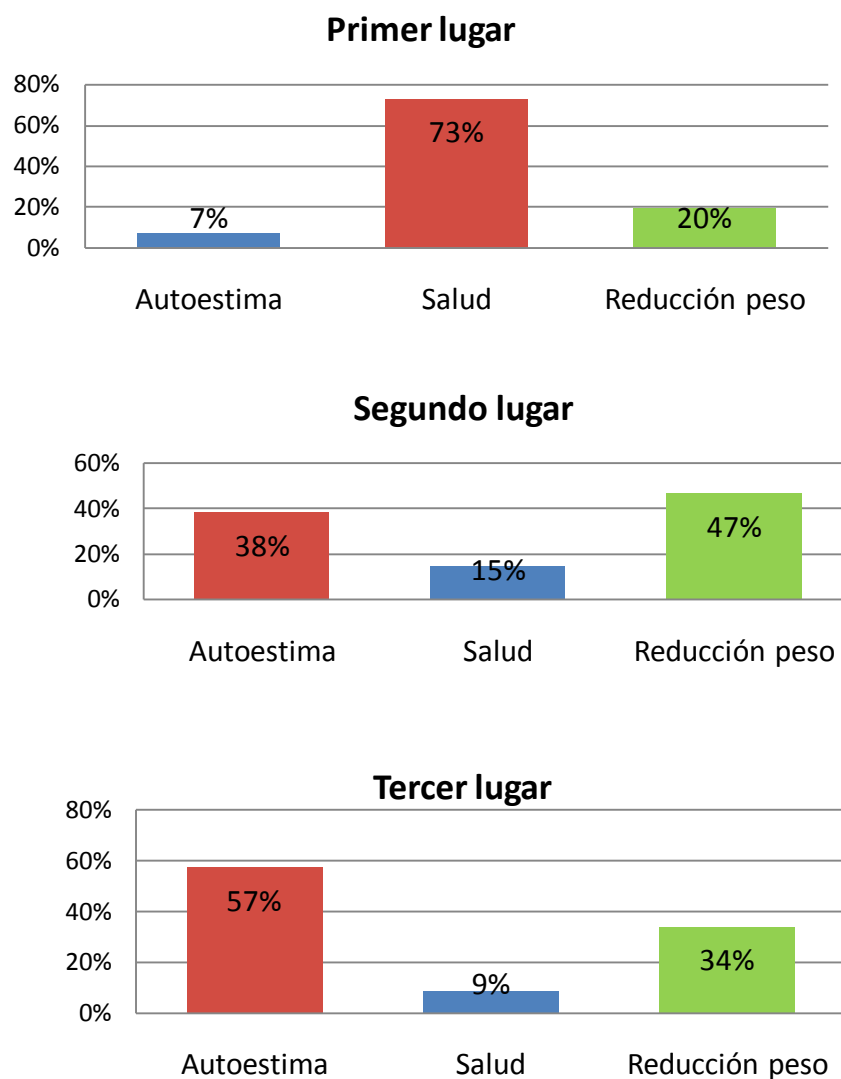
Elaboración: Autoras

En el país existe un alto porcentaje de sedentarismo, esto acarrea problemas tanto en el parto como el estilo de vida en general. Esto se refleja con un 38% que realizan alguna actividad física, en su mayoría asistir a un gimnasio o realizar una rutina de caminata.

El 62% de mujeres que no realizan ningún tipo de actividad indican que es debido a la falta de tiempo, pereza y no cuentan con una persona que se encargue del cuidado del hijo o hijos mientras la madre realiza sus actividades.

P10. ¿Cuáles son las razones más importantes para asistir a un gimnasio?

En esta pregunta se dio la oportunidad a las encuestadas de priorizar según su criterio la importancia que tiene cada uno de los siguientes motivos para asistir a un gimnasio.



Elaboración: Autoras

Como resultado prioritario tenemos el tema de la salud, se tiene un buen conocimiento de que el ejercicio ayuda a mantener un buen estilo de vida y prevenir muchas enfermedades en el futuro. Como segundo lugar se encuentra la reducción de peso, demostrando que se tiene muy presente la apariencia física en nuestra sociedad actual, y por ende la autoestima con un tercer puesto y como consecuencia de una buena salud, estado anímico y apariencia física.

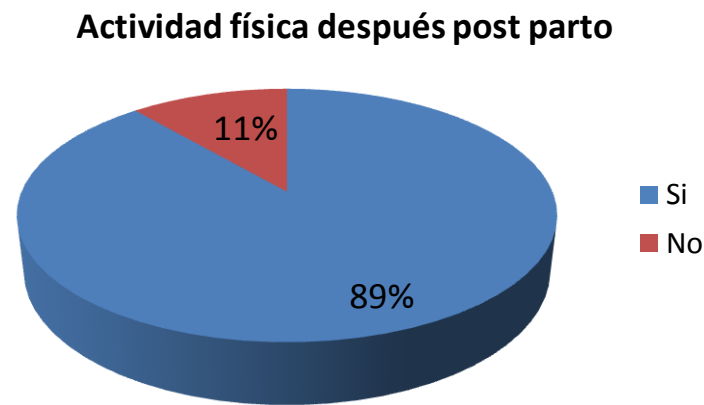
P11. ¿Le gustaría recibir entrenamiento y preparación previa al parto?



Elaboración: Autoras

La mayoría de mujeres con un 92% preferirían recibir un entrenamiento previo al parto, en fin de tener un conocimiento amplio de los cambios que ocurren en el cuerpo de la madre, los cuidados del bebé y preparación para el momento del parto.

P12. ¿Le gustaría recibir asesoramiento para actividad física después del parto?

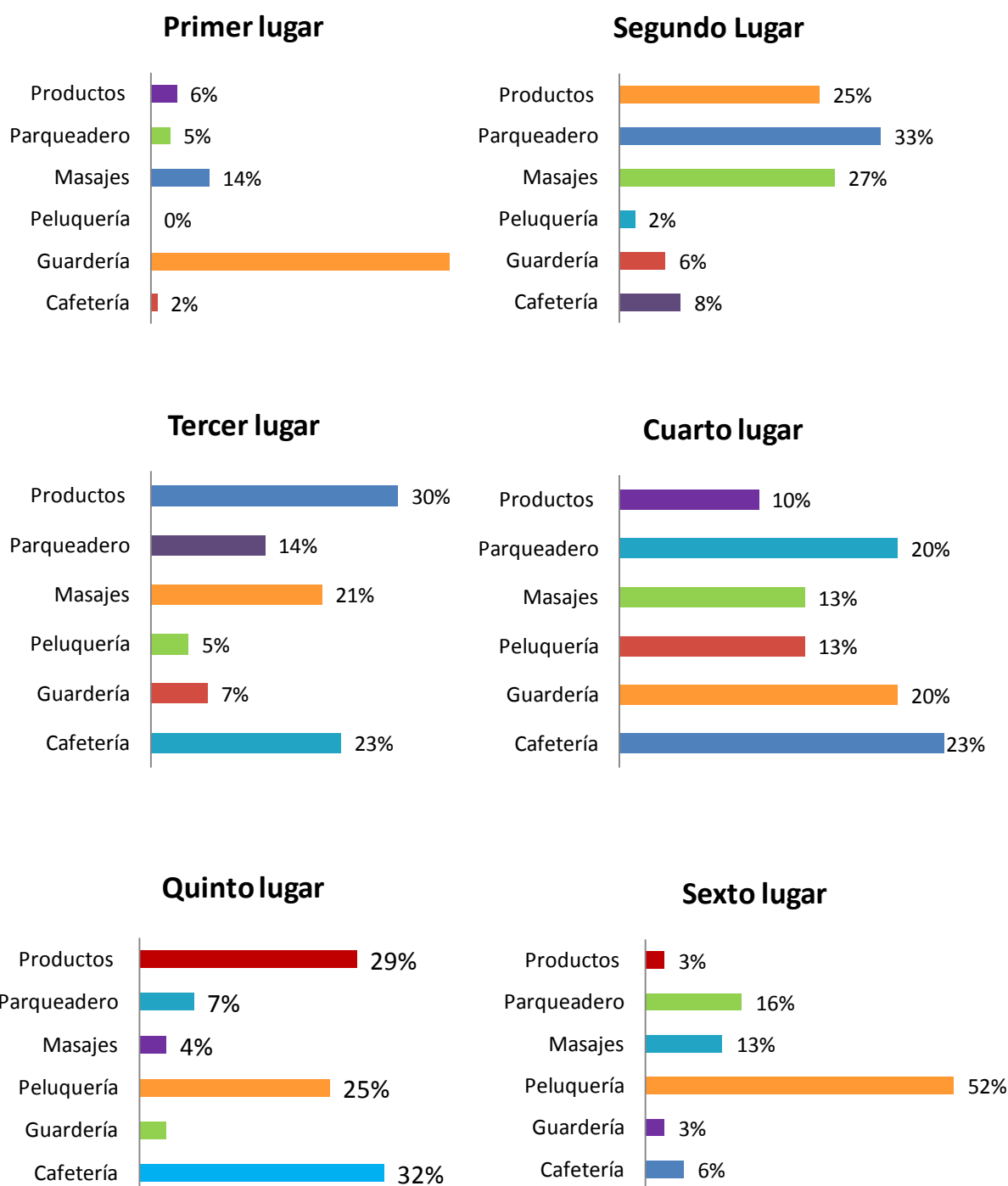


Elaboración: Autoras

Debido a los cambios en el cuerpo es necesario ejercitarse de manera distinta a la común para no tener ningún tipo de complicación posterior. Un 89% de las mujeres desean recibir entrenamiento después del parto, para recuperar su estado físico, conseguir una buena figura y regresar a sus actividades diarias con mayor seguridad y confianza.

P13. De las siguientes opciones, seleccione según la importancia, los servicios adicionales que le gustaría recibir.

En esta pregunta se dio la oportunidad a las encuestadas de priorizar según su criterio la importancia que tiene cada uno de los siguientes motivos para asistir a un gimnasio.

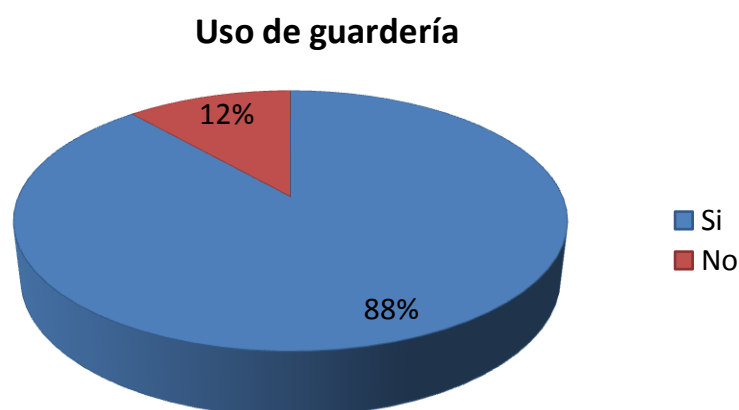


La mayoría de mujeres prefieren como servicio adicional la guardería con el fin de tener un lugar seguro donde dejar a sus hijos mientras ellas realizan sus actividades.

En segundo lugar se requiere un parqueadero, para facilitar a las madres movilizarse con su vehículo propio. En un tercer lugar se encuentran los productos naturales especializados en madres y a sus hijos, como vitaminas o suplementos alimenticios.

En cuarto lugar se puede encontrar la cafetería, como una opción de relajación para la madre contribuyendo a la interacción entre usuarias, además contarán con alimentos que colaboren con su salud mediante una buena nutrición. Las últimas opciones son los servicios de: masajes y peluquería, los que podrían ser servicios complementarios.

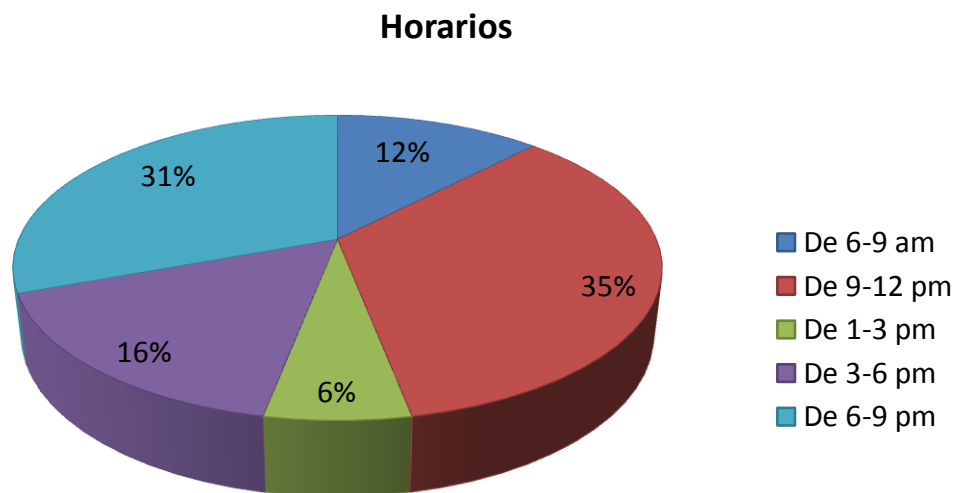
P14. Si el centro le facilita la guardería, ¿haría uso de ella?



Elaboración: Autoras

Con esta pregunta se desea saber el porcentaje de mujeres que estarían dispuestas a confiar sus hijos a las parvularias del centro, el 88% de las mujeres dijeron que sí, esto nos indica que se debe estimar un lugar amplio para la cantidad de niños que pueden asistir a la guardería.

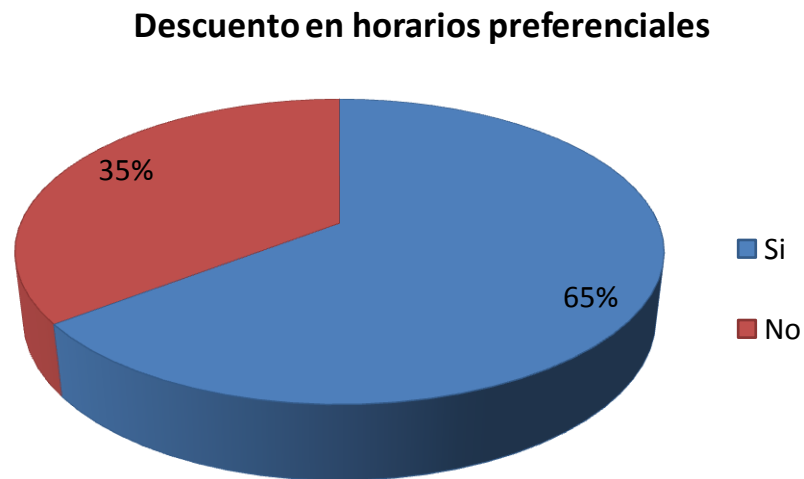
P15. ¿Cuál sería el horario de su preferencia?



Elaboración: Autoras

El horario de mayor preferencia es de 9h00 a 12h00 con un 35%, continuando con el horario de 6h00 a 9h00 considerando que este horario al igual que de las 18h00 a 21h00 se debe debido a los horarios de trabajo, estos suman el 43%. En el medio día desde las 13h00 hasta las 18h00 el porcentaje de asistencia sería el 22%, en el cual se puede ofrecer descuentos o promociones para aprovechar las instalaciones.

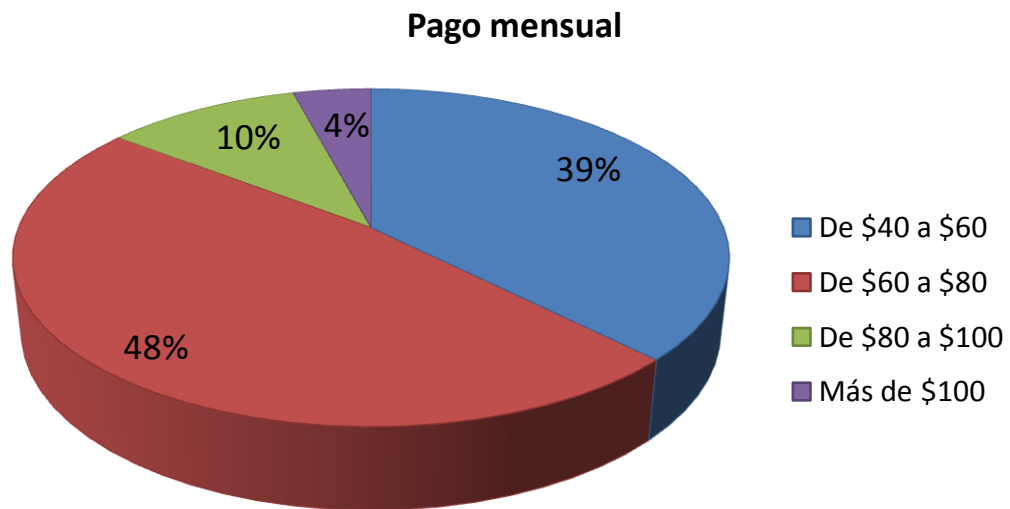
P16. De existir un descuento del 20% en horarios preferenciales de 12h00 a 16h00, ¿usted lo tomaría?



Elaboración: Autoras

Con el fin de aprovechar las instalaciones, se preguntó a las mujeres encuestadas si asistirían al centro en horarios de 12h00 a 16h00 en caso de existir promociones o descuentos, el 65% respondió que sí demostrando que las madres pueden organizar sus horarios con el fin de economizar.

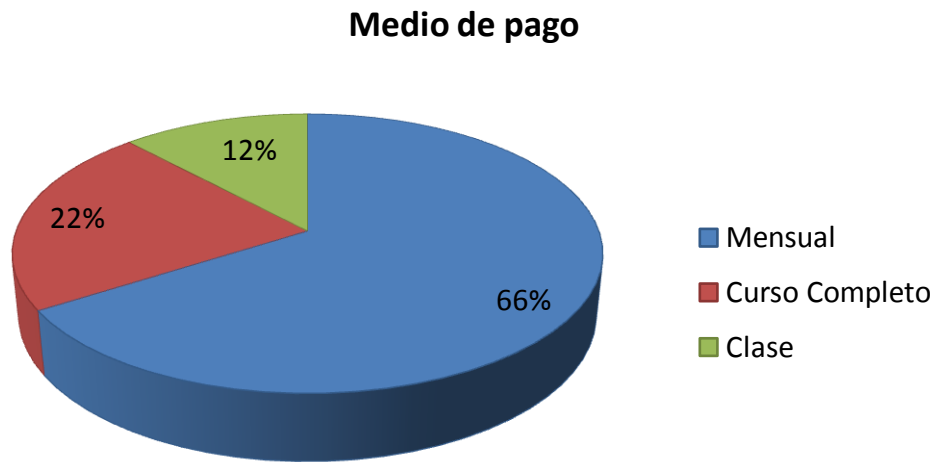
P17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este servicio? (asesoría y guardería)



Elaboración: Autoras

Se desea conocer el monto que las posibles clientes estarían dispuestas a pagar por el servicio de asesoría previa al parto y post parto, además de la opción de cuidados en la guardería del centro. El resultado obtenido fue un 48% estaría dispuesto a pagar de \$60 a \$80 mensuales por este servicio, un 10% de \$80 a \$100 y un 4% más de \$100, lo que indica que un 62% estaría en posibilidades de pagar un promedio de \$80 dólares mensuales.

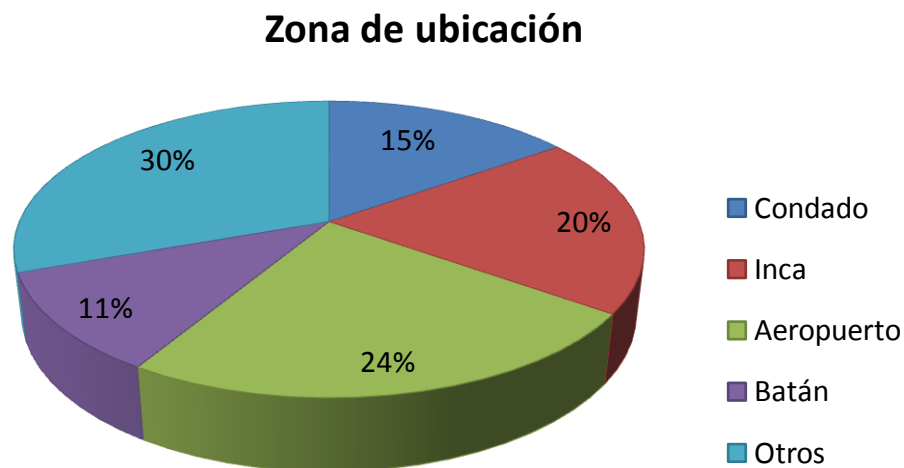
P18. ¿Cuál sería el medio de pago de preferencia por este servicio?



Elaboración: Autoras

Se desea conocer cuál sería el medio de pago de preferencia de las posibles clientes, siendo el pago mensual el de mayor aceptación con un 66%, ya que un pago mensual es más llevadero para la economía de una familia puesto que tiene un presupuesto establecido de gastos mensuales. Un 22% desearía realizar el pago por curso completo y con tarjeta de crédito. El 12% desearía cancelar por clase, esto se debe principalmente a la falta de compromiso en la asistencia.

P19. ¿En qué zona le gustaría que se encuentre localizado el centro?



Elaboración: Autoras

Con esta pregunta se conoce la zona del norte de Quito donde las participantes desean la ubicación del centro, esto depende del lugar donde se encuentra la vivienda, lugar de trabajo y facilidad de movilización de las posibles clientes. La zona con mayor acogida fue El Aeropuerto con el 24%, seguida por el Inca con 20%, Condado y el Batán con menores porcentajes, 15% y 11% respectivamente.

3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Algunos estudios han comprobado la efectividad de la estimulación temprana en el desarrollo físico, mental y motriz de los niños; consecuentemente en los últimos años se ha incrementando la oferta de centros de estimulación y cuidado prenatal, en donde se ha implementando la Psicoprofilaxis como un servicio adicional y complementario.

En la zona norte de Quito se puede encontrar varios gimnasios enfocados a mejorar la apariencia física ofreciendo tres actividades principales que son:

- Aeróbicos: en donde se desea que todos los músculos del cuerpo entren en movimiento para ejercitarlos y agilizarlos.
- Fortalecimiento muscular: mediante el uso de pesas, aparatos, bicicletas estáticas, cuerdas, etc.
- Spinning: son clases diseñadas para quemar calorías, definir caderas y glúteos utilizando la bicicleta estática.

3.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES CENTROS DE CUIDADO PRENATAL

Actualmente no se cuenta con algún centro especializado en el cuidado de madres en la ciudad de Quito, existen algunos establecimientos enfocados a la estimulación temprana y prenatal pero no tienen el enfoque de mejorar el nivel de vida de la mujer durante este hermoso periodo como el centro pretende hacerlo, por lo tanto no existe una competencia directa. Sin embargo, los centros que brindan cursos de Psicoprofilaxis se les considera como competidores indirectos ya que esta asesoría es uno de nuestros servicios también.

Adicionalmente es importante recalcar la diferencia entre estimulación prenatal y Psicoprofilaxis porque la mayoría de estos centros están dirigidos al cuidado de los niños desde la gestación hasta los 5 años y no en bienestar de la madre como tal.

