



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO
DE DESARROLLO INFANTIL, PARA EL SECTOR NORTE DE QUITO,
CON ATENCIÓN LAS 24 HORAS, VÍA NAYÓN**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de:
Ingeniería en Negocios Internacionales

Profesor Guía:
Ing. Patricio Rafael Durán

Autoras:
María Isabel Aguilar Flores
Carolina Mercedes Benavides Albán

Año
2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el/la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Patricio, Durán
Ingeniero Comercial
C.I.: 170073170-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

María Isabel, Aguilar Flores

C.I.: 180320498-9

Carolina Mercedes, Benavides Albán

C.I.: 171678272-5

RESUMEN

El proyecto de un Centro de Desarrollo Infantil vía Nayón, busca introducir en el sector Norte de la ciudad de Quito, una idea que no ha sido explotada sobre el cuidado de los niños. Lo que busca esta idea, es dar tranquilidad aquellos padres de familia o responsables de un menor, ofreciéndoles un lugar en el cual, no solo, se cuenta con personal capacitado, sino también, podrán observar al niño en tiempo real, esto se dará mediante el uso de cámaras en todas las aéreas del Centro de Desarrollo Infantil, transmitiendo con esto seguridad a los responsables del menor.

En el Ecuador, hoy en día, la participación de la mujer en el campo laboral ha aumentado de manera significativa, tanto el padre como la madre de familia trabajan y son responsables de la economía del hogar, pero esto trajo consigo problemas para aquellos hogares que tiene niños menores de edad, ya que, al estar ausentes los padres, surge la necesidad de buscar una persona que se haga cargo o un lugar en donde puedan dejar a sus niños, es por esta razón, que en los últimos años ha crecido los servicios de Centros de Desarrollo Infantil. Sin embargo, no siempre se tiene una persona a la cual se pueda acudir o un lugar que sea de confianza como para depositar el cuidado de los hijos.

La ventaja competitiva de este negocio, no solo se basará en el sistema de monitoreo y control, sino también se contará con personal altamente capacitado al mismo que se le preparará de manera constante, la ubicación geográfica del Centro de Desarrollo Infantil permite estar cerca a zonas en las cuáles se encuentra el nicho de mercado objetivo, como lo son: valles, en especial el de Cumbayá, Tumbaco, Gonzales Suarez, Monteserrín entre otros. El diseño de las instalaciones brindará comodidad al menor ya que serán áreas adecuadas según las actividades a realizar y espacios propiamente para su edad.

Se tratará de llegar a la mente del consumidor mediante el uso de diferentes estrategias, las mismas que serán nombradas a continuación, pero detalladas en capítulos posteriores, las estrategias a usar son:

- Estrategias de marketing global
- Estrategias del servicio
- Estrategias de precios
- Estrategias publicitarias y promocionales

ABSTRACT

The project of a Child Development Center in Nayón seeks to introduce in the northern part of Quito an idea that has not been exploited on the care of children. What this project search, is to reassure those parents or responsible of a child, offering a place where not only has trained staffed, you also may observe the child in real time, it shall be given by the use of cameras in all areas of the Center, transmitting with this security to the parents.

In Ecuador today, the participation of women in the workforce has increased significantly, both the father and the mother work and are responsible for the household economy, but this brings with it problems for households that have minor children, the need to find a person to take charge of them or a place where you can leave them, this is the reason why in recent years has grown Services Development Centers Child. But not always be a person you can go or a place that is trusted to place the care of children.

The competitive advantage of this business, is not only based on the monitoring and control system, but there will also be highly trained personal for whom the training will be constant, the geographic location of the Child Development Center is located close to areas in which is the target market niche, such as, the valleys especially Cumbayá, Tumbaco, Gonzales Suarez, Monteserrín and others.

The facility design will provide comfort to the child and the areas will be appropriate to the activities performed and proper space for their age.

The project will try to reach the consumer's mind through the use of different strategies those will be named below but detailed in later chapters the strategies used are:

- Global Marketing Strategies
- Service Strategies
- Pricing Strategies
- Advertising and promotional strategies

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1 CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES	3
1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR Y LA INDUSTRIA.....	3
1.2 ESTUDIO DEL ENTORNO PEST	4
1.2.1 Variables Económicas	4
1.2.2 Análisis Social.....	12
1.2.3 Variables Tecnológicas.....	19
1.3 LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y SUS SERVICIOS	20
1.3.1 La Industria	20
1.3.2 La Compañía y el Concepto	23
1.3.2.1 Definición del Negocio.....	23
1.3.2.2 Nombre, Logo y Slogan.....	23
1.3.2.3 Visión	24
1.3.2.4 Misión.....	24
1.4 LOS SERVICIOS.....	24
1.5 LAS ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y CRECIMIENTO	24
1.6 CONCEPTOS DE DIFERENCIACIÓN	25
1.7 ANÁLISIS FODA	27
2 CAPÍTULO II: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	30
2.1 CONSUMIDORES.....	30
2.1.1 Tipo de Consumidor.....	30
2.1.2 Segmentación	36
2.1.3 Investigación de Mercados y sus Resultados	37
2.1.3.1 Tipo de Servicio que el Mercado está interesado, ofrezca el Centro de Desarrollo Infantil.....	40
2.1.3.2 Frecuencia en el Uso del Servicio de Internet.....	41
2.1.3.3 Actividades Preferidas para que realice el Menor	42
2.1.3.4 Factores de Interés al momento de escoger un Centro de Desarrollo Infantil.....	43
2.1.3.5 Frecuencia de uso del Servicio del Centro de Desarrollo Infantil	45
2.1.3.6 Horarios de Atención Preferidos	46
2.1.3.7 Precio Mínimo dispuestos a pagar por un Centro de Desarrollo Infantil.....	47
2.1.3.8 Nivel de Estudios en el que se encuentran	48
2.2 EL TAMAÑO DEL MERCADO Y SU TENDENCIA.....	58
2.3 FUERZAS DE PORTER.....	61

2.4	LA EVALUACIÓN DEL MERCADO EN DESARROLLO	62
3	CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING	64
3.1	OBJETIVOS Y METAS.....	64
3.2	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN	65
3.2.1	Condición General del Mercado.....	65
3.2.2	Condición de la Competencia	66
3.2.3	Condición de la Empresa, su Posición y Posicionamiento.....	67
3.3	AMENAZAS Y OPORTUNIDADES	68
3.4	ESTRATEGIAS DE MARKETING GLOBAL.....	68
3.5	ESTRATEGIAS DEL SERVICIO	69
3.6	ESTRATEGIAS DE PRECIOS	70
3.7	ESTRATEGIAS SOBRE DISTRIBUCIÓN	70
3.8	ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS Y PROMOCIONALES.....	71
3.9	TÁCTICAS DE VENTAS	73
3.10	POLÍTICAS DE SERVICIO Y GARANTÍA.....	74
3.11	CONTROL.....	76
4	CAPÍTULO IV: PLAN DE OPERACIÓN.....	78
4.1	CADENA DE VALOR	78
4.2	ESCALA ESTRATÉGICA	79
4.3	CICLO OPERATIVO.....	82
4.4	EL PERSONAL OPERATIVO.....	85
4.5	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE PLANTA	85
4.6	UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	86
4.7	FACILIDADES Y MEJORAS	86
4.8	PLANES Y ESTRATEGIAS OPERATIVAS	87
4.9	CONTROL MEDIO AMBIENTAL.....	87
4.10	DISPOSICIONES LEGALES Y REGULACIONES	88
5	CAPÍTULO V: EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN.....	90
5.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	90
5.2	PERSONAL CLAVE DE ADMINISTRACIÓN	92
5.3	PERSONAL OPERATIVO	97
5.4	PLANES DE EMPLEO	107
5.5	PLAN DE REMUNERACIONES Y BENEFICIOS.....	108
6	CAPÍTULO VI: LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS.....	109
6.1	COSTOS FIJOS, VARIABLES, SEMI VARIABLES.....	109
6.2	MAXIMIZACIÓN DE RENTABILIDAD EN BASE A COSTOS	109
6.3	MÁRGENES DE RENTA BRUTA Y OPERACIÓN.....	110
6.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	110

7	CAPÍTULO VII: PLAN FINANCIERO	111
7.1	PRESUPUESTOS.....	111
7.1.1	Proforma de Inversiones.....	111
7.1.2	Proforma de Capital de Trabajo.....	112
7.1.3	Proforma de Ingresos	112
7.1.4	Proforma de Costos.....	112
7.1.5	Proforma de Gastos.....	112
7.2	FLUJOS DE CAJA Y SUS ANÁLISIS.....	113
7.3	ANÁLISIS DE RIESGO	114
7.4	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	114
7.5	ESTADOS CONTABLES	115
7.5.1	Proforma de Balance General.....	115
7.5.2	Proforma de Estado de resultados.....	116
7.6	ÍNDICES.....	116
7.7	LOS PUNTOS MÁS SOBRESALIENTES	117
8	CAPÍTULO VIII: OFERTAS PROPUESTAS POR LA COMPAÑÍA	118
8.1	FINANCIAMIENTO DESEADO	118
8.1.1	Oferta.....	118
8.1.2	Capitalización.....	118
9	CAPÍTULO IX: ASPECTOS GENERALES.....	119
9.1	CRONOGRAMA.....	119
9.2	RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPOSICIONES	119
10	CAPÍTULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
10.1	CONCLUSIONES.....	121
10.2	RECOMENDACIONES	122
	Referencias	123
	Anexos.....	125

INTRODUCCIÓN

Años atrás, era la madre quien se encargaba del cuidado de los niños, mientras el padre era el responsable de las actividades económicas del hogar. Con el pasar del tiempo, estas costumbres han cambiado de acuerdo a las nuevas necesidades de la sociedad y ahora tanto el padre como la madre desempeñan actividades laborales, lo cual, les impide compartir con sus hijos y brindarles apoyo en su desarrollo y crecimiento diario.

A partir de esto, surge la preocupación y necesidad de los padres para encontrar un lugar propicio, seguro y confiable, que cuente con instalaciones adecuadas para su estatura y edad, con personal capacitado y dispuesto a tratar a sus hijos con el mismo afecto que lo harían sus padres; todo esto, mientras papa y mamá cumplen con sus actividades laborales. El maltrato infantil en los Centros de Desarrollo Infantil, así como, los datos del MIES-INFA, que presentan un alto número de Centros clandestinos en la ciudad de Quito, son temas preocupantes para los padres, al momento de escoger un lugar dónde dejar a los más pequeños del hogar.

Por las razones mencionadas anteriormente, nace la idea de implementar un Centro de Desarrollo Infantil, que se enfoque en brindar un servicio humano, de calidad, entrega y profesionalismo, teniendo como prioridad el bienestar de los niños.

La investigación en libros, el soporte del Instituto Nacional de Estadística y Censos, el apoyo de algunos Centros de Desarrollo Infantil, así como también, la asesoría y tiempo brindando por personas relacionadas en el tema, las cuales, se mencionarán en el desarrollo del mismo, pudieron hacer más factible y eficiente la investigación de este Plan de Negocios, cumpliendo así, los objetivos planteados.

Objetivos del trabajo:

- Conocer la factibilidad del negocio.
- Definir pronóstico de ventas que permitan desarrollar flujos de cajas, para realizar un análisis financiero.
- Conseguir un crecimiento del 8% anual, para cubrir la capacidad del Centro a los 5 años.
- Optimizar los recursos administrativos para la productividad de la empresa.

1 CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR Y LA INDUSTRIA

J. Gershuny e I. Miles (1983) menciona que: el término servicios implica algunas categorizaciones: industria de servicios (empresas que producen bienes intangibles), productos de servicios (no son producidos necesariamente por las industrias de servicios, pero si ofertados por las empresas industriales y vendidos junto con los productos o de forma independiente), ocupaciones de los servicios (actividades laborales relacionadas con la prestación de servicios, se componen por servicios especializados y ocupaciones como reparaciones, mantenimiento, limpieza, etc.) y funciones de los servicios (personas que realizan actividades fuera de la economía formal, voluntariado, hogares, servicios de tiempo libre). (González y otros, 1989, p. 13.)

Con lo mencionado anteriormente y según la clasificación del Código Industrial Internacional Uniforme 3 (CIIU 3), el proyecto se encuentra dentro del sector servicios: Actividades de Servicios Sociales y de Salud, la misma que se subdivide en Servicios Sociales sin Alojamiento y señala que son: “Actividades de bienestar social por parte de entidades públicas o privadas: atención diurna a personas incapacitadas, fomento de la comunidad y el vecindario, guardería (casas cuna), orientación de niños y adopción de éstos, prevención de tratos crueles a niños y otras personas, determinación de las personas con derecho a recibir asistencia social (fondos para el alquiler de vivienda o cupones para alimentos), etc.”

1.2 ESTUDIO DEL ENTORNO PEST

1.2.1 Variables Económicas

a. PIB

“El Producto Interno Bruto (PIB), es el tamaño de la economía o magnitud de la actividad económica de un país. Se mide por la producción de bienes y servicios en un período de tiempo determinado.” (<http://www.bce.fin.ec>)

En la Figura N°1, se puede observar la influencia del sector servicios en el crecimiento de la economía ecuatoriana y cómo ésta ha ido creciendo en el transcurso de los años junto al Producto Interno Bruto Total del país.

Se analiza la correspondencia entre el PIB del Ecuador y el Valor Agregado Bruto del sector servicios durante el período 2005-2011. Los resultados muestran que existe una relación fuerte y directa entre estas variables, lo que indica que el crecimiento del sector servicios contribuye también al crecimiento del PIB. “La razón se encuentra en la composición del sector terciario y en las causas de su crecimiento. Concretamente cuando crece el ingreso de las familias también se incrementa la demanda de servicios, y esto conduce al incremento del empleo, ambas situaciones influyen en el crecimiento del PIB”. (<http://www.utpl.edu.ec>.)

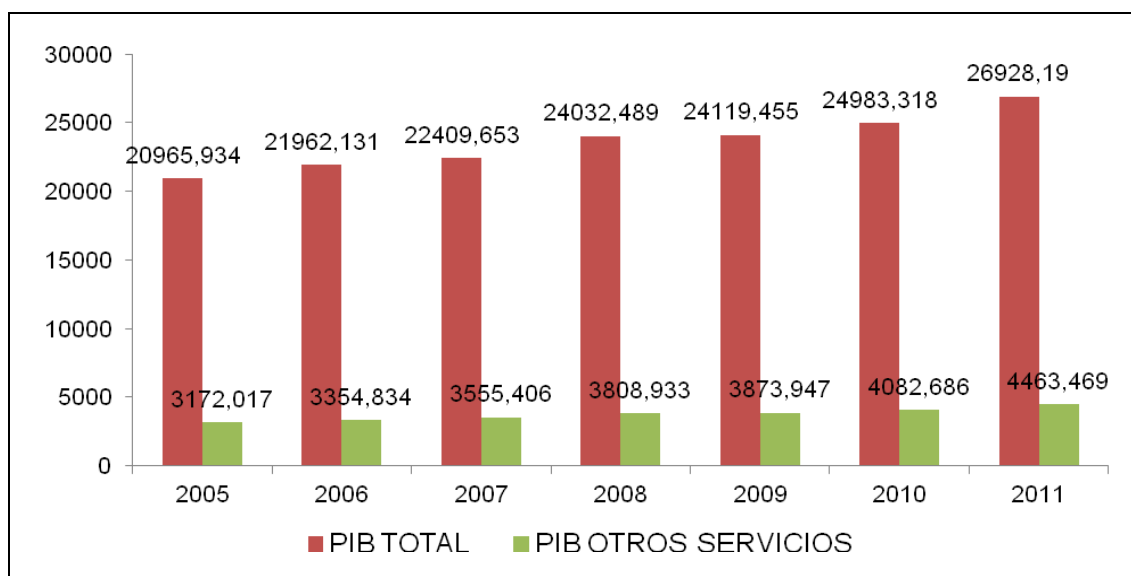


Figura 1. Análisis del índice económico PIB del Ecuador, desde un punto de vista total, comparado con la actividad económica de servicios.

En el 2009, el Producto Interno Bruto creció a un ritmo del 0,36%, mientras que en el 2010 cierra con un crecimiento anual de 3,6%, lo que representa una recuperación del más de tres puntos porcentuales, enfatizó la Secretaria de Estado.

El crecimiento del 7.8% en el 2011, fue posible gracias a la inversión pública, consumo en los hogares y estabilidad en la balanza comercial, superó las expectativas del 4% o 5% de crecimiento para el 2011, indicó el presidente del Directorio del organismo, Diego Borja en la Agencia de Noticias Andes.

La Ministra Coordinadora de la Política Económica, Katuska King, por su parte afirmó que la cifra de crecimiento en el 2011 fue gracias a la exitosa renegociación de los contratos petroleros, las nuevas inversiones que llegaron al país.

Por otra parte, el Presidente Rafael Correa, destacó que los precios del petróleo exportado por Ecuador durante el primer semestre del 2012 le dejaron un excedente de 600 millones de dólares para enfrentar una eventual caída de la cotización en el mercado internacional.

El Banco Central del Ecuador, publicó el 1 de julio del 2012, que la economía creció 4,8% en el primer trimestre del año respecto al mismo período 2011, y el 0,7% en relación al trimestre anterior.

La Unidad de Análisis Económico de Corporación Ekos, estima que el PIB tendrá un crecimiento en el año 2012 entre el 4.5% y 4.7%, sin embargo, la proyección oficial del BCE se encuentra en 5.35%.

Gracias a la acertada gestión administrativa y financiera del Presidente Rafael Correa Delgado, la actividad económica del país ha superado las proyecciones establecidas, cerrando así el 2011 con 7.8% de crecimiento anual. El Diario El Comercio, señaló que entre enero y marzo del 2011 el PIB había crecido 8.8%, siendo el índice más alto de los últimos tres años.

Este crecimiento constante en el tamaño de la economía permite que los ingresos de las familias ecuatorianas aumenten, al aumentar sus ingresos ellos incrementan la demanda de servicios. Esto es totalmente positivo y a favor, para la implementación de un Centro de Desarrollo Infantil. Se mantendrán los padres de familia actuales y debido al crecimiento de ingresos, se incrementará la demanda del servicio con nuevos clientes potenciales que desean que sus hijos hagan uso de los servicios que ofrecen. Este incremento de servicios permite aportar al crecimiento total del PIB, en el Ecuador.

b. Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (<http://www.bce.fin.ec>)

La inflación de bienes y servicios en marzo del 2011 fue de 0,40% y en abril del año anterior se ubicó en 0,56%. La canasta de servicios por su parte, registró

una inflación mensual de 0,48%, en marzo fue de 0,23% y en abril de 2010 de 0,45%.

En abril de 2011, la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor fue de 0,82%, en Abril de 2010 fue 0,52%. La inflación anual en abril de 2011 fue de 3,88% la misma hace un año fue 3,21%. La inflación acumulada es 2,41% hace un año fue 1,86%. (Figura N° 2).

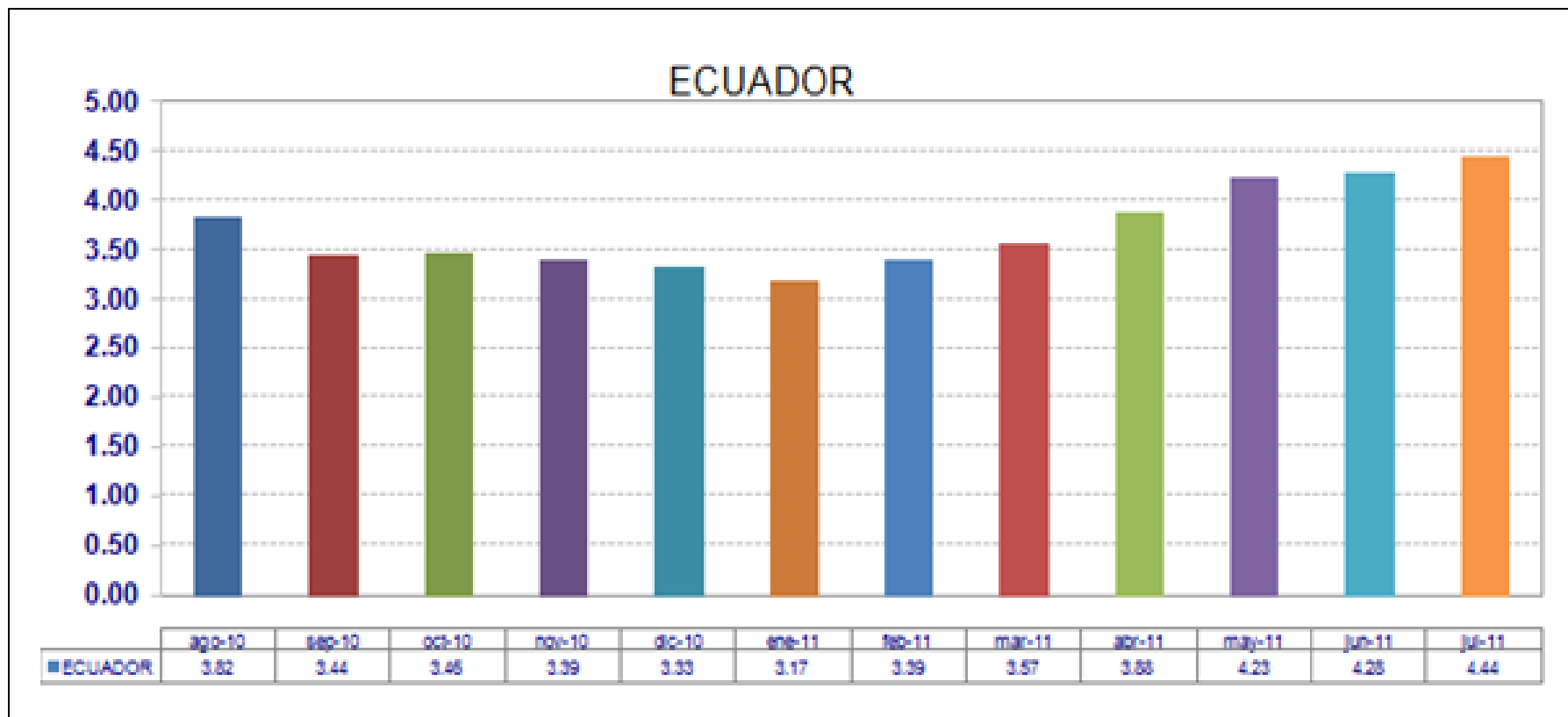


Figura 2. Índices Económicos: Inflación anual del Ecuador. (Porcentaje).

Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Según datos del INEC (2011), la canasta del IPC tuvo una variación del 0.82% en el mes de abril. Los bienes presentaron una variación de 1,03% y los servicios una variación del 0.48%.

En el 2012, el INEC mencionó que la canasta del IPC está conformada en un 82,9% por bienes y en un 17,1% por servicios. En junio de 2012 los bienes presentaron una variación mensual de 0,09% y los servicios 0,32%.(Figura N°3).

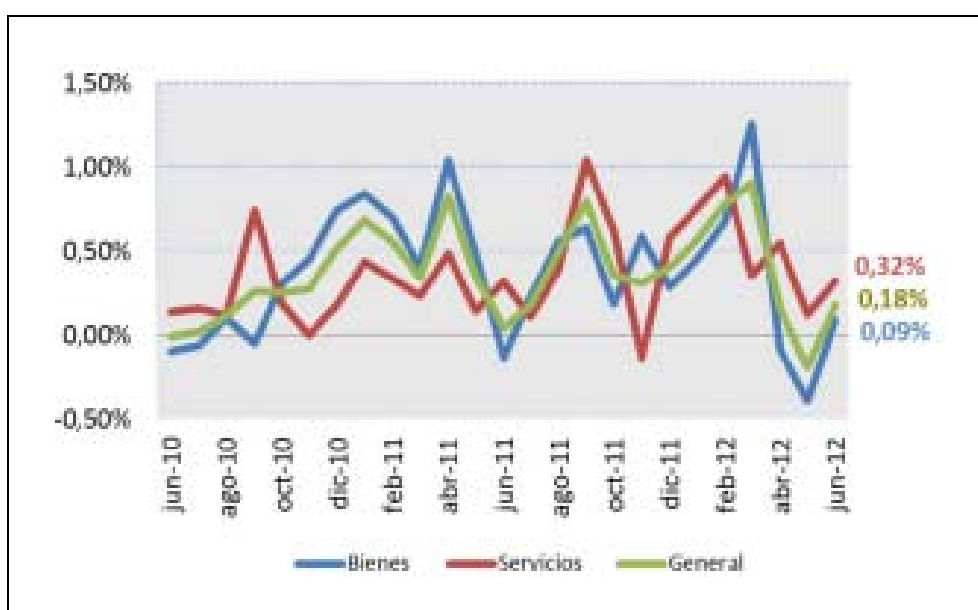


Figura 3. Evaluación mensual de la inflación de bienes y servicios (Porcentaje).
Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

En el mes de mayo anterior, la variación del grupo de bienes fue de -0,40%, mientras que en junio de 2011 la cifra fue de -0,14%. La variación mensual de la canasta de servicios, el mes anterior fue de 0,12% y hace un año este valor alcanzó el 0,32%.

Es importante para el negocio del Centro de Desarrollo Infantil mantener una variación mensual pequeña y estable, aunque la Inflación no sea un gran beneficio, pero es mucho mejor que una variación nula o negativa, que traería consigo peores consecuencias, como la disminución de precios, ésta

disminución hace que la demanda no crezca, porque saben que cada vez los precios están bajando.

Al analizar la inflación de acuerdo con las divisiones de artículos del IPC, se puede evidenciar que aquellos que forman parte de la división de Recreación y Cultura son los artículos que han contribuido en mayor medida al índice general de precios, pues representa el 43,26%.

La tercera división de mayor aporte a la variación del IPC es Bienes y Servicios Diversos con 14,22%. (Figura N° 4)



Figura 4. Análisis de los aportes a la inflación por divisiones de artículos.
Tomado de: INEC Reporte Mensual Junio 2012.

c. Tasas de Interés

Tasa Pasiva Referencial, igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazos de entre 84 y 91 días. Tasa Activa Referencial es igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo. (<http://www.bce.fin.ec>)

A continuación se presenta el Boletín de Tasas de interés del Banco Central (Febrero 2012), que muestra las tasas activas efectivas referenciales por segmento de Crédito, tasas pasivas efectivas referenciales por plazo Vigentes para el mes de marzo de 2012.

En base a la información de las operaciones de crédito reportadas por las IFI's (Instituciones Financieras), las tasas activas referenciales por segmento para el mes de marzo de 2012, se presentan en la Figura N° 5.

Segmento	mar-11	abr-11	may-11	jun-11	jul-11	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	ene-12	feb-12	mar-12
Productivo Corporativo	8.65	8.34	8.34	8.37	8.37	8.37	8.37	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17
Productivo Empresarial	9.66	9.63	9.63	9.54	9.54	9.54	9.54	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53
Productivo PYMES	11.31	11.28	11.28	11.27	11.27	11.27	11.27	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20
Consumo	15.96	15.88	15.88	15.99	15.99	15.99	15.99	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91
Vivienda	10.55	10.56	10.56	10.38	10.38	10.38	10.38	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64
Microcrédito Minorista	28.94	28.97	28.97	28.97	28.97	28.97	28.97	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82
Microcrédito Acumulación Simple	25.66	25.50	25.50	25.24	25.24	25.24	25.24	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.09	23.08	23.08	22.97	22.97	22.97	22.97	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44

Figura 5. Tasas de Interés Activas Efectivas Referenciales Vigentes para marzo 2012.
Tomado de: Banco Central del Ecuador.

La tasa pasiva referencial corresponde al promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas de los depósitos a plazo fijo remitidas por las instituciones financieras al BCE para todos los rangos de plazos (Figura N° 6).

Plazo en días	mar-11	abr-11	may-11	jun-11	jul-11	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	ene-12	feb-12	mar-12
30-60	3.90	3.89	3.89	3.85	3.85	3.85	3.85	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89
61-90	4.00	3.67	3.67	3.89	3.89	3.89	3.89	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67
91-120	4.75	4.91	4.91	4.83	4.83	4.83	4.83	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93
121-180	5.13	5.23	5.23	5.00	5.00	5.00	5.00	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11
181-360	5.73	5.91	5.91	5.70	5.70	5.70	5.70	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65
>361	6.66	6.58	6.58	6.69	6.69	6.69	6.69	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35

Figura 6. Tasas de Interés Pasivas Efectivas Referenciales por plazo Vigentes para marzo 2012.
Tomado de: Banco Central del Ecuador.

En cuanto a la tasa activa referencial, ésta corresponde a la tasa activa efectiva referencial para el segmento Productivo Corporativo. La tasa activa referencial vigente para marzo de 2012 sería de 8.17%. De acuerdo a la información remitida por las IFI's, la tasa pasiva referencial para marzo de 2012 sería

4.53%. La tasa legal debe corresponder a la tasa menor entre la tasa de interés activa referencial del segmento productivo corporativo y la tasa de interés efectiva máxima del segmento Productivo Corporativo, mientras que la tasa de interés máxima convencional debe corresponder a la tasa activa efectiva máxima del segmento productivo corporativo. (<http://www.bce.fin.ec>)

1.2.2 Análisis Social

a. Empleo

EL INEC menciona que 91.975 ecuatorianos forman parte de la categoría de ocupación plena desde diciembre del 2011 y marzo del 2012. La cifra global la ubicó en 2'314.594 ciudadanos con ocupación plena, lo que representa el 49,9% de la Población Económicamente Activa (PEA) que el Instituto Nacional sitúa en 4'637.828 ecuatorianos. (Figura N° 7).

La PEA creció en el 2011, ya que a inicios de año se encontraba en 4,6 millones de personas, cerró el 2011 en 4,5 millones.

La PEA en Ecuador se considera aquellas "personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados); o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados)", según destaca el INEC.

Las cifras del INEC indican que el empleo tiene un crecimiento constante en el país, mientras que el desempleo y subempleo están en descenso. Estas cifras trimestrales, muestran un Ecuador en crecimiento y desarrollo.

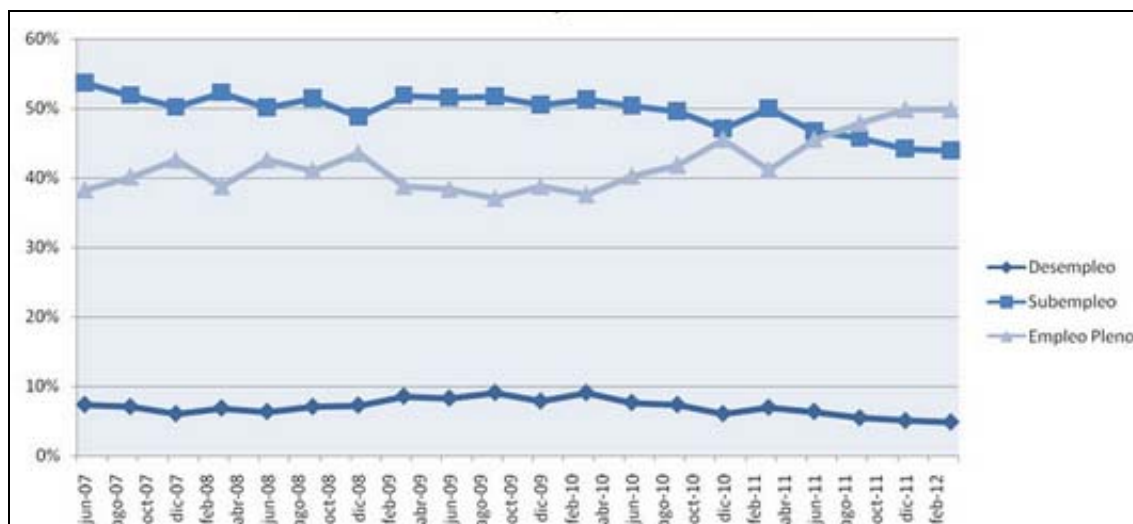


Figura 7. Análisis de la Evolución del Mercado Laboral en el Ecuador. Los datos no incluyen ocupados no clasificados.

Tomado de: Sistema de Información de Poderes del Ecuador.

Los datos del INEC también muestran un descenso en el porcentaje de empleos generados por el sector público. Para septiembre del 2011 el sector público abarcaba el 21,5% de empleados en el Ecuador, representando 770.418 empleos. Para diciembre la cifra había llegado a 757.578 empleados que representaban el 21,1% de la PEA. Pero a marzo de este año la cifra baja a 664.152 puestos de trabajo, haciendo que el impacto del sector público sobre el empleo se reduzca al 19,1%.

Pese a la reducción en los números globales, el INEC muestra también un crecimiento sostenido de la generación de empleo en el sector privado, haciendo que de septiembre del 2011 a marzo del 2012 el incremento en ese sector sea del 2,4%, ubicándose en el 80,9%.

