



MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS

PROYECTO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE  
DESARROLLO INFANTIL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos  
establecidos para optar por el título de  
Máster en Administración de Empresas MBA

Profesor Guía  
Diego Egas

Autor  
ENRIQUE LENIN FAICÁN SIGCHA

Año  
2013

### **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

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

-----  
Diego Egas Nuñez

CC. 1711087013

### **DECLARACIÓN DE AUTORIA 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”.

-----  
Enrique Lenin Faican Sigcha  
CC. 1707757348

## **AGRADECIMIENTOS**

Deseo expresar mi profundo agradecimiento al señor Doctor, Carlos Larreategui por su apertura incondicional y aprobación para iniciar y terminar con éxito este proceso académico.

Gracias a mi esposa y mi hijo, que me dieron un apoyo absoluto durante estos dos años de estudio; dedicando tiempos de familia por actividades académicas.

Gracias a Diego Egas por su apoyo como Profesor Guía; sus recomendaciones profesionales, dieron un valor significativo adicional a este proyecto.

## RESUMEN

El presente proyecto, analiza la viabilidad de implementar un Centro de Desarrollo Infantil (CDI) en el Valle de los Chillos; se enfoca el servicio y custodia de infantes de padres de familia que se encuentren en el nivel socio económico B; al inicio el proyecto estuvo dirigido inicialmente a dos segmentos de mercado por un lado el cuidado de bebés lactantes de 105 días de nacido a 1 año y el segundo segmento a niños de 1 a 4 años; sin embargo por temas de costos, se decidió concentrar los esfuerzos humanos y económicos solamente en los niños de 1 a 4 años; el cuidado de bebés lactantes, por regulación legal, es oneroso para los padres.

Este proyecto será constituido como Sociedad Anónima y estará conformará con 7 inversionistas que esperan recuperar su inversión en el segundo y tercer año de ejecución del negocio; a partir del quinto año se espera seguir reinvertiendo las utilidades que genere el negocio para iniciar con la II fase que es la creación de un centro de educación primaria; la visión de este proyecto es a 15 años.

La viabilidad de este proyecto es factible, tal como lo demuestra los estados e índices financieros; si se mantiene disciplina financiera y gerencial, se logrará tener una Tasa Interna de Retorno del 31.26%.

## ABSTRACT

This project analyzes the feasibility of implementing a Child Development Center (IDC) in the Valley of the Chillos; service focuses custody of infants and parents who are in the socioeconomic level B, at the beginning the project was initially targeted two market segments on the one hand the care of babies infants born 105 days to 1 year and the second segment for children 1-4 years, but by cost issues, it was decided to concentrate efforts and human economic only in children of 1-4 years nursing infant care, for legal regulation is costly for parents.

This project will be constituted as a corporation and will conform with 7 investors hoping to recoup their investment in the second and third year of the business, from the fifth year is expected to continue to reinvest the earnings generated by the business to start with phase II which is the creation of a primary education center, the vision of this project is 15 years.

The feasibility of this project is feasible, as demonstrated by the statements and financial ratios, if maintained financial discipline and management, will be achieved have an internal rate of return of 31.26%.

## ÍNDICE

<b>1</b>	<b>CAPITULO I INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1	Antecedentes que permiten comprender el tema.....	1
1.2	Razones por las cuales se escogió el tema .....	2
1.3	Pertinencia del tema a desarrollar.....	3
<b>2</b>	<b>CAPITULO II INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA .....</b>	<b>5</b>
2.1	Naturaleza y filosofía del negocio.....	5
2.2	Estilo corporativo, imagen. ....	6
2.3	Enfoque social, impacto en la comunidad .....	7
2.4	Misión y visión. ....	7
2.4.1	Misión .....	7
2.4.2	Visión.....	7
2.5	Objetivos de crecimiento y financieros .....	8
2.6	Nombre de la Compañía .....	8
2.7	Información Legal.....	9
2.8	Estructura Organizacional .....	11
2.9	Ubicación.....	20
2.10	Análisis de la industria.....	21
2.10.1	Entorno Macroeconómico.....	21
2.10.2	Entorno Político .....	25
2.10.3	Análisis del Sector .....	26
2.10.4	Tamaño de la Industria.....	28
2.10.5	Ciclos Económicos .....	29
2.10.6	Análisis del Mercado .....	29
2.10.7	Estimación del Mercado Potencial .....	30
2.10.8	Definición de la Cuota de Mercado .....	33
2.10.9	Perfil del Consumidor .....	35
2.11	Análisis de la Competencia .....	38