A continuación se detalla los principales centros de estimulación temprana en la zona norte de Quito:

ANZUS

Dirección:	Av. De los Shrys N38-37 y El Telégrafo
Teléfono:	2468289
Servicios:	Psicoprofilaxis, estimulación temprana, musicoterapia, hidroterapia, ejercicios post parto

BEGINNING TO LIVE

Dirección:	Av. Shyris N37-162 y El Surreago
Teléfono:	2453144
Servicios:	Psicoprofilaxis, estimulación temprana, danza árabe en embarazo

CACHORROS

Dirección:	Av. República OE3-226 y Mañosca Edif. Prisma
Teléfono:	2258141-2441980
Servicios:	Psicoprofilaxis, estimulación temprana, asesoría de lactancia

CENTRO DE VIDA ENCANTADA

Dirección:	Av. 6 diciembre y Cucardas
Teléfono:	2416987
Servicios:	Psicoprofilaxis, yoga

CLINICA DE LA MUJER - DRA. MARIANELA GARCIA

Dirección:	Arroyo del Río 150
Teléfono:	2464798
Servicios:	Psicoprofilaxis

GYMBOREE (CONDADO)

Dirección:	Av. La Prensa N70-177 y Pablo Picasso
Teléfono:	2592138
Servicios:	Psicoprofilaxis, estimulación temprana, ejercicios de posparto

FIRST STEPS

Dirección:	Av. La Prensa N43-328 y Carvajal
Teléfono:	2244183
Servicios:	Psicoprofilaxis, estimulación temprana y prenatal

MI BEBE

Dirección:	Carlos Guerrero N33 24 y Bosmediano
Teléfono:	2872908 - 092716455
Servicios:	Psicoprofilaxis, gimnasia post parto

3.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES GIMNASIOS DE LA ZONA

Con el fin de evaluar la oferta de gimnasios, se decidió investigar en los barrios objetivos: Aeropuerto, Andalucía, Concepción, San Carlos, Kennedy, Ponceano, La Luz, Pinar Bajo, La Victoria 2 para identificar sus características y servicios.

ALEX'S GYM

Dirección:	Av. Real Audiencia N64-48 y Amesaba
Teléfono:	099271349
Servicios adicionales:	Pilates, Fit Ball

AMERICAN TIGER

Dirección:	Machala OE6-04 Vaca de Castro
Teléfono:	2296477
Servicios adicionales:	Kickboxing, defensa personal

CURVES CONDADO

Dirección:	Centro Comercial Condado Shopping, local 127 planta baja
Teléfono:	3802033
Servicios adicionales:	gimnasia pasiva hasta el 7 mes de embarazo

FLEXER'S GYM

Dirección:	Calle Morlán 47-157 y Samuel Fritz
Teléfono:	2813301
Servicios adicionales:	Ninguno

FOR CENTER GYM

Dirección:	Eloy Alfaro y Juan Molineros (Esquina)
Teléfono:	3453275
Servicios adicionales:	Ninguno

GYM CLUB REGATAS

Dirección:	San Carlos Anda Aguirre y Machala, Piscina San Carlos
Teléfono:	2536585
Servicios adicionales:	Piscina, Sauna, Turco

GYM FOR YOU

Dirección:	Av. Real Audiencia y Eucaliptos
Teléfono:	Ninguno
Servicios adicionales:	Box

GYM SPORT BODY

Dirección:	Machala CS 1000 y Carlos 5TO
Teléfono:	2537040
Servicios adicionales:	Aeróbicos, pesas, bailoterapia

HIGH INTENSITY TRAINING

Dirección:	Los Alamos y 6 de Diciembre (Esquina)
Teléfono:	2414503
Servicios adicionales:	Ninguno

KAERSAM

Dirección:	Nazacota Puento Esq. Psje a Lt 18
Teléfono:	2591362 2291303
Servicios adicionales:	Duchas de ozono

LIFE FITNESS GYM

Dirección:	Eloy Alfaro y Cap. Ramón Borja
Teléfono:	2416337
Servicios adicionales:	Pilates, danza árabe, bailoterapia, taebo

MAGIC GYM

Dirección:	Luis Tufiño OE2-61 y Real Audiencia
Teléfono:	ninguno
Servicios adicionales:	Baile terapia

NEST GYM

Dirección:	Rudecindo Lesana N53-131 y Cap. Ramón Borja
Teléfono:	2810396
Servicios adicionales:	Taekwondo

PACIFIC GYM

Dirección:	Juan de Selis N76-390 y Calle E
Teléfono:	2481492
Servicios adicionales:	Cardiovascular, piscina, hidromasajes

PEPE'S GYM

Dirección:	Diego de Vázquez Lote N61
Teléfono:	097020885
Servicios adicionales:	Ninguno

STATO 7 GYM

Dirección:	Pedro de Alvarado N60-95 y Flavio Alfaro
Teléfono:	097420680
Servicios adicionales:	Taeboo

VITAL FITNESS GYM

Dirección:	CC. Parque Inglés Fernandez Salvador y Machala
Teléfono:	2537268
Servicios adicionales:	Spinning

XTREME GYM (PINAR)

Dirección:	Cap. Cristobal Sandoval OE6-55
Teléfono:	-
Servicios adicionales:	ninguno

3.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES GUARDERÍAS DE LA ZONA

Se seleccionó el servicio de guardería, ya que se ha considerado como una prestación adicional del centro para las madres, con el objetivo de obtener precios referenciales sobre el cuidado por hora de los niños y requerimientos específicos sobre el manejo de una guardería.

BAMBI

Dirección:	Real Audiencia N53-128 y Humberto Marín
Teléfono:	2401754
Edades:	3 meses a 5 años

EL INCA

Dirección:	La Hiedras Condominio El Inca
Teléfono:	2437239
Edades:	3 meses a 4 años

JOHAN MIRÓ

Dirección:	Machala y Fernandez Salvador
Teléfono:	2593221
Edades:	3 meses a 6 años

LEONARDO DA VINCI

Dirección:	Calle Jaime Cevallos N-4792
Teléfono:	2449144
Edades:	3 meses a 4 años

MAGICO MUNDO

Dirección:	Edmundo Chiriboga 212
Teléfono:	2434867
Edades:	3 meses a 4 años

MI PEQUEÑO SOL

Dirección:	Edmundo Chiriboga N47 345
Teléfono:	2240737
Edades:	1 año a 5 años

MUNDO FANTÁSTICO

Dirección:	Urb. El Rosario Av. Maestro 1416 y Gualaquiza
Teléfono:	2565800
Edades:	3 meses a 5 años

NUESTRO FUTURO

Dirección:	Real Audiencia N55-198 y Cap. Alfonso Yepez
Teléfono:	2415165
Edades:	4 meses a 5 años

ONLY KIDS

Dirección:	Jorge Drom 918 y Gaspar de Villaroel
Teléfono:	2453806
Edades:	4 meses a 5 años

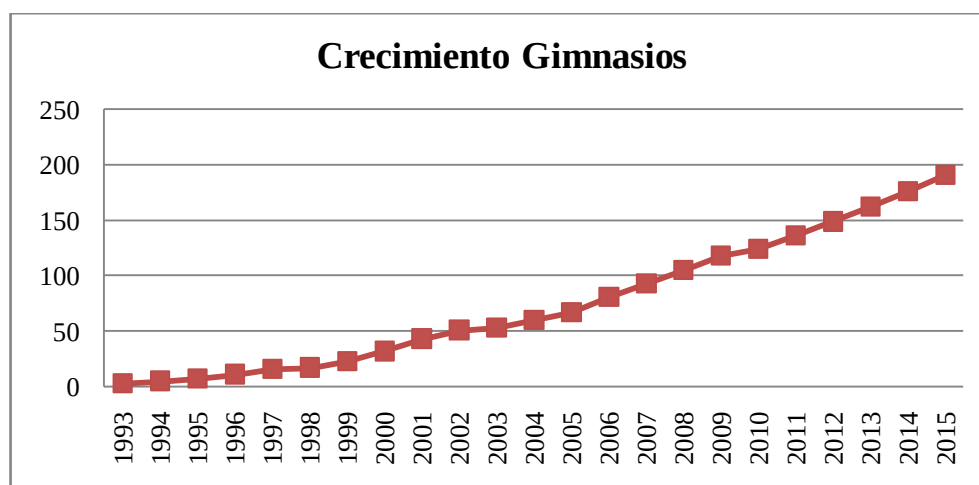
SEMILLITAS DE AMOR

Dirección:	Machala N57-237
Teléfono:	2559854
Edades:	3 meses a 5 años

3.2.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Por medio de información entregada por el Municipio de Quito, se obtuvo las estadísticas sobre la cantidad de gimnasios, guarderías y centros de estimulación temprana registrados anualmente en las administraciones zonales Eugenio Espejo y La Delicia. (Anexo N. 2)

Gráfico N° 3.2: Crecimiento y proyección de la oferta de gimnasios

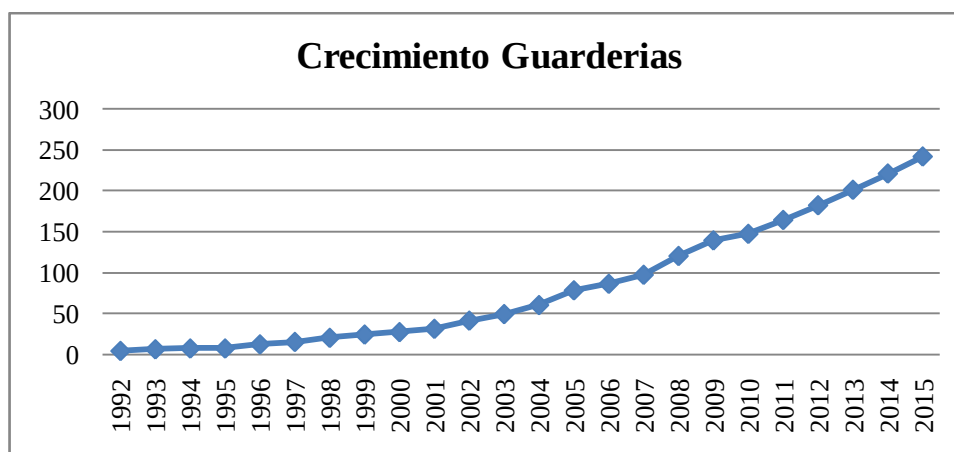


Fuente: Municipio Metropolitano de Quito
Elaboración: Autoras

Los gimnasios a partir del 2006 han duplicado el crecimiento de años anteriores alcanzando a 124 para el año actual con un incremento del 4,6% en promedio anual. Se evidencia un interés en la actividad física por parte de la ciudadanía del norte de Quito, independientemente de su edad y estrato social, lo cual ha impulsado el desarrollo,

crecimiento e innovación en este tipo de establecimientos para cumplir con los requerimientos de sus clientes.

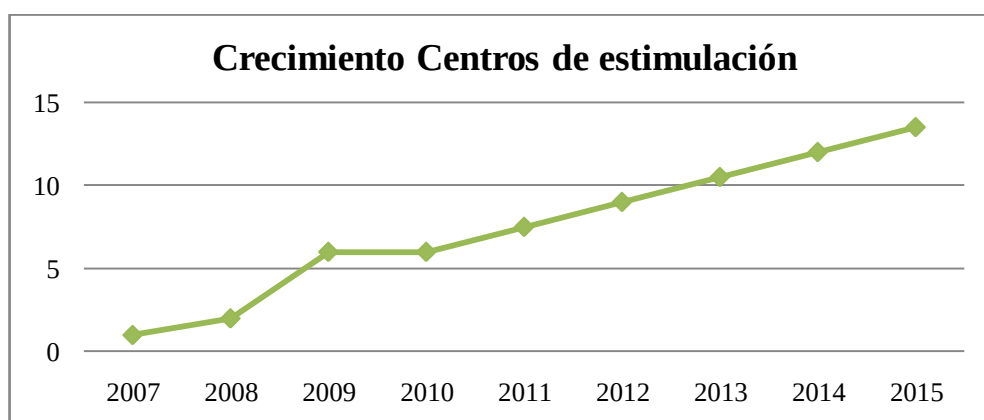
Gráfico N° 3.3: Crecimiento y proyección de la oferta de guarderías



Fuente: Municipio Metropolitano de Quito
Elaboración: Autoras

A partir del año 2002 la creación de guarderías se duplicó en relación a años anteriores debido a varios factores, como son la migración, incremento en la actividad laboral femenina producido por la insolvencia de un solo ingreso familiar, entre otros. El índice de crecimiento en promedio para la proyección en cinco años es del 5% llegando a 242 guarderías para el 2015.

Gráfico N° 3.4: Crecimiento y proyección de la oferta de centros de estimulación



Fuente: Municipio Metropolitano de Quito
Elaboración: Autoras

Los centros de estimulación temprana se han hecho presentes en el mercado en estos tres últimos años con el objetivo de desarrollar el potencial tanto físico, mental y emocional de los niños. Dentro de las zonas estudiadas se encuentran 6 centros, de los cuales 5 brindan el servicio de psicoprofilaxis o de estimulación prenatal, mediante el estudio de campo se analizó todos los centros que implicarían una oferta indirecta.

3.2.3 CONCLUSIONES GENERALES Y SOBRE LAS ESTADÍSTICAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Una vez analizada la información recolectada se concluye que, las mujeres habitantes de la zona norte de Quito consideran importante la preparación para el parto además de la instrucción en ejercicios post parto; con el fin de mantener una salud óptima, autoestima elevada y una buena figura.

Existe mayor interés en el servicio de Psicoprofilaxis para las madres primerizas debido a la falta de experiencia y conocimiento en esta nueva etapa.

Las mujeres encuestadas concuerdan como punto importante el servicio de guardería que debería brindar el centro, con especial atención a niños y niñas a partir de los tres meses a un año de edad.

Se puede constatar que existe demanda insatisfecha debido a la falta de centros especializados en la madre y sus necesidades. Adicionalmente no existe el suficiente conocimiento sobre la diferencia entre un centro de Psicoprofilaxis y planificación familiar o servicios ginecológicos.

En la época de post parto se evidencia un estado de sedentarismo debido a la falta de tiempo y organización por el cuidado del infante provocando así una deterioro en atención de la apariencia física de la madre.

Como servicios adicionales las mujeres encuestadas eligieron la cafetería y venta de productos naturales como principales, para complementar la experiencia y satisfacción dentro del centro.

La zona de preferencia para la ubicación del centro integral es “El Aeropuerto”, debido a la facilidad en la movilización y cercanía a los hogares o trabajos.

3.3 MARKETING MIX

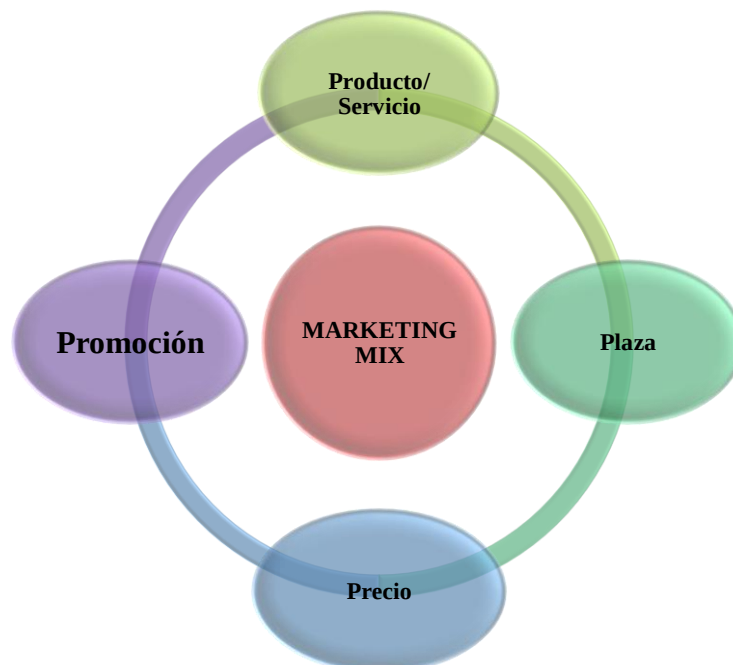
El Marketing contempla la oferta de la empresa como la suma del producto que promociona y los atributos que se incorporan para cubrir las exigencias del consumidor.

Marketing Mix: son las herramientas o variables de las que dispone el responsable del marketing para cumplir con los objetivos de la compañía

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

Los elementos del Marketing Mix son: producto o servicio, precio, plaza y promoción.

Gráfico N° 3.1: Marketing Mix



Elaboración: Autoras

3.3.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

Un producto es todo aquello que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo con el fin de satisfacer una necesidad o un deseo.

El Centro “Mom’s Health Club” estará enfocado a proveer servicios a la madre, que la beneficien junto a su hijo, a la adaptación en su nueva etapa de la vida.

Mediante la investigación de mercado se logró establecer los siguientes servicios demandados por las potenciales clientes:

Según la etapa de maternidad se dividió a las madres en dos grupos: madres en periodo de gestación y las madres en lactancia

Para las madres en periodo de gestación, se brindarán cursos de:

a) Psicoprofilaxis incluyendo:

Charlas o conferencias con temas relacionados a:

- El desarrollo del nuevo ser
- Cambios en el cuerpo de la madre
- Preparación (hospital)
- Lactancia y sus cuidados
- Relajación y respiración

Actividades de fortalecimiento muscular

b) Gimnasia formativa

Se ejercitará a las madres con actividades de fortalecimiento de la base del suelo pélvico, flexibilidad, elasticidad del perineo, corrección de postura, etc. mediante la danza árabe, yoga y pilates.

La práctica de estos ejercicios aportan también momentos de distracción y relajación con el fin de que la madre se sienta lo más cómoda y confortable posible para el momento del alumbramiento

c) Para las madres en período de lactancia o post parto, el centro se enfocará con mayor cuidado al estado físico de la mujer, con el fin de recuperar su figura en el menor tiempo posible mediante ejercicios focalizados en las áreas que han sido afectadas por el embarazo.

- d) Pensando en las necesidades de las potenciales clientes, se ha considerado el servicio de guardería, puesto que el cuidado de su hijo es una prioridad para la madre; el centro le da la facilidad de cuidarlo durante el transcurso de las horas en las que ella realice sus actividades en el centro. La guardería será regida por parvularias profesionales en el campo, estará equipada según los requerimientos acorde con las edades de los infantes menores a dos años.

Los horarios de atención del Centro y distribución de clases se encuentran adjuntos en el Anexo No.3.

3.3.2 ANÁLISIS DE PRECIOS

Precio es la cantidad de dinero cobrado por un bien o servicio, es la suma de todos los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de poseer o utilizar los bienes y servicios.⁴¹

Para determinar el precio referencial de mercado, se consideró los valores de cada servicio a prestar por el Centro “Mom’s Health Club” de la competencia indirecta.

El costo de un curso psicoprofiláctico varía según el número de sesiones y el tiempo de cada uno de ellas, así como también la calidad de información y asesoría brindada por cada centro.

Cuadro N° 3.7: Precios centros Psicoprofilácticos

CENTROS PSICOPROFILÁCTICOS			
CENTROS	No. SESIÓN	PRECIO	CURSO
Ansuz	10	\$ 15.50	\$ 155.00
Beginning To Live	10	\$ 16.80	\$ 168.00
Cachorros	10	\$ 20.00	\$ 200.00
Centro de Vida Encantada	8	\$ 17.00	\$ 136.00
Dra. Marianela García	10	\$ 18.00	\$ 180.00
First Steps	12	\$ 16.80	\$ 201.60
Gymboree (Condado)	12	\$ 14.00	\$ 168.00
Mi Bebe	7	\$ 20.00	\$ 140.00
Precio promedio	10	\$ 17.26	\$ 168.58

Elaboración: Autoras

Fuente: Investigación directa

⁴¹ KOTLER P. & AMSTRONG G. Principios de Marketing (2008). España. Pearson. Página 298

En caso del curso post parto donde se asesora a la madre con gimnasia formativa suave y estimulación neonatal para el bebé, se cuenta con tres centros de los anteriormente citados.

Cuadro N° 3.8: Precios centros post parto

CENTROS POST PARTO			
CENTROS	No. SESIÓN	PRECIO	CURSO
Ansuz	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Gymboree (Condado)	8	\$ 10.00	\$ 80.00
Mi Bebe	4	\$ 12.50	\$ 50.00
Precio promedio	5	\$ 10.83	\$ 56.67

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

Como el Centro va a brindar el servicio de guardería por horas mientras la madre realiza su rutina de ejercicios, se consideró las guarderías más representativas en la zona norte, tomando en cuenta que su atención es desde los tres meses de edad.

Cuadro N° 3.9: Precios guarderías

GUARDERÍAS			
GUARDERÍAS	MATRÍCULA	MENSUAL	HORA
Bambi	\$ 40.00	\$ 70.00	\$ 0.88
El Inca	\$ 25.00	\$ 72.00	\$ 0.90
Johan Miró	\$ 50.00	\$ 75.00	\$ 0.94
Leonardo Da Vinci	\$ 100.00	\$ 110.00	\$ 1.38
Mágico Mundo	\$ 50.00	\$ 85.00	\$ 1.06
Mi Pequeño Sol	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 1.00
Mundo Fantástico	\$ 50.00	\$ 85.00	\$ 1.06
Nuestro Futuro	\$ 65.00	\$ 85.00	\$ 1.06
Only Kids	\$ 100.00	\$ 105.00	\$ 1.31
Semillitas de Amor	\$ 50.00	\$ 90.00	\$ 1.13
Precio promedio	\$ 61.00	\$ 85.70	\$ 1.07

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

En el caso de los ejercicios especializados enfocados en madres en periodo de lactancia (niños mayores a 3 meses y menores a 2 años), el cual ha sido ofrecido indirectamente por los gimnasios tradicionales, se los investigó como referencia para definir el precio de una hora de ejercicios.

Cuadro N° 3.10: Precios gimnasios

GIMNASIOS		
GIMNASIOS	INSCRIPCIÓN	MENSUAL
Alex Gym	\$ 5.00	\$ 25.00
American Tiger	\$ 10.00	\$ 25.00
Athletic Gym	\$ 23.00	\$ 25.00
Curves Condado	\$ 79.00	\$ 44.00
Flexer's Gym	\$ 15.00	\$ 30.00
For Center Gym	\$ -	\$ 20.00
Gym Club Regatas	\$ 10.00	\$ 20.00
Gym For you	\$ -	\$ 20.00
Gym Sport Body	\$ -	\$ 35.00
High Intensity Training	\$ -	\$ 25.00
Kaersam	\$ 10.00	\$ 30.00
Life Fitness Gym	\$ 5.00	\$ 30.00
Magic Gym	\$ 10.00	\$ 25.00
Nest Gym	\$ -	\$ 25.00
Pacific Gym	\$ 13.00	\$ 35.00
Pepe's Gym	\$ -	\$ 35.00
Strato 7 Gym	\$ 10.00	\$ 20.00
Vital Fitness	\$ -	\$ 30.00
Xtreme Gym (Kennedy)	\$ 10.00	\$ 20.00
Xtreme Gym (Pinar)	\$ 10.00	\$ 30.00
Precio promedio	\$ 10.50	\$ 27.45

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

3.3.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO

Los cursos psicoprofilácticos son dictados entre 8 y 12 sesiones, cuyo promedio es de 10 sesiones de aproximadamente 120 minutos cada una. El precio promedio del costo de la clase es de \$17.26 USD y del curso es de \$168.58 USD.

Los cursos post parto comprenden pocas sesiones debido a la fragilidad física de la madre en este periodo, realizadas una o dos veces a la semana con un costo unitario de \$10.83 USD, equivalente a un mensual promedio de \$58.65 USD.

El costo del cuidado de niños por 4 horas como mínimo en cualquier guardería equivale a \$4 USD, \$85.70 USD el mensual y \$61 USD la matrícula en promedio.

En el caso de los gimnasios, la inscripción es de \$10.50 USD mientras que el costo del mes es \$27.45 USD.

