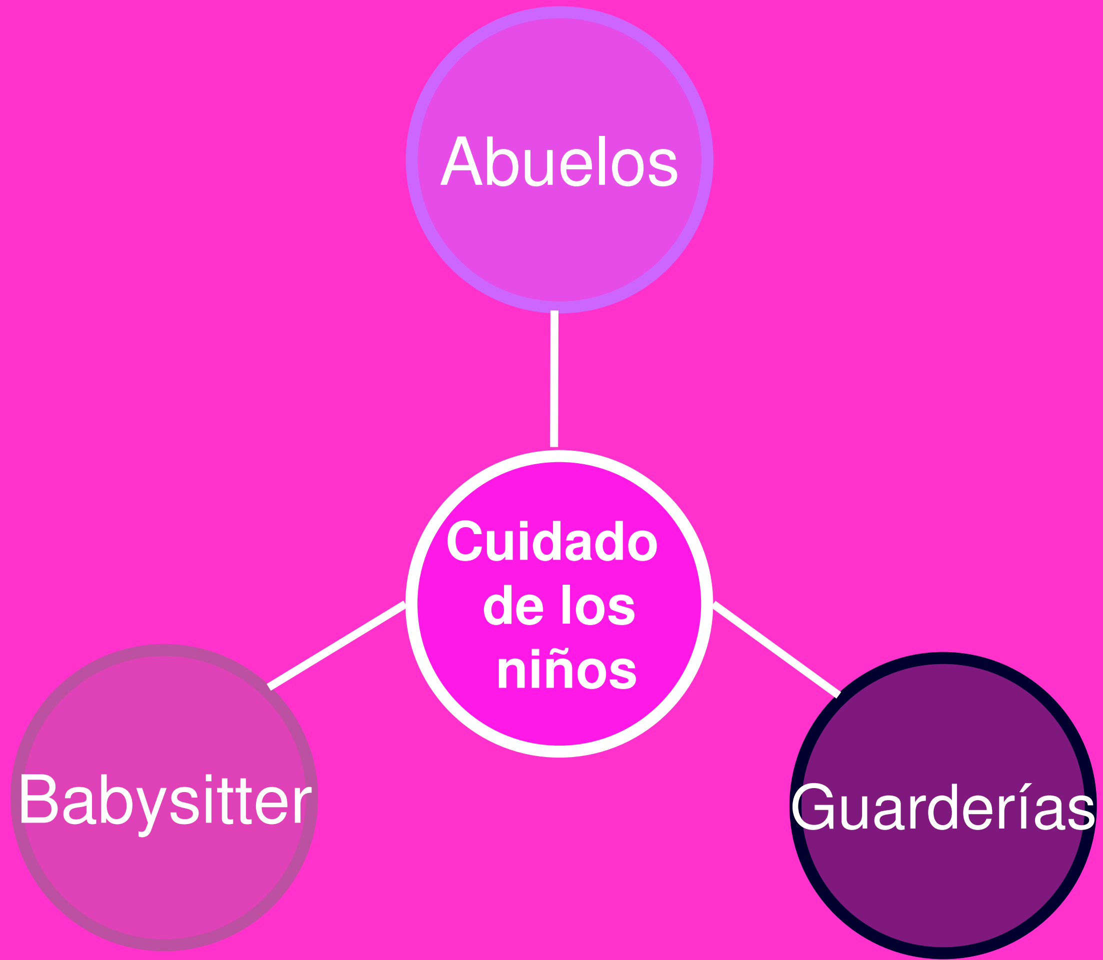
# Proyecto de Pregrado

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA AGENCIA DE BABYSITTERS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