2.11.1 Competencia Directa.....	38
2.11.2 Competencia Indirecta.....	38
2.11.3 Competidores Potenciales.....	39
2.12 Análisis FODA .....	41
<b>3 CAPITULO III ESTRATEGIAS DE MERCADO .....</b>	<b>44</b>
3.1 Concepto de servicio y portafolio de productos.....	44
3.2 Descripción del servicio.....	47
3.2.1 Para niños recién nacidos .....	47
3.2.2 Para infantes .....	48
3.2.3 Para los Padres .....	49
3.3 Estrategias de precio.....	50
3.4 Estrategia de comunicación .....	54
3.4.1 Redes Sociales.....	55
3.4.2 Google Apps.....	55
3.4.3 Alianzas Estratégicas .....	55
3.4.4 Actividades en el Centro.....	56
3.4.5 Estrategias de descuento.....	56
3.4.6 Proyección de ventas .....	56
<b>4 CAPITULO IV OPERACIONES .....</b>	<b>59</b>
4.1 Ficha técnica del servicio .....	59
4.2 Descripción del proceso .....	60
4.2.1 Apertura del CDI.....	60
4.2.2 Proceso admission cdi William Thomson .....	61
4.3 Necesidades y Requerimientos.....	62
<b>5 CAPITULO V PLAN FINANCIERO.....</b>	<b>63</b>
5.1 Gastos Inicio del Proyecto.....	63
5.1.1 Inversión de Nómina.....	63
5.1.2 Inversión en Activos Fijos .....	66
5.1.3 Inversión en Servicios a Terceros .....	66
5.2 Estado de Pérdida y Ganancias.....	67

5.3 Flujo de Caja .....	68
5.4 Balance General.....	70
<b>6 CAPITULO VI IMPACTO.....</b>	<b>71</b>
<b>7 CAPITULO VII CONCLUSIONES .....</b>	<b>72</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>73</b>

## CAPITULO I

### 1. INTRODUCCIÓN

#### 1.1 Antecedentes que permiten comprender el tema

En virtud al nuevo marco regulatorio de la Constitución de la República en el año 2008, la Ley Orgánica de Educación Intercultural que entró en vigencia en el año 2011, y la modificación al Reglamento de la Ley Orgánica de Educación (LOI) en Febrero del 2013; Donde se manifiesta

“Que, de acuerdo al artículo 344 de la Carta Suprema, este Sistema, con la rectoría del Estado ejercida a través de la Autoridad Educativa Nacional, comprende las instituciones, los programas, las políticas, los recursos y los actores del proceso educativo, así como las acciones en los niveles de Educación Inicial, Educación General Básica y Bachillerato. Que esta Ley, en correspondencia con su propósito, también define los principios y fines que orientan la educación en el marco del Buen Vivir, de la interculturalidad y de la plurinacionalidad, y contiene la regulación esencial sobre la estructura, los niveles, las modalidades y el modelo de gestión del Sistema Nacional de Educación, así como la participación de sus actores. Que es una obligación primordial del Estado garantizar el funcionamiento dinámico, incluyente, eficaz y eficiente del sistema educativo, que conlleve la prestación de un servicio educativo en procura del interés público” (Reglamento General a La Ley Orgánica De Educación Intercultural Ultima reforma: 25-feb-2013).

Se define como política de Estado concebir a la Educación con un servicio público, en el marco del Buen vivir; por lo tanto el Gobierno actual, determina que la Educación en los niveles de Formación Inicial, General Básica y Bachillerato es un estado necesario para la igualdad de oportunidades de desarrollo y crecimiento del ser humano; el Estado entrega esta responsabilidad a las instituciones públicas, fisco misionales y particulares para

que en base a ciertos condicionamientos técnicos y pedagógicos, respondan a la demanda del servicio educativo siempre y cuando sea una prestación de índole social sin fines de lucro.