3.3.4 PROYECCIÓN DE PRECIOS

Cuadro N° 3.11: Proyección precios curso de Psicoprofilaxis

PSICOPROFILAXIS	AÑO -2	AÑO - 1	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ansuz	150	150	155	157	159	162	164	167
Beginning To Live	160	168	168	173	177	181	185	189
Cachorros	185	200	200	210	218	225	233	240
Centro de Vida Encantada	130	130	136	138	141	144	147	150
Dra. Marianela Garcia	170	170	180	183	188	193	198	203
First Steps	199	199	202	203	204	206	207	209
Gymboree (Condado)	160	160	168	171	175	179	183	187
Mi Bebe	130	140	140	147	152	157	162	167
Promedio de la industria	160	165	169	173	177	181	185	189

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 3.12: Proyección precios curso post parto

POST PARTO	AÑO -2	AÑO - 1	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ansuz	32	40	40	45	49	53	57	61
Mi Bebe	45	50	50	53	56	58	61	63
Gymboree (Condado)	70	70	80	83	88	93	98	103
Promedio de la industria	49	53	57	61	65	68	72	76

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 3.13: Proyección precios de gimnasios

GIMNASIOS	AÑO -2	AÑO -1	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alex Gym	23	25	25	26	27	28	29	30
American Tiger	22	22	25	26	28	29	31	32
Athletic Gym	21	25	25	28	30	32	34	36
Curves Condado	40	44	44	48	52	44	56	60
Flexer's Gym	25	28	30	33	35	38	40	43
For Center Gym	18	20	20	21	22	23	24	25
Gym Club Regatas	17	19	20	22	23	25	26	28
Gym For you	17	20	20	22	24	25	27	28
Gym Sport Body	33	35	35	36	37	38	39	40
High Intensity Training	22	25	25	27	29	30	32	33
Kaersam	27	27	30	31	33	34	36	37
Life Fitness Gym	25	25	30	32	34	37	39	42
Magic Gym	21	23	25	27	29	31	33	35
Nest Gym	22	22	25	26	28	29	31	32
Pacific Gym	30	30	35	37	39	42	44	47
Pepe's Gym	32	35	35	37	39	40	42	43
Strato 7 Gym	18	18	20	21	22	23	24	25
Vital Fitness	25	27	30	32	35	37	40	42
Xtreme Gym (Kennedy)	17	17	20	21	23	24	26	27
Xtreme Gym (Pinar)	27	27	30	31	33	34	36	37
Promedio de la industria	24	26	27	29	31	32	34	36

Elaboración: Autoras
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 3.14: Proyección precios de guarderías

GUARDERÍAS	AÑO -2	AÑO - 1	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bambi	65	70	70	73	76	78	81	83
El Inca	68	72	72	75	77	79	81	83
Johan Miró	70	75	75	78	81	83	86	88
Leonardo Da Vinci	100	100	110	113	118	123	128	133
Mágico Mundo	80	85	85	88	91	93	96	98
Mi Pequeño Sol	75	75	80	82	84	87	89	92
Mundo Fantástico	80	80	85	87	89	92	94	97
Nuestro Futuro	75	75	85	88	93	98	103	108
Only Kids	95	100	105	110	115	120	125	130
Semillitas de Amor	80	85	90	95	100	105	110	115
Promedio de la industria	79	82	86	89	92	96	99	103

Elaboración: Autoras

Fuente: Investigación directa

Los precios para cada servicio serán semejantes al promedio de la industria; en el caso de los ejercicios especializados para post parto y lactancia, se incluye el servicio de guardería sin valor adicional para las horas que la madre esté realizando sus actividades dentro del centro.

3.3.5 PRECIO

Los precios de los diferentes servicios serán determinados en función a la necesidades de las clientes y al mercado, cubriendo así los gastos incurridos en la prestación del servicio.

Los precios para el primer año de cada servicio serán:

Cuadro N° 3.15: Tabla de precios

SERVICIO	PRECIO
Mensual	45
Curso post parto	60
Curso psicoprofilaxis	180
Membrecía anual	50

- a) Mensual (3 meses después del parto) incluye: gimnasia formativa, pilates, yoga, danza árabe y servicio de guardería.
- b) Curso post parto (40 días a 3 meses después del parto) incluye: gimnasia formativa especializada para la etapa, estimulación sensorial prenatal y servicio de guardería.
- c) Curso psicoprofilaxis (durante a partir de las 20 semanas de la gestación) incluye: 10 sesiones distribuidas en charlas, ejercicios de fortalecimiento, respiración, relajación y servicio de guardería.
- d) Membrecía anual: libre uso de instalaciones y equipos del gimnasio fuera de horarios de clase. Descuentos especiales en establecimientos complementarios.

3.4 PLAZA

En este caso se define a la plaza como el lugar donde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor).

La localización ha sido establecida mediante el estudio de mercado, donde se muestra que la zona del actual Aeropuerto de Quito es la más central y con mayores facilidades de acceso y movilización.

El centro estará situado en la zona norte de Quito, en el sector del Labrador a 200 metros del intercambiador.

3.5 PROMOCIÓN

La promoción sirve para crear conciencia e interés en el servicio, diferenciar la oferta de la competencia, para comunicar y representar sus beneficios y así promover su utilización.

Para la publicidad, el centro dará a conocer su propuesta innovadora en la ciudad de Quito mediante material impreso, cuñas publicitarias, redes sociales y alianzas estratégicas con establecimientos médicos.

Los materiales a ser utilizados son: trípticos explicando los servicios ofertados; volantes con la información básica y medios de contacto; cuponeras con promociones y descuentos por introducción o temporada.

Con el fin de obtener mayor publicidad se realizarán convenios con centros ginecológicos, planificación familiar, médicos ginecólogos y pediatras. Se ofrecerá un 10% por comisiones de los clientes referidos.

De igual manera para incentivar el uso de las instalaciones y sus servicios se harán promociones para los clientes activos del centro, mediante el sistema de referidos, el cual acredita a la cliente actual a un mes gratis por el ingreso de tres nuevas clientes a hacer uso del centro, el cual se solventará mediante el valor de ingreso por membresía anual.

Estos costos están considerados en el Anexo N° 4: Comisiones y promociones.

CAPÍTULO IV

PLAN ESTRATÉGICO

4.1 MATRIZ DE GRUPO DE INTERESADOS

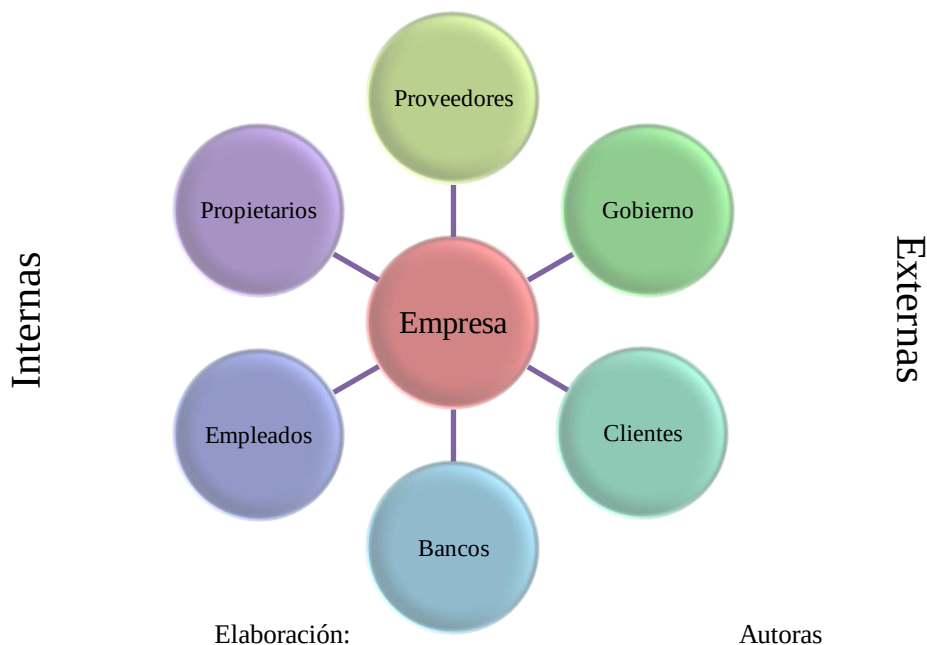
La palabra “stakeholder” se refiere a todas las partes participantes o posiblemente afectadas por un proyecto o una empresa como son: accionistas, empleados, inversionistas, propietarios de la zona, la comunidad en general, comerciantes, gobierno, grupos sociales, sindicatos, gremios, de alguna forma pueden ser afectados positiva o negativamente.⁴²

Las partes interesadas se dividen en cuatro grupos principales

- Los beneficiarios o grupo meta
- Los que implementan el proyecto
- Los tomadores de decisiones que afectan al proyecto
- Los que financian el proyecto

Una buena planificación de proyectos debe involucrar la identificación y clasificación de los interesados, así como el estudio y la determinación de sus necesidades y expectativas.

Gráfico N° 4.1: Matriz de interesados



⁴² www.proz.com/kudoz/english_to_spanish/business_commerce_general/644844-stakeholder.html

4.2 MATRIZ DE DEMANDAS ACTUALES Y FUTURAS

Cuadro N° 4.1: Demandas actuales y futuras

GRUPO DE INTERESADOS	DEMANDAS ACTUALES	DEMANDAS FUTURAS
Propietarios	Rendimiento esperado de su inversión	Crecimiento de capital Entrega de dividendos
Empleados	Estabilidad laboral Buen ambiente de trabajo Salarios justos	Mejora de beneficios Crecimiento personal
Gobierno	Pago de impuestos	Generación de empleo
Clientes	Calidad Servicio personalizado	Mejora continua Innovación en servicios
Bancos	Cumplimiento en pagos	Cumplimiento puntual de pagos
Proveedores	Cumplimiento en pagos	Fidelización

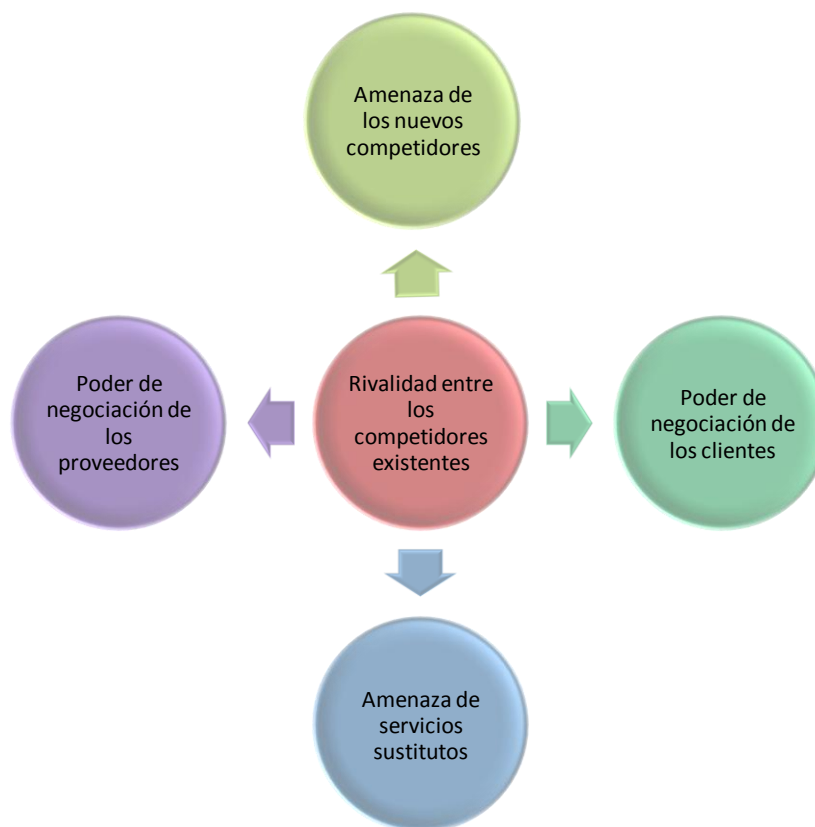
Elaboración: Autoras

4.3 ANÁLISIS INTEGRACIÓN

4.3.1 CINCO FUERZAS DE PORTER

Las fuerzas de Porter permiten analiza la rentabilidad.

Gráfico N° 4.2: Fuerzas de Porter



Elaboración: Autoras

4.3.1.1 Amenaza de nuevos competidores

- Existencia de barreras de entrada. (media)
- Diferencias del servicio. (baja)
- Requerimientos de capital. (alta)
- Ventajas en la curva de aprendizaje. (media)

Al considerar un segmento de mercado importante y desatendido existe la posibilidad de entrada de nuevos competidores, debido al atractivo de la industria. En el caso del Centro es el pionero con el propósito de brindar cuidado integral a las madres pensando en su bienestar tanto físico como emocional, por lo tanto la amenaza de nuevos competidores es relativamente baja por la falta de especialización en el servicio e infraestructura que permita a las clientes acceder a servicios complementarios en un solo lugar.

4.3.1.2 Poder de negociación de los clientes

- Tamaño de mercado es amplio. (media)
- Información de los clientes sobre los servicios (baja)
- Costos o facilidades del cliente de cambiar de empresa. (baja)
- Existencia de sustitutos. (baja)
- Sensibilidad del comprador al precio. (alta)
- Ventaja diferencial del producto. (alta)

El poder de negociación de las clientes es bajo debido a que la cantidad de oferta no satisface completamente sus necesidades, el Centro está diseñado con el objetivo de facilitarles encontrar todo en un solo lugar, esto también ayudará a mejorar a organizar de mejor manera su tiempo, con seguridad y confianza.

4.3.1.3 Amenaza de servicios sustitutos

- Propensión del comprador a sustituir. (media)
- Precios relativos de los productos sustitutos. (alta)
- Costo o facilidad de cambio del comprador. (media)
- Nivel percibido de diferenciación de producto. (alta)
- Disponibilidad de sustitutos cercanos. (baja)

La posibilidad de que los centros con servicios sustitutos muestren una integración horizontal o a su vez la creación de nuevos centros constituye una amenaza para el Centro Mom's Health Club alta, pero debido a que la competencia indirecta presta servicios parciales el costo en conjunto sería superior. Esto disminuye la eventualidad de que un sustituto directo afecte a la participación de mercado.

4.3.1.4 Poder de negociación de los proveedores o vendedores

- Grado de diferenciación de los productos del proveedor. (baja)
- Presencia de productos sustitutivos. (baja)
- Concentración de los proveedores. (baja)
- Amenaza de integración vertical hacia adelante de los proveedores. (baja)
- Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores. (alta)

Los proveedores tienen un bajo poder de negociación ya que existen gran cantidad de lugares donde se puede conseguir todos los implementos y materiales para el funcionamiento del centro.

4.3.2 FODA

Cada vez más personas buscan cuidar su salud y, sobre todo, mejorar su apariencia, por ello recurren a médicos y nutriólogos con el objetivo de contar con una dieta balanceada, a su vez incrementan su actividad física para contrarrestar los efectos negativos del sedentarismo.

4.3.2.1 Fortalezas

“Las fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al proyecto de otros de igual clase.”⁴³

- Se dispone de un servicio novedoso y personalizado, adaptado a los requerimientos y expectativas específicos de cada cliente.
- Se dispone de un centro integral que está en capacidad de incrementar nuevos productos conforme las necesidades del cliente.
- Los integrantes de la organización están altamente calificados para brindar seguridad y confianza.

⁴³ es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO. 20 de Agosto del 2010

- Aprovechar que el negocio se encuentra en un mercado virgen, debido a que la competencia es indirecta.

4.3.2.2 Oportunidades

“Las oportunidades son aquellas soluciones externas, positivas que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas.”⁴⁴

- Contar y expandir las relaciones con médicos de áreas afines, establecimientos especializados y medios de comunicación para dar a conocer los servicios y crear el “top of mind”.
- Las barreras que tiene este negocio son muy pocas y la demanda que tiene en el mercado es muy alta por lo que si ofrecemos un producto de buena calidad nuestra empresa tendrá varias oportunidades de éxito.

4.3.2.3 Debilidades

“Las debilidades se refieren, por el contrario, a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización.”⁴⁵

- Los costos de la asesoría por parte de los instructores y entrenadores especializados puede ser elevado.
- No existe una cultura de ejercicios por parte de la mujer embarazada.
- Ser una empresa emprendedora, sin experiencia y enfrentarse a la competencia indirecta que lleva ya algunos años en el mercado.
- No existen antecedentes históricos sobre este tipo de empresas en el país.

Consciente de las habilidades del proyecto, se analiza las posibilidades de neutralizarlas elaborando e implementando planes de acción. Por ejemplo:

- Implementar servicios periféricos como curso de estimulación temprana, ayuda psicológica, talleres para padres, etc.
- Se espera que la marca sea reconocida en el mercado, mediante la demostración de su seriedad, eficacia, profesionalismo, calidad y calidez en el servicio.

⁴⁴ es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO. 20 de Agosto del 2010

⁴⁵ es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO. 20 de Agosto del 2010

4.3.2.4 Amenazas

“Las amenazas son situaciones negativas, externas al proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.”⁴⁶

- Implementación de servicios complementarios para el cuidado materno por parte de los centros especializados en Psicoprofilaxis.
- Ingreso a nuevos competidores con costos más bajos en el norte de Quito.
- La inestabilidad económica, política y social que existe en el país creando incertidumbre a las clientes.

4.4 DIRECTRICES DE LA EMPRESA

4.4.1 MISIÓN

Contribuir a la salud materna, brindando a la mujer embarazada y en periodo de lactancia servicios integrales con profesionales altamente calificados, respaldados en altos estándares de calidad mostrando responsabilidad, seguridad y confianza.

4.4.2 VISIÓN

Ser una institución innovadora, reconocida como el mejor Centro especializado en el cuidado de madres, mediante la prestación excelentes servicios para las diferentes etapas de su maternidad, reforzando el vínculo entre madres e hijos y elevando la autoestima de la mujer en su nuevo rol.

4.4.4 LOGOTIPO



⁴⁶ es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO. 20 de Agosto del 2010

4.4.3 VALORES ORGANIZACIONALES

El Centro “Mom’s Health Club” establece valores organizacionales como pilar fundamental para la prestación de sus servicios, donde todos los colaboradores de la institución se disponen a practicarlos con el fin de crear un ambiente cálido y familiar entre ellos y los clientes.

Gráfico N° 4.3: Valores organizacionales



4.5 SELECCIÓN DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA

Las empresas buscan obtener una ventaja competitiva a través de la implementación de alguna de las tres estrategias genéricas que les permita alcanzar los objetivos establecidos. Estas son:

- Liderazgo en costos
- Diferenciación
- Enfoque o alta segmentación

“La estrategia competitiva consiste en ser diferente. Significa elegir deliberadamente un conjunto diferente de actividades para brindar una mezcla única de valor.”⁴⁷

⁴⁷ KOTLER P & AMSTRONG G. Principios de Marketing. 2008. España. Pearson. Página 445

El Centro aplicará la estrategia de enfoque o alta segmentación ya que se enfoca en las necesidades de un segmento de mercado; ya que se puede servir a un objetivo estratégico estrecho (nicho), con más efectividad o eficacia, que los competidores que compiten de forma más general.

Debido al giro del negocio del centro es necesario definir tareas básicas para el marketing de servicios:

- Diferenciación, mediante la definición de la imagen con símbolos y creación de marca.
- Calidad, teniendo empleados más capacitados y fiables, con un entorno físico superior al de la competencia.
- Productividad del servicio, buscando un equilibrio entre la calidad del servicio a prestarse y los costos, para no arriesgar las innovaciones al largo plazo.
- Oferta innovadora, que destaque la empresa respecto a otros competidores mediante la prestación servicios complementarios.

Según Philip Kotler en su libro Principio de Marketing establece que:

“La retención de clientes constituye, tal vez, el mejor indicador de calidad: la capacidad que tiene una empresa de servicios de conservar a sus clientes depende de la consistencia con que les proporciona valor.”⁴⁸

La aplicación de esta estrategia generará una estrecha relación con el cliente, porque se especializa en satisfacer sus necesidades singulares mediante la adaptación exacta de los servicios.

4.5.1 POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO

“El posicionamiento de un producto es la forma como lo definen los consumidores al producto en cuanto a atributos importantes: el lugar que ocupa el producto en la mente de los consumidores respecto a los productos de la competencia.”⁴⁹

⁴⁸ KOTLER P & AMSTRONG G. Principios de Marketing. 2008. España. Pearson. Página 306

⁴⁹ KOTLER P & AMSTRONG G. Principios de Marketing. 2008. España. Pearson. Página 254

El centro “Mom’s Health Club” atiende a pequeños segmentos de mercado seguros y rentables, ya que se centra en la evolución de los clientes para diseñar sus estrategias de marketing y ofrecer un valor superior a sus clientes objetivos.

4.5.2 CADENA VALOR

La cadena de valor comprende la logística desde el proveedor hasta el cliente, tratando de optimizar los procesos, la gestión del flujo de mercancías e información entre proveedores, minoristas y consumidores finales. En cada parte del proceso se agrega valor, con el fin de mejorar la eficiencia y eficacia de cada departamento, asegurando un buen excelente servicio.

Gráfico N° 4.4: Cadena de valor de servicios



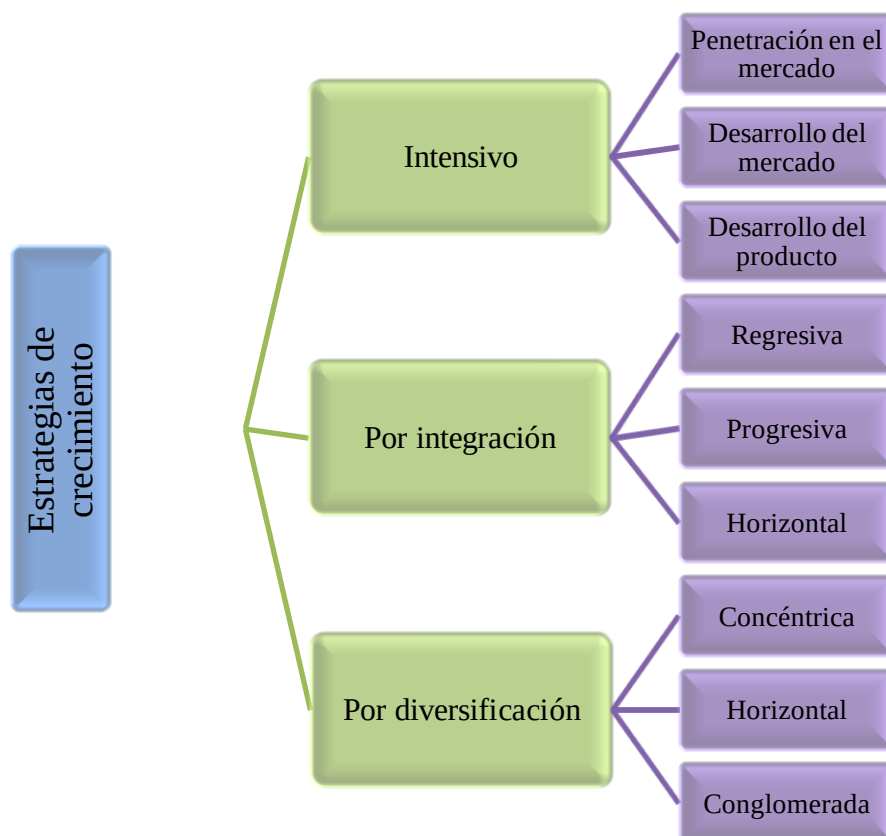
Elaboración: Autoras

4.5.3 MANTENIMIENTO DE LA VENTAJA COMPETITIVA

El mantener la ventaja competitiva requiere de esfuerzos exhaustivos e innovación continua en el portafolio de servicios debido a los constantes cambios en el mercado. Por parte de la oferta puede dirigirse hacia la integración horizontal o vertical de los competidores, y el surgimiento de nuevos establecimientos; por el lado de la demanda los consumidores requieren mayores beneficios por sus necesidades y la influencia de las tendencias en boga, desembocando en mayores exigencias.