En el Ecuador existe gran influencia en el sector terciario; la mayoría de la población se ocupa de actividades de comercio y servicios, actividades características del sector informal de la economía.

En la Figura N° 8, podemos observar la participación de ocupados urbanos por ramas de actividad. La rama de actividad individual, que aporte en gran cantidad a la tasa de ocupación del país es el Comercio con 27.8%, seguido

del a Industria Manufacturera con 13.4%. El Centro de Desarrollo Infantil se encuentra dentro del 37%, ya que, la palabra “Otras” se refiere a la ramas de actividad agricultura, pesca, explotación de minas, suministros de electricidad, hoteles y restaurantes, intermediación financiera, administración pública, enseñanza, actividades sociales y de salud, otras actividades comunitarias, hogares privados con servicio doméstico y organismos extraterritoriales.

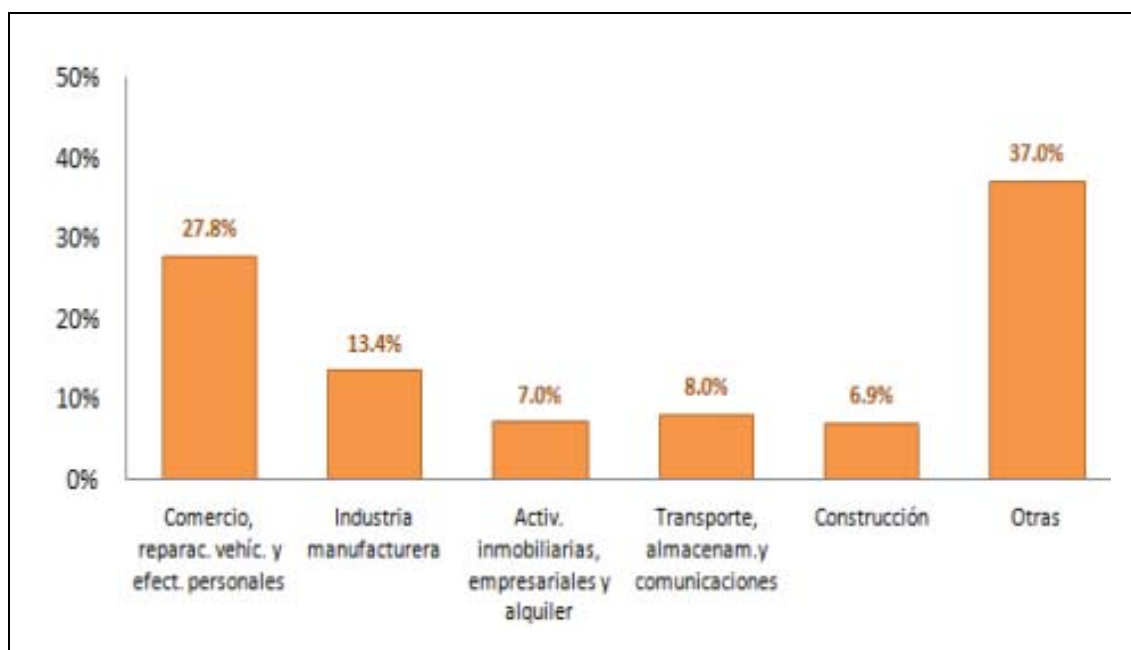


Figura 8. Aportaciones de las ramas de actividad a la tasa de ocupación.
Tomado de: ENEMDU.

b. Desempleo

Según el Diario Hoy (2011), sería las causas las serias dificultades que atraviesan los distintos sectores productivos del país, aquejados por la disminución de sus ventas, el escaso acceso a créditos y la aplicación de nuevas normas laborales que trajeron como consecuencia el incremento de los despidos y la eliminación de la tercerización, por otro lado el Presidente asume que las causa para esto ha sido la sequía en la Sierra central. El desempleo en el Ecuador en estos últimos años ha presentado de manera trimestral una disminución; sin embargo, para marzo del 2011, mostró un incremento (Anexo N° 1).

En cambio, el desempleo en Ecuador descendió ligeramente en el primer trimestre de 2012, al situarse en el 4,9% de la población activa, frente a los últimos meses del año pasado, cuando se ubicó en 5,1%. Respecto al primer trimestre de 2011, disminuyó más de dos puntos porcentuales, pues en ese entonces el desempleo fue de un 7%, así lo confirmó el INEC.

Los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos informó que la ciudad que registra más desempleo es Guayaquil, donde se ubica en un 6,3%, seguida de Machala con 5,9 %, de Cuenca 4,7%, Ambato 4,4% y Quito 3,7%.

Así también, indicó que acerca del subempleo, el dato oficial es que en el Ecuador hay 2'036.228 subempleados, 66.657 más de los que en diciembre reportó el instituto. La cifra global representa el 43,9% de la PEA. Sólo 876 ecuatorianos más habrían quedado desempleados en el mismo período. En diciembre el INEC informó de 225.670 ecuatorianos en esta condición, cifra que subió a 226.546 ciudadanos para el mes pasado, ubicándose en el 4,9% de la PEA.

c. Educación

“Los niños y niñas tienen derecho al acceso efectivo a la educación inicial de 0 a 5 años; por lo tanto se desarrollarán programas y proyectos flexibles y abiertos, adecuados a las necesidades culturales de los educandos”. Artículo 37, Código de la Niñez y Adolescencia.

La educación inicial es el período de cuidado y educación de los niños en los primeros años de su vida desde su nacimiento hasta antes del ingreso al primero de educación básica, que se produce fuera del ámbito familiar. (<http://www.unicef.org>).

La educación inicial implica mucho más que enviar a los niños y niñas a las guarderías. Abarca cuidados físicos, estimulación sensorial, afecto, desarrollo de las relaciones sociales y florecimiento de las capacidades cognitivas.

Estudios realizados a nivel internacional demuestran que por cada dólar que se invierte en la educación inicial, se ganan 7 dólares cuando este niño o niña es adulto. No invertir en la educación inicial, genera a futuro una carga económica y social para el Estado. Es indispensable no sólo invertir más recursos sino también mejorar la calidad del gasto.

El 65% de los menores de seis años vive en hogares con ingresos monetarios de US\$ 2 por persona por día o menos. Más grave aún, el 36% de los niños pertenece a hogares cuyos ingresos son inferiores a US\$ 1 por día por persona. Es decir, 1.024.000 niños pertenecen a familias con ingresos al límite de la pobreza y, de ellos, 564.500 pertenecen a familias en extrema pobreza. (<http://www.bibliotecaonu.org.ec>).

Gerardo Roloff, psicólogo infantil y oficial de educación de UNICEF en Bolivia, afirma que las políticas para lograr un desarrollo cognitivo, que es aquel, que tiene que ver con inteligencia: lenguaje, capacidad intelectual y la inteligencia emocional o afectiva en los niños, deben ser promocionadas desde lo local, y la base para fomentar el desarrollo del cerebro es la familia.

En la Figura N° 9, se observa que existe un incremento en el acceso al primero de básica y al sistema escolar. Una cuarta parte más que hace cuatro años, de niños y niñas de 5 años, asisten actualmente al primero de básica. Nueve de cada diez niños y niñas de las ciudades están en el sistema escolar. Casi todos los niños y niñas de 5 años y que viven en ciudades van a la escuela. En el campo la cifra también es considerable: 8 de cada diez asiste al sistema escolar.

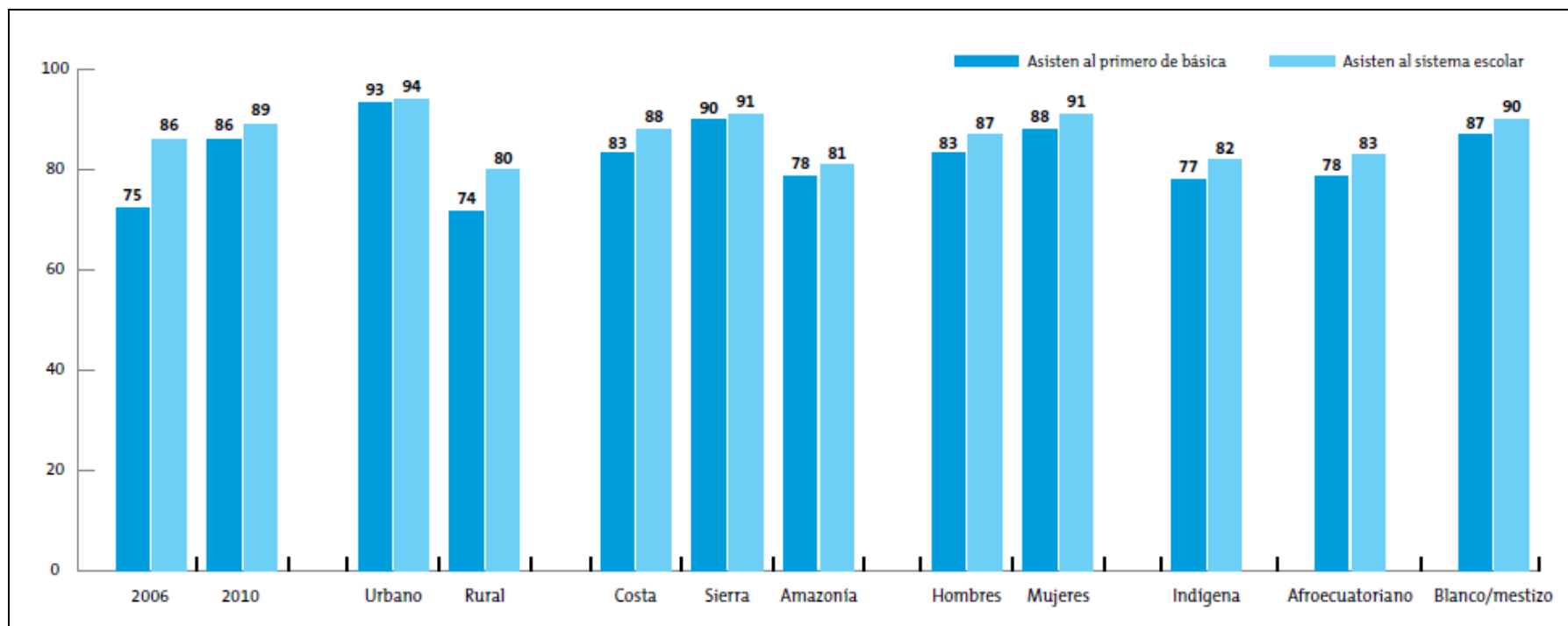


Figura 9. Niños/as de 5 años que asisten a primero de básica y al sistema educativo (Porcentaje).

Tomado de: ODNA, Save the Children, CARE, Plan Internacional, UNIFEM, UNICEF, Encuesta Nacional de la Niñez y Adolescencia de la Sociedad Civil (ENNA), 2010.

Datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2011), el Ecuador registró una tasa de analfabetismo de 6,8%, 2,2 puntos menos que lo registrado en el Censo del 2001, cuando llegó a 9%.

Galápagos y Pichincha son las provincias con menos analfabetismo con 1,3% y 3,5% respectivamente, mientras Bolívar es la provincia que registró la mayor tasa de analfabetismo con 13,9%.

Así también se demostró la reducción de la brecha educacional entre hombres y las mujeres. Mientras en 1990 la mujer tenía una tasa de analfabetismo del 13,8% y el hombre una de 9,5%, en el 2010 la mujer tiene una tasa de 7,7% y el hombre de 5,8%.

El promedio de años de escolaridad subió, al pasar de 6,61 años en el 2001 a 9,04 años en el 2010. Siendo de 10,1 años en el área urbana y 7,7 en la rural. Pero con igual años de escolaridad entre hombres y mujeres con 9 años.

Pichincha es la provincia con más años de escolaridad llegando a 10,6 años, mientras Cañar la que menos tiene con 7,7 años.

En otros datos, el 74,2% de la población que estudia lo hace en establecimientos públicos. Siendo Guaranda el cantón con mayor cobertura de establecimientos públicos con 92,4% y Quito el que menos tiene con 56,6%.

Según el Censo Económico el 4,91% de las personas que trabajan lo hacen el campo de la enseñanza, de ellos el 63,3% son mujeres y el 36,7% son hombres. Así también existen 11.091 establecimientos educativos.

Tomando las palabras de Raúl Vallejo, ex Ministro de Educación “Ecuador es una patria alfabetizándose”, en estos últimos años Ecuador ha mejorado su nivel de educación, esto gracias a las campañas de alfabetización que se han venido realizando.

Al tener un país con mejores índices de educación se tiene un país con gente que mejora su calidad de vida, debido a que, entre mayor concomitamiento se disponga, mayor puede ser la exigencia salarial, y al tener un mejor salario se tiene un mejor nivel de vida, consumiendo bienes o servicios que antes no lo hacían inyectando al sector de servicios más dinero, lo que obligará a los de ésta misma rama, mejorar los servicios sociales que se ofrecen, para estar a la par o sobre la competencia.

1.2.3 Variables Tecnológicas

Los nuevos cambios y avances tecnológicos, han permitido poder ofrecer al mercado otro tipo de servicio en los Centros de Desarrollo Infantil. Este servicio se lo conoce como sistema de vigilancia on-line, es decir, que mediante cámaras de alta resolución, con calidad y rapidez, se permite al padre de familia tener una mejor visualización al momento de observar a los niños en sus actividades diarias, ya sea por la internet o por los teléfonos inteligentes o su traducción en inglés *Smartphones*. Mediante una aplicación exclusiva del Centro, se podrá acceder a las instalaciones en cualquier momento del día. El Centro otorga el nombre de usuario y contraseña, para mantener éste sistema de forma personalizada y confidencial. Además de poder vigilar a los más pequeños, también se cuenta con la opción de grabar las actividades que ellos desempeñan dentro del Centro, esto no sólo permite compartir en familia esos momentos inolvidables de los niños, sino también, se puede observar su continuo desempeño y desarrollo.

De igual forma, la internet es una herramienta tecnológica que ha ido creciendo con el paso del tiempo, y en ella encontramos soluciones al momento de buscar programas infantiles que permitan un mayor desarrollo cognitivo, visual y auditivo del niño, como lo es *Sesame Street* (www.sesamestreet.com), que es un programa en inglés exclusivamente para los más pequeños. Sus actividades y tareas se encuentran diseñadas por grupo de edad.

El Ipad es otra herramienta tecnológica que ayuda a enseñar a los niños de una forma divertida y entretenida al momento de aprender, existen aplicaciones descargables en 3-D.

1.3 LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y SUS SERVICIOS

1.3.1 La Industria

En la economía ecuatoriana existen algunos acontecimientos en los años 70 y 90, que causaron la decadencia de los sectores primario y secundario e impulsaron al terciario.

El boom bananero el país tiene una época de estabilidad política y económica, crece el tamaño del Estado, la inversión en transporte es importante, el país adopta el modelo de Sustitución de Importaciones lo que daría impulso a la industria. Luego de este boom, el país empieza la explotación del petróleo, convirtiéndose en el principal producto de exportación. Los ingresos petroleros permiten realizar grandes inversiones en educación, vivienda popular, armamento, infraestructura, transporte y energía. Pese a ello, el crecimiento económico de la época trajo consigo una deuda externa bastante elevada, generando inestabilidad económica y política entre los años 80 y 90. Por su parte la Reforma Agraria produjo una crisis en el sector agrícola, lo que sumando a los fenómenos naturales incrementó la migración rural-urbana. La migración incrementó la urbanización y la crisis en la industria generó desempleo forzando a que las personas creen empleo en el sector informal de la economía, este sector está asociado a los servicios esencialmente por la actividad comercial.

Por todo lo anteriormente señalado, los sectores primario y secundario entran en decadencia, y hasta la actualidad no retoman los niveles alcanzados en los años 70, situación que promueve la expansión de los servicios.

Luego de la dolarización el país logra estabilidad económica, el precio del petróleo crece y también el tamaño del Estado. Se realizan grandes inversiones en el sector social (educación, salud) y transporte. Este hecho impulsa el crecimiento de los servicios denominados “de no mercado” que son educación y salud. (<http://www.utpl.edu.ec>.)

En la Figura N° 10, se muestra como ha ido evolucionando las actividades de servicios sociales en los últimos años, de acuerdo a la situación económica del país.

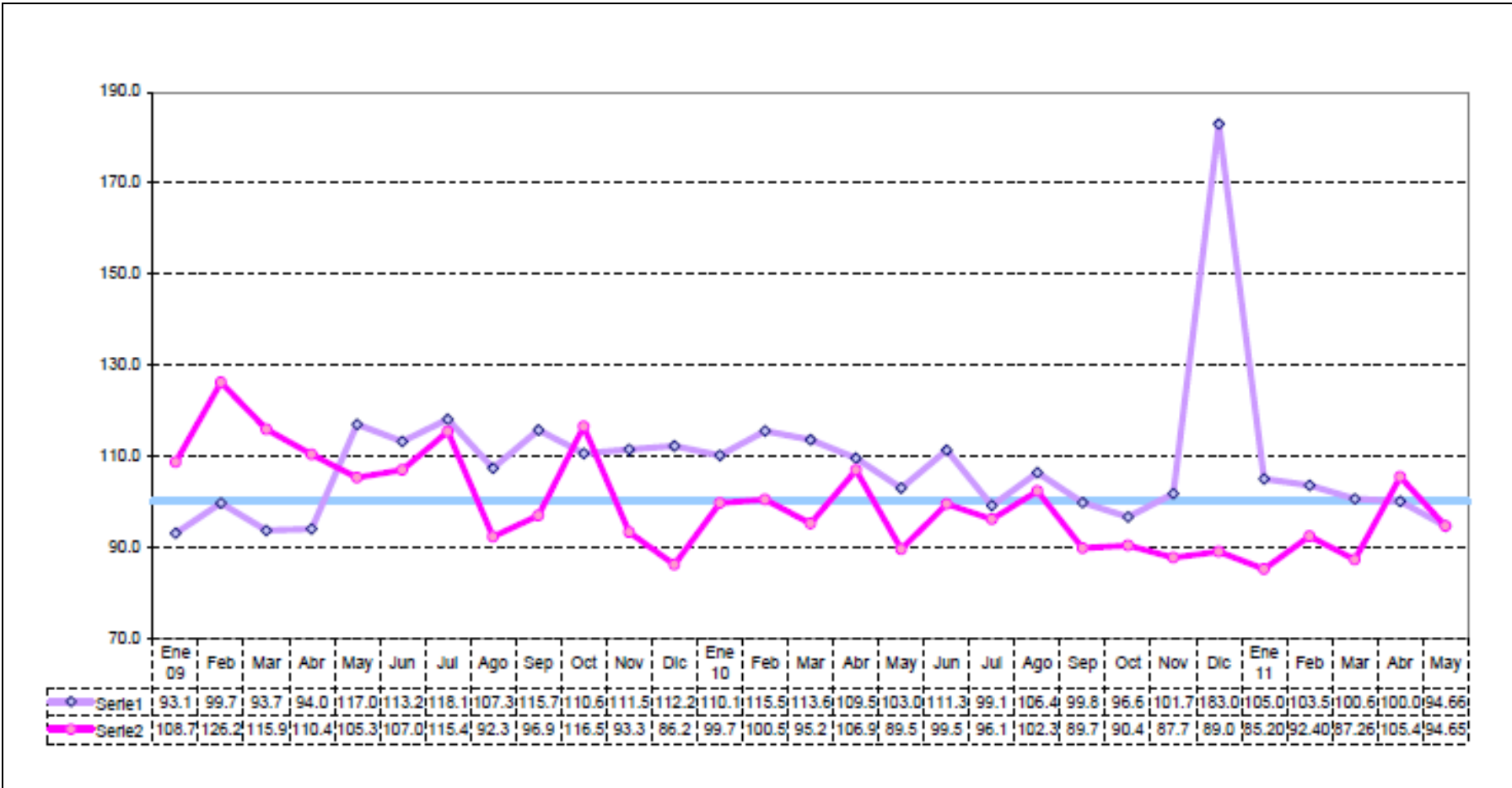


Figura 10. Análisis de las Actividades de Servicio Social y de Salud.
 Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

1.3.2 La Compañía y el Concepto

1.3.2.1 Definición del Negocio

Centro de Desarrollo Infantil, diseñado exclusivamente para solucionar las necesidades de cuidado y protección a los niños de edades de 1 a 5 años, mediante la implementación de actividades recreativas y de desarrollo, satisfaciendo los gustos del más pequeño del hogar.

Para el crecimiento y retroalimentación del niño, se ha diseñado varias instalaciones, cada una de ellas decoradas con colores pasteles, dibujos infantiles de acuerdo a las diferentes edades, para crear el ambiente propicio para su desempeño, con el objetivo de proporcionar: paz, tranquilidad, alegría y confortabilidad a los pequeños. Guiándose en la teoría de Vygotsky, que se basa en el aprendizaje sociocultural y la teoría de Piaget, quien señala que, el pensamiento es la base donde se asienta el aprendizaje.

1.3.2.2 Nombre, Logo y Slogan

Nombre: *Babies' Home*

Logo:



Slogan: Creciendo juntos

1.3.2.3 Visión

Lograr posicionamiento en el mercado objetivo, para alcanzar el top of mind en la gente, otorgando los mejores servicios y beneficios para el cuidado del niño en un plazo de 4 años desde la inauguración del Centro.

1.3.2.4 Misión

Contribuir al desarrollo integral de niños con buena nutrición, salud, educación, utilizando espacios agradables para que los niños crezcan en un ambiente seguro, sano, equitativo y alegre.

1.4 LOS SERVICIOS

Existe gran variedad de servicios de acuerdo a las necesidades de los niños y de acuerdo a la edad en la que ellos se encuentren. Las instalaciones son propiamente diseñadas a su estatura ofreciéndoles áreas como: área de juegos, área de lectura, área de computación, área de música, área de baile, área de cine, área de descanso (habitaciones), arenero y huerto.

Además cuenta con servicio de pediatría, psicología, escuela para padres, alimentación, clases de natación, salidas de excursión y transporte puerta a puerta.

1.5 LAS ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y CRECIMIENTO

Las estrategias de entrada estarían basadas en una fuerte campaña de publicidad, esta se dará, mediante anuncios por la Radio Disney y Hot 106.1 Fuego, en los horarios dónde mayor concentración de oyentes existe, fuerte penetración en redes sociales como *Facebook* y *Twitter*, alianzas estratégicas con locales comerciales como Bebe mundo o Juguetón. Se espera lograr grandes resultados con estas estrategias de entrada para que el mercado

objetivo conozca rápidamente, acerca de éste nuevo Centro de Desarrollo Infantil.

Mientras que las estrategias de crecimiento se basarán en el crecimiento del negocio, al ponernos una meta tope a alcanzar cada año o cada cierto tiempo, como también la apertura de sucursales en zonas privilegiadas del norte de la ciudad de Quito, del Centro de Desarrollo Infantil "*Babies' Home*" y a largo plazo poder extenderse a las principales ciudades del país, como Guayaquil, Ambato y Cuenca.

Otra estrategia es la de penetración en el mercado, es decir, captar nuevos clientes y aumentar la cuota de mercado. La estrategia de desarrollo del servicio permitirá que el Centro lance nuevos servicios que sustituyan a los actuales o también se desarrollen nuevos modelos que supongan mejores o variaciones.

1.6 CONCEPTOS DE DIFERENCIACIÓN

El concepto de diferenciación está basado en las ventajas competitivas, las cuales se analizaron después de un análisis con los demás Centros de Desarrollo Infantiles del sector norte de la ciudad de Quito, siendo estos los siguientes:

- Control mediante la internet: Al ingresar a la página web o la aplicación wap, el padre de familia podrá observar las actividades que su niño realiza, el trato que recibe y como su hijo se desenvuelve durante su permanencia en el Centro de Desarrollo Infantil, de ésta manera se logra la interconexión, entre el padre y su niño.
- Servicio disponible las 24 horas del día (opcional y previo aviso): Los padres podrán asistir a cualquier actividad o evento social, en cualquier momento, ya que, contará con un lugar seguro, dónde el niño realizará

actividades extras y estará cuidado por una parvularia hasta el retorno de sus padres.

- Contar con instalaciones y accesorios diseñados propiamente para niños de esas edades, para que desde pequeños empiecen a tomar control sobre sus cosas, y así también evitar peligros que por la edad pudieran suscitarse.
- Formar a los niños en base a la teoría de Vygotsky, que se basa en el aprendizaje sociocultural y la teoría de Piaget quien señala que el pensamiento es la base donde se asienta el aprendizaje.
- El Centro pone a disposición del padre de familia varias actividades y servicios a escoger, no son impuestos ni obligatorios por el Centro.
- Durante todo el ciclo, el Centro no solicita dinero extra, todo está dentro del mensual que se pague, que incluye las actividades o servicios requeridos.
- Facilidades en las formas de pago, efectivo, tarjetas de crédito, transacciones bancarias y cheques.
- Está localizado en una zona estratégica, como es la Vía a Nayón, cerca del nuevo campus de la Universidad de las Américas.

1.7 ANÁLISIS FODA

Tabla 2. Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Servicio las 24 horas. Monitoreo por la web y Smartphone. Ubicación céntrica. Variedad en áreas recreativas. Servicio de transporte puerta a puerta. Escuela para padres. Uso de tecnología de punta.</p>	<p>Gran número de padres y madres que trabajan o estudian. Respaldo por el MIES-INFA. Falta de diferenciación entre la competencia existente. No existe algún Centro líder en el sector. Pocos Centros poseen servicio de monitoreo.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Presión de las parvularias por las cámaras web. Altos costos para la implementación del lugar. Falta de experiencia en los Centros Infantiles. No tiene posicionamiento en el mercado</p>	<p>La competencia rápidamente puede imitar o innovar. Niñeras, familiares o empleadas domésticas al cuidado de los niños. Leyes o reglamentos impuestos por el gobierno. Gran número de Centros de Desarrollo Infantil en Quito.</p>

MATRIZ EFI

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
FORTALEZAS			
Servicio las 24 horas	0.12	4	0.48
Monitoreo por la web y Smartphone	0.12	4	0.48
Ubicación céntrica	0.08	3	0.24
Variedad en áreas recreativas	0.08	4	0.32
Servicio de transporte puerta a puerta	0.06	3	0.18
Escuela para padres	0.06	3	0.18
Uso de tecnología de punta	0.1	4	0.4
DEBILIDADES			
Presión de las parvularias por las cámaras web.	0.1	2	0.2
Altos costos para la implementación del lugar	0.08	2	0.16
Falta de experiencia en los centros infantiles	0.12	1	0.12
No tiene posicionamiento en el mercado	0.08	1	0.08
TOTAL	1		2.84

Un promedio ponderado de 2.84, superior a la media, indica que el Centro de Desarrollo Infantil “*Babies’ Home*”, tiene una posición muy fuerte respecto a lo interno.

MATRIZ EFE

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PES O	CALIFICACIÓ N	TOTAL PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Gran número de padres y madres que trabajan o estudian.	0.14	4	0.56
Respaldo por el MIES-INFA.	0.1	3	0.3
Falta de diferenciación entre la competencia existente.	0.06	2	0.12
No existe algún Centro líder en el sector.	0.1	4	0.4
Pocos Centros que poseen servicio de monitoreo.	0.12	3	0.36
El segmento de mercado utiliza con frecuencia la internet	0.12	4	0.48
AMENAZAS			
0			
La competencia rápidamente puede imitar o innovar.	0.1	3	0.3
Niñeras, familiares o empleadas domésticas al cuidado de los niños.	0.09	2	0.18
Leyes o reglamentos impuestos por el gobierno.	0.09	2	0.18
Gran número de Centros de Desarrollo Infantil en Quito	0.08	3	0.24
TOTAL	1		3.12

El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 3.12 indica que, la empresa responde de manera excelente a las oportunidades y amenazas que existe en la industria, minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

2 CAPÍTULO II: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1 CONSUMIDORES

2.1.1 Tipo de Consumidor

En el proyecto se cuenta con un cliente potencial, el padre o responsable del menor.

Perfil del cliente potencial (Padre o responsable): Aquel cliente que se preocupa por el bienestar de su hijo o niño a su cargo menor de 5 años, buscando un servicio de calidad sin importar el precio del mismo, ya que no busca ahorro, sino el cuidado y protección del niño mientras ellos se encuentran ausentes.

El cliente al cual se enfoca el proyecto, se ubica en la tabla que se mostrará en la figura a continuación, en los niveles A y B, gente de nivel socio económico y cultural alto, medio alto.

Tabla 1. Estratos de Nivel Socioeconómico

Grupos socioeconómicos	Puntaje
A	De 845 a 1000 puntos
B	De 696 a 845 puntos
C+	De 535 a 696 puntos
C-	De 316 a 535 puntos
D	De 0 a 316 puntos

Para la clasificación de los grupos, el INEC realizó un formulario de encuesta con 97 preguntas, para el estudio tomaron 25, las mismas que fueron seleccionadas por ser comunes y que caracterizan a los grupos

socioeconómicos en cada una de las dimensiones (vivienda, educación, económica, bienes, tecnología, hábitos de consumo).
(<http://www.ecuadorencifras.com>)

Nivel socioeconómico agregado

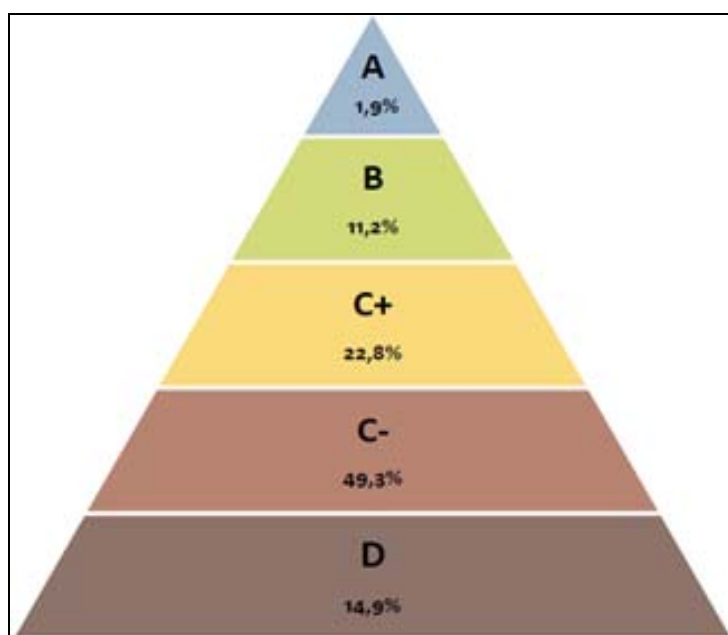


Figura 12. Descripción porcentual de los niveles socioeconómicos siendo A el nivel más alto y D el mas bajo.

Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Nivel socioeconómico A



Figura 13. Descripción gráfica de bienes y servicios que caracterizan al nivel socioeconómico A.

Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En el estrato A se encuentra el 1,9% de la población investigada.

Características de las viviendas

- El material predominante del piso de estas viviendas son de duela, parquet, tablón o piso flotante
- En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar. Bienes
- Todos los hogares disponen de servicio de teléfono convencional.
- Todos los hogares de este estrato cuentan con refrigeradora.
- Más del 95% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.
- En promedio los hogares de este estrato tienen dos televisiones a color.
- Más del 80% de los hogares tiene hasta dos vehículos de uso exclusivo para el hogar.

Tecnología

- El 99% de los hogares de este nivel cuentan con servicio de internet.
- La mayoría de los hogares tiene computadora de escritorio y/o portátil
- En promedio disponen de cuatro celulares en el hogar. Hábitos de consumo

- Los miembros de los hogares de estrato alto compran la mayor parte de su vestimenta en centros comerciales.
- Los hogares de este nivel utilizan internet.
- El 99% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo).
- El 92% de los hogares utiliza alguna página social en Internet.
- El 76% de los hogares de este nivel ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Educación

- El Jefe de Hogar tiene un nivel de instrucción superior y un número considerable alcanza estudios de post grado. Economía
- Los jefes de hogar del nivel A se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, miembros del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos, personal del directivo de la Administración Pública y de empresas.
- El 95% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.
- El 79% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida. (<http://www.ecuadorencifras.com>)

Nivel socioeconómico B



Figura 14. Descripción gráfica de bienes y servicios que caracterizan al nivel socioeconómico B.

Tomado de: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

B es el segundo estrato y representa el 11,2% de la población investigada.

Características de las viviendas

- En el 46% de los hogares, el material predominante del piso de la vivienda es de duela, parquet, tablón o piso flotante.
- En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar. Bienes
- El 97% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.
- El 99% de los hogares cuenta con refrigeradora.
- Más del 80% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.

- En promedio los hogares tienen dos televisiones a color.
- En promedio los hogares tienen un vehículo de uso exclusivo para el hogar.