En base a este marco teórico legal, se concluye que de ahora en adelante, los CDI, se conciben como establecimientos académicos, enfocados en la atención, desarrollo y potencialización integral del conocimiento a través de la educación inicial, apoyados en el aporte de profesionales calificados en el cuidado y atención integral de los niños y niñas que formen parte del Centro.

Adicionalmente; la inserción de la mujer en el mercado laboral; según datos del último censo entregado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el 42.23% de la Población Económicamente Activa; esto es aproximadamente 2.24 millones de mujeres estarían con empleo a tiempo completo; esto conlleva a la búsqueda de centros de educación inicial que se encarguen de cuidado y desarrollo de las habilidades verbales, emocionales y motrices, de los niños y niñas en la etapa inicial de aprendizaje (<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/PobrezaJun2012.pdf>).

## **1.2 Razones por las cuales se escogió el tema**

De acuerdo a lo expuesto en el capítulo 1.1, se establece que los CDI, deben convertirse no solo en centros de apoyo en el cuidado temporal de niños y niñas; sino que también deben ser centros que tengan como finalidad la estimulación de su proceso de aprendizaje, despertando habilidades y destrezas que serán necesarias para iniciar su proceso de enseñanza pre escolar.

Para cumplir este propósito, se ha juntado un equipo de profesionales en diferentes áreas, conscientes de que la etapa de educación inicial es primordial para el desarrollo futuro de sus habilidades psicopedagógicas y motrices, para

crear un CDI que cuide de la seguridad de los infantes; complementado con el desarrollo de su conocimiento en las edades de 115 días de nacido hasta los 4 años de edad.

### **1.3 Pertinencia del tema a desarrollar**

De acuerdo a lo que he venido desarrollando; todos quienes formamos parte de este proyecto, reconocemos que el punto de atención se enfocará en el cuidado, desarrollo de las habilidades psicomotrices y aprendizaje de niños y niñas en edad de desarrollo inicial; y a quienes se desea garantizar el principio fundamental del derecho a la educación de calidad. Se trabajará de maneras constantes y continuas en el desarrollo del currículum académico y proceso de enseñanza, mismas que serán adaptables al medio de los infantes en base a los diferentes contextos sociales, culturales y de hábitos de los cuales vendrán los pequeños.

El equipo fundador, está muy comprometido con la declaración de la Oficina Regional de la Unesco donde se indica: “Al ser un Derecho la Educación, se le exige que sea de Calidad para que promueva el pleno desarrollo de las múltiples potencialidades de la persona. Una educación de calidad debe tener cinco dimensiones:

"La Oficina Regional de Educación de la UNESCO para América Latina y el Caribe ha establecido cinco dimensiones para definir una educación de calidad, desde la perspectiva de un enfoque de derechos. Estas dimensiones son relevancia, pertinencia, equidad, eficacia y eficiencia, y están estrechamente relacionadas, al punto que la ausencia de alguna de ellas determinaría una concepción equivocada de lo que cabría entender por una educación de calidad”

(<http://www.plandecenal.edu.co/html/1726/w3-article-200310.html>,  
Septiembre 2008)

Por lo tanto, este proyecto está soportado en dos grandes lineamientos; por un lado la seguridad de los infantes y por otro lado la calidad en el proceso de aprendizaje; entendiéndose por calidad no solamente al contenido; sino al proceso de aprendizaje que los niños llevarán durante su permanencia en el CDI; siendo el objetivo principal que los Padres perciban que la calidad no es algo de carácter elitista y exclusivo en el Centro.

## CAPITULO II

### 2 INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

#### 2.1 Naturaleza y filosofía del negocio

Con la información desplegada hasta el momento, se desea crear un CDI que tenga como función el dar seguridad y protección a los infantes durante la permanencia en el Centro; de acuerdo a nuestra visión, el modelo del proyecto, no está enfocado en el cuidado, sino en la seguridad de los infantes y en generar una sensación de confianza en los padres de que su hijos están en un Centro que cuenta con la seguridad física, emocional, hospitalaria; convirtiendo al CDI como en su segundo hogar.