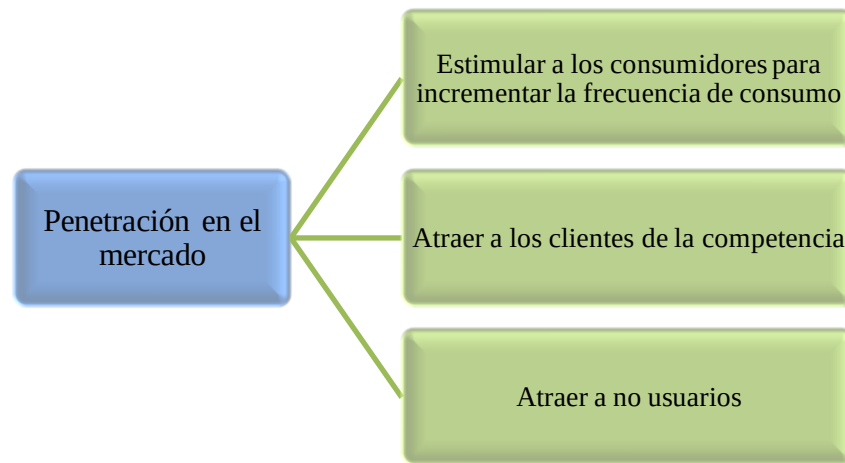
La estrategia de crecimiento más adecuada para el Centro es la penetración en el mercado, con el fin de atraer a las madres que asisten a los centros de estimulación temprana para realizar la Psicoprofilaxis, mantener su cuidado en el periodo post parto y crear en las futuras madres la necesidad e importancia de la actividad física en este periodo de maternidad.

Gráfico N° 4.5: Estrategias de crecimiento



Elaboración: Autoras
Fuente: Philip Kotler

Gráfico N° 4.6: Penetración en el mercado



Elaboración: Autoras
Fuente: Philip Kotler

4.6 CONTROL ESTRATÉGICO

El control estratégico es el encargado de supervisar el comportamiento y la efectividad de la estrategia seleccionada. Suministra retroalimentación permitiendo a los gerentes modificar las estrategias de marketing.

Se centra en si la estrategia se está implementando como se planificó y si los resultados obtenidos por esta son los esperados.⁵⁰

Es por ello que para la evaluación de la estrategia de marketing se debe hacer un control preventa, venta y postventa, ante todo un seguimiento al servicio que se está ofreciendo a las clientes para llegar a cautivarlas con todo lo que el centro ofrece.

4.6.1 MANUALES DE ORGANIZACIÓN

La creación de manuales de organización agrupa cinco objetivos fundamentales:

- Esquematizar los puestos, relaciones y funciones para presentar una visión de conjunto de la organización a través de organigramas.
- Precisar las funciones encomendadas a cada unidad orgánica para deslindar responsabilidades, evitar duplicaciones y detectar omisiones.

⁵⁰ McCARTHY J.& PERREAULT W. Marketing un enfoque global. 13ª Edición. 2000. México. Mc Graw Hill. Página 54

- Apoyar la ejecución correcta de las labores encomendadas al personal y propiciar la uniformidad en el trabajo.
- Servir como orientación al personal de nuevo ingreso para facilitar su incorporación a las distintas unidades orgánicas.
- Proporcionar el mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales para ayudar a reducir los costos de operación de la organización.

Se debe implementar la evaluación de la calidad del servicio y el proceder de los profesionales al término de cada curso o nivel. Además se ubicará ánforas o depósitos para sugerencias y comentarios de las clientes, con el propósito de realizar cambios o mejoras en un período de tiempo adecuado que no repercuta con su satisfacción.

Se debe mantener un estricto control sobre los procesos internos de atención al cliente, ya que por problemas de información por parte de las personas encargadas de atender y motivar a los potenciales clientes se reduce la contratación del servicio. Es necesario que la atención sea de la más alta calidad, que no solo se tenga idea del servicio sino también del talento humano.

4.6.2 CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Se refiere a la administración de todas las interacciones que puedan tener un negocio y sus clientes. Se enfoca en la optimización del ciclo de vida del cliente en su totalidad.

Una implementación efectiva del CRM permite mejorar las relaciones con los clientes, conociéndolos mejor y permitiendo disminuir los costos en la consecución de nuevos prospectos y aumentar la fidelidad de los ya existentes, lo cual significa mayores ventas y más rentabilidad para el negocio.

Las estrategias de captación y retención de clientes se las realizará mediante:

- Trato personalizado
- Pequeños detalles para que la cliente se sienta más confortable, como café, revistas.
- Personal bien capacitado y uniformado
- Mantener siempre un buen estado de ánimo y atención con una sonrisa.

- Evitar las respuestas negativas y buscar soluciones para cualquier inconveniente.
- Comunicación continua con los clientes, mediante boletines, página web, llamadas telefónicas, correos electrónicos o mensajes a celulares.
- Envío de felicitaciones por fechas especiales, tales como aniversarios, cumpleaños tanto de las madres como sus hijos, etc.

Los rubros de estos gastos se encuentran considerados en el Anexo N° 5: Costos Fijos como otros gastos.

4.6.3 BASES DE DATOS

La creación de base de datos que nos permitirá obtener una información más amplia que ayude a conocer mejor a los clientes potenciales y actuales. La base de datos nos permite:

- Aumentar la eficacia comercial mediante una correcta selección de clientes potenciales
- Facilitar la toma de decisiones al poder disponer de información más completa en menos tiempo
- Mejorar el seguimiento de las acciones promocionales
- Permitir la adaptación de programas de marketing y servicio a las necesidades individuales de cada cliente
- Identificar clientes potenciales

4.6.4 COMUNICACIÓN

Se debe detectar a tiempo si un cliente se siente insatisfecho, esto puede resultar muy peligroso, ya que su silencio puede significar algún disgusto y aunque no lo manifieste puede criticarlo fuera del centro.

Para evitar este tipo de inconvenientes, se debe determinar anticipadamente la insatisfacción de la madre, antes de un abandono definitivo, a través de cartas, e-mails, llamadas telefónicas, capacitando al personal para enfrentar una situación de queja y su posible solución.

La organización de eventos o programas especiales es también una estrategia de fidelización. El Centro “Mom’s Health Club” tiene previsto realizar diferentes actividades, como:

- Invitación a conferencias y charlas educativas y psicopedagógicas.
- Invitación a la apertura de nuevos servicios, horarios, etc.
- Regalo para el día de cumpleaños de la madre, padre o hijo/a.

Cuadro N° 4.2: Categorías

PUNTOS	SIGNIFICADO
1	Malo
2	Regular
3	Bueno
4	Muy Bueno

Elaboración: Autoras

4.7 FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN

La localización óptima para el centro es un local ubicado en una zona residencial, en una calle secundaria, no muy transitada, con el objetivo de evitar el ruido y el excesivo tránsito vehicular. El sitio debe contar con servicios básicos y facilidades de transporte.

Para este estudio se ha decidido establecer algunos factores con su respectivo puntaje de evaluación, el que resulte mayor será el sitio óptimo.

4.7.1 ASIGNACIÓN DE PUNTAJES A LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Cuadro N° 4.3: Tabla de puntajes

UBICACIÓN	PUNTAJE TOTAL
Descartable	De 0 a 5 ptos.
Mala	De 6 a 15 ptos.
Regular	De 16 a 25 ptos.
Buena	De 26 a 35 ptos.
Excelente	De 36 a 50 ptos.

Elaboración: Autoras

Cuadro N°4.4: Tabla de categorías

FACTORES CRITICOS	SITIO 1	SITIO 2
Ubicación en una vía secundaria	3	2
Disponibilidad de terreno	4	3
Densidad o intensidad en el tránsito	4	3
Disponibilidad de líneas telefónicas	4	4
Disponibilidad de energía eléctrica	4	4
Disponibilidad de agua	4	4
Facilidades de transporte	3	2

Elaboración: Autoras

Cuadro N°4.5

FACTORES NO CRITICOS	SITIO 1	SITIO 2
Seguridad en el sector	3	3
Disponibilidad de alcantarillado	4	4
Costo del terreno	4	2

Elaboración: Autoras

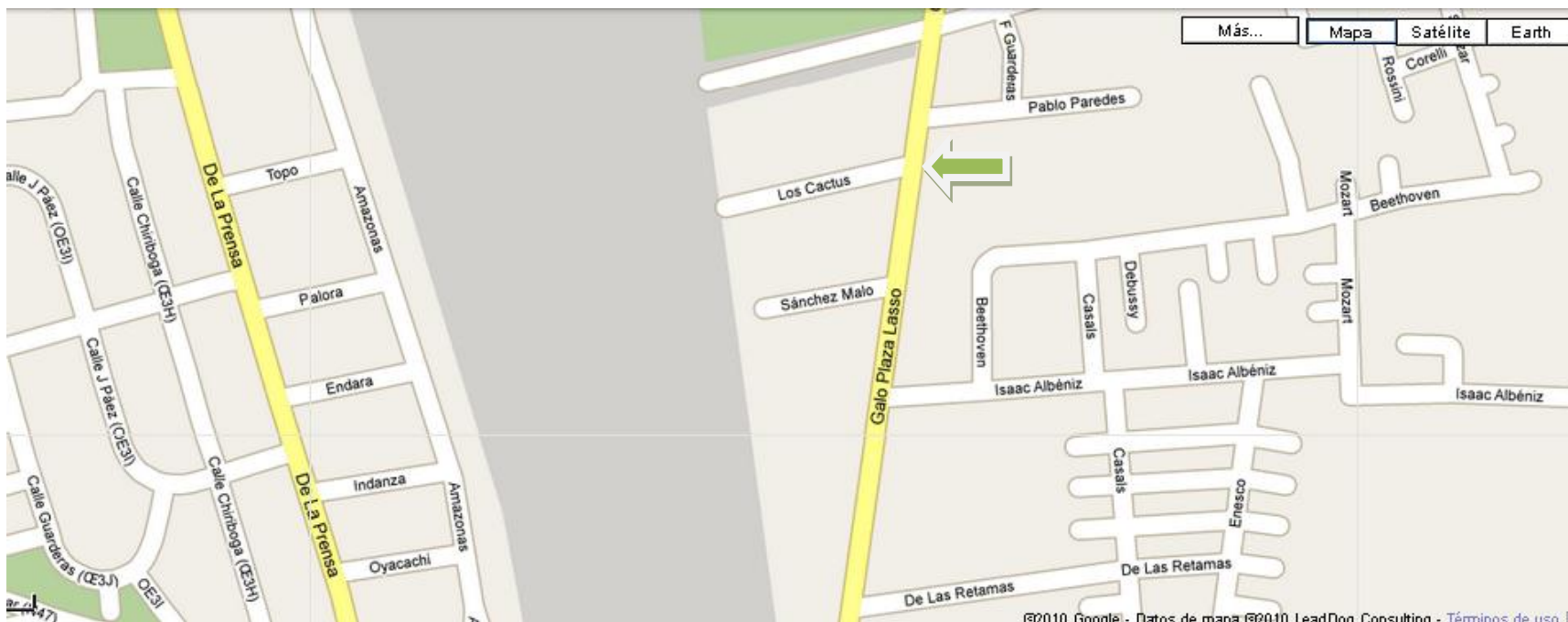
Cuadro N°4.6

FACTORES COADYUVANTES	SITIO 1	SITIO 2
Disponibilidad de servicios bancarios	2	2
Competencia directa cercana al terreno	4	2
TOTAL	43	35

Elaboración: Autoras

SITIO 1

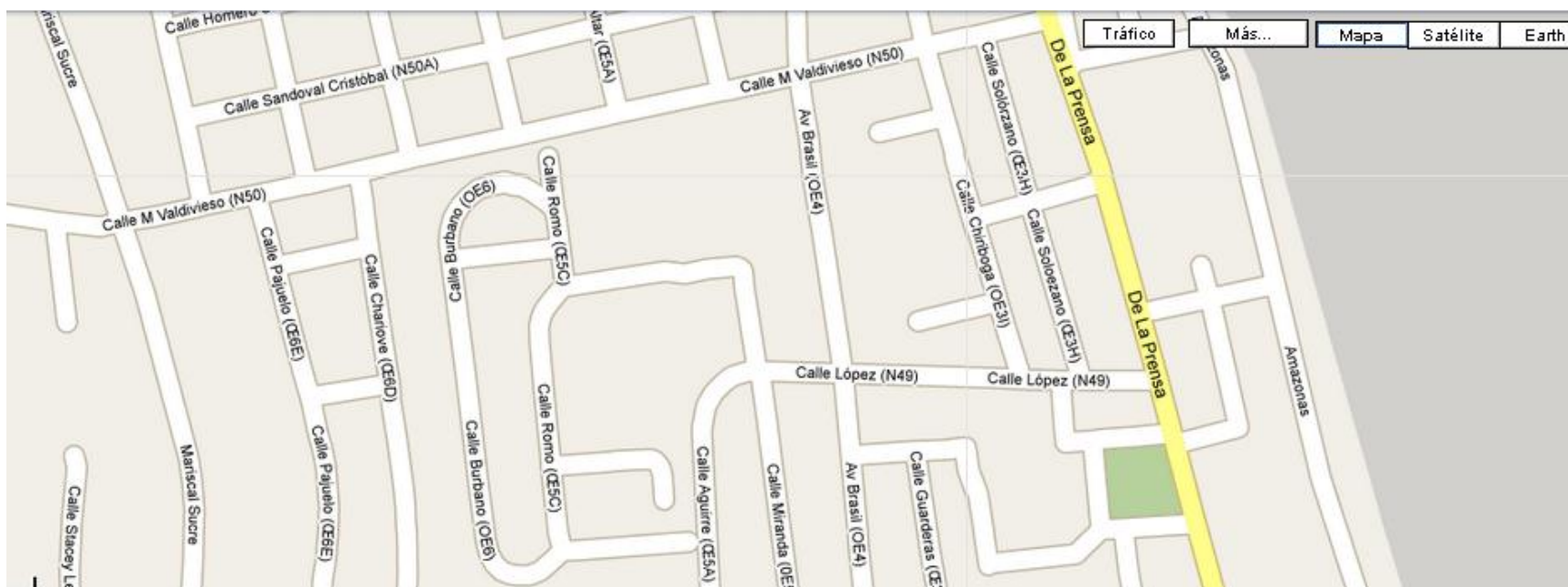
Gráfico N° 4.7



Fuente y Elaboración: Google Maps

SITIO 2

Gráfico N° 4.8



Fuente y Elaboración: Google Maps

4.8 DEFINICIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

Para poder elegir el sitio indicado para las instalaciones del Centro, se tiene que tomar muy en cuenta varios factores relevantes que son:

- Viabilidad
- Servicios básicos
- Ubicación estratégica
- Disponibilidad
- Ordenanzas Municipales, etc.

Después de hacer un minucioso estudio de los factores antes mencionados para la ubicación exacta del Centro “Mom’s Health Club” para este proyecto se determino que el mejor lugar para las instalaciones es en la zona del Labrador, ya que este lugar cuenta con todas las facilidades necesarias para el buen desenvolvimiento de todas las actividades que este proyecto requiere. Según la disponibilidad e infraestructura que se analizo, se encontró que existe una plaza ideal para nuestro proyecto y este se encuentra en la Avenida Galo Plaza Lasso y pasaje los Cactus, donde existe el inmueble que se ajusta a las necesidades de esta disertación y que además reúne los requisitos para la aceptación dentro de los permisos legales correspondientes.

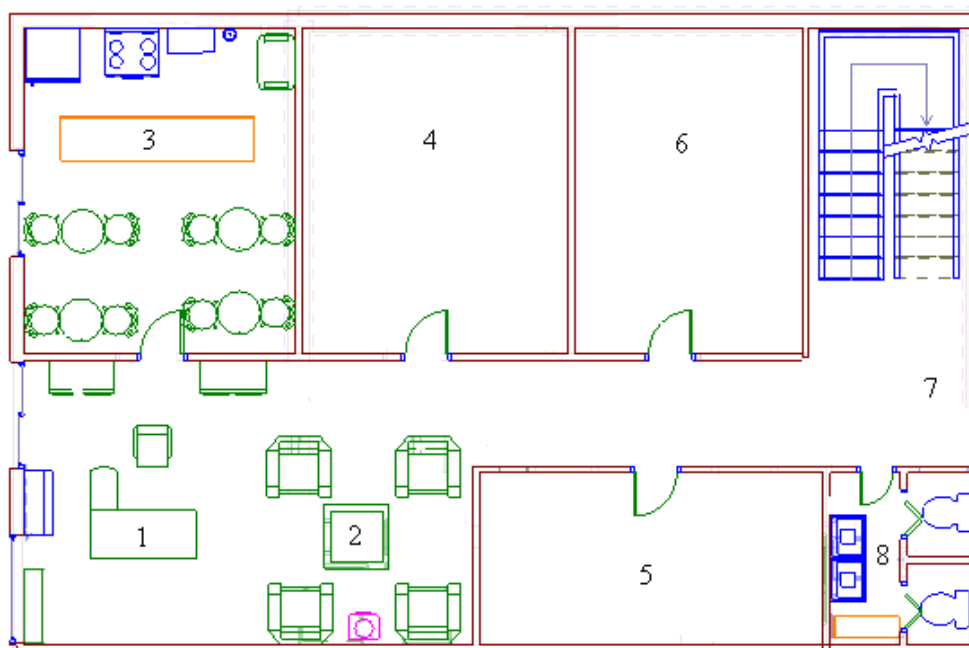
4.8.1 MICROLOCALIZACIÓN

El establecimiento contará con las siguientes áreas:

Primer piso

1. Recepción
2. Sala de espera
3. Cafetería
4. Peluquería
5. Área de masajes
6. Boutique
7. Stand
8. Baños

Gráfico N° 4.9

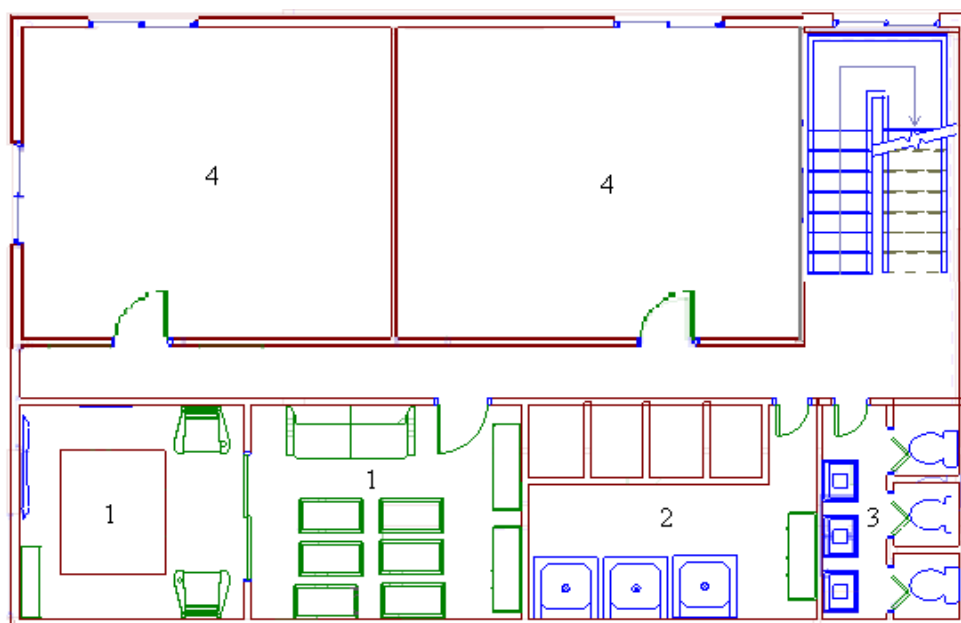


Elaboración: Autoras

Segundo Piso

1. Guardería
2. Duchas y vestidores
3. Baños
4. Salones multiusos

Gráfico N° 4.10

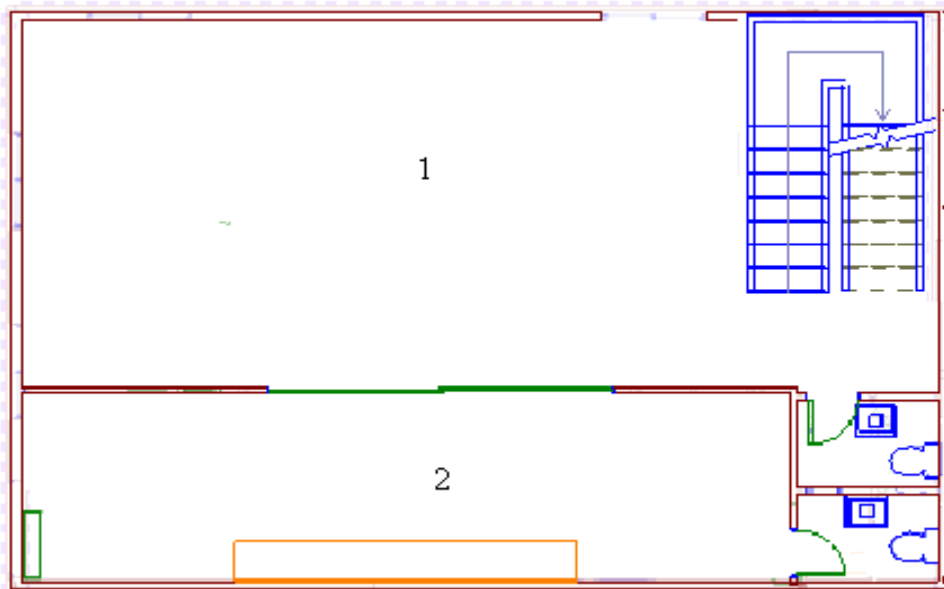


Elaboración: Autoras

Tercer Piso

1. Área de ejercicios
2. Área de máquinas

Gráfico N° 4.11

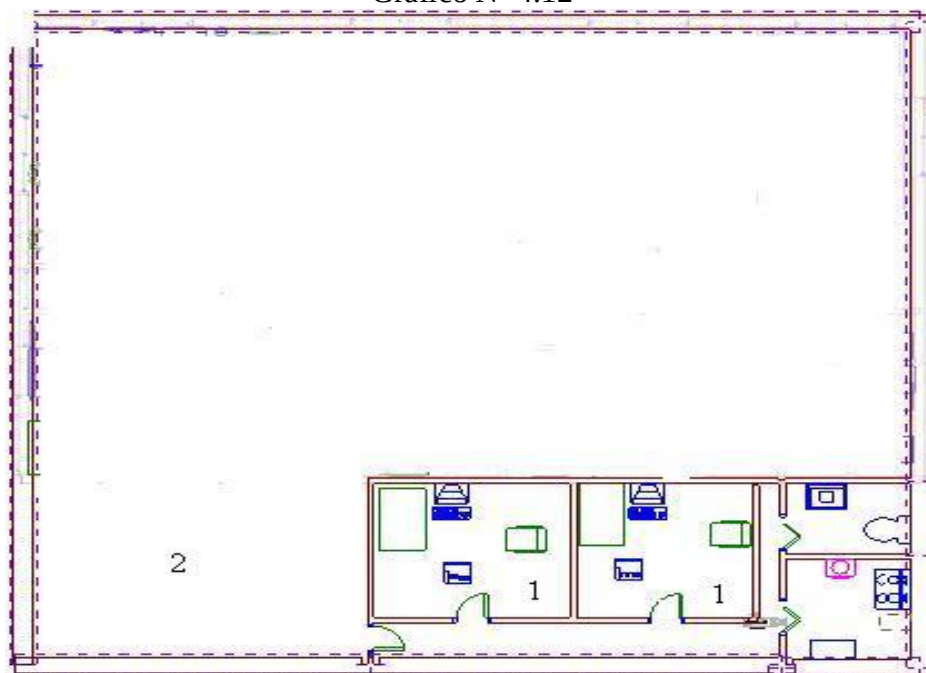


Elaboración: Autoras

Área Externa

1. Oficinas
2. Parqueaderos

Gráfico N° 4.12



Elaboración: Autoras

CAPITULO V

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

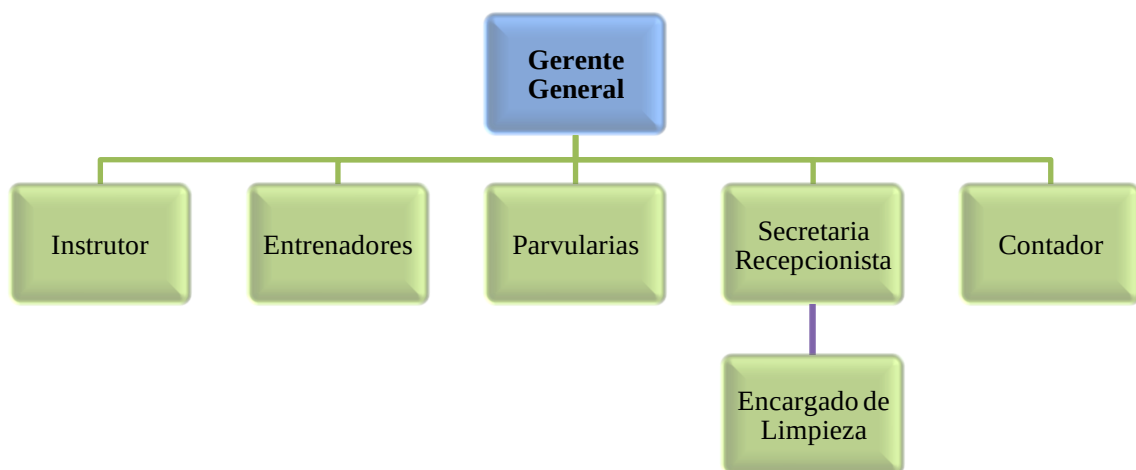
5.1 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

La organización es una entidad social orientada al logro de metas, posee un sistema de actividad estructurado, donde se establecen las funciones para cada puesto y las personas que vigilaran su cumplimiento.⁵¹

Debe tener múltiples límites identificables en la conciencia colectiva, es decir, el principio y el final de las funciones, responsabilidades, propósitos y objetivos de los cargos a ser ocupados.

