

658.02

3891

No. doc: 575

EJ: 6908

458

TIC-2004-17

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA GUARDERÍA VIRTUAL EN LA CIUDAD DE QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos para obtener
el título de Ingeniera Comercial en Economía y Finanzas e Ingeniería
Comercial en Administración de Empresas.

Profesor Guía: Hugo Barber

Autores: Alexandra Burbano

(Economía y Finanzas)

Yadira Jaramillo

(Administración de Empresas)

2004

INDICE

PAGINA

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Justificación del tema	1
1.1.1 Oportunidad	1
1.1.2 Características de la oportunidad	2
1.1.2.1 Tecnológico e innovador	2
1.1.2.2 Análisis de la competencia	3
1.1.3 Rol de ejecutoras y usuarias	4
1.2 Objetivos	5
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivos Específicos	5
1.3 Marco Teórico	6
1.3.1 Descripción de términos	6
1.3.2 Guardería	8
1.3.3 Factores asociados al maltrato infantil	9
1.3.4 El servicio	10
1.3.5 Funcionamiento de las "web cams"	11
1.3.6 Base jurídica	12

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1 Hipótesis	14
2.1.1 Diseño, fuente e instrumentos de recolección de datos	14
2.1.1.1 Diseño cualitativo exploratorio y orientador	14

2.1.1.1.1	Propósito	14
2.1.1.1.2	Fuente	15
2.1.1.1.3	Instrumentos de recolección	15
2.1.2	Diseño cuantitativo, descriptivo y causal	15
2.1.2.1	Propósito	15
2.1.2.2	Fuente	15
2.1.2.3	Instrumentos de recolección	15
2.2	Trabajo de campo	16
2.2.1	Plan muestral	16
2.2.1.1	Definición de la población	16
2.2.1.2	Universo	16
2.2.2	Sectores de investigación	17
2.2.3	Identificación del marco muestral	18
2.2.4	Tamaño y procedimiento de selección de la muestra	18
2.2.4.1	Sectores encuestados	19
2.3	Análisis de la Investigación	20
2.3.1	Análisis cualitativo	20
2.3.1.1	Entrevista para familias	20
2.3.1.1.1	Conclusiones	28
2.3.2	Análisis cuantitativo	30
2.3.2.1	Datos generales de la investigación	30
2.3.2.1.1	Ingreso familiar	30
2.3.2.1.2	Género	31
2.3.2.1.3	Ocupación	32
2.3.2.1.4	Hijos menores a tres años	33
2.3.2.1.5	Razones por la que los padres optan por una guardería	34
2.3.2.1.6	Características de una guardería	35
2.3.2.1.7	Características de una guardería según su importancia	37
2.3.2.1.8	Guarderías más conocidas de la	

ciudad de Quito	38
2.3.2.1.9 Confianza en las guarderías	
Existentes	39
2.3.2.1.10 Razones de confianza en las guarderías	40
2.3.2.1.11 Razones de desconfianza en las guarderías	42
2.3.2.1.12 Evaluación de servicio de la guardería	43
2.3.2.1.13 Asistencia a las guarderías	44
2.3.2.1.14 Razones por la que los padres no optan por una guardería	45
2.3.2.1.15 Guarderías opcionadas	46
2.3.2.1.16 Factores de decisión para optar por una guardería	47
2.3.2.1.17 Precio de las guarderías	49
2.3.2.1.18 Frecuencia en el uso de Internet	49
2.3.2.1.19 Lugares de uso de internet	50
2.3.2.1.20 Percepción del concepto	50
2.3.2.1.21 Conocimiento sobre el concepto de guardería virtual	53
2.3.2.1.22 Credibilidad del concepto	54
2.3.2.1.23 Ventajas de la guardería virtual	55
2.3.2.1.24 Desventajas de la guardería virtual	56
2.3.2.1.25 Aceptación del servicio	57
2.3.2.1.26 Razones para optar por una guardería virtual	58
2.3.2.1.27 Razones para no optar por una guardería virtual	60
2.3.2.1.28 Aceptación por el precio	61
2.3.2.1.29 Aceptación por la ubicación	62

2.3.2.2 Conclusiones	63
----------------------	----

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

3.1 Reseña Histórica	66
3.2 Análisis del macroentorno	67
3.2.1 Factores económicos	67
3.2.2 Factores sociales	72
3.2.3 Factores políticos	73
3.2.4 Factores culturales	74
3.2.5 Factores ambientales	75
3.2.6 Factores tecnológicos	75
3.3 Análisis del microentorno	76
3.3.1 Desarrollo potencial de productos sustitutos	77
3.3.2 El poder de negociación de los proveedores	78
3.3.3 Rivalidad entre empresas competidoras	79
3.3.4 El poder de negociación de los consumidores	80
3.3.5 Entrada potencial de nuevos competidores	81

CAPÍTULO IV

CREACIÓN, ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA GUARDERÍA VIRTUAL

4.1 Creación de la empresa	83
4.1.1 Características del negocio	83
4.1.2 Servicio	83
4.1.2.1 Funciones del centro de guardería virtual	84
4.1.2.2 Descripción de la guardería virtual	85
4.1.2.3 Características del local	86
4.1.2.4 Plano del local	87
4.1.2.5 Organización de la empresa	89

4.1.2.6	Mobiliario, equipo y materiales	90
4.1.2.7	Características del servicio	93
4.1.3	Reglamento interno	96
4.1.3.1	Requisitos para el ingreso del párvulo	96
4.1.3.2	Normativas de la guardería virtual	96
4.1.4	Constitución legal de la empresa	98
4.1.4.1	Marco legal	98
4.2	Organización de la empresa	103
4.2.1	Organigrama de la empresa	103
4.3	Descripción de la empresa	112
4.3.1	Análisis FODA	112
4.3.1.1	Matriz EFE	112
4.3.1.2	Matriz EFI	113
4.3.1.3	Fortalezas	114
4.3.1.4	Oportunidad	115
4.3.1.5	Debilidades	115
4.3.1.6	Amenazas	115
4.4	Misión	116
4.5	Visión	116
4.6	Plan estratégico	117
4.6.1	Estrategia de diferenciación del servicio	118
4.7	Políticas Internas	118
4.7.1	Valores corporativos	119
4.8	Objetivos de la empresa	119
4.8.1	Objetivo general	119
4.8.2	Objetivos específicos	119

CAPITULO V

PLAN DE MARKETING

5.1 Etapas de introducción del servicio	121
5.2 Posición en la mente del cliente	121
5.3 Ventajas competitivas	122
5.3.1 Beneficio del servicio	123
5.3.2 Seguridad en el servicio de cámaras	123
5.4 Ciclo de vida del producto	123
5.5 Segmentación del mercado	124
5.5.1 Perfil del cliente potencial	124
5.5.1.1 Geográfica	125
5.5.1.2 Demográfica	125
5.5.1.3 Psicográfica	125
5.5.1.4 Conductual	126
5.6 Objetivos de marketing	126
5.7 Estrategia de marketing	126
5.7.1 Cadena de servicios - utilidades	127
5.8 Mezcla de mercadeo	129
5.8.1 Producto	129
5.8.2 Precio	130
5.8.3 Plaza	131

CAPITULO VI

FINANZAS

6.1 Análisis financiero	132
6.2 Inversiones fijas	134
6.2.1 Muebles y enseres	134
6.2.2 Equipos médicos	135
6.2.3 Suministros	135

6.2.4	Mantenimiento	135
6.2.5	Imprevistos	136
6.2.6	Depreciación	136
6.2.7	Amortización	137
6.3	Estimación ventas	137
6.4	Costos y gastos	137
6.4.1	Costos	137
6.4.1	Gastos	138
6.5	Flujo de caja	138
6.6	Cálculo del VAN y el TIR	139
CONCLUSIONES		140
RECOMENDACIONES		143
ANEXOS		145
ANEXO 1	Guía de entrevista	146
ANEXO 2	Guía de encuesta	148
ANEXO 3	Minuta	153
ANEXO 4	Análisis de motivaciones	156
ANEXO 5	Tabla de amortización	157
ANEXO 6	Inversiones fijas	159
ANEXO 7	Depreciaciones	163
ANEXO 8	Amortización	165
ANEXO 9	Ingresos	166
ANEXO 10	Costos	167
ANEXO 11	Gastos	169
ANEXO 12	Flujo de caja	170
ANEXO 13	Estado de Pérdidas y Ganancias	172
ANEXO 14	Competencia indirecta	173
ANEXO 15	Reportaje "Maltrato"	176

RESUMEN EJECUTIVO

TEMA

" Estudio de factibilidad de una Guardería Virtual en la ciudad de Quito."

ANTECEDENTES:

Mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria, se diseñará un documento idóneo que cuente con las bases necesarias para plasmar, la realidad del mercado local, una empresa de servicio orientada a la creación de un centro de guardería virtual, para niños de 3 meses a 3 años de edad.

objetivo

El trabajo de titulación que se presenta a continuación, trata sobre la creación de un centro de guardería virtual infantil, que brinda a los padres la oportunidad de interconectarse a través de una cámara "web cams" para poder visualizar el desarrollo y actividades desarrollada dentro del centro infantil.

METODOLOGÍA:

Se realizará una investigación de mercado mixta, utilizando diseños cuantitativos y cualitativos, en 8 sectores de clase socioeconómica Alta, Media Alta y Media Superior de la ciudad de Quito, donde reside el grupo objetivo, que permitan conocer la realidad del mercado y extraer conclusiones de las necesidades de los padres de familia.

De la investigación se desprenden los hallazgos que darán la pauta para la organización y desarrollo de la empresa, tomando en cuenta las necesidades del mercado meta y los derechos de los párvulos.

OBJETIVOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:

- ❖ Presentar un documento idóneo que demuestre que, mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos en las áreas de administración, marketing y finanzas se tienen las suficientes bases para presentar un proyecto orientado a la creación de una empresa de servicios.
- ❖ Crear una propuesta innovadora, que brinde una mayor confianza del servicio recibido en la guardería virtual, enfocada en los requerimientos y preferencias, tanto del grupo objetivo como de los empleados. ?
- ❖ Lograr el posicionamiento de la guardería virtual en la ciudad de Quito, mediante una adecuada estrategia de diferenciación.

mercado basado en la

INTRODUCCIÓN

Actualmente no existen centros infantiles que ofrezcan un servicio de cuidado diario y que a su vez permita la interconexión de padres- hijos a través de Internet, accediéndoles controlar y verificar la atención que reciben los menores y disfrutar de gestos aun que sea momentáneamente; por lo que se presenta, una oportunidad de mercado, para brindar un servicio único e innovador a los padres de familia; por esto la Guardería Virtual es una necesidad sentida por la mayoría de padres, por la desconfianza existente en los servicios existentes.

mercado
creativa

alternativa

El proyecto realizado pretende ofrecer una alternativa diferente, que brinde mayor confianza y tranquilidad a los padres que recurren a este tipo de servicios. La Guardería presenta una gama de servicios innovadores, diseñados para brindar comodidad a los padres en un ambiente optimo para el cuidado de menores.

Este proyecto está elaborado y organizado de manera profesional, contiene información sobre los principios básicos que deben guiar la labor de los centros infantiles, partiendo de los valores, características, necesidades e intereses de los más pequeños.

Detalla los trámites y requisitos legales, administrativos y técnicas necesarias para la creación y organización de la empresa, estrategias a implementarse en el desarrollo de la empresa.

Se espera que la información que aquí se presenta, contribuya a que los derechos de los niños (as), dejen de ser enunciados teóricos y se conviertan en realidades exigibles.

Para determinar **esta invitación a continuar con la lectura, se expresa que el instalar un centro de Guardería Virtual es un acto de mucha responsabilidad que no se lo puede hacer sin amor y acompañarlo de conocimientos adecuados y gran profesionalismo.**

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

1.1 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

1.1.1 OPORTUNIDAD

El proyecto parte directo de la oportunidad.

En los últimos 5 años el aparato productivo del Ecuador se ha visto marcado por 2 impactos económicos que han generado inestabilidad en el país, como son, la crisis del Sistema Bancario y la adopción del Dólar como moneda local. Factores que han afectado severamente el presupuesto familiar de los ecuatorianos; y que han obligado a muchas madres de familia, a incursionar en el mercado laboral; razón por la cual, ellas se ven obligadas a dejar a sus hijos en manos de terceras personas o en instituciones de cuidado infantil. ✓

Según estadísticas del **Ministerio de Bienestar Social** existe cada año aproximadamente 550 casos comprobados de niños víctimas de maltrato físico y psicológico en Centros Infantiles, de los cuales solo el 5% son denunciados a las autoridades (Consortio Ternura Norte, Consortio Ternura Sur, Casa de las 3 Manuelas o Dinape), mientras que el restante permanece oculto por vergüenza ante la sociedad.

Estas circunstancias generan incertidumbre en los padres, quienes se toman más cautelosos al momento de elegir la mejor opción entre las diferentes guarderías tradicionales existentes en el mercado.

En vista de esta situación, el proyecto se enfoca en el estudio de factibilidad para la creación de un centro infantil innovador. Contará con la capacidad de interconectar padres e hijos a través de la implementación de cámaras transmisoras de audio y video "Web Cams", instaladas en las diferentes áreas. Brindando seguridad y tranquilidad a los familiares de los menores.

0
1 } El proyecto se enfoca en el aprovechamiento de ventajas competitivas a través de recursos tecnológicos.

1.1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA OPORTUNIDAD

1.1.2.1 Tecnológico e Innovador

✓ } Primer y único Centro Infantil a nivel nacional que cuenta con un servicio tecnológico e innovador mediante la implementación de Cámaras "Webs", con tecnología de punta a través del servicio de Internet; brindando mayor confianza y seguridad a los padres o tutores de los menores, diferenciando el servicio entre los centros tradicionales existentes.

Las cámaras receptoras se encuentran instaladas en cada una de las diferentes áreas de este Centro, transmitiendo las imágenes en tiempo real mediante la conexión con el Internet hacia, la página web del establecimiento. Con una clave personal se accederá a la interconexión, emisor- centro infantil, permitiendo supervisar las actividades que los niños desarrollan.

1.1.2.2 Análisis de la Competencia

Se considera que para el éxito del desarrollo de las actividades del Centro Infantil es de gran importancia conocer el ambiente competitivo en el que se desenvuelve, para lo cual se enumera a continuación los puntos fuertes y débiles encontrados en los competidores.

Dentro de las fortalezas con las que cuentan los centros dirigidos a clase alta, medio alta y media superior, están:

- Algunos de los centros infantiles existentes cuentan con capacidad financiera que les permitirá a futuro hacer mejoras, tanto en sus instalaciones como en los servicios que ofrecen.
- Los centros infantiles establecidos tuvieron la ventaja de acceder a ubicaciones estratégicas con un costo más bajo con relación a los costos que presentan los inmuebles actualmente.
- Posicionamiento en el mercado, por el tiempo que prestan sus servicios.

Dentro de las debilidades encontradas en los centros dirigidos a clase alta, media alta y media superior están:

- Los centros infantiles existentes utilizan como única forma de publicitar, en su mayor parte el marketing boca a boca. ✓

- Los centros infantiles no siempre son dirigidos y administrados eficientemente por personal capacitado y profesional. ✓ *En qué se sustenta esta afirmación.*
- Actualmente, muy pocos centros infantiles cuentan con instalaciones adecuadas, que permitan brindar un servicio completo y de calidad que vaya de acuerdo con las expectativas de los padres de familia.
- ✓ • Son contados los centros infantiles, que cuentan con terreno e infraestructura propia. ↵

1.1.3 ROL DE EJECUTORAS Y USUARIAS

Las ejecutoras de este proyecto de factibilidad serán a su vez usuarias del mismo, por lo cual están en capacidad de decidir sobre la relevancia y futura aplicación, en la práctica, de los aspectos investigados.

La información obtenida a través de la investigación de mercado servirá a las usuarias para identificar y definir las oportunidades de negocio y los problemas que tendrán que enfrentar a la hora de llevar de manera profesional este proyecto a la práctica, ya que como se menciona anteriormente la competencia en su mayor parte, empírica e improvisada, aparecen en el mercado con la misma velocidad que desaparecen, aquellos negocios mal llamados "guarderías infantiles" de los cuales se ve, escucha, lee a través de los medios de comunicación con demasiada frecuencia, denuncias sobre niños que son maltratados en los centros públicos y privados de atención a infantes.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Conocer el nivel de factibilidad del servicio propuesto, evaluar posibilidades y conveniencias.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos del proyecto son:

- a) Realizar una segmentación del mercado objetivo. ✓
- b) Determinar las causas para utilizar estos servicios ✓
- c) Determinar el nivel de satisfacción del servicio ofrecido por guarderías actuales ✓
- d) Establecer las características específicas y fundamentales que prevalecen, por parte de los padres o personas que están a cargo de la crianza de los niños, al decidir la guardería a la que asistirán. ✓
- e) Constatar el nivel de aceptación por la ubicación de este centro ✓
- f) Definir pronósticos de ventas que permitan desarrollar flujos de caja para realizar un análisis financiero ✓

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1 DESCRIPCIÓN DE TÉRMINOS

a) *Centro de Guardería*

Lugar especialmente adecuado que brinda al párvulo cuidado, protección y oportunidades para que alcance el desarrollo armónico e integral de sus potencialidades.

b) *Centros Infantiles de Cuidado Diario*

En el Registro Oficial No. 336 del 10 de Junio de 1998, se definen los **Centros Infantiles de Cuidado Diario** como "instituciones que atienden durante el día a niños (as) comprendidos entre los cuatro meses y los cinco años de edad, los mismos que podrán laborar en un horario de 07:30 a 17:30, optando por modalidades tiempo completo o medio tiempo".

c) *Guardería Virtual*

Es un nuevo concepto en el ámbito de la atención a la infancia, permitiendo a los padres un mayor conocimiento de sus hijos, pasar más tiempo con ellos, hacer un mayor seguimiento de su evolución educativa, cuidar de su salud y, sobretodo, no perderse los hitos más importantes de su vida preescolar.¹

¹ www.guardinet.com

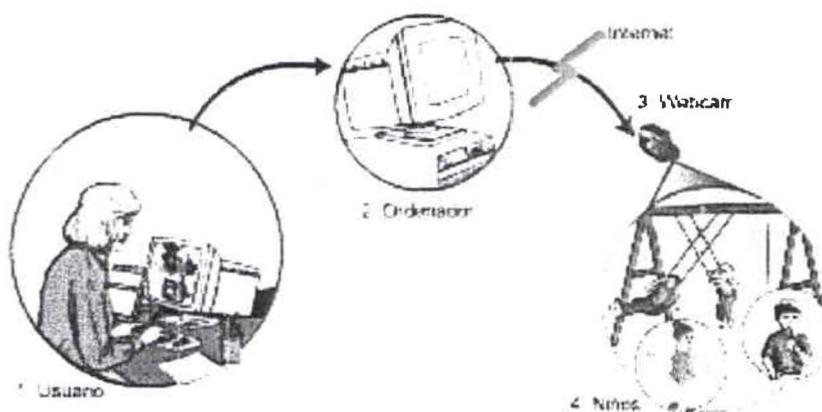


Gráfico 1.1 Funcionamiento guardería virtual

Fuente: www.guardinet.com

d) Web Cams

Consiste en una cámara de vídeo conectada al computador que captura la imagen de una(s) persona(s) que está(n) frente a la misma. Así mismo, a través de un micrófono y con la ayuda de una tarjeta de sonido, todo el audio es atrapado. De este modo, la información al ser capturada por los implementos conectados al computador, son encapsulados y enviados a la red, en donde, a través de la conexión a Internet, el paquete utiliza los principios del protocolo TCP / IP para lograr que los datos lleguen hacia su destino final, o la persona cuya dirección IP fue ingresada al inicio de la videoconferencia.²

e) Maltrato Físico

Cualquier lesión física intencional infringida al niño (a) hematomas, quemaduras, fracturas u otras lesiones, mediante pinchazos, mordeduras, golpes, tirones de cabello, torceduras, puntapiés, u otros medios para lastimar al niño(a), además de heridas graves en diferentes partes del cuerpo

² <http://www.ilustrados.com/publicaciones/.php>

f) *Maltrato psicológico*

Se entenderá como tal a toda aquella acción que produce un daño mental o emocional en el niño(a) causándole perturbaciones de magnitud suficiente para afectar su dignidad, alterar su bienestar o incluso perjudicar su salud.

g) *Software de control de cámaras*

Sistema que permite la administración de usuarios (bajas, altas, etc.) y en el caso de cámaras móviles, permite el control completo de las mismas (movimiento).

1.3.2 GUARDERÍA

Los diccionarios prácticamente ignoran esta palabra. Los antiguos se refieren a los sistemas de guarda rural y de instituciones aún más antiguas de guarda; y los modernos pasan de puntillas por las que con el adjetivo añadido de *infantil* definen como "*Establecimiento donde se tiene y cuida durante algunas horas, por ejemplo mientras están sus madres en el trabajo, a los niños pequeños*" (María Moliner). O "*Establecimiento destinado al cuidado de los niños durante las horas en que sus padres, por exigencias del trabajo, no pueden atenderlos. (Sin. Guardería infantil.)*" es la definición de la Larousse después de otras dos definiciones: "*Ocupación y trabajo del guarda*" y "*Coste de los guardas de una finca rústica*". Es de notar que en ambas definiciones se trasluce la mala conciencia, por lo que van acompañadas del pretexto: en una y otra se hace una referencia absurda a la limitación horaria, como si fuese "enseguida vuelvo a recogerlo" (¡son más las horas de guardería que las de escuela!); y en ambas se explicita la excusa, la razón por la que se deja el niño para que lo guarden "sólo durante unas horas": es por razones de trabajo. Y en la definición de la Larousse se ahonda aún más en la justificación: *no pueden atenderlos por exigencias del trabajo*. De donde se infiere que si desapareciese la motivación, desaparecería el hecho. O mejor explicado: la razón de ser de las guarderías es efectivamente guardarles los niños a los padres mientras están en el trabajo. Y claro, los dejan con el mismo dolor de corazón con que dejan a los viejos en las

residencias porque no les caben en casa o porque no les pueden atender o porque no caben ya en sus vidas.

El verbo guardar y sus derivados nos lo hemos traído del germánico *ward*, que es mirar, hacer de vigía, y de ahí vigilar y guardar. La forma principal de guardar era y es mirando, mirando por, atalayando. Al italiano le ha quedado el verbo *guardare*, que significa "mirar". En francés tienen *re-garder*, de un antiguo *garder*, también para mirar, observar. En español nos queda tan sólo la exclamación "¡Guarda!", que significa "¡Mira!", "observa", "¡Fíjate!", "¡Cuidado!" (la forma popular suele ser: *¡Guarda, Pablo!*) como la referencia más próxima al significado primitivo de este verbo. Fuera de este caso, probablemente de influencia italiana, el verbo se decantó hacia el significado de guardar, como se desprende de su numerosa parentela: guarda, guardia, guardián, guardar, guardería, vanguardia, retaguardia, vanguardista, aguardar, guardarse, guardaagujas, guardabarras, guardamuebles, guardapolvo, etc. resguardarse, resguardo, guardilla (buhardilla)... transfiriendo el significado visual a "catar" (de ahí el cata-lejos).

Lo mejor que se podría decir de la guardería hubiese sido precisamente que su actividad estaba centrada en la observación del niño. Se hubiese disuelto en este significado todo el desdoro que se intentó disimular en el de guardar, porque realmente la mejor atención que se le puede ofrecer a un niño de guardería es observarlo para estar seguro de que no se produce ninguna anomalía en su libre hacer. Y si es un bebé, además de observarlo, darle contemplación.³

1.3.3 FACTORES ASOCIADOS AL MALTRATO INFANTIL

La Organización Mundial de la Salud (OMS) define como síndrome del niño maltratado a "toda forma de perjuicio o abuso físico o mental, descuido o maltrato negligente, malos tratos o explotación, incluido abuso sexual al niño por parte de sus padres, representantes legales o de cualquier otra persona que lo tenga a su cargo"

³ Arnal, Mariano, *El Almanaque*, <http://www.elalmanaque.com/Dic99/29-12-eti.htm>

1.3.4 EL SERVICIO

Las condiciones actuales de vida obligan a varios miembros de una familia a obtener un trabajo remunerado para generar más ingresos a la economía familiar. Por ello surgen dificultades para atender y acompañar a niños y niñas en su desarrollo, presentándose la necesidad de buscar alternativas para que estos no queden en manos de terceros, muchas veces sin afecto ni espacios apropiados para su desarrollo, atención oportuna, estimulación, socialización y con la incertidumbre del trato que reciben.

La guardería virtual es una alternativa que cumple una función de apoyo a la labor irremplazable de las familias que no disponen de tiempo suficiente para dedicarlo a sus hijos más pequeños. Brindando la oportunidad a padres y educadores de mantener un contacto visual permanente con la guardería donde tienen a sus hijos, todo ello con la intención de poder tenerlos vigilados durante sus horas de trabajo y saber así en todo momento si están bien atendidos.

Desde la casa, el trabajo o incluso estando de viaje; basta con acceder a un ordenador conectado a Internet e introducir sus claves privadas para que puedan ver a sus hijos, sentirse tranquilos al verlos en buenas manos, ser partícipes de su desarrollo y poder presenciar aquellos momentos importantes en el crecimiento de los mismos.

Este servicio se da mediante la instalación de cámaras web por técnicos en la guardería, quienes se encargan de conectarlas y configurar su acceso a Internet para que pueda comenzar a emitir imágenes en el menor tiempo posible.

El sistema está formado por un número determinado de cámaras, que serán instaladas en cada una de las áreas, accesibles desde Internet con mecanismos de seguridad controlados desde la propia guardería y al que sólo tienen la posibilidad de entrar los usuarios autorizados por los padres.

1.3.5 FUNCIONAMIENTO DE LAS WEB CAMS

Específicamente, la cámara de vídeo conectada al computador, captura la imagen de las(s) persona(s) que está(n) frente a la misma. Así mismo, a través de un micrófono y con la ayuda de una tarjeta de sonido, todo el audio es atrapado. De este modo, la información al ser capturada por los implementos conectados al computador, son encapsulados y enviados a la red, en donde, a través de la conexión a Internet, el paquete utiliza los principios del protocolo TCP / IP para lograr que los datos lleguen hacia su destino final, o la persona cuya dirección IP fue ingresada al inicio de la videoconferencia. Además, gracias a esto también se provee el medio para asegurar el arribo seguro de la información a su destino correcto, porque cada programa cuenta con métodos especiales para detectar la pérdida de paquetes de datos enviados ya sea de vídeo o de audio, y realiza sus propias operaciones o aplica algoritmos que le permiten salvar la videoconferencia, y lograr que la pérdida de datos pase desapercibida para el usuario.

No es necesario instalar ningún tipo de programa en los ordenadores de los padres para poder acceder a las cámaras web: simplemente hará falta un navegador web convencional con conexión a Internet

Esto se logra usando tecnologías nuevas que reducen dramáticamente los costos de equipamiento y transmisión. Además estos paquetes toman ventaja de los bajos costos de las líneas digitales usando las líneas de tipo dial-up. Obviamente, el medio ideal para transmitir la imagen y el sonido ha sido la red mundial Internet.

La guardería contará con un ordenador conectado al servidor a través de internet y podrá ofrecer transmisión de video desde la página de este centro, www.kidsnet.com



Gráfico 1.2 Cámara "Web Cam"

Fuente: www.bebes.com

1.3.6 BASE JURÍDICA

De acuerdo a la Declaración Universal de los Derechos del Niño, en el principio número 2 dice; "El niño gozará de una protección especial y dispondrá de oportunidades y servicios, dispensando todo ello por la ley y por otros medios para que pueda desarrollarse, física, mental, moral, espiritual y socialmente en forma saludable y normal, así con ediciones de libertad y dignidad. Al promulgar leyes con este fin, la consideración fundamental a que se atenderá será el interés superior del niño", por esto el Centro de Guardería es un lugar

especialmente oportuno creado para brindar al niño y a la niña el cuidado, la protección y las oportunidades para que alcancen desarrollo armónico e integral de sus potencialidades, de acuerdo a lo establecido en el "Reglamento para el establecimiento, autorización y funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil, Públicos y Privados", emitidos por el Ministerio de Bienestar Social , de acuerdo a lo expuesto en los artículos que se transcriben textualmente en el Capítulo IV, de "MARCO LEGAL" .

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1 HIPÓTESIS

Se estima que alrededor del 60% de padres de familia de clase social media alta y alta no tienen confianza en dejar a sus hijos al cuidado de los centros de guardería infantil existentes; por lo que se cree que el implementar WEB CAMS en todas las áreas del Centro Infantil, dará mayor seguridad a los padres, generando así una alta demanda.

2.1.1 DISEÑO, FUENTES E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El diseño utilizado ^{es} ~~será~~ mixto, pues se empleará un diseño cuantitativo y cualitativo.

2.1.1.1 Diseño Cualitativo Exploratorio y Orientador

2.1.1.1.1 Propósito

La utilización del diseño cualitativo exploratorio, permite conocer las características que el grupo objetivo busca dentro de un servicio. Mediante el diseño cualitativo orientador se identifican, los cursos alternativos de acción, a través de aspectos cognoscitivos, afectivos, motivacionales y tendenciales. La información secundaria se complementa con: sondeos, criterios, enfoques amplios y versátiles, grupos con especialistas e historias de casos reales, a través de entrevistas a padres de familia (Ver anexo 1)

2.1.1.1.2 Fuente

*Cómo se define esta segmentación?
En qué se fundamenta?*

Familias (padres, madres) del párvulo, de clase socio económica media (media superior), media alta – alta que residen en el norte de la ciudad de Quito, que tengan experiencias y vivencias en guarderías.

2.1.1.1.3 Instrumentos de recolección

Información secundaria, sondeos a la competencia, entrevistas, casos comprobados .

2.1.2 DISEÑO CUANTITATIVO, DESCRIPTIVO Y CAUSAL

2.1.2.1 Propósito

La utilización del diseño cuantitativo, descriptivo, permite realizar inferencias estadísticas sobre las variables consideradas.

2.1.2.2 Fuente

Familias del párvulo y/o personas que influyen en la decisión de enviar al párvulo a un centro de desarrollo infantil.

2.1.2.3 Instrumentos de recolección

Encuestas estructuradas personales. ✓

2.2 TRABAJO DE CAMPO

2.2.1 PLAN MUESTRAL

2.2.1.1 Definición de la Población

- Según datos publicados por el INEC del último censo de población y vivienda efectuado en noviembre del 2001, el Ecuador cuenta con 12.090.804 habitantes.
- Según datos publicados por el INEC del último censo de población y vivienda efectuado en noviembre del 2001, la población urbana de la ciudad de Quito es de 1.399.814 habitantes, equivalente al 12% de la población nacional. ✓
- En la ciudad de Quito, en el sector urbano, existen 153.080 niños entre las edades de 0 meses a 4 años, tomando en cuenta a todas las clases socio económicas. ✓

2.2.1.2 Universo

Se considerará las clases sociales alta, media alta y media superior.

El número de familias por clase social es la siguiente:

Clase media alta - alta AB: 24.232

Clase media - superior C1: 18.010

} Fuente? con que criterios se los clasificó?