El CDI, mantendrá un horario de atención de 07:00 a 19:00 horas; flexible a las necesidades de los Padres, contará con los siguientes servicios:

- Instalaciones físicas adecuadas a menores edad
- Recurso Humano profesional en el cuidado y guía de los niños
- Servicio de transporte puerta a puerta,
- Seguro médico
- Atención y seguimiento médico
- Alimentación y Refrigerio
- Vigilancia perimetral 24 horas
- Acceso al Centro con Identificación magnética con un estricto control de entrada y salida
- Independencia del Centro con el área Administrativa y atención al público
- Vigilancia de los Padres al Centro, a través de sistemas de Cámaras IP (vía internet)
- Sitios de Convivencia y Descanso
- Aulas de Desarrollo y Aprendizaje

➤ Extensas Áreas Verdes y de desarrollo lúdico

El centro acogerá infantes clasificados de acuerdo a su edad y maduración, para ello se ha dividido en tres niveles de atención que son:

Lactantes Nivel I de 105 días a 6 meses

Infantes Nivel II de 6 meses a 1 año

Niños Nivel III de 1 año a 1 año 6 meses

Maternales Nivel I de 1 año 6 meses a 2 años

Maternales Nivel II de 2 años a 3 años

Pre Escolares Nivel I de 3 años a 4 años.

## **2.2 Estilo corporativo, imagen.**

El CDI, estará constituido por un grupo de profesionales que antepondrán la calidez humana y tierna ante cualquier otra actividad; elementos como afectividad, cordialidad, amor; son elementos esenciales dentro de la visión de nuestro proyecto. Los profesionales son Padres y Madres de familia que tienen un carácter de vocación y servicio al prójimo y están en capacidad y disponibilidad de atender a los niños como si fueran sus hijos.

Al tener la alta responsabilidad de atenderá infantes, el Centro cuidará mucho su imagen interna y externa, cumplirá con todos las disposiciones establecidas por el Ministerio de Inclusión Económica y Bienestar Social, Honorable cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud, Ilustre Municipio de Rumiñahui; mantendrá informada a la comunidad de sus actividades y desarrollo utilizando medios de comunicación impresos y digitales.

## **2.3 Enfoque social, impacto en la comunidad**

Este proyecto de emprendimiento, tiene un enfoque social y está enfocado a ser un Centro de Desarrollo Infantil, donde los Padres puedan sentirse cómodos y tranquilos mirando al Centro como un sitio alternativo para confiar a sus hijos en el cuidado como tal. Nuestro aporte a la comunidad será con la contratación de servicios externos que el Centro necesita y que sus ingresos se vean reflejados en obras de la Comunidad; trabajaremos en alianzas estratégicas con el Municipio, para mantener siempre limpio el entorno al Centro, la iluminación de las calles y la seguridad perimetral en colaboración con las Unidades de Policía Comunitaria, anteriormente conocidos como PAI.

## **2.4 Misión y visión.**

### **2.4.1 Misión**

Ser un Centro de Desarrollo Infantil, que se enfatiza en el cuidado personal y desarrollo de competencias integrales requeridas, para que a futuro, sean niños y niñas seguros de sí mismos, capaces de sociabilizar con su entorno vivencial. Cuenta con la intervención de un equipo humano profesional, con valores calificados que se serán parte de los logros y desarrollo cognoscitivo de los menores.

### **2.4.2 Visión**

Ser el mejor “Centro Infantil para Crecer” que continuamente busque el desarrollar las habilidades cognitivas integrales de nuestros niños y niñas menores de 4 años; donde fortalecemos todos los días sus habilidades sociales, afectivas y psicomotrices; apoyados siempre en un ambiente cálido, seguro y confiable

## **2.5 Objetivos de crecimiento y financieros.**

Los objetivos de crecimiento y financieros, vendrán sustentados en los siguientes capítulos donde se determinará los segmentos de mercado a los cuales abordaremos, estrategias de mercado y viabilidad del proyecto; sin embargo se espera que este proyecto tenga un crecimiento sostenido en los primeros años y luego se espera crecer con la instalación de un Centro de Enseñanza Pre-Escolar (4-5 años) y posteriormente con un Centro de Enseñanza Escolar (6 a 12 años); este ambicioso proyecto tiene una visión estratégica de 15 años.