La estructura organizacional es piramidal, con niveles de responsabilidad y control.

Gráfico N° 5.1: Estructura organizacional



Elaboración: Autoras

⁵¹ DAFT R. & STEERS R. Organizaciones. (1999). México. Limusa Editores. Página

5.2 ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE PUESTOS

Un cargo es un puesto dentro de la estructura de una organización, consiste en un grupo de tareas que se deben desarrollar para que ésta pueda alcanzar sus objetivos⁵².

Mientras que puesto es el conjunto de tareas y responsabilidades a cargo de una persona.⁵³

5.2.1 ANÁLISIS DEL PUESTO

“Procedimiento para establecer las obligaciones y habilidades que requiere un puesto y el tipo de persona que se debe contratar para ocuparlo.”⁵⁴

Con el objetivo de encontrar al personal idóneo para los puestos de trabajo, se debe simplificar mediante la delimitación de funciones y actividades a ser ejecutadas, así como las habilidades necesarias para desarrollarlas en forma adecuada.

5.2.2 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Es el conjunto de actividades específicas que se deben desarrollar, los métodos utilizados para desarrollarlos, y como se relaciona este puesto con los demás puestos de la organización.

La descripción del puesto proporciona un parámetro para medir qué tanto coincide un candidato con el trabajo a desempeñar.

En el diseño de puestos se consideran cuatro factores básicos:

- Los objetivos de la organización para el puesto, donde se incluye las tareas, obligaciones y responsabilidades que se deben desempeñar.
- El factor ergonómico además de incluir las capacidades físicas y mentales del empleado.
- El aspecto tecnológico.
- Las aportaciones de los empleados para el mejoramiento del puesto y aumento de las decisiones operacionales.

⁵² MONDY W. & NOE R. Administración de recursos humanos. (1997). México. Prentice Hall editores. Página 115

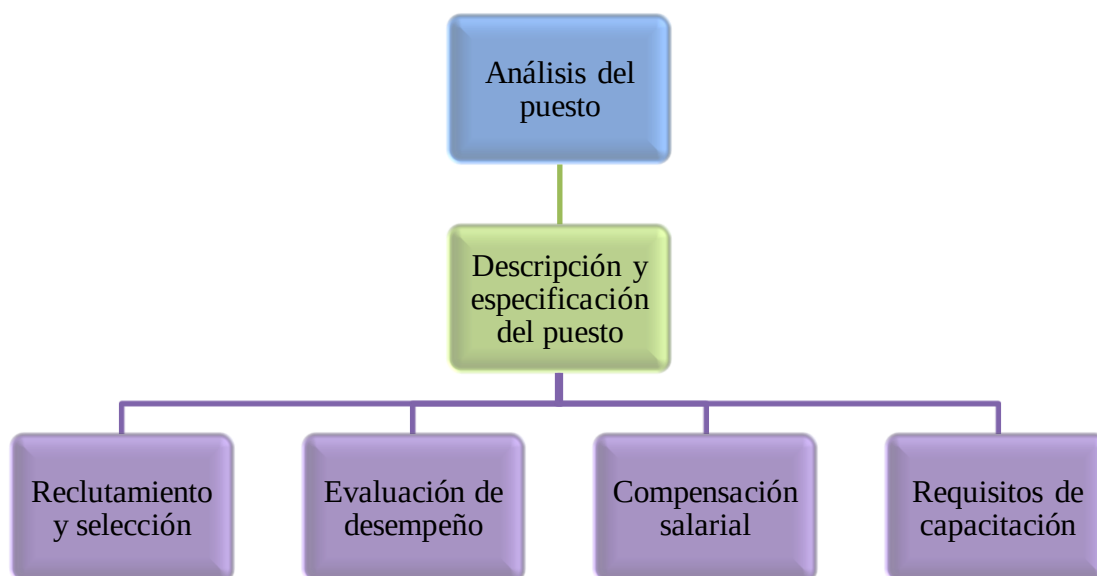
⁵³ REIG E, FERNANDEZ J.& JAULI I. Los recursos humanos en las organizaciones orientadas a la eficiencia y aprendizaje. (2003). Madrid. Thomson. Página 35-40

⁵⁴ DESSLER Gary. Administración de personal. Octava edición. (2001). México. Pearson Educación. Página 84

5.2.3 ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO

Son todos los requisitos humanos necesarios para el puesto; es decir, los estudios, habilidades, personalidad, etc.

Gráfico N° 5.2: Especificación del puesto



Fuente: Administración de personal⁵⁵

Elaboración: Autoras

5.2.4 MANUAL DE FUNCIONES

Es un instrumento que contiene el conjunto de normas y tareas realizadas por cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas. Se debe establecer con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos y perfiles.⁵⁶

5.2.5 MANUAL DE PUESTOS

Es un instrumento técnico de trabajo que se usa para mejorar la gestión de la administración del recurso humano, permitiendo establecer el programa de

⁵⁵ DESSLER Gary. Administración de personal. Octava edición. (2001). México. Pearson Educación. Página 85

⁵⁶ UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Control interno y control de gestión. www.virual.unal.edu.co. 9 de Agosto del 2010.

reclutamiento y selección del personal, orienta a los jefes del tipo de tareas que deben realizarse en los diferentes puestos y procesos de trabajo. Aplica una efectiva política de ascensos, realiza reestructuraciones de las dependencias con el objetivo de establecer un sistema adecuado de remuneraciones.⁵⁷

El centro Mom's Health Club ha diseñado para su administración el siguiente manual de puestos y funciones con las respectivas especificaciones requeridas para el personal.

Gerente General

Educación: Ing. Comercial

Experiencia: 2 años en cargos similares

Funciones: Coordina las funciones dentro del Centro, busca nuevas alianzas y servicios, es responsable del trato con los clientes.

Relaciones humanas: Posee disposición para negociar y cooperar con el personal, ya que reconoce la importancia del talento humano de la empresa.

Solución de problemas: Exige el análisis, evaluación y creatividad y debe desarrollar nuevas técnicas y métodos.

Supervisión: Supervisa el movimiento de la empresa, a los gerentes, entrenadores, profesores y personal de apoyo.

Nivel jerárquico: Máxima autoridad.

Salario: \$1000 dólares mensuales.

Horario: Tiempo completo.

Contador

Educación: Licenciado en contabilidad.

Experiencia: 2 años en cargos similares.

Alcance: Coordina las funciones: roles de pago, políticas de la empresa, llevar la contabilidad, declaraciones de impuestos.

Relaciones humanas: Posee disposición para negociar y cooperar con el personal, ya que reconoce la importancia del talento humano de la empresa.

⁵⁷ CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL. Clasificación y valoración de puestos. (2007).
Página 2. www.admsjoarc19.ccss.sa. 10 de Agosto del 2010

Solución de problemas: Exige el análisis, evaluación y creatividad y debe desarrollar nuevas técnicas y métodos.

Supervisión: Supervisa los movimientos contables de la empresa.

Nivel jerárquico: Bajo el Gerente General

Salario: \$500 dólares mensuales.

Horario: Tiempo completo

Instructor

Educación: Especialista en educación perinatal

Experiencia: 2 años.

Alcance: Dictar clases y charlas de psicoprofilaxis y post parto, incluir temas relacionados y despejar inquietudes de las clientes.

Relaciones humanas: Posee disposición para cooperar con el personal y las clientes, ya que reconoce la importancia del bienestar de las alumnas.

Solución de problemas: Exige el análisis, evaluación y creatividad y debe desarrollar nuevas técnicas y métodos.

Supervisión: Supervisa a madres y futuras madres.

Nivel jerárquico: Bajo el Gerente General, al mismo nivel de las parvularias y entrenadores.

Salario: \$400 dólares mensuales

Horario: Medio Tiempo

Entrenador

Educación: Licenciado/a en cultura física.

Experiencia: 1 año.

Alcance: Dictar clases de yoga, pilates, danza árabe y gimnasia formativa a las clientes.

Relaciones humanas: Posee disposición para cooperar con el personal y las clientes, ya que reconoce la importancia del bienestar de las alumnas.

Solución de problemas: Exige el análisis, evaluación y creatividad y debe desarrollar nuevas técnicas y métodos.

Supervisión: Supervisa a madres y futuras madres.

Nivel jerárquico: Bajo el Gerente General, al mismo nivel de las parvularias e instructor.

Salario: \$715 dólares mensuales.

Horarios: Depende de los horarios de clases establecidos.

Parvularia

Educación: Licenciada en educación parvularia, practicantes en el área de parvularia.

Experiencia: 1 año.

Alcance: Se encarga del cuidado integral de los niños.

Relaciones humanas: Posee aptitudes que benefician al trabajo con niños, como paciencia, dinamismo, creatividad, entre otras.

Solución de problemas: Aplica nuevas técnicas y métodos educativos para la resolución de conflictos entre niños y madres.

Supervisión: Supervisa a niños de 0 a 2 años.

Nivel jerárquico: Bajo el Gerente General al mismo nivel de las entrenadores e instructor.

Salario: 350 dólares mensuales.

Horario: Tiempo completo.

Secretaria – Recepcionista

Educación: Bachillerato en contabilidad

Experiencia: 1 año

Alcance: Se encarga del registro y asistencia de las participantes, cobro de mensualidades, reportes de ingreso al Jefe financiero, manejo de caja chica, información a interesados.

Relaciones humanas: Posee una personalidad amable, cordial, servicial con el personal de la empresa al igual que con los clientes.

Solución de problemas: Exige el análisis, evaluación y creatividad y debe desarrollar nuevas técnicas y métodos.

Supervisión: Supervisa al personal de limpieza.

Nivel jerárquico: Bajo el Gerente General

Salario: 300 dólares mensuales.

Horario: Tiempo completo.

Personal de Limpieza

Educación: Secundaria

Experiencia: 1 año

Alcance: Coordina las funciones de aseo de baños, salones y áreas de juego.

Relaciones humanas: Posee una personalidad amable, cordial, servicial con el personal de la empresa al igual que con los clientes.

Supervisión: Limpieza continúa de la guardería.

Nivel jerárquico: Bajo la secretaria-recepcionista.

Salario: 240 dólares mensuales.

Horario: Tiempo completo.

5.3 SISTEMA DE COMPENSACIONES Y REMUNERACIONES

5.3.1 COMPENSACIÓN

Son todas aquellas remuneraciones que se dan al trabajador como producto de sus actividades laborales. Puede tener un carácter objetivo y subjetivo.

- Objetivo: dinero, prestaciones, pagos en especie.
- Subjetivas: prestigio de marca, calidad de vida, relaciones interpersonales satisfactorias, respeto, dignidad, etc.

5.3.2 REMUNERACIÓN

Existen tres tipos de sistemas de remuneración, que en líneas generales son utilizados, con las modificaciones del caso en particular:

a) Salario por Tiempo Fijo

Es una cantidad establecida cuyo pago puede ser mensual, semanal o quincenal, independiente de cualquier otro tipo de premio, gratificación, viático, etc.

Con la aplicación de este sistema se puede obtener las siguientes ventajas, como son la sencillez de aplicación y disminución de costos administrativos. Sin embargo como desventaja no ofrece ningún incentivo a la productividad.

Los empleados de planta estarán regidos por este tipo de remuneración, ya que su trabajo posee un horario establecido y no depende de la cantidad de servicios contratados por los clientes.

b) Basado en la producción

Es el pago por productividad, con el plan de producción por hora, se recompensa al empleado por medio de un porcentaje de salario como premio, que equivale al porcentaje en que su desempeño superó el nivel de producción.

La ventaja principal es el incremento de la producción por encima del estándar unitario establecido. Como inconveniente es la complejidad y mayores costos de control y administración.

Este tipo de remuneración será considerado para su aplicación a mediano plazo dependiendo del crecimiento del Centro.

Destajo

Es el tipo de plan de incentivo donde los ingresos están directamente vinculados con lo que el trabajador realiza, pues se paga por cada unidad producida, se rige por niveles de tiempo y promedio de unidades por hora.

El beneficio de la aplicación de este sistema es: la facilidad para calcularlo con planes equitativos por unidad. En contra parte la desventaja es que los trabajadores relacionan inseparablemente la producción con su remuneración.

Los entrenadores estarán sujetos a este medio de remuneración debido a que sus servicios son contabilizados por horas o clases dadas.

5.4 PROGRAMA DE FORMACIÓN Y DESEMPEÑO

5.4.1 CAPACITACIÓN

Es el proceso que enseña a los empleados nuevos las habilidades básicas que necesitan saber para desempeñar su trabajo.

La capacitación posee ciertos pasos:

1. **Análisis de las necesidades:** analizar al público para asegurarse de que el programa es adecuado, de su grado específico: estudios, experiencia, habilidades, aptitudes y motivaciones personales.
2. **Diseño de la instrucción:** elaborar un plan de estudios acorde con el tema y verificar la condición de los recursos que van a ser utilizados.
3. **Validación:** basar las revisiones finales en resultados piloto para asegurar la eficiencia del problema.
4. **Aplicación:** reforzar mediante un taller de capacitación al instructor, que se concentre en presentar conocimientos y habilidades adicionales al contenido de la capacitación.
5. **Evaluación y seguimiento:** usar recursos para la retroalimentación, así como pruebas previas y posteriores con el fin de medir lo que han aprendido los aspirantes, determinando el grado de mejoría en su desempeño laboral y evaluar el mantenimiento necesario.⁵⁸

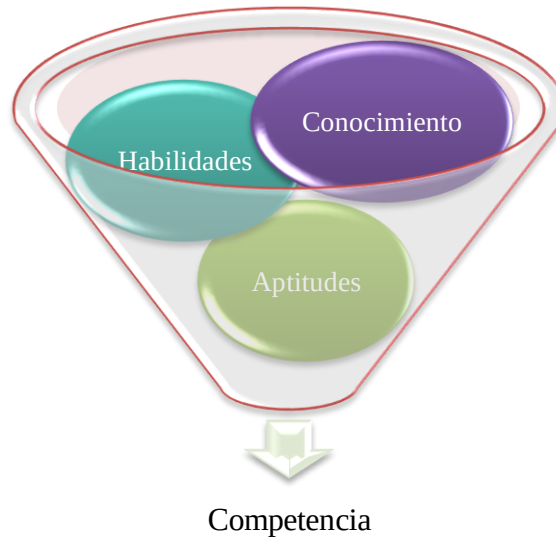
5.4.2 FORMACIÓN CONTINUA

Es un proceso que pretende eliminar las diferencias existentes entre aquello que un empleado puede ofrecer a partir de sus habilidades, experiencias y aptitudes acumuladas y aquello que es exigido por su ocupación laboral.

Ésta mejora la competitividad externa de la empresa, ya que sus empleados han aprendido lo último en tecnología, conocimientos administrativos y técnicos para el mejor desempeño de sus funciones.

⁵⁸ DESSLER Gary. Administración de personal. Octava edición. (2001). México. Pearson Educación. Página 251.

Gráfico N° 5.3: Formación continua



Elaboración: Autoras

5.4.3 ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO

Según William B. Werther Jr. y Keith Davis, en su libro Administración de Personal y Recursos Humanos: “La evaluación del desempeño constituye un proceso mediante el cual se estima el rendimiento global del empleado con base a políticas y procedimientos bien definidos.”

Importancia de la evaluación de desempeño

Las evaluaciones de desempeño proporcionan información valiosa sobre el rendimiento de los trabajadores que permiten:

- Vinculación de la persona al cargo.
- Entrenamiento y promociones.
- Incentivos por el buen desempeño.
- Mejoramiento de las relaciones humanas entre el superior y los subordinados.
- Auto perfeccionamiento del empleado.
- Estímulo a la mayor productividad.
- Oportunidad de conocimiento sobre los patrones de desempeño de la empresa.
- Retroalimentación con la información del propio individuo evaluado.

Si se le indica que ha realizado un buen trabajo, el trabajador se sentirá estimulado y creerá que ello puede ayudarle en un futuro a obtener diversas compensaciones por parte de la organización.

Sin embargo, cuando un funcionario es calificado como deficiente, a través de la evaluación puede descubrir aspectos inadvertidos que le permita su superación.

5.5 CRITERIOS DE MOTIVACIÓN

Motivación del latín “moveo”, es todo aquello que impulsa hacia la acción. Es la capacidad de activar y orientar hacia el movimiento o la acción fundamental para el logro de objetivos y metas en el trabajo.

5.5.1 TIPOS DE MOTIVACIÓN

5.5.1.1 Motivación Intrínseca (MI): Está definida por el hecho de realizar una actividad por el placer y la satisfacción que uno experimenta mientras aprende, explora o trata de entender algo nuevo; relacionando la exploración, la curiosidad, los objetivos de aprendizaje, la intelectualidad intrínseca y, finalmente, la motivación para aprender.

5.5.1.2 Motivación Extrínseca (ME): Es cuando la persona o el trabajador sólo trata de aprender por obligaciones y requerimientos de la empresa.

5.6 NORMAS ISO Y ESTÁNDARES DE CALIDAD ACEPTADOS A NIVEL MUNDIAL

ISO⁵⁹ es la Organización Internacional para la Estandarización, que regula una serie de normas para fabricación, comercio y comunicación, en todas las ramas industriales.

5.6.1 NORMAS ISO

Las normas ISO sirven para estandarizar los procesos de producción y control en empresas y organizaciones internacionales, el centro se basará en las siguientes normas:

⁵⁹ International Organization of Standardization

5.6.1.1 Norma ISO 26000 (Responsabilidad Social): su propósito es fomentar el valor humano dentro de las empresas y a sumar conocimiento en temáticas que involucren el progreso de la comunidad.

5.6.1.2 Norma ISO 18000 (Salud y seguridad en el trabajo): Son una serie de estándares voluntarios internacionales relacionados con la gestión de seguridad y salud ocupacional.

5.6.1.3 Norma ISO 9000 (Calidad): son un conjunto de normas que constituyen un modelo para el aseguramiento de la Calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio postventa. Esta norma permite desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad en una empresa.

5.6.1.4 Permiso de funcionamiento: otorgado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social encargado de visitar el centro y verificar el cumplimiento de normas de seguridad de las instalaciones para emitir este permiso.

CAPÍTULO VI

INGENIERÍA DEL PROYECTO

6.1 BASE LEGAL

El centro se encuentra sujeto a las normas tributarias establecidas en la ley de régimen tributario interno y demás normas instauradas por el Servicio de Rentas Internas.

6.1.1 LEYES Y ORDENANZAS

6.1.1.1 Obtención del RUC

- Original y copia cédula y papeleta de votación.
- Copia de agua luz o teléfono.
- Contrato de arrendamiento o una carta de cesión de derecho.

6.1.1.2 Licencia Metropolitana de Funcionamiento

Esta licencia se utiliza para realizar actividades con bajo riesgo de incendios como establecimientos de servicio y comercialización que no almacenen materiales combustibles, ni lleven a cabo procesos complejos.

Requisitos:

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia de RUC
- Copia de Cédula de Identidad o Ciudadanía del Representante Legal
- Copia de papeleta de votación del representante legal
- Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo

La Licencia Metropolitana de Funcionamiento comprende los siguientes componentes: Patente Municipal y los Permisos de Prevención y Control de incendios, de Publicidad Exterior y de Salud.

6.1.1.3 Patente municipal

El pago de la Patente Municipal es el requisito indispensable para obtener el permiso de funcionamiento y tendrá ser pagado por comerciantes en el cantón donde funcionará el negocio.

La patente deberá obtenerse dentro de los 30 días subsiguientes al último día del mes en que se inician las actividades.

Requisitos para inscripción en el registro de contribuyentes que realizan actividad económica:

- Formulario de inscripción.
- Copia de cédula de ciudadanía o identidad, o pasaporte.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Clave catastral, (carta predial del domicilio del comercio u oficina).

6.1.1.4 Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud

Según el Ministerio de Salud se requieren la siguiente documentación

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia de título del profesional responsable (parvularios)
- Copias de los Certificados del título emitido por el Conesup
- Copia título del Profesional Licenciado(a) en Educación física – gimnasios.
- Copia del Certificado del título emitido por el Conesup
- Copia de certificados de Salud Ocupacional (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del certificado otorgado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)
- Copias de Cédulas y Certificado de Votación del Propietario.
- Copia del RUC del establecimiento o propietario.
- Copia del Permiso de Funcionamiento
- Copia del permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

6.2 PROYECCIÓN DE VENTAS PARA CINCO AÑOS

El centro espera captar el 7% de la población objetiva con un incremento relativamente constante durante los siguientes cinco años equivalente al 1% por año, debido a la rotación de las clientes y la tasa de natalidad no posee variabilidad representativa.

Cuadro N° 6.1: Proyección de ventas

TIPO	%	CLIENTES
Mujeres de 20 a 40 años		94474
Mujeres en gestación	2,20%	2078
Mujeres en post parto	2,20%	2078
Embarazadas con disposición a asistir	92%	1912
Madres con disposición a asistir	89%	1850
Mujeres con disposición a asistir	-	3762
Mujeres con capacidad de pago	62%	2332
Demanda a captar	7%	163

DEMANDA ANUAL PROYECTADA MADRES	
AÑO 1	163
AÑO 2	196
AÑO 3	216
AÑO 4	226
AÑO 5	238

Elaboración: Autoras

Es necesario determinar la demanda infantil que asistirá al centro en compañía de sus madres, para evaluar las necesidades en cuestión de parvularias, implementos y espacio del servicio de guardería.