# Opciones para el cuidado de niños



# Definición

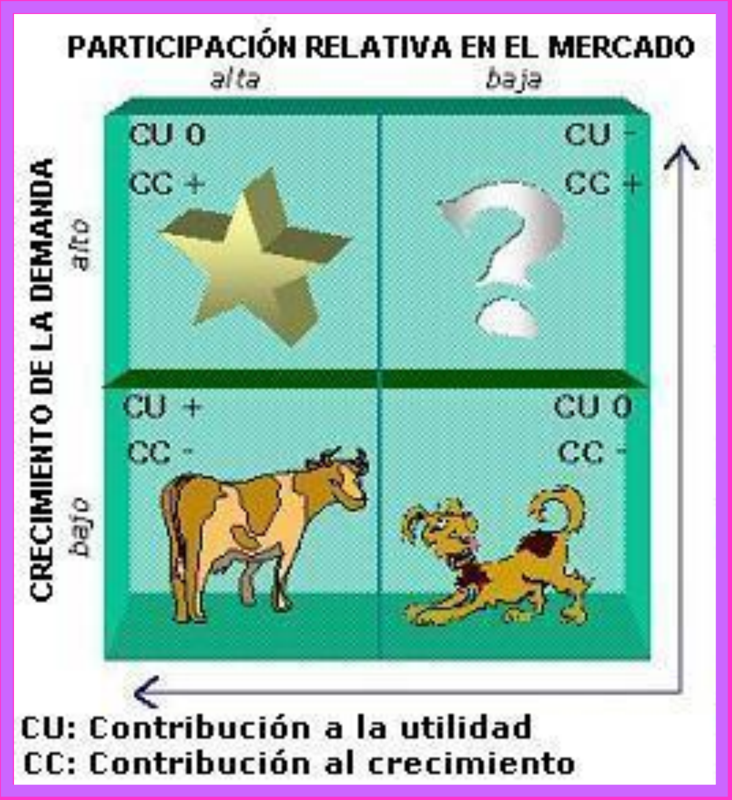
- El proyecto se trata de una agencia que ofrece los servicios de colocación inmediata de niñeras, ya sea por horas, o temporales.

# Objetivos de marketing

- Objetivos
  - Clientes potenciales: Incremento 15%
  - Reconocimiento de marca
  - 70% en participación de mercado
  - Certificación de sistema de gestión de calidad

# Análisis Estratégico

## Matriz Boston Consulting Group



# Análisis Estratégico

## Matriz Ansoff

| MERCADO | PRODUCTOS: EXISTE | PRODUCTOS: NUEVO |
|---|---|---|
| EXISTE | Penetración de Mercado | Desarrollo de Producto |
| NUEVO | Desarrollo de Mercado | Diversificación |

# Análisis Estratégico

- Matriz FODA

| | | | |
|---|---|---|---|
| F | Pioneros<br>Personal preparado<br>Capacitados | D | Principiantes<br>Altos Costos<br>Falta de compromisos |
| A | Ingreso de nuevos competidores<br>Situación económica | O | Crecimiento laboral femenino<br>Tendencias actuales<br>Nuevas leyes laborales y fiscales |

# Mercado Meta

- Macro Segmentación

- Determinantes
  - Necesidades a satisfacer
  - Tecnologia
  - Entorno

# Mercado Meta

- Micro segmentación

| CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN | SEGMENTOS TIPICOS DE MERCADO |
|---|---|
| **GEOGRAFICOS** | |
| Región:<br>Ciudad:<br>Provincia:<br>Tamaño de la ciudad:<br>Área:<br>Clima: | Costa<br>Guayaquil<br>Guayas<br>***1'985.379 habitantes.***<br>Urbana<br>Caluroso, tropical |
| **DEMOGRAFICOS** | |
| Ingresos:<br>Edad:<br>Género:<br>Ciclo de vida familiar: | \$900 a \$2000 y más<br>18 a 50 años<br>Femenino y masculino<br>Casados, Divorciados, Viudos con hijos. |