Este proyecto, será financiado en su totalidad con capital propio de 7 inversionistas que creen en un nuevo modelo de cuidado y enseñanza en la etapa inicial; adicionalmente se cuenta ya con una infraestructura construida, misma que será readecuada en base a los estándares de seguridad establecidos por los respectivos órganos de control.

## **2.6 Nombre de la Compañía**

El Centro de Desarrollo Infantil, y en consenso con el grupo de inversionistas llevará el nombre de un gran científico de origen Británico nacido en 1824 de nombre William Thomson; físico de profesión y mentor en este proyecto; dado que empezó sus investigaciones sobre las teorías del calor y temperatura sin tener recursos económicos, fue un soñador que no perdió de vista su objetivo final, modesto como con sus estudiantes; con un gran sentido de vocación y ayuda al prójimo. Realizó varios descubrimientos como: la teoría dinámica del calor, los sistemas de medida, telegrafía transatlántica, entre otros.

## 2.7 Información Legal

La entidad encargada de desarrollar el marco regulatorio para la creación de los CDI, es el Ministerio de Inclusión Económica y Social, por intermedio de una dependencia del Instituto de la Niñez y la Familia (INFA), el encargado de controlar, monitorear y entregar los permisos de funcionamiento de este tipo de establecimientos ( En el mes de Enero 2013, el INFA es absorbido por el MIES; sin embargo las normativas siguen vigentes Resolución Administrativa, Normativa N° 35-DG-INFA-2009, MIES – Infa ; Parágrafo 2, Artículo 32, Literal a) y b)

De acuerdo a esta normativa N° 35-DG-INFA-2008; de los artículos 32 al 37, el INFA, tiene las siguientes potestades:

- a) Definir el cuadro regulatorio de precios que deben cobrar los CDI, dejando como salvedad que cada CDI puede aplicar un arancel mensual, de acuerdo a su realidad
- b) Analizar, verificar, calificar y entregar el permiso de funcionamiento de los CDI, con obligación de renovación cada 2 años, previa visita técnica
- c) Definir los estándares de espacio físico, equipamiento, materiales y menaje
- d) Controlar el cumplimiento de las normas y requerimientos técnicos de otras instancias legales como Cuerpo de Bomberos, Municipio de Quito y Dirección Provincial de Salud.

El grupo de inversionistas, decidió darle al CDI William Thomson una figura de Sociedad Anónima por las siguientes razones tomadas de la Ley de Compañías: (Ley de Compañías. Sección VI, de la Compañía Anónima, Registro Oficial 312, Fecha: 5-Noviembre-2009)

- a) “Es una sociedad cuyo capital estará dividido en acciones negociables y está formada por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.
- b) Para darle formalidad, la ley exige que la Compañía, debe constituirse mediante escritura pública y será inscrita en el Registro Mercantil
- c) Obliga a los accionistas a depositar en una institución financiera, el capital social acordado como paso previo a la suscripción de la Compañía,
- d) Los suscriptores o accionistas a futuro, no podrán modificar el estatuto ni las condiciones de promoción.
- e) La aportación de capital no es solamente en dinero, puede ser en bienes como es el caso de este proyecto
- f) Se puede emitir acciones ordinarias y preferidas, para este proyecto, se acuerda que sean acciones ordinarias las que se emitan
- g) Permite nombrar un administrador (Director(a) General del Centro) antes de la suscripción y registro de la Cía., por parte de la Súper Intendencia de Compañías”.

De acuerdo al artículo 15 de la Resolución N° 35-DG-INFA-2008, se prohíbe la transferencia o cesión de la autorización de funcionamiento del CDI a una persona que no forme parte del grupo de accionistas de la Compañía.

La inversión inicial de Capital que se realizará será de \$65.000 dólares, dinero que será depositado en una cuenta del Banco del Pichincha a nombre de la Cía., bajo el nombre “Cuenta de Integración de Capital”.

Al ser una organización sin fines de lucro, todas las utilidades, serán reinvertidas en el crecimiento del proyecto y en fortalecer cada vez el CDI.