Cuadro N° 6.2: Demanda infantil

DEMANDA INFANTIL		
Clientes potenciales	100%	163
Uso de guardería	88%	144
Horario de 6h00 a 9h00	12%	17
Horario de 9h00 a 12h00	35%	50
Horario de 12h00 a 15h00	6%	9
Horario de 15h00 a 18h00	16%	23
Horario de 18h00 a 21h00	31%	45

DEMANDA ANUAL PROYECTADA INFANTIL	
AÑO 1	144
AÑO 2	172
AÑO 3	190
AÑO 4	199
AÑO 5	209

Elaboración: Autoras

6.3 INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS

Para determinar cuáles serán las inversiones, se hace necesario que además se considere la adecuación de las oficinas, espacio de guardería, áreas de Psicoprofilaxis , post parto, máquinas y gimnasio de disciplinas múltiples, además de duchas y vestidores. Se considera también importante el área de recepción y espera.

Cuadro N° 6.3: Inversiones de adecuación

REQUERIMIENTOS DE ADECUACION CENTRO Y OFICINAS	
Concepto	Precio Total
Adecuación oficinas	1.200,00
Adecuación guardería	100,00
Adecuación sala psicoprofilaxis	150,00
Adecuación sala post parto	150,00
Adecuación recepción	35,00
Adecuación sala de espera	50,00
Adecuación duchas y vestidores	800,00
TOTAL	2.485,00

Elaboración: Autoras

6.4 INVERSIONES EN EQUIPAMIENTO QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS

Para iniciar con el proyecto se necesitan los siguientes equipos para las actividades diarias y prestación de los servicios.

Cuadro N° 6.4: Inversión en equipos de oficina

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Teléfono programador central telefónica	1	62,40	62,40
Teléfono	3	25,30	75,90
Regulador de voltaje	5	14,50	72,50
Equipo de sonido	3	298,00	894,00
Teléfono celular	3	60,00	180,00
TOTAL			1.284,80

Elaboración: Autoras

Cuadro N° 6.5: Inversión en equipos de computación

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACION			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Computadora	1	600,00	600,00
Laptop	3	500,00	1500,00
Todo en uno (teléfono, fax, impresora, copiadora y escáner)	1	330,00	330,00
Infocus y pantalla de pared de 2.5 m	1	400,00	400,00
TOTAL			2.830,00

Elaboración: Autoras

Cuadro N° 6.6: Inversión en muebles de oficina

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Cunas	6	50,00	300,00
Silla para bebé	2	40,00	80,00
Corral de bebé	1	50,00	50,00
Estante	1	80,00	80,00
Basureros	8	3,50	28,00
Archivador de pared	2	150,00	300,00
Silla de recepción	1	25,00	25,00
Juego de sala	1	350,00	350,00
Microondas	1	80,00	80,00
Cafetera	1	30,00	30,00
Juego de té	1	20,00	20,00
Equipamiento físico	1	200,00	200,00
Cambiadores de bebé	3	25,00	75,00
Escritorios	4	163,00	652,00
Sillas de oficina	3	80,00	240,00
Dispensador de agua	2	20,00	40,00
Silla de espera (3 puestos)	1	65,00	65,00
TOTAL			2.615,00

Elaboración: Autoras

6.5 BALANCE DE PERSONAL

El costo del personal constituye uno de los principales ítems en la operación del proyecto. Para su cálculo se considera los precios de mercado y los beneficios de ley; además va a depender de su importancia, jerarquía, funciones y especialización.

A continuación se detalla los diferentes puestos con su respectiva remuneración:

Cuadro N° 6.7: Balance de personal

GERENTE	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Mensual	1.000,00	12.000,00
Décimo Tercero	83,33	1.000,00
Décimo Cuarto	20,00	240,00
Vacaciones	41,67	500,00
IESS Patronal	121,50	1.458,00
TOTAL	1.266,50	15.198,00

CONTADOR	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Mensual	500,00	6.000,00
Décimo Tercero	41,67	500,00
Décimo Cuarto	20,00	240,00
Vacaciones	20,83	250,00
IESS Patronal	60,75	729,00
TOTAL	643,25	7.719,00

INSTRUCTOR	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Mensual	400,00	4.800,00
Décimo Tercero	33,33	400,00
Décimo Cuarto	20,00	240,00
Vacaciones	16,67	200,00
IESS Patronal	48,60	583,20
TOTAL	518,60	6.223,20

PARVULARIA	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Mensual	350,00	4.200,00
Décimo Tercero	29,17	350,00
Décimo Cuarto	20,00	240,00
Vacaciones	14,58	175,00
IESS Patronal	42,53	510,30
TOTAL	456,28	5.475,30

RECEPCIONISTA	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Mensual	300,00	3.600,00
Décimo Tercero	25,00	300,00
Décimo Cuarto	20,00	240,00
Vacaciones	12,50	150,00
IESS Patronal	36,45	437,40
TOTAL	393,95	4.727,40

Elaboración: Autoras

Cuadro N° 6.8: Balance de personal externo

SERVICIOS PERSONALES	MENSUAL	ANUAL
Entrenadores	715,00	8.580,00
Guardia	250,00	3.000,00
Limpieza	240,00	2.880,00
TOTAL		14.460,00

Elaboración: Autoras

En los próximos años se analizará la posibilidad de un incremento salarial dependiendo del crecimiento y cumplimiento de metas, mediante la evaluación y desempeño de cada una de sus capacidades y responsabilidades.

6.6 BALANCE DE MATERIALES

Se analizó a varios centros de cuidado prenatal, con el fin de determinar las inversiones requeridas para la prestación del servicio.

Cuadro N° 6.9: Inversión en materiales

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y MATERIALES			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Pelotas de Pilates	30	17,85	535,50
Ligas	30	10,71	321,30
Training ball	30	13,40	402,00
Kit de pesas	30	10,71	321,30
Colchonetas	60	16,07	964,20
Caminadoras	3	714,30	2.142,90
Bicicletas estáticas	3	401,79	1.205,37
Orbitrek	2	321,43	642,86
Máquina vibradora Vibraslim	2	1.516,96	3.033,92
Máquinas multigimnasio	2	507,14	1.014,28
Uniformes	20	8,93	178,60
Juguetes	20	17,86	357,20
SUBTOTAL			11.119,43
IVA 12%			1.334,33
TOTAL			12.453,76

Elaboración: Autoras

6.7 DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS DE LA OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

En relación a la implementación del proyecto es necesario presupuestar los gastos administrativos en los que se incurrirá el primer año de ejercicio.

Cuadro N° 6.10: Costos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	VALOR MES	VALOR AÑO
Teléfono convencional	25,00	300,00
Arriendo	1.800,00	21.600,00
Celulares	60,00	720,00
Internet	30,00	360,00
Luz Eléctrica	60,00	720,00
Agua potable	100,00	1.200,00
Útiles de Aseo	40,00	480,00
Útiles de Oficina	50,00	600,00
TOTAL	2.165,00	25.980,00

Elaboración: Autoras

6.8 DETERMINACION DE LOS GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Estas inversiones son necesarias para constituirnos legalmente como empresa de acuerdo a los requisitos de ley en nuestro país, los rubros por este concepto se detallan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 6.11: Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCION	
Concepto	Precio Total
Permisos Ministerio de Bienestar Social	100,00
Permisos Ministerio de Salud	100,00
Estudios del proyecto	1.000,00
Permiso de patentes municipales	500,00
Permiso Bomberos	200,00
TOTAL	1.900,00

Elaboración: Autoras

6.9 DETERMINACION DE LOS GASTOS PREOPERACIONALES

El negocio requiere de publicidad, no solo cuando el proyecto esté en marcha sino también antes de la implementación del negocio, esto va a beneficiar ya que mediante este método se va a conseguir que la marca empiece a ser conocida y reconocida en el mercado.

A continuación un detalle de los gastos previos a la operación:

Cuadro N° 6.12: Gastos preoperacionales

GASTOS PREOPERACIONALES	
Concepto	Precio Total
Investigaciones de Mercado	300,00
Publicidad	500,00
TOTAL	800,00

Elaboración: Autoras

6.10 DETERMINACION DE GASTOS OPERATIVOS

Se contratará el servicio de monitoreo para cerciorar que exista seguridad tanto dentro del Centro como en su exterior, brindando tranquilidad a las clientes en su estado y a las madres que salen con sus hijos.

Los gastos financieros han sido considerados debido a los mantenimientos de cuenta y transacciones bancarias correspondientes del negocio.

Cuadro N° 6.13: Gastos operativos

GASTOS OPERATIVOS		
DETALLE	VALOR MES	VALOR AÑO
Monitoreo	100,00	1.200,00
Gastos Financieros	8,00	96,00
TOTAL	108,00	1.296,00

Elaboración: Autoras

6.11 DEPRECIACIONES

Es importante estimar la depreciación anual de los activos fijos. Se puede partir de una depreciación lineal, referente a equipos de gimnasio al igual que de computación se depreciarán en 3 años, mientras que muebles y enseres al igual que equipos de oficina se depreciarán en 10 años.

Cuadro N° 6.14: Depreciaciones

DEPRECIACIÓN									
DETALLE	VALOR	VALOR	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	%	AÑOS
	BIEN	SALVAM.	1	2	3	4	5	DEP.	
Materiales y Eq.	12.453,76	0,00	4.151,25	4.151,25	4.151,25			33,33%	3
Muebles y Ens.	2.615,00	1.307,50	261,50	261,50	261,50	261,50	261,50	10,00%	10
Eq. de Oficina	1.284,80	642,40	128,48	128,48	128,48	128,48	128,48	10,00%	10
Eq. de Computación	2.830,00	0,00	943,33	943,33	943,33			33,33%	3
Inversión Total en Activos Fijos	19.183,56	1.949,90	5.484,57	5.484,57	5.484,57	389,98	389,98		

Elaboración: Autoras

6.12 AMORTIZACION

Cuadro N° 6.15: Amortizaciones

AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PREOPERATORIOS						
DETALLE	AMORTIZACIÓN					
	VALOR DEL ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS NOMINALES						
Gastos de Constitución	1.900,00	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00
Gastos Preoperatorios	800,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Total Activos Intangibles	2.700,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00

Elaboración: Autoras

CAPÍTULO VII

ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL

7.1 COMO SERÁ LA ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN

En un proceso de dirección estratégica se cuenta con tres fases esenciales, la planificación, implementación y control, todas estas importantes para lograr el desarrollo del proyecto enfrentando los retos de satisfacción de necesidades y exigencias del mercado competitivo.

Se debe establecer la cultura de la empresa, que es el conjunto de valores y creencias compartidas por parte de todo el personal. Puede afectar en la implementación de la estrategia ya que influye en la conducta de los trabajadores, es aquí donde se debe motivar al personal para alcanzar los objetivos.

Una organización puede desarrollar y reforzar su cultura por medio de cinco mecanismos primarios:

- Comunicación y control sobre la visión de la organización.
- Reacciones de los líderes ante incidentes críticos y crisis internas.
- Modelación deliberada de roles, enseñanza y entrenamiento.
- Criterios para la asignación de compensación.
- Criterios para el reclutamiento, selección, promoción y retiro del personal.

7.2 LAS PERSONAS

El capital humano es el conjunto de dotes intelectuales que dan valor a un individuo, el cual es un activo intangible para las organizaciones.

En cualquier proceso de selección de personal se considera tres parámetros: conocimientos, aptitudes y actitudes. Para cada puesto de trabajo, profesión u oficio tendrán un mayor peso específico uno de estas tres variables.

7.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL COLABORADOR

- Habilidades de aprendizaje y auto aprendizaje
- Trabajo en base a valores
- Liderazgo
- Iniciativa
- Habilidades de persuasión
- Creatividad e innovación
- Habilidades sociales
- Uso de tecnologías de información
- Habilidad de integración y dirección de equipos de trabajo (organización de personas)
- Habilidad de formación
- Cooperativismo gremial (genera estructura y difunde conocimiento)
- Dominio de oficios⁶⁰

La cualidad clave del buen profesional radica en la inteligencia emocional. En los últimos años, lo que se ha dado a conocer como inteligencia emocional se ha convertido en un elemento decisivo a la hora de evaluar la capacidad directiva de un profesional, por delante incluso de su formación o de su experiencia laboral.

La inteligencia emocional hace referencia a aquellos aspectos individuales relacionado con el modo de interactuar de la persona con todo lo que le rodea; estas son cualidades como: motivación, empatía, autocontrol, astucia social, etc.

El profesor norteamericano Daniel Goleman, en su libro “Inteligencia Emocional”, explica razones por las cuales personas con un elevado coeficiente intelectual fracasan, tanto en el ámbito profesional como en lo personal, mientras que otras, teniendo un coeficiente mucho más discreto, triunfan en todas las facetas de su vida.

⁶⁰ AMPARANO, Anibal. Sistema Empresa Inteligente . Hermosillo, Sonora, México. Editorial Empresa Inteligente. 2005.

A partir de cierto nivel de responsabilidad no solo es importante tener una buena formación técnica y ser brillante en el ámbito de razonamiento mental, además es importante saber transmitir y vender las ideas, saber conducirse en situaciones tensas y delicadas que impliquen negociación y, en definitiva saber dirigir en la ambigüedad y en la indefinición.

La eficiencia se refiere a la relación entre esfuerzos y resultado, consiste en realizar un trabajo o una actividad al menor costo posible y en el menor tiempo, sin desperdiciar recursos económicos, materiales y humanos, pero a la vez implica calidad al realizar bien lo que se espera lograr.

7.3 EL LIDERAZGO

El liderazgo es un proceso mediante el cual una persona trata de influir en la conducta de otras, buscando el logro de ciertas metas. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo bajo las normas éticas, morales y de desempeño persiguiendo máximos resultados.

Según Chester Barnard "las organizaciones perduran en proporción a la altura de la moralidad según la cual son gobernadas (...). Por lo que la fortaleza de una organización depende de la calidad de su liderazgo; y esa calidad, a su vez, deriva de la categoría de la moralidad sobre la que se apoya"⁶¹

7.3.1 CARACTERÍSTICAS DE UN LÍDER ORGANIZACIONAL

- Capacidad de escucha
- Dotes de empatía
- Habilidades terapéuticas, transformación e integración
- Auto reflexión
- Dotes de persuasión
- Capacidad de conceptualización
- Dotes de previsión

⁶¹ BARNARD, C.I. The Functions of the Executive (1968);, Harvard University Press, Cambridge, MA.

- Habilidades administrativas
- Compromiso con el crecimiento del personal⁶²

7.4 MEDIDAS DE DESEMPEÑO

Los métodos de evaluación serán elegidos de acuerdo a los objetivos planteados para cada empresa, midiendo el rendimiento grupal e individual de los colaboradores.

Las evaluaciones de desempeño se realizarán después de cada tarea o trabajo asignado, con el fin de mejorar y potenciar capacidades de los integrantes de la empresa de estudio, para alcanzar el máximo rendimiento y lograr el objetivo principal de la empresa.

7.4.1 Instrumentos que se utilizarán en la evaluación de desempeño

- Método escala gráfica: instrumentos matemáticos y estadísticos (personal)
- Método de investigación de campo: entrevistas de un especialista quien verifica y evalúa el desempeño de los integrantes del grupo.
- Método de los incidentes críticos: indica las características muy positivas o muy negativas (grupal).
- Método autoevaluación: el integrante del grupo hace un análisis sincero de sus propias características de desempeño.
- Método de evaluación de resultados: mide el rendimiento real de cada integrante del grupo.

Se utilizará a nivel individual y grupal métodos mixtos, combinando los sugeridos anteriormente. al nivel individual: método de escala gráfica con utilización de puntos, método de auto-evaluación y método de evaluación de resultados; y a nivel grupal: investigación de campo e incidentes críticos.

Al mejorar los rendimientos y potenciar las capacidades de los integrantes es necesario su asistencia a cursos complementarios a sus actividades laborales, como ayuda a nivel personal para cada integrante⁶³.

⁶² MARCO S. Ética y liderazgo empresarial: una complementariedad necesaria. (2000). España. Universidad de Valencia. Página 10

7.5 SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ESTRATEGIA

La información dentro de una empresa es la herramienta fundamental para la correcta ejecución de las funciones operativas.

Wiseman define a los Sistemas de Información Estratégicos, como el uso de la tecnología de la información para apoyar o dar forma a la estrategia competitiva o bien para reducir las ventajas de sus rivales.

Los sistemas de información de una organización pueden clasificarse como tradicionales o estratégicos. Estos sistemas son aquellos que tienen como objetivo principal cubrir las necesidades de automatización de las operaciones básicas o cumplir con la función de generar información como apoyo a la toma de decisiones.

7.5.1 VENTAJAS COMPETITIVAS Y LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Algunas aplicaciones específicas de la tecnología de información para el logro de ventas competitivas en diferentes organizaciones son:

- Sistema de Código de barra y punto de venta Código de barra: consiste en pasar los productos sobre un lector óptico de barra, la computadora inmediatamente registra y despliega el monto de la venta.
- Punto de venta: se verifica y corrige transacciones proporcionando al instante reportes de ventas, lo cual facilita el seguimiento y cambio de precio y almacenar grandes bases de datos.
- La transferencia electrónica de fondos para el comercio (EFT) se refiere a la transferencia de dinero de la cuenta bancaria del cliente a la cuenta del negocio. El interés ha crecido debido al ahorro de tiempo para el consumidor y el comerciante.

7.5.2 SISTEMA DE INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS (EDI)

- Mejora de la información.
- Fortalece de las relaciones y la comunicación. cliente-proveedor.

⁶³ http://html.rincondelvago.com/evaluacion-del-desempeno_1.html, Santiago de Chile 2002 Acceso 1 Septiembre 2010

- Margen mayor de utilidad.
- Incrementa la eficiencia del servicio.
- Elimina el proceso de levantar el pedido.
- -
- Permite nuevas estrategias de ventas

Una forma de incrementar las ventas es ser el primero en proporcionar información al cliente sobre un producto y mantener una relación con ellos a través de información. Este método constituye una forma de:

- Venta por catálogo con clientes potenciales
- Comunicación electrónica con el proveedor
- Facturación de nuevos servicios
- Productividad en los procesos de manufacturas
- Servicios bancarios y financieros al público
- Interfases de voz como apoyo en el proceso de ventas
- Control automático de procesos industriales.⁶⁴

⁶⁴[http://www.slideboom.com/presentations/83921/Aplicación de los sistemas de información en la estrategia de la organización.](http://www.slideboom.com/presentations/83921/Aplicación_de_los_sistemas_de_información_en_la_estrategia_de_la_organización)

CAPITULO VIII

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

8.1 INVERSIONES DEL PROYECTO

En este punto del estudio, ya se cuenta con información suficiente para establecer el monto de la inversión que se va a necesitar para la implementación del proyecto, después del estudio de mercado y análisis técnico ya tenemos una idea del volumen de producto que se va a fabricar; así como también la maquinaria y equipo para el efecto, el recurso humano que se requerirá y todos los insumos necesarios para la prestación de los servicios. Otro de los aspectos fundamentales para determinar la inversión inicial del proyecto es conocer los costos de adecuación de las instalaciones, el total de superficie requerida y el tiempo preciso para su aplicación.

Cuadro No. 8.1: Inversiones del Proyecto

Centro Integral para Madres y Futuras Madres	
INVERSIONES DEL PROYECTO	
En dólares	
R U B R O S	TOTAL
INVERSIONES FIJAS	
Adecuaciones	2.485,00
Materiales y Equipos	12.453,76
Muebles y Enseres	2.615,00
Equipos de Oficina	1.284,80
Equipos de Computación	2.830,00
Subtotal	21.668,56
ACTIVOS NOMINALES	
Gastos de Constitución	1.900,00
Gastos Preoperatorios	800,00
Subtotal	2.700,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Efectivo	26.602,70
Subtotal	26.602,70
T O T A L	50.971,26

Fuente: Recopilacion de datos.

Elaborado por: María José Borja y Sandra Llumiquinga

Gráfico No. 8.1: Inversiones del Proyecto



Fuente: Recopilación de datos
Elaboración: Autoras

8.2 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL EN ACTIVOS FIJOS

Se ha determinado posterior a la investigación, que para la implantación del proyecto es necesario realizar la siguiente inversión en activos fijos:

Inversión en equipos de oficina: Cuadro N° 6.4

Inversión en equipos de computación: Cuadro N° 6.5

Inversión en muebles y enseres: Cuadro N° 6.6

Inversión en equipos y materiales: Cuadro N° 6.9

8.3 INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Para la puesta en marcha del proyecto se hace de vital importancia, cancelar los siguientes valores a las instituciones correspondientes, estos se van a diferir durante los primeros años de funcionamiento de la propuesta.

Gastos de constitución: Cuadro No. 6.11

8.4 PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES PARA CADA UNO DE LOS CINCO AÑOS

Se proyecta los ingresos diseñando un plan donde se calcula una cifra de utilidad deseada obteniendo un porcentaje de ganancias que puede variar según la situación de la empresa y del entorno, pero que sirve de base para predecir lo que se quiere ganar cada año.

Cuadro No. 8.2: Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gimnasio	44.010	\$ 52.812,00	\$ 58.093,20	\$ 60.997,86	\$ 64.047,75
Curso Psicoprofilaxis	35.208	\$ 42.249,60	\$ 46.474,56	\$ 48.798,29	\$ 51.238,20
Curso Post Parto	23.472	\$ 28.166,40	\$ 30.983,04	\$ 32.532,19	\$ 34.158,80
Membrecía	8.150	\$ 9.780,00	\$ 10.758,00	\$ 11.295,90	\$ 11.860,70
TOTAL	110.840	133.008	146.309	153.624	161.305

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.4.1 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO QUE DEN SOPORTE A LAS VENTAS

En orden para completar la implantación de la propuesta, se requiere realizar la inversión de un capital de trabajo de 26. 558,05 usd, como se identifica en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 8.3: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
EFFECTIVO	Total
Gastos Personal por tres meses	18.739,05
Gastos Administrativos para tres meses	6.539,65
Gastos Operativos por tres meses	324,00
Imprevistos	1.000,00
TOTAL	26602,7

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autoras

8.4.2 ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro No. 8.4: Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
Gimnasio	44.010	52.812	58.093	60.998	64.048
Curso Psicoprofilaxis	35.208	42.250	46.475	48.798	51.238
Curso Post Parto	23.472	28.166	30.983	32.532	34.159
Membrecía	8.150	9.780	10.758	11.296	11.861
Arriendos	16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
TOTAL VENTAS	127.760	149.928	163.229	170.544	178.225
COSTO DE VENTAS					
Egresos por comisiones/promociones					
Gimnasio	11.003	2.641	1.452	762	801
Curso Psicoprofilaxis	8.802	2.112	1.162	610	640
Curso Post Parto	5.868	1.408	775	407	427
Membrecía	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE VENTAS	25.673	6.161	3.389	1.779	1.868
UTILIDAD BRUTA	102.088	143.767	159.840	168.765	176.357
COSTOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS, VENTAS FINANCIEROS					
Sueldos y Honorarios profesionales	74.956	74.956	74.956	74.956	74.956
Agua	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Arriendo	21.600	21.600	21.600	21.600	21.600
Luz Eléctrica	720	720	720	720	720
Teléfono - Fax	300	300	300	300	300
Teléfono - Celulares	720	720	720	720	720
Internet	360	360	360	360	360
Útiles de Aseo y Limpieza	480	480	480	480	480
Útiles de Oficina	600	600	600	600	600
Uniformes	179	179	179	179	179
Gastos Bancarios	96	96	96	96	96
Depreciaciones	5.485	5.485	5.485	390	390
Amortizaciones gastos constitución	540	540	540	540	540
Monitoreo	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Gastos de Marketing Directo	550	550	550	550	550
Otros Gastos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Intereses de Crédito	3.185	2.043	757	0	0
TOTAL COSTOS	113.171	112.029	110.742	104.891	104.891
UTILIDAD antes IMP. Y P.T.	-11.083	31.738	49.098	63.874	71.467
15% Partic. de Trabajad.		4.761	7.365	9.581	10.720
UTILIDAD ANTES DE IMP.	-11.083	26.977	41.733	54.293	60.747
Impuestos 25% a la renta		6.744	10.433	13.573	15.187
UTILIDAD NETA	-11.083	20.233	31.300	40.720	45.560

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.4.3 BALANCE GENERAL

En el cuadro siguiente se presenta el balance general proyectado a los primeros cinco años de funcionamiento del proyecto, en este cuadro se detallan tanto activos como pasivos y el patrimonio pronosticado para la empresa.