2.2.2. SECTORES DE INVESTIGACIÓN

Los sectores delimitados para la investigación comprenden una población mayor a 33.037 habitantes; por lo que se concluye, que el universo para la muestra es infinita.

De acuerdo a la ubicación del grupo objetivo se determina las siguientes zonas para llevar a cabo la siguiente información.

Título del gráfico

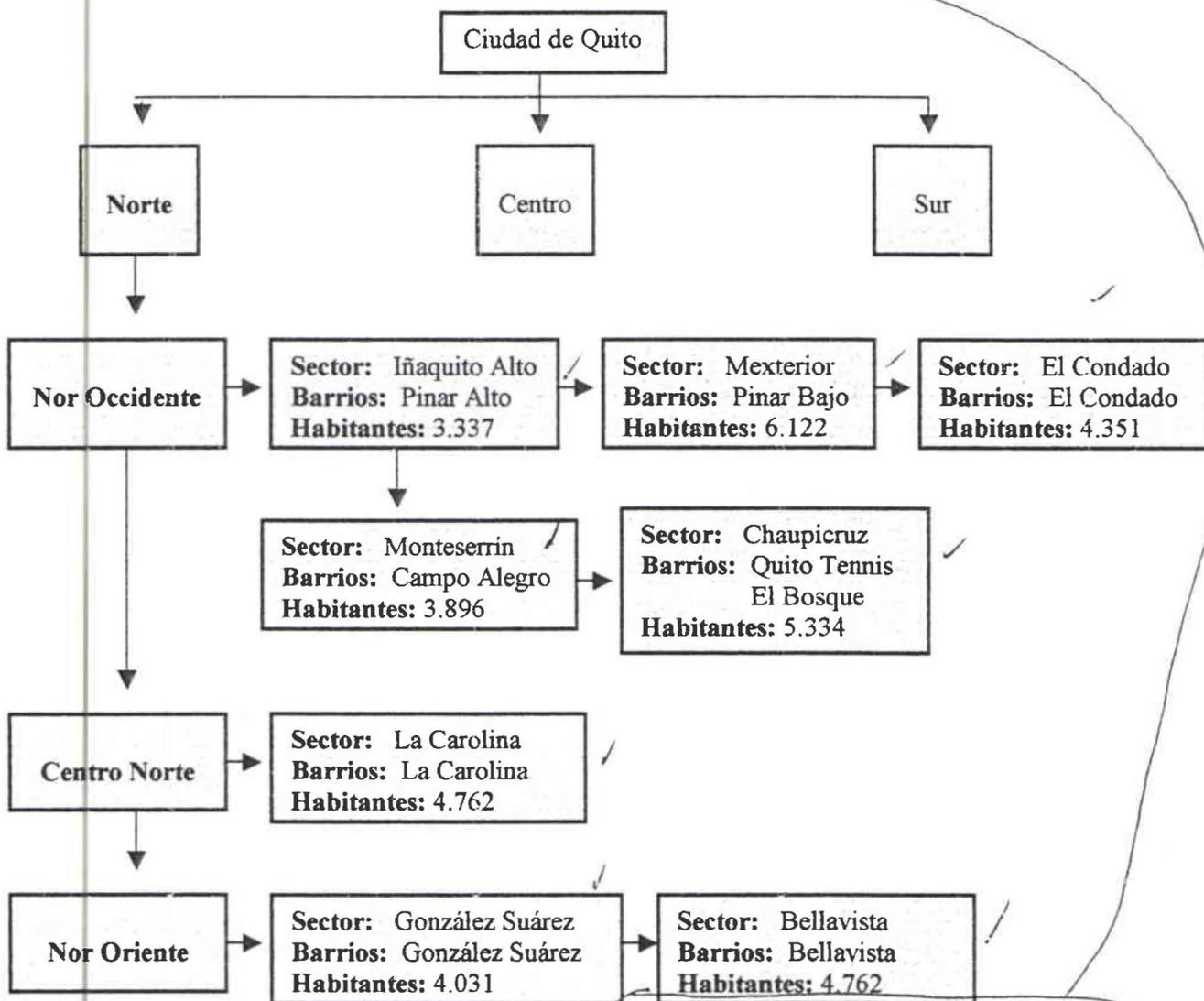


Gráfico 2.1 Sectores de investigación

Fuente: INEC

Realizado por las autoras

3337	9,11%
6122	16,7%
4351	11,89%
3896	10,64%
5334	14,57
4762	13,01
4031	11,01
4762	13,01
<u>36595</u>	<u>99,94</u>

2.2.3 IDENTIFICACIÓN DEL MARCO MUESTRAL

En el diseño muestral exploratorio, se realiza un sondeo por medio de entrevistas y en el cualitativo orientador se utiliza un muestreo de tipo determinístico, utilizando una muestra por conveniencia.

En el diseño cuantitativo descriptivo, se utiliza una muestra aleatoria. (Ver anexo 2)

2.2.4 TAMAÑO Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE LA MUESTRA

Para calcular el tamaño muestral, se exige un coeficiente de confianza de 95.5%, un error probabilística máximo de 8% y se trabaja una varianza máxima, lo que genera un tamaño muestral estadísticamente óptimo de 156 encuestas. Adicionalmente, de la estratificación a la ciudad de Quito.

Los cálculos respectivos que sustentan las cifras anteriores son los siguientes:

$$\begin{array}{c}
 \boxed{\text{Coeficiente de confianza}} \\
 \uparrow \\
 \boxed{\text{Tamaño muestral}} \leftarrow n = \frac{(C/C)^2 \times (\text{Varianza Máxima})}{(\text{Error Probabilístico Máximo})^2} \\
 \\
 n = \frac{(2)^2 \times (0.5 \times 0.5)}{(0.08)^2} = 156 \qquad (2.1)
 \end{array}$$

Donde:

- El C/C, corresponde al valor absoluto asociado al coeficiente de confianza del 95.5%
- Varianza máxima, es aquella que se utiliza cuando no hay información muestral previa sobre atributos
- El error probabilístico máximo, corresponde al 8% y fijado, a priori, por el investigador y que sirve para medir la precisión del tamaño muestral.

2.2.4.1 Sectores encuestados

Tabla 2.1 Sectores Encuestados

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Batán Alto	43	28%
Bellavista	29	19%
Monteserrín	27	17%
La Carolina	12	7%
González Suárez	13	8%
Pinar	10	7%
El Bosque y Quito Tennis	11	7%
El Condado	11	7%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

¿Cómo se hizo esta investigación?

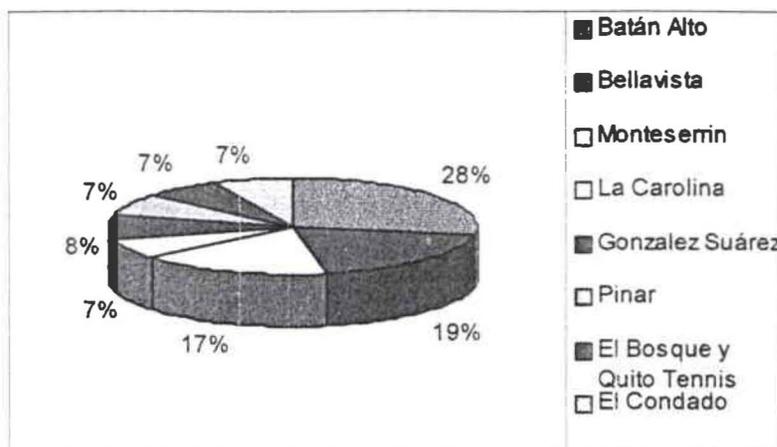


Gráfico 2.2 Sectores Encuestados

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Se encuestaron a 156 familias cuya vivienda está ubicada en los sectores determinados como grupo objetivo. Para conocer las características, experiencias y necesidades que se deben tener en cuenta a la hora de implementar el servicio.

2.3 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 ANÁLISIS CUALITATIVO

2.3.1.1 Entrevista para familias

La entrevista se realizó a 15 padres de familia, que tienen hijos menores a 4 años de edad

La investigación pretendía captar las percepciones de los entrevistados, basadas en las experiencias de los integrantes en la utilización de estos centros, obteniendo los siguientes resultados:

- Desarrollo profesional de la madre de familia

Los padres de familia se fijan retos personales y laborales que van ligados a manejar de una manera más exhaustiva las decisiones familiares, por lo que en la actualidad se han dejado de lado paradigmas y prejuicios que no permitían a la mujer ser parte del mercado laboral. Eliminando así errados conceptos como el machismo.

Si bien es cierto, no hay manera de reemplazar el cuidado y dedicación que una madre brinda a sus hijos, es también indispensable el que pueda compaginar dicho rol con su desarrollo profesional.

La alta participación y buen desempeño de las mujeres en los diversos campos profesionales constituye un mayor aporte económico para el sustento del hogar, debido a que la economía actual exige a que tanto el padre como la madre se vean obligados a prestar sus funciones a cambio de una remuneración que permita brindar estabilidad, confort y bienestar de su familia. Al igual que la madre puede tener su independencia económica y no depender de terceras personas.

Por otro lado, se presenta el sentido de culpabilidad, por la falta de afectividad y dedicación a los menores, que sienten las madres el momento que deciden realizarse profesionalmente. Y al no contar con personas confiables y profesionales que se les pueda dejar al cuidado de sus hijos.

Algunos padres de familia jóvenes, del grupo objetivo manifiestan, que debido a la competitividad profesional que hay hoy en día, es mucho más difícil tener familias grandes

por lo que se ven limitados a procrear no más de un hijo por familia o máximo dos; ya que les es muy imposible dedicarse por completo al cuidado y crianza de los menores.

- Asistencia de niños menores a 4 años a guarderías

La asistencia de menores a este tipo de centros infantiles es elevada, por lo se encuentra con una gran diversidad de dichos establecimientos en el mercado.

- Servicios importantes de una guardería

Las exigencias manifestadas por las familias para que un centro de guardería satisfaga sus necesidades, se relacionan con servicios de centros infantiles que ofrezca ^m espacios adecuados que garanticen el cuidado físico y desarrollo emocional de los infantes.

Las diferentes áreas se deban mantener limpias y relucientes, para así evitar el contagio y prevenir enfermedades. ✓

El personal que esté al cuidado de los niños debe ser enteramente capacitado y profesional. ✓

La guardería debe contar con lugares claramente determinados para el área del materno infantil, pediatría, enfermería. ✓

Un aspecto fundamental de la guardería es que brinden seguridad a los menores tanto con su integridad física como psicológica; aspecto que influye de manera determinante en la confianza o desconfianza de los padres de familia.

La alimentación debe ser controlada por parte de expertos en nutrición, para que su dieta sea más balanceada y equilibra con productos de calidad.

da

A su vez los entrevistados plantean indispensable el implementar en la legislación del Ecuador, cláusulas que regulen la conformación y funcionamiento de guarderías en lugares aptos para su funcionamiento y con profesionales calificados que garanticen el cuidado y enseñanza de los menores; para así evitar tantos maltratos ocasionados dentro de estos lugares por personas sin experiencia.

- Precio del servicio de guarderías

El precio que los entrevistados pagan por este servicio oscila entre USD150 a USD200 mensuales, valor que incluye la matrícula.

- Guarderías más conocidas de la ciudad de Quito

Los padres de familia entrevistados enumeraron varios establecimientos, siendo los más mencionados: Montessori, El Pinar, Pepe & Mary, Crayola, Trazos y Colores, Mi pequeño Mundo, Cometa Halley

- Opinión de las guarderías existentes

Para los padres de familia las guarderías son una solución ideal para la madre que trabaja, ya que puede dejar a sus hijos en el lugar en el cual ellos podrán relacionarse con grupos de otros niños de su misma edad, en un ambiente adecuado en el que puedan desarrollar su motricidad, aprender a compartir, formarse como personas sociables desde

muy temprana edad y prepararles emocional como intelectualmente, de modo que la entrada al pre-kinder o kinder no sea un impacto fuerte.

Sin embargo, hay quienes manifestaron percepciones negativas sobre el servicio, ya que dijeron tener algún grado de desconfianza hacia los encargados de la protección y cuidado de los niños en estos centros.

Preocupación en la posibilidad de presentarse contagios epidemiológicos, por la falta de control de un pediatra en dichos centros.

- Nivel de Confianza en las guarderías

Parte central de la tesis

Si bien constituyen un apoyo para las madres que trabajan, la existencia de varios casos - rumores de maltrato y abuso de menores genera una alta desconfianza y poca credibilidad en este tipo de centros.

Por otra parte, la confianza se ha visto afectada ante el poco control que existe por parte de las instituciones reguladores de dichos centros; dado que los requerimientos establecidos para la constitución de una guardería son de fácil cumplimiento, lo que ha generado que aparezcan en el mercado guarderías "informales" cuyos servicios son poco profesionales..

- Ventajas de los servicios de guardería

Para muchos padres de familia las guarderías son una solución para las madres que trabajan, ya que pueden dejar con tranquilidad a sus hijos en un lugar en el cual ellos podrán relacionarse con grupos de otros niños de su misma edad.

La flexibilidad de horarios con que cuentan las guarderías facilitan realizar las tareas diarias.

- Desventajas de los servicios de guardería

Las percepciones negativas sobre el servicio se manifiestan con un elevado grado de desconfianza en los encargados de la protección y cuidado de los niños en estos centros. Al igual que la preocupación por la posibilidad de que los niños adquieran malas costumbres o contagios epidemiológicos.

La existencia de centros de cuidados improvisados, generan gran incertidumbre ya que, estos a lugares no cuentan s con personas profesionales y capacitadas; con infraestructuras que no están acorde a las necesidades del cuidado de los menores.

- Uso de Internet

Los integrantes del grupo objetivo en su totalidad, cuentan con el servicio de internet en su trabajo o en sus casa, ya que les permite desarrollar sus actividades laborales, adquirir mayor información y estar en contacto con el entorno.

- Opinión de un nuevo concepto en guarderías: Guardería Virtual

Los entrevistados lo perciben como un concepto innovador de mucha ayuda para los padres que constantemente enfrentan angustias y preocupaciones al no presenciar como son atendidos sus hijos.

Además lo consideran una gran idea que permite constatar y evaluar objetivamente el desempeño y las actividades que se realizan dentro del centro.

- Ventajas percibidas del nuevo concepto

Constante control tanto en el trato a los menores como en el desempeño de las actividades de los niños. Siendo la mejor forma de exigir a las guarderías, ser más eficientes en su labor; generando una mayor confianza y tranquilidad a los padres de los menores.

Contar con un sistema que permita disfrutar aun que sea momentáneamente de gestos y actividades de los niños,

- Desventajas percibidas del nuevo concepto

Las preocupaciones manifestadas por los entrevistados se relacionan con el incremento que puede ocasionar la implementación de este sistema en las guarderías, volviéndolas más costosas que las existentes; al igual que consideran que el pago del servicio de internet tendría un incremento.

Se considera que por la falta de utilización tecnológica en el país y al no contar con una banda ancha la transmisión de las imágenes podrían tener dificultades al transmitirse

- Relevancia y credibilidad en el nuevo concepto de Guardería Virtual

El avance tecnológico y el desarrollo en la comunicación generan una mayor credibilidad a los padres de familia en la implantación de este tipo de servicios,

Muchos de los padres conocen acerca de este servicio, por referencias de familiares en el exterior en donde el concepto de guardería virtual ya es utilizado, con gran éxito.

La seguridad y tranquilidad que una guardería virtual generaría a los padres de familia con relación a la competencia, le otorga una mayor ponderación el momento de decidir un centro de cuidado para sus hijos.

- Guardería Ideal

Los entrevistados consideran relevante que una guardería virtual además del servicio de supervisión que ofrece, cuente con el servicio de transporte puerta a puerta, servicios nocturnos y sabatinos, ya que; este servicio es escaso en el mercado

El centro de guardería virtual, garantice la calidad de los docentes, que estarán al cuidado de los niños, y la capacidad de impartir una educación preescolar, y la enseñanza de otro idioma (inglés)

El centro de guardería cuente con suficientes áreas verdes, para la recreación de los párvulos. El equipamiento y el material didáctico a utilizar sea de buena calidad y cumpla las características para el uso de menores.

Un aspecto primordial es contar con un Departamento Médico, conformado por un Pediatra Especializado y Enfermera

- Aceptación de un nuevo concepto de guardería

El nuevo concepto en guarderías generó una alta aceptación por parte de los padres entrevistados debido principalmente a la confianza y tranquilidad que éste brinda, al poder constatar el ambiente en el que sus hijos se desenvuelven diariamente; así como también por las ventajas descritas anteriormente

- Disponibilidad de pago

Una vez familiarizados con el concepto de Guardería Virtual, los entrevistados manifestaron que estarían dispuestos a pagar entre USD 150 a USD 300 por el mismo, considerando la veracidad de los servicios ofrecidos.

2.3.1.1.1 Conclusiones

La implantación de una Guardería Virtual es una alternativa innovadora en el mercado, que aporta mayores beneficios a las madres y a los padres que hoy en día desempeñan labores profesionales, y se ven obligados a recurrir al servicio de un centro infantil, para el cuidado de sus hijos.

El nuevo concepto, tiene una gran aceptación en los padres entrevistados, ya que perciben como una gran ventaja el hecho de ser ellos mismos, los que constatan la calidad del servicio que sus hijos reciben en la guardería virtual, a través de la conexión

del internet; herramienta que es de uso diario en las funciones laborales del grupo objetivo.

La confianza de los padres en dichos centros de cuidado infantil, se ve afectada por el poco control por parte de las instituciones reguladoras de estos centros, la falta de personal capacitado y profesional, el no contar con la presencia de un pediatra permanente en las guarderías, la mala adecuación de la infraestructura de los establecimientos donde se implantan los centros infantiles, entre otros; hacen que los padres mantengan una gran incertidumbre del cuidado físico, psicológico e integral de los menores.

La implantación de servicio de cámaras ("web cams") , transmisoras de las imágenes del centro infantil, dan una mayor confianza y tranquilidad, quienes podrán evaluar objetivamente el desempeño y las actividades que se realizan en el centro, características importantes que el padre toma en cuenta el momento de decidir en cual guardería dejar a sus hijos.

La guardería virtual brindará todos los servicios necesarios, para el cuidado y desarrollo de los niños. Contará con servicio de transporte, estimulación temprana, desarrollo motriz, enseñanza del idioma inglés, un médico pediatra permanente, el personal será enteramente capacitado y profesional en el cuidado de los menores. Características que harán el servicio más eficiente.

El costo del servicio de un centro de guardería virtual, tendrá un valor que oscile entre los US 200 a US 300 mensuales.

2.3.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO

2.3.2.1 Datos Generales de los Encuestados

2.3.2.1.1 Ingreso familiar

Tabla 2.2 *Ingreso Familiar*

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
USD 0 – 500	15	10%
USD 501 – 1000	10	6%
USD 1001 – 1500	33	21%
USD 1501 – 2000	54	35%
USD más de 2000	44	28%
BASE	156	100%

63%

Realizado por las autoras

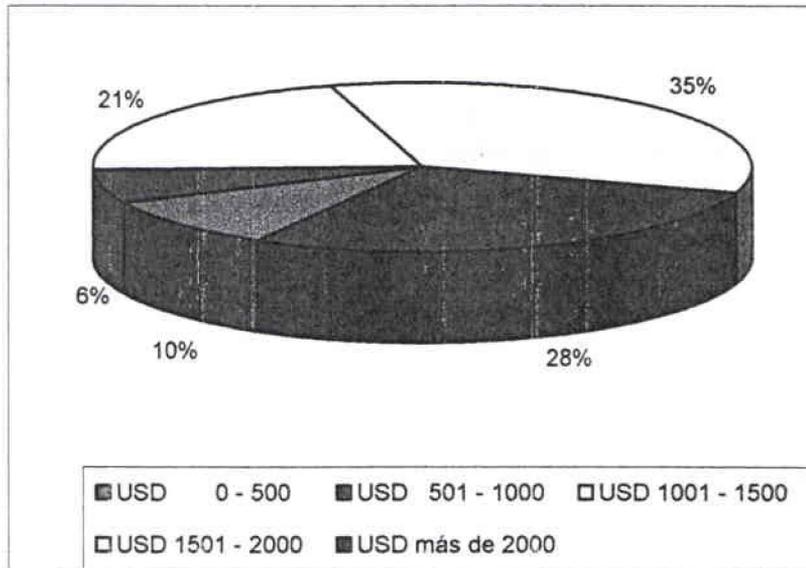


Gráfico 2.3 *Ingreso Familiar*

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

De las personas encuestadas, el 63% tiene un ingreso familiar cuyo rango varía desde USD 1500 a más de USD 2000 mensuales, lo que permite suponer que se encuentren en posibilidad de pagar este servicio.

2.3.2.1.2 GÉNERO

Tabla 2.3 Género de los encuestados

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	20	13%
Femenino	136	87%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

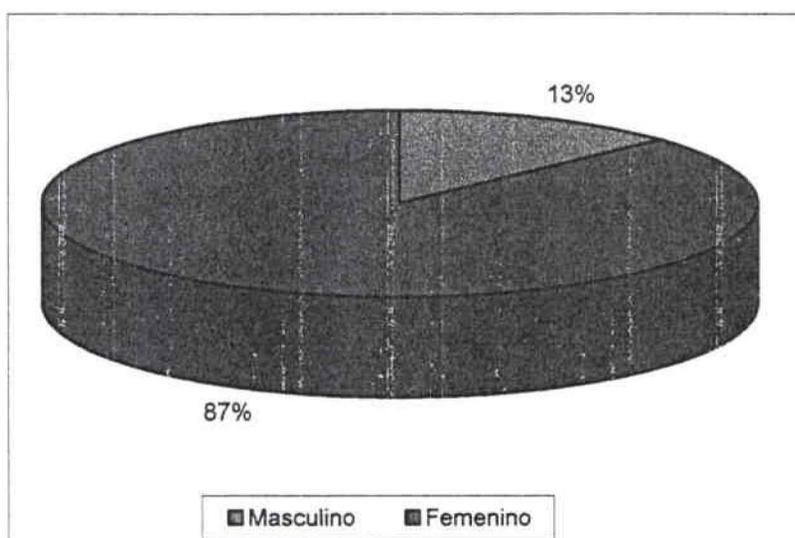


Gráfico 2.3 Género de los encuestados

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

De las personas encuestadas, el 87% lo constituyeron mujeres y el restante hombres.

2.3.2.1.3 Ocupación:

Tabla 2.4 Ocupación

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Profesionales	110	71%
Amas de casa	46	29%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

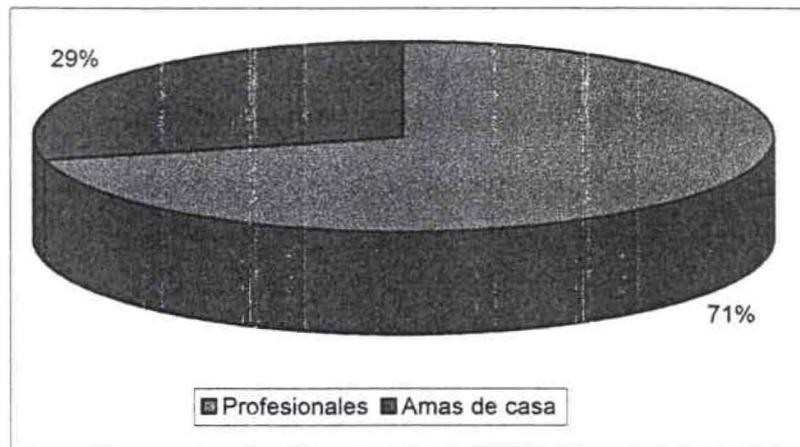


Gráfico 2.5 Ocupación

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

De las personas encuestadas la mayoría son profesionales universitarios y de nivel técnico, lo que significa que la mayoría de las familias, tanto la madre como el padre trabajan y, como consecuencia requieren de los servicios de guardería.

2.3.2.1.4 Hijos menores a tres años

Tabla 2.5 Número de hijos menores a tres años

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 hijo	130	83%
2 hijos	25	16%
3 hijos	1	1%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

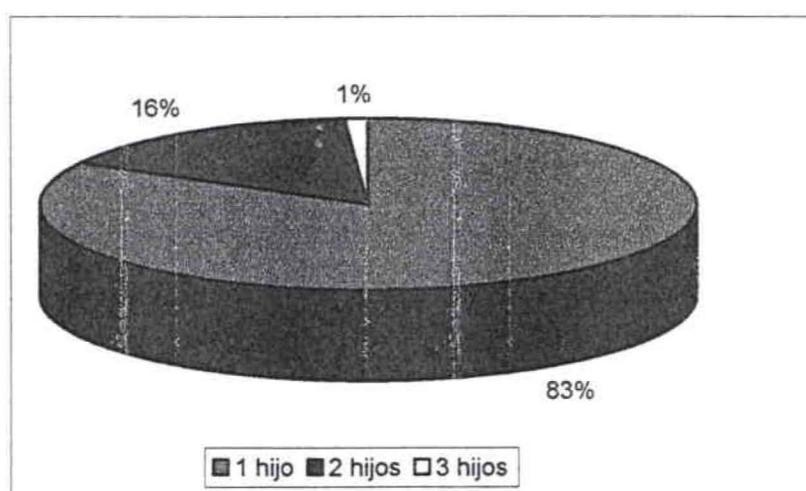


Gráfico 2.6 Número de hijos menores a tres años

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La gran mayoría de encuestados tiene solo 1 hijo menor de 3 años (83%).

2.3.2.1.5 Razones por las que los padres dejarían a sus hijos en una guardería

Tabla 2.6 Razones para dejar a los niños en una guardería

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Padres trabajan	51	33%
Relación con otros niños	40	26%
Desarrollo motriz	27	17%
Ayuda, protección y seguridad	24	15%
No contar con personas capacitadas	20	13%
Estimulación temprana	13	8%
Otros (Recreación, comodidad)	9	8%
BASE	156	

Realizado por las autoras

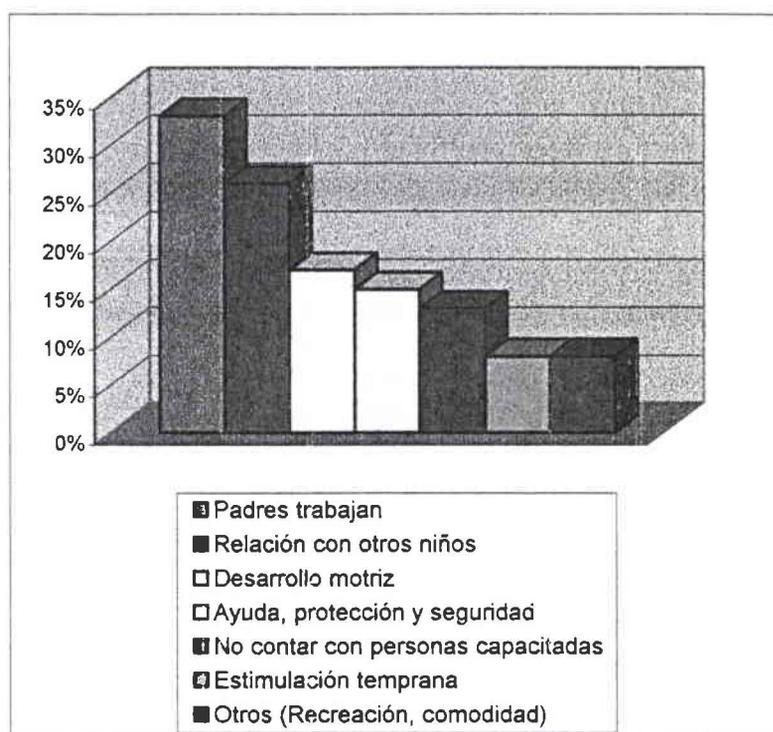


Gráfico 2.6 Razones para dejar a los niños en una guardería

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La tercera parte de los encuestados manifiesta que recurre a una guardería para el cuidado de sus hijos debido a que ambos padres trabajan.

Mientras que la cuarta parte manifiesta que la razón por la que sus hijos asisten a una guardería es para que estos puedan relacionarse con niños de su edad.

2.3.2.1.6 Características de una guardería

Tabla 2.7 Guardería ideal

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Personal capacitado	155	99%
Cuidado personalizado	135	87%
Estimulación temprana	130	83%
Infraestructura adecuada	105	67%
Áreas especializadas	100	64%
Pediatría	95	61%
Servicio de transporte	95	61%
Idiomas (inglés)	93	60%
Horarios a elegir	87	56%
Servicio sabatino	80	51%
Alimentación	69	44%
Servicio nocturno	65	42%
BASE	156	

Realizado por las autoras

No se habla de confianza/desconfianza, es decir lo negativo puesto en positivo.

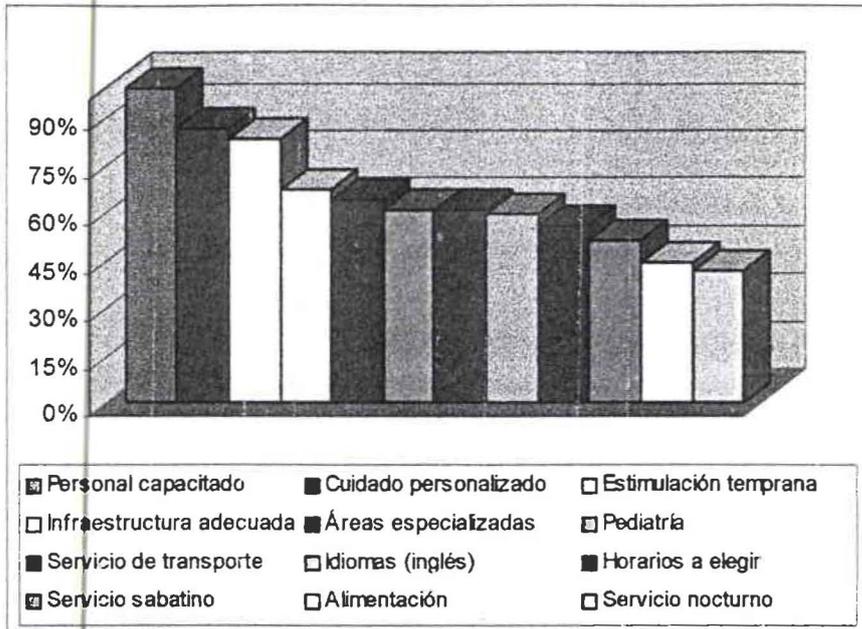


Gráfico 2.8 Guardería ideal

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Las características más importantes enunciadas por los encuestados son>

- Personal especializado ✓
- Cuidado personalizado ✓
- Estimulación temprana ✓

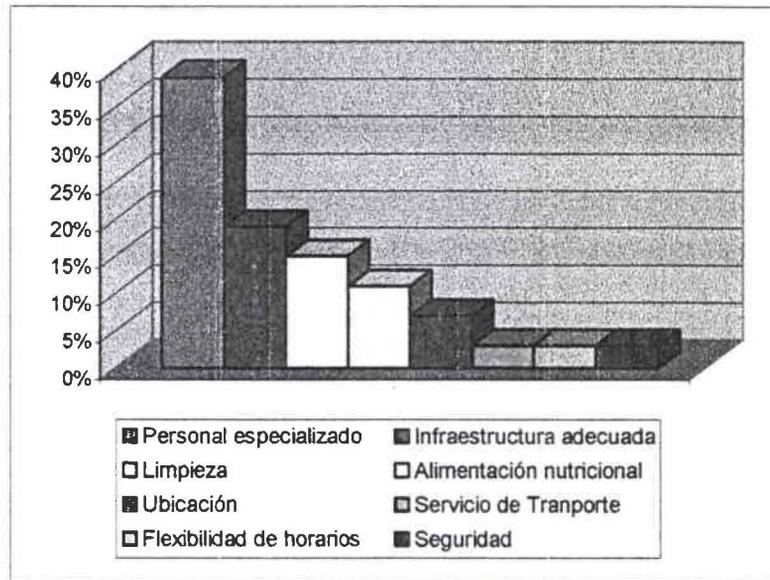
2.3.2.1.7 Características de una guardería según su importancia

Tabla 2.8 Características de una guardería según su importancia

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Personal especializado	134	39%
Infraestructura adecuada	83	19%
Limpieza	90	15%
Alimentación nutricional	73	11%
Ubicación	23	7%
Servicio de Transporte	23	3%
Flexibilidad de horarios	23	3%
Seguridad	19	3%
BASE	156	100%

mel.!