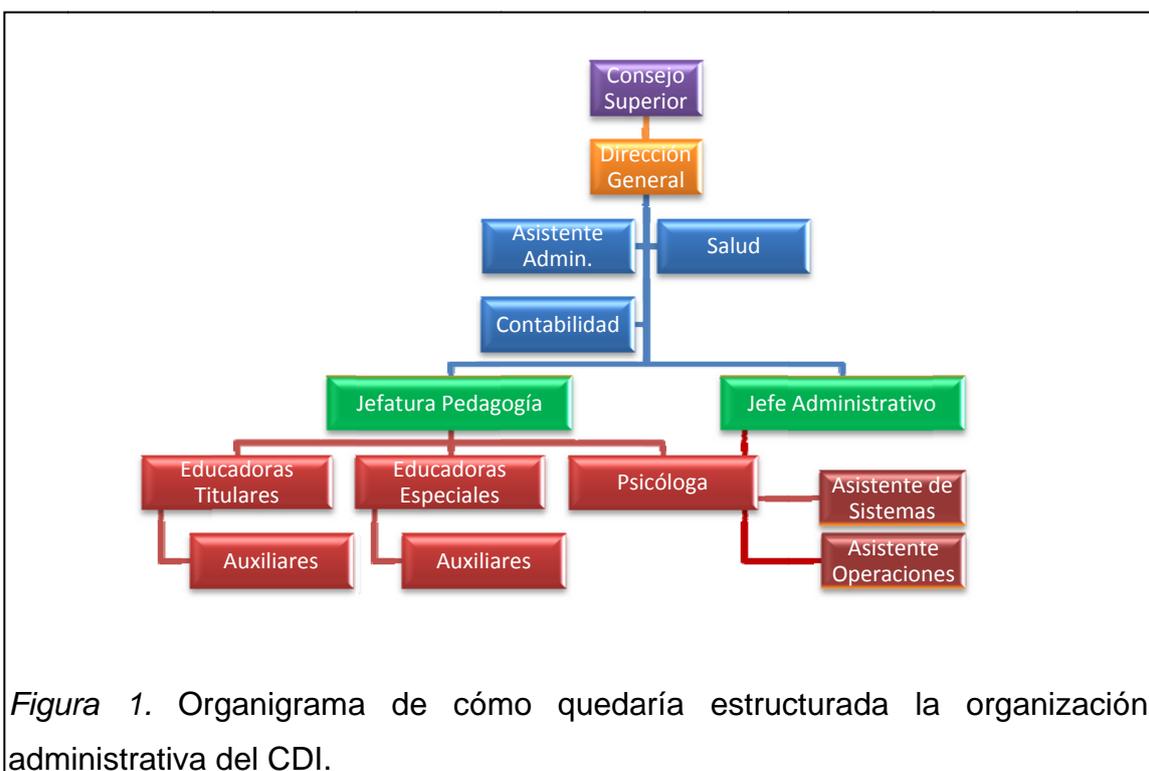
La Compañía solicitará un número patronal para afiliar a toda su organización administrativa y académica de acuerdo a lo que estipula la ley de Seguridad

Social e inmediatamente se procederá con la inscripción de los contratos laborales en el Ministerio de Relaciones Laborales.

## 2.8 Estructura Organizacional

Tomando en cuenta que este proyecto está enfocado en la seguridad y calidad académica, el talento humano será importante para la viabilidad del proyecto; para ello se seleccionará a los mejores profesionales que deberán cumplir con la formación académica requerida por las instancias legales, competencias, habilidades técnicas y principalmente se valorará la paciencia, entrega y afinidad que tengan hacia los niños; para ello el grupo de inversionistas se apoyará en la Empresa Triada, especialista en la selección y contratación de Recursos Humanos.

En base a lo que dispone la Ley de Compañías y la Resolución Administrativa N° 35-DG-INFA, se adjunta un organigrama de cómo quedaría estructurada la organización administrativa de la Cía.