Cuadro No. 8.5: Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	26.603	12.540	40.156	52.108	67.815	76.337
TOTAL DE ACT. CORRIENTES	26.603	12.540	40.156	52.108	67.815	76.337
ACTIVO FIJO NETO						
Adecuaciones	2.485	2.485	2.485	2.485	2.485	2.485
Maquinarias	12.454	12.454	12.454	12.454	12.454	12.454
Muebles y Enseres	2.615	2.615	2.615	2.615	2.615	2.615
Equipos de Oficina	1.285	1.285	1.285	1.285	1.285	1.285
Equipos de Computación	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830
Depreciación Acumulada		-5.485	-10.969	-16.454	-16.844	-17.234
TOTAL ACT. FIJOS	21.669	16.184	10.699	5.215	4.825	4.435
ACTIVO DIFERIDO NETO						
Gastos de Constitución	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900
Gastos Preoperatorios	800	800	800	800	800	800
Amortización gastos de Constitución		-540	-1.080	-1.620	-2.160	-2.700
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.700	2.160	1.620	1.080	540	0
TOTAL DE ACTIVOS	50.971	30.884	52.476	58.403	73.180	80.772
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Utilid. Empleados por pagar		0	4.761	7.365	9.581	10.720
Impuestos por pagar		0	6.744	10.433	13.573	15.187
TOTAL DE PASIV. CORRIENTES	0	0	11.505	17.798	23.154	25.907
PASIVO DE LARGO PLAZO						
Préstamos Bancarios	30.583	21.579	11.433	0	0	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	30.583	21.579	11.433	0	0	0
TOTAL DE PASIVOS	30.583	21.579	22.938	17.798	23.154	25.907
PATRIMONIO						
Capital social	20.389	20.389	9.305	9.305	9.305	9.305
Utilidad/Pérdida		-11.083	20.233	31.300	40.720	45.560
TOTAL DE PATRIMONIO	20.389	9.305	29.538	40.605	50.025	54.865
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	50.971	30.884	52.476	58.403	73.180	80.772

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.4.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON VARIACIONES EN LAS VARIABLES CRÍTICAS.

El análisis de sensibilidad de un proyecto, permite conocer los factores que influyen en la rentabilidad del negocio, sean estos las variaciones en los precios o en las ventas.

Cuadro No. 8.6: Sensibilidad al precio

ANALISIS DE SENSIBILIDAD PRECIO		
PRECIO	INVERSIONISTAS	
DISTRIBUIDOR	VAN	TIR
	\$ 53.115	55%
40,00	\$ 40.559	46%
45,00	\$ 53.115	55%
50,00	\$ 65.671	65%
55,00	\$ 78.227	76%
60,00	\$ 90.783	87%
65,00	\$ 103.340	98%
70,00	\$ 115.896	110%
75,00	\$ 128.452	122%
80,00	\$ 141.008	135%
85,00	\$ 153.564	148%
90,00	\$ 166.120	162%

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

Cuadro No. 8.7: Sensibilidad a la cantidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CANTIDAD		
CANTIDAD	INVERSIONISTAS	
VENTAS	VAN	TIR
130,00	53.115	55%
140,00	12.651	25%
150,00	30.244	38%
160,00	47.837	51%
170,00	65.431	65%
180,00	83.024	80%
190,00	100.617	96%
200,00	118.211	113%
210,00	135.804	130%
220,00	153.397	149%
230,00	170.990	168%
240,00	188.584	188%

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.4.5 ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Se debe considerar las principales incertidumbres en medio de las cuales se llevarán a cabo el proyecto y que, de resolverse, positiva o adversamente influirán sobre el resultado del mismo.

Una adecuada consideración de las variables inciertas permitirá medir la sensibilidad del proyecto ante aspectos cuya incertidumbre podría significar la necesidad de complementarlo con estrategias adicionales o planes de contingencia apropiados.

Cuadro No. 8.8: Análisis de escenarios

RESUMEN DE ESCENARIO			
	Valores actuales:	Pesimista	Optimista
Celdas cambiantes:			
Clientes	163	100	250
Celdas de Resultado:			
VAN	53.555	-57.282	206.617
TIR	56%	Valor negativo	210%

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

En el escenario optimista el funcionamiento del Centro de desarrolla en un contexto en el cual se tiene 250 clientes al año, donde los resultados tanto del Van y Tir son positivos y rentables.

En el escenario pesimista de 100 clientes anuales los resultados son negativos por lo que el proyecto no sería viable.

8.5 VALOR DE DESECHO EN EL QUINTO AÑO

Es el valor que tendrán los activos fijos al final de su vida útil, teniendo en cuenta los beneficios futuros que podría generar desde el término del período de evaluación hacia adelante. En este caso el valor de salvamento al quinto año es de \$1.949,90 usd.

Cuadro No. 8.9: Valor de desecho

VALOR DE DESECHO		
Detalle	Valor del Bien	Valor de Desecho
Materiales y Equipos	12.453,76	0,00
Muebles y Enseres	2.615,00	1.307,50
Equipos de Oficina	1.284,80	642,40
Equipos de Computación	2.830,00	0,00
Inversión Total en Activos Fijos	19.183,56	1.949,90

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autoras

8.7 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.7.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

La proyección del flujo de caja es un elemento muy importante para la evaluación del proyecto. La información básica para la estimación del flujo de caja ha sido obtenida del estudio de mercado, técnico y organizacional, así como, información adicional relacionada con los efectos tributarios de las depreciaciones, amortizaciones, valor residual de los activos, utilidades y/o pérdidas.

El flujo de caja nos proporcionará información útil acerca de la capacidad de la empresa para generar efectivo con sus operaciones, mantener o ampliar su capacidad de operación y a su vez cumplir con sus obligaciones financieras.

Adicionalmente, este estado permitirá evaluar las operaciones futuras y planear compra de activos y pago de dividendos y a la vez servirá de guía para calcular el valor actual neto y la tasa interna de retorno.

En el cuadro No. 8.10. se podrá apreciar los resultados del flujo de caja proyectado a cinco años, mismo que nos indica que el proyecto durante los cinco años va a tener ingresos superiores a los egresos; es decir, que la empresa no va a tener problemas de liquidez para afrontar sus obligaciones.

Cuadro No. 8.10: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	INVERSIONES	HORIZONTE DEL PROYECTO				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
INGRESOS POR VENTAS						
Gimnasio		44.010	52.812	58.093	60.998	64.048
Curso Psicoprofilaxis		35.208	42.250	46.475	48.798	51.238
Curso Post Parto		23.472	28.166	30.983	32.532	34.159
Membrecía		8.150	9.780	10.758	11.296	11.861
OTROS INGRESOS						
Arriendos		16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
TOTAL INGRESOS		127.760	149.928	163.229	170.544	178.225
EGRESOS						
Gimnasio		11.003	2.641	1.452	762	801
Curso Psicoprofilaxis		8.802	2.112	1.162	610	640
Curso Post Parto		5.868	1.408	775	407	427
Membrecía		0	0	0	0	0
Sueldos y Honorarios Profesionales		74.956	74.956	74.956	74.956	74.956
Agua		1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Arriendo		21.600	21.600	21.600	21.600	21.600
Luz Eléctrica		720	720	720	720	720
Teléfono - Fax		300	300	300	300	300
Teléfono - Celulares		720	720	720	720	720
Internet		360	360	360	360	360
Útiles de Aseo y Limpieza		480	480	480	480	480
Útiles de Oficina		600	600	600	600	600
Uniformes		179	179	179	179	179
Gastos Bancarios		96	96	96	96	96
Monitoreo		1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Gastos de Marketing Directo		550	550	550	550	550
Otros Gastos (imprevistos)		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Depreciaciones		5.485	5.485	5.485	390	390
Amortizaciones gastos constitución		540	540	540	540	540
Intereses de Crédito		3.185	2.043	757	0	0
TOTAL EGRESOS		138.843	118.190	114.131	106.670	106.759
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		-11.083	31.738	49.098	63.874	71.467
15% participación de Trabajadores		0	4.761	7.365	9.581	10.720
Impuestos		0	6.744	10.433	13.573	15.187
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		-11.083	20.233	31.300	40.720	45.560
Depreciaciones		5.485	5.485	5.485	390	390
Amortizaciones gastos constitución		540	540	540	540	540
Amortización de Crédito		-9.004	-10.146	-11.433	0	0

Recuperación del Capital de Trabajo						26.603
Valor Salvamento						4.435
INVERSIONES						
Fijas	-21.669					
Diferidas	-2.700					
Capital de Trabajo	-26.603					
Crédito	30.583					
FLUJO FINAL DE EFECTIVO	-20.389	-14.063	16.111	25.892	41.650	77.528

TASA DE DESCUENTO	17%
VAN PROYECTO	53.115
<u>TIR</u>	55%

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.7.2 VAN DE LOS INVERSIONISTAS

El Valor Actual Neto es el indicador que permitirá saber si los flujos de efectivo traídos a valor presente son iguales o superiores a su inversión inicial, por medio de la tasa de descuento o tasa de rentabilidad esperada por los accionistas.

El VAN es una medición de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo, de manera que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con préstamo y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

La tasa de descuento del proyecto es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión. Representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo, de manera tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con préstamos y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

Para el cálculo de la tasa de descuento se procede a utilizar el método CPPC.

$C_{ppc} = (\% \text{ tasa deuda}) (1 - \% \text{ de deuda}) (\% \text{ capital propio}) + CAPM (1 - \% \text{ de capital propio})$

Datos:

- % de deuda: 60%
- % tasa de deuda: 12%
- % capital propio: 40%
- CAPM: 23%

Aplicación fórmula:

$$C_{ppc} = 0,12 (1 - 0,60) (0,40) + 0,23 (1 - 0,40)$$

$$C_{ppc} = 0,17$$

Tasa de descuento= 17%

Cuadro No. 8.11: Rentabilidad anual

RENTABILIDAD ANUAL PROYECTADA DE LOS INVERSIONISTAS						
DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-50.971					
Utilidad		-11.083	20.233	31.300	40.720	45.560
Depreciación		5.485	5.485	5.485	390	390
Amortización gastos		540	540	540	540	540
Valor de Desecho						4.435
Capital de trabajo						26.603
Préstamo	30.583	-9.004	-10.146	-11.433	0	0
Total	-20.389	-14.063	16.111	25.892	41.650	77.528
Flujo de Efec. Descontado		-12.019	11.770	16.166	22.226	35.361
Tasa de Descuento	17%					
VAN PROYECTO	53.115					
<u>TIR</u>	55%					

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

8.7.3 CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO

A continuación se muestra los índices financieros del proyecto, los mismos que demuestran rentabilidad, solvencia, productividad y liquidez.

Cuadro No. 8.12: Índices financieros

INDICES FINANCIEROS ANUALES PROYECTADOS						
INDICES		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Circulante	Activo Corriente		3	3	3	3
	Pasivo Corriente					
Capital de Trabajo	A. C. - P. C.	12.540	28.651	34.310	44.660	50.430
Rentabilidad Neta	Utilidad Neta	-9%	13%	19%	24%	26%
	Ventas					
Rendimiento del Patrimonio	Utilidad Neta	-119%	68%	77%	81%	83%
	Patrimonio					
Apalancamiento Financiero	Deudas Bancarias	70%	22%	0%	0%	0%
	Activo Total					
Rendimiento Activo Total	Utilidad Neta	-36%	39%	54%	56%	56%
	Activo Total					

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

Una vez concluido todo el estudio sobre el presente proyecto tenemos las siguientes conclusiones:

Este proyecto es una iniciativa novedosa, que viene a cubrir un espacio o brecha dentro el proceso de maternidad, tanto en la gestación como en la lactancia y lo que esto conlleva. Por esto la implantación de este proyecto es una opción que viene a solucionar necesidades de las mujeres en la zona norte de Quito.

Los servicios especializados tienen una gran aceptación debido al estilo de vida actual, la apariencia física y salud que son importantes para las madres y futuras madres. Además de contar con rutinas especializadas enfocadas a los requerimientos específicos de cada mujer según sus intereses, horarios y condición física.

Con el objetivo de tener éxito con el proyecto se requiere calidad, profesionalismo y eficacia en la presentación del servicio, ya que juega un papel importante en todo el proceso de las ventas, el personal requiere capacidades y habilidades pues de la buena organización y compromiso que tenga el recurso humano dependerá el éxito de la empresa.

Financieramente, podemos decir que el proyecto es rentable ya que refleja una Tasa Interna de Retorno del 55%, un Valor Actual Neto de \$53.115 y deja utilidad al final de cada año lo que es factible obtener un apalancamiento con un plazo de 3 años.

9.2 RECOMENDACIONES

Al realizar un proyecto que pretende brindar servicios integrales a madres y futuras madres, dedicado a la enseñanza de técnicas y procedimientos en el período maternal, se debe estudiar detenidamente todos los factores que pueden llegar a influenciar el correcto funcionamiento del mismo.

Para que un proyecto dedicado a la comercialización de un servicio sea exitoso el personal a ser contratado debe ser profesional en la rama perinatal, de entrenamiento físico y parvulario, con experiencia y recomendaciones personales que garanticen su capacidad para el cumplimiento de sus labores, ya que en la actualidad es necesario e importante conocer con quien se trabaja, se debe tener confianza en el personal, para poder cumplir con el cliente y brindarle la confianza, seguridad y respeto que éste se merece.

Se recomienda también realizar alianzas estratégicas y convenios con los centros de planificación familiar, médicos tanto ginecólogos, pediatras y áreas a fines o relacionadas con la maternidad, como se ha mencionado previamente en el proyecto, ya que al ser una persona de confianza para la madre esta se sentirá segura de asistir al Centro, como una marca de prestigio y excelente calidad en cada servicio prestado.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFARO LUIS NOEL, El marco del análisis ambiental INCAE. México.
- AMPARANO, ANIBAL. Sistema Empresa Inteligente.(2005) Hermosillo, Sonora, México. Editorial Empresa Inteligente.
- ASSPO E. Manual de Psicoprofilaxis Obstétrica (1997) Sociedad Peruana de Psicoprofilaxis Obstétrica.
- BARSALLO, J.; ISLA, G. (1993). Parto feliz. Niño sano. J.C. Editores S.A.
- BARAKAT R. El ejercicio aeróbico moderado durante el embarazo su relación con el comportamiento de la tensión arterial materna. Motricidad. (2005). European Journal of Human Movement, Volumen 13.
- BARNARD, Chester .I. The Functions of the Executive (1968);, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- DAFT R. & STEERS R. Organizaciones. (1999). México. Limusa Editores.
- DAVID FRED R. Conceptos de Administración Estratégica (9º ed). (2003). México: Pearson Educación.
- DESSLER GARY. Administración de personal. Octava edición. (2001). México. Pearson Educación.
- JILL KOSTKA FULHAN, MPH, RD. Alimentación con leche materna En Hendricks Kristy M., Manual de Nutrición Pediátrica tomo 1 3a.. (2001). México , Intersistemas SA de CV
- KING, MICHAEL. & GREEN, YOLANDE. Pilates durante el embarazo (2004). El método Pilates para el embarazo: ejercicios de tonificación para la futura madre. Barcelona: Oniro.
- KOTLER Philip & AMSTRONG Gary. Principios de Marketing. 12ª Edición. (2008). España. Pearson.
- MARCO SANTIAGO. Ética y liderazgo empresarial: una complementariedad necesaria. (2000). España. Universidad de Valencia.
- MCCARTHY JEROME & PERREAULT WILLIAM. Marketing un enfoque global. (2000). 13ª Edición. México. Mc Graw Hill
- MONDY W. & NOE R. Administración de recursos humanos. (1997). México. Prentice Hall editores.

- MONTES, S. Guía práctica del embarazo, Nacimiento y lactancia, (1993). Instituto de desarrollo humano. Lima - Perú
- MUIRHEAD, MICHAEL. Total Pilates. (2004). Madrid: Pearson Educación
- ONOFA MERCEDES; PONCE JUAN. La alfabetización en el Ecuador. (2009). Quito. UNESCO. Página 39
- PARKIN M. Macroeconomía. Versión en español Reyes F. (1993). México. Addison-Wesley Iberoamericana. Tomo Noveno.
- PÉREZ LÓPEZ, J. A. Liderazgo y ética en la dirección de empresas, (1998). Ed. Deusto, Bilbao.
- PERNOUD Lawrence Espero un hijo, Versión en español María Luisa Gonzales, (1978). Ediciones Aguilar, Madrid España
- PIPES P L. Nutrición en la infancia (1995) Nutrición y dietoterapia 8ª. México D.F.:Interamericana Mc. Graw-Hill.
- REIG ENRIQUE, FERNANDEZ JULIO, JAULI ISAAC. Los recursos humanos en las organizaciones orientadas a la eficiencia y aprendizaje. (2003). Madrid. Thomson.
- ROCHAS AM. Eficacia de la Psicoprofilaxis obstétrica. (1994) Enfermería Científica.
- RODRÍGUEZ GÓMEZ, GREGORIO; GIL FLORES, JAVIER Y GARCÍA JIMÉNEZ, EDUARDO, Metodología De La Investigación Cualitativa, (1996). Ediciones Aljibe.
- SAPIÉN LÓPEZ, JOSÉ SALVADOR; CÓRDOBA BASULTO, DIANA ISELA Psicoprofilaxis Perinatal: Preparación Corporal Y Psíquica De La Mujer Embarazada Para El Nacimiento. Psicología y Salud. Julio-Diciembre vol 17 numero 002. Universidad Veracruzana. Xalapa, México pp. 219-229
- SASMOR, J. Educación para el parto. (1990) 1era. reimp. México, Editorial Limusa S.A.
- SCOTT, Shelby. Exercise during pregnancy. Health & Fitness Journal. 10(2). (2006).
- SERRANO GÓMEZ, V. Y GARCÍA GARCÍA, O. Entrenamiento personal para mujeres embarazadas: una solución para optimizar los beneficios del ejercicio físico. (2009). Revista científica Kronos.
- THOMPSON, ARTHUR A, STRICKLAND, A. Administración estratégica, conceptos y casos (11a ed). (2001). Mexico: McGraw-Hill
- VELVOSKY P, PLOTICHER S. Painless Childbirth through Psychoprophilaxis. (1960) Moscow. Foreign Languages Publishing House,.

- VILLALBA SUPKA DR. ERNESTO E., Alimentación antes, durante y después del embarazo. (2003).
- www.embarazarte.com
- www.bebesymas.com
- www.cancer.org
- www.nap.edu
- www.rrhh-web.com
- www.msp.gov.ec
- www.wikipedia.com
- www.inec.gov.ec
- www.asambleanacional.gov.ec
- www.partosindolor.org
- www.nacersano.org
- www.bce.gov.ec

ANEXOS

Anexo N° 1: Población de zona “La Delicia”

Anexo N° 2: Proyección de la oferta

Anexo N° 3: Formato de encuestas

Anexo N° 4: Comisiones y promociones

Anexo N° 5: Costos fijos

Anexo N° 6: Horarios

Anexo N° 7: Requisitos según el Ministerio de Educación para un Centro de Desarrollo Infantil

Anexo N° 8: Autorización para el funcionamiento del Centro Infantil

Anexo N° 9: Ejercicios Postparto

ANEXO N°1

PROYECCION DE LA POBLACION DE LA ADMINISTRACION ZONAL LA DELICIA

POR QUINQUEÑOS SEGUN PARROQUIAS

PARROQUIAS	Poblacion Censo		Tasa de crecimiento demografico%	Incremento%	Proyeccion año y Tasa de Crecimiento(tc)									
	1990	2001			2005	tc	2010	tc	2015	tc	2020	tc	2025	tc
TOTAL ADMINISTRACION	167,304	262,393	4.2	57	296,971	3.1	340,193		383,415	2.4	426,638	2.2	469,86	1.9
COTOCOLLAO	28,322	33,026	1.4	17	32,794	-0.2	31,133	-1.0	28,188	-2.0	24,287	-2.9	19,839	-4.0
PONCEANO	41,107	52,106	2.2	27	53,364	0.6	52,691	-0.3	49,655	-1.2	44,562	-2.1	37,945	-3.2
COMITE DEL PUEBLO	22,152	37,173	4.8	68	42,309	3.3	47,895	2.5	52,003	1.7	54,054	0.8	53,607	-0.2
EL CONDADO	21,497	54,938	8.9	156	73,631	7.6	103,736	7.1	142,468	6.6	190,727	6.0	248,621	5.4
CARCELEN	23,052	39,614	5.0	72	45,499	3.5	52,122	2.8	57,306	1.9	60,357	1.0	60,698	0.1
NONO	1,455	1,753	1.7	20	1,762	0.1	1,698	-0.7	1,562	-1.7	1,367	-2.6	1,135	-3.7
POMASQUI	13,735	20,341	3.6	48	22,081	2.1	23,499	1.3	23,921	0.4	23,244	-0.6	21,483	-1.6
SAN ANTONIO DE PICHINCHA	12,479	19,816	4.3	59	22,086	2.7	24,324	1.9	25,661	1.1	25,88	0.2	24,866	-0.8
CALACALI	3,505	3,626	0.3	3	3,446	-1.3	3,095	-2.1	2,65	-3.1	2,158	-4.0	1,666	-5.