Realizado por las autoras



Cuadro 2.9 Características importantes de una guardería

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Los encuestados perciben como características más importantes en el servicio de una guardería, en el siguiente orden;

Primer Lugar: personal especializado

Segundo Lugar: Infraestructura adecuada

Tercer lugar: limpieza

2.3.2.1.8 Guarderías más conocidas de la ciudad de Quito

Tabla 2.9 Guarderías más conocidas

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Pinitos	140	90%
Montesori	120	77%
Pepe & Mary	106	68%
Crayola	103	66%
Mi Pequeño Mundo	102	65%
Trazos y Colores	91	58%
Sweet Kids	72	46%
Yo soy	71	46%
Cometa Halley	65	42%
Otros (Lamazze, Ta-te-ti, etc)	47	30%
BASE	156	

Realizado por las autoras

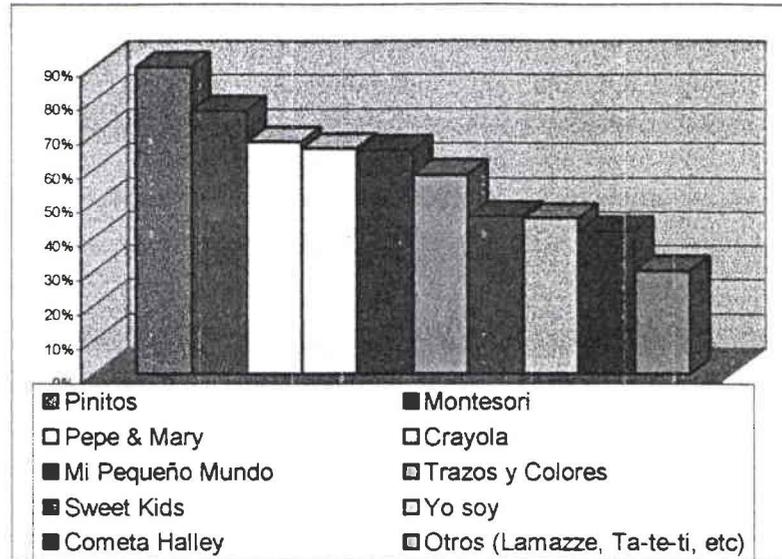


Gráfico 2.10 Guarderías más conocidas

Realizado por las autoras

ANÁLISIS:

Entre las guarderías más conocidas por los encuestados están:

- Pinitos
- Montessori
- Pepe & Mary

2.3.2.1.9 Confianza en las guarderías existentes

Tabla 2.10 Confianza en guarderías existentes

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	69	44%
NO	87	56%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

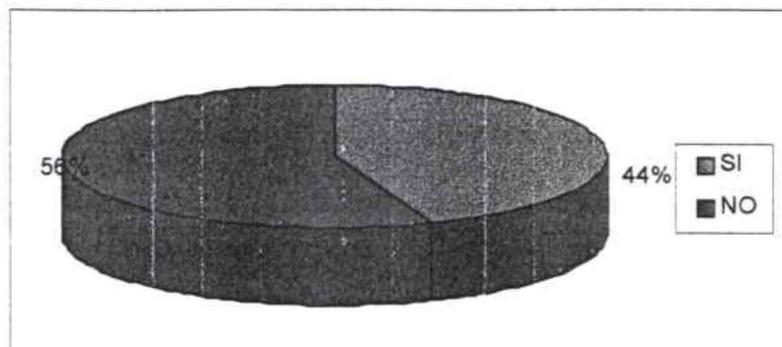


Gráfico 2.11 Confianza en guarderías existentes

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Más de la mitad de los encuestados manifiestan una desconfianza en el servicio que imparten las guarderías.

2.3.2.1.10 Razones de confianzas en las guarderías

Tabla 2.11 Razones de confianza en guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Por recomendaciones	51	74%
Satisfacción por parte del menor	35	51%
Por su experiencia	26	38%
Personal especializado	13	19%
Buena relación con párvulas	9	13%
Seguridad	7	10%
BASE	69	

Realizado por las autoras

Por qué la Base se reduce a 69?

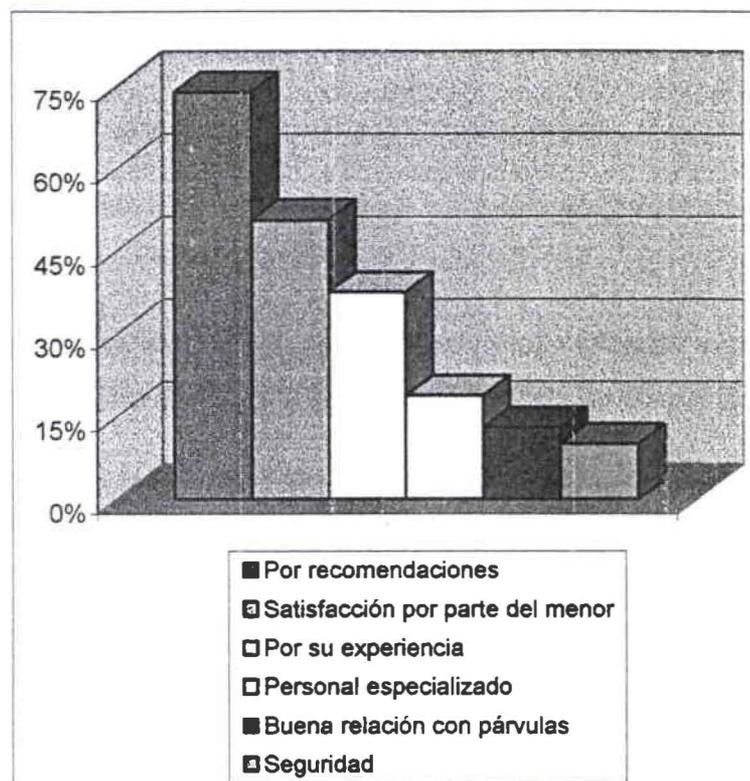


Gráfico 2.12 Razones de confianza en guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados atribuye su nivel de confianza tomando en cuenta las recomendaciones de terceros, y por la satisfacción que demuestran los menores por parte del servicio.

2.3.2.1.11 Razones de desconfianza en las guarderías

Tabla 2.12 Razones de desconfianza en guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Inseguridad en el servicio	69	79%
Casos de maltrato	65	75%
No contar con personal capacitado	53	61%
Centros de cuidados improvisados	42	48%
Miedo de adquirir malos hábitos	39	45%
Insatisfacción en la Infraestructura	25	29%
Otros (negocio, pornografía, alimentación y educación)	21	24%
BASE	87	

Realizado por las autoras

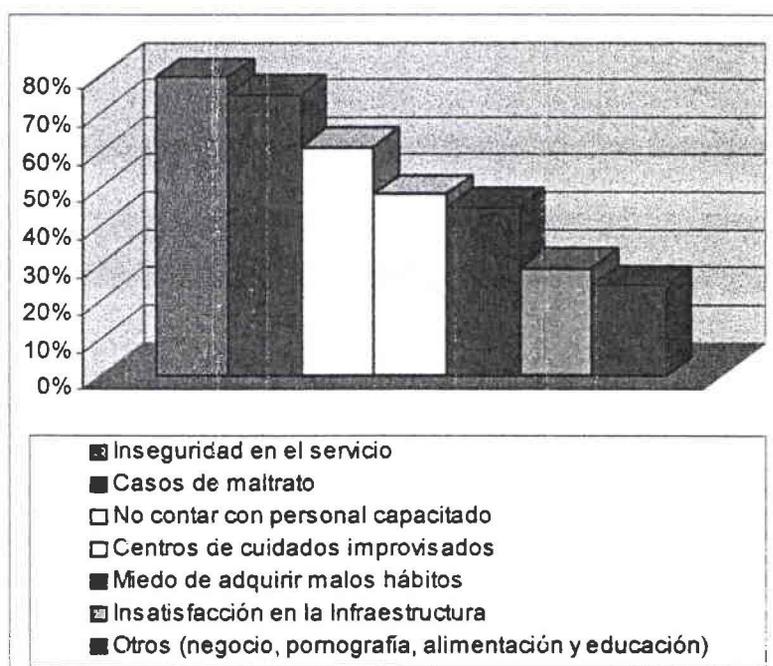


Gráfico 2.13 Razones de desconfianza en guarderías

Realizado por las autoras

La base es que haya, 87?

ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados atribuye su desconfianza a la inseguridad que existe en el servicio al no contar con personal profesional o capacitado a cargo de los menores y a casos de maltrato que se han presentado en ciertas guarderías.

2.3.2.1.12 Evaluación del servicio de las guarderías

Tabla 2.14 Evaluación del servicio de las guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy bueno	6	4%
Bueno	36	23%
Ni bueno ni malo	73	47%
Malo	38	24%
Muy malo	3	2%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

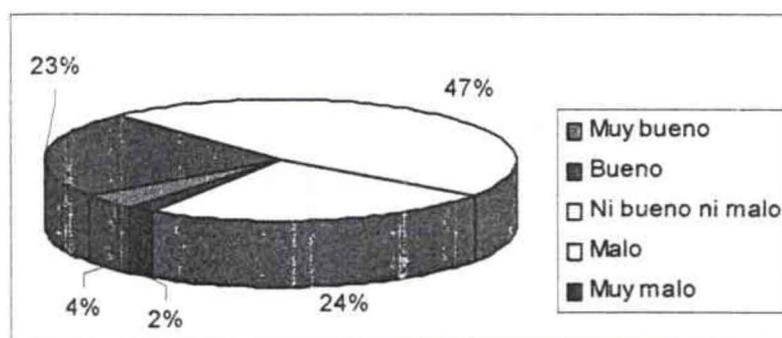


Gráfico 2.15 Evaluación del servicio de las guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La mitad de los padres encuestados muestra una indiferencia ante el servicio que ofrecen las guarderías existentes dándole una ponderación de ni bueno ni malo.

Muy pocos encuestados (4%) presentan una satisfacción con el servicio calificándolo como muy bueno.

2.3.2.1.13 Asistencia a guarderías

Tabla 2.14 Asistencia a guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	103	66%
No	53	34%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

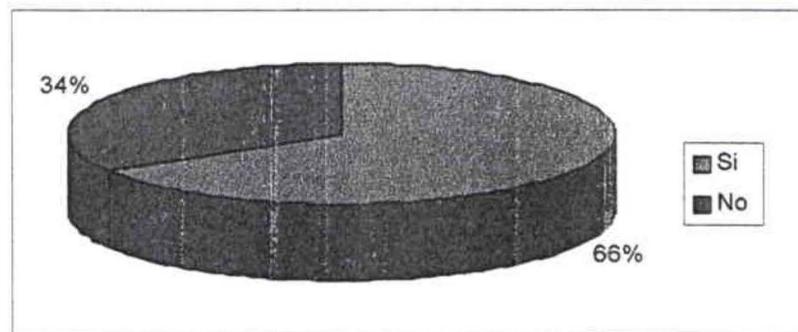


Gráfico 2.15 Asistencia a guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Las dos terceras partes de los encuestados utilizan el servicio de guardería para el cuidado de sus hijos.

2.3.2.1.14 Razones por la que los padres no optan por una guardería

Tabla 2.15 Razones por la que los padres no optan por una guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Desconfianza en el servicio	22	42%
Miedo de adquirir contagios epidemiológicos	17	32%
Familiares cuidan a los menores	13	25%
Madre se dedica al cuidado de su hijo	10	19%
Miedo de adquirir malos hábitos	8	15%
Otros (insatisfacción en la infraestructura, alimentación y educación)	7	13%
BASE	53	

Realizado por las autoras

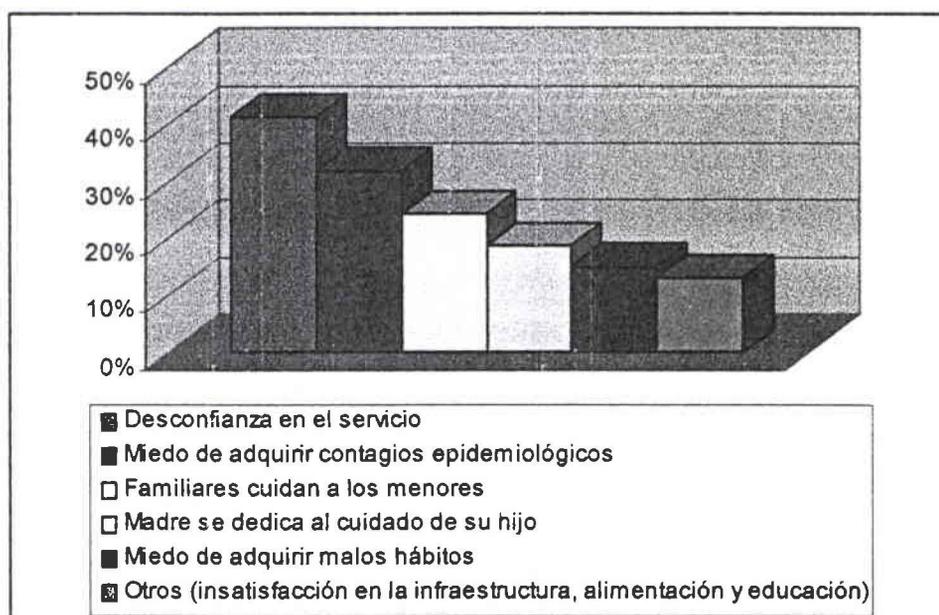


Gráfico 2.16 Razones por la que los padres no optan por una guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La razón principal por la que los encuestados manifestaron no optar por este servicio es la desconfianza que existe en el mismo; así como también la factibilidad de que sus hijos puedan adquirir enfermedades por contagios epidemiológicos.

2.3.2.1.15 Guarderías opcionadas

Tabla 2.16 Guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Montesori	28	27%
Pinitos	21	20%
Sweet Kids	16	16%
Crayola	13	13%
Yo soy	11	11%
Mi Pequeño Mundo	8	8%
Otros (Ever green, Ta-te-ti, etc)	6	6%
BASE	103	100%

Realizado por las autoras

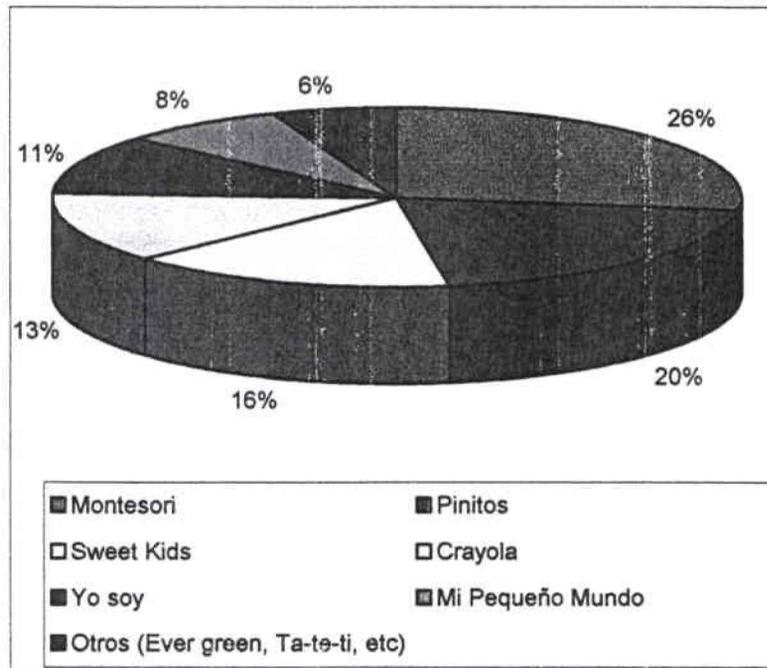


Gráfico 2.17 Guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

De los 103 encuestados que recurren a guarderías para el cuidado de sus hijos, la cuarta parte ha optado por el Jardín El Montesori, seguido por las guarderías Pinitos y Sweet Kids.

2.3.2.1.16 Factores de decisión para optar por una guardería

Tabla 2.17 Factores de decisión

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Por el servicio que ofrecen	29	28%
Recomendación terceras personas	25	24%
Personal capacitado	21	20%
Desarrollo psicomotriz	17	17%
Por ubicación	13	13%
Infraestructura	10	10%
Otros (ambiente acogedor, horarios, confianza)	11	11%
BASE	103	

Realizado por las autoras

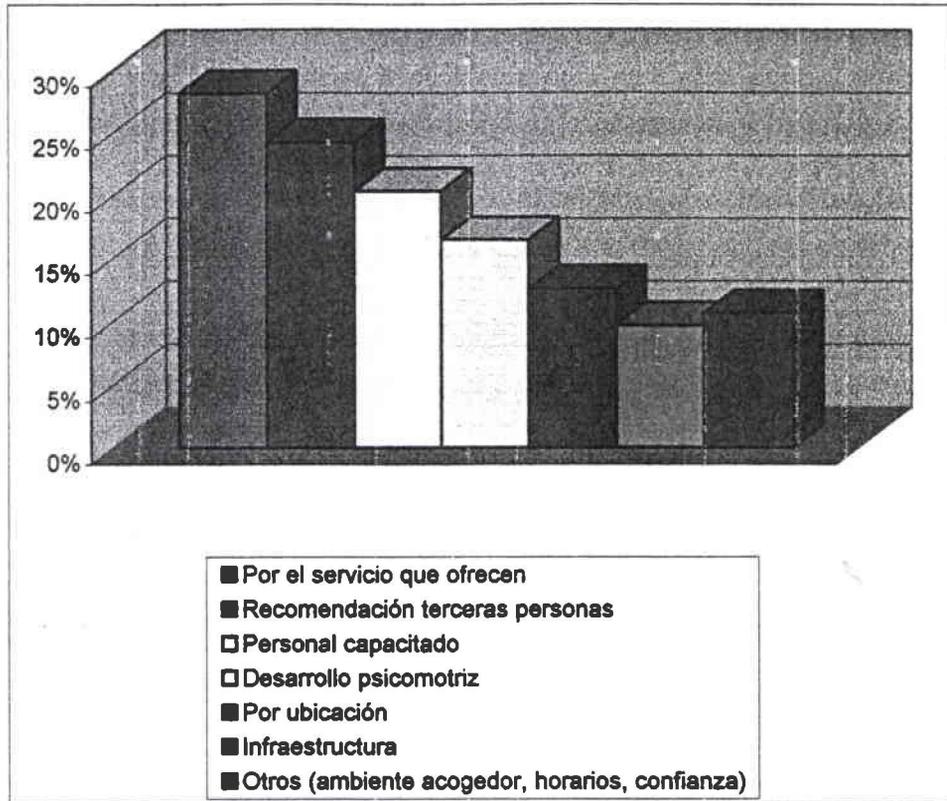


Gráfico 2.18 Factores de decisión

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La tercera parte de los encuestados, que utilizan el servicio de guarderías, el momento de decidir el establecimiento al que irán sus hijos, toman en cuenta principalmente el servicio que estos ofrecen en cuanto a cuidado y protección de los niños.

Por otro lado, la cuarta parte lo deciden bajo recomendaciones de terceras personas.

2.3.2.1.17 Precio de las guarderías

Tabla 2.18 Precio de las guarderías

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
100 - 200 USD	15	15%
201 - 300 USD	71	69%
301 - 400 USD	11	11%
401 o más USD	6	6%
BASE	103	100%

Realizado por las autoras

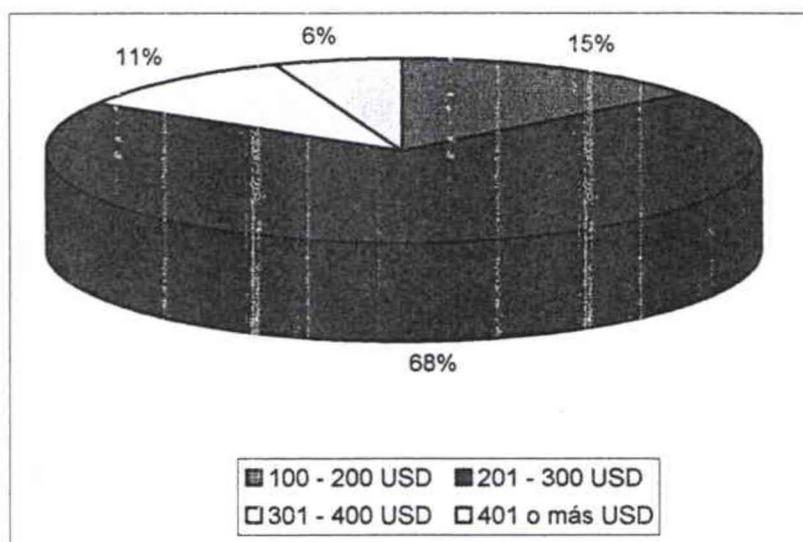


Gráfico 2.18 Precio de las guarderías

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Las dos terceras partes de las personas encuestadas que utilizan el servicio de guardería, pagan por el mismo entre 201 a 300 dólares, siendo la minoría la que paga un precio mayor por este servicio.

2.3.2.1.18 Frecuencia en el uso del Internet

Tabla 2.19 Uso del Internet

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Diariamente	80	51%
4 a 5 días por semana	23	15%
2 a 3 días por semana	35	22%
1 vez por semana	11	7%
1 vez cada 15 días	5	3%
1 vez por mes	2	1%
TOTAL	156	100%

Realizado por las autoras

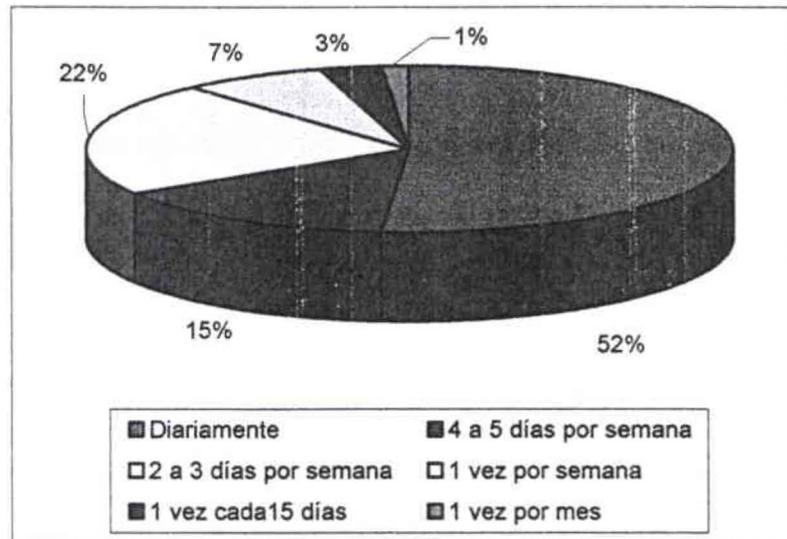


Gráfico 2.20 Uso del Internet

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La frecuencia del uso del Internet es alta, la mitad de los mismo utiliza diariamente el servicio de Internet y las dos quintas partes lo utiliza entre 2 a 5 días por semana.

2.3.2.1.19 Lugares de uso del Internet

Tabla 2.20 Lugares de uso del Internet

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Casa	49	31%
Oficina	110	71%
Otros (café net, universidad, cyber)	12	8%
BASE	156	

Realizado por las autoras

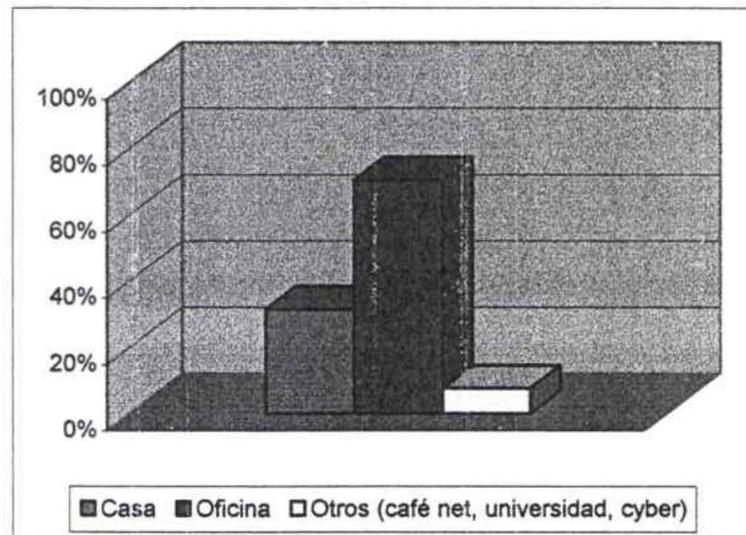


Gráfico 2.21 Lugares de uso del Internet

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

La mayoría de las personas encuestadas hace uso del servicio de internet en su oficina.

Existen muy pocas (8%) que utilizan este servicio fuera de su casa u oficina (café net, cyber, universidad)

2.3.2.1.20 Percepción del concepto

Guardería Virtual es una guardería que además de brindar los servicios ya existentes en el mercado, ofrece a los padres la posibilidad de controlar la atención, el cuidado y las actividades que desarrollan sus hijos durante el tiempo que se encuentran en la guardería, con solo acceder con una contraseña personal a la página web de la misma. Pues el centro contará con cámaras ("WebCams") que transmitirán las imágenes de los menores de todas las áreas en las que se encuentren, hacia el portal web. Interconectando padres e hijos mediante esta página.

Tabla 2.21 Percepción de la guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Innovador	103	98%
Brinda confianza	78	96%
Mayor control en el servicio	56	54%
Emotivo	24	49%
Competitivo	32	47%
BASE	156	

Realizado por las autoras

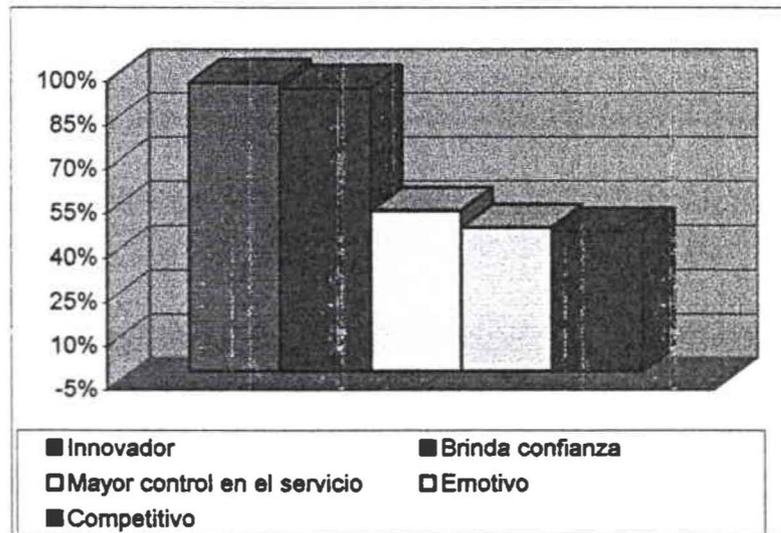


Gráfico 2.22 Percepción de una guardería virtual

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Aproximadamente el total de las personas encuestadas mostraron aceptación en el que una guardería virtual es innovadora y brinda confianza a los padres para dejar a sus niños al cuidado de dichos centros

Con muy poca diferencia tuvieron una aceptación menor el que permite un control del servicio, es emotivo y competitivo

2.3.2.1.21 Conocimiento sobre el concepto de guardería virtual

Tabla 2.22 Conocimiento sobre el concepto de guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	65	42%
NO	91	58%
TOTAL	156	100%

Realizado por las autoras

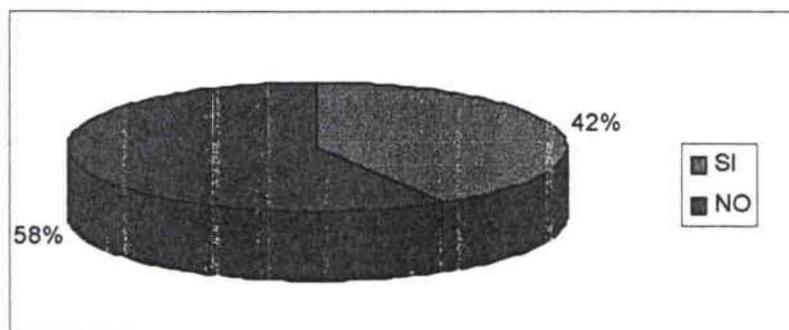


Gráfico 2.22 Conocimiento sobre el concepto de guardería virtual
Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Más de la mitad de encuestados manifiesta un desconocimiento sobre el concepto de guardería virtual.

2.3.2.1.22 Credibilidad del concepto

Tabla 2.23 Credibilidad del concepto

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	87	56%
NO	69	44%
BASE	156	

Realizado por las autoras

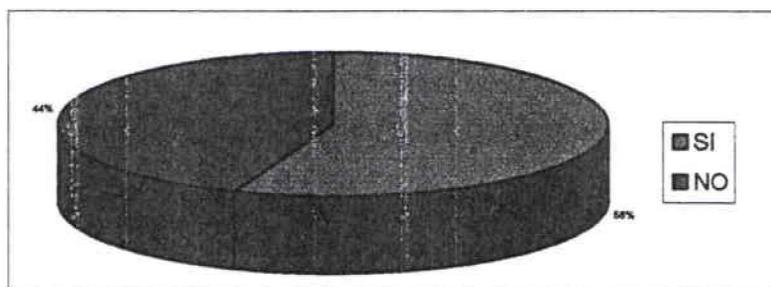


Gráfico 2.24 Credibilidad del concepto

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Más de la mitad de los encuestados ostenta credibilidad en el concepto de guardería virtual. Cabe destacar que si bien la mitad de los encuestados no conocía el concepto, manifiesta una credibilidad en el mismo.