**Dirección General:****Funciones:**

- a) Dirigir gestionar y representar al CDI de temas legales, administrativos, culturales y sociales
- b) Participar en la elaboración y ejecución del Plan Estratégico
- c) Cumplir con el plan estratégico establecido por el Consejo Superior
- d) Velar por el cumplimiento del presupuesto anual establecido por el Consejo Superior
- e) Mantener reuniones periódicas con las diferentes áreas del Centro
- f) Velar el cumplimiento de las normas de seguridad determinadas por los organismos de control en todo el Centro.
- g) Autorizar el desembolso de fondos y demás egresos que se incurran como parte de la operación del Centro
- h) Vigilar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y laborales
- i) Supervisar que la Contabilidad sea llevada de acuerdo a lo que indica los estamentos legales como Servicio de Rentas Internas, Super Intendencia de Compañías

**Perfil:**

- a) Formación académica de cuarto nivel MBA con experiencia en administración de Centros de Desarrollo Infantil
- b) Experiencia en puestos directivos no menor a 5 años
- c) Disponer habilidades de liderazgo, negociación y trabajo en equipo
- d) Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- e) Empatía para trabajar con niños

**Médico:****Funciones:**

- a) Diseñar un plan de prevención de enfermedades al interior del Centro
- b) Desarrollar programas que fomenten el cuidado y salud de los niños en el Centro
- c) Realizar inspecciones periódica y emitir recomendaciones sobre la salubridad del CDI
- d) Elaborar y mantener actualizada la ficha médica de cada niño y niña que ingrese al CDI, incluido los datos de contacto del o la Pediatra de cada niño
- e) Asistir a los niños, personal administrativo y operativo en casos de emergencia, enfermedad o malestar
- f) Asesorar al Centro y/o padres de familia sobre la salud y/o desarrollo de crecimiento de los niños
- g) Diseñar planes de prevención en caso de que se identifique enfermedades contagiosas que pongan en riesgo la salud de los demás niños;
- h) Controlar los niveles de calidad y salubridad en la preparación de los alimentos
- i) Supervisar en el área neonatal que se cumpla los procedimientos establecidos para las etapas de alimentación, baño, y descanso de los bebés
- j) Mantener el control y stock de inventarios de los insumos que se requieren en el Dispensario Médico
- k) Asesorar en la adquisición de equipos médicos que se requieran para adecuar el dispensario médico, pensando en todas las edades de los niños y del personal administrativo.

**Perfil**

- a) Médico de profesión con especialidad en Pediatría
- b) Experiencia al menos 5 años

- c) Empatía para trabajar con niños
- d) Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- e) Habilidades de comunicación organizacional
- f) Actitud Proactiva

### **Jefatura de Pedagogía:**

#### **Funciones:**

- a) Desarrollar los planes de enseñanza en base a modelos de educación integral
- b) Diseñar con las educadoras, el plan de enseñanza semanal y definir las métricas de medición de los niveles de aprendizaje
- c) Controlar el cumplimiento de los planes de enseñanza
- d) Recomendar a la Dirección General, nuevos modelos de aprendizaje
- e) Recomendar a la Dirección General, la compra de herramientas lúdicas que permitan cumplir con el desarrollo de enseñanza integral
- f) Armar una biblioteca de componentes audiovisuales y tecnológicos que apoyen al crecimiento intelectual y emocional de los niños y niñas del Centro.
- g) Interactuar con los padres de familia, en aquellos casos en los que se observe un comportamiento inusual y repetitivo en los infantes
- h) Supervisar y validar que el desarrollo de los syllabus de parte de las Educadoras vayan en concordancia con lo establecido por el Consejo Superior para lograr que cada año el Centro, sea un modelo referencial en temas de Educación Inicial
- i) Desarrollar actividades académicas que tengan énfasis en la aplicación de valores
- j) Evaluar el rendimiento de forma semestral al grupo de Educadoras, Auxiliares y Psicóloga

**Perfil:**

- Título de IV Nivel, con especialidad en Docencia Parvularia
- Sexo Femenino
- Experiencia en puestos de jefatura académica, no menor a 5 años
- Disponer habilidades de liderazgo, negociación, comunicación y trabajo en equipo
- Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- Empatía para trabajar con niños