# Mercado Meta

- Micro segmentación

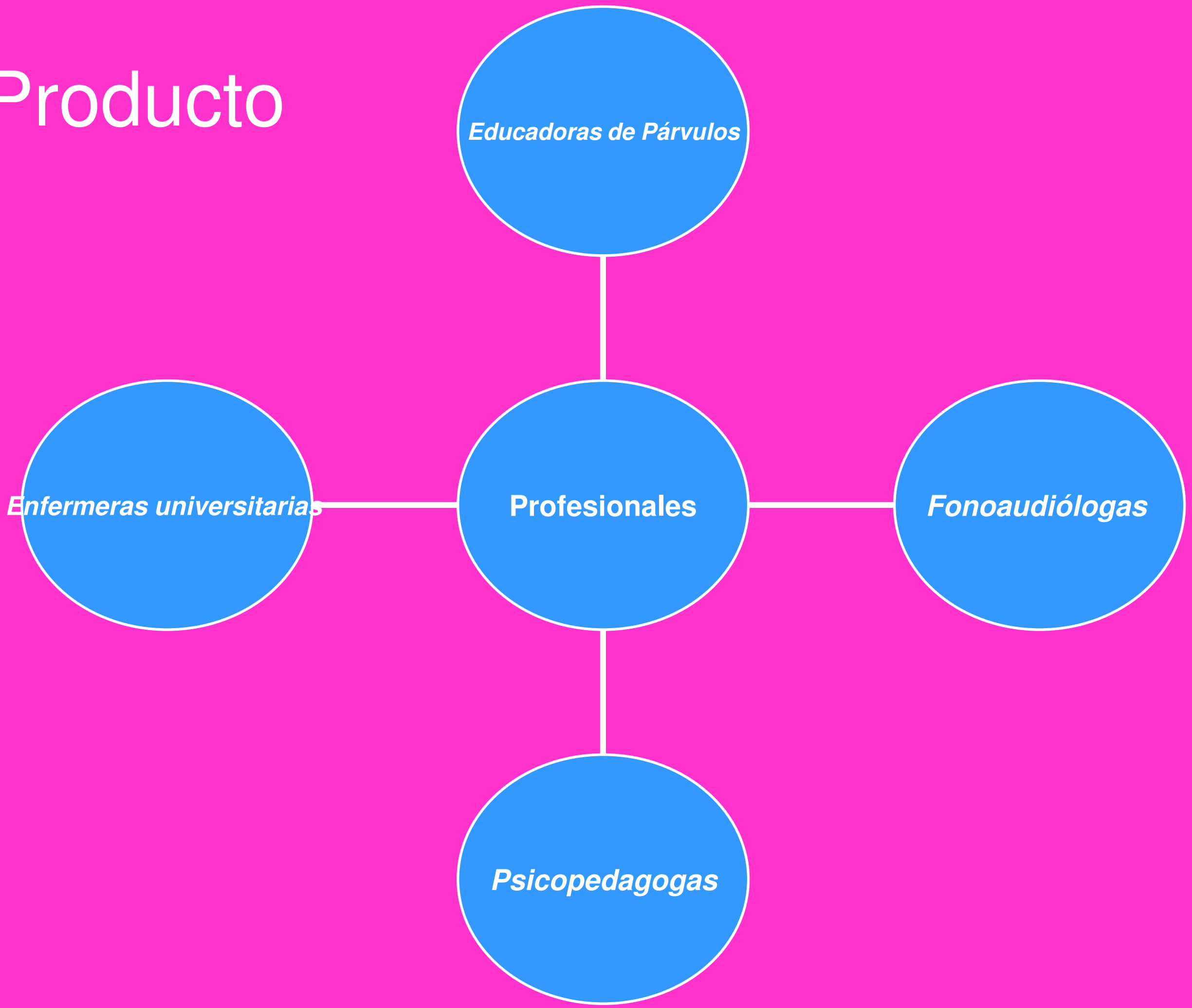
| PSICOGRAFICA: | |
|---|---|
| Clase Social:<br>Educación:<br><br>Ocupación: | Media alta, Alta (42,7%) 937.099 habitantes<br>Nivel superior, Universidad incompleta, Universidad completa, Postgrado<br>Profesionales ejecutivos, Oficinistas, Gerentes, Jefes, Amas de casa. |
| **PSICOLÓGICOS** | |
| Personalidad:<br>Estilo de vida:<br><br>Valores: | Ambiciosos, seguros de si mismo, extrovertidos<br>competitivos, luchadores, liberales, intelectuales, conservadores.<br>Honestos, trabajadores, respetuosos, responsables. |

# Posicionamiento

- Estrategias
  - Desarrollo del CRM
  - Promociones y alianzas
  - Excelentes normas de calidad
  - El mejor recurso humano
  - Pioneros