2.3.2.1.23 Ventajas de la guardería virtual

Tabla 2.24 Ventajas de la guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Constatar la calidad del servicio	48	55%
Confianza en la guardería	45	52%
Controlar el desenvolvimiento de los menores	22	25%
Tranquilidad a los padres	19	22%
Disfrutar de gestos	15	17%
Centros más eficientes	12	14%
Otros (madre puede trabajar, ambiente social homogéneo, etc)	8	9%
BASE	87	

Realizado por las autoras

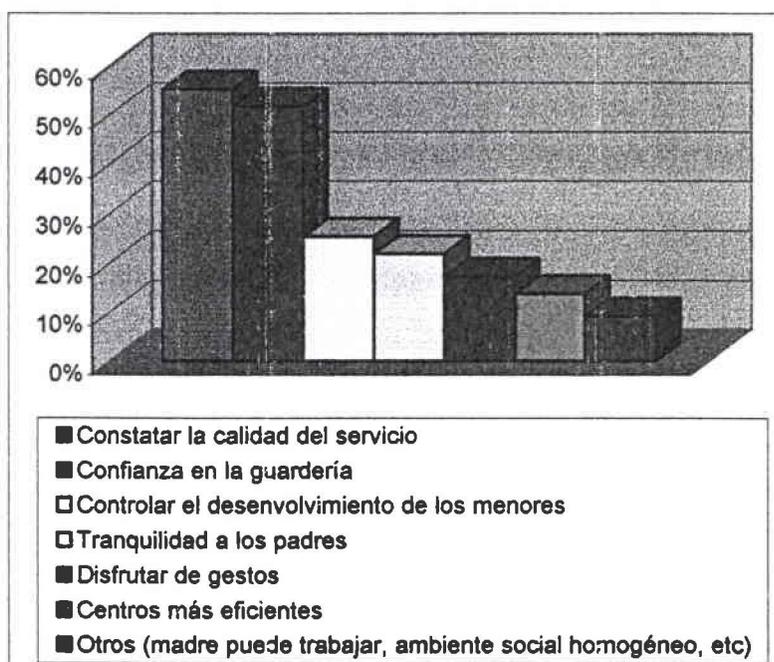


Gráfico 2.25 Ventajas de la guardería virtual

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Un poco más de la mitad de los encuestados que perciben como creíble el nuevo concepto, atribuyeron como mayores ventajas de una guardería virtual, el constatar la calidad de servicio que esta brinda y la confianza que otorga este nuevo concepto a los padres.

2.3.2.1.24 Desventajas de la guardería virtual

Tabla 2.25 Desventajas de la guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio más alto que el de la competencia	94	60%
Inseguridad en el Internet	87	56%
Problemas en la transmisión	61	39%
Problemas laborales	47	30%
Otros (incrementa pago internet, crear obsesión)	25	16%
BASE	69	

Realizado por las autoras

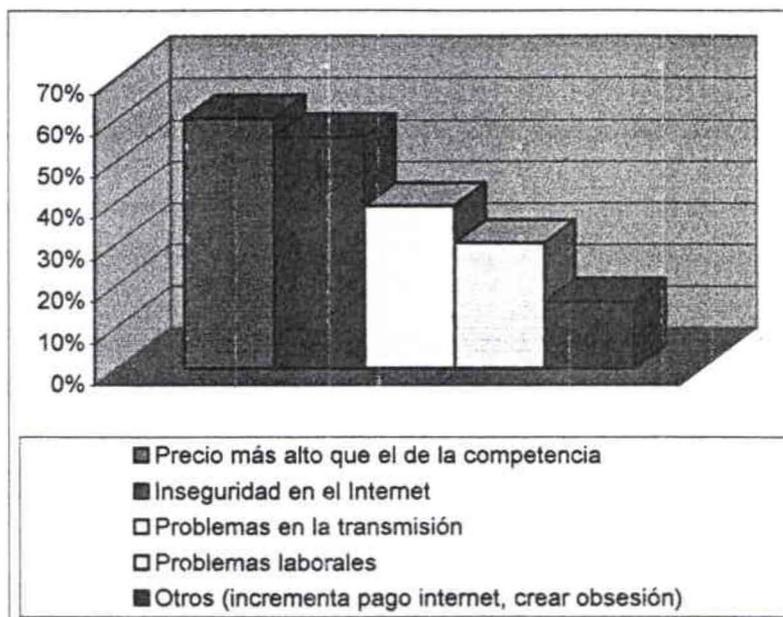


Gráfico 2.26 Desventajas de la guardería virtual

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Las dos terceras partes del total de los encuestados manifiesta como una desventaja que el precio pueda ser más elevado que el de las guarderías existentes.

La mitad atribuye que la inseguridad del internet podría ser otra desventaja importante para este tipo de servicios.

2.3.2.1.25 Aceptación del servicio

Tabla 2.26 Aceptación del servicio de guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	87	56%
NO	69	44%
BASE	156	100%

Realizado por las autoras

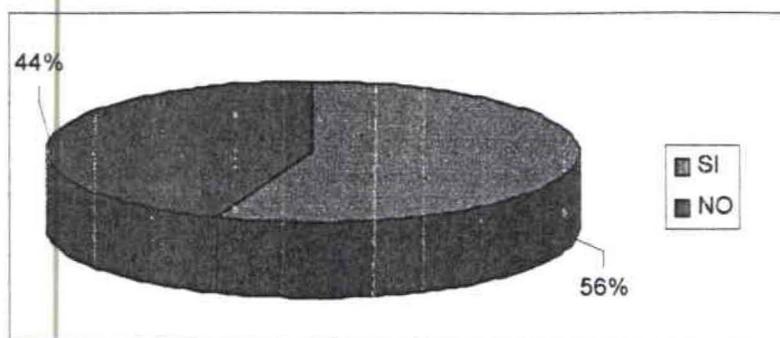


Gráfico 2.27 Aceptación del servicio de guardería virtual

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Más de la mitad de los encuestados manifiesta una aceptación por este concepto, atribuyendo a que si elegirían para el cuidado de sus hijos una guardería virtual.

2.3.2.1.26 Razones para optar por una guardería virtual

Tabla 2.27 Razones para optar por una guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Constatar la calidad del servicio	48	55%
Confianza en la guardería	45	52%
Controlar el desenvolvimiento de los menores	22	25%
Tranquilidad a los padres	19	22%
Disfrutar de gestos	15	17%
Centros más eficientes	12	14%
Otros (madre puede trabajar, ambiente social homogéneo, etc)	8	9%
BASE	87	

Realizado por las autoras

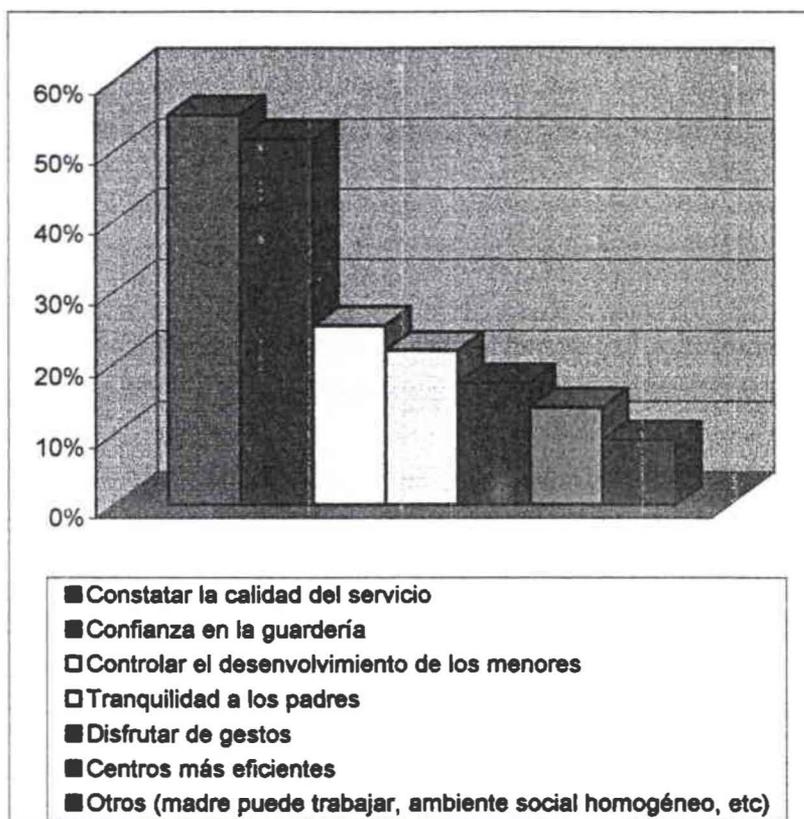


Gráfico 2.28 Razones para optar por una guardería virtual
Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Más de la mitad de las personas que elegirían como una alternativa para el cuidado de sus hijos una guardería virtual, consideran que una de las razones es el poder constatar a través de la web la calidad del servicio que los niños reciben así como también la confianza que tendrían en la misma.

2.3.2.1.27 Razones para no optar por una guardería virtual

Tabla 2.28 Razones para no optar por una guardería virtual

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio más alto al de la competencia	38	78%
Inseguridad en el Internet	29	59%
Problemas en la transmisión	15	31%
Problemas laborales	11	22%
Otros (incrementa pago internet, crear obsesión)	9	18%
BASE	69	

Realizado por las autoras

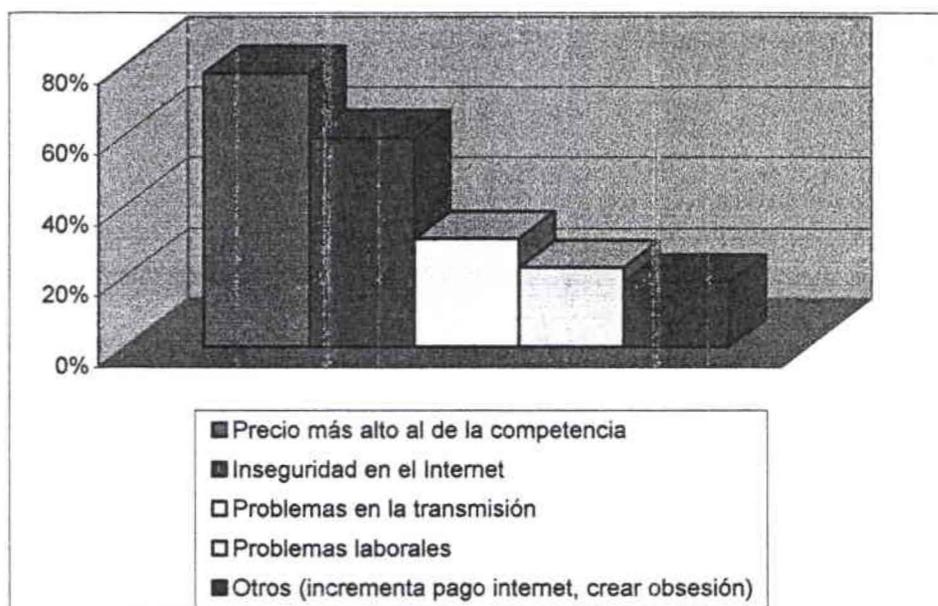


Gráfico 2.29 Razones para no optar por una guardería virtual

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Las tres cuartas partes de los padres que no optarían por este servicio, manifiestan que su razón es el precio más alto, que podría tener la guardería en comparación con las ya existentes.

2.3.2.1.28 Aceptación por el precio

Tabla 2.29 Aceptación por el precio

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Seguramente lo inscriba	25	29%
Posiblemente lo inscriba	34	39%
Quizás lo inscriba	14	16%
Quizás no lo inscriba	5	6%
Probablemente no lo inscriba	9	10%
Seguramente no lo inscriba	0	0%
BASE	87	100%

Realizado por las autoras

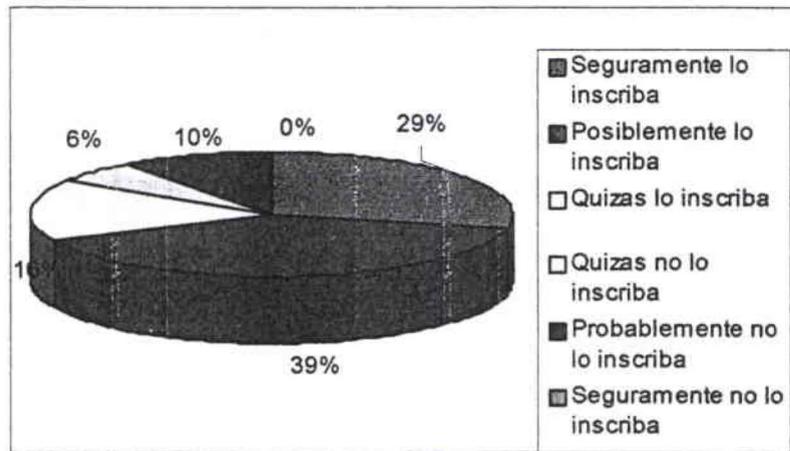


Gráfico 2.30 Aceptación por el precio

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Ante un precio de 250USD, las tres cuartas partes de los encuestados optarían por inscribir a sus hijos en una guardería virtual.

2.3.2.1.29 Aceptación por la ubicación

Tabla 2.30 Aceptación por la ubicación

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy bueno	21	24%
Bueno	30	34%
Ni bueno ni malo	26	30%
Malo	5	6%
Muy malo	5	6%
BASE	87	100%

Realizado por las autoras

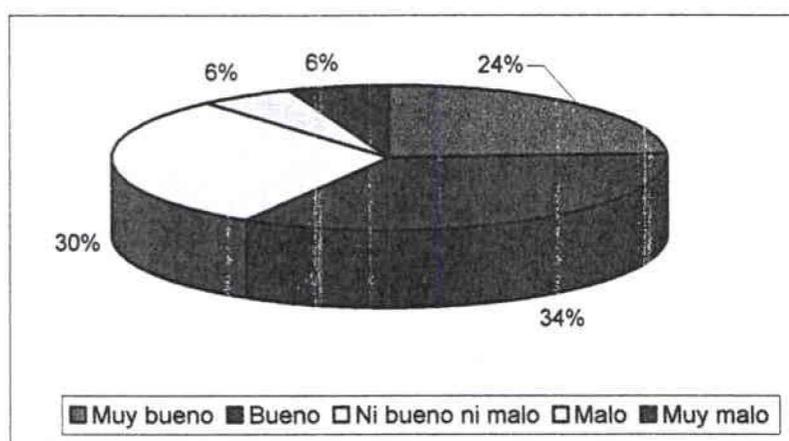


Gráfico 2.31 Aceptación por la ubicación

Realizado por las autoras

ANÁLISIS

Aproximadamente los dos tercios de los encuestados que optarían por una guardería virtual, manifiestan conformidad con la ubicación propuesta (Batán Alto).

2.3.2.2 Conclusiones

De las 156 personas que conforman nuestro universo muestral, de clase Alta, Media Alta y media superior, las tres cuartas partes están constituidas por padres profesionales, de los cuales el 63% tiene un ingreso que oscila de 1500 a más de 2000 dólares mensuales.

El filtro utilizado para la elección de las personas a ser encuestadas fue el tener hijos menores a 3 años de edad, de las cuales las dos terceras partes han visto la necesidad de enviar a sus hijos a las guarderías por diferentes razones; considerada como la principal el hecho de que los padres trabajan, seguido del deseo de que sus hijos se relacionen con otros niños de su misma edad. Las guarderías más conocidas por el universo encuestado, son Pinitos, Montessori y Pepe & Mary.

Los padres consideran importante que dichos centros de cuidado infantil, cuenten con características fundamentales como, personal capacitado que brinda un cuidado personalizado en un lugar con una infraestructura adecuada para el cuidado de los menores.

Si bien es cierto que el servicio de guardería es considerado como una necesidad, los padres manifiestan un nivel considerable de desconfianza en las mismas, equivalente a más de la mitad de los encuestados. Las principales razones por las cuales los padres desconfían de las guarderías, se enfocan en la inseguridad del servicio y los casos de maltrato presentados.

Los servicios que brindan las guarderías existentes son evaluados por sus usuarios como regular, ya que no satisfacen las expectativas de los clientes en lo referente al cuidado de sus niños.

Los principales factores que influyen el momento de decidir en la guardería que estará a cargo de sus hijos, se basa principalmente en el servicio que ofrecen las mismas y recomendaciones de terceras personas.

May^e de las dos terceras partes de las personas encuestadas que utilizan los servicios de guardería, paga entre 201 a 300 Dólares mensuales.

La utilización del servicio de Internet por parte de nuestros encuestados es alta, pues la mitad de ellos (52%) utilizan diariamente el Internet, y la cuarta parte de 2 a 3 veces por semana; siendo utilizado con mayor frecuencia en los lugares de trabajo.

La introducción del nuevo concepto de guardería virtual, es percibida por la mayoría de los encuestados como un servicio innovador y de alta confianza. Concepto que es desconocido por más de la mitad de los mismos.

La credibilidad manifestada por los encuestados acerca de la implementación de la guardería virtual, es alta y compartida por más de la mitad (56%) de los mismos, quienes perciben como beneficios en el servicio, el poder constatar directamente la calidad del servicio que sus hijos reciben, aumentando la confianza en la guardería.

Por otro lado, los encuestados que no manifiestan credibilidad en el servicio indican como desventajas principales, que el precio de la guardería virtual podría ser más alto que el de la competencia y la incertidumbre en la seguridad del servicio de Internet.

El nivel de aceptación manifestado por las personas que consideran creíble el servicio, representa más de la mitad de los encuestados. Aceptación que se basa en la constatación de la calidad del servicio de la guardería y el aumento de confianza en el mismo. Las tres cuartas partes, estarían dispuestos a inscribir a sus hijos en la guardería virtual, por un valor de 250 Dólares mensual.

La ubicación propuesta para la guardería virtual tiene un alto nivel de aceptación de las personas que poseen una alta credibilidad en el proyecto.

CAPITULO III

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

3.1 RESEÑA HISTÓRICA

De acuerdo con los datos estadísticas obtenidos en el Departamento de Protección de Menores del Ministerio de Bienestar Social; el sector de la educación preescolar ha experimentado un crecimiento en los últimos cinco años, aspecto que se lo puede apreciar en la siguiente tabla

Tabla 3.1 Proyecciones de Centros Infantiles y niños de 0 a 4 años del norte de la ciudad de Quito (clase media, media alta y alta)

AÑO	No. DE CENTROS INFANTILES	No. DE NIÑOS DE CLASE MEDIA, MEDIA ALTA Y ALTA	No. DE NIÑOS POR CADA CENTRO INFANTIL
2003	115	45.932	399
2004	137	46.392	339
2005	163	46.856	288
2006	194	47.324	244
2007	231	47.797	207
2008	274	48.275	176

Fuente: Ministerio de Bienestar Social

Realizado por las autoras

En que se basa para asegurar que la tasa de crecimiento de centros infantiles es del 10%?

De acuerdo con la proyección realizada en el cuadro anterior, podemos observar que el número de niños por cada centro infantil va decreciendo cada año, en razón de que la tasa de crecimiento de los niños, en edades comprendidas de 0 a 4 años (1.01) es menor en comparación con la tasa de crecimiento de los centros infantiles (1.19).

no entiendo

3.2 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

Con el análisis del entorno lo que se pretende es ver como las situaciones externas afectan y condicionan a la empresa, entender los efectos positivos y negativos que estas situaciones producen en la organización; para así poder aprovechar de una manera efectiva las oportunidades que el entorno plantee y contrarrestar las amenazas que este mismo pueda generar.

3.2.1 FACTORES ECONÓMICOS

Aquellos aspectos económicos que afectan a la empresa y a todas las empresas por igual son:

- La Tasa de interés representa el costo del dinero en el tiempo. Es un factor externo de gran importancia ya que afecta directamente tanto a los consumidores como a las empresas en lo relacionado a la solicitud de préstamos bancarios,.

Actualmente, las tasas se encuentran en:

La actual tasa pasiva se encuentra en: (27 Sept. – 3 Oct.) 3.38 %¹

La actual tasa activa se encuentra en: (27 Sept. - 3 Oct.) 5.84 %¹

- La inflación es el aumento sostenido de los precios de los bienes y servicios por un determinado periodo. Cuando los precios se incrementan más rápidamente que los ingresos personales, disminuye el poder adquisitivo de los consumidores. Esta circunstancia puede afectar tanto positiva como negativamente a la empresa.

Positivamente, puesto que esta situación obliga a que tanto el padre como la madre acudan al mercado laboral; dejando a sus niños al cuidado de centros infantiles, guarderías, familiares, etc

Negativamente, debido a que el decrecimiento de los ingresos lleva a que las familias reduzcan su gasto buscando alternativas más económicas para el cuidado de sus hijos.

Durante el 2004, Julio fue el tercer mes consecutivo que presentó una inflación negativa -0.62%, tras haber registrado inflaciones negativas en los meses anteriores de -0.49% en mayo y de -0.31% en junio. Ese valor negativo es el nivel ^Smay bajo registrado después de Septiembre de 1980³. En términos anuales, la inflación de julio fue de 2.2%, un record histórico en el país.

¹ Datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

³ Reporte Macroeconómico, Multiplica, Julio 2004

Como lo muestra el siguiente cuadro, la inflación se encuentra disminuyendo paulatinamente, y se proyecta terminar el año con 2.05²

Tabla 3.2 Evolución de la inflación

% INFLACIÓN 2004					
MES	INDICE	MES	Anual (Por el año)	ACUMULADA	ANUALIZADA
Enero	1222.11	0.41	0.41	3.92	5.03
Febrero	1230.19	0.69	1.1	3.84	8.55
Marzo	1239.09	0.7	1.81	3.98	8.72
Abril	1247.18	0.65	2.47	3.65	8.12
Mayo	1241.25	-0.48	1.98	2.98	-5.56
Junio	1237.43	-0.31	1.67	2.87	-3.63
Julio	1229.81	-0.62	1.04	2.2	-7.14
Agosto	1230.14	0.03	1.07	2.17	0.32

FUENTE. Banco Central del Ecuador Información Estadística mensual.

Realizado por las autoras

- El desempleo es un factor también muy importante ya que limita a que una gran cantidad de familias tengan ingresos como para poder gastar su dinero en productos suntuosos, aquellos que no constituyan de primera necesidad.

Tabla 3.3 Desempleo por genero y grupos de edad (año 2003)

	NACIONAL URBANO	HOMBRES	MUJERES
10 a 17 años	18,00%	13,20%	26,20%
18 a 29 años	14,60%	9,20%	22,30%
30 a 39 años	6,90%	3,50%	11,30%
40 a 49 años	5,30%	3,20%	8,30%
50 a 64 años	5,20%	4,20%	6,90%
65 años y más	5,70%	6,70%	3,40%

Fuente: http://www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=301

Realizado por las autoras

El desempleo en el mes de febrero del 2001 generó la tasa más alta de desempleo que alcanzó una cifra de 12.40% a comparación con los otros años, por lo que los trabajadores salen del país para buscar una mejor calidad de vida.

- El PIB es la cantidad de bienes y servicios producidos en el Ecuador². Esta información lo convierte en uno de los factores macroeconómicos más importantes, ya que ayuda a conocer la situación del país. Con esta información podemos obtener los ingresos per Capita, los cuales ayudan a conocer el poder adquisitivo de las personas de manera que sea una referencia para el establecimiento de precios en el mercado.

² ANEXO 1. Información sobre el PIB del Ecuador

TABLA 3.4 *Indicadores per capita*

VARIABLES \ AÑOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población miles de habitantes (*)	12121	12299	12480	12661	12843	13027
Dólares						
Producto interno bruto	1.376	1.296	1.685	1.920	2.118	2.304
Consumo final de hogares	910	829	1.161	1.330	1.438	1.516
Formación bruta de capital fijo	233	265	364	438	482	501
Dólares del 2000						
Producto interno bruto	1.279	1.296	1.342	1.368	1.385	1.447
Consumo final de hogares	810	829	862	890	901	913
Formación bruta de capital fijo	240	265	293	340	330	333
Tasas de variación en dólares del 2000						
Producto interno bruto	-7,6	1,3	3,6	-0,7	1,2	4,5
Consumo final de hogares	-8,3	2,3	3,9	0,6	1,2	1,3
Formación bruta de capital fijo	-28,7	10,4	10,5	12,9	-3,0	1,0

Fuente: www.bce.fin.ec

Realizado por autoras

- El país, en consecuencia, experimentó el empobrecimiento más acelerado en la historia de América Latina: entre el año 1995 y el año 2000, el número de pobres creció de 3,9 a 9,1 millones, en términos porcentuales de 34% al 71%; la pobreza extrema dobló su número de 2,1 a 4,5 millones, el salto fue de 12% a un 31%.
- En la actualidad se está llevando a cabo el fenómeno de la globalización. En consecuencia, en pocos años se iniciará el Tratado de Libre Comercio, que entre otros, tiene como objetivo el establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios. Esto permitirá la competencia justa entre las diferentes empresas y

favorecerá a los consumidores el contar con una mayor variedad de centros o guarderías que compitan por calidad de servicios.

3.2.2 FACTORES SOCIALES

- El Ecuador tiene un nivel social muy marcado ya que las clases sociales se diferencian claramente. De hecho, la brecha entre ricos y pobres es muy amplia y se puede decir que un pequeño número de familias tiene el poder económico del país en sus manos. Este grupo de familias velan por sus intereses personales y corporativos lo que puede afectar a la economía del país disminuyendo el poder adquisitivo de los ciudadanos.
- Por otra parte, el nivel de desempleo en el Ecuador es muy alto, y esto beneficia a la empresa al saber que siempre va a haber mano de obra disponible aunque su costo haya aumentado debido al fenómeno de la migración.
- El nivel de instrucción de la gente que debe trabajar en Guarderías, en su mayoría es alto, pues el cuidado de un menor debe estar dirigido por párvulas especializadas de modo que
- La falta de credibilidad del régimen por las políticas y medidas que toma el gobierno, afecta en el comportamiento del consumidor, el temor a una recaída del nivel de vida en el país, el posible cambio de gobierno causan incertidumbre en todos los sectores .

- En la actualidad Ecuador es un país que vive insatisfecho por la situación de sus grupos sociales, ya que todos los factores anteriormente mencionados, atacan de forma directa a los individuos como seres sociales, ya que no ven la posibilidad de aumentar su ingreso y tampoco sienten que la empresa ecuatoriana brinde las oportunidades necesarias para crecer y mejorar como individuos. Esto empuja a la migración de personas que en su mayoría son profesionales, cargados de sueños a otros países como es el caso de España o EEUU, y de esta manera sacrificar sus habilidades en cosas que no tienen relación con su preparación, perdiendo así, la posibilidad de crecer profesionalmente y aportar al país, esto preocupa a los empresarios, que se ven obligados a contratar personal extranjero, el cual está calificado y tiene la posibilidad de ser remunerado de mejor manera que un profesional ecuatoriano.

3.2.3 FACTORES POLÍTICOS

- El Ecuador es un país con un gobierno muy inestable debido a que el actual mandatario no genera confianza. Este factor puede afectar a la empresa porque ante cualquier cambio de moneda o fiscal podría desequilibrar la estructura financiera de la misma.
- Cada vez la gente está menos conforme con el actual gobierno por lo que esto puede desencadenarse en protestas, huelgas y paros que pueden paralizar la producción nacional y perjudicar el ingreso per capita.

- La falta de liderazgo en el área petrolera , ocasiona incertidumbre y desconfianza en las empresas interesadas en licitar, para esta industria, afectando a la inversión extranjera.
- En el Ecuador no existe seguridad jurídica, las leyes solamente están escritas en papeles, y esto aleja de alcanzar un desarrollo más rápido.

3.2.4 FACTORES CULTURALES

on qui'se basa?

La sociedad ecuatoriana es tendiente a adoptar nuevos conceptos con mucha facilidad, sin embargo la toma de una decisión que afecte a sus hijos los torna aún más cautelosos.

La preocupación por el desarrollo de los niños(as), desde los tres meses hasta los tres años de edad es de extrema importancia, ya que en esta etapa se producen muchos de los aprendizajes significativos para el desarrollo y formación de la personalidad. Las habilidades que no se aprenden en este lapso difícilmente se pueden recuperar en etapas posteriores y, de hacerlo, siempre se las logra de manera lenta y con serias limitaciones.

La infancia es un tema muy delicado, por lo que cualquier producto que tenga como objetivo a los niños debe contar con importantes garantías de buen uso.

3.2.5 FACTORES AMBIENTALES

En la actualidad el respeto y la conservación del medio ambiente y sus recursos es una tendencia que ha marcado muy fuerte todas las industrias convirtiéndose este no solo en una responsabilidad sino en un requerimiento para que los productos sean aceptados o mejor vistos en la comunidad tanto nacional como internacional.

Las guarderías deben ubicarse en sitios que no se vean afectados por la polución, contaminación, congestión vehicular, etc, dado que estos aspectos pueden perjudicar la salud de los niños. Debido a esta situación la empresa ha decidido ubicarse en el sector del Batán Alto, cerca del Parque Metropolitano, donde los niños además de contar con áreas verdes, disfrutan de un ambiente sano sin contaminación.

Una empresa que cumple con todas las disposiciones relacionadas al medio ambiente puede aplicar a adquirir los certificados ISO de medio ambiente que pueden servir como un gran impulsador del servicio en los mercados existentes. De esta manera el respeto por el medio ambiente se puede convertir en un factor que impulse de una manera muy positiva a la empresa.

3.2.6 FACTORES TECNOLÓGICOS

En este sector la tecnología es un aspecto que marca la diferencia y tiene un gran impacto en lo referente al servicio que se pueda brindar a los niños.

La guardería tiene su ventaja competitiva enfocada en el recurso tecnológico ya que es la primera guardería a nivel nacional que incorpora en su servicio la interacción a través del Internet.

La tecnología no solo se ve reflejada en el servicio sino también a nuestros sistemas contables por medio de software que nos facilitan el manejo administrativo de nuestra empresa.

3.3 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

Las 5 fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la responsabilidad del sector industrial y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia¹



Gráfico 3.1 Cinco Fuerzas de Porter

¹ Michael PORTER, Ob-Cit. P.26

Fuente: Conceptos de Administración Estratégica, Fred R. David, pag. 142

Las fuerzas que afectan internamente a la empresa, son detalladas a continuación:

3.3.1 DESARROLLO POTENCIAL DE PRODUCTOS (SERVICIOS) SUSTITUTOS

La empresa enfrenta como servicios sustitutos a personas independientes dedicadas al cuidado de los niños. En este grupo se puede mencionar tanto a los familiares, vecinos, amigos como también a personas que sin tener una especialización en el cuidado de menores, reciben a los niños en sus casas durante el tiempo que sus padres trabajan.

Este tipo de servicios pueden llegar a afectar a la empresa significativamente, si por problemas económicos le es más factible al padre acudir a dichos lugares que dejarlos al cuidado de una guardería. Sin embargo, cabe mencionar que la educación, el cuidado, estimulación y demás servicios adecuados a la etapa de crecimiento en la que los niños se encuentran genera resultados positivos en el futuro de los mismos, si son guiados por personas especializadas.

Por otro lado, las niñeras y las empleadas domésticas constituyen otro tipo de servicio sustituto. No obstante, no es saludable ni recomendable que los niños con la hiperactividad que los caracteriza permanezcan encerrados en su casa en donde muy pocos pueden compartir con amigos de su misma edad, mientras que el resto pasa el día frente a un televisor.