Tecnología

- El 81% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de internet y computadora de escritorio.
- El 50% de los hogares tiene computadora portátil.
- En promedio disponen de tres celulares en el hogar. Hábitos de consumo
- Las personas de estos hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales.
- El 98% de los hogares utiliza internet.
- El 90% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo)
- El 76% de los hogares está registrado en alguna página social en internet.
- El 69% de los hogares de este nivel han leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Educación

- El Jefe del Hogar tiene un nivel de instrucción superior. Economía
- El 26% de los jefes de hogar del nivel B se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, técnicos y profesionales del nivel medio.

- El 92% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.
- El 47% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización; seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida. (<http://www.ecuadorencifras.com>)

2.1.2 Segmentación

Previo a realizar la segmentación respectiva se definirá el problema y el objetivo de la investigación.

El problema detectado es la falta de Centros de Desarrollo Infantil que cumplan con los requisitos que exige el MIES y aquellos centros que los cumplen no ofrecen un servicio que satisfaga a en su totalidad a los consumidores.

Por lo que el objetivo de la investigación es detectar las necesidades de los consumidores y las carencias existentes en los Centros de Desarrollo Infantiles actuales y para poder llegar a este objetivo se realizara la siguiente segmentación:

Geográfica:

- Región: Sierra
- Provincia: Pichincha
- Ciudad: Quito
- Sector: Norte de Quito. (Desde Av. República y Gonzáles Suárez hasta el Centro Comercial el Condado terminando en la Av. Occidental abarcando: Norte, Sur, Este y Oeste)
- Población: Urbana

Demográfica:

- Edad: 20-60 años.
- Género: Femenino y Masculino.
- Estado civil: soltero, viudo, casado, divorciado, unión libre, con hijos menores a 5 años.
- Ingresos: desde 1000 en adelante.
- Ocupación: cualquier tipo de ocupación.
- Educación: cualquier nivel académico.
- Religión: cualquier religión.
- Raza: cualquier raza.
- Nacionalidad: cualquier nacionalidad.

Psicográficas:

- Clase social: media-alta y alta.
- Estilo de vida: familias con buenos valores, preocupadas por el cuidado de sus hijos.
- Personalidad: cualquier tipo de personalidad.

Conductual:

- Posición del usuario: todo tipo de usuario.
- Frecuencia de uso: siempre, casi siempre.
- Etapa de preparación: decidido a usar el servicio.

2.1.3 Investigación de Mercados y sus Resultados

Para facilitar el estudio del mercado al que se quiere llegar, se hará la investigación en base al siguiente cuadro realizado para conocer las necesidades de información primordiales del medio en el cual se desenvolverá el Centro de Desarrollo Infantil, después de conocer cuáles son estas

necesidades, se tendrá las bases adecuadas para formular las preguntas para las encuestas a realizar.

	Necesidades de información	Fuentes y herramientas
Clientes		
Hábitos de consumo	Conocer las características psicográficas de nuestros clientes.	Fuente primaria: Padres de familia con niños menores de 5 años del sector norte de Quito.
Frecuencia de consumo	Conocer las exigencias que buscan nuestro segmento de mercado.	Herramienta: Entrevista, Encuesta.
Razones para el consumo		
Tipo de clientes		
Gustos y Preferencias		
Sustitutos		Fuente primaria: Padres de Familia o gente a cargo de niños menores a 4 años.
Cuales se consideran sustitutos	Saber para el cliente cual sería su otra opción sino usa guarderías.	Fuente secundaria: La web
Porque se usarían estos en lugar de la guardería.	Conocer porque prefiere el uso de los sustitutos frente al uso de una guardería.	Herramienta: Encuestas
Competencia		Fuente Primaria: Guarderías existentes en el mercado.
Cuantos son	Conocer el número de guarderías que funcionan legalmente en el norte de Quito.	Fuente Secundaria: MIES-INFA, Banco Central.
Ubicación	Saber si su ubicación es estratégica.	la web.
Precios	Precios promedio de las guarderías	
Tiempo en el mercado		Herramientas: Encuestas, Entrevistas.
# de clientes mensuales		
Proveedores		
Transporte	Saber si cuenta con la licencia adecuada para el transporte de niños.	Fuente Primaria: Empleados interesados. Fuente Secundaria: Clasificados en periódicos, web
Profesores de Natación	Conocer la experiencia que tiene con el cuidado de los niños al momento de enseñarle	Herramienta: Entrevistas de trabajo.
Parvularios	Conocer su experiencia , análisis psicológico y disponibilidad de tiempo.	
Cocinera	Saber la disponibilidad de tiempo	
Empleada de limpieza		
Diseñadores de la página web	Conocer el precio de los servicios y si son de calidad.	
Proveedores del servicio de monitoreo.		

Para saber a cuantas personas se debe realizar la encuesta, se aplicará la fórmula detallada posteriormente, siendo la población del Ecuador 15.223.680 habitantes, la población de Pichincha 2´796.838 habitantes y del sector Norte de Quito 247.561 habitantes siendo esta última cifra la que se tomará como N para la fórmula.

Para el error se tomo el 5% debido a que existen factores que se desconocen por lo que se asume un 50% de fracaso y un 50% de éxito.

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(247,561)}{(247,561)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 384$$

Una vez obtenido el número de encuestas a realizar se selecciono lugares a los que se conoce asisten personas con los niveles socioeconómicos deseados tales como: BebeMundo, Juguetón, Sukasa y Centros Comerciales como: El Jardín, Quicentro y el Bosque y se procedió con la investigación de mercados realizando previamente una prueba piloto a 60 personas. ([http://repositorio.espe.edu.ec.](http://repositorio.espe.edu.ec))

2.1.3.1 Tipo de Servicio que el Mercado está interesado, ofrezca el Centro de Desarrollo Infantil

Servicio 24 horas y on-line	276
Servicio on-line	69
Servicio 24 horas	39
TOTAL	384

Servicios que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil

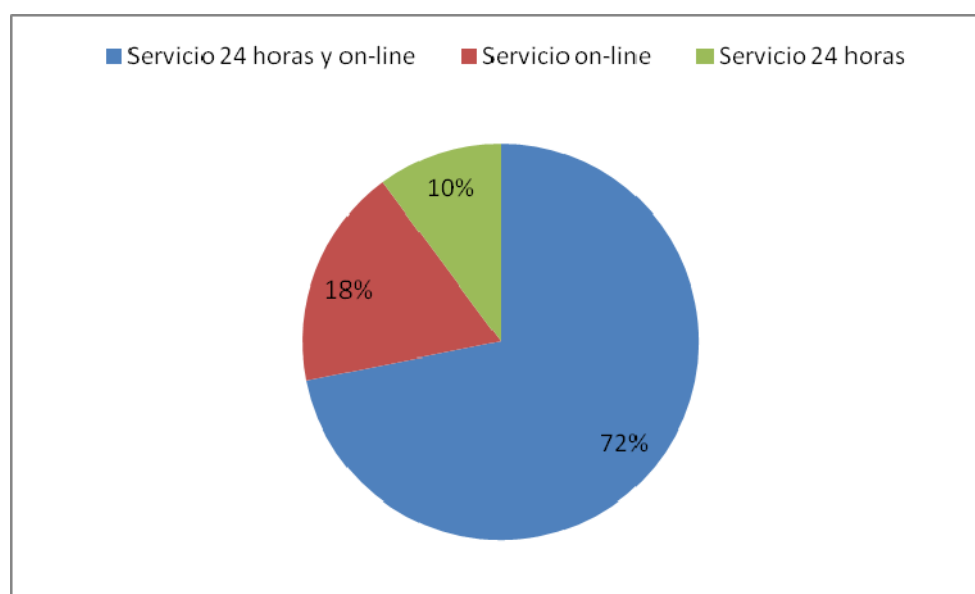


Figura 15. Descripción porcentual de los servicios que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil.

Análisis

Al 72% de los encuestados les interesaría un Centro de desarrollo Infantil que ofrezca, servicio de atención las 24 horas y servicio de vigilancia on-line por lo tanto los factores de diferenciación son aceptados por el mercado objetivo.

2.1.3.2 Frecuencia en el Uso del Servicio de Internet

Diariamente	334
2 a 3 días por semana	30
1 vez por semana	13
Nunca	3
Cada quince días	2
1 vez por mes	2
TOTAL	384

Frecuencia en el uso del servicio de Internet

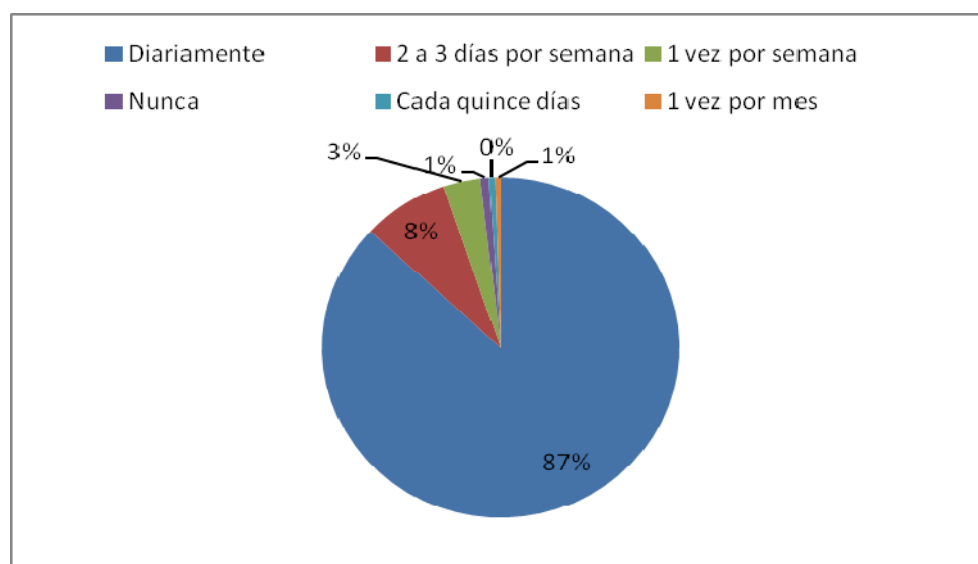


Figura 16. Descripción porcentual del uso de internet.

Análisis

Hoy en día, el uso de internet es cada vez mayor tanto así que el 87% de los encuestados usa este servicio de manera diaria, siendo una herramienta universal, en la ciudad de Quito existen pocos Centros de desarrollo Infantil que la utilizan y sacan provecho de esto, esta información se logró obtener mediante la visita a diferentes Centros del Norte de Quito de igual forma a las personas que se encuestaron fueron padres de familia Jóvenes y adultos ubicados en los niveles socioeconómicos culturales deseados.

2.1.3.3 Actividades Preferidas para que realice el Menor

gimnasia, teatro, lectura, baile, pintura	29%	111
Gimnasia	6%	24
Otros	6%	22
Pintura	5%	19
gimnasia, baile, pintura	5%	18
gimnasia, lectura, baile, pintura	4%	17
gimnasia, lectura, pintura	4%	16
gimnasia, teatro, baile, pintura	4%	16
baile	3%	13
gimnasia, teatro, lectura, baile, pintura, otros	3%	13
teatro	3%	12
gimnasia, teatro, baile	3%	10
gimnasia, baile	2%	8
teatro, pintura	2%	7
gimnasia, lectura, baile	2%	6
gimnasia, teatro	2%	6
Lectura	2%	6
lectura, baile, pintura	2%	6
teatro, baile, pintura	2%	6
baile, pintura	1%	5
gimnasia, teatro, lectura	1%	5
gimnasia, teatro, lectura, baile	1%	5
gimnasia, pintura	1%	4
teatro, lectura	1%	4
teatro, lectura, pintura	1%	4
teatro, lectura, baile, pintura	1%	3
gimnasia, lectura, baile, pintura, otros	1%	2
gimnasia, lectura, pintura, otros	1%	2
gimnasia, teatro, lectura, baile, otros	1%	2
gimnasia, teatro, pintura	1%	2
lectura, pintura, otros	1%	2
teatro, baile	1%	2
teatro, lectura, baile	1%	2
teatro, lectura, otros	1%	2
gimnasia, teatro, lectura, baile	0%	1
lectura, pintura	0%	1
TOTAL	100%	384

Factores de Interés al momento de escoger un Centro de Desarrollo Infantil

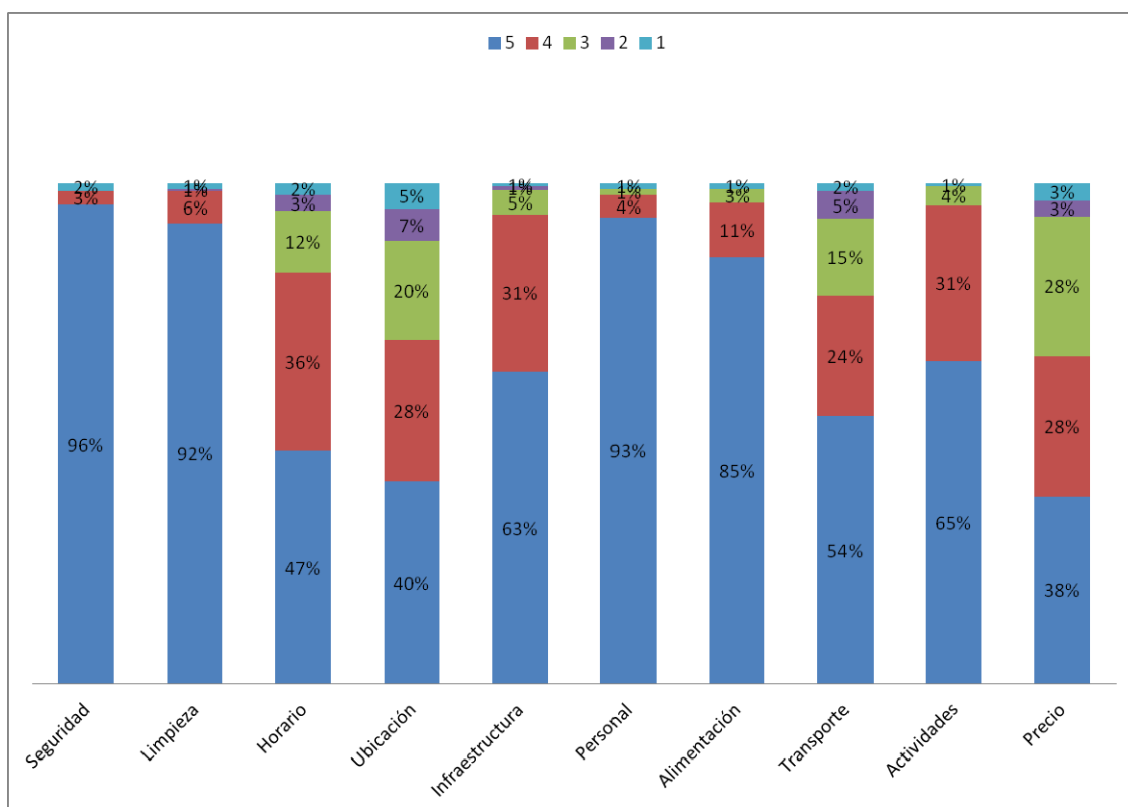


Figura 18. Descripción porcentual de las actividades deseadas que realice el menor en la guardería.

Análisis:

El factor fundamental al momento de escoger un Centro de desarrollo Infantil es la seguridad, que ocupa el 98,23%, seguidos por otros factores claves como personal capacitado, limpieza y alimentación.

2.1.3.5 Frecuencia de uso del Servicio del Centro de Desarrollo Infantil

Todo el mes	205
2 a 3 veces por semana	147
1 vez por semana	32
TOTAL	384

Frecuencia de uso del servicio del Centro de Desarrollo Infantil

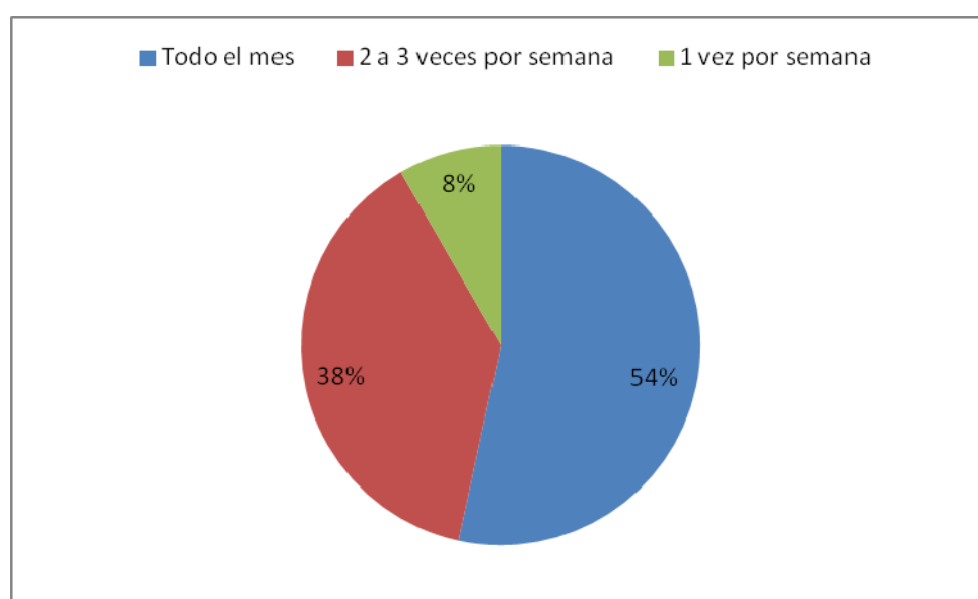


Figura 19. Descripción porcentual de la frecuencia con que usarían el servicio de Centro de Desarrollo Infantil.

Análisis

La demanda en el mercado es alta por lo que el 54% de los encuestados usarían mensualmente el servicio del Centro de Desarrollo Infantil. El 38% manifiesta que el servicio necesitaría de 2 a 3 veces por semana, que puede ser por el compromiso social que tienen las personas del nicho de mercado seleccionado.

2.1.3.6 Horarios de Atención Preferidos

7:00 am - 6:00 pm	302
7:00 am - 2:00 pm	42
7:00 am - 12:30 pm	34
Otros	6
TOTAL	384

Otros	
7:00 am - 3:00 pm	2
8:00 am - 4:00 pm	2
7:00 pm - 2:00 am	2

Horarios de atención preferidos

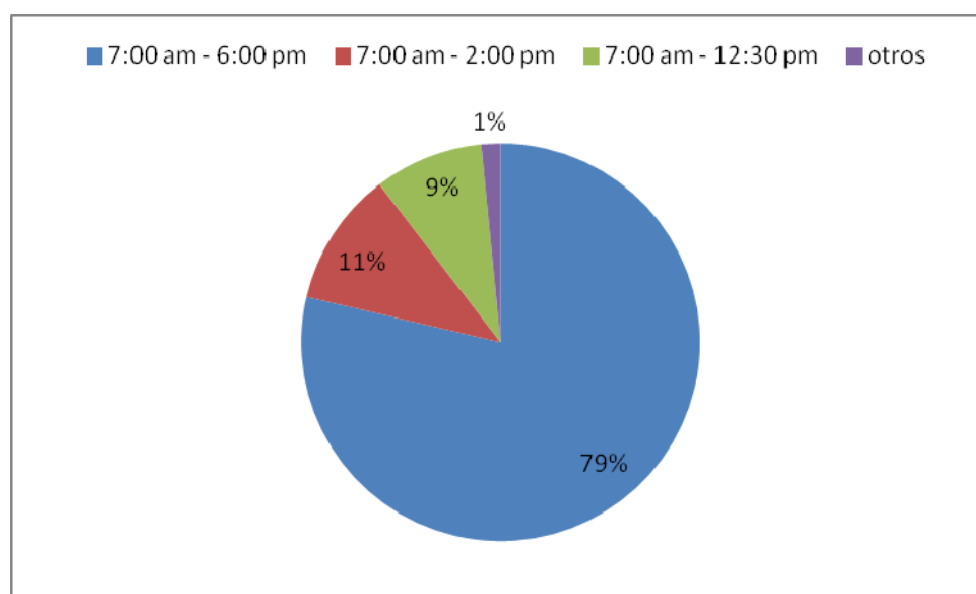


Figura 20. Descripción porcentual de los horarios preferidos por los encuestados para que sean ofrecidos por el Centro de Desarrollo Infantil.

Análisis

El horario de preferencia del 79% de las personas, es el de 7:00 am a 6:00 pm debido a que la mayoría de padres se encuentran ausentes del hogar en este horario.

2.1.3.7 Precio Mínimo dispuestos a pagar por un Centro de Desarrollo Infantil

\$151 - \$ 250	147
\$251 - \$ 350	125
\$351 - \$450	97
\$451 - más	15
TOTAL	384

Precio dispuestos a pagar por un Centro de Desarrollo Infantil

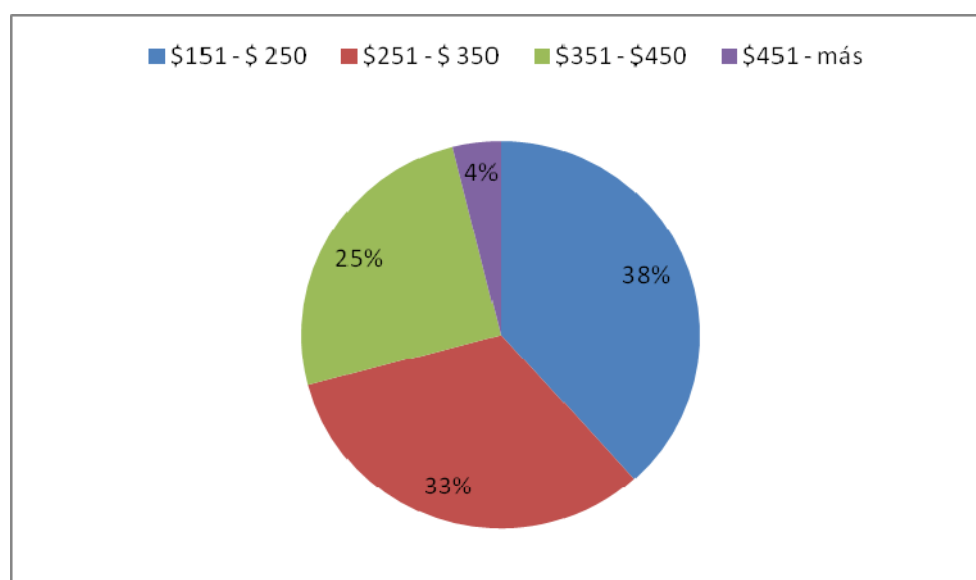


Figura 21. Descripción porcentual de los precios que estarían dispuestos a pagar por el servicio ofrecido.

Análisis

El precio promedio que el 70% de los encuestados están dispuestos a pagar es de 250 dólares sin embargo cabe recalcar que este es el valor mínimo o base y que a este se sumara el servicio de vigilancia on-line y 24 horas. Debido a los servicios que ofrecerá el Centro de Desarrollo Infantil y que estos son vistos como diferenciadores ya que en el mercado es decir, la competencia no encuentran estos factores como: horario 24 horas y servicio on-line se considero cobrar un precio de 450 dólares mensuales el mismo que incluirá el

servicio completo (servicio del Centro de Desarrollo Infantil, servicio de vigilancia on-line, servicio de 24 horas, transporte, piscina y salida de campo).

2.1.3.8 Nivel de Estudios en el que se encuentran

Universitario	214
Egresado	89
Posgrado	69
Secundario	12
TOTAL	384

Nivel de estudios de los encuestados

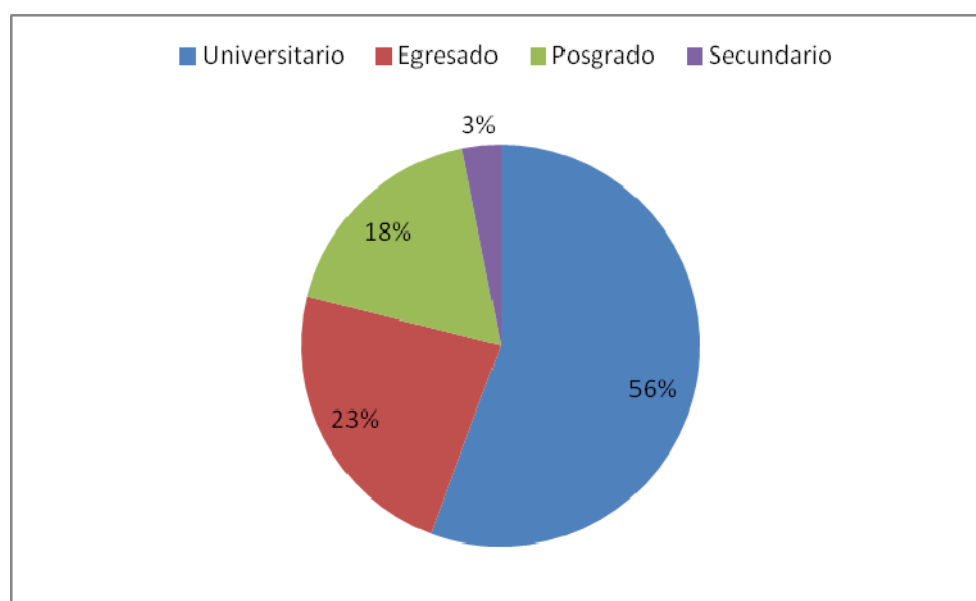


Figura 22. Descripción porcentual del nivel educativo de los encuestados.

Análisis

Académicamente el 57 % de las personas encuestadas, se encuentran en el nivel Universitario, constituyendo esto un indicador clave que se considero para la investigación de mercados.

Conclusiones:

Del total de los encuestados, la mayoría prefiere los dos servicios que ofrece el Centro de desarrollo Infantil es decir servicio las 24 horas y servicio de vigilancia on-line, siendo estos unos de los factores de diferenciación y al ser aceptados por el mercado objetivo se logrará ingresar con una ventaja competitiva dentro de la rama del servicio de Centros de desarrollo Infantil.

Debido a que la mayoría; es decir, el 79% prefiere el horario de 7 am a 6 pm, el servicio de 24 horas se ofrecerá de manera opcional, teniendo que comunicar al Centro de Desarrollo Infantil con anterioridad para poder llamar al personal responsable.

El servicio de vigilancia on-line es de gran aceptación en el mercado y dará resultado debido a que el 87% de las personas hacen uso diario del servicio de Internet.

El Centro de desarrollo Infantil ofrece variedad de actividades para el menor las cuales desarrollan mejor su sistema psicomotriz e intelectual, estas fueron aceptadas por el 29% del mercado siendo esta la mayoría; sin embargo, a ellas se sumaran actividades que el 6% del mercado demanda siendo estas: deportes como tenis y futbol, música y tareas dirigidas en un futuro.

Los pilares fundamentales en los cuales se debe cimentar el centro de desarrollo Infantil siguen el siguiente orden, tomando en cuenta que los porcentajes que tiene cada factor es el de personas que consideran a estos como importantes al momento de tomar una decisión:

- Seguridad 98,23 %
- Personal 97,76 %
- Limpieza 97,6 %
- Alimentación 95,89 %

- Actividades 91,82 %
- Infraestructura 90,89%
- Transporte 84,53 %
- Horario 84,22 %
- Precio 78,65 %
- Ubicación 78,54 %

El 70 % del mercado está dispuesto a pagar por este tipo de servicio un precio mínimo de 250 dólares, sin embargo se estima que se podría establecer un precio mensual de 450 dólares mensuales ya que este valor incluirá todos los servicios que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil, los cuales son: servicio 24 horas, servicio de vigilancia on-line, transporte, salidas de campo y piscina y ser aceptado por los usuarios del servicio.

ENTREVISTA CON LOS EXPERTOS

Se escogió el tipo de investigación cualitativa directa para poder conocer las motivaciones, creencias, actitudes y sentimientos de personas que trabajan día a día en este servicio.

Entrevista a: Msc. Marcela Villagómez

Cargo: Coordinadora del Nivel de Educación Inicial del Subsistema Metropolitano de Educación

Fecha: 3 de Abril del 2012

1. ¿Por qué cree usted que es importante la educación en los primeros años de vida?

Para nosotros es muy importante trabajar con los niños menores de 3 años, porque desde el punto de vista científico el desarrollo del ser humano empieza antes de su nacimiento, todas sus condiciones neuronales se efectúan en éstas edades tempranas. De manera que, lo que hagamos o dejemos de hacer con

los niños en sus más tiernas edades es determinante para el desarrollo de su futuro como persona de manera integral.

2. ¿Cuál cree usted que son los puntos relevantes que deben constar en un Centro de Desarrollo Infantil?

Pienso que es integral, es decir, que son aspectos que se manejan de manera integral, empezando por un currículum que tenga experiencia en educación inicial, con una estructura organizativa adecuada a las necesidades de la población infantil con un cuidado muy especial, se requiere condiciones específicas e integrales, estándares, condiciones básicas, para dar un servicio educativo acorde a las necesidades de éste segmento.

3. ¿Según su punto de vista ha incrementado el uso de los Centros de Desarrollo infantil?

Bueno, yo creo que sí, partiendo del rol que la madre de familia desempeña, no solamente en la familia como ama de casa, sino más bien en su rol laboral fuera de la casa, esto implica que las instituciones oferten un servicio educativo porque existe una demanda por parte de éste grupo de mujeres que desgraciadamente o felizmente han tenido que salir de la casa a compartir experiencia laborales, esto obliga a que los niños acudan a Centros especializados en educación.

Entrevista a: Sra. Verónica Andrade

Cargo: Directora del Centro de Desarrollo Infantil “El Colibrí”

Fecha: 3 de abril del 2012

1. ¿De acuerdo a su punto de vista cómo ve la educación inicial en el Ecuador?

La educación inicial en estos últimos años ha dado un giro bastante fuerte, ya que, ahora se entiende cuál la importancia del desarrollo dentro de los primeros

5 años de vida de los niños. Por lo tanto, las autoridades han visto ésta necesidad de la formación de los 3 meses hasta los 5 años, sabiendo que ellos van a ser el futuro en la educación.

2. ¿Cuántos niños tiene por grupo de edad?

Tenemos una estructura en cuanto a la organización grupal. La denominación de los grupos es Inicial, en el Inicial 1 tenemos 5 niños a cargo de una persona; en el Inicial 2 existen 9 niños de 1 a 2 años a cargo de una persona; en el Inicial 3 hay 13 niños de 2 a 3 años para una educadora; en el Inicial 4, niños de 3 a 4 que son 23 con una educadora y los niños de 4 a 5, que vendría a ser el nivel de pre-básica con una educadora parvularia, 25 niños.

3. ¿Qué horarios brinda en el mercado?

El servicio que se les ofrece a los padres es de 7:30 am a 16:00 pm, ellos escogen si los niños van a estar hasta el medio día, pero en general ellos escogen el servicio completo.

4. ¿Cuál cree usted que es el mayor inconveniente, al momento de implementar un Centro de Desarrollo Infantil?

Yo pienso que, lo más complicado es el recurso humano, el talento humano, muchas veces los Centros no cuentan con las personas idóneas para las instituciones.

5. ¿Por qué cree usted que es importante la educación en los primeros años de vida?

Los 5 primeros años de vida son la etapa de formación del ser humano. Por lo tanto, dentro de los 5 primeros años y en especial hasta los 2 años de edad se forma toda la estructura cerebral, la plasticidad cerebral y es lo que nosotros

debemos aprovechar en ese momento todo lo que sea de mayor estimulación para los niños, para conseguir un mayor desarrollo.

Entrevista a: Sandra de los Ángeles Narváez

Cargo: Coordinadora de Educación Inicial-Bilingüe de la Universidad de las Américas

Fecha: 24 de abril del 2012

1. ¿De acuerdo a su punto de vista cómo ve la educación inicial en el Ecuador?

La educación inicial actualmente ha dado un giro tremendo, a partir del Plan Decenal que fue concebido por la Dirección de Educación del Ministerio, a partir del 2006, como parte de la política número 1, está el desarrollo de la educación inicial y la universalización de ésta educación inicial, enfocado desde éste punto de vista, la educación en el país ha empezado a tener la importancia y relevancia que debe tener la educación.

2. ¿Por qué cree usted que es importante la educación en los primeros años de vida?

Yo partiría de la siguiente frase: “Realmente la educación es la transformación de almas y transformación de mentes y de seres humanos”, por lo tanto la educación inicial es de prioridad, debido a que, en los primeros años es dónde se formula la personalidad de un niño y debemos entender que hasta los 5 años éste niño ya tiene su bosquejo bien definido de la personalidad que va a tener, ya la educación escolarizada que más luego recibirá, será un alimento o una guía de la educación que recibió en su niñez, por lo tanto, es importantísimo que se desarrollen las habilidades y destrezas de un niño.

3. ¿Ha aumentado la demanda de la carrera universitaria?