# Marketing Mix

- Producto



# Marketing Mix

- Marca

BabySitters CLUB

# Marketing Mix

- Precio

| Horarios | | Tarifa por servicio |
|---|---|---|
| *Lunes a jueves* | *06:00 a 19:00 hrs.* | $ 4,50 |
| | *19:00 a 24:00 hrs.* | $ 6,00 |
| | *00:00 a 06:00 hrs.* | $ 8,00 |
| *Fines de semana y feriados* | *06:00 a 19:00 hrs.* | $ 5,00 |
| | *19:00 a 24:00 hrs.* | $ 7,00 |
| | *00:00 a 06:00 hrs.* | $ 10,00 |

# Marketing Mix

- Plaza

| *FACTORES* | *Ponderación* | *Vía Samborondón* | |
|---|---|---|---|
| | | *Valor* | *%* |
| ***Factores de costos*** | | | |
| *Costos De Producción* | 20% | 0,7 | 14% |
| Costos de Servicios Básicos | 10% | 0,7 | 7% |
| *Costos de Transporte* | 5% | 0,9 | 5% |
| ***Factores Sociales*** | | | |
| Cercanía de escuelas y hospitales | 15% | 1 | 15% |
| Clases sociales (Mercado objetivo: clases altas) | 40% | 1 | 40% |
| ***Factores geográficos*** | | | |
| Carreteras y vías de acceso. | 10% | 0,8 | 8% |
| **TOTAL** | 100% | | **89%** |

# Marketing Mix

- Promoción y publicidad

**Promoción**

- Periódicos
  - El Universo
- Radios
- Mailing
- Alianzas
  - Hospitales, Emisoras de tarjetas, tiendas
- Revistas

# Estudio Financiero

- Inversión Inicial

Inversión de Activos

| Detalle | Costo Anual |
|---|---|
| Equpo de computación | 3600 |
| Impresora multifuncion | 300 |
| Fax | 98,75 |
| Línea telefónica comercial | 70 |
| Papelería y materiales de oficina | 36 |
| Gastos de Capacitación | 542 |
| Gastos de Constitución e Instalación | 2.500,00 |
| Honorarios por estudio de factibilidad | 800 |
| Total | 7946,75 |

# Estudio Financiero

## Inversión Inicial

Capital de trabajo (**METODO DEL DEFICIT MAXIMO ACUMULADO)**

| | **Enero** | **Febrero** | **Junio** | **Noviembre** | **Diciembre** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ingresos Mensuales** | 7.002,00 | 7.002,00 | 933,60 | 6.535,20 | 6.535,20 |
| Total Ingresos | 7.002,00 | 7.002,00 | 933,60 | 6.535,20 | 6.535,20 |
| Sueldos y salarios | 2.730,82 | 2.730,82 | 2.730,82 | 2.730,82 | 2.730,82 |
| Capacitación de las niñeras | 45,17 | 45,17 | 45,17 | 45,17 | 45,17 |
| Gastos de transporte | 840,00 | 840,00 | 840,00 | 840,00 | 840,00 |
| Gastos de Publicidad | 466,25 | 466,25 | 466,25 | 466,25 | 466,25 |
| Gastos generales | 78,00 | 78,00 | 78,00 | 78,00 | 78,00 |
| Alquiler de oficina | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| Total Egresos | 4.660,23 | 4.660,23 | 4.660,23 | 4.660,23 | 4.660,23 |
| **Flujo de Caja Mensual** | 2.341,77 | 2.341,77 | -3.726,63 | 1.874,97 | 1.874,97 |
| **Flujo de Caja Acumulado** | 2.341,77 | 4.683,53 | -4.621,40 | 4.753,43 | 6.628,39 |

# Estudio Financiero

- Financiamiento

| Detalle | Costo Total |
|---|---|
| Inversión Fija | $ 7404,75 |
| Inversión en capital de trabajo | $9289,40 |
| Inversión Inicial Total | $17236,1532 |

# Estudio Financiero

- TMAR (Método del CAPM)