3.3.2 EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

La empresa cuenta con los siguientes proveedores para desarrollar sus operaciones en el mercado:

- Los principales proveedores para la Guardería son los profesionales especializados en parvularia ya que esto proporcionan el servicio alrededor del cual gira el negocio. Actualmente en Quito, existen muchas instituciones que preparan profesionales en esta área por lo que existe un gran número de profesionales capacitados para brindar este servicio. Debido esto se considera que estos profesionales no poseen un alto poder de negociación
- Las cámaras de seguridad, que permitirán a los padres de familia observar a sus hijos en el Internet, son distribuidas en el Ecuador por Innovar Peck, lo que otorga a este proveedor un alto poder de negociación. Sin embargo, a través del comercio electrónico se puede acceder a distintos proveedores localizados en diferentes partes del mundo. Además que, con la entrada del país al TLC y ALCA, la empresa podrá contar con mayores opciones para escoger entre diferentes cámaras.
- En lo referente a los materiales didácticos que se utilizarán en la empresa, existe un bajo poder de negociación, puesto que la empresa tiene una extensa variedad para escoger los productos.

- Las mobiliarias tienen un alto poder de negociación, debido a que en el mercado existen muy pocas que proveen de productos de alta calidad a las guarderías, siendo estas: Manitos y Picitos, Garabatos y Lindex.
- Los proveedores de la tecnología que utilizará Kids Net (Internet), tienen un bajo poder de negociación debido a la existencia de gran competencia en este mercado.
- En lo que se refiere a los alimentos que utilizará la guardería para la nutrición de los niños, estos proveedores tienen un poder de negociación bajo debido a la extensa variedad que hay en el mercado de los alimentos.

3.3.3 RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS COMPETIDORAS

Actualmente, existen un sinnúmero de guarderías y centros infantiles que ofrecen similares servicios sin que exista una diferenciación entre las mismas.

La competencia directa de la empresa son aquellas que están dirigidas al segmento medio alto y alto, entre las cuales se puede enumerar las siguientes:

- Montesori
- Pinitos
- Sweet Kids
- Crayola
- Yo soy
- Mi Pequeño Mundo

Uno de los problemas que afrontará la empresa con respecto a la competencia actual, es que será muy difícil disminuir el posicionamiento de las mismas, puesto que este se lo ha ganado con años de trabajo, los cuales han creado una lealtad del cliente.

Una vez que la empresa llegue a ser conocida por la calidad de su servicio y posicionada como una de las mejores, para la competencia no sería complicado el realizar la inversión para adquirir las cámaras, instalarlas e incursionar en el mercado virtual. (benchmarking)..

3.3.4 EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CONSUMIDORES

Los principales clientes de esta guardería virtual serán los padres y sus hijos de un nivel socioeconómico medio superior, medio alto y alto de la ciudad de Quito. Los menores como consumidores finales del servicio de cuidado y estimulación; y sus padres como usuarios del sistema virtual.

En un principio, el nivel de negociación de los consumidores será alto, debido a la gran cantidad de guardería y centros infantiles que existe en el mercado de la ciudad de Quito, cuyos precios se mantienen por debajo de los de Kids Net. Es por esta razón que nuestro poder hacia ellos es casi nulo.

El principal objetivo de la empresa es entregar confianza a los padres de familia, la cual se basa principalmente en la interconexión por el Internet, a la cual los padres tendrán acceso desde su oficina.

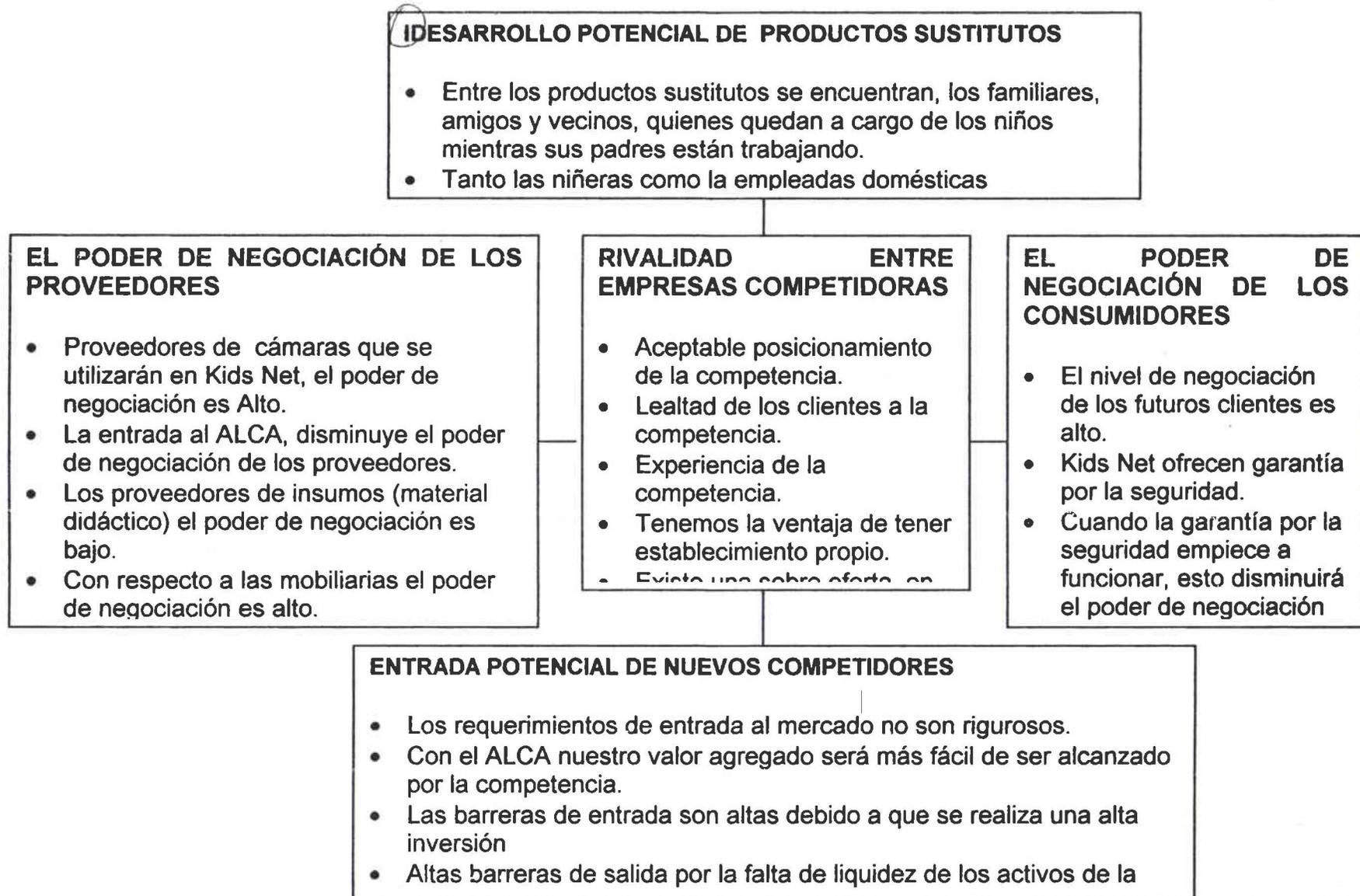
Este es el quid del negocio!

3.3.5 ENTRADA POTENCIAL DE NUEVOS COMPETIDORES

Los problemas con respecto a la entrada de nuevos competidores se ven reflejadas en:

- Para ingresar al mercado de las guarderías, no se requiere de mayores requerimientos, por lo que cualquier persona que desee invertir en una guardería, lo podrá hacer sin mayor problema.
- Con la entrada del país al ALCA, nuestro principal valor agregado (cámaras de vigilancia por Internet) podrá ser adquirido con mayor facilidad por parte de la competencia.
- El ~~al~~ alto costo de la tecnología de punta, que se desea introducir en la guardería, se transforma en una importante barrera de entrada. De igual manera, la falta de liquidez para vender los activos de la empresa, desemboca en una alto barrera de salida.
- Dentro del programa de la guardería, consta la capacitación al personal, para que éste pueda manipular sin ningún problema las cámaras de seguridad. Sin embargo esto se transforma en un posible problema debido a que esto puede despertar el interés, en el mismo personal para que creen su propia guardería virtual.
- La posible rentabilidad del negocio, puede atraer a nuevos inversionistas

A continuación se presenta un cuadro que resume los puntos que se ha mencionado anteriormente:



Cuadro 3.2 Resúmen 5 fuerzas de Porter

CAPITULO IV

CREACIÓN, ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA GUARDERÍA VIRTUAL

4.1. CREACIÓN DE LA EMPRESA

4.1.1 CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

Guardería Virtual es un nuevo concepto en el ámbito de la atención a la infancia, que permite a los padres un mayor control sobre las actividades de sus hijos; pasar más tiempo con ellos, hacer un mayor seguimiento de su evolución educativa, cuidar de su salud y sobre todo no perderse los hitos más importantes de su vida preescolar. Es un proyecto empresarial que opera sobre productos emocionales.

4.1.2 SERVICIO

La guardería virtual ofrece una solución completa y especializada destinada a guarderías y preescolares, poniendo al alcance de sus usuarios y clientes la posibilidad de visualizar a través de internet las actividades desarrolladas del centro, tanto de los párvulos como de las personas que se encargan de su cuidado.

Vínculos afectivos padres-hijos se beneficiarán gracias a la innegable cercanía que le produce al padre gozar de un servicio que le brinde la opción de visualizar a su(s) hijo(s) mediante este servicio.

Todos los padres alguna vez, han sufrido al ver a sus hijos enfermos o tristes a la hora de dejarlos en las guardería. La sensación de lejanía y tristeza al no poder estar con

ellos debido a los compromisos laborales van ahora a disminuir una vez que exista la posibilidad de verlos en su mundo y hacer más cortas las horas que trascurren sin su presencia. No solo para los padres va a ser una ventaja, se debe pensar en los abuelos que viven lejos de sus nietos y que no pueden estar con ellos salvo contadas ocasiones al cabo del año, este sistema les va a permitir verlos y disfrutar en cualquier momento del día con una simple conexión a Internet.

Los beneficios que acompañan el ofrecer un nuevo servicio a las familias. Dan un valor añadido a los servicios propios de una guardería, permitiendo a los padres depositar mayor confianza en ésta al poder disfrutar del crecimiento de sus hijos en directo.

El sistema ofrece la mayor seguridad en el uso del sistema mediante la verificación de datos de cada usuario y registro de todos los accesos al sistema. Ningún usuario puede acceder al sistema sin un nombre de usuario y una clave.

4.1.21 Funciones del Centro de Guardería Virtual

Las funciones que debe cumplir un centro de guardería infantil, que se describen a continuación, están totalmente ligadas y orientadas a considerar a los infantes como seres integrales.

- **De Protección:** Los párvulos menores de 4 años, por estar en proceso de desarrollo necesitan de cuidados especiales y personalizados, para satisfacer sus necesidades vitales.

- **De Prevención:** Es importante detectar tempranamente problemas que puedan presentarse durante el desarrollo y que puedan ser causados por una deficiente salud o nutrición, falta de estimulación o problemas familiares de diversa índole.

- **Educativa y Formativa:** Brinda un programa de estimulación adecuada y oportuna, que no descuide los aspectos más importantes del desarrollo del párvulo y que incluya actividades secuenciales y significativas, buscando siempre el equilibrio entre ellas.

4.1.2.2 Descripción de la Guardería Virtual

Nombre: La razón social de la guardería virtual será "*Kids Net*". Se ha optado por dicho nombre, pues lleva consigo el concepto de "kids" niños y "net" red, con la finalidad de que con tan solo escucharlo los clientes puedan relacionarlo como algo cibernético, donde influirá lo tecnológico y el Internet.

Además, se ha tomado un nombre anglosajón no solo por ser más comercial, sino también debido a que al segmento que va dirigido, en su gran mayoría tienen conocimiento del idioma inglés y se torna más llamativo.

Ubicación: Kids Net estará ubicado en el sector del Batán Alto, el mismo que de acuerdo a la investigación de mercado, tiene una alta aceptación (79% de los encuestados).

Cobertura: El centro recibirá a niños desde 3 meses a 3 años y estará en capacidad de recibir un cupo máximo de 75 niños para el cuidado de guardería, distribuidos de la siguiente manera:

De 3 meses a 6 meses: cupo máximo 15 niños

De 7 meses a 12 meses: cupo máximo 15 niños

De 13 meses a 24 meses: cupo máximo 15 niños

De 25 meses a 36 meses: cupo máximo 15 niños

De 37 meses a 48 meses: cupo máximo 15 niños ✓

Horarios de Atención: Kids Net ofrecerá a sus clientes diferentes opciones de horarios, entre los cuales brindará el servicio de cuidado y protección, dependiendo de las necesidades de los padres, en base a los horarios tentativos establecidos por la guardería:

Tabla 4.1 Horarios

Horarios de Guarderías
7:00-13:00
7:00-15:00
7:00-17:00
7:00-19:00
8:00-13:00
8:00-15:00
8:00-17:00
8:00-19:00
Horario nocturno
Horario sabatino

Realizado por las autoras

4.1.2.3 Características del local:

El centro de guardería virtual, con el fin de satisfacer los requerimientos de sus demandantes cuenta con un local apropiado para su funcionamiento, con las siguientes características:

Amplitud: El centro tendrá áreas perfectamente distribuidas en dimensiones apropiadas, lo cual permitirá al párvulo moverse con libertad

Seguridad: El local contará con guardianía privada y los espacios tendrán todas las seguridades pertinentes para garantizar el bienestar de los párvulos.

Iluminación: Los espacios tendrán amplios ventanales que permitan el paso de luz solar. La luz artificial se utilizará, únicamente a falta de la luz natural.

Higiene: Kids Net cumplirá con las normas internacionales de limpieza y desinfección, mantendrá una política de salubridad estricta en todas las áreas tanto internas como externas, para proteger la salud de los niños y evitar la presencia de epidemias.

Ventilación: A fin de mantener la buena salud de los infantes, se cuidará la permanente circulación del aire, mediante ventiladores colocados en lugares estratégicos.

Espacios verdes: Éstos permitirán la realización de actividades al aire libre, por lo cual estarán permanentemente cuidados y libres de basura o impurezas que pudieren perjudicar a los infantes.

Cámaras "Web cams": El centro contará con la instalación de dos cámaras por área, ubicadas estratégicamente.

4.1.2.4 Plano del local:

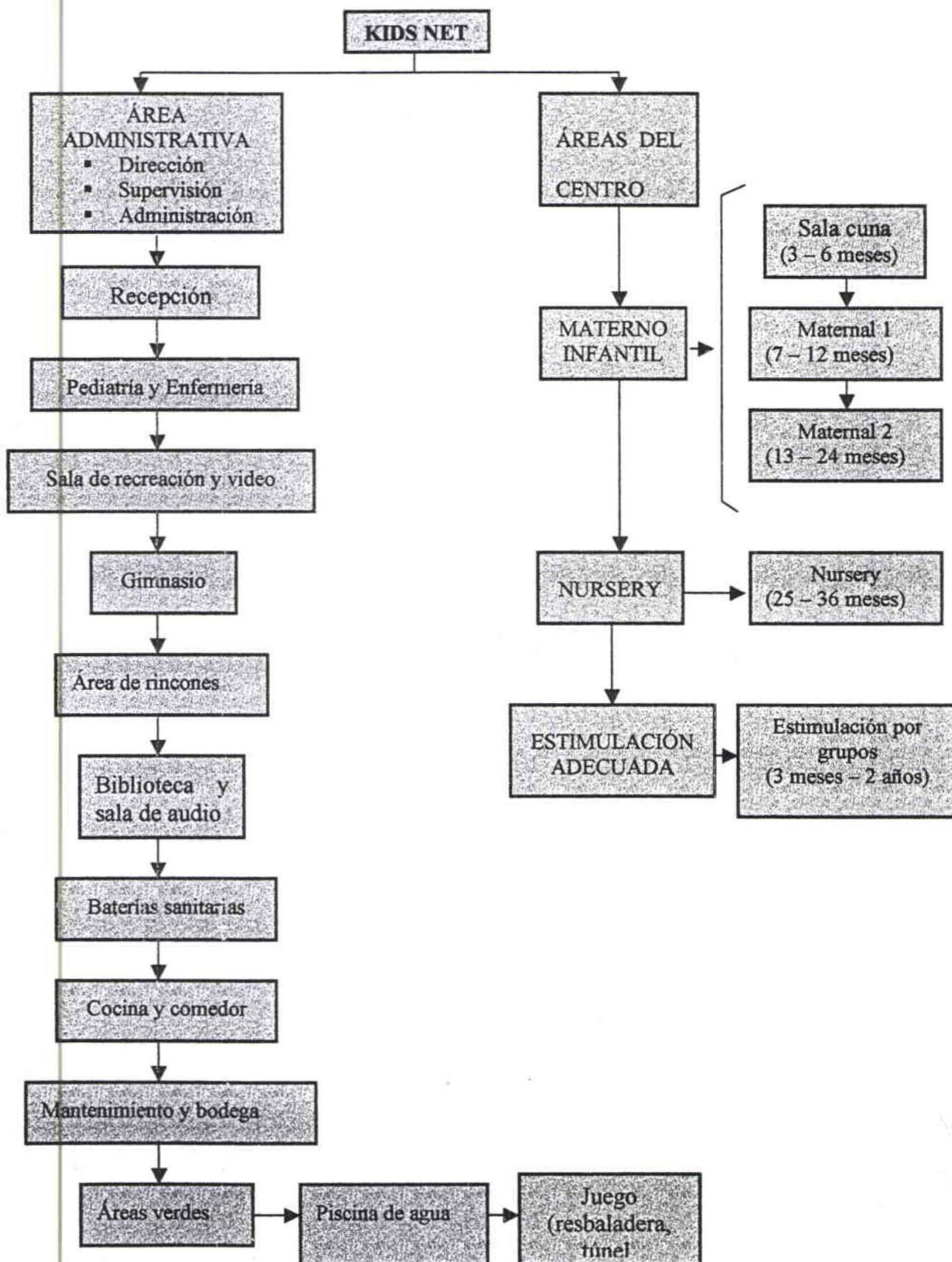
Kids Net contará con los siguientes espacios físicos:

- Espacio para área administrativa (24m²)
- Espacio para recepción (8m²)

- Espacio para pediatría y enfermería (12m²)Espacio para sala de recreación y video(14m²)
- Espacio para gimnasio (40m²)
- Espacio para área de rincones (30m²)
- Espacio para biblioteca y sala de audio (14m²)
- Espacio para baterías sanitarias (8m²) cada uno
- Espacio para cocina y comedor (38m²)
- Espacio para mantenimiento y bodega (10m²)
- Espacio para sala cuna (24m²)
- Espacio para maternal 1 (24 m²)
- Espacio para maternal 2 (36m²)
- Espacio para área de nursery (24m²)
- Espacio para estimulación (15m²)
- Espacio para áreas verdes (40m²)

Total de las dimensiones: 377 metros cuadrados

4.1.2.5 Organización por áreas



4.1.2.6 Mobiliario, equipos y materiales:

- **Área administrativa:** La superficie es de 24m²; en la misma se ubicará las oficinas de dirección, supervisión y administración. Se colocarán 2 escritorios pequeños, 2 sillas, 1 mueble archivador, 2 computadores, 1 cámaras (web cams), 2 impresoras, 2 teléfonos, 1 fax, 2 calculadoras, 1 juego de sala de star.
- **Área de Recepción:** La superficie es de 8 m² y contará con 1 escritorio pequeño, 1 silla , 1 teléfono, 1 cámara (web cams).
- **Sala de recreación y video:** La superficie es de 14m²; contará con: 1 televisión, 1 dvd, 1 aparador para los equipos, 10-15 sillas para niños y 2 sillas para adultos, el piso será cubierto por juegos didácticos de espuma, 2 cámaras (web cams).
- **Área de gimnasio:** En una superficie de 40 m²; se ubicarán colchonetas en los pisos, 1 piscina de pelotas, gradas, rampa, arcos, rodillos, anillos, elaborados de un material suave y liso; a fin de evitar caídas y golpes, 2 cámaras (web cams).
- **Área de rincones:** La superficie es de 14 m², se implementarán juegos "Fisher Price", que ubicarán en diferentes rincones, donde los niños se recrean, 2 cámaras (web cams).
- **Biblioteca y sala de audio:** La superficie es de 14 m², se instalará, 1 mesa,, 6 sillas pequeñas, 1 pizarrón, 1 grabadora con cd, 3 aparadores, cuentos infantiles y material didáctico para desarrollar sus habilidades de pintura y arte. 2 cámaras (web cams). Este espacio será alfombrado.

d

- **Baterías sanitarias:** La superficie e cada espacio es de 8 m², se las adecuará para los niños que por si solos puedan recurrir a realizar sus necesidades fisiológicas. Dispondrá de agua caliente y fría, 1 ducha de manos, 10 vasetillas, 2 bancos "Fisher Price", 1 tina con cambiador, 3 basureros, implementos para el aseo e higiene, 2 cámaras (web cams).
- **Cocina y comedor:** La superficie es de 38 m², se situará 4 comedores para bebé, 1 comedor para niños con 15 sillas pequeñas, 1 comedor para adultos con 8 sillas, 1 horno, 1 batidora, 1 licuadora, 1 extractor de jugos, 1 exprimidor de jugos, 1 sanduchera, 1 microondas, 1 esterilizador Avent, 60 platos grandes para niños, 60 soperos, 60 tazas, 60 jarros con pico, 60 juegos de cubiertos plásticos para niños, 1 vajilla para 12 personas, juego de 12 vasos, 1 escurridos de platos, 30 canastillas para biberones, 5 recipientes para microondas, utensilios de cocina, 6 manteles, 6 toallas de cocina, 1 juego de 5 ollas grandes, 1 juego de 5 ollas pequeñas, 4 sartenes. 1 juego de 8 pirex, 2 basureros, 4 cilindros de gas y 3 cámaras (web cams).
- **Mantenimiento y bodega:** La superficie es de 10m², se colocarán todos los elementos de limpieza del centro y otros artículos extras.
- **Sala cuna:** La superficie es de 24 m²; se situarán 10 corral cuna con su respectivo móvil, 10 almohadas, 2 juegos de sábanas para cada una, 2 juegos de cobijas y edredones para cada una, 2 lámparas, 2 veladores, 1 aparador, 2 basureros y 2 cámaras (web cams).

- **Sala maternal 1:** La superficie es de 24 m²; se implementará 15 camas para niños, 15 almohadas, 2 juegos de sábanas para cada una, 2 juegos de cobijas y edredones para cada una, 1 mecedora, 2 lámparas, 2 veladores, 1 aparador, 1 basurero y 2 cámaras (web cams).
- **Sala maternal 2:** La superficie es de 24 m²; se implementará 10 corral cuna con su respectivo móvil, 10 almohadas, 2 juegos de sábanas para cada una, 2 juegos de cobijas y edredones para cada una, 1 mecedora, 2 lámparas, 2 veladores, 1 aparador, 1 basurero y 2 cámaras (web cams).
- **Sala nursery:** La superficie es de 24 m², se implementará 6 camas para niños, 6 almohadas, 2 juegos de sábanas para cada una, 2 juegos de cobijas y edredones para cada una 1 lámpara, 1 velador, 1 aparador y 2 cámaras (web cams).
- **Sala de estimulación:** Una superficie de 15m², será un área alfombrada, las paredes cubiertas con espejos y contará con 8 colchones para realizar las actividades de los párvulos, 1 armario para colocar los materiales de trabajo, 1 grabadora con varios cds y 2 cámaras (web cams).
- **Áreas verdes:** La superficie es de 40m², se acomodarán 1 piscina inflable con agua, 1 juego de resbaladera, túnel y columpio, se sembrarán árboles y flores y la instalación de 4 cámaras (web cams).

- **Materiales de acuerdo a las edades:** Los materiales, enseres y equipos son: no tóxicos, sin bordes puntiagudos, de fácil manipulación y que despierten el interés en los párvulos, a pesar de que no parezcan atractivos para los adultos.
 - **Para niños (as) menores de 1 año:** Materiales que despierten el interés de un lactante como: objetos para chupar, morder, apretar, objetos de colores, sonidos y texturas, móviles coloridos, sonajeros, pelotas, objetos blandos, cajas musicales, libros de tela y plásticos, entre otros.
 - **Para niños(as) de 1 año a 2 años:** Materiales para arrastrar, cajas de cartón diferentes tamaño que permitan meter y sacar objetos, cubos para la construcción, instrumentos de percusión, títeres juguetes con ruedas para empujar, cuentos plásticos, libros con hojas gruesas, juguetes con ruedas para empujar, cuentos plásticos, entre otros.
 - **Para niños (as) de 2-3 a 4 años:** Material para construcción (bloques y cajas), costuras, rompecabezas, dominios, laminas, cuentos, disfraces, instrumentos musicales, palos, hojas, semillas, carretillas, resbaladeras y túneles, graduando su dificultad de acuerdo a la edad.

4.1.2.7 Características del servicio:

Kids Net se caracteriza por ofrecer a sus clientes los siguientes servicios:

Guardería Virtual: Ponemos al alcance de nuestros usuarios y clientes la posibilidad de visualizar a través de internet las actividades desarrolladas del centro, tanto de los párvulos como de las personas que se encargan de su cuidado. Brindando a los padres una mayor confianza en el servicio que se brinda a los menores.

Afecto: Kids Net ofrecerá a los párvulos variadas expresiones de afecto en las distintas situaciones que va a vivir en el centro de guardería y estimulación adecuada.

Cuidado y seguridad: Ofrecerá cuidados especiales para satisfacer las necesidades básicas de los niños (as), así como el sentirse protegidos ante cualquier situación de peligro, tanto físico como psicológico.

Estimulación adecuada: Los niños (as) requieren conocer el mundo que les rodea y lograr un desarrollo armónico, a través de la sensaciones que les permite descubrir el entorno en que se encuentran.

Cuidado diario y personalizado: Se brindará ambientes, materiales y actividades que cubran las necesidades básicas de los niños (as); para que despierten sus conocimientos e inquietudes de acuerdo a su etapa de crecimiento, y de este modo logren cumplir con todos los requerimientos de seguridad y protección.

Salud: El centro de guardería virtual, estará en capacidad brindar atención en primeros auxilios y prevenir cualquier tipo de riesgos para los niños(as). Kids Net será creado con todas las normas de salubridad y contará con la presencia de un pediatra temporal, que se dedicará exclusivamente a controlar y a tomar las medidas necesarias frente a cualquier situación que se presente.

- ✓ **Alimentación:** Kids Net buscará un sano desarrollo físico y emocional en los párvulos, por lo que contará con el asesoramiento de un especialista en la materia, quien guiará la alimentación para los niños y niñas dependiendo de su edad y necesidad.
- ✓ **Seguimiento Psicopedagógico:** El personal se dedicará a observar, registrar y analizar cambios durante el desarrollo del niño(a), con el fin de actuar oportuna y adecuadamente.
- ✓ **Psicológico:** Kids Net se mantendrá en alerta en caso de detectar actitudes anormales durante el desarrollo de los niños (as), para manifestar y acudir inmediatamente a su representante para que tome las medidas necesarias.
- ✓ **Orientación a la Familia:** El centro de guardería virtual y estimulación adecuada, buscará mantener una comunicación constante con la familia que permita coordinar acciones para fortalecer la función educativa.
- ✓ **Transporte:** Este servicio cumplirá con todas las normas básicas de seguridad y la supervisión de una educadora permanente.
- ✓ **Servicio sabatino:** Kids Net atenderá a los pequeños, los días sábados, por solicitud de sus padres, cuando estos los requieran.
- ✓ **Servicio de cuidado nocturno:** Ofrecerá el servicio de guardería virtual por las noches.

✓ **Educación:** Los programas de desarrollo y estimulación, se ofrecerán en español e inglés, para fomentar el aprendizaje en edad escolar.

✓ **Precio del servicio:** El precio del servicio será de 250 Dólares mensuales y el valor de la matrícula 170 Dólares.

4.1.3 REGLAMENTO INTERNO:

4.1.3.1 Requisitos para el ingreso del párvulo:

El representante del niño debe entregar al centro obligatoriamente, los siguientes documentos al momento del ingreso:

- Partida de nacimiento
- Certificado de pediatría
- Carné de vacunación
- Tipo de sangre
- Examen de ojos y oídos
- 4 fotos tamaño carné
- 1 muda de ropa completa para tenerla como reserva y utilizarla en caso de emergencia (nombre en cada pieza).

4.1.3.2 Normativas de la guardería virtual

Las normativas de Kids Net serán:

1. Una vez matriculado el niño, no se devolverán los rubros
2. El centro respetará los cupos asignados para cada edad.

3. El pago de la mensualidad, correspondiente a cada plan, debe realizarse en los primeros cinco días hábiles del mes
4. El párvulo no será entregado, al finalizar las actividades del día, bajo ninguna circunstancia a otra persona que no sea el representante o encargado con la debida autorización del mismo y la confirmación por parte del centro.
5. En caso de que el niño sea retirado por una persona distinta a su representante, éste deberá presentar su cédula de identidad.
6. Si el niño cuenta con el servicio de transporte, y no existe una persona que lo reciba en su domicilio, el niño regresará al centro, hasta que la supervisora se comunique con sus representantes.
7. Kids Net contará con un seguro contra accidentes, en el cuál, en caso de cualquier emergencia se comunicará inmediatamente a su representante y con la previa autorización del mismo, se trasladará al niño al centro de salud afiliado.
8. Cada apoderado debe enviar con su hijo, una mochila que contenga todos los elementos necesarios, de acuerdo a su edad y al plan contratado.
9. El centro mantendrá una política de comunicación directa y permanente con los representantes de los infantes; por esto las reuniones de evaluación con las familias, son de carácter obligatorio.
10. El centro de guardería virtual responsabiliza a los padres el uso de la clave de acceso a la página web de nuestro centro. Siendo el representante la única persona facultada para dar a conocer a otras personas. La clave será única y secreta.
11. A fin de mantener la higiene y asepsia escrupulosas, toda persona que acuda al centro no podrá ingresar en calzado a las áreas de estimulación, sala cuna, maternal 1, maternal 2, nursery y demás espacios implementados únicamente para acceso de los infantes.

12. Kids Net prohíbe rigurosamente que cualquier persona, fume dentro de las áreas de servicio.
13. Kids Net mantendrá un estricto control sobre su personal interno para garantizar que ninguna parvularia o educadora maltrate ni física, verbal o mentalmente a ningún niño.
14. En caso de que alguna parvularia se vea en la necesidad de faltar o ausentarse del centro, debe avisar a la dirección con anticipación, para conseguir el reemplazo respectivo.
15. El centro exigirá puntualidad y asepsia a las educadoras y parvularias, a fin de garantizar el mejor servicio.

4.1.4 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

El nombre comercial de la empresa será Kids Net Compañía Limitada. Estará Constituida por 2 socias (los detalles constan en la minuta de constitución). Ver anexo No 3

4.1.4.1 Marco Legal

Art.3 Reglamento Oficial del Ministerio de Bienestar Social: "Todos los Centros de Desarrollo Infantil deben obtener la autorización respectiva del Ministerio de Bienestar Social, previo a su funcionamiento por intermedio de la Dirección Nacional de Protección de Menores, de la Subsecretaría Regional de Bienestar Social; de conformidad con el ámbito de su competencia y jurisdicción"

Para obtener el permiso de funcionamiento se debe cursar una solicitud en la que debe expresarse que se requiere la autorización de funcionamiento del Centro de

Desarrollo Infantil, "indicando el nombre del Centro, la ubicación (provincia, ciudad) y que se debe hacer referencia de que para el efecto se adjunta la documentación que determina el reglamento", así como copias de cédula de ciudadanía y certificados de votación de cada una de las socias.