En un inicio, cuando yo empecé con ésta carrera hace 4 años, aquí en la Udla, que ya había tenido educación parvularia bilingüe, nosotros hicimos una reforma a nivel interno y a nivel curricular de la educación inicial, es así que en la carrera de educación parvularia bilingüe cambió a educación inicial bilingüe. Entonces, empezando por su marco curricular y su marco legal se realizó otro tipo de sustento, un sustento en competencias del bilingüismo, competencias de la psicopedagogía, competencia del emprendimiento y liderazgo y competencia del desarrollo pedagógico del niño, desde ese ámbito empezamos a tener un currículum más fortalecido a nivel de carrera. Nuestra carrera no es una profesión, no es una carrera de multitudes, de chicos o chicas que amen lo que hacen, que amen ser educadores y formadores de niños, en ese sentido son muy pocos los que tienen atracción por ésta profesión, sin embargo, en el último año nosotros hemos tenido un incremento muy positivo, y tenemos un buen semillero, tuvimos alrededor de 25 matriculados, que han venido de buenos colegios. Si tú tienes elementos buenos, tú puedes también trabajar con esos elementos y desarrollar esas competencias hasta el grado de excelencia y calidad que tú deseas.

4. ¿Cree usted que se debería trabajar con estudiantes párvulas en los Centros de Desarrollo Infantil?

Las educadoras iniciales son totalmente diferentes a las parvularias, la profesión de parvularia se ejerce a nivel de educación inicial, en cambio las educadoras iniciales va desde 0 a 5 años de edad, entonces los Centros de Desarrollo Infantil sí deben contar con chicas que están en formación, porque es un aprendizaje mutuo, porque los Centros también reclutan chicas para hacer una especie de selección y eligen a las mejores, las chicas tienen la oportunidad de desarrollar su habilidades, competencias en la práctica, así se va relacionando la teoría y la práctica. Los Centros también ganan, porque tienen chicas que van especializándose para ayudarles y apoyarles, de ésta manera todos ganan.

Entrevista a: Sra. Magdalena Escobar

Cargo: Directora del Centro de Desarrollo Infantil "Sweet Kiss"

Fecha: 11 de junio del 2012

1. ¿De acuerdo a su punto de vista cómo ve la educación inicial en el Ecuador?

La educación inicial actualmente se está mejorando, inicialmente no teníamos la obligación de atender a niños de pre-kinder, porque ahora el kinder es primero de básica, no pueden ingresar sin tener la educación inicial, la misma que es muy importante para ellos, por suerte en ésta época, se está haciendo hincapié en el desarrollo de motricidades, desarrollo de su personalidad; son personas chiquitas que empiezan a conocer el mundo, es necesario jugar para que ellos adquieran éstos conocimientos.

2. ¿Cuántos niños tiene por grupo de edad?

10 niños en cada grupo, en niveles especializados, niños de año y medio a 2, de 2 a 2 y medio, de 3 a 3 y medio y avanzamos a pre-kinder, que son niños de 4 años que tienen bastante refuerzo para su próxima educación que es la primaria.

3. ¿Qué horarios brinda en el mercado?

Nuestro horario es de 8:30 am a 12:15 pm porque es estimulación temprana, abarcamos todas las áreas como son: natación, computación, mucho inglés, tienen educación vial. Jugando ellos aprenden a conducir carros chiquitos, esperamos en los 20 años no tener accidentes.

4. ¿Cuál cree usted que es el mayor inconveniente, al momento de implementar un Centro de Desarrollo Infantil?

Creo que la gente está preparada, hay educación inicial en las universidades. Inconveniente tal vez, en la parte económica, en la parte que brinden todas las oportunidades a los niños, construir todas las cosas para su edad y su estatura, así como nosotros tenemos.

5. ¿Cuál son los principales beneficios que ofrece usted al mercado?

Nosotros ofrecemos una formación integral, los niños salen autosuficientes, independientes, hablan inglés, manejo en el área de computación, salen muy bien formados y de paso son niños que pueden solos.

Entrevista a: Sra. Patricia Pérez

Cargo: Terapista de lenguaje y asistente de dirección en el Centro de Desarrollo Infantil “Mi pequeño mundo”

Fecha: 26 de junio del 2012

1. ¿De acuerdo a su punto de vista cómo ve la educación inicial en el Ecuador?

La educación inicial me parece desde mi punto de vista, que tienen algunas falencias, todas las guarderías deberíamos seguir un mismo prospecto, un mismo temario para poder preparar a los chiquitos en el momento que van a dar las pruebas en los colegios, obviamente no todas las guarderías siguen la misma ideología, obviamente por las diferentes métodos que utilizan para trabajar, pero si se debería tener las bases necesarias para los chiquitos.

2. ¿Cuántos niños tiene por grupo de edad?

Manejamos 5 grupos de edades, diferentes obviamente, y en cada grupo se trabaja con un promedio de 8 a 15 niños, más de eso no, es un número límite

para poder dar un servicio más personalizado, existe una profesora y una asistente en cada grupo, es más personalizada la educación.

3. ¿Qué horarios brinda en el mercado?

El horario que tenemos nosotros es de 9:00 am a 12:35 pm.

4. ¿Cuál cree usted que es el mayor inconveniente, al momento de implementar un Centro de Desarrollo Infantil?

Las chicas y el personal a trabajar, para que lo hagan adecuadamente. Trabajamos con chicas graduadas y que están estudiando. Para nosotros la educación es como la medicina, cada día se aprende algo nuevo y necesitamos actualizarnos.

5. ¿Cuál cree usted que es su factor de diferenciación, respecto a otros Centros de Desarrollo Infantil?

Lo que nos diferencia es la forma como trabajamos con los chiquitos, las bases pedagógicas que les damos, es mucho más personalizado, trabajamos bajo una planificación mensual, en donde acaparamos todo lo que necesitan ellos, van con bases sólidas y sobre todo el cariño que se les da.

Conclusiones:

La educación inicial es un factor fundamental para el crecimiento, desarrollo y formación de todo niño. En los primeros años de vida, es donde se puede desarrollar su cerebro rápidamente, captando así fácilmente nuevos idiomas o actividades nunca antes realizadas; descubrir sus habilidades y explotar sus destrezas; formar la personalidad que adquirirá en un futuro y estimular la motricidad y plasticidad del niño.

En el Ecuador, conforme han evolucionado los años, la educación inicial también ha ido cambiando y evolucionando en uno de los campos de mayor importancia para el país que es la educación, dando así, apertura y apoyo para el desarrollo exitoso de los niños. El Ecuador busca niños que crezcan en un ambiente adecuado a sus necesidades, que sus derechos sean respetados y sus capacidades sean explotadas para su beneficio propio, y en un futuro pueden aportar a la sociedad.

Los Centros de Desarrollo Infantil tienen un sistema grupal establecido, el cual consiste en separar a los niños por grupos de edad, permitiendo así desarrollar actividades de acuerdo a la edad de los niños. Todos los expertos comparten que el cuidado de los pequeños debe ser personalizado, respetando así el número máximo que existe por grupo de edad. Los horarios de atención, comúnmente son desde las 8:30am hasta las 5:00pm, existen también Centros de Desarrollo Infantil que ofrecen horarios hasta el medio día, todo depende de la comodidad del padre de familia.

Uno de los grandes inconvenientes que hay en el mercado es la falta de recurso humano, gente con carácter, paciencia y conocimientos, dispuesta a trabajar con los niños y entender que es un proceso de aprendizaje mutuo. Otro inconveniente que señalan los expertos, es la infraestructura de los Centros de Desarrollo Infantil actuales, ya que no todos cumplen con las obligaciones requeridas para el funcionamiento de los mismos, tales como; contar con una sola planta como infraestructura y que las adecuaciones o construcción del Centro sean de acuerdo al tamaño de los niños. Hoy en día, el MIES INFA señala que es una obligación para los Centros, construir en un solo piso, por la seguridad y cuidado de los pequeños.

2.2 EL TAMAÑO DEL MERCADO Y SU TENDENCIA

La población actual del cantón Quito es de 2'796.838, la cual creció en un 21,7% a lo registrado hace 10 años. En el 2001, Quito tenía 1'839.853 habitantes.

El 52% de la población de Quito es de mujeres, mientras el 48% pertenece a hombres. Así también el 23,9% de la población del cantón corresponde a niños.

La edad promedio de los habitantes de Quito es de 25,2 años. El 9,6% de la población se encuentra entre 20 a 24 años, siendo el grupo de edad con mayor población.

El cantón Quito registra una tasa de analfabetismo de 3% frente al 6,5% registrada en el 2001.

El 53,6% de la población del cantón Quito vive en casa, el 32,6% en departamento y el 12,1% en cuarto. La vivienda que más creció en Quito fue los departamentos al subir 6 puntos. En Quito el 38,8% de los hogares arrienda su vivienda, mientras el 58,8% tiene vivienda propia.

Según el estado conyugal, el 40,3% de los habitantes de Quito están casados, el 36,8% solteros, el 12,8% unidos, 3,8% separados, 3,2% viudos y el 3,1% divorciados. (<http://www.elmercurio.com.ec>)

En Ecuador nacen, en promedio, 3.482 niños al mes y es enero el mes en el que más niños nacen

Según datos del Censo de Población y Vivienda 2010, en Ecuador existen 3'929.239 niños, lo que representa un 27% de la población, a diferencia del año 2001 en donde el número de niños llegaba a 3'514.058, lo que reflejaba el 28,9% de la población total, de ese entonces.

Al contrario de lo que sucede con el porcentaje nacional, donde existen más mujeres que hombres, actualmente entre la población infantil existen más niños que niñas, 51% y 49% respectivamente.

La información refleja que la edad en la que más niños hay, es la de 10 años, a diferencia del 2001 en donde predominaba la de 8 años.

En el caso de la auto identificación los niños se reconocieron, mayoritariamente, como mestizos en un 71%, indígenas 8,4%, afro ecuatorianos 7,5%, montubios 6,8%, blancos 6% y otros 0,3%.

El 60,2% de los hogares que tienen niños poseen casa propia, mientras el 22,4% tiene vivienda arrendada. El 53,5% de los hogares con niños tienen televisión por cable y 837.843 hogares con niños tienen todos los servicios básicos (luz, agua, alcantarillado, eliminación de basura). Otros datos indican que el 6,3% de los niños tiene seguro privado y el 38,1% de los niños tiene cédula.

En Ecuador el 93,8% de los niños está registrado en el Registro Civil. Existen 41.779 niños nacidos en otro país, 188.316 niños hablan una lengua indígena y 43.810 niños hablan un idioma extranjero.

En temas de educación el 73,1% de los niños asisten a establecimientos públicos, mientras el 22,2% estudian en establecimientos privados. Además el 23,8% de los niños asisten a un programa de cuidado infantil frente al 7,4% que asiste a un centro privado.

Finalmente sobre el uso de tecnologías de información de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo de diciembre 2011 el 43,9% de los niños utiliza computador, el 28,1% internet y el 3,7% tiene un celular activo. (<http://www.inec.gob.ec>)

2.3 FUERZAS DE PORTER

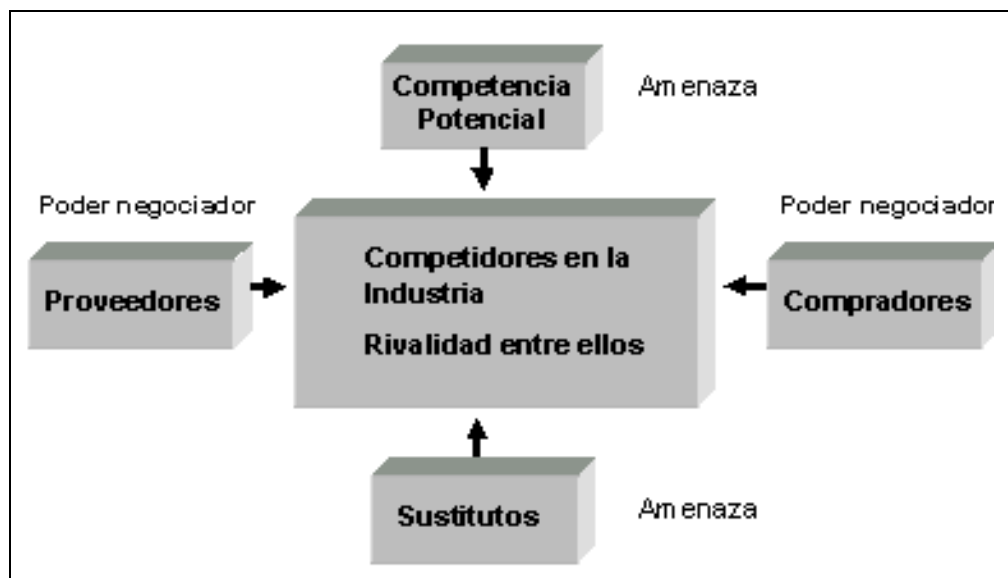


Figura 15. Las 5 fuerzas de Philip Kotler

SUSTITUTOS:

Como sustitutos a los Centros de Desarrollo Infantil, se tiene a los familiares, amigos y vecinos, quienes se responsabilicen del cuidado de los niños mientras sus padres están ausentes. Niñeras o empleadas domésticas.

POTENCIAL COMPETENCIA:

Debido a que las ventajas competitivas son fáciles de imitar y que los requisitos para abrir un Centro de Desarrollo Infantil no son complicados, la futura competencia sería una amenaza a la cual, se tiene que enfrentar.

Para esto se debe lograr una buena relación con los clientes para tener fidelidad por parte de ellos, y así, no verse afectados por el ingreso en el mercado de nuevos competidores.

PROVEEDORES:

Existen varios proveedores de cámaras de monitoreo, dentro del mercado lo cual facilita que se pueda demandar un mejor precio.

El poder de negociación con inmobiliarias es alto, ya que existen un sin número de opciones a las cuál se puede acudir para la construcción del centro.

Y a lo que se refiere a empleados, se cuenta también con gran demanda laboral por lo cual, el poder que se tenga seria alto también.

COMPRADORES:

El poder de los compradores no será muy alto, ya que, todo cliente estará al tanto de los precios y beneficios del Centro de Desarrollo Infantil, y debido a que se está tratando con niveles socios económicos, medio-altos y altos, estos se enfocaran más en la calidad del servicio que se les ofrece más que en el costo del mismo.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES:

La rivalidad que se tendría será fuerte, ya que se estaría ingresando en un mercado que no es nuevo, que si bien es cierto, no cuenta con las ventajas competitivas que se tendrá, es un mercado que ya se ha hecho conocer y ha logrado fidelidad o conocimiento por parte de sus clientes, y debido a que se ingresará con precios superiores al promedio del resto de Centros de Desarrollo Infantil, la competencia que se tendrá que enfrentar será alta.

2.4 LA EVALUACIÓN DEL MERCADO EN DESARROLLO

A través de la historia existen un sin número de razones por las cuáles la mujer se ha involucrado poco a poco en la sociedad. El machismo fue la principal

causa por la cual la mujer no tenía participación alguna, ya que solamente se la tomaba en cuenta para labores domésticas es decir el cuidado del hogar y la familia.

Sin embargo los tiempos se volvieron más difíciles y ya no podía solamente el hombre afrontar la economía del hogar, por lo que se tenía que dejar ese orgullo o machismo a un lado y aceptar que se necesitaba ayuda de la mujer para tener una economía estable.

Es así como poco a poco la mujer empieza a formar parte del mercado laboral y al ingresar en el mismo siente la necesidad de una preparación mayor.

Pero dicha preparación y trabajar jornadas laborales completas, trajo consigo otro problema, el cuidado de los menores del hogar, mientras crecía la participación de la mujer en la sociedad, crecía también esta preocupación ya que no siempre se tenía a la mano un familiar o persona de confianza para dejarlo a cargo de los niños.

De este problema surge la idea de un lugar en el cuál los padres puedan dejar a sus niños y que estos se sientan como en su casa y al mismo tiempo brindar tranquilidad a los padres mientras trabajan. Así poco a poco fueron creciendo las guarderías ya que crecía la participación de la mujer en la sociedad.

Posterior a esto ya no solo era la necesidad de un lugar donde dejar al niño, sino muchos padres empezaron a buscar las guarderías como lugares en los cuales los niños podían aprender a desenvolverse solos desde pequeños y aprovechar de la niñez de ellos para sembrar bases intelectuales en ellos y así desarrollar más sus capacidades.

(<http://www.realidadecuador.com>)

(<http://www.flacsoandes.org>)

(<http://www.iebem.edu.mx>)

(<http://pequegigantes.tripod.com>)

3 CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING

Philip Kotler señala que, el marketing es un proceso social porque intervienen grupos de personas con necesidades, deseos y demandas. El punto de partida de la disciplina del marketing radica en las necesidades y deseos humanos.

Además, se considera un proceso administrativo, porque el marketing necesita de sus elementos básicos, como son: la planeación, la organización, la implementación y el control, para el desarrollo de sus actividades.

3.1 OBJETIVOS Y METAS

Objetivos para el Plan de Negocio.

- Conocer la factibilidad del negocio.
- Definir pronóstico de ventas que permitan desarrollar flujos de cajas, para realizar un análisis financiero.
- Conseguir un crecimiento del 8% anual, para cubrir la capacidad del Centro a los 5 años.
- Optimizar los recursos administrativos para la productividad de la empresa.

Metas:

- Cubrir las necesidades del mercado objetivo, con estrategias de diferenciación, crecimiento, penetración en el mercado y de desarrollo del servicio.
- Servir a mercados e instituciones, donde los padres trabajan y existe la necesidad del cuidado de sus hijos.

- Buscar la satisfacción que tiene el mercado, en cuanto al servicio ofrecido por los Centros de Desarrollo Infantil actuales.
- Realizar alianzas estratégicas con centros de ventas de productos de niños, realizando planes promocionales en conjunto.

3.2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

En la provincia de Pichincha, el mercado de los Centro de Desarrollo Infantil está enfocado a diferentes sectores sociales de la economía, de acuerdo a la situación financiera que tengan las familias, para pagar un Centro de Desarrollo Infantil, los mismos que ofrecen diferentes servicios.

La necesidad económica actual de los padres y madres conlleva a que, ambas partes trabajen y más aun, la mujer que busca la independencia laboral. De esto, surge que los padres o las personas que están al cuidado de los niños, que tienen el tiempo limitado y trabajan, busquen un lugar donde puedan brindarles a sus hijos el tiempo necesario para su atención y desarrollo.

3.2.1 Condición General del Mercado

Datos del Ministerio de Bienestar Social (MBS), conocido hoy como el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), indican que en el año 2007, alrededor de 187 mil niños de 0 a 5 años, eran atendidos en Centros de Desarrollo Infantil privados y municipales, mientras que unos 438 mil serían atendidos por programas infantiles del MBS (Fondo de Desarrollo Infantil, Operación Rescate Infantil (ORI), Centros de Atención a la Infancia y la Adolescencia, entre otros). En todo el país, el ORI atiende a 53.163 niños, en 1.581 Centros y con 7.707 madres comunitarias.

El Lic. Edgar Andrade, Director Provincial INFA comenta que, en Pichincha para el 2011, existen 1.500 Centros de Desarrollo Infantil, de los cuales, 280

tienen permiso de funcionamiento, 276 están en proceso de legalización y 950 son centros clandestinos. La última cifra es preocupante, debido a que se expone a los niños, bajo el cuidado de un personal no calificado ni una infraestructura adecuada, que cumpla satisfactoriamente las necesidades de los niños, brindándoles seguridad y comodidad.

3.2.2 Condición de la Competencia

Existe mucha competencia en el Distrito Metropolitano de Quito en cuanto a Centros de Desarrollo Infantil se refiere, pero son pocos los Centros que están legalmente en funcionamiento y esto sería una oportunidad para “*Babies’ Home*” al momento de brindar un servicio que cumpla con los parámetros que el MIES-INFA establecen y exigen para el adecuado funcionamiento de la misma.

En cuanto a los servicios que ofrecen cada uno de los Centros, la competencia es bajísima si se habla del servicio de vigilancia y monitoreo por cámaras web y Smartphone, y el servicio de atención las 24 horas, como opción.

Sandra de los Ángeles Narváez, Coordinadora de Educación Inicial-Bilingüe de la Universidad de las Américas, acota que, a pesar del gran número de Centros que existe, son pocos aquellos Centros que cuentan con éste servicios a disposición de los padres de familia, Sandra dice: “Ya existen en el mercado Centros de Desarrollo Infantil que han optado por brindar un nuevo servicio a los padres. La vocación, responsabilidad y entrega es lo más importante”.

Además, es escasa la publicidad y promoción que los Centros realizan, es un mercado que no se lo ha explotado en términos de mercadotecnia; es decir, no existe en gran cantidad vías o formas de comunicación para dar a conocer a los padres de familia, el servicio del cuidado de los niños por algún medio de comunicación específico. Es bajo el número de los Centros de Desarrollo Infantil que utilizan alguna herramienta para abarcar mercado y tampoco existe

algún Centro que sea líder en éste servicio. Existe la errónea idea, de que todos los Centros de Desarrollo Infantil ofrecen los mismos servicios sin distintivo alguno.

3.2.3 Condición de la Empresa, su Posición y Posicionamiento

Según la teoría de Maslow, las principales necesidades del ser humano son las fisiológicas, dentro de ésta se encuentra la maternidad y amor, dentro del amor se encuentra a los hijos.

El amor a los hijos conlleva a darles mayor protección y cuidados, para lo cual, existe la preocupación por dejar a sus niños en un lugar adecuado, confiable, seguro y sobre todo, que cumpla con los requisitos que el padre de familia está buscando, es aquí, donde se puede utilizar la teoría de Maslow a favor de éste concepto.

Para estar en la mente de los futuros clientes potenciales como su primera opción, deben conocer los servicios que tendrán al momento de elegir el Centro de Desarrollo Infantil “*Babies’ Home*”, los mismos que son: área de juegos, área de lectura, área de computación, área de música, área de baile, área de cine, área de descanso (habitaciones), arenero y huerto.

Además cuenta con servicio de pediatría, psicología, escuela para padres, alimentación, clases de natación, salidas de excursión y transporte puerta a puerta.

Junto con otras estrategias, luego mencionadas, más el profesionalismo necesario, se proyectará una imagen confiable, capaz de competir o superar a la competencia actual y de ser su primera opción al momento de elegir un Centro de Desarrollo Infantil.

3.3 AMENAZAS Y OPORTUNIDADES

MATRIZ EFE

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Gran número de padres y madres que trabajan o estudian.	0.14	4	0.56
Respaldo por el MIES-INFA.	0.1	3	0.3
Falta de diferenciación entre la competencia existente.	0.06	2	0.12
No existe líder en el sector.	0.1	4	0.4
Pocos Centros poseen servicio de monitoreo.	0.12	3	0.36
El segmento de mercado utiliza con frecuencia la internet	0.12	4	0.48
AMENAZAS			
0			
La competencia rápidamente puede imitar o innovar	0.1	3	0.3
Niñeras, familiares o empleadas domésticas al cuidado de los niños	0.09	2	0.18
Leyes o reglamentos impuestos por el gobierno.	0.09	2	0.18
Gran número de Centros de Desarrollo Infantil en Quito	0.08	3	0.24
TOTAL	1		3.12

El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 3.12 indica que, la empresa responde de manera excelente a las oportunidades y amenazas que existe en la industria, minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

3.4 ESTRATEGIAS DE MARKETING GLOBAL

- Dirigir el servicio hacia la gente de alta cultura y buena imagen social.

3.5 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO

"Babies' Home" está enfocada para aquellas personas de extracto social medio-alto, alto, que tienen a su cargo niños entre 1 a 5 años de edad y buscan un lugar confiable para su cuidado y desarrollo cognitivo.

A los padres de familia se les ofrece un servicio nuevo en el mercado e innovador, se trata del servicio de vigilancia on-line, el cual permite visualizar constantemente a los más pequeños del hogar, mediante cámaras de tecnología de punta. La Directora del establecimiento otorgará a los padres un nombre y clave de usuario para poder ingresar a la aplicación, desde ahí se puede observar todas las actividades que el niño realiza, así como su desempeño y desarrollo durante el transcurso del día, dentro de las instalaciones. Este servicio está a disposición de los usuarios tanto en la Internet como en los teléfonos inteligentes.

Con la creación de este servicio, se busca brindar al mercado ecuatoriano, mayor seguridad y tranquilidad al momento de buscar un lugar para sus hijos, mediante un nuevo concepto de Centro de Desarrollo Infantil, el cual estará controlado por la web y además se ofrece servicio de atención las 24 horas del día, de manera opcional, para aquellos padres que tengan eventos, reuniones u otras actividades en horarios fuera de atención del Centro.

A los más pequeños se les ofrece una gran variedad de actividades a realizarse, dentro de las áreas antes mencionadas, donde pueden mejorar su motricidad, concentración, lenguaje, audición, desarrollo cognitivo, personal y social. No con actividades poco entendibles o aburridas, sino con actividades que el niño se sienta protagonista de lo que está realizando, algo así como un juego, que disfrute de lo que está haciendo, tome el control de la situación y lo ponga en práctica todos los días.

El servicio de transporte puerta a puerta, permitirá que los padres de familia optimicen su tiempo al momento de cumplir con sus horas laborales.

3.6 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Debido al concepto del servicio y al nicho de mercado al cual se dirige el proyecto, se trata de un bien superior, razón por la cual, se tomó las respuestas a la pregunta número "8" de la encuesta, realizada a nuestro mercado objetivo, fijando así, un valor mensual de \$450 como neto, más matrícula, uniformes y otros servicios que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil, tales como clases de natación. Fuera de los horarios de labor, dada la baja demanda y el alto costo operativo, el servicio tendría un valor de \$10 dólares la hora.

3.7 ESTRATEGIAS SOBRE DISTRIBUCIÓN

No existe canales de distribución, debido a que, la interacción es directa entre el padre de familia y el Centro de Desarrollo Infantil, el mismo que estará ubicado en la entrada vía Nayón, junto al nuevo campus de la Universidad de las Américas, ubicación clave para las personas que suben de Cumbayá y Tumbaco a Quito, así como también será un lugar percibido por los padres que circulan por el lugar, al momento de dejar a hijos en la Universidad. Además estará cerca de sectores altos como: Monteserrín y el Batán alto, también se ofrece transporte puerta a puerta para aquellos sectores que están alejados de la zona.

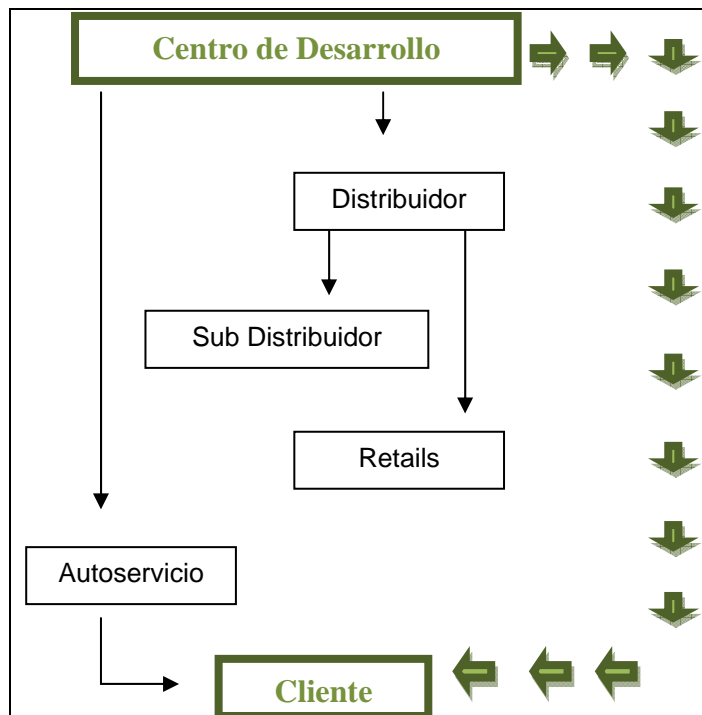


Figura 24. Canal Directo con el Cliente

3.8 ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS Y PROMOCIONALES

- Envío de información mediante correo electrónico, cada quince días, de los servicios y beneficios que se ofrece.
- Contratación de un espacio publicitario por los 6 primeros meses en la revista “Bebé”, “Familia” del diario El Comercio, entre otras que estén vinculadas con niños menores de 5 años.
- Uso frecuente de redes sociales como Facebook, Twitter y otras, con el mantenimiento respectivo.
- Actualización y mantenimiento de la página web, la misma que contará con animaciones didácticas y colores pasteles.
- Formar parte del buscador Google, para estar dentro de las 10 primeras opciones.

- Una de las estrategias claves del Centro, es la publicidad personalizada, que busca entablar relaciones presentes y futuras con los clientes, así como, una interconexión entre ellos y el establecimiento, para que no sólo el niño se sienta parte del mismo, sino también para que el padre de familia se sienta partícipe del Centro.
- Colocar vallas publicitarias en los lugares céntricos del norte de la ciudad de Quito, por un tiempo determinado, que no afecte el presupuesto establecido.
- Entrega de flyers afuera de los establecimientos estratégicos, como: Bebemundo, Juguetón, Mi juguetería, Play Zone, entre otros.
- Mediante la descarga y utilización de la aplicación del Centro de Desarrollo "*Babies' Home*", se anunciará de los nuevos eventos a realizarse así como también, de las promociones y beneficios del mes que se realicen.
- Cuñas de radio en las emisoras Radio Disney, La Mega, JC Radio La Bruja, Radio Show y Hot 106.1 Fuego, en los horarios dónde mayor concentración de oyentes existe.
- A futuro se planea realizar estrategias con algunas aplicaciones que sean para Ipad, Ipod, Tablet, entre otras, que permitan dar a conocer nuestro servicio de una manera dinámica e interactiva.
- Uso de bluetooth, para transmitir promociones o noticias del Centro de Desarrollo Infantil.

3.9 TÁCTICAS DE VENTAS

Ben Shapiro, actualmente profesor de la Universidad de Harvard, experto en marketing y ventas y autor de catorce libros de marketing, señala algunas tácticas de ventas eficientes, las cuales se señala a continuación junto con otras tácticas que hemos desarrollado:

- Saber escuchar las necesidades del consumidor.
- 15% de descuento a los padres de familia que tengan 2 o más niños dentro del mismo Centro.
- Facilidades en las formas de pago, efectivo, tarjetas de crédito, transacciones bancarias y cheques.
- Invitación al Centro de Desarrollo Infantil, para que conozcan el servicio, beneficios y actividades, sin costo alguno.
- Visita a instituciones empresariales para hacer conocer el servicio.
- Asistir y auspiciar a las Ferias de Centros de Desarrollo Infantil, así como también, a los eventos que se realicen con niños en la ciudad de Quito.
- Construir una relación a largo plazo con el consumidor.
- Conseguir que el cliente se convierta en fuerzas de ventas, es decir, que recomiende el servicio a posibles clientes potenciales.
- Conocer el servicio que se va a ofrecer.
- Ofrecer un servicio real y transparente, no cosas imposibles de cumplir.

3.10 POLÍTICAS DE SERVICIO Y GARANTÍA

Políticas de Servicio:

- Los padres de familia deberán llenar un formulario específico, para el ingreso de su niño y cumplir con todas las políticas establecidas, así como declarar enfermedades preexistentes, caso contrario, el Centro de Desarrollo Infantil no se responsabiliza si el niño sufre alguna reacción por enfermedad preexistente, dentro de las instalaciones.
- Se dejará a los niños que pertenecen al Centro de Desarrollo Infantil, en la puerta de sus casas únicamente a las personas autorizadas, las mismas que tendrán que firmar en una hoja la hora de llegada de los niños a su lugar de destino.
- Todo niño que ingrese al Centro, deberá contar con todas las vacunas de que exija el Ministerio de Salud de acuerdo a su edad, así como también un seguro médico. Se le realizará al niño todo tipo de exámenes, para constatar que cumplen con los requisitos mencionados.
- Los niños saldrán del Centro, únicamente con las personas autorizadas que consten en el formulario que deben haber llenado, cuando inscribieron a sus hijos/as.
- El valor a pagar mensualmente incluye: refrigerio, clases de baile, clases de conocimientos y aprendizaje, clases de computación, clases de inglés, clases de teatro y todas las actividades que se realizarán dentro de las áreas especificadas anteriormente, para un buen desempeño y desarrollo del niño.
- El servicio de 24 horas, será con una previa llamada al Centro, especificando las horas extras y el día que requiere el servicio, se

consultará con las parvularias que estén disponibles para laburar ese día y a esas horas y luego se confirmará con el padre de familia.

- Existen 3 grupos de horario de atención: 7.00 am a 12:30 pm; 7:00 am a 2:00 pm y de 7:00 am a 6:00 pm, cada padre de familia escogerá el horario a su conveniencia, hora extra del horario escogido, se cobrará 10 dólares por niño.
- La Directora del establecimiento es la única persona encargada de tomar decisiones, pagar a los proveedores, firmar papeles y recibir los pagos en efectivo de las pensiones y matriculas, emitiendo las facturas correspondientes.
- Todas las personas que trabajan en el establecimiento deben presentar informes de sus actividades laborales cada mes.