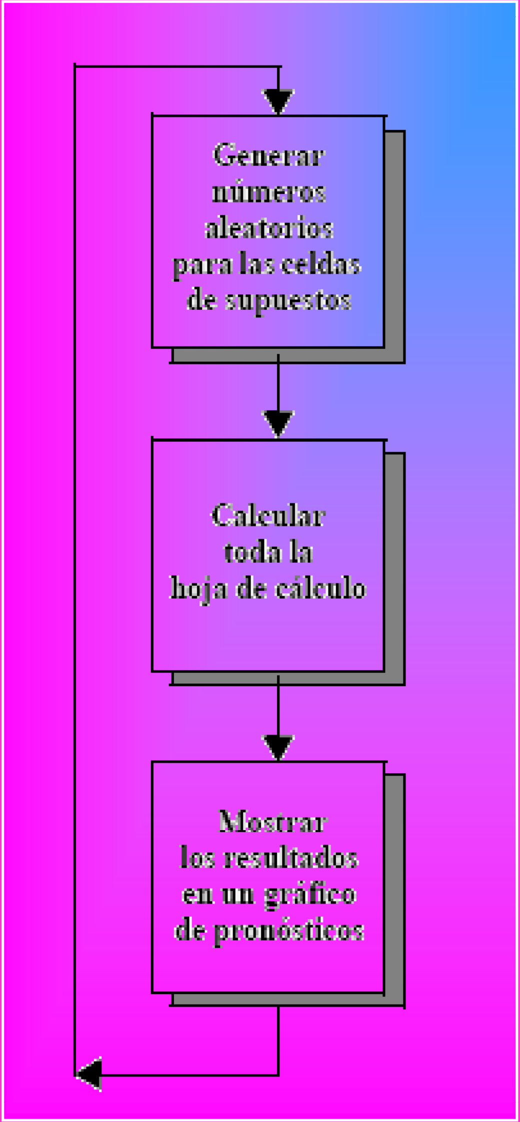
$$Ke = Rf + \beta\,[E(Rm) - Rf] + Sp$$

| | |
|---|---|
| Rf | 2,80% |
| Beta* | 1,1600 |
| Rm | 6,81% |
| Riesgo Ecu. | 39,58% |
| **TMAR** | **7,452%** |
| **TMAR + R Ecuador** | **47,03%** |