Fuente: Censo de Poblacion y Vivienda 2001; INEC

Elaboracion: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

**PROYECCION DE LA POBLACION DE LA ADMINISTRACION ZONAL EUGENIO ESPEJO
POR QUINQUEÑOS SEGUN PARROQUIAS**

PARROQUIAS	Poblacion Censo		Tasa de crecimiento demografico%	Incremento%	Proyeccion a 5 años y Tasa de Crecimiento(tc)									
	1990	2001			2005	tc	2010	tc	2015	tc	2020	tc	2025	tc
TOTAL ADMINISTRACION	330,145	365,054	0.9	11	377,748	0.9	393,616	0.8	409,484	0.8	425,351	0.8	441,219	0.7
BELISARIO QUEVEDO	53,618	47,444	-1.1	-12	44,408	-1.6	40,003	-2.1	35,001	-2.6	29,557	-3.3	23,926	-4.1
MARISCAL SUCRE	18,801	15,841	-1.5	-16	14,569	-2.1	12,843	-2.5	10,999	-3.1	9,094	-3.7	7,21	-4.5
IÑAQUITO	40,792	42,251	0.3	4	41,869	-0.2	40,492	-0.7	38,025	-1.2	34,455	-2.0	29,919	-2.8
RUMIPAMBA	28,735	30,318	0.5	6	30,247	-0.1	29,501	-0.5	27,94	-1.1	25,534	-1.8	22,364	-2.6
JIPIJAPA	31,938	35,646	1.0	12	36,303	0.5	36,337	0.0	35,326	-0.6	33,145	-1.3	29,81	-2.1
COCHAPAMBA	27,557	44,613	4.5	62	52,207	4.0	62,469	3.7	72,966	3.2	82,692	2.5	90,333	1.8
CONCEPCION	40,667	37,357	-0.8	-8	35,441	-1.3	32,464	-1.7	28,878	-2.3	24,789	-3.0	20,395	-3.8
KENNEDY	67,298	70,227	0.4	4	69,781	-0.2	67,717	-0.6	63,81	-1.2	58,018	-1.9	50,554	-2.7
SAN ISIDRO DEL INCA	12,675	28,72	7.7	127	38,263	7.4	54,393	7.3	76,331	7.0	105,226	6.6	141,75	6.1
EL CONDADO	21,497	54,938	8.9	156	73,631	7.6	103,736	7.1	142,468	6.6	190,727	6.0	248,621	5.4
CARCELEN	23,052	39,614	5.0	72	45,499	3.5	52,122	2.8	57,306	1.9	60,357	1.0	60,698	0.1

Fuente: Censo de Poblacion y Vivienda 2001; INEC

Elaboracion: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

**PROYECCION DE LA POBLACION DE BARRIOS OBJETIVOS
POR QUINQUEÑOS SEGUN PARROQUIAS**

PARROQUIAS	Poblacion Censo		Tasa de crecimiento demografico%	Proyeccion año y Tasa de Crecimiento(tc)			
	1990	2001		2010	2015	2020	2025
TOTAL ADMINISTRACION	330,145	365,054	0.9	393,616	409,484	425,351	441219
BELISARIO QUEVEDO	53,618	47,444	-1.1	40003	35001	29557	23926
MARISCAL SUCRE	18,801	15,841	-1.5	12843	10999	9094	721
IÑAQUITO	40,792	42,251	0.3	40492	38025	34455	29919
RUMIPAMBA	28,735	30,318	0.5	29501	2794	25534	22364
JIPIJAPA	31,938	35,646	1.0	36337	35326	33145	2981
COCHAPAMBA	27,557	44,613	4.5	62469	72966	82692	90333
CONCEPCION	40,667	37,357	-0.8	32464	28878	24789	20395
KENNEDY	67,298	70,227	0.4	67717	6381	58018	50554
SAN ISIDRO DEL INCA	12,675	28,72	7.7	54393	76331	105226	14175
EL CONDADO	21,497	54,938	8.9	103736	142468	190727	248621
CARCELEN	23,052	39,614	5.0	52122	57306	60357	60698

Fuente: Censo de Poblacion y Vivienda 2001; INEC

Elaboracion: Autoras

PARROQUIAS	Proyección año y Tasa de Crecimiento(tc)			
	2010	2015	2020	2025
TOTAL ADMINISTRACION				
BELISARIO QUEVEDO	20238	17707	14953	12104
MARISCAL SUCRE	6497	5564	4601	365
IÑAQUITO	20485	19237	17431	15136
RUMIPAMBA	14925	1413	12918	11314
JIPIJAPA	18383	17871	16768	1508
COCHAPAMBA	31603	36913	41834	45699
CONCEPCION	16424	14609	12541	10318
KENNEDY	34258	3228	29351	25575
SAN ISIDRO DEL INCA	27517	38616	53234	7171
EL CONDADO	52480	72075	96489	125777
CARCELEN	26369	28991	30535	30707

50,59%
Género Femenino

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Autoras

PARROQUIAS	Proyección año				35,00% Mujeres en edad fértil
	2010	2015	2020	2025	
TOTAL	94212	89679	115729	99986	
BELISARIO	7083	6197	5234	4236	
QUEVEDO					
MARISCAL	2274	1948	1610	128	
SUCRE					
IÑAQUITO	7170	6733	6101	5298	
RUMIPAMBA	5224	495	4521	3960	
JIPIJAPA	6434	6255	5869	528	
COCHAPAMBA	11061	12920	14642	15995	
CONCEPCION	5748	5113	4389	3611	
KENNEDY	11990	1130	10273	8951	
SAN ISIDRO					
DEL INCA	9631	13516	18632	2510	
EL CONDADO	18368	25226	33771	44022	
CARCELEN	9229	10147	10687	10747	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Autoras

ANEXO N° 2

PROYECCION DE LA OFERTA

GIMNASIOS																							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nuevos	3	2	2	4	5	1	6	9	11	8	2	7	7	14	12	12	13	6	12	13	13	14	14
Total	3	5	7	11	16	17	23	32	43	51	53	60	67	81	93	105	118	124	136	149	162	176	191

GUARDERÍAS																							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nuevos	2	1	0	5	3	5	4	3	4	10	8	11	18	8	11	23	19	8	17	18	19	20	21
Total	2	3	3	8	11	16	20	23	27	37	45	56	74	82	93	116	135	143	160	178	197	217	238

CRECIMIENTO ESTIMULACIÓN									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nuevos	1	1	4	0	2	2	2	2	2
Total	1	2	6	6	8	9	11	12	14

Fuente: Recopilación de datos
Elaboración: Autoras

ANEXO N° 3

Saludos cordiales. Somos estudiantes de la Universidad del Pacífico y nos encontramos realizando nuestra tesis previa a la obtención del título de Ingeniería Comercial, para lo cual solicitamos de su amable colaboración.

1.- ¿Qué edad tiene?

Menos de 20 ☐ 20-25 ☐ 26-30 ☐ 31-35 ☐ Más de 35 ☐

2.- ¿Cuántos hijos tiene?

Ninguno ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ Más de 3 ☐

Pase pregunta 3

Pase pregunta 4

3.- ¿Qué edad considera usted apropiada para tener un hijo? A qué edad piensa tener un hijo/a?

Menos de 20 ☐ 20-25 ☐ 26-30 ☐ 31-35 ☐ Nunca ☐

4.- ¿Qué edad tiene el menor de sus hijos?

0-3 meses ☐ 3-6 meses ☐ 6-12 meses ☐ Más de 1 año ☐

5.- ¿En qué etapa de su embarazo se encuentra?

1. Trimestre ☐ 2. Trimestre ☐ 3. Trimestre ☐

6.- ¿En qué sector vive?

.....

Barrio

.....

7.- ¿Conoce algún centro especializado en madres?

Si ☐ No ☐ Cuál?.....

8. ¿Cree usted que después del parto baja la autoestima como mujer?

Si ☐ No ☐

9.- ¿Realiza usted alguna actividad física actualmente?

Si ☐ No ☐ Por qué?.....

10. ¿Cuáles son las razones más importantes para asistir a un gimnasio? Siendo 1 más importante.

Autoestima ☐ Salud ☐ Reducción de peso ☐

11.- ¿Le gustaría recibir entrenamiento y preparación previa al parto?

Si ☐

No ☐

12.- ¿Le gustaría recibir asesoramiento para actividad física después del parto?

Si ☐

No ☐

13.- De las siguientes opciones seleccione según la importancia siendo 1 el más importante y 6 el menos importante (no importa que se repita el nivel de importancia)

Cafetería ☐

Peluquería ☐

Parqueadero ☐

Guardería ☐

Masajes ☐

Productos Naturales ☐

14. Si el centro le facilita la guardería, ¿usted haría uso de ella?

Si ☐

No ☐

Por qué?.....

15. ¿Cuál sería el horario de su preferencia?

De 6 a 9 ☐

De 9 a 12 ☐

De 1 a 3 ☐

De 3 a 6 ☐

De 6 a 9 ☐

16. De existir un descuento del 20% en horarios preferenciales de 12h00 a 16h00 usted lo tomaría?

Si ☐

No ☐

Por qué?.....

17.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este servicio (asesoría y guardería)?

De \$40 a \$60 ☐

De \$60 a \$80 ☐

De \$80 a \$100 ☐

Más de \$100 ☐

18.- ¿Cuál sería el medio de pago de preferencia por este servicio?

Mensualmente ☐

Por Curso Completo ☐

Por Clase ☐

19.- ¿En qué zona le gustaría que se encuentre localizado el centro?

.....
.....

¡Agradecemos su colaboración!

ANEXO N° 4

COSTOS COMISIONES/PROMOCIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gimnasio	11.003	2.641	1.452	762	801
Curso Psicoprofilaxis	8.802	2.112	1.162	610	640
Curso Post Parto	5.868	1.408	775	407	427
Membrecía	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	25.673	6.161	3.389	1.779	1.868

ANEXO N° 5

Sueldos	74.956,20	74.956,20	74.956,20	74.956,20	74.956,20
Agua Potable	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Arriendo	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Luz Eléctrica	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Teléfono - Fax	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Teléfono - Celulares	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Internet	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Útiles de Aseo y Limpieza	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Útiles de Oficina	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Depreciaciones	5.484,57	5.484,57	5.484,57	389,98	389,98
Amortizaciones gastos constitución	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Monitoreo	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Gastos de Marketing Directo	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00
Gastos Financieros/Bancarios	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00
Publicidad en Prensa	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
Otros Gastos *	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Intereses de Crédito	3.185,38	2.043,45	756,68	0,00	0,00
TOTAL COSTOS	114.072,15	112.930,21	111.643,45	105.792,18	105.792,18

Fuente: Recopilación de datos.

Elaborado por: Autoras

* Otros gastos incluye capacitación y atención servicio al cliente.

ANEXO N° 6

HORARIOS DE ATENCIÓN	
Lunes a Viernes	7h00 a 21h00
Sábados	7h00 a 16h00

HORARIOS CURSOS	
Psicoprofilaxis	19h00 a 21h00
Post parto mañana	9h00 a 11h00
Post parto tarde	15h00 a 17h00

HORARIOS DE GIMNASIO						
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
7-8 am	Yoga	Yoga	Danza	Danza	Pilates	Pilates
8-9 am	Danza	Danza	Pilates	Pilates	Yoga	Yoga
9-10 am	Formativa	Formativa	Formativa	Formativa	Formativa	Formativa
6-7 pm	Yoga	Yoga	Danza	Danza	Pilates	
7-8 pm	Danza	Danza	Pilates	Pilates	Yoga	
8-9 pm	Formativa	Formativa	Formativa	Formativa	Formativa	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autoras

ANEXO N° 7

MINISTERIO DE EDUCACION DEL ECUADOR

ATENCIÓN INTEGRAL A LA NIÑEZ Y ADOLESCENCIA (AINA) - DESARROLLO INFANTIL

LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL

Se norman mediante Reglamento específico, y en lo esencial determina que:

Todos los centros de desarrollo infantil deben obtener la autorización respectiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social, previo a su funcionamiento.

Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención de niños y niñas menores de 5 años).

- a. Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia (para Pichincha), a los Subsecretarios Regionales (en Guayaquil para el Litoral y en Cuenca para el Austro) o a los Directores Provinciales (en las demás provincias) del Ministerio de Inclusión Económica y Social.. Si se tratare de una Organización no Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntarán copia certificada del estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial.
- b. Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil;
- c. Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados;
- d. Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES;
- e. Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso;
- f. Nómina de personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.
- g. Inventario de mobiliario y material didáctico.
- h. Presupuesto

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

DEL PERSONAL.-

El Centro de Desarrollo Infantil, debe disponer del siguiente personal mínimo

DIRECTOR:

Profesionales parvularias y del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 3 años de trabajo con niños y niñas.

EDUCADOR:

Además de los profesionales antes mencionados, pueden ser egresados del área de educación que acrediten una experiencia mínima de 1 año de trabajo con niños y niñas. El número de educadoras, responderá a los grupos etáreos que el Centro de Desarrollo Infantil atienda, de conformidad con los estándares aprobados. El centro debe contar con por lo menos una persona que tenga conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios y/o similares.

AUXILIAR DE SERVICIOS:

Con una formación mínima de educación primaria y/o básica.

PERSONAL PROFESIONAL.-

Una vez que el Centro de Desarrollo Infantil, obtenga el acuerdo ministerial que autorice su funcionamiento, en el plazo de treinta días debe remitir copia de los contratos de trabajo del médico, profesional con especialidad en pediatría o que acredite cursos de especialización y/o experiencia de tres años en el área de pediatría o medicina familiar, y del psicólogo educativo. Ambos profesionales tendrán un horario mínimo de una visita al mes.

El Director del Centro de Desarrollo Infantil deberá permanecer en la institución durante toda la jornada de trabajo, en caso de ausencia temporal u ocasional justificada, el Director será sustituido por una persona idónea, que reúna los requisitos que para desempeñar su función establece el presente reglamento.

Los centros de desarrollo infantil que atiendan a niños con discapacidad, contarán con equipos técnicos y especializados de planta y/o itinerantes que garanticen la atención especial según las características de la población.

RECOMENDACIÓN A LOS PADRES Y MADRES DE FAMILIA:

Si es su deseo ingresar a su hijo /a en un CDI, deben conocer el Centro Infantil, sus instalaciones, solicitar que le indiquen el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio (MBS anteriormente. MIES actual), si no lo tienen, es que ES ILEGAL

Si todos tomamos conciencia de exigir este requisito básico que se convierte en una garantía para asegurar el adecuado cuidado de sus hijos/as, no habría centros ilegales y

ayudaríamos a que se garanticen sus derechos. Para la ciudadanía en general, si conoce de centros ilegales, informe a los teléfonos del MIES.

AINA 2544339 / 2505883/ 2232026.

PROCEDIMIENTO

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

FORMATO O INSTRUMENTO A UTILIZAR EL CLIENTE:

Lineamientos para la presentación de Requisitos.

TIEMPO DE TRÁMITE:

- Aproximadamente 30 días, si se cumple con todos los requisitos.

NOTA: Trámite interno sin costo.

Fuente: <http://www.mies.gov.ec/MBS/Noticias/DescripcionNoticia.aspx?id=901>

ANEXO N° 8

Autorización para el funcionamiento de centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención de niños menores de 5 años)

DESCRIPCIÓN

Autorización para el funcionamiento de centros de Desarrollo Infantil públicos y privados (atención de niños menores de 5 años).

REQUISITOS

a. Solicitud escrita del propietario y/ o representante legal, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia, en el caso de Pichincha, debiendo anexar copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación. Si fuere una Organización no gubernamental se debe anexar copia certificada del Estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial de aprobación de la ONG y copia del registro de la Directiva, actualizado.

b. Sobre el LOCAL. Si el local es propio: presentar copia de escritura. Si es arrendado, presentar el contrato de arrendamiento registrado en el Juzgado de Inquilinato y/o de lo Civil.

c. Plano del local. Elabore a mano alzada en el que se observe la distribución de los espacios del Centro. Cada espacio debe registrar los metros cuadrados que tiene.

d. Plan de trabajo: que debe elaborar sobre los lineamientos que se les facilita juntamente con los requisitos.

e. Manual de Procedimiento Interno: que debe elaborar en base a los lineamientos que se le entrega juntamente con los requisitos.

f. Nómina de personal: elaborar la nómina que describa: nombre, profesión y función que va a cumplir cada miembro del personal. Adjunte el currículum vitae de cada persona (firmado por su dueño) así como, los documentos de soporte que indique el cumplimiento de los requisitos exigidos para cada caso.

g. Presupuesto: Ingresos y egresos.

i. Inventario de mobiliario y material didáctico.

PROCEDIMIENTO

- Los interesados solicitan información sobre requisitos para abrir un centro infantil.
- Los interesados preparan el expediente siguiendo el orden que consta en los requisitos

- Art. 12 del Reglamento.
- Presenta el expediente con los documentos, en ventanilla del MIES, Secretaría General, en Quito, calle Robles 850 y Páez Planta Baja.
- La Secretaría General del MIES envía a la Coordinación del Área de Desarrollo Infantil quien deriva a las técnicas, para proceder con el trámite de revisión inicial.
- La técnica estudia la documentación y elabora informe técnico para interesado. Del Área de Desarrollo Infantil se envía a Secretaría General para despacho a interesados.
- Interesado recibe informe, cumple las observaciones dadas y presenta en ventanilla.
- La Secretaría General envía a Área de Desarrollo Infantil los documentos solicitados a interesados, quien entrega al Técnico a cargo del trámite.
- La técnica correspondiente estudia la nueva documentación, en caso de haber cumplido las observaciones, contacta con interesado para concretar fecha de visita.
- Técnica realiza inspección de las instalaciones.
- Técnica elabora informe. Si las instalaciones e implementación NO cumplen con los requisitos, concede plazo para cumplir observaciones. Si cumple las observaciones elabora informe técnico y propuesta de acuerdo ministerial. El abogadote DAINA elabora informe jurídico.
- El Abogado de la Subsecretaría de Protección Familiar revisa acuerdo y con su sumilla pasa para la firma de la Subsecretaria de Protección Familiar.
- Trámite interno para la suscripción del acuerdo ministerial.
- Entrega de acuerdo Ministerial, con oficio de DAINA a interesado a través de ventanilla.

COSTO

Trámite interno sin costo.

TIEMPO ESTIMADO DE ENTREGA

Aproximadamente 30 días laborables, si los interesados cumplen los requisitos y si internamente en el MIES no ha habido dificultades.

FUENTE: <http://tramitesecuador.com/ministerio-de-inclusion-economica-y-social-mies/autorizacion-para-el-funcionamiento-de-centros-de-desarrollo-infantil-publicos-y-privados-atencion-de-ninos-menores-de-5-anos/>

ANEXO N° 9

EJERCICIOS POSPARTO

1. ¿Qué se pretende con los ejercicios posparto?

Tensar la musculatura del abdomen, del periné y de la espalda y disminuir los dolores lumbares y dorsales.

- Mejorar la circulación.
- Evitar los prolapsos uterinos y vesicales.

2. ¿Cuántas veces?

Realizar con regularidad; una o dos veces al día, durante 4 semanas como mínimo, tras el parto.

3. ¿Cómo respirar durante el ejercicio?

La respiración se realizará por la nariz y la espiración por la boca. El número de veces que se realizará cada ejercicio se irá aumentando progresivamente.

4. ¿Cuáles son los ejercicios más importantes?

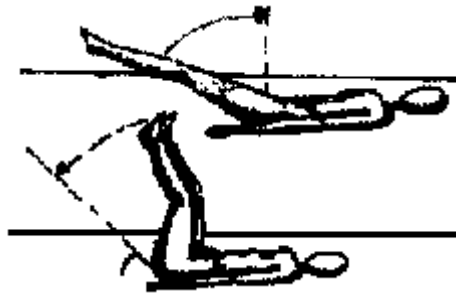
- 1) Tumbada boca abajo con una almohada en el abdomen. Coger aire intentando elevar los brazos por detrás de la espalda sin mover el resto del cuerpo. Echar el aire volviendo a la posición inicial.



- 2) Tumbada boca arriba con la manos debajo de las nalgas o a lo largo del cuerpo pedalear bajando bien las piernas, pero sin tocar el suelo.



- 3) Tumbada boca arriba con los brazos a lo largo del cuerpo y las piernas juntas en vertical y en ángulo recto con el cuerpo. Mientras coges aire, bajar las piernas despacio hasta formar un ángulo de 45 grados. Echar el aire mientras vuelves a la posición vertical.



- 4) Tumbada boca arriba, con los brazos a lo largo del cuerpo y las piernas estiradas, subir y bajar alternativamente las piernas, sin doblarlas y sin llegar a tocar el suelo.



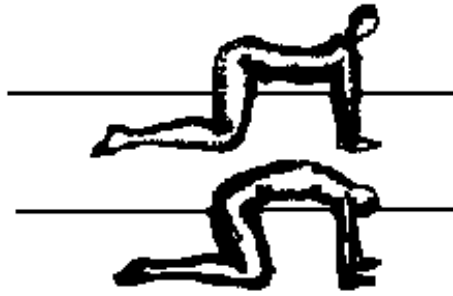
- 5) Tumbada boca arriba, piernas rectas y ligeramente elevadas cruzar una pierna sobre otra de forma alternativa.



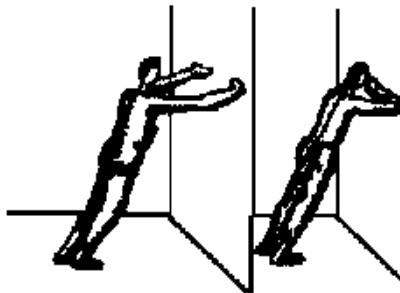
- 6) Tumbada boca abajo con las manos en la nuca. Mientras coges aire, elevas el tronco lo máximo que puedas, los codos tiran hacia atrás. Echas el aire mientras vuelves a la posición inicial.



- 7) A gatas, con las piernas ligeramente separadas y los brazos paralelos a las piernas. Mientras coges aire, levantas lentamente la cabeza, se hunde ligeramente la cintura y se eleva la zona lumbar. Echar el aire, mientras se arquea la columna y se esconde la cabeza entre las piernas.



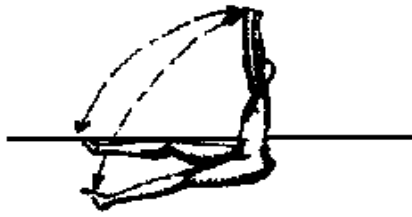
- 8) De pie, a una distancia de la pared un poco mayor que la longitud de los brazos. Pies separados a la distancia de las caderas. Inclínándose ligeramente, poner la palma de las manos en la pared con los dedos hacia dentro. Ir doblando los brazos de forma que el tronco caiga hacia la pared. El tronco permanece recto, no se dobla. Volver a la posición inicial. Cuando se está cerca de la pared se ha de notar un tirón del tórax y de la parte posterior de las piernas; si no es así, hay que separar un poco más los brazos o alejarse de la pared.



- 9) Sentada con las piernas separadas. Mientras coges aire, subir los brazos rectos hasta la vertical del tronco. Echar el aire, mientras se flexiona el tronco hacia delante, haciendo un rebote al llegar al suelo.



- 10) Posición inicial del ejercicio anterior. Mientras coges aire, levantas los brazos rectos. Echas el aire, mientras se lleva el tronco a la derecha y se rebota al llegar a la punta del pie. Coger aire y volver a la posición inicial, repitiendo posteriormente el ejercicio hacia el lado izquierdo.



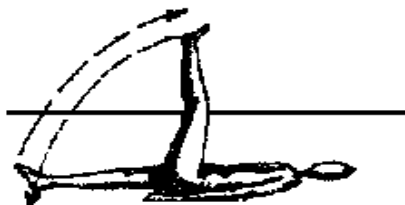
- 11) Tumbada boca arriba, con las piernas dobladas sobre el abdomen. Coger aire en la posición inicial. Echar el aire, bajando las piernas sin doblarlas a la derecha. Coger el aire, volviendo a la posición inicial. Repetir hacia la izquierda.



- 12) Tumbada boca arriba, con los brazos a lo largo del cuerpo. Mientras coges aire, doblar las piernas sobre el abdomen y elevarlas verticalmente, perpendiculares al tronco. Echar el aire mientras bajas lentamente hasta el suelo.



- 13) Igual que el ejercicio anterior, pero alternativamente con cada pierna.



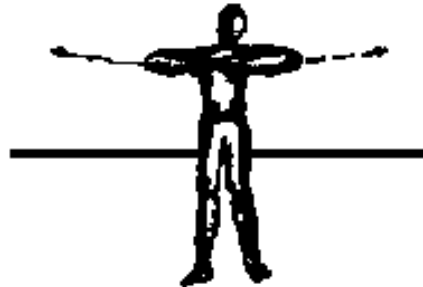
- 14) Sentada en posición de yoga, sujetar con las manos la cara interna de las rodillas e intentar cerrar las piernas contra la resistencia de las manos.



- 15) Sentada en posición de yoga, con los brazos levantados y las palmas juntas. La espalda recta. Desplazar el cuerpo hacia la derecha y la izquierda alternativamente (movimiento pendular lento) sin perder la postura inicial.



- 16) De pie o sentada con la espalda recta y brazos en ángulo recto con el tronco; cada mano sujeta el antebrazo opuesto presionando con fuerza en sentido inverso.



- 17) Sentada con las nalgas sobre los talones. Tronco recto y brazos elevados en vertical sobre el tronco. Inclinar hacia delante llevando el tórax sobre las rodillas y el rostro a la colchoneta, relajarse en esta postura durante 20 segundos.