Garantías:

- Se cuenta con personal especializado y capacitado para el crecimiento de cada uno de los pequeños, tales como: Parvularias, Pediatra, Nutricionista y Psicólogo.
- Se garantiza el aprendizaje de los pequeños, con teorías como la de Maslow para que crezcan con una necesidad filosófica, enfocada en el amor, la teoría de Vygotsky, que se basa en el aprendizaje sociocultural y la teoría de Piaget, quien señala que, el pensamiento es la base donde se asienta el aprendizaje.
- Las cámaras que se instalarán en el establecimiento serán de alta tecnología, lo cual, permitirá tener una alta calidad para el monitoreo de los niños.

- El Centro de Desarrollo Infantil estará diseñado en una sola planta y en base a las necesidades de los pequeños, con amplios espacios para su crecimiento y desarrollo.

3.11 CONTROL

Se utilizará un Sistema de Control de Gestión para el cumplimiento de las actividades, estrategias y objetivos del Centro de Desarrollo Infantil “*Babies’ Home*, estableciendo los responsables correspondientes, para el cumplimiento del mismo”. (Anexo N° 2)

Perspectiva Financiera:

- Llegar a buenos acuerdos con proveedores no solamente favorecería en el área financiera sino también colaboraría a la imagen y el servicio que ofrece el Centro de Desarrollo Infantil.
- Se recomienda planificar y negociar con proveedores, contratos que permitan disminuir los gastos anteriormente descritos, para ese dinero a favor, utilizarlo en nuevas campañas publicitarias o para penetrar en nuevos mercados.

Perspectiva de Clientes:

- Los padres de familia son los principales clientes para el Centro de Desarrollo Infantil, mediante ellos se llega a los más pequeños del hogar que son los niños y con niños felices se tiene padres felices.
- Acercarse a los padres mediante medios de comunicación como: publicidad personalizada, promociones varias entre ellas la del sistema bluetooth y publicidad constante para captar nuevos clientes, son los objetivos del Centro, para poder llegar a los padres de familia actuales, así como también, a los futuros clientes potenciales.

- Escuchar sus sugerencias, darles facilidades para resolver sus dudas y atenderlos de la mejor manera, no sólo logra buenas relaciones, sino también hace que nuestro servicio sea recomendado una y otra vez.

Procesos Internos:

- Se debe establecer desde el principio los cargos y responsabilidades de todas las personas que trabajan para el Centro de Desarrollo Infantil, desde el principio. Así como también, aplaudir y motivar a las personas que han cumplido o excedido con sus objetivos. La motivación al personal es clave para el buen desempeño futuro.
- Si el presupuesto de la empresa permite, se debería hacer un análisis para crear o mejorar algunos departamentos, que apoyen a la productividad del Centro, así como también, la contratación de empleados para generar nuevas plazas de empleo.

Capacitación y Aprendizaje:

- No solo los clientes son importantes para el cumplimiento de los objetivos del Centro, el personal que trabaja dentro de éste también lo es. Es por eso que se le debe impartir de conocimientos, capacitaciones y actualizarles de los nuevos cambios que se presenten dentro del sector de los Centros de Desarrollo Infantil, que esto es un beneficio para ellos y para la empresa también, logrando así la productividad del Centro.
- El ambiente de trabajo es fundamental a la hora de cumplir con los objetivos, debido a que, si el personal se siente comprometido con la empresa no sólo velará por su cargo y responsabilidades otorgadas, sino también por el cumplimiento general de la misma.
- Cuidar y hacer conciencia del medio ambiente, es responsabilidad de todos, y es aprendizaje para los más pequeños y los más grandes.

4 CAPÍTULO IV: PLAN DE OPERACIÓN

4.1 CADENA DE VALOR

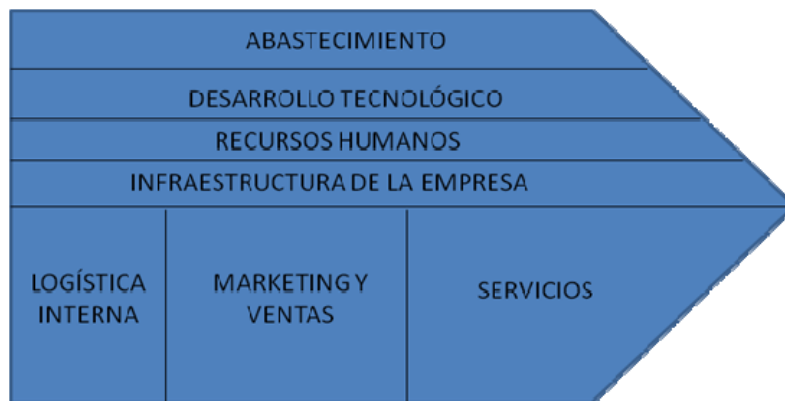


Figura 25. Cadena de valor

Actividades primarias

- **Logística interna:** En este punto, se analizará, al niño/a que va a formar parte de la guardería, su familia y todos aquellos puntos que a él/ella se refiera.
- **Marketing y Ventas:** Se desarrollará tácticas para dar a conocer la guardería y maneras para llegar al mercado objetivo.
- **Servicio:** Se hará un seguimiento telefónico a los padres de familia de los niños mensualmente para conocer si se encuentran a gusto con los servicios ofrecidos o si tienen alguna sugerencia para mejora de la empresa.

Actividades Secundarias

- **Abastecimiento:** tener siempre abastecida la guardería de los insumos necesarios para el desarrollo de la misma, como; víveres, juguetes, snacks (refrigerio), kid para enfermería, otros.

- **Infraestructura de la organización:** Crecimiento y desarrollo de la guardería mediante la creación de áreas, que sustenten apoyo y faciliten el crecimiento de la misma como; departamentos contables, pedagógicos, otros.
- **Dirección de recursos humanos:** búsqueda, contratación y motivación del personal capacitado.
- **Desarrollo de tecnología:** Mantenerse con los últimos avances tecnológicos, ya que estos son la base de la diferenciación de la guardería. (<http://www.slideshare.net>)

4.2 ESCALA ESTRATÉGICA

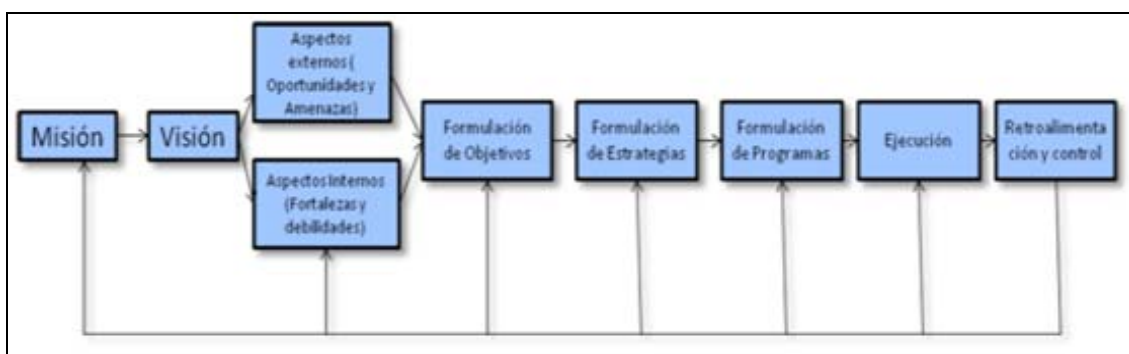


Figura 26. Proceso de planeación estratégica. Adaptado de Kotler,2006. p.51

MISIÓN: Contribuir al desarrollo integral de niños con buena nutrición, salud, educación, utilizando espacios agradables para que los niños crezcan en un ambiente seguro, sano, equitativo y alegre.

VISIÓN: Lograr posicionamiento en el mercado objetivo, para alcanzar el top of mind en la gente, otorgando los mejores servicios y beneficios para el cuidado del niño en un plazo de 4 años.

FODA:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Servicio las 24 horas. Servicio de monitoreo por la web y Smartphone. Ubicación céntrica. Variación en áreas recreativas. Servicio de transporte puerta a puerta. Escuela para padres. Uso de tecnología de punta.	Gran número de padres y madres que trabajan o estudian. Respaldo del MIES-INFA. Falta de diferenciación en la competencia existente. No existe algún Centro líder en el sector. Pocos Centros de Desarrollo Infantil poseen servicio de monitoreo. El segmento de mercado objetivo usa internet.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Presión de las parvularias por las cámaras. Altos costos en la implementación del lugar. Falta de experiencia en los Centros Infantiles. No tienen posicionamiento en el mercado.	La competencia puede rápidamente imitar o innovar. Niñeras, familiares o empleadas domésticas al cuidado de los niños. Leyes o reglamentos impuestos por el gobierno. Gran número de Centros de Desarrollo Infantil en Quito.

Formulación de objetivos del Negocio:**OBJETIVO GENERAL**

- Atención y cuidado de niños

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Control constante de la evolución de la empresa dentro de la industria.
- Seguimiento continuo a los padres de familia, para conocer que tan a gusto se encuentran con el servicio recibido.

- Revisar los índices financieros mensualmente.
- Invertir en recursos claves para un mejoramiento constante del Centro de desarrollo Infantil.
- Capacitar y entrenar al personal.
- Ganar participación de mercado y posicionamiento en la mente del cliente objetivo.
- Ampliación de servicios.

Formulación de Estrategias:

Mediante la aplicación de las estrategias que posteriormente se mencionarán, el objetivo del Centro de Desarrollo Infantil es posesionarse en la mente del consumidor como la mejor opción posible, para esto se creará una imagen de la empresa que cautive y atraiga al mercado.

Las estrategias de crecimiento serian las siguientes;

1. Estrategia de penetración en el mercado. Se considera la posibilidad de crecer a través de la obtención de una mayor cuota de mercado y mercados en los que la empresa opera actualmente.
2. Estrategia de desarrollo del mercado. Esta estrategia implica buscar nuevas aplicaciones para el servicio que capten a otros segmentos de mercado distintos También puede consistir en utilizar canales de distribución complementarios o ampliar el servicio a otras áreas geográficas.
3. Estrategia de desarrollo del producto. La empresa puede también lanzar nuevos productos/servicios que sustituyan a los actuales o desarrollar

nuevos modelos que supongan mejoras o variaciones (mayor calidad, menor precio, etc.) sobre los actuales.

4. Estrategia de diversificación. Tiene lugar cuando la empresa desarrolla, de forma simultánea, nuevos productos y nuevos mercados. (www.eumed.net)

4.3 CICLO OPERATIVO

1. Inscripción del niño:

- a) Se da a conocer a los padres todo lo relacionado con el Centro de desarrollo Infantil.
- b) Se llena una ficha con información tanto del menor como de sus responsables, esta información será proporcionada por los padres o responsables del menor al momento de su inscripción a la Directora del Centro de Desarrollo Infantil.
- c) Deberán entregar a la Directora copias a color de los documentos del menor tales como, partida de nacimiento, registro de vacunas, exámenes de sangre, coproparasitario y heces.
- d) Se realizará una prueba psicológica a los Padres o responsables y al niño.

2. Ingreso del niño al Centro de Desarrollo Infantil:

- a) Se recibe al niño de las manos de su responsable, o del encargado de la buseta según sea el caso, los mismos que firmarán un registro como constancia de que dejaron a los menores en el Centro de Desarrollo Infantil.

- b) Se procede a entregar al niño a la parvularia encargada de su cuidado y educación.

3. Actividades del menor en el Centro de Desarrollo Infantil

Las actividades que desarrollará el pequeño, estará compuesto de un programa sencillo pero que garantiza el desarrollo intelectual y físico del menor, las actividades se describirán a continuación sin embargo estas se las realizara de distinta manera a lo largo de la semana y según un cronograma.

1. Aprender a jugar.
2. Jugar para aprender.
3. Jugar a escuchar cuentos e historias.
4. Jugar a contar historias.
5. Jugar a leer palabras aisladas: puerta, percha, taza, cuchara, plato, etc.
6. Jugar a leer letreros: prohibido fumar, Calles, el nombre y los apellido, etc.
7. Jugar a contar como mínimo del 1 al 20.
8. Jugar a contar bolas.
9. Jugar a sumar y restar bolas.
10. Jugar a los colores.

11. Jugar a los bits de inteligencia, donde no deben faltar:
 - 11.1 Todos los grandes museos del mundo
 - 11.2 Los grandes personajes históricos
 - 11.3 Los grandes descubridores.
 - 11.4 Los animales
 - 11.5 Las plantas
 - 11.6 Los grandes monumentos
 - 11.7 Etc.
12. Jugar a leer las partes del cuerpo humano.
13. Jugar leer las cosas de la clase.
14. Jugar a aprender palabras sueltas de algún idioma.
15. Jugar a aprender canciones infantiles en español.
16. Jugar a aprender canciones infantiles en uno o varios idiomas(referencia NURSERY LANGUAGE de Baby Einsten)
17. Jugar a pintar cosas.
18. Jugar a pronunciar discursos.
19. Jugar a mantener un debate alrededor de una mesa
20. Lo que la imaginación de una buena especialista determine.
(<http://foro.enfemenino.com/forum>)

Durante el día el menor también contara con el servicio de alimentación (opcional), el cuál será preparado semanalmente y a cargo de un nutricionista. (Anexo N° 3)

4. Salida del niño del Centro de Desarrollo Infantil:

El padre, persona responsable del niño o chofer del vehículo escolar, al momento de retirar al menor deberá:

- a) Presentar la respectiva identificación (cédula, licencia, etc.).
- b) Se comprueba que sea la persona responsable o permitida para retirar al menor.
- c) Directora o Parvulario hace la entrega del niño a su responsable. Si existiera alguna novedad o contra tiempo se le hará saber y si este lo deseara se le entrega un reporte de las actividades realizadas por el niño.
- d) El Padre de Familia o responsable firma un registro, en el que deja constancia que el niño fue retirado bajo su responsabilidad.

4.4 EL PERSONAL OPERATIVO

El personal operativo de la empresa está conformado por:

- Parvularia (5)
- Auxiliar de Parvularia (1)
- Profesores (1)

4.5 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE PLANTA

Para el Centro de Desarrollo Infantil se arrendará una casa de una planta, con un espacio que permitirá la atención a un total de 80 niños, la misma que se adecuará para crear un espacio físico para cada actividad planificada a realizarse en el Centro de Desarrollo infantil.

Se adaptará la vivienda alquilada, de la mejor manera posible, debido a que el 90,89% de los encuestados señalan que la infraestructura es un factor clave al momento de elegir donde dejar a su hijo. (Anexo N° 42)

4.6 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Debido al mercado objetivo que se ha fijado, la ubicación será en Nayón, ya que es un sector donde se encuentra gente de economía alta, medio-alta y aparte de esto se encuentra cercano a zonas objetivas como los son; los valles, en especial Cumbayá y zonas del sector Norte de Quito como; el Bosque, Gonzáles Suárez, entre otras.

Además en este sector se encuentran casas, con las dimensiones, necesarias para el proyecto en cuestión y es un sector en el cuál aun se goza de un espacio libre de tanta contaminación ambiental, tiene una buena vista y proporciona un ambiente de mayor tranquilidad y serenidad para los niños y el personal.

4.7 FACILIDADES Y MEJORAS

Como Facilidades se tiene:

- Instalaciones perfectamente adecuadas para un centro de Desarrollo Infantil.
- Ubicación del Centro de Desarrollo Infantil.
- Como mejoras:
 - Ampliación de áreas.
 - Remodelación de ambientes.
 - Renovación tecnológica.

4.8 PLANES Y ESTRATEGIAS OPERATIVAS

Objetivos del Negocio	Pasos
Lograr el top of mind de los clientes del mercado objetivo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brindar siempre un servicio de calidad. Practicando siempre los valores institucionales. Manteniéndose al tanto de las nuevas tendencias. 2. Cumplir con las expectativas de los clientes. Estando siempre en contacto con los clientes. Creando buzones de sugerencias. 3. Hacer el uso de las herramientas de marketing. Mediante cuñas comerciales, volantes, un marketing de boca a boca.
Expandir los servicios a clientes de los valles (Cumbayá).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un estudio de mercado en Cumbayá para saber la factibilidad y aceptación del uso del Centro de Desarrollo Infantil.
Capacitar y entrenar al personal para poder brindar siempre servicios de calidad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ofrecer cursos de capacitación al personal. Estableciendo un cronograma trimestral, para brindarles capacitaciones. 2. Participar al personal de charlas de motivación. De manera trimestral motivar al personal para que se sienta a gusto y al negocio lo quiera como propio.
Lograr un aumento de alumnado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Con ayuda de los objetivos anteriormente mencionados se logrará este punto, ya que al brindar un buen servicio y lograr posicionamiento en la mente de los clientes, se lograra un marketing de boca a boca y un reconocimiento como la mejor opción al momento de elegir un centro de desarrollo infantil.

4.9 CONTROL MEDIO AMBIENTAL

El Centro de Desarrollo Infantil apoyara al medio ambiente, mediante el uso adecuado de basureros ecológicos, los desechos se enviarán a las respectivas plantas recolectoras, los productos que se usen en el Centro de Desarrollo Infantil, serán productos que no sean nocivos para el medio ambiente y avalados por el Ministerio del Ambiente del Ecuador.

Y en lo posible se tratara de participar en campañas de concientización para el cuidado del medio ambiente.

4.10 DISPOSICIONES LEGALES Y REGULACIONES

Dentro de las regulaciones que exige el MIES-INNFA para la apertura de un Centro de Desarrollo Infantil se tiene:

1. Formato de Solicitud (WORD) (ANEXO N° 4)
2. Ficha de Información de la Organización (WORD) (ANEXO N° 5)
3. Perfil de Proyecto (WORD) (ANEXO N° 6). (<http://www.infa.gob.ec>)

Documentos adjuntos a la solicitud:

Para Personas Naturales:

- a. Copia a Color notariada de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del o de la propietaria. Para personas extranjeras, adicional copia notariada del censo vigente. (Documento copia nítida).
- b. Copia notariada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
- c. Record Policial.
- d. Certificado médico otorgado por el IESS o un centro de salud público (MSP en cada Jurisdicción Provincial), que indique que goza de buena salud y no tiene enfermedades contagiosas.
- e. En caso de extranjeros, demostrar la calidad migratoria que le permite trabajar en el Ecuador.

- f. Proyecto del centro en base a las condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento de los centros de desarrollo infantil. (Perfil de Proyecto establecido por el INFA.)
- g. Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA)

Nota: Toda Institución sea esta Pública, Privada, y/o Persona Natural, para realizar el trámite respectivo para la obtención del Certificado de Funcionamiento del CDI, se sujetara a las normas y condiciones establecidas por el INFA. Todo Trámite se realiza en las Jurisdicciones Provinciales del INFA a nivel nacional. Las instituciones presentaran estos documentos en dos ejemplares, con sus logotipos de identidad del CDI. **NO SE RECEPTARA DOCUMENTOS IMPRESOS CON LOGOTIPOS DEL INFA.**

Nota: En el Distrito Metropolitano de Quito, para abrir un Centro de Desarrollo Infantil se debe respetar la distancia de 400 metros con otros CDIs, disposición que consta en Ordenanza Municipal.

Otros documentos:

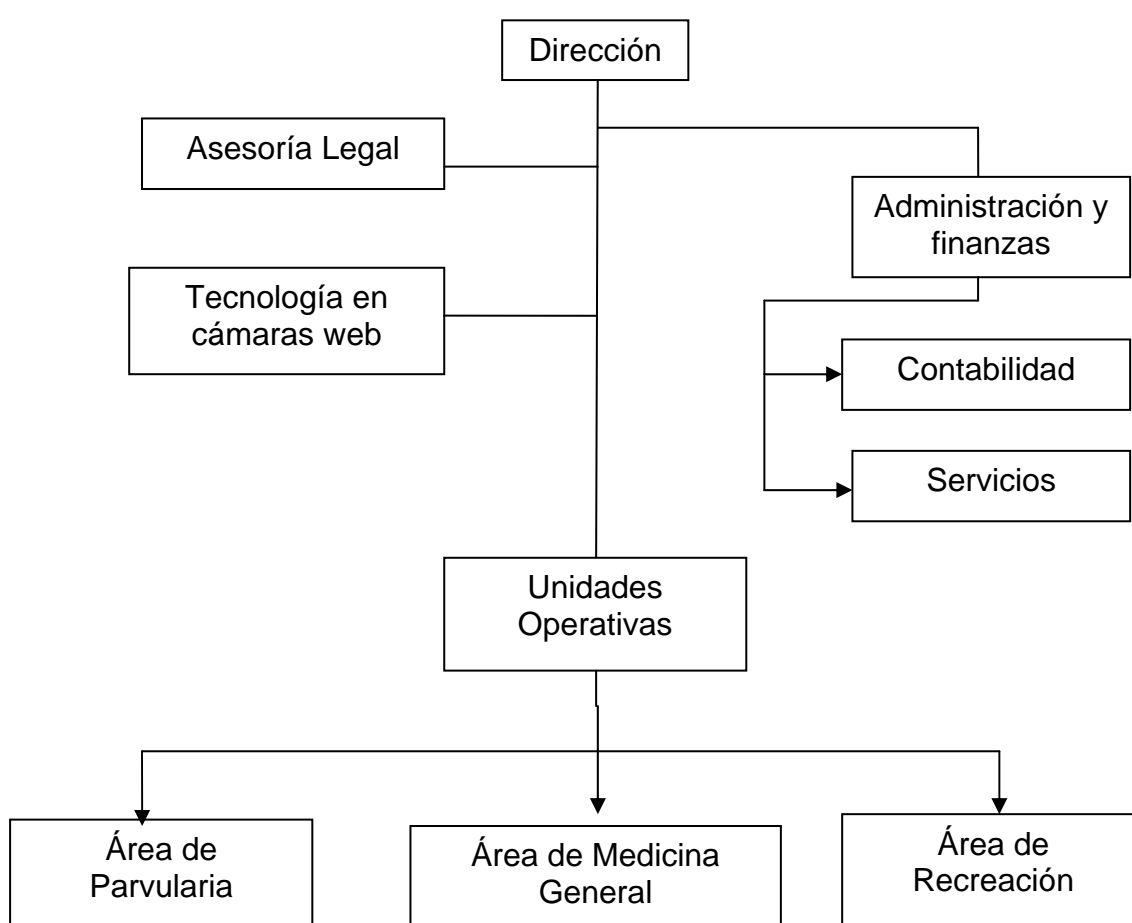
- **Instrucciones para los CDIs privados.** Información básica para los nuevos centros. (ANEXO N° 7)
- **Ficha de Vista a los CDIs privados.** Ficha a llenarse durante la inspección. (ANEXO N° 8)
- **Informe anual a ser presentado por los CDIs privados.** Este informe se presenta al INFA en los periodos de término del año lectivo, tiempo referencial el periodo vacacional de Julio para la Sierra y Oriente, Enero para la Costa y Regional Insular. (ANEXO N°9). (www.arboldemapple.com)

5 CAPÍTULO V: EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN

5.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

“La organización efectiva es aquella que logra coherencia entre sus componentes y que no cambia un elemento sin evaluar las consecuencias en los otros”

Henry Mintzberg



Fuente: Resolución Administrativa No. 040 –DG-INFA-2010.

Dirección: Responsable de aplicar planes operativos para alcanzar los objetivos y metas de la empresa. Formula estrategias y evalúa resultados, supervisando las demás áreas de la organización. Encargada de administrar los recursos financieros, materiales y humanos, para el Centro de Desarrollo

Infantil, mediante la implementación de sistemas y controles que permitan el eficiente funcionamiento de las operaciones del mismo.

Contabilidad: El titular de este puesto es el responsable de registrar y emitir la información financiera de acuerdo a las normas y leyes aplicables, de tal forma que ésta, se presente en forma confiable, veraz y oportuna, vigilando que las operaciones se cumplan, así como deudas y obligaciones, que se registren en la contabilidad para la presentación de los estados financieros.

Servicios: Departamento encargado de coordinar los recursos materiales del Centro de Desarrollo Infantil, llevando a cabo las acciones necesarias que permitan mantener en óptimas condiciones de uso, implementando las medidas necesarias de control y resguardo.

Asesoría Legal: Prestar asesoramiento jurídico-legal, en tareas relativas a la interpretación, suscripción y aplicación de contratos, convenios y otros documentos o actividades que se desempeñen dentro Centro de Desarrollo Infantil.

Tecnología en cámaras web: Responsable del mantenimiento de las cámaras web instaladas dentro del Centro de Desarrollo Infantil, así como, la actualización respectiva y el buen manejo y funcionamiento de las mismas.

Área de Parvularia: Departamento encargado de supervisar, coordinar, y aplicar planes educativos para alcanzar el desarrollo cognitivo, motriz e intelectual de cada niño. Formula estrategias y evalúa resultados.

El MIES-INFA señala que, según la edad de los niños y la cantidad que se atiendan en el Centro de Desarrollo Infantil, se establece la cantidad de maestras a contratar como se indica a continuación:

Grupo de edades Cantidad de niños Cantidad de maestras

3 meses a 1 año	5	1
1 año a 2 años	10	1
2 años a 3 años	15	1
3 años a 4 años	20	1
4 años a 5 años	25	1

Tomado de: Lineamientos para el trámite de autorización de funcionamiento de un Centro de Desarrollo Infantil, en aplicación del reglamento vigente, aprobado mediante Acuerdo Ministerial No. 2324 del 22 de marzo del 2001.

Área de Medicina General: Departamento encargado de velar por la salud y cuidado de los niños para un mejor desempeño en su vida diaria.

Área de Recreación: Responsable de contribuir con la formación integral de cada uno de los niños.

5.2 PERSONAL CLAVE DE ADMINISTRACIÓN

Descripción funcional y perfil por competencias: Directora

1. Datos de identificación

Puesto:	Directora	Código:	D001
Nombre de la empresa:	<i>Babies' Home</i>	Área:	Directiva
Puesto supervisor:	Máxima autoridad		

2. Misión del puesto

Modelar el ambiente de trabajo, definiendo y comunicando la visión, misión y cultura organizacional del Centro de Desarrollo Infantil, fijar las grandes estrategias institucionales, asignar los recursos para el desarrollo de la empresa, participar activamente en el desarrollo del personal y supervisar las operaciones y resultados operativos y financieros.

3. Actividades esenciales, indicadores de gestión y clientes:

ID	Actividades esenciales	Clientes	Indicadores de gestión
1	Dirigir, proponer y realiza propuestas para el plan de acción que desarrolla la alta dirección a corto, mediano y largo plazo.	Alta Dirección	Crecimiento y eficiencia en la empresa
2	Formular planes publicitarios para captar nuevos clientes	Padres de Familia	Número de clientes captados
3	Analiza y aprueba modificación o creación de estructuras organizacionales.	Alta Dirección	Porcentaje de mejoras en procesos de gestión y ventas
4	Define y evalúa el perfil de competencias de las personas que trabajan y que se integran en el Centro de Desarrollo Infantil.	La Institución	Normas de rendimiento de las personas. Nivel de integración a la cultura de la empresa.
5	Define la visión estratégica de la empresa para captar nuevos mercados y enfrentar a la competencia	Alta Dirección	Captación de nuevos clientes Rendimiento sobre la inversión
6	Diseña planes y participa en el desarrollo y motivación del personal	La Institución	Niveles de rendimiento del personal
7	Representa judicial y extrajudicialmente a la empresa	Órganos de control	Ausencia de sanciones
9	Firma los documentos que comprometen a la institución	Varios	Beneficios en favor todos

4. Matriz de competencias

ID	Actividades esenciales	Conocimientos académicos	Destrezas generales	Otras competencias
1	Aprueba estructuras planas y procesos sencillos de operación.	Administración y gestión	Evaluación de ideas	Atención a detalles.
2	Fomenta cultura organizacional orientada a la motivación y óptimos resultados de gestión del personal.	Manejo de conflictos Gestión gerencial	Manejo de recursos humanos Trabajo en equipo	Reconocimiento de problemas
3	Evaluación de resultados de gestión del personal	Negociaciones	Evaluación de ideas	Iniciativa
4	Apoya la gestión de ventas, niveles de satisfacción de los padres y niños, y conformación de la cartera de clientes.	Planificación Elaboración de estrategias	Pensamiento analítico	Iniciativa
5	Apoya al personal en el desempeño de sus labores, en coordinación con el jefe del área correspondiente	Gestión gerencial	Buenas relaciones humanas y dotes de liderazgo	Agilidad mental y capacidad de toma de decisiones con poca información

5. Educación formal requerida

Nivel de educación formal	Especifique el número de años de estudio o los títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales
Carrera universitaria completa	5 años / Educadora Inicial Bilingüe	Dirección, recursos humanos.

6. Capacitación adicional requerida

Cursos / seminarios / pasantías	Especifique el número de horas
Dirección integral	40 horas
Liderazgo y trabajo en equipo	30 horas
Marketing y Publicidad	30 horas

7. Conocimientos informativos requeridos

ID	Descripción	Conocimientos informativos	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Leyes y regulaciones	Código de la niñez. Leyes de ecuación	X	X

8. Conocimientos informáticos requeridos

ID	Destrezas específicas	Detalle	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Manejar programas informáticos	MS Office, ventas, Excel, macros, correo electrónico	X	X
2	Operar equipos de oficina	Computadores, escáner, infocus, copiadora, fax	X	X

9. Destrezas específicas requeridas

ID	Destrezas / habilidades generales	Definición	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Evaluación de ideas	Evaluar el probable éxito de una idea con relación a las demandas de la situación	X	X
2	Manejo de recursos humanos	Motivar, desarrollar y dirigir personal mientras trabajan e identificar los mejores para la realización de un trabajo	X	X
3	Monitoreo y control	Evaluar el desempeño de alguien en su aprendizaje o cumplimiento de funciones	X	X
4	Planificación	Desarrollar estrategias para llevar a cabo planes de desarrollo institucional	X	X
5	Trabajo en equipo	Conformar y trabajar de manera coordinada con equipos de trabajo	X	X
6	Equidad	Reconocimiento de ideas, logros y aportes del personal a su cargo		X

10. Experiencia laboral requerida

Dimensiones de experiencia	Detalle
1. Tiempo de experiencia	1-2 años
2. Especificidad de la experiencia	Haber participado en algún Centro de Desarrollo Infantil con características similares a "Babies' Home".

5.3 PERSONAL OPERATIVO

Descripción funcional y perfil por competencias: Educadora Parvularia

1. Datos de identificación

Puesto:	Educadora Parvularia	Código:	P001
Nombre de la empresa:	<i>Babies' Home</i>	Área:	Operativa
Puesto supervisor:	Directivo		

2. Misión del puesto

Implementar actividades educativas para alcanzar el desarrollo cognitivo, motriz e intelectual de cada niño, de acuerdo a su edad. Formulando estrategias y evaluando resultados de su desempeño.

3. Actividades esenciales, indicadores de gestión y clientes:

ID	Actividades esenciales	Clientes	Indicadores de gestión
1	Vela por la seguridad e integridad de los niños.	Los niños	Desempeño en sus actividades.
2	Ayuda al desarrollo físico, mental, emocional de los niños.	Los niños	Notas de calificación
3	Realiza actividades de acuerdo a la edad de los niños y emite informes diarios del avance de cada uno de ellos.	Los niños	Número de informes entregados
4	Está en contacto continuo con los padres de familia, informando el desempeño de los niños.	Padres de familia	Nivel de integración de los padres con los niños.
5	Capacidad de improvisación, poder de observación y rapidez de reflejos para captar las necesidades de los niños y preservarles de cualquier peligro.	Los niños	Nivel de rendimiento
6	Organiza eventos de integración	Los niños y padres	Nivel de integración de los padres y los niños
7	Prevención y respuesta a primeros auxilios	Los niños	Nivel de eficiencia y reacción
8	Enseña de manera práctica y divertida las materias otorgadas	Los niños	Nivel de aprendizaje de los niños.

4. Matriz de competencias

ID	Actividades esenciales	Conocimientos académicos	Destrezas generales	Otras competencias
1	Implementa nuevos juegos y actividades del mundo actual	Pedagogía y Didáctica General	Creatividad	Atención a detalles.
2	Comunicación efectiva con los niños y tiene el trato ideal para ellos.	Comunicación y lenguaje Expresión musical	Trabajo en equipo	Reconocimiento de problemas
3	Evaluación de resultados de gestión de los niños	Gestión de CDI en Administración	Evaluación de desempeño	Persuasivo
4	Manejar los problemas que presentan los niños	Problemas educativos	Pensamiento analítico	Buscar soluciones
5	Capacidad de trabajar en equipos	Liderazgo y trabajo en equipo	Facilidad para integrarse	Apertura para aceptar conceptos de los demás
6	Apoya al personal en el desempeño de sus labores, en coordinación con la Directora del Centro.	Liderazgo y trabajo en equipo	Buenas relaciones humanas y dotes de liderazgo	Agilidad mental y capacidad de toma de decisiones con poca información

5. Educación formal requerida para profesionales

Nivel de educación formal	Especifique el número de años de estudio o los títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales
Carrera universitaria completa	5 años / Educadora Inicial Bilingüe.	Inclusión infantil, Problemas educativos, Psicología de Desarrollo, Desarrollo del Pensamiento y Lenguaje

6. Educación formal requerida para pasantes

Nivel de educación formal	Especifique el número de años de estudio o los títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales
Estudiantes de últimos semestres	No se requiere	Pedagogía y Didáctica General, Comunicación y lenguaje.