# Estudio Financiero

- Analisis de Escenarios

**Software Cristal Ball®**



# Estudio Financiero

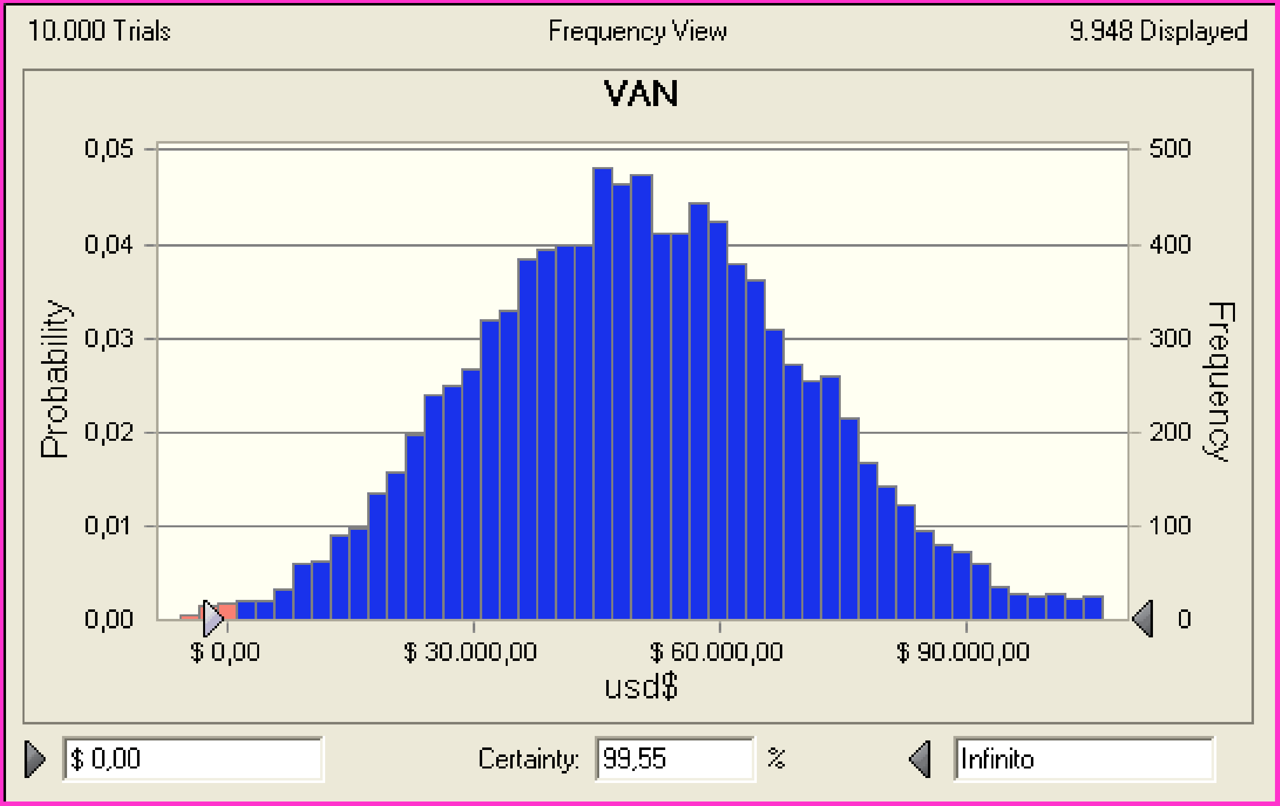
- Flujo de caja Proyectado

| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **INGRESOS** | | | | | | | | | | | |
| Ingresos por servicios de niñeras | | $ 71.496,00 | $ 78.645,60 | $ 82.577,88 | $ 86.706,77 | $ 91.042,11 | $ 95.594,22 | $ 100.373,93 | $ 105.392,63 | $ 110.662,26 | $ 116.195,37 |
| Cantidad | | $ 10.592,00 | $ 11.651,20 | $ 12.233,76 | $ 12.845,45 | $ 13.487,72 | $ 14.162,11 | $ 14.870,21 | $ 15.613,72 | $ 16.394,41 | $ 17.214,13 |
| Precio | | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 | $ 6,75 |
| Ingresos por venta de maquinaria y equipos reemplazados | | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 769,75 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 808,24 |
| **TOTAL INGRESOS** | | **$ 71.496,00** | **$ 78.645,60** | **$ 82.577,88** | **$ 86.706,77** | **$ 91.811,86** | **$ 95.594,22** | **$ 100.373,93** | **$ 105.392,63** | **$ 110.662,26** | **$ 117.003,61** |
| | | | | | | | | | | | |
| **EGRESOS** | | | | | | | | | | | |
| Gastos Administrativos | | | | | | | | | | | |
| Sueldos y salarios | | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 | $ 29.169,81 |
| Capacitación de las niñeras | | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 | $ 542,00 |
| Gastos de transporte | | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 | $ 10.080,00 |
| Gastos de Publicidad | | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 | $ 5.595,00 |
| Gastos generales | | $ 936,00 | $ 936,00 | $ 945,36 | $ 954,81 | $ 964,36 | $ 974,01 | $ 983,75 | $ 993,58 | $ 1.003,52 | $ 1.013,55 |
| Alquiler de oficina | | $ 6.000,00 | $ 6.000,00 | $ 6.060,00 | $ 6.120,60 | $ 6.181,81 | $ 6.243,62 | $ 6.306,06 | $ 6.369,12 | $ 6.432,81 | $ 6.497,14 |