De acuerdo con el reglamento para obtener el permiso de funcionamiento el Registro Oficial No. 309 establece seguir los siguientes pasos:

"Artículo 12. Autorización de Funcionamiento: Se debe presentar una solicitud escrita dirigida al Director Nacional de Protección de Menores, Sub-secretario Regional o Director Provincial de Bienestar según corresponda, con los siguientes documentos:

Escritura Pública de propiedad a contrato del arrendamiento del local en donde va a funcionar el centro de Desarrollo Infantil, registrando este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de lo Civil.

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

Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el Ministerio de Bienestar Social.

Manual de Procedimiento Interno del Centro Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio de Bienestar Social.

Nomina de Personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el currículum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

Presupuesto

Inventario de mobiliario y material didáctico”

“**Artículo 7.** Una vez presentados los documentos, con el informe respectivo, y en caso de que este sea favorable la Dirección Nacional de Protección de Menores, Subsecretario Regional o Director Provincial de Bienestar Social, según corresponda, emitirán el acuerdo ministerial que autoriza el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil”

“**Artículo 8.** Una vez autorizado el funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil, el Ministerio de Bienestar Social, le inscribirá en el registro de Centros de Desarrollo Infantil de la respectiva jurisdicción”

“**Artículo 9.** Todo Centro de Desarrollo Infantil deberá colocar en un lugar visible el rótulo con el nombre autorizado y el número del acuerdo ministerial que deben constar impresos en los documento del Centro de Desarrollo Infantil”

“**Artículo 14. De la Responsabilidad:** Para todo efecto técnico, administrativo y/o legal, la responsabilidad del Centro de Desarrollo Infantil recaerá en el propietario y/o en el Representante Legal de la Institución”

“**Artículo 18. Del Espacio Físico:** El local, las instalaciones y el equipamiento deben ser de uso exclusivo del Centro de Desarrollo Infantil, debe garantizar seguridad,

iluminación, ventilación e higiene para salvaguardar la integridad física y psicológica de los niños y niñas, de conformidad con los estándares de calidad”

“Artículo 19. El equipamiento, material y didáctico deben ser suficientes y acorde con la edad y características, número de niños y niñas que atienda el Centro de Desarrollo Infantil”

“Artículo 24. Supervisión: Las unidades del Ministerio de Bienestar Social de la Jurisdicción correspondientes, realizarán visitas de supervisión y evaluación del funcionamiento de los Centros de Desarrollo Infantil y emitirán sus informes con las recomendaciones del caso a la autoridad competente, debiendo notificar al propietario y/o representante legal del centro, el resultado de dicho informe para los fines consiguientes”

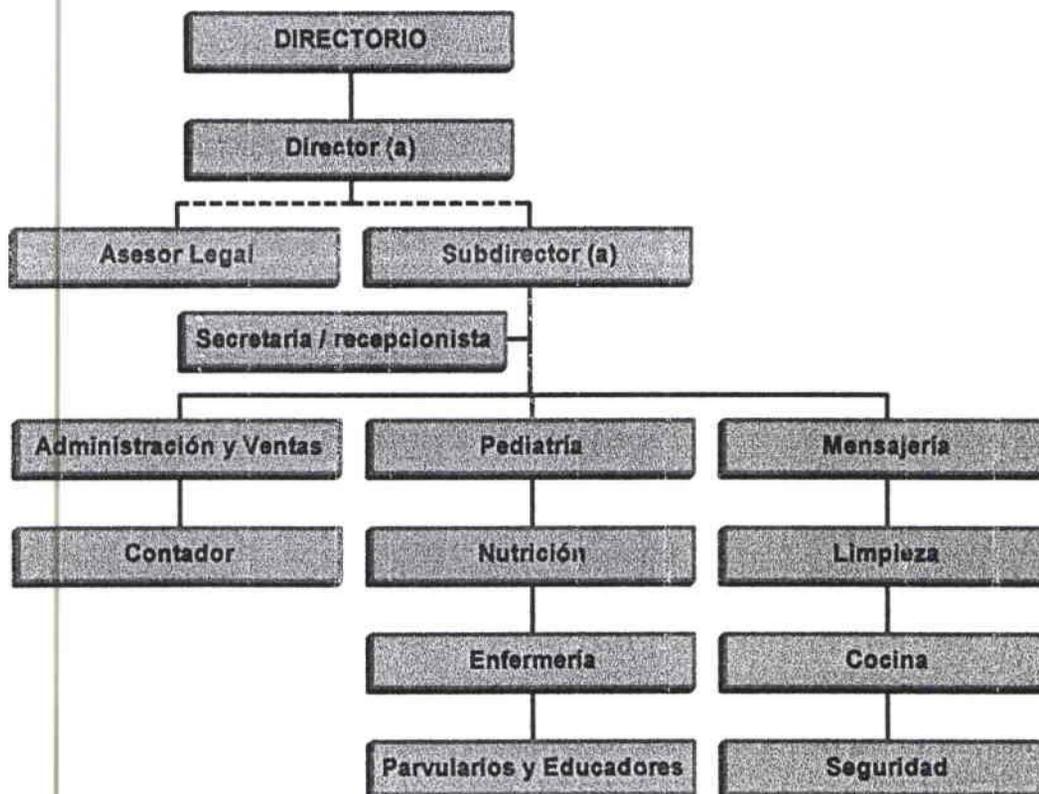
“Artículo 25. Regulación de Costos: La Dirección Nacional de Protección de Menores , Sub-secretario Regional o Director Provincial de Bienestar Social, regularán el costo de las pensiones y a la ubicación geográfica de los centros previa presentación de los justificativos del caso. Los Centro de Desarrollo Infantil, de considerar necesario, solicitarán a la instancia de su jurisdicción el incremento del costo de las pensiones”

Para realizar la constitución de la Compañía, luego de presentar la solicitud al Ministerio de Bienestar Social, mediante acuerdo ministerial, el asesor legal debe contar con un presupuesto, otorgado por KIDS NET de 1500 USD, incluyendo sus honorarios para proceder a realizar la legalización de la sociedad mediante los siguientes pasos:

1. Reserva del nombre o razón social
2. Elaboración de la minuta e constitución
3. Elevar la minuta de constitución a escritura pública
4. Aprobación de la escritura pública e constitución por parte de la Superintendencia de Compañías.
5. Publicación del extracto de la aprobación de la constitución en uno de los periódicos de la ciudad.
6. Retirar el oficio de aprobación por parte de la Superintendencia de Compañías
7. Razones notariales.
8. Obtención de la Patente Municipal
9. Afiliación a la Cámara de Comercio
10. Inscripción de la escritura pública de constitución en el Registro Mercantil
11. Elaboración del acta de Junta General para designar administradores de la compañía.
12. Inscripción de los nombramientos de los administradores de la compañía en el Registro Mercantil.
13. Notificación a la Superintendencia de Compañías
14. Obtención del RUC.

4.2 Organización de la empresa

4.2.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Realizado por las autoras

4.2.2. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

El personal de Kids Net deberá reunir las siguientes características personales, que le permiten establecer un contacto adecuado con los párvulos.

- Capacidad de transmitir y recibir afecto.
- Paciencia
- Responsabilidad en el cumplimiento de las obligaciones
- Capacidad de atender individualmente a un niño o niña sin perder de vista al grupo (atención múltiple)

- Calidad humana que faciliten las relaciones con los párvulos y con los compañeros de trabajo.
- Disposición para seguir aprendiendo y actualizándose.

- **Directorio:** Estará conformado por 2 socias y su deber es velar y tomar decisiones para el cumplimiento de las políticas establecidas en el centro de guarderías infantil, para cumplir con los objetivos propuestos.

- **Director (a):** Será el responsable de planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades de Kids Net. Además que es el representante legal de la empresa que le faculta a tomar las decisiones que él creyera convenientes para el perfecto funcionamiento de la institución.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Título de administrador
- Conocimiento del idioma inglés
- Experiencia mínima de tres años, en el área de administración de la educación

- **Asesor Legal:** Se contratará los servicios ocasionales de un Doctor en Jurisprudencia para que realice los trámites que requiera, y brinde asesoramiento legal sobre las diferentes situaciones que pudieran presentarse.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Título de Doctor en Jurisprudencia
- Conocimiento del idioma inglés
- Experiencia mínima de 2 años.

- **Sub – Director(a):** Tendrá como función la de supervisar, manejar la integridad, inviolabilidad, reserva y buena administración de la historia individual de los niños y controlar el perfecto funcionamiento de cada área; y velar porque los niños sean atendidos en todas sus necesidades, también coordinará los planes de trabajo de los educadores responsables de cada grupo y apoyará su labor educativa.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Licenciatura en ciencias de la educación
- Conocimiento del idioma inglés
- Experiencia mínima de 3 años.

- **Administrador:** Será el encargo de coordinar, conjuntamente con el contador, todos los aspectos económicos que concierne al centro de guardería y estimulación

adecuada. Además, tendrá a su cargo conseguir nuevos clientes de acuerdo con los lineamientos establecidos al vender el servicio.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Licenciatura en Administración de Empresas con mención en Marketing
- Conocimiento del idioma inglés
- Experiencia mínima de 3 años.

- **Contador:** Se requerirá de los servicios ocasionales, para llevar la contabilidad del centro de guardería, para lograr así una óptima administración.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Licenciado en Contabilidad, Licencia del Colegio de Contadores.
- Conocimiento de programas de contabilidad
- Experiencia mínima de 3 años.

- **Secretaria – Recepcionista:** Será la encargada de recibir a los clientes, recibir las llamadas telefónicas y realizar las actividades que el personal administrativo requiera.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Título de Secretaria Bilingüe .
- Conocimiento de programas básicos de computación.
- Experiencia mínima de 3 años.

Área Materno Infantil:

- **Pediatra:** Se contratará un doctor en pediatría y sus funciones serán realizar periódicamente la evaluación del niño/a y dar atención inicial en caso de necesidad.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Médico en Pediatría.
- Experiencia mínima de 6 años.

- **Nutricionista:** Se encargará de coordinar y asesorar al centro de guardería infantil; y a la familia en aspectos relacionados con la alimentación y nutrición.(servicios ocasionales).

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Título de Doctor, con especialización en Alimentación y Nutrición .
- Experiencia mínima de 5 años.

- **Enfermera:** Será la encargada de apoyar al pediatra en el control de niños/as, responsabilizarse de la administración de los medicamentos y en la prevención de accidentes. Su gestión es colaborar en la sección de bebés.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Título de Enfermera.
- Experiencia mínima de 5 años en el trabajo con párvulos.

- **Parvularios y educadores:** Serán responsables de cada grupo de edad, y sus funciones son: estimular y atender de forma integral a niños y niñas; planificar las actividades y asistir a las reuniones que convoque el directorio para el seguimiento y evaluación de los niños y niñas y para su propia capacitación; realizar evaluaciones periódicas con los padres de familia; orientar al supervisor del centro de guardería y coordinar actividades con todo el personal.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 personas
- Licenciatura en Ciencias de la Educación.
- Dominio del idioma inglés.
- Experiencia mínima de 3 años en el área de la educación..

Área de Servicios y Mantenimiento

- **Mensajería:** Será el encargado de realizar todos los trámites que conciernen al centro de guardería y estimulación adecuada, llevar la correspondencia y brindar apoyo en cualquier situación que se solicite.

Requisitos

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 persona
- Experiencia de 1 año

- **Limpieza:** Su función será mantener el aseo e higiene, tanto en las áreas internas como externas del centro de guardería y estimulación adecuada.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado

- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 persona
- Experiencia de 1 año

- **Cocinera:** Será la responsable de la preparación de las dietas balanceadas proporcionadas por el nutricionista.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 persona
- Experiencia de 5 años en tareas similares.

- **Seguridad:** Se contratará los servicios de un guardia, a través de una compañía de seguridad calificada para el efecto y su función radicará en controlar la seguridad interna y externa de Kids Net.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la carpeta del guardia, proporcionada por la Cía.
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 persona
- Experiencia de 3 años en tareas similares.

- **Chofer:** Será el encargado de realizar los recorridos de transporte de los niños, bajo la supervisión de una responsable del centro.

Requisitos:

- Currículo vitae actualizado
- Copia de la cédula de identidad
- Record policial
- Recomendaciones de 3 persona
- Experiencia de 5 años en tareas similares
- Licencia de conducir profesional
- Furgoneta escolar propia
- Matrícula del vehículo actualizado

Nota: En cuanto a instalación y servicios de internet se lo realizará a través de la empresa Interactive, con quien se ha firmado un contrato; de manera que el manejo de esta área quede tercerizado.

4.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

4.3.1 ANÁLISIS FODA

4.3.1.1 Matriz EFE

EVALUACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1. En el mercado no existe todavía el concepto de guardería virtual	0.11	4	0.44
2. Padre y madre trabajan	0.07	3	0.21
3. No existe líder en el sector	0.03	3	0.09
4. Falta de diferenciación entre la competencia existente	0.05	4	0.20
5. El mercado manifiesta alta desconfianza en las guarderías existentes	0.09	4	0.36
6. Mayor cultura-educación tecnológica	0.02	3	0.06
7. El segmento de mercado de la empresa utiliza con frecuencia el Internet	0.03	3	0.09
8. Gran aceptación de la sociedad por nuevos conceptos	0.13	4	0.52
9. La globalización (TLC, ALCA) permitirá el contar con más proveedores y mejores precios	0.03	2	0.06
10. Gran número de profesionales especializados en el área de cuidado de menores	0.04	3	0.12
AMENAZAS			2,15
1. Decrecimiento en la población infantil en la clase media alta, alta	0.10	2	0.20
2. Gran número de competidores	0.08	2	0.16
3. Marcadas diferencias en las costumbres de la dieta de los infantes	0.03	3	0.03
4. Acceso limitado del Internet en el trabajo	0.09	2	0.18
5. Inseguridad en el servicio del Internet	0.04	2	0.08
6. Problemas en la transmisión (tercerizadora)	0.03	2	0.06
7. La globalización (ALCA, TLC) facilita la entrada de nuevos competidores	0.03	3	0.06
TOTAL	1		2.92

Realizado por las autoras

40

0,04
0,04
0,77
3,01

El factor más importante que afecta a la industria es que en el mercado no existe todavía el concepto de guardería virtual, como lo señala el peso de 0.11. La empresa está siguiendo estrategias que capitalizan muy bien esta oportunidad, como lo señala la calificación de 4.

El total ponderado de 2.92 indica que esta empresa está justo por encima de la media (2.5) en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las oportunidades externas y evite las amenazas.

4.3.1.2 Matriz EFI

EVALUACIÓN DE LOS FACTORES INTERNOS

FACTORES CRITICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
FUERZAS			
1. Generar confianza y tranquilidad a los padres	0.15	4	0.60
2. Padre puede disfrutar de más momentos del crecimiento de sus hijos	0.05	4	0.20
3. Cuidado personalizado	0.05	3	0.15
4. Equipos de control permanente que garantizan el cuidado de los niños	0.03	3	0.09
5. Personal docente altamente capacitado	0.07	4	0.28
6. Nutricionista para la alimentación de los menores	0.04	4	0.16
7. Infraestructura adecuada	0.10	3	0.30
8. Comunicación constante con la familia	0.06	4	0.24
9. Servicio nocturno y sabatino	0.04	3	0.12
10. Conocimientos administrativos que permite planificar y coordinar las actividades de la guardería	0.05	3	0.15
DEBILIDADES			2,24
1. Altos costos para la adecuación de las instalaciones de la guardería	0.10	1	0.10
2. Falta de experiencia en el área de	0.09	1	0.09

educación preescolar			
3. Ausencia de imagen en el mercado debido a que la guardería está <u>a penas</u> ingresando	0.09	1	0.09
4. Posibilidad de contagios académicos	0.04	2	0.08
5. Precios un poco más altos que los del mercado	0.04 0.04	2	0.08
TOTAL	1		2.73 ✓

0,44

Elaborado por autoras

La matriz EFI presenta que las fuerzas más importantes son el generar, confianza y tranquilidad a los padres, la infraestructura y el personal calificado con el que cuenta la guardería. Por otro lado, sus debilidades mayores son los altos costos para la adecuación de las instalaciones de la guardería, la falta de experiencia y la ausencia de imagen.

La combinación de ambos aspectos nos arroja un total ponderado de ~~2.72~~³, lo que indica que la posición estratégica interna general de la empresa está arriba de la media (2.5).

4.3.1.3 Fortalezas

- Generar confianza y tranquilidad a los padres ✓
- Padre puede disfrutar de más momentos del crecimiento de sus hijos ✓
- Cuidado personalizado ✓
- Equipos de control permanente que garantizan el cuidado de los niños ✓
- Personal docente altamente capacitado ✓
- Nutricionista para la alimentación de los menores ✓
- Infraestructura adecuada ✓
- Comunicación constante con la familia ✓

- Servicio nocturno y sabatino ✓
- Conocimientos administrativos que permite planificar y coordinar las actividades de la guardería.

4.3.1.4 Oportunidades

- En el mercado no existe todavía el concepto de guardería virtual ✓
- Padre y madre trabajan ✓
- No existe líder en el sector ✓
- Falta de diferenciación entre la competencia existente ✓
- El mercado manifiesta alta desconfianza en las guarderías existentes ✓
- Mayor cultura-educación tecnológica ✓
- El segmento de mercado de la empresa utiliza con frecuencia el Internet
- Gran aceptación de la sociedad por nuevos conceptos
- La globalización (TLC, ALCA) permitirá el contar con más proveedores y mejores precios
- Gran número de profesionales especializados en el área de cuidado de menores

4.3.1.5 Debilidades

- Altos costos para la adecuación de las instalaciones de la guardería ✓
- Falta de experiencia en el área de educación preescolar ✓
- Ausencia de imagen en el mercado debido a que la guardería está a penas ingresando
- Posibilidad de contagios académicos *(filtración de información?)*.
- Precios un poco más altos que los del mercado

4.3.1.6 Amenazas

- Decrecimiento en la población infantil en la clase media alta, alta ✓
- Gran número de competidores ✓
- Marcadas diferencias en las costumbres de la dieta de los infantes *Polución ambiental.*
- Acceso limitado del Internet en el trabajo. ?
- Inseguridad en el servicio del Internet *mala señal? corte?*
- Problemas en la transmisión (tercerizadora) *puertos?*
- La globalización (ALCA, TLC) facilita la entrada de nuevos competidores *no necesariamente*

4.4 MISIÓN

La misión de Kids Net es:

"Transmitir imágenes y emociones a los padres de familia a través de una interconexión a la web que les permita controlar las actividades de sus hijos."

4.5 VISIÓN

La visión de Kids Net es:

"Posicionarnos en la mente de nuestros consumidores como su primera opción en el cuidado de sus hijos."

4.6 PLAN ESTRATÉGICO

4.6.1 ESTRATEGIA: *DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO*

Tras el estudio de investigación de mercados, se pudo detectar que aquellos padres que acudían a centros infantiles para el cuidado de sus hijos, no se encontraban muy satisfechos con los mismos, siendo una de las principales causas la incertidumbre sobre el cuidado y trato que los menores recibían. Ante esta oportunidad nace Kids Net con la finalidad de ofrecer un servicio con un valor agregado al ya existente en el mercado.

La estrategia que la empresa ha adoptado permite el mantener una buena congruencia con sus clientes, fortaleciendo así la relación Guardería-cliente, a la vez que facilita un flujo de información adecuada que permita llegar a una posición única ante la competencia; ofrecer no solo un servicio de cuidado y estimulación sino también un servicio en el que el padre se sienta a gusto y tenga confianza en dejar a su hijo a su cuidado .

Por otro lado, la imagen que Kids Net proyectará a sus clientes se verá reflejada en la fidelidad de los mismos que incluso aportarán en la adquisición de nuevos clientes gracias a sus referencias a causa de la satisfacción obtenida por el cumplimiento de sus requerimientos, de manera que se genere una alta comparación con los competidores, cuya repercusión se la observará a través de sus utilidades.

Entre los elementos con los que consta Kids Net para el triunfo de su estrategia de diferenciación son, el buen control técnico para el correcto manejo de las cámaras, la constante iniciativa para brindar mejores servicios a los clientes y su preocupación por el cuidado de los menores.

Sin embargo esta estrategia tiene como riesgos el que los consumidores no concedan al servicio el valor necesario para justificar el precio más elevado que el de la competencia.

Otro riesgo existente es el que la competencia pueda adoptarlo rápidamente, sin embargo dado la inversión que representa y el conocimiento en la implantación y manejo de las cámaras haría que tarden en imitarla, e incluso el hecho de que muy pocas son constituidas formalmente demuestra su poco interés en el servicio enfocándose más al negocio.

4.7 POLÍTICAS INTERNAS:

- Los niveles de responsabilidad y autoridad serán graduales dependiendo del cargo.
- Cada área deberá emitir un informe mensual, que será calificado periódicamente por la dirección del centro para el cumplimiento de las políticas de los objetivos.
- Los planes de trabajo serán coherentemente estructurados para desarrollar cada una de las áreas físicas, emocional e intelectual, de acuerdo a la edad de los niños.
- Kids Net cuenta con un reglamento tanto para su público interno como externo. Donde constan una regla específica del uso de la clave de acceso a la página web.
- Se respetarán los cupos asignados a cada edad.
- Los empleados serán evaluados constantemente por su inmediato superior.

4.7.1 VALORES CORPORATIVOS

- Todos los niños serán admitidos sin importar su raza, ni las tendencias religiosas y políticas de sus padres.
- El periodo de lactancia constituye un importante vínculo nutricional y afectivo, irremplazable para el infante, el cual garantiza su desarrollo intelectual y emocional; por lo cual Kids Net fomentará que las madres dediquen tiempo para esta actividad.
- Kids Net no recibirá niños menores de 3 meses.
- Desarrollará una didáctica centrada en el niño como sujeto de valores, principios, destrezas y conocimientos, mediante un programa adecuado infantil.
- La Guardería Virtual hará uso exclusivo de los videos de los niños para transmitir las imágenes a los padres o familiares.
- Kids Net respeta la integridad del individuo sea este, cliente o empleado de nuestro centro.
- El servicio brindado al cliente será evaluado constantemente por parte de nuestro centro; para así mantener la calidad del mismo.
- La empresa estará ligada al avance tecnológico, que permita mantenerse como un producto pionero e innovador en el mercado

4.8 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

4.8.1 OBJETIVO GENERAL:

El objetivo general de Kids Net es:

- Brindar a los padres de familia un servicio innovador que permita interconectar a padre e hijos, con el objetivo de dar mayor seguridad y confiabilidad del cuidado que reciben los menores, dentro de la Guardería Virtual.

4.8.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Proponer una mayor participación a los padres de familia en el desarrollo de sus hijos, manteniendo permanentemente un contacto con el representante del menor.
- Ofrecer condiciones apropiadas para sustentar el desarrollo de los niños y las niñas confiadas al cuidado del centro.
- Capacitar y evaluar permanentemente a los docentes de la Guardería Virtual ,para así controlar que el servicio sea eficiente.
- Ampliar los servicios de Kids Net a otros sectores de la ciudad de Quito, de acuerdo a la demanda de los grupos objetivos, que manifestaren la necesidad de este servicio.

CAPITULO V

PLAN DE MARKETING

5.1 ETAPA DE INTRODUCCIÓN DEL SERVICIO

Se introduce en el mercado ecuatoriano un nuevo concepto de Guardería para niños de 3 meses a ^H3 años de edad, con un servicio innovador que permite a los padres visualizar las tareas y actividades que desarrollan los menores a través del acceso a una página web; teniendo un mayor control en el cuidado y protección que reciben los menores. El cual se identificó como una oportunidad de negocio, de acuerdo a los hallazgos obtenidos por la investigación de mercado, percibiendo la acogida y rentabilidad del servicio en las zonas media superior C1, media alta y alta AB.

5.2 POSICIÓN EN LA MENTE DEL CLIENTE (PERCEPCIÓN DEL CLIENTE)

Kids Net debe estar conciente de su impacto visual, auditivo y de los elementos táctiles que despiertan los deseos y emociones del consumidor, para estimar y persuadir la utilización de los servicios del centro, ya que de acuerdo "la clasificación valorizadas de motivaciones de Daniel Starch" (Anexo 4), el amor a los hijos ocupa el tercer lugar con un puntaje de 9.1 de acuerdo a las necesidades personales. Por esto, la percepción que Kids Net desea alcanzar frente al mercado objetivo, es presentar el servicio como la alternativa más profesional de cuidado, protección y estimulación adecuada, proporcionando seguridad y confianza en los padres de familia.

La Guardería Virtual trabajará para que sus futuros clientes potenciales, mantengan lealtad en el servicio y sentido de pertenencia para su familiarización con la marca.

Kids Net maneja varias estrategias, las mismas que se detallan posteriormente, para proyectar una imagen confiable y transparente, capaz de influir sobre su mercado meta, para alcanzar la percepción deseada y de este modo, lograr que los consumidores que tienen la necesidad de contratar el servicio piensen y tomen como la mejor alternativa el momento de elegir al centro de Guardería Virtual Kids Net.

5.3 VENTAJAS COMPETITIVAS

Kids Net en la búsqueda de sus ventajas competitivas ha realizado una investigación para analizar los beneficios a ofrecer al futuro cliente y percibir la oportunidad que tendrán los mismos.

El público objetivo ha identificado que las nuevas alternativas del servicio a brindarse son innovadoras y únicas frente a la competencia; siendo así valuadas y aceptadas en forma positiva.

Los beneficios que distinguen a la Guardería Virtual, frente a la competencia son los siguientes:

5.3.1 BENEFICIO DEL SERVICIO

Kids Net permite interactuar padres-hijos, mediante la interconexión a una página web, por medio de un clave personal; podrá disfrutar del crecimiento de sus hijos en directo, al igual que verificar el desarrollo y trato que reciben los menores en el centro infantil.

Dando un valor agregado a los servicios propios de una guardería, permitiendo a los padres depositar mayor confianza en el servicio. Bajo el cuidado y supervisión de personas profesionales y capacitadas para el cuidado de menores.

5.3.2 SEGURIDAD EN EL SERVICIO DE CAMARAS "WEB CAMS"

El sistema verifica los datos de cada usuario y registra todos los accesos al sistema, mediante el ingreso de un nombre y una contraseña personal; asegurando de esta manera que otras personas no autorizadas por los padres ingresen^m a este servicio.

5.4 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Para analizar el ciclo de vida de la guardería virtual, hemos previsto que tanto la etapa de desarrollo como la de introducción, tendrán una duración de un año cada una; la etapa de crecimiento tomará un periodo de cuatro años y, a partir del sexto año entraremos en el periodo de madurez, el mismo que permanecerá por varios años; aspecto que lo hemos podido determinar con base en la observación y análisis realizado del ciclo de vida del sector.

5.5.1.1 Geográficas

- **Región:** El Norte de la Ciudad de Quito
- **Densidad de Población:** Urbana

5.5.1.2 Demográfica

- **Edad:** 20-50 años
- **Género:** Femenino y masculino
- **Ciclo de la vida familiar:** Solteros, casados, viudos, divorciados que tengan por lo menos un hijo menor de 3 años.
- **Ingresos:** Desde US1500 en adelante
- **Ocupación:** Amas de casa, profesionales, empresarios públicos y privados, independientes y otros.
- **Educación:** Nivel Superior y Universitario
- **Religión:** Católica, protestante, cristianos, musulmanes, judíos, otros.
- **Raza:** Blanca, mestiza, negra, asiática, otras.
- **Nacionalidad:** Ecuatoriana y extranjera.

5.5.1.3 Psicográficas:

- **Clase social:** Media y alta
- **Estilo de vida:** Familias con valores y preocupaciones por el desarrollo de sus hijos.
- **Personalidad:** Amigable, conservadora, entusiasta, confiable, introvertidos, extrovertidos, alegres, seguros de sí mismo.

5.5.1.4 Conductual:

- **Posición del usuario:** No usuario, ex - usuario, usuario potencial, usuario por primera vez y usuario acostumbrado.
- **Frecuencia de uso:** Siempre
- **Etapas de preparación:** Consciente, interesado, deseoso y con intenciones de adquirir el servicio.

5.6 OBJETIVOS DE MARKETING

- Alcanzar el 100% de ocupación del centro en guardería, en un lapso de 6 meses.
- Captar 60 niños que requieran de nuestros servicios, en el lapso de 6 meses.
- Conseguir la aceptación de los servicios innovadores en un 80% en un lapso de 2 meses.

5.7 ESTRATEGIAS DE MARKETING

La empresa garantiza como principio fundamental, que la filosofía y misión establecidas, se cumplan a cabalidad, para satisfacer las necesidades y alcanzar los objetivos planteados, desarrollando estrategias eficientes para penetrar en el mercado ecuatoriano desde un principio.

5.7.1 La cadena servicio – utilidades

Calidad de servicio interna: Kids. Net cuenta con selección y capacitación profesional de empleados, en un ambiente de trabajo de calidad y firme apoyo para quienes tratan a los clientes.

Empleados de servicio productivos y satisfechos: Los docentes de Kids Net serán evaluados e incentivados, a las personas que se destaquen en sus funciones como un incentivo al buen desempeño que realizan en sus funciones. Las remuneraciones mensuales se pagarán siempre al final de mes, con todos los beneficios de ley, el trato que se mantendrá con el personal que conforma la guardería virtual, será cálido y respetuoso; Para así tener empleados satisfechos, leales y trabajadores.

Mayor valor del servicio: Frecuentemente se analizará la forma de crear valor en el servicio para el cliente para cumplir con la entrega de servicios cada vez más eficientes.

Clientes satisfechos y leales: La confianza que brinde Kids Net al verificar la calidad de sus servicios, hará que sus clientes estén satisfechos, mantengan lealtad, y recomienden éste a otros clientes.

Utilidades y crecimiento saludables: La estrategia de Kids Net se basa primero en el cuidado a las personas que atienden a nuestros clientes. Empleando un marketing interno e interactivo.

Estrategia de diferenciación del servicio: Kids Net cuenta con la posibilidad de diferenciar la entrega de sus servicios, contando con personal capacitado y confiable,

creando un entorno físico superior a los centros existentes. Las actividades y desarrollo de los menores que serán transmitidos a los padres de familia a través de las cámaras (webs cams), aumentarán la confiabilidad en la calidad de servicio que recibe su hijo. Sistema innovador en el mercado, lo que marca la diferenciación en el mercado.

Campaña de publicidad fuerte y activa, por medios de difusión, como son:

- Canales de comunicación no personales: como son diarios y revistas. *cuáles presupuesto?*
- Medios de exhibición: como son letreros en la parte frontal de la guardería, vallas publicitarias, posters. *dónde?*
- Fortalecer y desarrollar la imagen de la empresa, por medio de la difusión de la experiencia de los padres sobre la credibilidad y confiabilidad del servicio, hacia los futuros clientes.
- Implantación de una gama de servicios no existentes en la competencia. *cuáles?*
- Mantener canales de comunicación directa y periódica con los clientes, a través del contacto personal y correo directo para informar de las constantes evoluciones de sus hijos que reciben el servicio.
- Ofrecer el servicio de cuidado especializado para apoyar la tarea de desarrollar las aptitudes de los párvulos desde muy temprana edad.
- Implementar y trabajar con tecnología audiovisual de punta en el centro, para garantizar el cuidado de los niños.
- Ofrecer una ubicación estratégica del centro, que permita brindar un servicio de primera calidad a los clientes potenciales.
- Los costos para cada servicio se han asignando dependiendo de los planes que deseen contratar los padres y de la alta calidad que Kids Net promete entregar a cada uno de los clientes.