7. Capacitación adicional requerida

No se requiere

8. Conocimientos informativos requeridos

ID	Descripción	Conocimientos informativos	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Leyes y regulaciones	Código del trabajo, contrato colectivo, reglamento interno, normas del IESS y del SRI	X	X

9. Conocimientos informáticos requeridos

ID	Destrezas específicas	Detalle	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Manejar programas informáticos	MS Office, ventas, Excel, macros, correo electrónico	X	X
2	Operar equipos de oficina	Computador, escáner, infocus, fax, copiadora	X	X

10. Destrezas específicas requeridas

ID	Destrezas / habilidades generales	Definición	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Manejo de recursos humanos	Motivar, desarrollar y dirigir a los niños mientras realizan sus actividades.	X	X
2	Monitoreo y control	Evaluar cuán bien está alguien aprendiendo o cumpliendo su función	X	X
3	Planificación	Desarrollar estrategias para llevar a cabo las actividades otorgadas	X	X
4	Trabajo en equipo	Conformar y trabajar de manera coordinada con equipos de trabajo	X	X
5	Equidad	Reconocimiento de ideas, logros y aportes de cada uno de los niños		X

11. Experiencia laboral requerida

Dimensiones de experiencia	Detalle
1. Tiempo de experiencia	2 años
2. Especificidad de la experiencia	Haber participado en Centros de Desarrollo Infantil con prestigio en el mercado.

Descripción funcional y perfil por competencias: Médico Pediatra

1. Datos de identificación

Puesto:	Médico Pediatra	Código:	M001
Nombre de la empresa:	<i>Babies' Home</i>	Área:	Operativa
Puesto supervisor:	Directivo		

2. Misión del puesto

Estudiar, diagnosticar, cuidar, prevenir y tratar cualquier enfermedad que afecte a los niños. Controlar las infecciones en los niños, procurar que tenga un estilo de vida saludable, reducir o desaparecer las dificultades de un niño con alguna enfermedad crónica y reducir la mortalidad infantil.

3. Actividades esenciales, indicadores de gestión y clientes:

ID	Actividades esenciales	Clientes	Indicadores de gestión
1	Previene y controla cualquier enfermedad.	Los niños	Índice de niños con alguna enfermedad
2	Vela por su bienestar.	Los niños	Índice de niños saludables
3	Controla su alimentación y buena nutrición	Los niños	Nivel de desempeño

4. Matriz de competencias

ID	Actividades esenciales	Conocimientos académicos	Destrezas generales	Otras competencias
1	Implementa planes de nutrición	Dieta y nutrición	Creativo	Conocer las preferencias de los niños

5. Educación formal requerida para profesionales

Nivel de educación formal	Especifique el número de años de estudio o los títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales
Carrera universitaria completa	5 años / Médico Pediatra	Psicología de Desarrollo, Fisiología humano, Alimentación y Nutrición

6. Capacitación adicional requerida

No se requiere

7. Conocimientos informativos requeridos

ID	Descripción	Conocimientos informativos	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Leyes y regulaciones	Código del trabajo, contrato colectivo, reglamento interno, normas del IESS y del SRI	X	X

8. Conocimientos informáticos requeridos

ID	Destrezas específicas	Detalle	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Operar equipos de oficina	Computador, escáner, infocus, fax, copiadora	X	X

9. Destrezas específicas requeridas

ID	Destrezas / habilidades generales	Definición	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Evaluación de los niños	Evaluar el progreso de los niños y su estado actual.	X	X
2	Comunicación y lenguaje con los niños	Motivar, comunicar y entablar una muy buena relación con los niños	X	

10. Experiencia laboral requerida

Dimensiones de experiencia	Detalle
1. Tiempo de experiencia	2 años
2. Especificidad de la experiencia	Haber participado en Centros de Desarrollo Infantil con prestigio en el mercado.

Descripción funcional y perfil por competencias: Médico Psicólogo

1. Datos de identificación

Puesto:	Médico Psicólogo	Código:	M002
Nombre de la empresa:	<i>Babies' Home</i>	Área:	Operativa
Puesto supervisor:	Directivo		

2. Misión del puesto

Realizar evaluaciones psicológicas de los niños e informar resultados a la Directora. Elaborar, administrar, calificar e interpretar los materiales de evaluación e intervención psicológicos.

3. Actividades esenciales, indicadores de gestión y clientes:

ID	Actividades esenciales	Clientes	Indicadores de gestión
1	Previene y controla los comportamientos emocionales	Los niños	Índice de comportamiento
2	Vela por su bienestar.	Los niños	Índice de niños activos.
3	Integra al menor con sus padres y viceversa.	Los niños y sus padres	Nivel de integración

4. Matriz de competencias

ID	Actividades esenciales	Conocimientos académicos	Destrezas generales	Otras competencias
1	Implementa planes de acción	Práctica Clínica	Manejo de grupos	Persuasivo
2	Capta de manera eficiente nuevos comporta-mientos	Bases de la terapeuta médica	Buena actitud para enfrentar nuevos retos	Actúa inteligentemente

5. Educación formal requerida para profesionales

Nivel de educación formal	Especifique el número de años de estudio o los títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales
Carrera universitaria completa	5 años / Médico Psicólogo	Psicología humana, clínica y de desarrollo

6. Capacitación adicional requerida

No se requiere

7. Conocimientos informativos requeridos

ID	Descripción	Conocimientos informativos	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Leyes y regulaciones	Código del trabajo, contrato colectivo, reglamento interno, normas del IESS y del SRI	X	X

8. Conocimientos informáticos requeridos

ID	Destrezas específicas	Detalle	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Operar equipos de oficina	Computador, escáner, infocus, fax, copiadora	X	X

9. Destrezas específicas requeridas

ID	Destrezas / habilidades generales	Definición	Requerimientos de selección	Requerimientos de capacitación
1	Evaluación de los niños	Evaluar el progreso de los niños y su estado actual.	X	X
2	Comunicación y lenguaje con los niños	Motivar, comunicar y entablar una muy buena relación con los niños	X	

10. Experiencia laboral requerida

Dimensiones de experiencia	Detalle
1. Tiempo de experiencia	2 años
2. Especificidad de la experiencia	Haber participado en Centros de Desarrollo Infantil con prestigio en el mercado.

5.4 PLANES DE EMPLEO

Según la Constitución política de la república del Ecuador, en el Arst. 35, señala que:

Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación.- El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga.

Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie

estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente.

En general, todo trabajo debe ser remunerado.

Art. 8.- Contrato individual.- Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Basándose en los artículos mencionados anteriormente, toda persona que trabaja para el Centro de Desarrollo "*Babies' Home*", firmará un contrato donde se especifique las horas laborales diarias con las que deberá cumplir, así como, el sueldo que se le pagará de acuerdo a la/las actividades que desempeñe.

5.5 PLAN DE REMUNERACIONES Y BENEFICIOS

Art. 13.- Formas de remuneración.- En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo.

El personal tendrá derecho a todos los beneficios de ley que implante el gobierno, tales como, décimo tercero, décimo cuarto, bonificaciones y fondos de reserva. Así también, contará con los beneficios que el Centro de Desarrollo Infantil brinde, como: alimentación y refrigerio.

6 CAPÍTULO VI: LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS

6.1 COSTOS FIJOS, VARIABLES, SEMI VARIABLES

Para el proyecto se ha hecho una clasificación de los costos en base a las necesidades del cliente, las cuáles, se las obtuvo de la investigación de mercados.

Para el efecto se realizó una clasificación en dos grandes grupos: lo que corresponde a los involucrados en los servicios y los fijos, denominados también gastos independientes de los volúmenes.

Entre los primeros se tiene: (Anexos N° 10, 11, 12)

1. Suministros varios oficina
2. Suministros varios aulas
3. Salarios
4. Mantenimiento
5. Publicidad
6. Imprevistos

En cuanto a los gastos:

1. Administrativos: compuesto de sueldos, servicios básicos, suministros y materiales. (Anexo N° 13, 14 y 15)

6.2 MAXIMIZACIÓN DE RENTABILIDAD EN BASE A COSTOS

La relación entre costo variable y fijo es de un 20% para el primero y 80% para el fijo, lo que permite establecer que entre mayor es el volumen de ventas que se pueden realizar mayores economías de escala se obtiene. (Anexo N° 16)

6.3 MÁRGENES DE RENTA BRUTA Y OPERACIÓN

Según los planes financieros y contable se establece que para el primer año de operación del proyecto el margen de rentabilidad alcanza al 44,17% con una tendencia de crecimiento, lo que hace que emprender en un concepto de esta naturaleza sea muy atractivo. (Anexo N° 17)

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Mediante el punto de equilibrio se determinó el volumen de ventas necesario, para cubrir los gastos operativos; es decir, mantener un equilibrio sin que exista ganancia o pérdida alguna.

Para obtener la cantidad anual necesaria se hace relación de los costos fijos y variables con las ventas, con lo cual se determinó que para tener un punto de equilibrio, se debe tener un mínimo de 57 niños al año. (Anexo N° 18)

PUNTO DE EQUILIBRIO

$U = pq - vq - F$	
$q = F/p - v$	
$p =$	312
$v =$	150,32
$F =$	9233
$q =$	57
Ventas mínimas del primer año	57

7 CAPÍTULO VII: PLAN FINANCIERO

Para la elaboración del plan financiero, de dónde se obtiene la conveniencia de emprender o no en éste proyecto, se determinan los siguiente parámetros.

1. Un horizonte de valoración de 5 años.
2. Por ser una proyección de resultados en el tiempo, la valoración se la hace bajo el concepto de ceteris paribus, dado que se tiene que aplicar un costo de oportunidad para la inversión; utilizándose únicamente la cantidad de servicios que se van a dar a la comunidad por la no afectación a dicho costo.
3. En vista de que no es posible predecir con exactitud resultados futuros, se han elaborado 3 posibles escenarios para la valoración, estos son: Normal, Optimista y pesimista.
4. Por cuanto es posible conseguir capital externo para la inversión, a una tasa inferior a la del costo de oportunidad aplicada para valorar el proyecto, se ha investigado en los entes crediticios, encontrándose que el Banco Nacional de Fomento puede cubrir el 40% de la inversión en un plazo de 5 años con una tasa del 8,2% anual, pagadero en cuotas fijas anuales.

7.1 PRESUPUESTOS

7.1.1 Proforma de Inversiones

La inversión para éste proyecto es de \$ 53,280.16 dólares valor compuesto por:

- El sistema de monitoreo y control por un valor de \$ 6, 369,98 dólares.
(Anexo N° 19)

- Los muebles y enseres por un monto de \$ 41,109.83 dólares (Anexo N° 20).
- Los activos intangibles por \$ 5,800 dólares.(Anexo N° 21)

7.1.2 Proforma de Capital de Trabajo

Este es un activo a corto plazo del cuál dispone el Centro de Desarrollo Infantil, el mismo que servirá para cubrir las necesidades operativas hasta hacerlo con los ingresos normales operativos. Si se tiene la oportunidad de una amplia respuesta del mercado, en la fecha en la que se produjere se podría incrementar el valor para este fin, al momento tiene un valor de \$ 13,564. (Anexo N° 22).

7.1.3 Proforma de Ingresos

Los ingresos se proyectan bajo los posibles rendimientos de 3 servicios: matrícula, pensión y horas de atención, fuera de horario que dispone el Centro de Desarrollo Infantil. (Anexo N° 23)

7.1.4 Proforma de Costos

Son todos aquellos que son necesarios para la generación de ingresos, como son materia prima, salarios del personal operativo, etc. (Anexo N° 24)

7.1.5 Proforma de Gastos

El tratamiento de los gastos, dentro de ésta tesis, es que son independientes de la generación de servicios pero fundamentales para la administración del Centro, como son los sueldos del personal administrativo y de apoyo, mantenimiento, suministros y materiales, etc. (Anexo N° 14)

7.2 FLUJOS DE CAJA Y SUS ANÁLISIS

Para valorar el concepto, considerando que los estudios se los ha hecho hoy y su aplicación será en el futuro, en el cual pueden influir en los resultados factores externos, sea ha considerado la elaboración de 3 escenarios posibles, como son; uno de valoración, otro optimista y como medida de precaución un pesimista.

Adicionalmente, en vista de que el sistema financiero, está proporcionando créditos al sector productivo a tasas convenientes, se han elaborado otros 3 escenarios bajo los mismos parámetros usando un crédito por \$ 26,738 a una tasa del 8,2% pagadero en cuotas anuales en el lapso de 5 años. 36N° 25 al 35).

Desarrollado el plan financiero, se preparó un cuadro comparativo entre los escenarios donde el financiamiento es con recursos propios y el apalancado con crédito financiero:

Anexo # 30

RESUMEN	DESAPALCANDO		APALANCADO	
	VAN	TIR	VAN	TIR
NORMAL	\$ 34.751	41,9%	\$39.102	62,3%
OPTIMISTA	\$ 37.262	43,6%	\$41.613	63,4%
PESIMISTA	\$19.081	31,5%	\$23.431	49,6%

Como se puede observar, la conveniencia obvia, es utilizar el crédito que proporciona mayor rentabilidad y esto tiene una razón de ser, ya que, el costo de oportunidad para obtener el VAN en los escenarios desapalancados es del 19,14%, en cambio, la tasa bancaria es del 8,2%, que hace conveniente esta segunda opción.

7.3 ANÁLISIS DE RIESGO

Para tener un mecanismo de control durante la operación, se desarrolló un análisis de riesgo, fundamentado en las fórmulas estadísticas, estándar y coeficiente de variación que serán quienes den la alerta sobre los resultados reales frente a los proyectos y es así que, si se toma el VAN de los 3 escenarios desapalancados, con una inversión de \$66,844, se tiene una desviación estándar de 3614 y un coeficiente de variación del 10,5%, lo cual es muy fácil de manejar. Si estos coeficientes variaran permitirían tener la voz de alerta para reformular no solo los conceptos financieros sino fundamentalmente el plan de marketing que es la base para la elaboración de los escenarios. (Anexo N° 36, 37 y 38)

7.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Uno de los puntos fundamentales que evitan la quiebra de una empresa es el análisis de sensibilidad, donde mediante la utilización de una variable o varias de ellas en un flujo de caja, permiten identificar el punto de equilibrio financiero, esto es, que el comportamiento de dicha (s) variable (s) lleva a que el VAN sea cero y por lo tanto la TIR se iguale al costo de oportunidad, es el momento de tomar una acción de cerrar la empresa puesto que si los dos indicadores de valoración bajan de ese punto se estaría perdiendo el valor real de la inversión.

En el caso presente, se realizó un análisis unidimensional tomando la variable más sensible que es la cantidad, donde si se bajan las ventas en un 16,5% se llegaría a la situación establecida, obviamente que cuando se bajase las ventas en volúmenes inferiores al escenario pesimista, se tomarán medidas para recuperar los clientes y de no poderlo hacer se cerrará la empresa para evitar la quiebra.

Adicionalmente, por la importancia de la otra variable que es el precio y bajo un análisis unidimensional, se preparó otro escenario en el cual es posible bajarlo en un 40%, situación perfectamente controlable. (Anexo N° 39 y 40)

7.5 ESTADOS CONTABLES

7.5.1 Proforma de Balance General

El Balance General es el estado financiero de una empresa, es decir, es la situación contable que presenta el Centro de Desarrollo Infantil “*Babies’ Home*”, el mismo que se lo detalla a continuación.

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja / Bancos	35080
Suministros	816.86
ACTIVO FIJO	
Muebles y equipo	41110
Sistema de Monitoreo	26196
ACTIVO INTANGIBLE	
Licencias y patente	5903
TOTAL ACTIVO	109106
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Sueldo por pagar	41379
Proveedores	780
PASIVO LARGO PLAZO	
Deuda largo plazo	26779
TOTAL PASIVO	68938
PATRIMONIO	
Capital	40168
TOTAL PATRIMONIO	40168
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	109106

7.5.2 Proforma de Estado de resultados

El estado de resultados es un informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el resultado del Centro de Desarrollo “*Babies’ Home*”, ya sea como beneficio o pérdida, durante el periodo de tiempo determinado.

Resultados del ejercicio	
Ingresos operacionales	
(+) Ventas	85200
(=) Ventas netas	85200
Costo de ventas	54129
Gastos Administrativos	17686
Gastos de Venta/ Financiero	36443
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	31071
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	31071
(-)15% participación de trabajadores	4661
(=) UTILIDAD DESPUÉS PARTICIPACIÓN)	26410
(-) 25% impuesto a la renta	6603
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	19808

7.6 ÍNDICES

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = 23.25\%$$

$$\text{Margen de rentabilidad} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}^*} = 78.09\%$$

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Ventas}^*}{\text{Gasto total}} = 1.57\%$$

* Los generadores de este ratio son las partidas de gastos de la cuenta de pérdidas y ganancias

Retorno sobre los activos (ROA) =	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	18.15%
Retorno sobre el patrimonio (ROE)=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}}$	49.31%

7.7 LOS PUNTOS MÁS SOBRESALIENTES

Los puntos más sobresalientes y a tomar cuenta son el VAN y el TIR, siendo el Van un indicador que toma en cuenta el valor en el tiempo, si éste es positivo, el proyecto podrá generar ganancias, el VAN obtenido para este proyecto es de \$ 34,751 dólares, por lo tanto, el proyecto es rentable.

Otro indicador bajo el cual se puede conocer si el proyecto es rentable y va de la mano con el VAN es la TIR, la cual iguala el valor actual de los flujos netos de efectivo de un proyecto de inversión con el flujo de salida de efectivo inicial del proyecto, éste indicador deberá superar la tasa establecida, siendo la tasa establecida del proyecto 19,14% y la obtenida es de 41,9 % por lo tanto, es un proyecto que dará resultados positivos.

8 CAPÍTULO VIII: OFERTAS PROPUESTAS POR LA COMPAÑÍA

8.1 FINANCIAMIENTO DESEADO

8.1.1 Oferta

Para poner en marcha el proyecto se acudirá a un préstamo bancario de \$ 26.737,66 dólares a una tasa de interés del 8,2% en un plazo de 5 años, dicho préstamo representa el 40 % de la inversión, la cual será otorgada por el Banco de Fomento.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FUENTE	VALOR	%
Capital propio	40106,50	60%
Crédito bancario	26737,66	40%
TOTAL	66844,16	100%

TABLA DE AMORTIZACION DEL CREDITO					
MONTO USD.	26738	PLAZO	5	PAGO	6727
TASA INTERES	8,2%	PAGO ANUAL	1		
PERIODO	DESEMBOLSO	INTERES	PRINCIPAL	SERVICIO us\$	SALDO
0	26738				26738
1		2184	4542	6727	22195
2		1813	4913	6727	17282
3		1412	5315	6727	11968
4		978	5749	6727	6219
5		508	6219	6727	0
		6896	26738		

8.1.2 Capitalización

Los flujos netos que se obtengan en la operación del negocio, serán colocados en inversiones extranjeras de alto rendimiento, como pueden ser, acciones de empresas exitosas y de larga trayectoria hasta que se pueda capitalizar y atender los requerimientos para una inversión de ampliación.

9 CAPÍTULO IX: ASPECTOS GENERALES

9.1 CRONOGRAMA

Se elaboró un cronograma de GANTT para 10 meses que es el tiempo máximo permitido para entrega del proyecto, el mismo que ayudó a llevar un control del tiempo y actividades a realizar y de esta manera optimizar los resultados. (Anexo N° 41)

9.2 RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPOSICIONES

Riesgos críticos:

Dentro de los riesgos a los que podría estar expuesto el Centro de Desarrollo Infantil se tiene:

- Creación de una ley que no favorezca o ponga muchas trabas a la educación incluyendo en esta la educación inicial.
- Incremento salarial significativo por parte de gobierno, ya que, si éste fuese muy alto, no se podría disponer de un número de personal amplio.
- Incremento en las tasas de interés, ya que se empieza con un financiamiento bancario y al subir las tasas se encarece la deuda.
- Un incremento en el riesgo país debido a que este aumentaría la tasa del proyecto.

Problemas y suposiciones:

- Un incremento en los precios de los Bienes complementarios encarecerían por ende nuestro servicio, corriendo el riesgo de que baje el número de clientes por el costo del Centro de Desarrollo Infantil.

- Un incremento abrupto en el precio del servicio de Internet supondría un problema para el Centro de desarrollo Infantil ya que el 86 % de los clientes potenciales usan de manera diaria la internet, mediante el cual lograrían ver a sus hijos en tiempo real y de no disponer este servicio, se estaría perdiendo unos de los factores de diferenciación del Centro de desarrollo Infantil.

10 CAPÍTULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de realizar los estudios e investigaciones necesarias, y posterior a esto, el análisis y creación de planes financieros y de marketing, se llegó a las siguientes conclusiones y recomendaciones para el proyecto.

10.1 CONCLUSIONES

- El mercado en el que se desea entrar es uno que ya existe desde hace un buen tiempo atrás, no ha sido explotado en todo su potencial ni ocupa los recursos que se disponen hoy en día como para mejora de los mismos.
- A través de los años se viene dando un incremento significativo en la población infantil, lo cual favorece al proyecto debido a que estos pueden ser futuros clientes potenciales del Centro de desarrollo Infantil usando una buena estrategia de posicionamiento.
- Las campañas educativas y a favor de los niños que se están dando por parte del gobierno, estimulan a los padres a preocuparse por sus hijos desde tempranas edades.
- El plan financiero muestra que con un buen manejo administrativo y la optimización de los recursos, se logra una rentabilidad atractiva.
- Gracias al análisis financiero y a los índices del mismo, se demuestra que es un proyecto viable y rentable, ya que, en uno de los escenarios de valoración, se obtuvo un VAN de \$ 34,751 dólares y una TIR de 41,9 %.
- Cada año el proyecto tiene un crecimiento del 8%, lo cual, permite llenar la capacidad del Centro al quinto año, logrando así uno de los objetivos planteados.

10.2 RECOMENDACIONES

- Estar siempre pendientes de la evolución tecnológica, debido a que, el proyecto usa este recurso como factor de diferenciación.
- Asistencia y control técnico adecuado y mensual del sistema de monitoreo y control, ya que una falla en la red, podría causar problemas con los clientes.
- Usar adecuadamente las herramientas del marketing para promocionar y dar a conocer el Centro de Desarrollo Infantil.
- Tener en consideración la ampliación del proyecto de manera local y posterior a esta, regional, durante la vida del proyecto, realizando, para esto, los estudios necesarios de mercado y tomando en cuenta sus variables como precio, demanda, entre otros.
- Lo más recomendable es aprovechar las circunstancias del momento para poner en ejecución ésta Tesis.

REFERENCIAS

Tesis:

- Autor, A.A. (2004) Proyecto de guardería. Tesis de grado obtenido no publicado. Universidad de las Américas, Quito, Ecuador.)

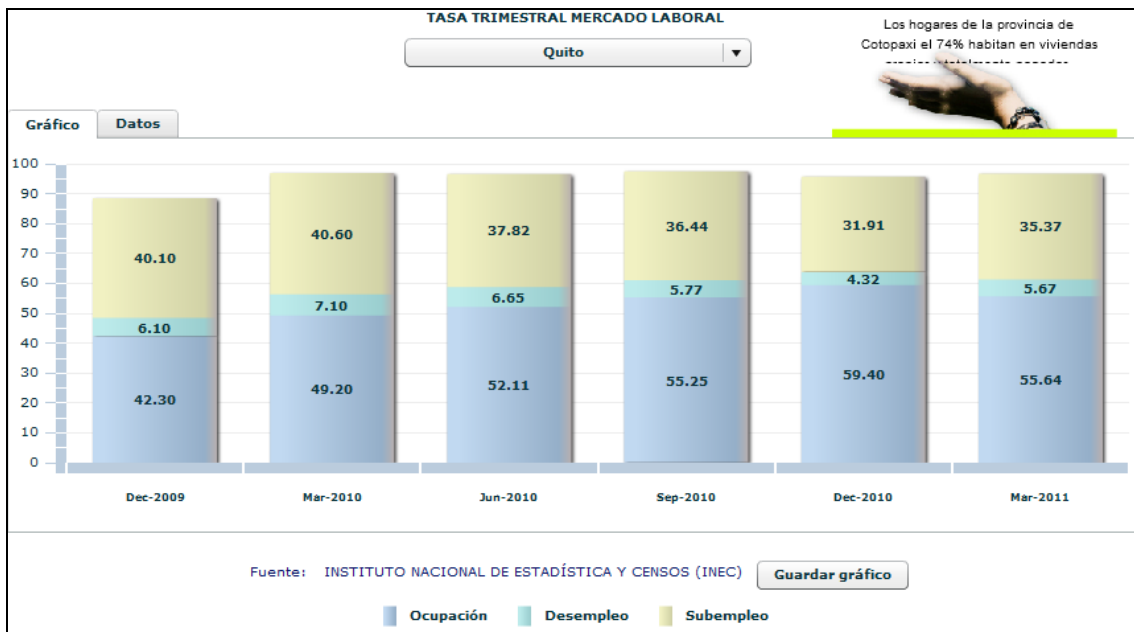
Documentos de Internet:

- Actividades a realizar en un Centro de Desarrollo Infantil (s.f) (2009) recuperado el 25 de Abril del 2012 de <http://foro.enfemenino.com/forum>
- Antecedentes de la educación inicial (s.f) recuperado el 09 de febrero del 2012 de <http://www.iebem.edu.mx>
- Banco Central del Ecuador (2009). Estadísticas: Inflación. Recuperado el 13 de Julio del 2012, de <http://www.bce.fin.ec>
- Banco Central del Ecuador (2012). Boletín Tasa de Interés: Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales. Recuperado el 13 de Julio del 2012, de <http://www.bce.fin.ec>
- Biblioteca virtual Naciones Unidas Ecuador (2010). Observatorio de los derechos de la niñez y la adolescencia en el Ecuador: Los primeros años No. 7. Recuperado el 13 de julio del 2012, de <http://www.bibliotecaonu.org.ec>
- Cadena de valor (s.f) recuperado el 20 de Diciembre del 2011, de <http://www.slideshare.net/orlandpe/la-cadena-de-valor-de-porter>
- Cifras estadísticas de la mujer y su evolución el mercado laboral (s.f) () recuperado el 09 de marzo del 2012 de <http://www.flacsoandes.org>
- Estadísticas Niños Quito (INEC) (2011), recuperado el 10 de Marzo de <http://www.inec.gob.ec>
- Estrategias de crecimiento (s.f)(2006) recuperado el 12 de Noviembre del 2011, de <http://www.eumed.net>
- Historia de las guarderías (s.f) recuperado el 09 de febrero del 2012 de <http://pequegigantes.tripod.com>

- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). Índices Económicos: PIB Total del Ecuador. Recuperado el 13 de Julio del 2012, de <http://www.bce.fin.ec>
- (Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). Índices Económicos: PIB Total del Ecuador. Recuperado el 13 de Julio del 2012, de <http://www.bce.fin.ec>
- (La mujer en la sociedad Ecuatoriana (s.f) () recuperado el 16 de marzo del 2012 de <http://www.realidadecuador.com>
- (Niveles socioeconómicos (s.f)(2011). Recuperado el 01 de Enero del 2012 de <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>
- (Ordoñez, J.A. (2007). Informe de Coyuntura Económica N°7: Los servicios en Ecuador: Crecimiento e importancia. Recuperado el 13 de julio del 2012, de <http://www.utpl.edu.ec>
- Ordoñez, J.A. (2007). Informe de Coyuntura Económica N°7: Los servicios en Ecuador: Crecimiento e importancia. Recuperado el 13 de julio del 2012, de <http://www.utpl.edu.ec>
- Población de Quito (s.f) () recuperado el 20 de Enero del 2012 de <http://www.elmercurio.com.ec/311784-el-35-de-la-poblacion-de-quito-nacio-fuera-del-canton.html>
- Población Norte de Quito (s.f)(2010). Recuperado el 30 de Mayo del 2012 de <http://repositorio.espe.edu.ec>
- Requisitos para abrir un centro de desarrollo infantil (s.f) recuperado el 20 de Diciembre del 2011, de <http://www.arboldemaple.com/requisitos>
- Requisitos para registro (s.f) recuperado el 20 de Diciembre del 2011, de <http://www.infa.gob.ec>
- Requisitos para registro (s.f) recuperado el 20 de Diciembre del 2011, de <http://www.infa.gob.ec>
- UNICEF (2010). Los niños y niñas del Ecuador a inicios del siglo XXI. Recuperado el 13 de julio del 2012, de <http://www.unicef.org>

ANEXOS

ANEXO N° 1



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

ANEXO N° 2

CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL "BABIES' HOME"

INDICADOR												
Perspectiva	Objetivos	Nombre	Fórmula	Medida	Responsable	Frecuencia	Base de Información	Línea Base	Umbral de Éxito			Cálculo
									Insatisfactorio	Alerta	Satisfactorio	
FINANCIERO	Optimizar Recursos Administrativo	Gastos Administrativos	(Suministros+Otros Gastos+Viaticos/Gastos Administrativos)*100	Porcentaje	Directora	Anual	Balance	<=0.092	9.02%	0.092	9.02%	9.02%
CLIENTES	Fidealización y Satisfacción del Cliente	Índice de códigos	(Numero de códigos renovados / Numero Total de códigos Totales) * 100	Porcentaje	Directora	Anual	Datos internos	>=0.90	80%	0.80-0.9	90%	80%
	Lograr estrategias de Marketing y Publicidad para llegar a ser top of mind en los clientes	Nivel de recomendación	(Número de clientes recomendados/Número total de clientes) * 100	Porcentaje	Directora	Mensual	Ficha de recomendaciones	>=0.12	9%	0.09-0.12	12%	12%
	Incrementar las ventas	Índice de ventas	((Número de Ventas del nuevo año-Número de Ventas del año anterior)/(Número de Ventas del año anterior))*100	Porcentaje	Directora	Anual	Datos internos	>=0.49	25%	0.25-0.49	49%	27%
	Responder a las nuevas necesidades de nuestros clientes	Índice de Nuevas necesidades	(Número de sugerencias/Clientes totales)*100	Porcentaje	Asistente de la Directora	Semestral	Sugerencias	<=0.05	10%	0.05-0.1	5%	9.16%
PROCESOS INTERNOS	Trabajar con ética y cumplir con todas las responsabilidades empresariales para con los empleados	Cumplimientos de responsabilidades sociales	Numero de sanciones por incumplimiento de reglamento	Cantidad	Todos	Semestral	Reporte de cumplimiento	0	4	1.0-12.0	0	1
	Crear plazas de empleo en Ecuador	Aumento de la Fuerza Laboral	(Número de personas contratadas/empleados existentes)*100	Porcentaje	Directora	Semestral	Reportes de Contratación	>=0.03	-1%	0.01-0.03	3%	1%
CAPACITACION Y APRENDIZAJE	Capacitar al personal con nuevas técnicas de servicio y atención al cliente	Capacitación	(Parvularias eficientes/ Total de empleados)*100	Porcentaje	Directora	Semestral	Reporte de eficiencia	9.29%	5.73%	0.0573-0.0929	9.29%	8.79%
	Cumplir con los valores con los que la empresa está comprometida	Liderazgo	Numero de reconocimientos	Cantidad	Auditoría	Anual	Reporte de cumplimiento	>=3	1	1.0-3.0	3	3
	Cumplir con la responsabilidad social empresarial	Obras Sociales	Numero de obras sociales realizadas	Cantidad	Todos	Semestral	Reporte de cumplimiento	>=5	2	2.0-5.0	5	5
	Crear un sentido de pertenencia en los empleados, para la fidelización de respeto hacia la información interna	Nivel de Compromiso	(Total salidas/ Total de empleados)*100	Porcentaje	Directora	Semestral	Reporte de personal	<=0.95	87%	0.87-0.95	95%	89.38%