| **TOTAL EGRESOS** | | **$ 52.322,81** | **$ 52.322,81** | **$ 52.392,17** | **$ 52.462,22** | **$ 52.532,97** | **$ 52.604,44** | **$ 52.676,61** | **$ 52.749,51** | **$ 52.823,14** | **$ 52.897,50** |
| (-)Depreciaciones | | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 |
| **RESULTADO** | | **$ 17.890,28** | **$ 25.039,88** | **$ 28.902,80** | **$ 32.961,64** | **$ 37.995,97** | **$ 41.706,87** | **$ 46.414,40** | **$ 51.360,20** | **$ 56.556,20** | **$ 62.823,19** |
| (-) 15% Participación Trabajadores | | $ 2.683,54 | $ 3.755,98 | $ 4.335,42 | $ 4.944,25 | $ 5.699,40 | $ 6.256,03 | $ 6.962,16 | $ 7.704,03 | $ 8.483,43 | $ 9.423,48 |
| **utilidad antes de IR** | | **$ 15.206,74** | **$ 21.283,90** | **$ 24.567,38** | **$ 28.017,39** | **$ 32.296,58** | **$ 35.450,84** | **$ 39.452,24** | **$ 43.656,17** | **$ 48.072,77** | **$ 53.399,71** |
| (-) 25% IMPUESTO a la renta | | $ 3.801,68 | $ 5.320,97 | $ 6.141,84 | $ 7.004,35 | $ 8.074,14 | $ 8.862,71 | $ 9.863,06 | $ 10.914,04 | $ 12.018,19 | $ 13.349,93 |
| **Utilidad Neta** | | **$ 11.405,05** | **$ 15.962,92** | **$ 18.425,53** | **$ 21.013,04** | **$ 24.222,43** | **$ 26.588,13** | **$ 29.589,18** | **$ 32.742,13** | **$ 36.054,58** | **$ 40.049,78** |
| (+) Gasto de Depreciacion | | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 | $ 1.282,92 |
| Inversion Inicial | -$ 7.404,75 | | | | | | | | | | |
| Capital de Trabajo | -$ 9.289,40 | | | | | | | | | | |
| Valor de Desecho | | | | | | | | | | | $ 800.654,15 |
| **Flujo de caja liquido** | **-$ 16.694,15** | **$ 12.687,97** | **$ 17.245,84** | **$ 19.708,45** | **$ 22.295,96** | **$ 25.505,35** | **$ 27.871,04** | **$ 30.872,10** | **$ 34.025,04** | **$ 37.337,50** | **$ 41.332,70** |