5.8 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

La estrategia que se utilizará para el lanzamiento de la Guardería Virtual será la de diferenciación.

5.8.1 PRODUCTO

Los servicios definen las oportunidades de ventas y beneficios. Para su desarrollo, se debe tomar en cuenta un mercado específico y los objetivos planteados por la empresa.

La Guardería Virtual, es creada para aquellos padres que tienen un nivel de desconfianza en el cuidado y protección, que reciben sus hijos menores de tres años, dentro de las guarderías.

Brinda la oportunidad de interconectar padre – hijo, a través de una página web, las imágenes serán transmitidas por medio de un sistema de cámaras (“web cams”) que serán instaladas en cada área del centro, permitiendo llegar a los padres en tiempo real tan solo ingresando a nuestra página web, por medio de una contraseña personal y segura.

Ofreciendo una solución completa y especializada destinada a guarderías y preescolares, poniendo al alcance de los usuarios y clientes la posibilidad de visualizar a través de internet las actividades desarrolladas del centro, tanto de los párvulos como de las personas que se encargan de su cuidado.

Es una alternativa que cumple una función de apoyo a la labor irremplazable^e de las familias que no disponen de tiempo suficiente para dedicarlo a sus hijos más pequeños, siendo un espacio de enseñanza de niños (as), donde puedan jugar en libertad, utilizando materiales aptos para su edad, expectativas de desarrollo y adquisición de habilidades motrices y cognitivas. Tienen, además la oportunidad de compartir experiencias con niños (as) de su misma edad, para aprender, con la guía de sus instructores, a compartir juegos y elaborar sus propias fantasías lo que más tarde les ayudará a manejarse de manera natural y afectiva en el entorno familiar y social; todo esto dentro de un ambiente de seguridad, respeto y afecto.

5.8.2 PRECIO

En el mercado competitivo es una necesidad fijar precios, donde la alta sensibilidad a los montos ocasiona el riesgo de atraer pocos clientes; sin embargo la empresa de servicios Kids Net, actualmente no posee competencia directa dentro del mercado ecuatoriano, lo que demuestra una ventaja competitiva, no obstante se debe tomar en cuenta las condiciones de mercado y las ofertas potenciales de los competidores indirectos para presentar ofertas que estén acorde con el grupo objetivo.

Las estrategias de precios deben ser compatibles con los otros competidores de la estrategia de marketing, ya que se debe tomar en cuenta que cada servicio mantiene un diferente precio, dependiendo de las necesidades de los posibles clientes y de los deseos del mismo. En base a las características del segmento objetivo al que la guardería virtual~~es~~ se dirige; destaca como primordial el momento de decidir por el servicio la calidad más no el precio.

Los precios asignados a los servicios que ofrece el servicio de Guardería Virtual, comprenden la atención de los infantes, con todos los servicios mencionados, por el lapso de 8 horas diarias comprendidas de lunes a viernes por el valor de US 250. Kids Net garantiza que el pago que realicen los padres por adquirir los servicios de cuidado, protección y desarrollo de habilidades será un valor ^{justo}, al brindar a los padres un servicio de alta calidad.

*es por
de consiguiente.*

5.8.3 PLAZA

Kids Net estará ubicado en el sector del Batán Alto, ya que en esta ubicación no funcionan centros que brinden los servicios de guardería y desarrollo de habilidades – aptitudes conjuntamente.

Se realizará una campaña de lanzamiento donde se dé a conocer la implantación de un nuevo servicio de Guardería virtual en la ciudad de Quito y los beneficios que se ofrecen a los posibles clientes. Se transmitirá un mensaje claro, directo y creativo por los medios más afines al grupo objetivo.

Se crearán políticas comunicacionales, tanto para el público interno como para el público externo de la empresa; las mismas que permitirán crear y fomentar una imagen de confianza y estabilidad.

CAPITULO VI

FINANZAS

6.1 ANALISIS FINANCIERO

Para la puesta en marcha del proyecto, se cuenta con la participación de cada uno de los accionistas conformando un capital propio de USD 197.288, además se recurrirá a un préstamo bancario ya sea con los bancos Pichincha, Produbanco o Bolivariano.

El cuadro de a continuación presenta como se encuentra compuesto el financiamiento de la inversión:

Tabla 6.1 Financiamiento de inversión

FUENTE	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	197.288	80%
CREDITO	49.322	20%
TOTAL	246.610	100%

Realizado por autoras

La inversión estará compuesta por:

Tabla 6.2 TOTAL INVERSIONES

CONSTRUCCIÓN	\$ 120,000.00
TERRENO	\$ 70,000.00
EQUIPO	\$ 31,306.37
COMPUTACIÓN	\$ 24,304.00
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 1,000.00
TOTAL	\$ 246,610.37

1,500

Realizado por autoras

La inversión que representa un mayor rubro es la construcción, la misma que constituye el 49% del total de la inversión. Tanto la construcción como el terreno forman parte del capital propio, mismo que fue aportado por 2 accionistas.

Para cubrir la diferencia del total de la inversión se recurrirá a la banca nacional, en la cual actualmente están colocando dinero a una tasa del 8%⁴ aproximadamente para las PYMES (Pequeñas y Medianas Industrias).

En el Anexo 5 se presenta la tabla de amortización del crédito con los pagos correspondientes a 6 años plazo, con un pago fijo de 864.78 USD a una tasa de interés del 8%.

⁴ Cabe destacar que la semana del 27 de Septiembre al 3 de Octubre la tasa activa referencial se mantuvo en 5.84%

Tabla 6. 3 *Datos préstamo bancario*

DATOS	CIFRAS
Valor Actual	49,322.07
tasa de interés	8.00%
meses	12
tiempo (años)	6
pagos	72

Realizado por autoras

6.2 INVERSIONES FIJAS

En el anexo No. 6 se adjunta las inversiones fijas en las que se encuentran:

- muebles, enseres y suministros para el área administrativa *oficinas*
- Equipos médicos
- Muebles y enseres de la guardería
- Suministros para los niños

6.2.1 MUEBLES Y ENSERES

En el cuadro se presenta una relación detallada de los equipos y material de oficina que se necesitan para iniciar el funcionamiento de la Guardería Virtual "Kids Net" tanto en lo concerniente a la parte administrativa, como aquellos que serán de uso exclusivo para los menores.

En la medida en que vayan incrementando el número de niños que asistan a la guardería, se realizarán nuevas adquisiciones. *Cuánto?*

6.2.2 EQUIPOS MEDICOS

Aquí se detallan todos los equipos necesarios para el cuidado de los menores, los mismos que estarán disponibles para la Pediatra, para llevar un control quincenal de los menores. *cuánto?*

6.2.3 SUMINISTROS

Para el funcionamiento de la guardería se requerirán ciertos suministros tanto para el Departamento Administrativo como para el cuidado de los menores. A continuación se detalla como se componen los suministros. *cuánto?*

6.2.4 MANTENIMIENTO

El mantenimiento tanto de las cámaras como de cada uno de los juegos infantiles, se la realizará en forma periódica, tomando en cuenta las especificaciones de sus fabricantes, para lograr alargar la vida útil y obtener un buen funcionamiento del sistema. *?*

En cuanto a la higiene y limpieza se la realizarán permanentemente, evitando contaminaciones, estimando un costo de USD 600/mensuales. *?*

Se estima un 2% sobre el valor de las cámaras y juegos para efectos de Mantenimiento.

6.2.5 IMPREVISTOS

Se considerará el 3% de imprevistos sobre el valor total de las inversiones fija, el mismo que ha sido incluido en los precios de cada uno de ellos

6.2.6 DEPRECIACIÓN

El calculo de la depreciación tanto de los muebles y enseres, equipos médicos y de computación, construcción se la ha realizado de acuerdo a las Normas de Contabilidad.

Las depreciaciones de cada uno de los activos de los detalla en el Anexo 7

Tabla 6.4 Depreciación Activos

DEPRECIACIÓN	TASA ANUAL
Construcciones	5%
Equipos	10%
Muebles Y Equipos de Oficina	10%
Equipos de Computación	33%

Realizado por autoras

6.2.7 AMORTIZACIÓN

Se ha previsto como gastos de constitución un monto igual a 1000 USD, el mismo que será amortizado en 5 años, como lo determinan las Normas de Contabilidad (Ver anexo 8).

6.3 ESTIMACION DE VENTAS

La estimación de ventas se calculó de acuerdo a los planes ofertados por la empresa el número de niños óptimo (75 niños) que Kids Net podrá acoger de acuerdo su capacidad, tanto para el servicio de guardería (60 niños) como para el servicio sabatino y nocturno (15 niños).

Si bien la capacidad de la guardería es de 75 niños, para las proyecciones de las ventas del primer años se ha castigado con un 47%, estimando que por ser el primer año de operación no llegue a completarse el cupo total.

Así también, para el siguiente año se estimó un crecimiento del 50% en comparación con el año anterior, dada la agresividad publicitaria a realizarse y el marketing boca a boca que influirá positivamente en la empresa. Siguiendo estos parámetros de proyección se estima alcanzar el totalidad ofertado en 3 años.

En el Anexo 9 se puede observar el comportamiento de los ingresos durante los 7 años que han sido proyectados.

6.4 COSTOS Y GASTOS

6.4.1 COSTOS

Se ha considerado como costos variables, es decir aquellos que dependerán del número de niños que asisten a la guardería, han sido estimados de la siguiente forma:

Tabla 6.5 Costos Variables

SEGURO	25
ALIMENTACION	40
SUMINISTROS	15

Realizado por autoras



El detalle de los costos se encuentra en el Anexo 10

6.4.2 GASTOS

Dentro del rubro de gastos, se consideran:

- Gastos administrativos; sueldos y salarios, servicios básicos, catering
- Gastos de Ventas; en el que se incluye marketing (publicidad por radio) e internet (página web y sistema cámaras web)
- Gastos Generales; imprevistos 

El detalle de los gastos se encuentra en el Anexo 11

6.5 FLUJO DE CAJA

Constituye uno de los esquemas de mayor utilización para el diagnóstico de las empresas. Consiste en registrar los ingresos y egresos de efectivo, distribuidos en flujos operacionales y no operacionales .

Se realizaron los flujos de caja a 7 años, considerando que el plazo para el pago de deuda bancaria es 6 años y en el siguiente la empresa no se encontraría apalancada, y de acuerdo a las proyecciones de los ingresos.

El flujo de caja proyectado se encuentra en el Anexo 12

6.6 CALCULO DEL TIR Y DEL VAN

El TIR (Tasa interna de retorno) que constituye un método para evaluar las inversiones. El TIR queda aceptado cuando este es mayor al costo de oportunidad que garantiza el proyecto. El costo de oportunidad está marcado por la máxima tasa de interés a la cual el empresario o inversionista tomaría dinero prestado para financiar la totalidad del proyecto, repagando con lo producido la totalidad del principal de la deuda y de sus intereses, y sin perder un dólar.

En este caso el TIR es de 18.86% es muy positivo al comparar con un rendimiento de un papel a cero riesgo (aprox 17%)

El concepto de VAN (Valor actual neto) determina cuánto va a costar recuperar la inversión a valor actual. Los valores futuros a valores presentes equivalen al valor de la inversión inicial, por consecuencia si estos valores son positivos y alcanzan a la tasa interna de retorno, el proyecto es rentable.

Para obtener el VAN se ha registrado una tasa de descuento del 15.5%, tomando en cuenta tanto el costo de oportunidad como el riesgo país y la inflación.

Una vez calculado el VAN se ha estimado el tiempo en el que se recuperará la inversión, la misma que corresponde a 3 años 11 meses 9 días.

CONCLUSIONES

Al terminar el estudio de investigación sobre la factibilidad de implementar un centro de Guardería Virtual, en la ciudad de Quito, se llega a las siguientes conclusiones:

- 1.- Implementar un centro de Guardería Virtual con todos los servicios que este implica, en el norte de la ciudad de Quito es un proyecto rentable y factible, ya que de acuerdo al análisis de rentabilidad se observa que el negocio genera utilidades netas, que permiten recuperar la inversión inicial, antes de los 4 años.
- 2.- Las carreras de Ing. Comercial con mención en Marketing y la Ing. Comercial con mención en Finanzas están íntimamente relacionadas y el trabajo de las dos ramas se complementan para crear una empresa y mantenerla vigente en el mercado; por esto se concluye que el marketing y las finanzas dependen la una de la otra para realizar un buen proyecto.
- 3.- El alto grado de desconfianza percibido por los padres de familia, de clase alta, media alta y media superior de la ciudad de Quito, reflejan un 60% de inconformidad, en el servicio; confirmando de esta manera la hipótesis planteada de la insatisfacción presente, en el trato impartido por las guarderías existentes; relacionado con el cuidado físico, psicológico e integral de los menores.
- 4.- De la investigación realizada se desprende que el 71 % de las madres y padres de familia se han visto obligados a incursionar en el trabajo laboral, debido a las diversas crisis económica y a las necesidades de la madre por desarrollarse profesionalmente; creando la necesidad de utilizar los servicios de cuidado, socialización, protección y

desarrollo de habilidades, para los niños de edades comprendidas entre los 3 meses a 3 años de edad.

5.- Actualmente no existen centros que ofrezcan el servicio de Guardería Virtual, que permite interactuar padres – hijos, disfrutando de las ventajas que brinda el sistema al hacer posible visualizar gestos y aptitudes que desarrollan día a día los menores, dentro de dicho centro; lo que ~~le~~ ~~da~~ ~~pauta~~ ~~a~~ que no existe en el mercado competencia directa y se presenta un beneficio diferencial frente a los ya existentes en el mercado.

6.- La identidad corporativa de las autoras del proyecto guían las acciones y contribuye a fijar las bases del camino hacia la excelencia, con un nivel de profesionalismo marcado, que constituye una imagen favorable e integral del servicio, para alcanzar los objetivos planteados y lograr la satisfacción de los clientes.

7.- Ningún Centro de Guardería implementado actualmente en la ciudad de Quito, cuenta con tecnología de punta y condiciones óptimas, que los padres de familia buscan y esperan para satisfacer sus necesidades.

8.- La Guardería Virtual ^o ofrece una gama de servicios muy amplia, entre los cuales se determinan muchos servicios innovadores, como son, el servicio de web cambs, el cuidado y estimulación sabatina, el cuidado diario, el servicio de cuidado nocturno, el servicio de transporte, beneficios que no ofrece la competencia en conjunto; concluyendo que son ideas innovadoras que tienen gran demanda por parte de los padres de familia del grupo objetivo.

- 9.- La estructura organizacional de la Guardería Virtual , estará manejada directamente por las áreas de marketing y finanzas, quienes velarán por la imagen interna y externa de la empresa; presentándola como una organización con status que se preocupa por su personal, mantiene contentos a sus clientes y a posibles clientes.
- 10.- El departamento administrativo cuenta con planes proactivos de marketing para mantener la imagen de confianza y status en la mente de los diferentes públicos de la empresa y poder enfrentar cualquier tipo de crisis que se presente.
- 11.- El área de finanzas presentará ~~una~~ balances anuales a los accionistas, para informar el estado actual de la empresa.
- 12.- Para el mercado meta que Kids Net desea penetrar, se realizó un campaña de publicidad informativa y directa determinando los medios más idóneos, para llegar a sus posibles clientes, la misma que generará conocimiento, posicionamiento y recomendación en los consumidores.

RECOMENDACIONES

- 1.- Es indispensable que se realice investigaciones de mercado, cada 3 meses, para observar cambios de tendencias de los consumidores, el posicionamiento y la percepción del servicio en la mente de los consumidores.
- 2.- Realizar sondeos de opinión a los clientes, para conocer las necesidades de implementar nuevos servicios en el área infantil, para aumentar la oportunidad del mercado.
- 3.- Es necesario que para la creación e implementación de nuevos servicios, se cumpla con las normas establecidas por las autoridades competentes.
- 4.- Estar informados de los adelantos tecnológicos, relacionados a la comunicación para implementar o actualizar el sistema de cámaras "web cams" con que cuenta la Guardería Virtual.
- 5.- La guardería virtual infantil, debe cumplir a cabalidad los planes de trabajo y llevar un registro periódico de la evolución de los párvulos,
- 6.- Es necesario que la labor de todos los centros infantiles, parta de las necesidades e intereses de los infantes y padres de familia.
- 7.- Realizar un plan de acción proactiva de relaciones públicas y marketing, para mantener la imagen de status y credibilidad de la empresa.

ANEXOS

ANEXO 1

GUIA DE ENTREVISTA *Exploratorio*

Nombre:

Dirección:

Sector:

Teléfono:

Género:

Profesión:

No. de hijos:

Buenos días, soy estudiante de la Universidad de las Américas, egresada de la Facultad de Administración, me encuentro realizando un estudio de mercado. Agradeceré contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Qué edades tienen sus hijos?
2. ¿Qué piensa usted, al respecto de que una madre no debe trabajar para dedicarse plenamente al cuidado y crianza de sus hijos; o que la madre no debe detener su desarrollo profesional, y dejar al cuidado de sus niños en buenas manos? *Abierta*
3. ¿Sus hijos asisten a una guardería?
4. A su criterio, ¿Qué características importantes debe tener una guardería para el cuidado de menores? *Es abierta,*
5. ¿Cuánto paga por este servicio?
6. ¿Qué guarderías de la ciudad de Quito conoce?
7. ¿Qué opinión tiene de las mismas?
8. ¿Confía en las guarderías existentes? ¿Por qué?
9. ¿Qué ventajas encuentra en las guarderías que existen actualmente en el mercado?
10. ¿Qué desventajas encuentra en las guarderías que existen actualmente en el mercado?
11. ¿Usted entra al servicio de Internet con frecuencia, si o no? En qué lugar? Por qué razón?
12. Le voy a leer un concepto para que me de su opinión: Una empresa está pensando en instalar una Guardería Virtual, es decir; una guardería que además de brindar los servicios ya existentes en el mercado, ofrece a los padres la posibilidad de controlar la atención, el cuidado y las actividades que desarrollan sus hijos durante el tiempo que se encuentran en la guardería. Esto se logra ingresando una contraseña personal a la página web de la misma. El centro contará con cámaras (WebCams) que transmitirán las imágenes de los menores de todas las áreas en las que se encuentren, hacia el portal web. Interconectando padres e hijos mediante esta página.

13. ¿Qué opina sobre este servicio?
 14. ¿Qué ventajas y desventajas encuentra en este tipo de servicio? Por qué?
 15. ¿Qué importancia le daría usted a este servicio en una guardería? ¿Por qué?
 16. ¿Le parece creíble que se pueda dar este servicio?
 17. ¿De qué servicios adicionales le gustaría que disponga este centro infantil?
 18. ¿Elegiría para el cuidado de sus hijos una guardería virtual? ¿Por qué?
 19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el mismo?
- Gracias por su amable ayuda.

ANEXO 2

GUIA DE ENCUESTA

EXPLORATORIO

Nombre:

Sector:

Género:

Profesión:

Buenos días, soy estudiante de la Universidad de las Américas, egresada de la Facultad de Administración, me encuentro realizando un estudio de mercado. Agradeceré contestar las siguientes preguntas.

20. ¿Tiene hijos menores de 4 años?

Si 1 No 2

21. ¿Cuántos hijos menores de 4 años tiene?

.....

....

22. ¿Cuáles son las razones por la que los padres mandan a sus hijos a una guardería?

.....

.....

....

23. ¿Asiste (n) su (s) hijo (s) a una guardería?

Si 1 (Pase Pregunta 5) No 2 (Pase Pregunta 6)

24. ¿POR QUÉ ELIGIERON ESA GUARDERÍA?

.....

.....

....

25. ¿ POR QUÉ NO ASISTEN A UNA GUARDERÍA? (PASE A PREGUNTA 9)

.....

.....

26. ¿ A CUÁL, O CUÁLES GUARDERÍA (S) ASISTE (N) SU (S) HIJOS?

.....

.....

....

27. ¿CUÁNTO PAGA POR EL SERVICIO?

USD.....

28. A SU CRITERIO, ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS IMPORTANTES DEBE TENER UNA GUARDERÍA PARA EL CUIDADO DE MENORES?

.....

.....

.....

.....

29. ¿DE ACUERDO A ESTA TARJETA (TARJETA B), CUÁL ES PARA UD. LA CARACTERÍSTICA MÁS IMPORTANTE PARA ELEGIR UNA GUARDERÍA?

	Primer Lugar	Segundo lugar	Tercer lugar
a.- Limpieza	1	1	1
b.- Seguridad	2	2	2
c.- Flexibilidad de horarios	3	3	3
d.- Infraestructura adecuada	4	4	4
e.- Ubicación estratégica	5	5	5
f.- Personal especializado	6	6	6
g.- Servicio de transporte	7	7	7
h.- Alimentación nutricional	8	8	8

30. ¿QUÉ GUARDERÍAS DE LA CIUDAD DE QUITO CONOCE?

.....

.....

.....

.....

31. ¿DE ACUERDO A ESTA TARJETA (TARJETA A), CÓMO CALIFICARÍA UD. EL SERVICIO QUE BRINDAN LAS GUARDERÍAS?

Muy bueno	1	Malo	4
Bueno	2	Muy malo	5
Ni bueno ni malo	3		

32. ¿CONFÍA EN LAS GUARDERÍAS EXISTENTES?

Si 1 (Pase a la pregunta 14) No 2 (Pase a la pregunta 15)

33. ¿POR QUÉ RAZÓN CONFÍA? POR ALGUNA OTRA RAZÓN?

.....

34. ¿POR QUÉ RAZÓN NO CONFÍA? POR ALGUNA OTRA RAZÓN?

.....

35. ¿CON QUE FRECUENCIA UTILIZA EL SERVICIO DE INTERNET?

Diariamente.....	1 vez por semana.....
4 a 5 días por semana.....	1 vez cada 15 días.....
2 a 3 días por semana.....	1 vez por mes.....

36. ¿En qué lugar?

Casa.....1
 Oficina.....2
 Otros.....3 Especifique.....

ENTREGAR EL CONCEPTO:

Le voy a leer un concepto para que me de su opinión: Una empresa está pensando en instalar una Guardería Virtual, es decir; una guardería que además de brindar los servicios ya existentes en el mercado, ofrece a los padres la posibilidad de controlar la atención, el cuidado y las actividades que desarrollan sus hijos durante el tiempo que se encuentran en la guardería. Esto se logra ingresando una contraseña personal a la página web de la misma. El centro contará con cámaras (WebCams) que transmitirán las imágenes de los menores de todas las áreas en las que se encuentren, hacia el portal web. Interconectando padres e hijos mediante esta página.

37. ¿Qué opina de este concepto?

.....

38. ¿QUÉ VENTAJAS O ASPECTOS POSITIVOS ENCUENTRA ESTE EN CONCEPTO?

.....

39. ¿QUÉ DESVENTAJAS O ASPECTOS NEGATIVOS ENCUENTRA EN ESTE CONCEPTO?

.....

40. ¿ UD. CONOCÍA YA DE ESTE CONCEPTO EXISTENTE EN OTROS PAÍSES?

.....

41. ¿ LE PARECE CREÍBLE ESTE CONCEPTO?

Si 1 No 2

42. ¿ELEGIRÍA PARA EL CUIDADO DE SUS HIJOS UNA GUARDERÍA VIRTUAL?

Si 1 (Pase a Pregunta 24) No 2 (Pase a Pregunta 25)

43. ¿ POR QUÉ SI LA ELEGIRÍA? POR ALGUNA OTRA RAZÓN? (PASE A PREGUNTA 26)

.....

44. ¿ POR QUÉ NO LA ELEGIRÍA? POR ALGUNA OTRA RAZÓN?

.....

45. ¿SI EL SERVICIO DE LA GUARDERÍA VIRTUAL TENDRÍA UN COSTO MENSUAL DE USD 250.00 MENSUALES, QUE ES LO QUE HARÍA DE ACUERDO A ESTA TARJETA?

Seguramente lo inscribiría	1	Quizás no	4
Posiblemente lo inscribiría	2	Probablemente no lo inscriba	5
Quizás lo inscribiría	3	Seguramente no lo inscriba	6

27.- QUE LE PARECERÍA A USTED, SI ESTA GUARDERÍA ESTUVIERA UBICADA POR EL PARQUE METROPOLITANO, SECTOR DE LA GUALGUILTAHUA:

Muy bueno	1
Bueno	2
Ni bueno ni malo	3
Malo	4
Muy malo	5

Aspecto de la vivienda:	Bueno.....Muy
bueno.....Regular.....Malo.....	
Aspecto de la zona:	Bueno.....Muy
bueno.....Regular.....Malo.....	
Nivel de educación de los padres	
Ocupación del padre:.....	Ocupación de la madre:.....
Ingreso USD.....	familiar:.....

Gracias por su amable ayuda.

ANEXO 3

MINUTA

SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas del Protocolo a su cargo, sírvase incorporar ésta en Constitución simultánea de una Compañía de Responsabilidad Limitada, el tenor de las siguientes cláusulas.

CLAUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES: Comparecen a la celebración de esta escritura y a la constitución de la compañía por sus propios derechos: María Alexandra Burbano Albormoz y Yadira Fernanda Jaramillo Aguirre; solteras mayores de edad; ecuatorianas, domiciliadas en esta ciudad de Quito.

CLAUSULA SEGUNDA: CONSTITUCIÓN.- Las comparecientes manifiestan su libre, espontánea y coincidente voluntad de constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada sujeta a las leyes de la República del Ecuador y al siguiente Estatuto:

CLAUSULA TERCERA: ESTATUTO SOCIAL.- ARTICULO PRIMERO: NOMBRE: La compañía se denomina **TIP TOP CIA. LTDA. ARTICLO SEGUNDO:**

OBJETO.- La Compañía tiene por objeto la presentación de servicios educativos, culturales y recreativos en general, en centros infantiles o guarderías que incluyen el cuidado, la supervisión la atención y la estimulación temprana a infantes y niños; para lo cual desarrollará, organizará y ejecutará todas las actividades, los proyectos y los programas que sean necesarios para el cabal cumplimiento de su objetivo social. La compañía podrá además celebrar toda clase de actos y contratos requeridos en el giro de su negocio; podrá, de ser el caso, asociarse con empresas constituidas, participar en la constitución de nuevas empresas o comprar acciones y participaciones en empresas constituidas, con proyectos afines y anexos.

ARTICULO TERCERO.- DURACIÓN.- El plazo de duración de la Compañía es de cincuenta años contados a partir de su existencia legal con la inscripción en el Registro Mercantil. Este plazo podrá ampliarse o disminuirse de acuerdo con lo dispuesto en la Ley y en este Estatuto.

ARTICULO CUARTO.- DOMICILIO.- El domicilio principal de la compañía es el Distrito Metropolitano de Quito, Provincia de Pichincha, pero podrá abrir sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas en cualquier lugar del país o del exterior en observancia a las leyes, de acuerdo a las exigencias y necesidades del negocio.

ARTICULO QUITO.- CAPITAL.- El capital es de ciento noventa y siete mil doscientos ochenta y ocho.

ARTICULO SEXTO.- GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN.- El gobierno de la Compañía lo ejercerá la Junta General de Socios y la administración del Presidente y el Gerente General.

ARTICULO SÉPTIMO.- DE LA JUNTA GENERAL.- La Junta General es el órgano supremo de la compañía y se integra por los socios o sus delegados debidamente convocados y reunidos.- La Junta General se reunirá ordinariamente en el domicilio principal de la Compañía, previa convocatoria, por lo menos una vez al año, dentro de

los tres primeros meses posteriores a la finalización del respectivo ejercicio económico, y extraordinario, se reunirá en cualquier tiempo con la debida convocatoria, salvo lo dispuesto en la Ley de Compañías para las denominadas Junta Generales Universales.- Las sesiones de Junta General serán convocadas por el Presidente, por medio de comunicaciones personales con, por lo menos, ocho días de anticipación al fijado para la reunión. La Junta General se considerará válidamente constituida para deliberar en primera convocatoria cuando los concurrentes a ella representen más de la mitad del capital social. La Junta General se reunirá en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la respectiva convocatoria.- La junta General será presidida por el Presidente de la Compañía y actuará como Secretario el Gerente General y en su falta un secretario Ad-Hoc designado por la Junta.- Las resoluciones de la Junta General se tomarán por mayoría de votos del capital social concurrente, salvo disposición en contrario de la Ley.-

ARTICULO OCTAVO.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL.- Son atribuciones de la Junta General.- a) designar y remover, por causas legales, al Presidente y al Gerente General y fijarles sus retribuciones; b) Conocer y resolver sobre el Balance General; cuentas de resultados; distribución de utilidades e informes de los Administradores; c) Conocer y aprobar reformas al Estatuto, así como interpretarlo en forma obligatoria; e) Fijar y reglamentar los montos y cuantías por los cuales el Gerente General podrá obligar y comprometer a la Compañía ; f) Autorizar la creación de Unidades Administrativas y Operativas que se consideren necesarias y establecer sus funciones; g) conocer y resolver todos los asuntos que por Ley y por Estatuto le corresponda, así como sobre todo aquello que no estuviere expresamente previsto.

ARTICULO NOVENO.- DEL PRESIDENTE.- El Presidente de la Compañía durará dos años en sus funciones y podrá ser indefinidamente reelegido. En caso de ausencia temporal o definitiva será remplazado por el Gerente General o por la persona que designe la Junta General, hasta ser legalmente reemplazado.-

ARTICULO DECIMO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE.- Al Presidente de la Compañía le corresponde: a) Convocar y presidir la sesiones de Junta General; b) Firmar conjuntamente con el Gerente General los Certificados de Aportación; c) Cumplir y hacer cumplir este Estatuto y las resoluciones de Junta General y supervisar las actividades de la Gerencia; d) Reemplazar al Gerente General en caso de falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, deberes y obligaciones, cuando la Junta General no hubiere designado a otra persona; y e) Cumplir las demás obligaciones contempladas en las leyes y este Estatuto.

ARTICULO DECIMO PRIMERO.- DEL GERENTE GENERAL.- El Gerente General será el representante legal de la Compañía, durante dos años en sus funciones y podrá ser indefinidamente reelegido. En caso de falta o ausencia temporal o definitiva del Gerente General lo reemplazará el Presidente de la Compañía en todas las atribuciones, deberes y obligaciones, hasta ser legalmente sustituido, si la Junta General no hubiese designado a otra persona.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO.- ATRIBUCIONES DEL GERENTE GENERAL.- Al Gerente General de la Compañía le corresponde: a) Administrar la Compañía para el logro y cumplimiento efectivo de su objetivo; b) Representar legal, judicial y

extrajudicialmente a la Compañía; c) Firmar y celebrar todos los actos y contratos necesarios para el eficaz cumplimiento de los fines de la Compañía, con las limitaciones señaladas en este Estatuto.- d) Llevar la contabilidad y la correspondencia de la Compañía; e) Contratar y remover a los funcionarios y empleados cuya designación no corresponda a la Junta General, así como fijarles las remuneraciones correspondientes; f) Presentar el informe anual de actividades a la Junta General Ordinaria y la Propuesta de reparto de utilidades; g) firmar con el Presidente los Certificados de Aportación; h) Conferir poderes especiales bajo su responsabilidad de acuerdo a la Ley y a este Estatutos; i) Los demás deberes y atribuciones que le imponen las Leyes y este Estatuto.-

ARTICULO DECIMO TERCERO: EJERCICIO DE FUNCIONES.- El Presidente y el Gerente General ejercerán sus funciones por el tiempo por el cual fueron nombrados, pero continuarán ejerciéndolas, en forma prorrogada, hasta ser legalmente reemplazados.-

ARTICULO DECIMO CUARTO: FONDO DE RESERVA LEGAL.- La Compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada ejercicio económico la compañía segregará de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento, para este objetivo.