Inductores	Restricciones				Información	Prioridad	Plan de Acción
	Estrategias	\$	Tiempo				
Gasto administrativo	Crear alianzas estratégicas con proveedores de suministros de oficina	No exceder el presupuesto establecido	En los 3 primeros meses del año	Selección de proveedores por medio de competencia	▲▲▲▲		
	Crear alianzas estratégicas con proveedores de suministros para materiales didácticos de los niños	No exceder el presupuesto establecido	En el primer semestre del año	Comprar únicamente el material didáctico necesario	▲▲▲▲		
Numero de Códigos Renovados	Otorgar facilidades de pago	N/A	Diario	Se dará preferencia cuando los pagos sean en efectivo	▲▲▲▲		
	Publicidad personalizada	Un rango promedio sin exceder el presupuesto establecido	Días seleccionados según sea necesario	En fechas específicas que exista mayor demanda	▲▲▲▲		
	Controlar la calidad de la atención del cliente	N/A	Semanal	Mediante encuestas de satisfacción	▲▲▲▲		
Numero de clientes recomendados	Mediante Redes Sociales	Buscar un presupuesto que no perjudique a la empresa	N/A	Redes Sociales que estén en boom como Twitter o Facebook	▲▲▲▲		
	Promociones mediante bluetooth	No exceder el presupuesto establecido	N/A	Mediante azar	▲▲▲▲		
	Publicidad constante para generar nuevos clientes a largo plazo	Que esté dentro del rango establecido	Trimestral	Generar posicionamiento para luego generar la compra	▲▲▲▲		
Número de ventas actuales	Incrementar el número de niños	No exceder el número de clientes máximos	Un mes	Siempre y cuando sea necesaria y viable para la empresa	▲▲▲▲		
	Publicidad personalizada e intensiva	No exceder el presupuesto establecido	Cada trimestre	Colocarla en lugares estratégicos	▲▲▲▲		
	Establecer promociones	No exceder el tiempo ni el presupuesto establecido	15-30 días	En fechas específicas que exista mayor demanda	▲▲▲▲		
Servicios Nuevos	Buscar y analizar las nuevas necesidades de los clientes	No sobre pase el presupuesto	Semestral	Selección de las necesidades más frecuentes por parte de la asistente de la Directora	▲▲▲▲		
	Crear un departamento de sugerencias	No exceda el presupuesto	Anual	Reporte de sugerencias repetitivas	▲▲▲▲		
Sanciones	Incentivar constantemente a nuestros empleados	\$100-\$150	2 veces al año	Incentivar no sólo de forma monetaria	▲▲▲▲		
	Crear un código de conducta adecuado	No exceder el presupuesto establecido	Diario	Se debe firmar la aceptación del código del documento	▲▲▲▲		
	Campañas de buenas prácticas de reciclaje	No exceder el presupuesto establecido	Temporadas específicas	Campaña de Reciclaje, vía mail para los clientes y para el personal del Centro de Desarrollo Infantil	▲▲▲▲		
Contrataciones	Crear nuevas plazas de trabajo	No exceder el presupuesto establecido	Cada año	Aumentar la fuerza laboral	▲▲▲▲		
	Otorgar responsabilidades	N/A	Cada año	Establecer los parámetros a cumplir, para llegar a los objetivos establecidos en el Centro.	▲▲▲▲		
	Crear nuevos departamentos que mejoren la productividad de la empresa	No exceder el presupuesto establecido	Cada año	Crear o aumentar los departamentos que sean necesarios para la productividad del Centro.	▲▲▲▲		
Empleados para capacitar	Implementar nueva tecnología	Presupuesto otorgado	Cada Año	Ofreciendo mejor servicio y realización de trabajo	▲▲▲▲		
	Cursos y capacitaciones frecuentes con instituciones especializadas	Encontrar una compañía que cumpla con el presupuesto establecido	Cada 6 meses	Para un mejor desempeño del personal.	▲▲▲▲		
Área con mejor liderazgo	Motivación con incentivos monetarios y no monetarios	Presupuesto otorgado	Cada Año	Generar esfuerzo e interés en los empleados	▲▲▲▲		
	Compromiso de los empleados con la empresa	N/A	N/A	Lograr compromiso, idealización y entrega	▲▲▲▲		
Realización de obras sociales	Mediante el código de conducta y trabajo	N/A	N/A	Con políticas de la empresa	▲▲▲▲		
	Buenas prácticas de reciclaje	Presupuesto otorgado	Cada mes	Aumentando el nivel de responsabilidad ambiental	▲▲▲▲		
Rotación de personal	Compromiso con algunas fundaciones de ayuda social	Presupuesto otorgado	Cada 6 meses	Incrementar la responsabilidad social empresarial	▲▲▲▲		
	Crear un buen ambiente laboral interno	N/A	Cada mes	Lograr que los empleados se sientan cómodos en su puesto	▲▲▲▲	✓	
	Crear documentos de confidencialidad	Que esté dentro del rango establecido	Cada año	Políticas de la empresa	▲▲▲▲		

ANEXO N° 3

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
Desayuno	Un vaso de leche con un puñado de cereales (maíz) y una o dos galletas tipo "Maria" o "Digestive". Medio kiwi.	Un vaso de leche con media tostada integral, un poco de aceite de oliva y jamón cocido. Un zumo de naranja natural.	Un vaso de leche con un puñado de cereales (avena, trigo y arroz) y una o dos galletas. Medio kiwi.	Un vaso de leche con media tostada integral, un poco de aceite de oliva y jamón cocido. Un zumo de naranja natural.	Un vaso de leche con un puñado de cereales y una magdalena integral. Una mandarina.	Un vaso de leche con un puñado de cereales y una o dos galletas. Medio melocotón.	Un vaso de leche con media tostada integral, un poco de aceite de oliva y jamón cocido. Un zumo de naranja natural.
Almuerzo	Una manzana.	Una pera.	Un plátano.	Una pera.	Un melocotón.	Un kiwi.	Macedonia de frutas y nueces.
Comida	Ternera a la plancha con verduras (patatas, guisantes y judías) hervidas. Una pera.	Crema de verduras (calabacín, champiñones, zanahoria). Merluza hervida o a la plancha. Medio yogur con media fruta.	Pasta con pollo y verduras salteados (calabacín, guisantes, tomate, champiñones...). Una manzana.	Ensalada. Salteado de verduras (calabacín y patata) con lomo de cerdo a la plancha. Medio yogur natural con media fruta.	Lentejas casi vegetarianas (con judías, patata, zanahoria y taquitos de jamón). Un yogur natural.	Ensalada de arroz. Pez espada a la plancha. Manzana.	Estado de verduras (patata, champiñones, puerro y zanahoria) con albóndigas caseras de pollo y ternera. Un flan casero.
Merienda	Un bocadillo pequeño (sandwich) de jamón cocido y queso fresco, con aceite y tomate. Una mandarina.	Una tortilla a la francesa con pan y tomate. Un kiwi.	Escalopín casero de pollo y pavo cocido con queso y tomate. Un yogur de frutas.	Un bocadillo pequeño de jamón con aceite y tomate. Un vasito (un bol pequeño) de queso fresco con fruta (kiwi, melocotón, uva, pera...).	Una tortilla a la francesa con pan y tomate. Uva.	Un bocadillo pequeño de lomo con aceite y tomate. Un vasito (un bol pequeño) de queso fresco con fruta (kiwi, melocotón, uva, pera...).	Una crema de champiñones con atún. Un bebida casero de leche y frutas.
Cena	Un vaso de leche con cereales (arroz infado).	Un vaso de leche con una galleta.	Un vaso de leche con una magdalena integral.	Un yogur con cereales.	Un vaso de leche con cereales.	Un yogur con cereales integrales variados.	Un yogur con una galleta.

<http://espanol.babycenter.com/preschooler/nutricion/como-alimentarlo>

	Grupo	Cantidad	Alimento
Desayuno	Lácteo	½ de taza	Leche de vaca entera
	Granos/cereales	½ taza	Cereal frío con poco o moderado azúcar
	Frutas	¼ de taza	Manzana pelada y cortada en ocho o en cubos
Media mañana	Lácteos	½ taza	Yogur con grasa
	Frutas	1 rebanada	1 rebanada de pan integral
Almuerzo	Vegetal	½ taza	Zanahorias crudas con tomate en cubos
	Carnes magras/pescados	1 onza (1 pedazo del tamaño de una pila de 9V)	Pollo cocido muy blando
	Frutas	½ pieza	Plátano en rebanaditas
Merienda	Lácteos	½ taza	Yogur con grasa
	Frutas	¼ de taza	Manzana o pera cortada en ochos o en cubos

Cena	Vegetales	½ taza	Brócoli
	Carnes magras/pescados	1 huevo	1 huevo en omelette
	Granos/legumbres	½ taza	Arroz o pasta

Menú Nutricional para Niños (s.f) (2012) archivo recuperado el 26 de abril del 2012 de <http://img.bebesymas.com/2009/12/menusemanal2.jpeg>

ANEXO N° 4

FICHA DE IDENTIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Centro de Desarrollo Infantil “XXX”

1.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

Nombre del Centro de Desarrollo Infantil:			
Provincia	Cantón	Parroquia	Localidad
Dirección del Centro:	No del Local donde funciona el centro:		
No Teléfono:	Convencional:		Celular:
e-mail:			

2.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO, REPRESENTANTE LEGAL O DIRECTOR DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

Nombres y Apellidos (del Propietario, Representante Legal, Director del Centro:			
Dirección Domiciliaria:		No de la Vivienda Domiciliaria:	
N° Teléfono:	Convencional:		Celular:
e-mail:			

3.- DATOS DE FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

No de Niños y Niñas que reciben atención en el CDI:	Edades de los Niños y Niñas que reciben atención en el CDI:
---	---

Firma de responsabilidad de la Veracidad de la información.

Dra. Juana Mariana Carrillo Prado.

Centro de Desarrollo Infantil "Pequeños Traviesos"

Directora. (Representante Legal, Propietaria)

Cuenca- Prov. Del Azuay

Nota: Toda Institución sea esta Pública, Privada, y/o Persona Natural, para realizar el trámite respectivo para la obtención del Certificado de Funcionamiento del CDI, se sujetara a las normas y condiciones establecidas por el INFA.

Todo Tramite se realizada en las Jurisdicciones Provinciales del INFA a nivel nacional.

La ficha de la Organización será presentada con sus logotipos de identidad del CDI. Y firmada por la persona autorizada (Directora. Representante Legal, Propietaria)

NO SE RECEPTARA DOCUMENTOS IMPRESOS CON LOGOTIPOS DEL INFA.

ANEXO N° 5

PERFIL DE PROYECTO

LINEAMIENTOS INFA PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL.

1.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

Nombre del Centro de Desarrollo Infantil:	
---	--

Provincia	Cantón	Parroquia	Localidad
-----------	--------	-----------	-----------

Dirección del Centro:		No del Local donde funciona el centro:	
-----------------------	--	--	--

No Teléfono:	Convencional:	Celular:
e-mail:		

2.- DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO, REPRESENTANTE LEGAL O DIRECTOR DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

Nombres y Apellidos (del Propietario, Representante Legal, Director del Centro):			
Dirección Domiciliaria:		No de la Vivienda Domiciliaria:	
No Teléfono:	Convencional:	Celular:	
e-mail:			

3.- DATOS DE FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL:

No de Niños y Niñas que reciben atención en el CDI:	Edades de los Niños y Niñas que reciben atención en el CDI:
---	---

4.- DATOS GENERALES DEL PROYECTO:

A.-Antecedentes.- Referencia historial del CDI, recopilación de datos que se establecen en los diferentes procesos anteriores del centro de desarrollo infantil.

B.-Justificación.- Presentación que soporte la idea del centro. Análisis del problema y la alternativa que se plantea al mismo. Las causas o motivos que justifica la creación o continuidad del CDI

C.-Objetivos.- Es expresar las ideas o deseos claros, que se pretenden conseguir a través del CDI.- Los objetivos se desagregan en Objetivos Generales y Específicos.

D.-Estructura / organización.- Se tomara en cuenta la estructura Interna del Centro. El Organigrama del CDI deberá incluir la estructura técnica, administrativa y financiera del Centro. Todo el personal del centro debe ser considerado en este requisito. Se deberá tomar en cuenta la participación de los padres de familia, niños y niñas.

E.-Horarios de asistencia pedagógica. (Debe de incluirse las horas de acuerdo, tiempo parcial, tiempo completo y medio tiempo. Horas de entrada, salida)

HORARIOS DE ASISTENCIA PEDAGÓGICA
--

HORAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES

F.-Espacios físicos.- Espacios externos. Áreas de aprendizaje: infraestructura y condiciones físicas y ambientales, equipamiento y menaje; disposición de uso y acceso.

G.-Servicios que oferta. Tipos de atención que dispone el CDI (Cuidado Diario, Educación Inicial, Atención médica, Atención Psicológica, servicios adicionales entre otras).

H.-Menús que provee el CDI (por días, edades, horarios, incluir los momentos de alimentación del día / desayuno, almuerzo, refrigerios).

MENÚ					
HORAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES

I.-Evaluación de desempeño. (Escala de logros.- Objetivos, aplicaciones, tiempos y periodicidad de aplicación y consolidación de resultados. Relación y participación de los padres de familia en el proceso de evaluación y entrega de reportes)

J.-Manual de Procedimiento Interno del CDI (Requisitos de Admisión, de las matriculas y pensiones, funcionamiento de los integrantes del CDI de acuerdo

al organigrama, funciones, atribuciones, responsabilidades; tomar en cuenta la participación de los padres de familia, niños y niñas. Relaciones, Coordinaciones y Responsabilidad Legal.)

K.-Nomina del Personal del Centro. (Se incluye todo el personal del CDI)

NOMINA DEL PERSONAL			
Nombres y Apellidos	Cédula de Identidad	Cargo	Profesión / Instrucción

L.- Currículo del Personal del Centro de Desarrollo Infantil. (Datos personales, Instrucción académica, Título profesional, Capacitaciones y Especializaciones en la rama educativa. Todos los documentos soportes, certificados del CONESUP. De acuerdo a los perfiles necesarios para cada cargo).

M.- Ficha Técnica del Personal que laborará en el CDI.

FICHA TÉCNICA DEL PERSONAL			
Nombres y Apellidos:		Cargo:	
No Cédula de Identidad:			
Instrucción:			
Primaria:			
Secundaria:			
Superior:			
Profesión:			
Especialización:			
Capacitaciones relacionadas con el área:			
Tiempo que presta su servicio al establecimiento:			
Dirección Domiciliaria:		No de la Vivienda Domiciliaria:	
No Teléfono:	Convencional:	Celular:	
e-mail:			

N.-Presupuesto del CDI.

INGRESOS

Conceptos	No. niños / as	Valor Unitario	Valor mensual	Valor anual	TOTAL
Matricula					
Pensión medio tiempo (incluye refrigerio).					
Pensión tiempo parcial (no incluye refrigerio).					
Pensión tiempo completo (incluye refrigerios y almuerzo).					
Transporte (Expreso)					

EGRESOS

Conceptos	Valor Unitario	Valor mensual	Valor anual	TOTAL
Sueldos				
Servicios Básicos (agua, luz, teléfono, Internet, celular otros)				
Mantenimiento del Local.				
Alimentación				
Materiales de Oficina				
Materiales de Equipamiento				
Materiales de menaje				
Materiales Didácticos				

O.-Inventario del CDI. (Incluye muebles, equipos, equipamiento, menajes)

Tomar en cuenta:

“Materiales Lúdicos- Instrumentos Musicales- Libros, Cuentos, Disfraces, materiales de rincones, muebles, equipos, instrumentos, enseres, etc.”

INVENTARIO DEL CDI "LOS PATITOS"

Cod.	Concepto	Área	Estado	Cantidad	Observación

P.-Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, en base a los Estándares de Calidad haciendo constar el área en metros cuadrados; así como el croquis de la ubicación geográfica del centro. Se deberá adjuntar a este plano la Escritura Pública de Propiedad, contrato o comodato de arrendamiento registrado este ultimo en un juzgado de inquilinato o Juzgado de lo Civil; u otro que establezca el derecho de uso del inmueble destinado para el efecto.

Q.-Firmas de Responsabilidad. Procederá a firmar el Proyecto presentado la propietaria, Director o Representante Legal quién será responsable legal del centro. El

R.-Observaciones Generales.- El Proyecto presentado deberá de registrar el nombre del centro de desarrollo infantil de acuerdo a la razón social del RUC, con sus logotipos correspondientes.

Nota: Toda Institución sea esta Pública, Privada, y/o Persona Natural, para realizar el trámite respectivo para la obtención del Certificado de Funcionamiento del CDI, se sujetara a las normas y condiciones establecidas por el INFA.

Todo Tramite se realizada en las Jurisdicciones Provinciales del INFA a nivel nacional.

Los Proyectos se presentaran con los lineamientos del INFA, las instituciones presentaran estos documentos en dos ejemplares, con sus logotipos de identidad del CDI.

NO SE RECEPTARA DOCUMENTOS IMPRESOS CON LOGOTIPOS DEL INFA.

ANEXO N° 6

Solicitud de Autorización

Quito, 13 de Mayo del 2009

Sr.

Edgar Andrade

Director Provincial INFA Pichincha

Ciudad.

De mis Consideraciones:

Por medio de la presente solicito autorización de Funcionamiento del Centro de Desarrollo Infantil "Pequeños Traviesos" que se encuentra ubicado en:

Provincia	Cantón	Parroquia	Localidad
Dirección:		Número:	
Número Teléfono:	Convencional:	Celular:	

Atentamente,

Dra. Juana Mariana Carrillo Prado.

Centro de Desarrollo Infantil "Pequeños Traviesos"

Directora. (Representante Legal, Propietaria)

Cuenca- Prov. Del Azuay

Nota: Toda Institución sea esta Pública, Privada, y/o Persona Natural, para realizar el trámite respectivo para la obtención del Certificado de Funcionamiento del CDI, presentara la solicitud del trámite y todos los

documentos requeridos con la firma del responsable del CDI. Directora.
(Representante Legal, Propietaria)

Todo Tramite se realizada en las Jurisdicciones Provinciales del INFA a nivel nacional.

ANEXO N° 7

INSTRUCCIONES PARA LOS CDIs PRIVADOS

Todo centro para entrar en funcionamiento tiene que tener en orden su documentación de funcionamiento.

Conocer la Resolución Administrativa No 35 puesta en vigencia desde el 6 de Mayo del 2.009

Utilizar los formatos adjuntos MIES /INFA.

Todos los trámites se gestionan en las Direcciones Provinciales INFA, NO en la matriz que está ubicada en Venezuela y Sucre.

En el caso de Pichincha `presentar los documentos a nombre de Director Provincial de Pichincha (e) Oswaldo Merino. Oficina ubicada en Wilson y 6 de Diciembre.

NO UTILIZAR LOGOTIPOS DEL INFA O DEL MIES.

UTILIZAR LOGOTIPOS DE EL CDI.

Att.

María Ester Lemus

Técnica de Desarrollo Infantil INFA/MIES.

Telf. 2572357 Ext. 2525

INFA Matriz

Venezuela 131 Oe4 y Sucre

Telf: 257-2308 / 257-2905 / 2572327

Fax: 257-0227 / 295-8139

Quito – Ecuador

www.infa.gov.ec

ANEXO N° 8

<http://www.getwealthyschool.com/adm/fichadevisitacdiconvencionales.pdf>

ANEXO N° 9

<http://www.getwealthyschool.com/adm/INFORMEANUALCDIPRIVDS.pdf>

ANEXO N° 10

suministros	Cant	PU	PT
pelota playera	3	4,05	12,15
pelotas plásticas	2	18	36
juegos de madera	7	13,5	94,5
videos de estimulacion	15	2,5	37,5
cuadros para pintar	15	5	75
espejos pequeños	4	15	60
cuentos de dibujo	20	5	100
pelotas suaves	15	6	90
panderetas	7	2,5	17,5
maracas	15	1,5	22,5
juegos de cubos de colores	5	12	60
Titeres	10	3,8	38
Caja de legos	5	25	125
Lavacaras	7	11	77
juegos de ropa muñecas	5	11	55
rompecabezas	10	5,5	55
libros de números y letras	20	3	60
libros partes del cuerpo	5	3	15
recipientes grandes con tapas	2	1,5	3
recipientes pequeños	2	0,8	1,6
juegos infantiles	1	6000	6000
sillas pequeñas plasticos	15	6,9	103,5
colchoneta	15	25	375
toallas	20	20	400
vasenilla	7	16	112
Espejos de pared grande	1	30	30
Piscina Inflable	2	16	32
sabanas	10	25	250
cobijas	10	25	250
almohada	15	12	180
dispensador de agua	2	77	154
basureros	11	8	88
balanza	1	25	25
cinta métrica infantil	1	5	5
botiquin	1	26	26
estetoscopio	2	100,68	201,36
tensiometro	1	27,49	27,49
escurridor de platos	1	20	20
cilindro gas	1	40	40
manteles	5	20	100
toallas cocina	5	8	40
juego de vajilla adultos	2	12	24
juego de vajilla niños	2	12	24
juego cubiertos adultos	2	12	24
juego cubiertos niños	2	6	12
utensillos de cocina	1	38	38
TOTAL			9616,1

ANEXO N° 11

SUMINISTRO OFICINA	CANT	PU	PT
Carpetas	50	0,25	12,5
Cd	5	0,8	4
Bolígrafos Big	7	0,4	2,8
Borrador pz 20	7	2	14
Cinta Adhesiva	3	0,25	0,75
Cinta de Embalaje	2	1	2
Clips	7	0,25	1,75
Clips Mariposa	7	0,75	5,25
Corrector Líquido	5	2	10
Dispensador cinta adhesiva	3	1	3
Folders ejecutivo	12	1,6	19,2
Goma Barra bic	5	0,7	3,5
Grapadora	3	4,5	13,5
Grapas	10	1	10
Lapiz hb	5	0,5	2,5
Marcador PF	7	1	7
Marcador PG	7	1	7
Marcador tiza líquida	5	0,6	3
Marcadores permanentes (varios colores)	5	0,8	4
Memory Flash	3	10	30
Minas Hb 0.5	5	0,8	4
Mouse pad	3	1	3
Papel bond	3	3,5	10,5
Papelera metálica 3 servicios	4	25	100
Perforadora	3	7	21
Porta minas	5	3	15
Post it Grande	10	0,65	6,5
Protector Plástico	20	1	20
Reglas 30 cm	5	1	5
Resaltadores	7	0,6	4,2
Sacagrapas	4	1,5	6
Tijeras	3	1	3
Vinchas	4	2,5	10
TOTAL			363,95

ANEXO N° 12

SUMINISTROS AULA	CANT	PU	PT	DETALLE
Acuarelas	10	6,55	65,5	caja
Algodón	3	1,45	4,35	funda
Borradores	4	8,49	33,96	paquetes
Cartulinas	4	1,5	6	fundas de 10
Colores	4	8,05	32,2	cajas
Crayones	10	2,92	29,2	cajas
Escarcha	30	0,25	7,5	fundas individuales
Goma	5	4,47	22,35	tarro grande
Hojas del papel Bond	2	17,07	34,14	paca de 100 hojas
Lana	5	13	65	juegos de 3 bolitas de lana
Lápices	3	3,12	9,36	cajas
Marcadores	5	10,31	51,55	funda 50 macarcadores
Papel Seda	2	5,95	11,9	25 hojas
Plastilina	10	7,99	79,9	cajas
TOTAL			452,91	

ANEXO N° 13

NOMINA PERSONAL DE PLANTA

ITEM	CONCEPTO	SALARIO MES	CANTIDAD	ANUAL	13er.	14to.	IESS	F.R.	1er.	2do.	3ro	4to.	5to.
1	Profesores	350	1	4200	350	264	468	350	5632	5632	5632	5632	5632
2	Médicos (honorario)		1	480					480	480	480	480	480
4	Parvularias	300	5	18000	1500	264	2007	300	22071	22071	22071	22071	22071
5	Auxiliar de servicios	292	1	3504	292	264	391	292	4743	4743	4743	4743	4743
	TOTAL	942	8	26184	2142	792	2866	942	32926	32926	32926	32926	32926

ANEXO N° 14

GASTOS GENERALES ANUALES		
ITEM	CONCEPTO	VALOR
1	Sueldos	8453
2	Teléfono, luz, agua	420
3	Guardianía	360
4	Arriendos	9600
	TOTAL	9233

ANEXO N° 15

NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO (1er. año)									
ITEM	CONCEPTO	SUELDO MES	CANTIDAD	ANUAL	13er.	14to.	IESS	Fondo Res.	ANUAL
1	Directora	500	1	6000	500	264	669	500	7933
2	Asesoría legal (honorario)		4	200					200
3	Contador (honorario)		4	200					200
4	Técnico (honorario)		4	120					120
	TOTAL	500	13	6520	500	264	669	500	8453

ANEXO N° 16

ESTRUCTURA DE COSTOS

	q	CF	CV	CT	CFMe	CVMe	CTMe
1	300	9233	36443	45676	30,78	121,48	152,25
2	322	9233	36511	45744	28,67	113,39	142,06
3	356	9233	36575	45808	25,94	102,74	128,67
4	378	9233	36647	45880	24,43	96,95	121,37
5	400	9233	36721	45954	23,08	91,80	114,88

ANEXO N° 17

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		85200	88700	92200	95700	99200
TOTAL INGRESOS		85200	88700	92200	95700	99200
EGRESOS						
Costos		36443	36511	36575	36647	36721
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57716	57784	57848	49478	49552
UTILIDAD BRUTA		27484	30916	34352	46222	49648
15% Trabajadores		4123	4637	5153	6933	7447
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		23362	26279	29200	39289	42201
25% Impuesto a la renta		5840	6570	7300	9822	10550
UTILIDAD NETA		17521	19709	21900	29467	31651
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	29561	31749	33939	33065	59291

TD	0,1914
VAN	\$ 34.760
TIR	41,9%

ANEXO N° 18

COSTO UNITARIO PRIMER AÑO					
Materia prima	M.O.D.	Equipo y maq.	Otros	Gastos	TOTAL
2,72	109,75	28,85	9,00	30,78	181,10
		Tot. Costo	150,32	30,78	181,10

ANEXO N° 19

PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL											
ACTIVOS TANGIBLES											
ITEM	CONCEPTO	TIPO DE BIEN			DEPRECIACION						
		CANTIDAD	COSTO UNIT.	VALOR	Nº AÑOS	V/AÑO 1	V/AÑO 2	V/AÑO 3	V/AÑO 4	V/AÑO 5	V/DESECHO
1	Sistema de Monitoreo y Control	1	6369,98	6369,98	3	2123,33	2123,33	2123,33			0
	TOTAL			6369,98		2123,33	2123,33	2123,33	0	0	0

ANEXO N° 20

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA					DEPRECIACION						
ITEM	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	VALOR	Nº AÑOS	V/ AÑO 1	V/ AÑO 2	V/ AÑO 3	V/ AÑO 4	V/ AÑO 5	V/ DESECHO
AULAS											
1	Pizarrones	2	120	240	10	24	24	24	24	24	120
2	Mesas pequeñas	8	50	400	10	40	40	40	40	40	200
3	Sillas pequeñas	16	20	320	10	32	32	32	32	32	160
4	Mesas modulares	5	60	300	10	30	30	30	30	30	150
5	Aparador libros y materiales	2	80	160	10	16	16	16	16	16	80
6	Escritorio	2	200	400	10	40	40	40	40	40	200
SALA AUDIOVISUAL											
7	Mueble para dvd	1	40	40	10	4	4	4	4	4	20
RECEPCIÓN											
8	Sofa	1	700	700	10	70	70	70	70	70	350
9	Sillones	4	400	1600	10	160	160	160	160	160	800
10	mesa	1	150	150	10	15	15	15	15	15	75
OFICINA											
11	Escritorio	2	375	750	10	75	75	75	75	75	375
12	silla principal	2	150	300	10	30	30	30	30	30	150
13	silla visitas	4	80	320	10	32	32	32	32	32	160
14	Archivador	3	300	900	10	90	90	90	90	90	450
15	mesa para servicios	3	40	120	10	12	12	12	12	12	60
16	Computador	3	800	2400	3	800	800	800			0
ENFERMERÍA											
17	Escritorio	1	375	375	10	38	38	38	38	38	188
18	silla principal	1	150	150	10	15	15	15	15	15	75
19	silla visitas	2	80	160	10	16	16	16	16	16	80
20	camilla	1	148	148	10	15	15	15	15	15	74
21	Anaquele	1	220	220	10	22	22	22	22	22	110
22	mueble cambiador	1	180	180	10	18	18	18	18	18	90
BODEGA											
23	Estantería metálica	2	114	228	10	23	23	23	23	23	114
CAFETERÍA											
24	Sillas comedor adultos	7	70	490	10	49	49	49	49	49	245
25	Sillas comedor niños	16	20	320	10	32	32	32	32	32	160
26	Mesa comedor adultos	1	220	220	10	22	22	22	22	22	110
27	Mesa comedor niños	2	110	220	10	22	22	22	22	22	110
DORMITORIO											
28	Camas pequeñas	6	300	1800	10	180	180	180	180	180	900
29	Veladores	4	40	160	10	16	16	16	16	16	80
30	lampara	4	23	92	10	9	9	9	9	9	46
EQUIPOS											
31	Lavadora/secadora	1	1519	1519	10	152	152	152	152	152	760
32	Cocina	1	1500	1500	10	150	150	150	150	150	750
33	Refrigeradora	1	2309	2309	10	231	231	231	231	231	1155
34	Microondas	1	274	274	10	27	27	27	27	27	137
35	Computador	9	1300	11700	3	3900	3900	3900			0
36	TV Plasma	1	1200	1200	5	240	240	240	240	240	0
37	Equipo de Sonido	1	500	500	10	50	50	50	50	50	250
38	Laptop estudiantiles	12	400	4800	3	1600	1600	1600			0
39	DVD	1	150	150	10	15	15	15	15	15	75
40	Telefono	4	46,15	184,6	10	18	18	18	18	18	92
41	impresoras	1	54,16	54,16	3	18	18	18			0
42	batidora	1	39,95	39,95	10	4	4	4	4	4	20
43	licuadora	1	28,12	28,12	10	3	3	3	3	3	14
44	extractor jugo	1	18	18	10	2	2	2	2	2	9
45	sanduchera	1	50	50	10	5	5	5	5	5	25
46	sistema ventilación y purificación de ambiente	1	600	600	10	60	60	60	60	60	300
47	intercomunicadores	4	80	320	10	32	32	32	32	32	160
ENSERES											
48	Juegos patio exterior	4	500	2000	10	200	200	200	200	200	1000
TOTAL				41109,83	447	8654	8654	8654	2336	2336	10478

ANEXO N° 21

ACTIVOS INTANGIBLES				
CONCEPTO	VALOR	Nº AÑOS	V/AÑO	V/DESECHO
PREOPERATIVOS				
Constitución de la empresa	800	5	160	0
Patente Municipal	102,81		102,81	
Licencias informáticas	5000	5	1000	0
TOTAL	5903		1263	0

ANEXO N° 22

CAPITAL DE TRABAJO				
ITEM	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	VALOR
1	Suministros			9616
2	Remuneraciones	3448		3448
3	Convenio piscina	1	500,0	500
	TOTAL			13564

ANEXO N° 23

INGRESOS ANUALES PARA FLUJO DE CAJA DE VALORACION						
ITEM	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Cantidad (matrículas)	60	65	70	75	80
	Precio	250	250	250	250	250
P. 1	Subtotal	15000	16250	17500	18750	20000
2	Cantidad (pensiones)	60	65	70	75	80
	Precio	450	450	450	450	450
P. 2	Subtotal	27000	29250	31500	33750	36000
3	Cantidad (horas extras atención)	4320	4320	4320	4320	4320
	Precio	10	10	10	10	10
P. 3	Subtotal	43200	43200	43200	43200	43200
TOTAL		85200	88700	92200	95700	99200

ANEXO N° 24

COSTOS ANUALES																
ITEM	CONCEPTO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
		CANTIDAD	C.U.	VALOR	CANTIDAD	C.U.	VALOR	CANTIDAD	C.U.	VALOR	CANTIDAD	C.U.	VALOR	CANTIDAD	C.U.	VALOR
1	suministros varios oficina			363,95			364			364			364			364
2	suministros varios aulas			452,91			453			453			453			453
	SUBTOTAL M.P.			816,86			817			817			817			817
1	Salarios			32926			32926			32926			32926			32926
	SUBTOTAL M.O.D.			32926			32926			32926			32926			32926
1	Mantenimiento			300			300			300			300			300
2	Publicidad			2000			2060			2122			2185			2251
3	Imprevistos			400			408			410			418			427
	SUBTOTAL OTROS			2700			2768			2832			2904			2978
	TOTAL			36443			36511			36575			36647			36721

ANEXO N° 25

Costo de oportunidad

$$r = r_f + \beta (r_m - r_f) + r_p$$

rf	1,84
β	0,67
(rm-rf)	12,5
rp	8,92
r	19,14%

ANEXO N° 26

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		85200	88700	92200	95700	99200
TOTAL INGRESOS		85200	88700	92200	95700	99200
EGRESOS						
Costos		36443	36511	36575	36647	36721
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57716	57784	57848	49478	49552
UTILIDAD BRUTA		27484	30916	34352	46222	49648
15% Trabajadores		4123	4637	5153	6933	7447
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		23362	26279	29200	39289	42201
25% Impuesto a la renta		5840	6570	7300	9822	10550
UTILIDAD NETA		17521	19709	21900	29467	31651
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	29561	31749	33939	33065	59291