| | |
|---|---|
| Tasa interna de retorno | 97% |
| Valor presente neto del proyecto (terminos reales) | $ 61.012,75 |
| TMAR | 25% |

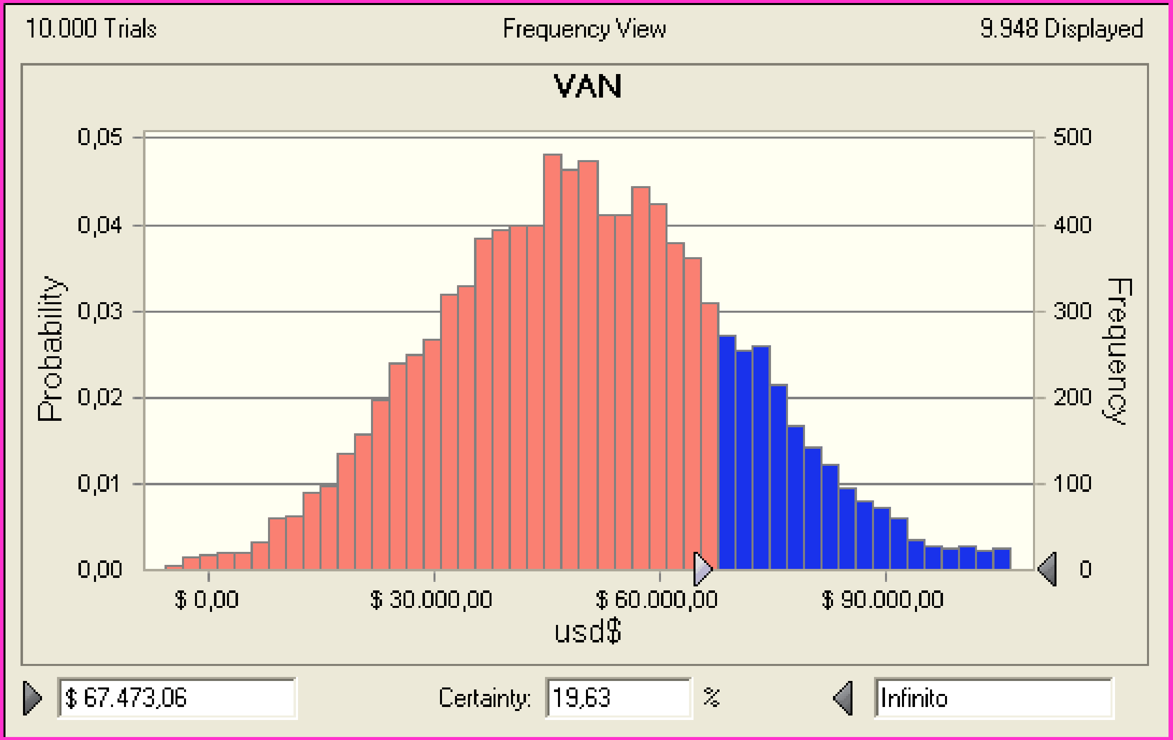
# Estudio Financiero

- VAN mayor a cero



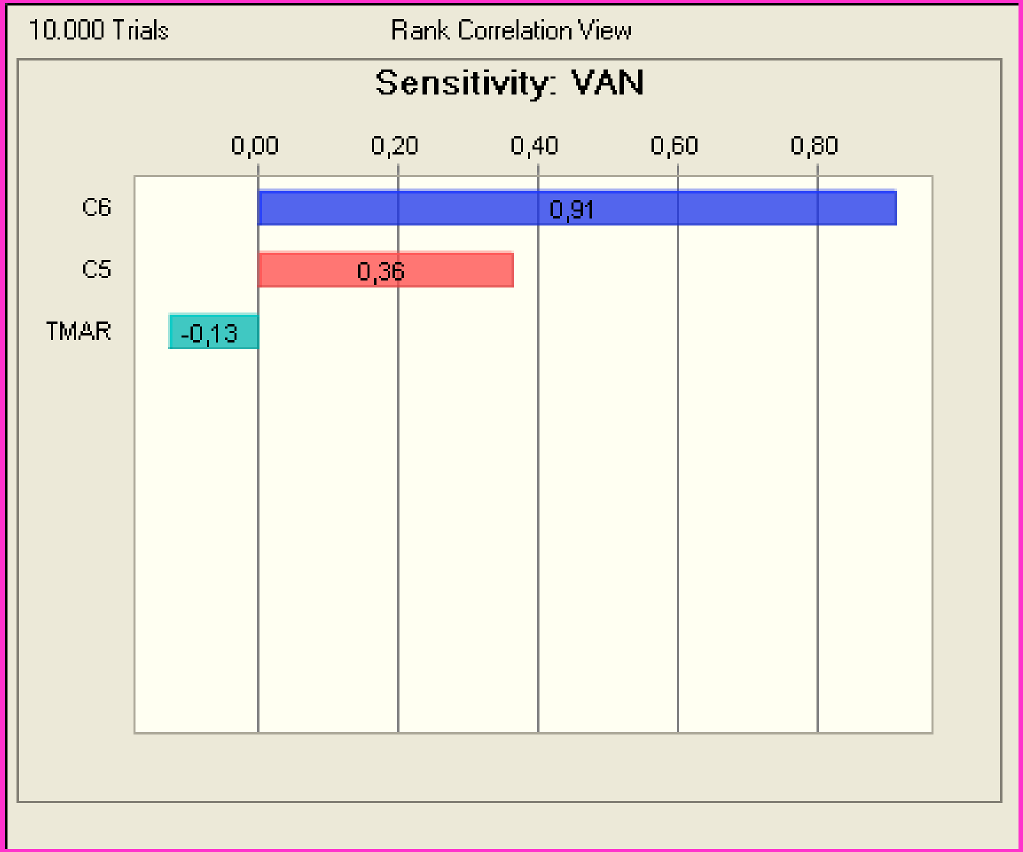
# Estudio Financiero

- VAN mayor a cero



# Estudio Financiero

- Analisis de Sensibilidad



# Conclusiones

- Estudio de Factibilidad económica para el establecimiento de una Agencia de Babysitters en la cuidad de Guayaquil, resulta altamente atractivo desde el punto de vista económico, así lo demuestra el análisis determinístico (VAN), presentando un valor sobre los $ 61.012,75 ,con una probabilidad de que el VAN sea mayor a cero de 99,5% .

# Recomendaciones

- Se recomienda que el servicio sea dado para el mercado de los residentes de la vía  Puntilla - la Aurora en el cantón Samborondón mayoritariamente, y, en menor proporción, pero no con menor importancia a los residentes de clase  alta de la ciudad de Guayaquil ya que dicho estudio fue concebido para este tipo de mercado en cuanto a necesidades y exigencias de los mismos

BabySitters CLUB


Big
Thank
You!