ARTICULO DECIMO QUINTO .- DISOLUCIÓN , LIQUIDACIÓN Y NORMAS SUPLETORIAS.- Para el caso de disolución y liquidación de la Compañía y para todo lo que éste previsto en este Estatuto se aplicarán las disposiciones pertinentes en la Ley de Compañías.

CLAUSULA CUARTA.- INTEGRACIÓN DE CAPITAL.-

El Capital suscrito se encuentra pagado en el 50%, y ha sido entregado por los socios en el numerario y depositado en la respectiva cuenta de Integración de Capital, como se acredita con el certificado adjunto. El capital deudor será cubierto por los socios en el plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la Compañía.

Usted Señor Notario se servirá agregar las cláusulas de rigor para la validez y plenos efectos jurídicos de este instrumento público.

DR.

MAT.

ANEXO 4

ANÁLISIS DE MOTIVACIONES

Deseos o motivos cuya mención pueda recordar y realzar las mencionadas necesidades

CLASIFICACIÓN VALORIZADA DE MOTIVACIONES

Apetito	9.2	Saborear	7.8
Hambre	9.2	Gustar	7.8
Amor a los hijos	9.1	Aspecto Personal	7.8
Salud	9	Seguridad	7.8
Atracción sexual	8.9	Limpieza, aseo	7.7
Afecto a los padres	8.9	Descanso, sueño	7.7
Ambición	8.6	Comodidad	7.5
Placer	8.6	Economía	7.5
Comodidad corporal	8.4	Curiosidad	7.5
Posesión	8.4	Eficiencia	7.3
Aprobación x terceros	8	Competencia	7.3
Sociabilidad	7.9	Cooperación	7.1

Calificación 10 a 0

Fuente Daniel Starch

ANEXO 5

TABLA DE AMORTIZACIÓN

No.	PAGO	INTERÈS	CAPITAL	SALDO INSOLUTO	INTERES	CAPITAL
0				\$49.322		
1	\$864,78	-\$329	-\$536	\$48.786		
2	\$864,78	-\$325	-\$540	\$48.247		
3	\$864,78	-\$322	-\$543	\$47.703		
4	\$864,78	-\$318	-\$547	\$47.157		
5	\$864,78	-\$314	-\$550	\$46.606		
6	\$864,78	-\$311	-\$554	\$46.052		
7	\$864,78	-\$307	-\$558	\$45.494		
8	\$864,78	-\$303	-\$561	\$44.933		
9	\$864,78	-\$300	-\$565	\$44.368		
10	\$864,78	-\$296	-\$569	\$43.799		
11	\$864,78	-\$292	-\$573	\$43.226		
12	\$864,78	-\$288	-\$577	\$42.649	\$3.705	\$6.673
13	\$864,78	-\$284	-\$580	\$42.069		
14	\$864,78	-\$280	-\$584	\$41.485		
15	\$864,78	-\$277	-\$588	\$40.896		
16	\$864,78	-\$273	-\$592	\$40.304		
17	\$864,78	-\$269	-\$596	\$39.708		
18	\$864,78	-\$265	-\$600	\$39.108		
19	\$864,78	-\$261	-\$604	\$38.504		
20	\$864,78	-\$257	-\$608	\$37.896		
21	\$864,78	-\$253	-\$612	\$37.284		
22	\$864,78	-\$249	-\$616	\$36.668		
23	\$864,78	-\$244	-\$620	\$36.047		
24	\$864,78	-\$240	-\$624	\$35.423	\$3.151	\$7.227
25	\$864,78	-\$236	-\$629	\$34.794		
26	\$864,78	-\$232	-\$633	\$34.161		
27	\$864,78	-\$228	-\$637	\$33.524		
28	\$864,78	-\$223	-\$641	\$32.883		
29	\$864,78	-\$219	-\$646	\$32.238		
30	\$864,78	-\$215	-\$650	\$31.588		
31	\$864,78	-\$211	-\$654	\$30.934		
32	\$864,78	-\$206	-\$659	\$30.275		
33	\$864,78	-\$202	-\$663	\$29.612		
34	\$864,78	-\$197	-\$667	\$28.945		
35	\$864,78	-\$193	-\$672	\$28.273		
36	\$864,78	-\$188	-\$676	\$27.597	\$2.551	\$7.826
37	\$864,78	-\$184	-\$681	\$26.916		
38	\$864,78	-\$179	-\$685	\$26.230		
39	\$864,78	-\$175	-\$690	\$25.541		

40	\$864,78	-\$170	-\$695	\$24.846		
41	\$864,78	-\$166	-\$699	\$24.147		
42	\$864,78	-\$161	-\$704	\$23.443		
43	\$864,78	-\$156	-\$708	\$22.735		
44	\$864,78	-\$152	-\$713	\$22.021		
45	\$864,78	-\$147	-\$718	\$21.303		
46	\$864,78	-\$142	-\$723	\$20.581		
47	\$864,78	-\$137	-\$728	\$19.853		
48	\$864,78	-\$132	-\$732	\$19.121	\$1.901	\$8.476
49	\$864,78	-\$127	-\$737	\$18.383		
50	\$864,78	-\$123	-\$742	\$17.641		
51	\$864,78	-\$118	-\$747	\$16.894		
52	\$864,78	-\$113	-\$752	\$16.142		
53	\$864,78	-\$108	-\$757	\$15.385		
54	\$864,78	-\$103	-\$762	\$14.622		
55	\$864,78	-\$97	-\$767	\$13.855		
56	\$864,78	-\$92	-\$772	\$13.083		
57	\$864,78	-\$87	-\$778	\$12.305		
58	\$864,78	-\$82	-\$783	\$11.522		
59	\$864,78	-\$77	-\$788	\$10.734		
60	\$864,78	-\$72	-\$793	\$9.941	\$1.198	\$9.179
61	\$864,78	-\$66	-\$799	\$9.143		
62	\$864,78	-\$61	-\$804	\$8.339		
63	\$864,78	-\$56	-\$809	\$7.530		
64	\$864,78	-\$50	-\$815	\$6.715		
65	\$864,78	-\$45	-\$820	\$5.895		
66	\$864,78	-\$39	-\$825	\$5.070		
67	\$864,78	-\$34	-\$831	\$4.239		
68	\$864,78	-\$28	-\$837	\$3.402		
69	\$864,78	-\$23	-\$842	\$2.560		
70	\$864,78	-\$17	-\$848	\$1.712		
71	\$864,78	-\$11	-\$853	\$859		
72	\$864,78	-\$6	-\$859	\$0	\$436	\$9.941

ANEXO 6

OFICINAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
SISTEMA DE VENTILACIÓN Y PURIFICADORES DE AMBIENTE	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 72,00	\$ 672,00
ESCRITORIOS	5	\$ 60,00	\$ 300,00	\$ 36,00	\$ 336,00
SILLAS	7	\$ 20,00	\$ 140,00	\$ 16,80	\$ 156,80
ARCHIVADOR	1	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 15,60	\$ 145,60
DISPENSADOR DE AGUA	2	\$ 46,00	\$ 92,00	\$ 11,04	\$ 103,04
BASUREROS	12	\$ 1,20	\$ 14,40	\$ 1,73	\$ 16,13
TELEFONOS	4	\$ 26,00	\$ 104,00	\$ 12,48	\$ 116,48
CALCULADORA	3	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
SALA	1	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 81,60	\$ 761,60
ALFOMBRA	1	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 5,40	\$ 50,40

239,65 ?

EQUIPOS MÉDICOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
CAMILLAS	2	\$ 150,00	\$ 300,00	\$ 36,00	\$ 336,00
BALANZA	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
CINTA MÉTRICA INFANTIL	1	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 1,08	\$ 10,08
MUEBLE CAMBIADOR	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 24,00	\$ 224,00
BOTIQUÍN	1	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 19,20	\$ 179,20
ESTETOSCOPIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 24,00	\$ 224,00
TENSIÓMETRO	1	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 8,40	\$ 78,40

1025,22 ?

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
TELEVISOR	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 54,00	\$ 504,00
DVD	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 12,00	\$ 112,00
APARADOR PARA EQUIPOS	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 9,60	\$ 89,60
SILLAS PARA NIÑOS	16	\$ 2,50	\$ 40,00	\$ 4,80	\$ 44,80
COLCHONETAS	20	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 560,00
GIMNASIO COMPLETO PARA BEBÉS	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 84,00	\$ 784,00
AREA DE RINCONES	6	\$ 250,00	\$ 1.500,00	\$ 180,00	\$ 1.680,00
MESA PARA NIÑOS	5	\$ 15,00	\$ 75,00	\$ 9,00	\$ 84,00
PIZARRÓN DE TINTA LÍQUIDA	2	\$ 22,80	\$ 45,60	\$ 5,47	\$ 51,07
GRABADORAS CON CD	2	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 72,00	\$ 672,00

4626,27

4.581,47

APARADORS PARA LIBROS Y MATERIALES	6	\$ 25,00	\$ 150,00	\$ 18,00	\$ 168,00
BANQUILLOS	3	\$ 2,50	\$ 7,50	\$ 0,90	\$ 8,40
TINA PARA EL BAÑO CON CAMBIADOR	2	\$ 65,00	\$ 130,00	\$ 15,60	\$ 145,60
CUNAS / CORRALES	20	\$ 150,00	\$ 3.000,00	\$ 360,00	\$ 3.360,00
CAMAS PARA NIÑOS	20	\$ 65,00	\$ 1.300,00	\$ 156,00	\$ 1.456,00
JUEGOS DE SABANA	75	\$ 9,00	\$ 675,00	\$ 81,00	\$ 756,00
JUEGOS DE TOALLAS	75	\$ 8,00	\$ 600,00	\$ 72,00	\$ 672,00
JUEGOS DE COBIJAS Y EDREDONES	75	\$ 15,00	\$ 1.125,00	\$ 135,00	\$ 1.260,00
ALMOHADAS	30	\$ 4,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
VASENILLAS	25	\$ 4,00	\$ 100,00	\$ 12,00	\$ 112,00
MECEDORAS	2	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 24,00	\$ 224,00
LÁMPARAS	7	\$ 13,00	\$ 91,00	\$ 10,92	\$ 101,92
VELADORES	7	\$ 26,00	\$ 182,00	\$ 21,84	\$ 203,84
MÓVILES PARA CUNAS	20	\$ 22,00	\$ 440,00	\$ 52,80	\$ 492,80
JUEGOS DE INTERCOMUNICADORES	4	\$ 80,00	\$ 320,00	\$ 38,40	\$ 358,40
ESPEJOS GRANDSE DE PARED	4	\$ 50,00	\$ 200,00	\$ 24,00	\$ 224,00
PISCINAS INFLABLES	2	\$ 60,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
JUEGO PARA EXTERIORES FISHER PRICE	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 54,00	\$ 504,00
COMEDORES PARA BEBÈS	4	\$ 49,00	\$ 196,00	\$ 23,52	\$ 219,52
COMEDOR DE 15 PUESTOS (NIÑOS)	1	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 26,40	\$ 246,40
COMEDOR DE 8 PUESTOS (ADULTOS)	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 42,00	\$ 392,00
PLATOS GRANDES PARA NIÑOS	60	\$ 2,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
PLATOS PARA SOPA	60	\$ 2,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
JARROS CON PICO	60	\$ 1,00	\$ 60,00	\$ 7,20	\$ 67,20
JUEGOS DE CUBIERTOS (NIÑOS)	60	\$ 0,50	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
VAJILLA DE 12 PERSONAS PARA EL PERSONAL	1	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 4,80	\$ 44,80
JUEGO 12 VASOS	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 1,20	\$ 11,20
MANTELES PLÁSTICOS	6	\$ 10,00	\$ 60,00	\$ 7,20	\$ 67,20
TOALLAS DE COCINA	6	\$ 1,75	\$ 10,50	\$ 1,26	\$ 11,76
JUEGOS DE 6 BIBERONES AVENT	2	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
REFRIGERADORA CON CONGELADOR	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 36,00	\$ 336,00

12.047,20
~~13.252,00~~
12,047,20

COCINA	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 54,00	\$ 504,00
BATIDORA	1	\$ 29,00	\$ 29,00	\$ 3,48	\$ 32,48
LICUADORA	1	\$ 38,00	\$ 38,00	\$ 4,56	\$ 42,56
MICROONDAS	1	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
EXTRACTOR DE JUGO	1	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 4,80	\$ 44,80
SANDUCHERA	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 3,00	\$ 28,00
ESTERILIZADOR DE BIBERONES	2	\$ 78,00	\$ 156,00	\$ 18,72	\$ 174,72
UTENSILLOS DE COCINA	1	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 15,00	\$ 140,00
CANASTILLAS PARA BIBERONES	30	\$ 1,45	\$ 43,50	\$ 5,22	\$ 48,72
ESCURRIDOR DE PLATOS	1	\$ 3,12	\$ 3,12	\$ 0,37	\$ 3,49
CILINDROS DE GAS	4	\$ 28,00	\$ 112,00	\$ 13,44	\$ 125,44

1278,01 17,90702

SUMINISTROS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
PELOTAS PLAYERAS	5	\$ 6,00	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
PELOTAS PLÁSTICAS	200	\$ 0,25	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 56,00
CABESTRILLOS	10	\$ 24,00	\$ 240,00	\$ 28,80	\$ 268,80
JUEGOS DE MADERA	2	\$ 13,50	\$ 27,00	\$ 3,24	\$ 30,24
VIDEOS DE ESTIMULACIÓN	5	\$ 25,00	\$ 125,00	\$ 15,00	\$ 140,00
VIDEOS EDUCATIVOS (DISCOVERY KIDS)	5	\$ 20,00	\$ 100,00	\$ 12,00	\$ 112,00
PELICULAS INFANTILES	10	\$ 5,00	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 56,00
TABLAS DE TEXTURAS	2	\$ 18,00	\$ 36,00	\$ 4,32	\$ 40,32
ESPEJOS PEQUEÑOS	10	\$ 8,00	\$ 80,00	\$ 9,60	\$ 89,60
CUENTOS DE DIBUJOS	10	\$ 1,50	\$ 15,00	\$ 1,80	\$ 16,80
PELOTAS SUAVES	10	\$ 6,00	\$ 60,00	\$ 7,20	\$ 67,20
JUEGOS DE BOTINES Y PULSERAS	4	\$ 25,00	\$ 100,00	\$ 12,00	\$ 112,00
PANDERETAS	10	\$ 1,50	\$ 15,00	\$ 1,80	\$ 16,80
MARACAS	10	\$ 1,50	\$ 15,00	\$ 1,80	\$ 16,80
MUÑECOS PARA LOS DEDOS	20	\$ 1,50	\$ 30,00	\$ 3,60	\$ 33,60
JUEGOS DE CUBOS DE COLORES	10	\$ 12,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
TÍTERES	10	\$ 3,80	\$ 38,00	\$ 4,56	\$ 42,56
CAJA DE LEGOS	3	\$ 25,00	\$ 75,00	\$ 9,00	\$ 84,00
TINAS PEQUEÑAS	10	\$ 24,00	\$ 240,00	\$ 28,80	\$ 268,80
CAMPANAS	10	\$ 1,00	\$ 10,00	\$ 1,20	\$ 11,20
BOYAS	15	\$ 4,60	\$ 69,00	\$ 8,28	\$ 77,28

MUÑECOS BN DE ESTIMULACIÓN	50	\$ 5,00	\$ 250,00	\$ 30,00	\$ 280,00
JUEGOS DE ROPA PARA MUÑECAS	4	\$ 11,00	\$ 44,00	\$ 5,28	\$ 49,28
ROMPECABEZAS	10	\$ 5,50	\$ 55,00	\$ 6,60	\$ 61,60
CARRITOS	10	\$ 12,00	\$ 120,00	\$ 14,40	\$ 134,40
LIBROS DE NÚMEROS Y LETRAS	20	\$ 2,40	\$ 48,00	\$ 5,76	\$ 53,76
LIBROS PARTES DEL CUERPO	20	\$ 2,40	\$ 48,00	\$ 5,76	\$ 53,76
RECIPIENTES GRANDES CON TAPAS	20	\$ 1,00	\$ 20,00	\$ 2,40	\$ 22,40
RECIPIENTES PEQUEÑOS	20	\$ 0,65	\$ 13,00	\$ 1,56	\$ 14,56
MUÑECOS DE ANIMALES	25	\$ 0,90	\$ 22,50	\$ 2,70	\$ 25,20
JUEGOS INFANTILES	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 720,00	\$ 6.720,00

ANEXO 7 DEPRECIACIONES

CONSTRUCCION
VALOR
VIDA UTIL
VALOR RESIDUAL

\$ 120.000,00
20 Años
\$ - 6000

AÑO	FACTOR	DEPRECIACION	VALOR EN LIBROS
1	0,05	6.000,00	114.000,00
2	0,05	6.000,00	108.000,00
3	0,05	6.000,00	102.000,00
4	0,05	6.000,00	96.000,00
5	0,05	6.000,00	90.000,00
6	0,05	6.000,00	84.000,00
7	0,05	6.000,00	78.000,00
8	0,05	6.000,00	72.000,00
9	0,05	6.000,00	66.000,00
10	0,05	6.000,00	60.000,00
11	0,05	6.000,00	54.000,00
12	0,05	6.000,00	48.000,00
13	0,05	6.000,00	42.000,00
14	0,05	6.000,00	36.000,00
15	0,05	6.000,00	30.000,00
16	0,05	6.000,00	24.000,00
17	0,05	6.000,00	18.000,00
18	0,05	6.000,00	12.000,00
19	0,05	6.000,00	6.000,00
20	0,05	6.000,00	-

EQUIPO
VALOR
VIDA UTIL
VALOR RESIDUAL

\$ 17.375,41
10 Años
\$ -

AÑO	FACTOR	DEPRECIACION	VALOR EN LIBROS
1	0,1	1.737,54	15.637,87
2	0,1	1.737,54	13.900,33
3	0,1	1.737,54	12.162,79
4	0,1	1.737,54	10.425,25
5	0,1	1.737,54	8.687,70
6	0,1	1.737,54	6.950,16
7	0,1	1.737,54	5.212,62
8	0,1	1.737,54	3.475,08
9	0,1	1.737,54	1.737,54
10	0,1	1.737,54	(0,00)

COMPUTACION
 VALOR
 VIDA UTIL
 VALOR RESIDUAL

\$ 24.304,00

3

Años

\$ -

*no consta este valor
 en anexos.*

AÑO	FACTOR	DEPRECIACION	VALOR EN LIBROS
1	0,33333333	8.101,33	16.202,67
2	0,33333333	8.101,33	8.101,33
3	0,33333333	8.101,33	0,00

ANEXO 8**AMORTIZACIÓN****GASTOS DE CONSTITUCION**

VALOR \$ 1.000,00

VIDA UTIL 5 0,1 0,2

VALOR RESIDUAL \$ -

AÑO	FACTOR	DEPRECIACION	VALOR EN LIBROS
1	0,2	200,00	800,00
2	0,2	200,00	600,00
3	0,2	200,00	400,00
4	0,2	200,00	200,00
5	0,2	200,00	-

ANEXO 9

INGRESOS

CANTIDAD 75
 PRECIO X ESTUDIANTE \$ 260,00
 MATRICULA \$ 170,00
 MESES DE ESTUDIO 12

925,000

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CANTIDAD	40	60	75	75	75	75	75	75	75	75
INGRESOS	\$ 124.800	\$ 157.200	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000	\$ 234.000
MATRICULA	\$ 6.800	\$ 10.200	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750	\$ 12.750
TOTAL INGRESOS	\$ 131.600	\$ 197.400	\$ 246.750							

196,800

PR

PERIODO	VA	VA ACUM.
1	\$ 17.045,85	\$ 17.045,85
2	\$ 47.317,58	\$ 64.363,43
3	\$ 69.954,53	134.317,96
4	\$ 66.782,32	201.100,28
5	\$ 66.527,31	267.627,59
6	\$ 66.178,62	333.806,22
7	\$ 76.397,87	410.204,09
8	\$ 76.397,87	486.601,96
9	\$ 76.397,87	562.999,83
10	\$ 76.397,87	639.397,70

PR (1,06)

TIEMPO -12,75444319

5 AÑOS 3 MESES 22 DÍAS

ANEXO 13

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Ingresos	\$ 131.600,00	\$ 197.400,00	\$ 246.750,00	\$ 246.750,00	\$ 246.750,00	\$ 246.750,00	\$ 246.750,00
Costos Variables	\$ 36.000,00	\$ 54.000,00	\$ 67.500,00	\$ 67.500,00	\$ 67.500,00	\$ 67.500,00	\$ 67.500,00
Utilidad Bruta	\$ 95.600,00	\$ 143.400,00	\$ 179.250,00				
Gastos Administrativos	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98	\$ 63.809,98
Utilidad Operativa	\$ 31.790,02	\$ 79.590,02	\$ 115.440,02				
Gasto Depreciacion	\$ 16.038,87	\$ 16.038,87	\$ 16.038,87	\$ 7.937,54	\$ 7.937,54	\$ 7.737,54	\$ 7.737,54
Gasto Financiero	\$ 3.705	\$ 3.151	\$ 2.551	\$ 1.901	\$ 1.198	\$ 436	\$ -
UAI	\$ 12.046,52	\$ 60.400,35	\$ 96.850,15	\$ 105.601,06	\$ 106.304,56	\$ 107.266,44	\$ 107.702,48
Impuestos 15%	\$ 1.806,98	\$ 9.060,05	\$ 14.527,52	\$ 15.840,16	\$ 15.945,68	\$ 16.089,97	\$ 16.155,37
UAIR	\$ 10.239,54	\$ 51.340,30	\$ 82.322,63	\$ 89.760,90	\$ 90.358,87	\$ 91.176,48	\$ 91.547,11
Impuesto a la Renta	\$ 2.559,89	\$ 12.835,07	\$ 20.580,66	\$ 22.440,23	\$ 22.589,72	\$ 22.794,12	\$ 22.886,78
Utilidad	\$ 7.679,66	\$ 38.505,22	\$ 61.741,97	\$ 67.320,68	\$ 67.769,16	\$ 68.382,36	\$ 68.660,33

ANEXO 14

COMPETENCIA INDIRECTA

1.- GUARDERÍAS

SWEET KIDS (CENTRO DE GUARDERÍA)

Dirección: ^S
Av. De los Granado y calle "C" esquina

Teléfono:
2262-297 / 2457-756 / 2436-414

Tiempo de funcionamiento:
7 años

Clase socio económica:
Media alta – alta

Sustento Legal:
Funciona con permiso otorgado por el Ministerio de Bienestar Social y el Ministerio de Educación.

Edad de los párvulo: ^S
Desde 1 año hasta 4 años.

Tipo de enseñanza:
Personalizada

Costo: US 182 mensuales

Horarios:
8:00 AM a 12:30 PM
8:00 AM a 13:00 PM

Número de niños en el centro:
Cuenta con 78 niños .

Publicidad realizada:
Páginas amarillas, boca a boca, rótulo, tarjetería.

TA-TE-TI (GUARDERÍA PREESCOLAR)

Dirección:
Foch 899 y Av. Amazonas

Teléfono:
2543-183

Tiempo de funcionamiento:
14 años

Cuenta con una sucursal en el sector de La Carolina que lleva 2 años en el mercado ecuatoriano.

Clase socio económica:
Media alta – alta

Sustento Legal:
Funciona con permiso otorgado por el Ministerio de Bienestar Social y el Ministerio de Educación.

Edad de los párvulo:
De 3 meses hasta 5 años.

Tipo de enseñanza:
Personalizada

Costo: US 222 mensuales

Horarios:
8:00 AM a 17:30 PM
8:00 AM a 3:30 PM
8:00 AM a 1:30 PM

Número de niños en el centro:
Cuenta con 78 niños .

Publicidad realizada:
Páginas amarillas, boca a boca, rótulo, tarjetería.

SWEET HOME

Dirección:
Av. Brazil N 44-29 y Carvajal

Teléfono:
2468-262

Tiempo de funcionamiento:
3 año

Clase socio económica:
Media

Sustento Legal:
Funciona con permiso otorgado por el Ministerio de Bienestar Social y el Ministerio de Educación.

Edad de los párvulo:
De 6 meses hasta 4 años.

Tipo de enseñanza:
Educación Integral.

Costo: US 145 mensuales

Horarios:

7:30 AM a 17:30 PM

7:00 AM a 16:30 PM

8:00 AM a 17:30 PM

Número de niños en el centro:

Cuenta con 30 niños .

Publicidad realizada:

Boca a boca, rótulo, tarjetería.

YO SOY (CENTRO INFANTIL BILINGÜE)

Dirección:

Bossinault N187 (E11-116) y González Suárez

Teléfono:

2239-336

Tiempo de funcionamiento:

8 año

Clase socio económica:

Media alta - alta

Sustento Legal:

Funciona con permiso otorgado por el Ministerio de Bienestar Social y el Ministerio de Educación.

Edad de los párvulo:

De 0 meses hasta 5 años.

Tipo de enseñanza:

Enseñanza electiva.

Costo: US 250 mensuales

Horarios:

7:30 AM a 17:30 PM

7:00 AM a 16:30 PM

8:00 AM a 17:30 PM

Número de niños en el centro:

Cuenta con 50 niños .

Ecuador

La condena por el abuso de 32 niñas se acerca

Redacción

Guayaquil

Una segunda víctima rindió ayer su testimonio ante el Tercer Tribunal Penal del Guayas, en contra de Jorge Burdet Cedeño. Su declaración es parte de la primera audiencia en uno de 11 procesos judiciales por violación que enfrentan Burdet y su esposa, Marina Concepción Cedeño, en el caso de la red de pornografía infantil de Galápagos.

La pareja enfrenta, además, tres juicios por atentado al pudor, uno por suministro de drogas y uno por proxenetismo y corrupción de menores.

La diligencia comenzó aproximadamente a las 10:00. En el estrado y ante la mirada de los presentes, en una reducida sala, la menor dio detalles del día en que fue atacada sexualmente por Burdet Cedeño, quien. Según las denuncias, utilizó la agrupación musical Fantasía Latina para abusar sexualmente de 50 niñas, solo 32 de ellas han sido identificadas, hasta el momento.

La madre de la menor la acompañó a la audiencia y presentó a nombre de su hija la denuncia ante las autoridades. Linncol Mora, delegado de la Defensoría del Pueblo, escuchó y observó el relato de la mujer. Según Mora, estuvo a punto de perder su serenidad y por momentos casi lloró. Mora es parte de un Comité de vigilancia de estos juicios.

Yolanda Sánchez, presidenta de la Judicatura, y los vocales Pablo Vallejo y Joaquín López, escucharon atentamente las exposiciones. Durante esta audiencia se volvieron a exhibir videos y pruebas materiales y testimoniales del supuesto abuso a las menores. Las evidencias fueron refutadas por el principal implicado, Jorge Burdet, minutos antes de que se instale la audiencia.

"No hubo desfloración, no hubo violación, así lo confirman los certificados médicos. Se me juzgó por atentado al pudor, lo cual no ha sido comprobado porque no ha habido ningún tipo de violación", expresó Burdet Cedeño. El hombre rompió de esta forma su silencio, que mantuvo desde que se hicieron públicas las acusaciones de pertenecer a una red de pornografía infantil, que supuestamente abusó de más de 50 menores.

"Se ha comprobado que las muestras de drogas que se analizaron fueron tomadas en diciembre, pero fuimos detenidos el 8 de octubre del 2003. Hay casi dos meses de diferencia entre las dos fechas. Se estima que esas muestras fueron adulteradas".

El acusado siguió su defensa "Yo jamás violé a ninguno de mis hijos y eso los certificados médicos lo dicen", señaló Burdet Cedeño, mientras era asediado por los periodistas.

La actitud del acusado y sus argumentos de defensa fueron cuestionados inmediatamente por Mora. "De lo que hemos podido constatar en la audiencia, está probada la culpabilidad de este individuo y los hechos en los cuales ha intervenido como autor directo. Es inconcebible cómo se puede llegar a un grado de cinismo. Él merece la máxima pena".

La primera parte de la audiencia, denominada etapa de prueba, se llevó a cabo sin ningún contratiempo y a las 12:50 se dio un receso de diez minutos. A las 13:05 ingresó nuevamente la parte acusadora: la abogada Wilma Torres, por parte de las

víctimas, y Smimova Calderón, por el Ministerio Público. Ambas aprovecharon el descanso para dialogar con los familiares de las víctimas, que se encontraban en la sede judicial.

Cuarenta minutos después concluyó la segunda parte del acto procesal, en el cual se debatieron los alegatos de ambas partes. Una vez finalizada la diligencia, el Tribunal Tercero cuenta con 72 horas para emitir su sentencia.

Al salir de la Judicatura, un grupo de padres de familia y amigos de las pequeñas víctimas volvieron a agredir a Jorge Burdet Cedeño y a su esposa. Anteayer, uno de los padres de las menores agraviadas atacó a golpes a Burdet, quien tuvo que ser protegido por los celadores de la cárcel.

Los guías y los policías que los custodiaban debieron intervenir para evitar mayores complicaciones. En esa acción, uno de los policías agredió a uno de los padres, lo cual fue criticado por la gente.

Cómo Ecuavisa presentó el tema
La periodista Ruth del Salto, de la cadena Ecuavisa, tomó el caso de la pornografía infantil. El viernes de la semana anterior se emitió el primer informe en el cual hubo una exposición de los vídeos que la Fiscalía utiliza para las investigaciones.

Las pantallas de los televidentes presenciaron un delito. Lo vieron el viernes, el fin de semana, el miércoles y el jueves. El canal pixeló las imágenes de los niños víctimas de José Burdet, pero se distinguían sus acciones, por lo cual el crimen fue televisado con insistencia.

El primer día de la transmisión, Alfonso Espinosa de los Monteros hizo un comentario sobre el suceso. La cruda exposición de los vídeos, señaló el presentador, buscó denunciar el grado de atrocidad en estas acciones. "No queremos justificar hipócritamente el uso de las imágenes", advirtió el conductor.

Luego, el jueves en la mañana, Carlos Vera presentó entrevistas con expertas en sicología y derechos humanos.

Testimonio

Santiago R. Padre de una de las víctimas
Espero que la reclusión sea la máxima. La vida de toda mi familia cambió. Me vine a vivir a Guayaquil. Galápagos es un pueblo lindo, pero no soportaría que cuando la niña salga a pasear o vaya a la escuela le pregunten cosas. No pienso regresar hasta después de unos siete años o cuando mis hijos lo decidan. Nosotros hemos esperado 11 meses ya.

El estado de salud de mi hija, que hoy tiene 11 años, es bueno porque ventajosamente nos está ayudando el Innfa con tratamiento psicológico y vamos a comenzar uno psiquiátrico también...