TD	0,1914
VAN	\$ 34.760
TIR	41,9%

ANEXO N° 27

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		87300	92200	95700	99200	99200
TOTAL INGRESOS		87300	92200	95700	99200	99200
EGRESOS						
Costos		37536	37606	37672	37746	37822
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		58809	58879	58945	50577	50654
UTILIDAD BRUTA		28491	33321	36755	48623	48546
15% Trabajadores		4274	4998	5513	7293	7282
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		24217	28323	31242	41329	41264
25% Impuesto a la renta		6054	7081	7810	10332	10316
UTILIDAD NETA		18163	21242	23431	30997	30948
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	30203	33282	35471	34595	58589

TD 0,1914
 VAN \$37.271
 TIR 43,5%

ANEXO N° 28

FLUJO DE CAJA PESIMISTA						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		73700	77200	80700	87700	94700
TOTAL INGRESOS		73700	77200	80700	87700	94700
EGRESOS						
Costos		36078	36146	36209	36280	36353
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57351	57419	57482	49112	49185
UTILIDAD BRUTA		16349	19781	23218	38588	45515
15% Trabajadores		2452	2967	3483	5788	6827
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		13896	16814	19735	32800	38688
25% Impuesto a la renta		3474	4204	4934	8200	9672
UTILIDAD NETA		10422	12611	14802	24600	29016
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	22462	24650	26841	28199	56657

TD 0,1914
 VAN \$19.090
 TIR 31,5%

ANEXO N° 29

FLUJO DE CAJA NORMAL APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		85200	90312	95731	101475	107563
TOTAL INGRESOS		85200	90312	95731	101475	107563
EGRESOS						
Costos		36443	37536	38662	39822	41017
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Intereses		2188	1816	1414	979	509
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		59903	60625	61349	53633	54357
UTILIDAD BRUTA		25297	29687	34382	47842	53206
15% Trabajadores		3794	4453	5157	7176	7981
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		21502	25234	29224	40666	45225
25% Impuesto a la renta		5376	6308	7306	10166	11306
UTILIDAD NETA		16127	18925	21918	30499	33919
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Préstamo	26779					
Pago de la deuda		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-40168	23617	26044	28635	28340	55331

TIR

62,2%

ANEXO N° 30

FLUJO DE CAJA NORMAL DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
Intereses		-2188	-1816	-1414	-979	-509
36,25% impuestos		793	658	513	355	184
Interés neto		-1395	-1158	-902	-624	-324
Préstamo	26779					
Pago de la deuda		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Flujo neto de la deuda	26779	-5944	-6079	-6224	-6382	-6553

TD 0,0817

VANd \$ 4.357

VANa= VANp +VANd

VANp= \$ 34.760

VANa= \$ 39.117

ANEXO N° 31

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		87300	92200	95700	99200	99200
TOTAL INGRESOS		87300	92200	95700	99200	99200
EGRESOS						
Costos		37536	37606	37672	37746	37822
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Intereses		2188	1816	1414	979	509
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		60997	60695	60359	51557	51162
UTILIDAD BRUTA		26303	31505	35341	47643	48038
15% Trabajadores		3945	4726	5301	7147	7206
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		22358	26779	30040	40497	40832
25% Impuesto a la renta		5589	6695	7510	10124	10208
UTILIDAD NETA		16768	20084	22530	30373	30624
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Préstamo	26779					
Pago de la deuda		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-40168	24259	27203	29247	28213	52036

TIR

63,4%

ANEXO N° 32

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
Intereses		-2188	-1816	-1414	-979	-509
36,25% impuestos		793	658	513	355	184
Interés neto		-1395	-1158	-902	-624	-324
Préstamo	26779					
Amortización		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Flujo neto de la deuda	26779	-5944	-6079	-6224	-6382	-6553

TD 0,0817

VANd \$ 4.357

VANa= VANp +VANd

VANp= \$37.271

VANa= \$41.628

ANEXO N° 33

FLUJO DE CAJA PESIMISTA APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		73700	77200	80700	87700	94700
TOTAL INGRESOS		73700	77200	80700	87700	94700
EGRESOS						
Costos		36078	37161	38276	39424	40607
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Intereses		-2188	-1816	-1414	-979	-509
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		53901	55355	56871	50013	51666
UTILIDAD BRUTA		19799	21845	23829	37687	43034
15% Trabajadores		2970	3277	3574	5653	6455
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		16830	18569	20254	32034	36579
25% Impuesto a la renta		4207	4642	5064	8008	9145
UTILIDAD NETA		12622	13926	15191	24025	27434
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Préstamo	26779					
Pago de la deuda		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042,18467
FLUJO NETO DE CAJA	-40168	20113	21045	21908	21866	48846

TIR

49,8%

ANEXO N° 34

FLUJO DE CAJA PESIMISTA DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
Intereses		-2188	-1816	-1414	-979	-509
36,25% impuestos		793	658	513	355	184
Interés neto		-1395	-1158	-902	-624	-324
Préstamo	26779					
Amortización		-4549	-4921	-5323	-5758	-6228
Flujo neto de la deuda	26779	-5944	-6079	-6224	-6382	-6553

TD 0,0817

VAN \$ 4.357

VANa= VANp +VAND

VANp= \$19.090

VANa= \$23.447

ANEXO N° 35

RESUMEN	DESAPALCANDO		APALANCADO	
	VAN	TIR	VAN	TIR
NORMAL	\$ 34.760	41,9%	\$39.117	62,2%
OPTIMISTA	\$ 37.271	43,5%	\$41.628	63,4%
PESIMISTA	\$19.090	31,5%	\$23.447	49,8%

ANEXO N° 36

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA DESAPALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		87300	92200	95700	99200	99200
TOTAL INGRESOS		87300	92200	95700	99200	99200
EGRESOS						
Costos		37536	37606	37672	37746	37822
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		58809	58879	58945	50577	50654
UTILIDAD BRUTA		28491	33321	36755	48623	48546
15% Trabajadores		4274	4998	5513	7293	7282
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		24217	28323	31242	41329	41264
25% Impuesto a la renta		6054	7081	7810	10332	10316
UTILIDAD NETA		18163	21242	23431	30997	30948
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042,18
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	30203	33282	35471	34595	58589
VAN		\$37.271				

ANEXO N° 37

FLUJO DE CAJA NORMAL DESAPALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		85200	88700	92200	95700	99200
TOTAL INGRESOS		85200	88700	92200	95700	99200
EGRESOS						
Costos		36443	36511	36575	36647	36721
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57716	57784	57848	49478	49552
UTILIDAD BRUTA		27484	30916	34352	46222	49648
15% Trabajadores		4123	4637	5153	6933	7447
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		23362	26279	29200	39289	42201
25% Impuesto a la renta		5840	6570	7300	9822	10550
UTILIDAD NETA		17521	19709	21900	29467	31651
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042,18
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	29561	31749	33939	33065	59291
VAN		§ 34.760,01				

ANEXO N° 38

FLUJO DE CAJA PESIMISTA DESAPALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		73700	77200	80700	87700	94700
TOTAL INGRESOS		73700	77200	80700	87700	94700
EGRESOS						
Costos		36078	36146	36209	36280	36353
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57351	57419	57482	49112	49185
UTILIDAD BRUTA		16349	19781	23218	38588	45515
15% Trabajadores		2452	2967	3483	5788	6827
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		13896	16814	19735	32800	38688
25% Impuesto a la renta		3474	4204	4934	8200	9672
UTILIDAD NETA		10422	12611	14802	24600	29016
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564,35					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Valor de desecho						24042,18
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	22462	24650	26841	28199	56657
Vn		\$ 19.089,71				

ANEXO N° 39

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Cantidad (matrículas)		50	54	58	62	66
Precio		250	250	250	250	250
Subtotal		12450	13488	14525	15563	16600
Cantidad (pensiones)		50	54	58	62	66
Precio		450	450	450	450	450
Subtotal		22373	24237	26102	27966	29831
Cantidad (horas extras atención)		3006	3006	3006	3006	3006
Precio		10	10	10	10	10
Subtotal		30060	30060	30060	30060	30060
TOTAL INGRESOS		64883	67785	70687	73589	76491
EGRESOS						
Costos		36443	36511	36575	36647	36721
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
TOTAL EGRESOS		57716	57784	57848	49478	49552
UTILIDAD BRUTA		7167	10001	12839	24111	26939
15% Trabajadores		1075	1500	1926	3617	4041
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		6092	8501	10913	20494	22898
25% Impuesto a la renta		1523	2125	2728	5124	5724
UTILIDAD NETA		4569	6376	8185	15371	17173
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564,34967					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Amortizaciones		1263	1263	1263	1263	1263
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	16609	18416	20225	18969	44814

TD 0,1914

VAN \$ 9

TIR 19,15%

SUPUESTOS:

1. Disminución en las ventas en un 16,5% del escenario normal despalancado

ANEXO N° 40

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Cantidad (matrículas)		60	65	70	75	80
Precio		100	100	100	100	100
Subtotal		6000	6500	7000	7500	8000
Cantidad (pensiones)						
Cantidad (pensiones)		60	65	70	75	80
Precio		393,379	393,379	393,379	393,379	393,379
Subtotal		23602,74	25569,64	27537	29503	31470
Cantidad (horas extras atención)						
Cantidad (horas extras atención)		3600	3600	3600	3600	3600
Precio		10	10	10	10	10
Subtotal		36000	36000	36000	36000	36000
TOTAL INGRESOS		65602,74	68069,64	70536,53	73003,43	75470,32
EGRESOS						
Costos		36443	36511	36575	36647	36721
Gastos generales		9233	9233	9233	9233	9233
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Gastos generales		1160	1160	1160	1160	1160
TOTAL EGRESOS		57613	57681	57745	49375	49449
UTILIDAD BRUTA		7990	10389	12792	23628	26021
15% Trabajadores		1198	1558	1919	3544	3903
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		6791	8831	10873	20084	22118
25% Impuesto a la renta		1698	2208	2718	5021	5530
UTILIDAD NETA		5094	6623	8155	15063	16589
Inversión	-53383					
Capital de trabajo	-13564,34967					
Depreciaciones		10777	10777	10777	2336	2336
Gastos generales		1160	1160	1160	1160	1160
Valor de desecho						24042
FLUJO NETO DE CAJA	-66947	17031	18560	20092	18559	44126

TD	0,1914
VAN	(\$ 86)
TIR	19,08%

Supuesto: baja el precio en un 40%

ANEXO N° 41

Actividades por semana	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Análisis del entorno																																								
Investigación y análisis del mercado																																								
Industria, Empresa, Otros servicios																																								
Plan de marketing																																								
Análisis financiero																																								
Revisión y entrega Final																																								

PROYECTO CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL “BABIES’ HOME”

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS

Ma. Isabel Aguilar F.
Carolina Benavides A.

2012

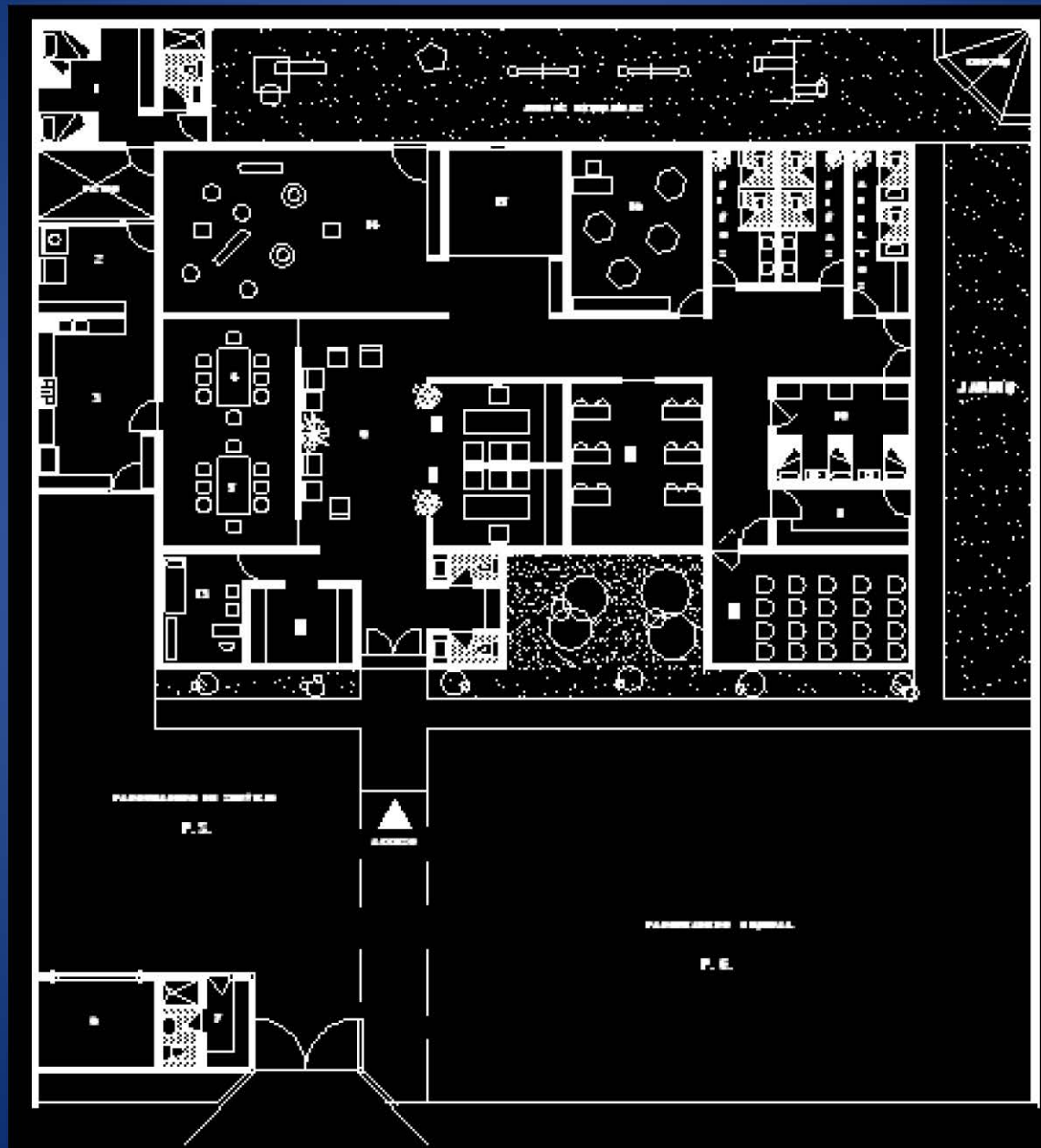


DATOS BASE

CAPACIDAD: 80 p.

AREA DEL TERRENO: 1280,- m²

PLANTA GENERAL



AREA ADMINISTRATIVA

9	HALL.	43.75 M2
10	OFICINA 1	12.60 M2
11	OFICINA 2	12.60 M2
12	GUARDA ROPA GENERAL	9.36 M2
13	ENFERMERIA	10.45 M2

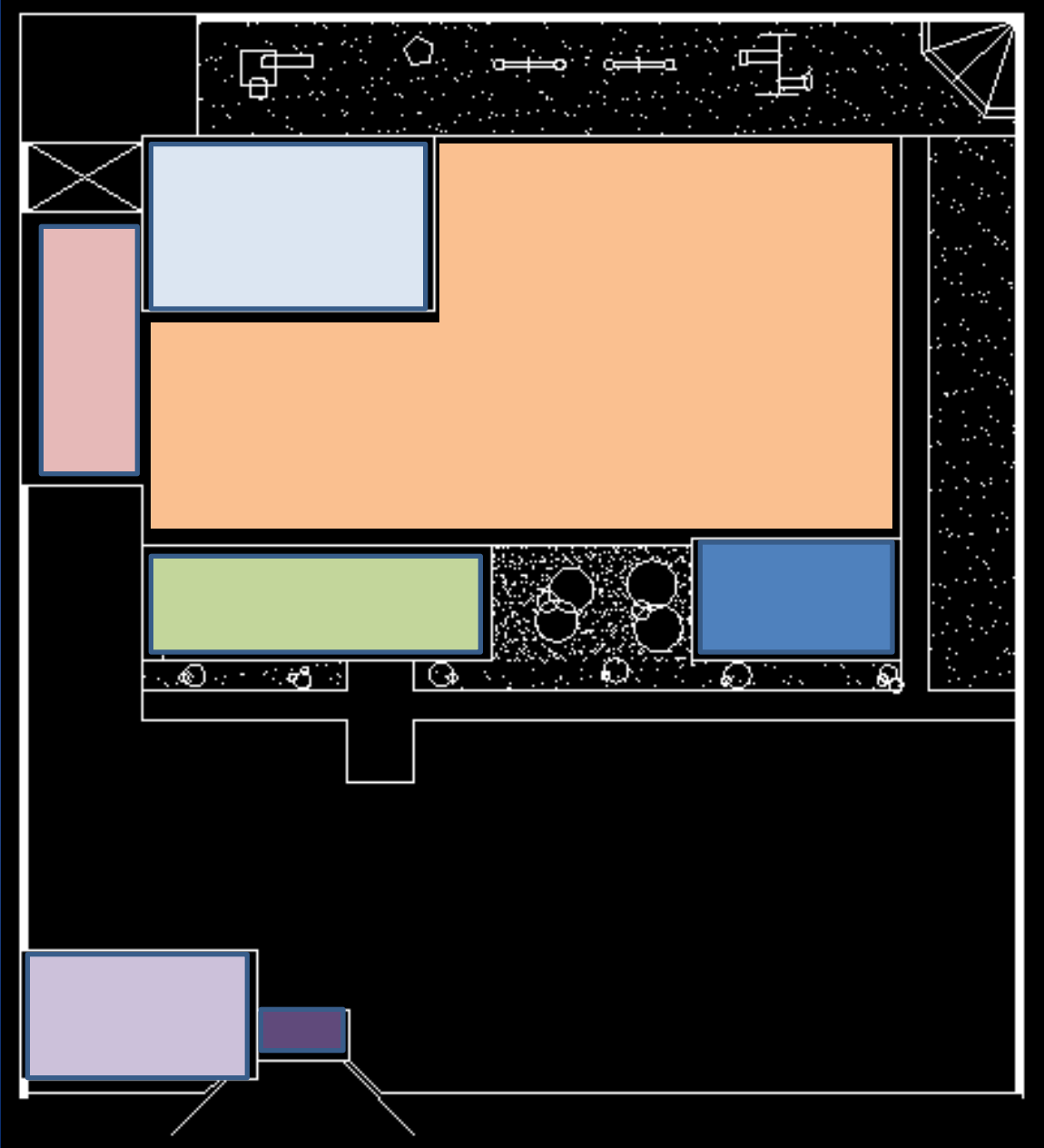
AREAS INFANTILES

14	JUEGOS INTERNOS	54.32 M2
15	ARENADOR	14.40 M2
16	SALA DE TAREAS	25.68 M2
17	SALA DE COMPUTACIÓN	25.76 M2
18	SALA DE VIDEOS Y CINE	25.58 M2
19	DORMITORIO INFANTIL	15,54 M2
	JUEGOS EXTERIORES	112.31 M2
	JARDIN EXTERIOR	57.10 M2

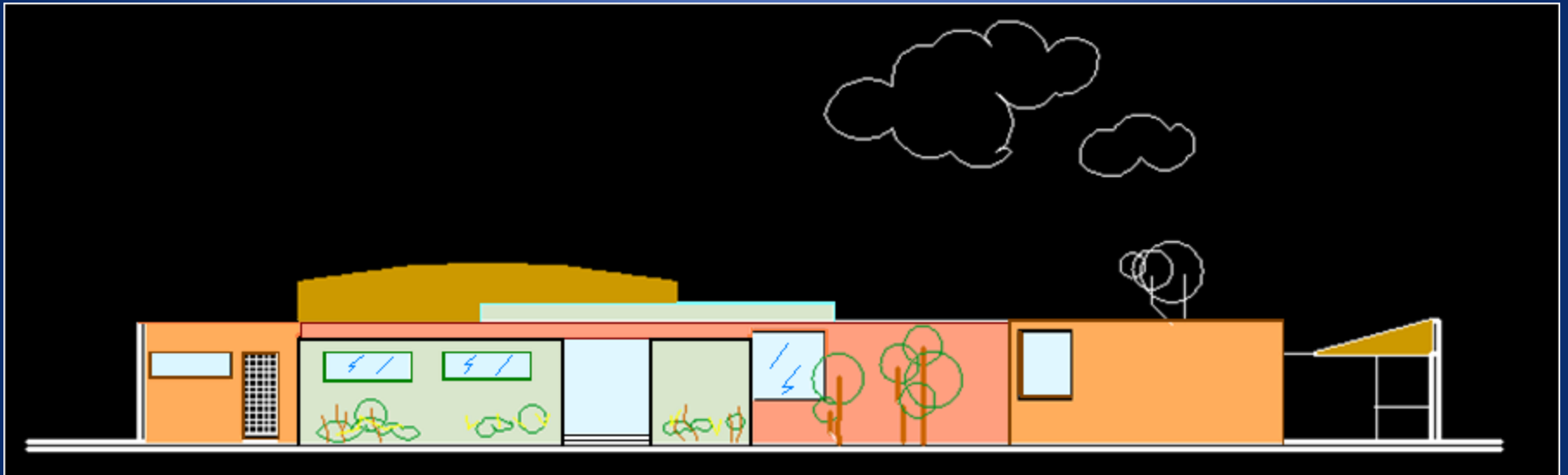
AREAS DE SERVICIOS

1	DORMITORIO DE SERVICIO	15,79 M2
2	LAVANDERIA	11.93 M2
3	COCINA	22.88 M2
4	COMEDOR INFANTIL	17.42 M2
5	COMEDOR ADULTOS	17.42 M2
6	CUARTO DE MAQUINAS	12.00 M2
7	GARITA	4.46 M2
8	LIMPIEZA - BODEGA	9.24 M2
	P.S. PARQUEADERO DE SEVICIO	135.92 M2
	P.G. PARQUEADERO GENERAL	264.96 M2

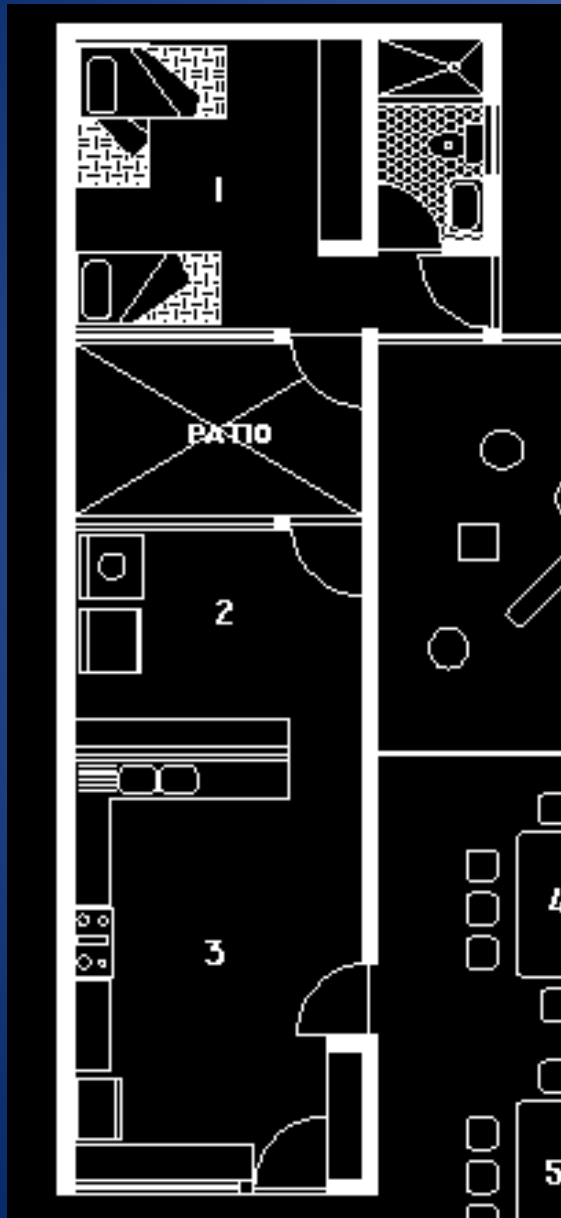
PLANTA DE CUBIERTA



VISTA PRINCIPAL

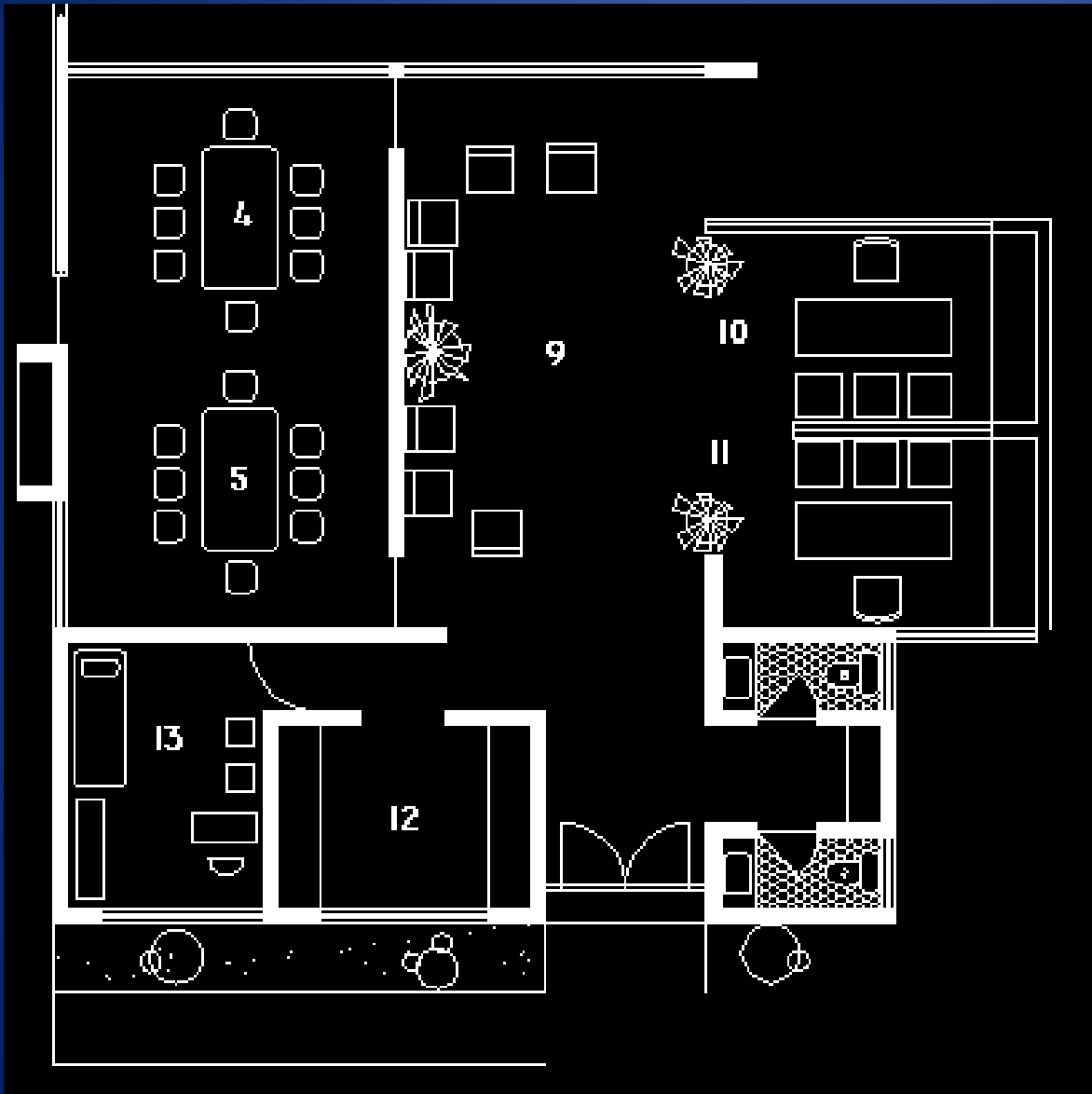


AREAS DE SERVICIO



- 1 DORMITORIO DE SERVICIO
- 2 LAVANDERIA
- 3 COCINA
- * PATIO

AREA DE RESEPCION



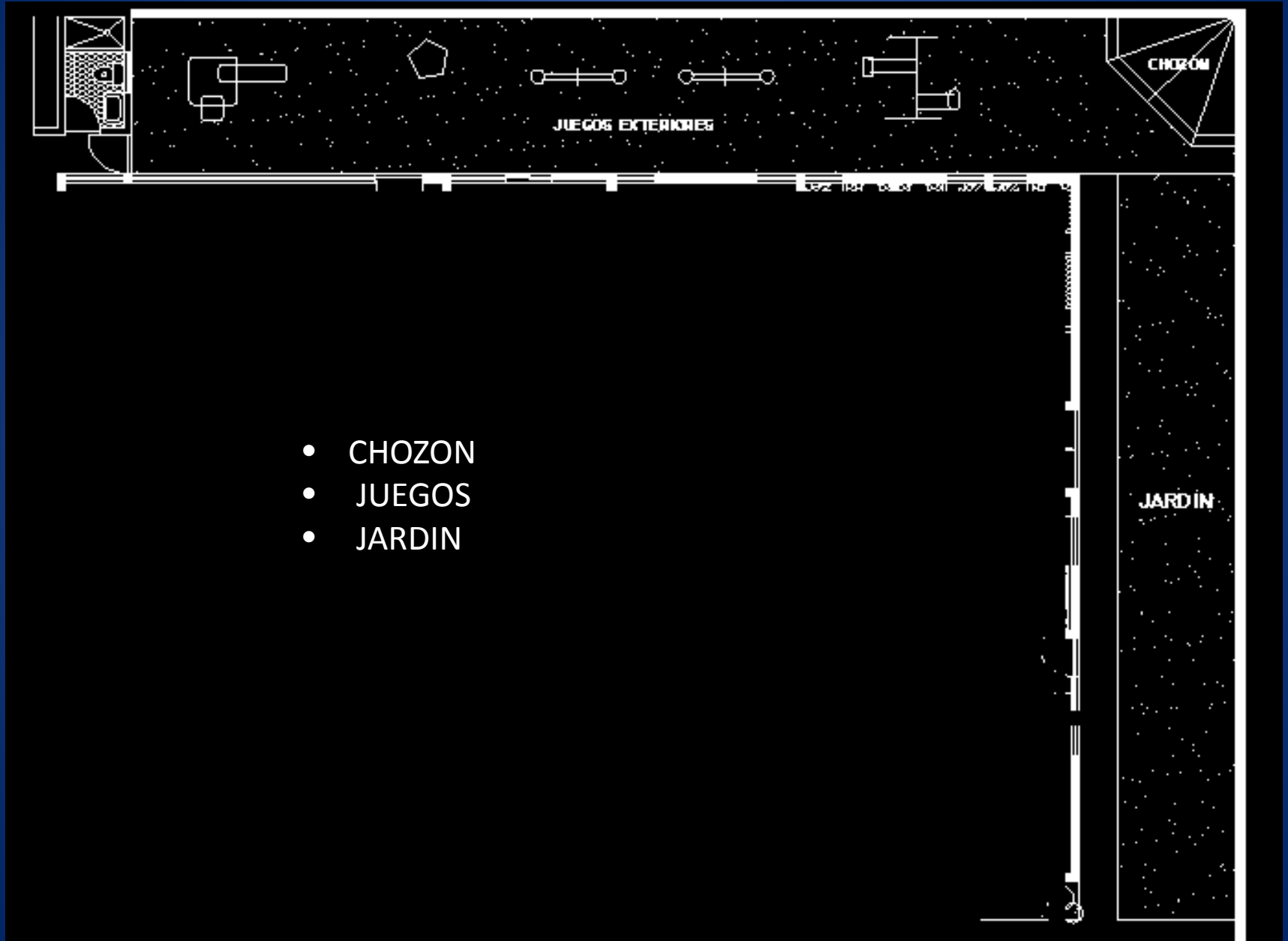
- 4 COMEDOR
- 5 COMEDOR
- 9 SALA DE ESPERA
- 10 OFCINA 1
- 11 OFICINA 2
- 12 LOCKERS
- 13 ENFERMERIA

AREAS INTERIORES



- 8 UTILERIA
- 14 JUEGOS
- 15 ARENADOR
- 16 LUDICOS
- 17 COMPETENCIAS
- 18 AUDIO VISUALES
- 19 DORMITORIO

AREA EXTERIOR



- CHOZON
- JUEGOS
- JARDIN

ESTACIONAMIENTO

- 6 CUARTO DE MAQUINAS
- 7 GARITA – GUARDIAN
- ESTACIONAMIENTO DE SERVICIO
- ESTACIONAMIENTO CLIENTES