**Psicóloga:****Funciones:**

- a) Realizar la ficha técnica de los estudios psicológicos y psicomotrices de los niños y niñas cuando entran al CDI en las todas las edades
- b) Realizar entrevistas con los Padres de Familia en los casos que basados en una observación dinámica y permanente detecte comportamientos distintos a los que debería ser en las edades establecidas
- c) Guiar y apoyar a los padres de familia con recomendaciones, charlas, lecturas para acompañamiento y apoyo al proceso integral de enseñanza que se entregue en el hogar
- d) Detectar e informar situaciones y/o acciones que observe se haya presentado maltrato familiar
- e) Formar parte del equipo técnico que desarrolle los syllabus en cada etapa del proceso de aprendizaje
- f) Proponer y ejecutar ejercicios que permitan desarrollar las habilidades psicomotrices, emocionales y mentales de los niños
- g) Realizar evaluaciones semestrales al personal académico y administrativo del Centro
- h) Observar comportamientos inadecuados en el comportamiento del personal administrativo y académico de los niños

- i) Supervisar que los juegos, programas y toda actividad que requiera el uso de componentes tecnológicos, estén protegidos por sistemas de Seguridad y Control Parental

**Perfil:**

- a) Título de III Nivel con formación Psicología Infantil
- b) Sexo Femenino
- c) Experiencia en puestos similares no menor a 3 años
- d) Disponer habilidades de liderazgo, negociación, comunicación y trabajo en equipo
- e) Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- f) Empatía para trabajar con niños
- g) Competencias en el desarrollo y ejecución de pruebas psicomotrices
- h) Habilidades y destrezas en el uso de componentes tecnológicos como Computadores, Laptop, Ipad, internet, entre otros.

**Jefe Administrativo:****Funciones:**

- a) Coordinar todas las áreas referentes a:
  - a. Mantenimiento e Infraestructura
  - b. Limpieza del Centro
  - c. Transporte de los niños
  - d. Seguridad Física y perimetral del Centro
  - e. Logística de Alimentos
- b) Gestión de Compras que requiere el Centro
- c) Desarrollar y hacer cumplir las políticas de Seguridad física del Centro
- d) Coordinar con el área de sistemas la compra, mantenimiento y puesta en marcha de equipos tecnológicos y de seguridad que requiera el centro
- e) Coordinar con todos los proveedores la entrega de materiales, bienes y servicios que el Centro requiera para su correcto funcionamiento

- f) Llevar un registro de los mantenimientos que se deben efectuar en todos los equipos que disponga el Centro
- g) Controlar el estricto cumplimiento de parte del equipo de seguridad, los registros de entrada y salida del personal administrativo, proveedores y demás personal que ingrese al Centro
- h) Llevar un control de las recomendaciones relacionadas con Salud Ocupacional
- i) Gestionar con los proveedores los mantenimientos de los bienes muebles e inmuebles

**Perfil:**

- a) Título de III Nivel con formación Administrador de Empresas
- b) Sexo Masculino
- c) Experiencia en puestos similares no menor a 3 años
- d) Disponer habilidades de liderazgo, negociación, comunicación y trabajo en equipo
- e) Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- f) Empatía para trabajar con niños
- g) Conocimiento de leyes de Seguridad Ocupacional
- h) Habilidades y destrezas en el uso de componentes tecnológicos como Computadores, Laptop, Ipad, internet, entre otros.

**Educadoras y Educadoras Especiales:****Funciones:**

- a) Participar en todo momento del desarrollo de los niños a su cargo
- b) Anticipar y controlar que todas las medidas de seguridad estén siempre presentes para de esa forma salvaguardar la integridad física de los niños y niñas
- c) Evaluar el proceso académico de los niños y recomendar acciones al Jefatura de Pedagogía

- d) Entregar evaluaciones periódicas a los Padres de Familia sobre el desarrollo académico, tareas realizadas
- e) Participar de las actividades culturales, académicas y sociales que se planifiquen con la Jefatura de Pedagogía
- f) Cumplir con los planes académicos establecidos por el Centro
- g) Anticipar con sus superiores la evidencia de maltrato familiar
- h) Coordinar con las Auxiliares las actividades que se desarrollarán durante la semana

**Perfil:**

- a) Título de Tercer Nivel con especialidad Parvularia
- b) Experiencia en puestos similares no menor a 3 años
- c) Deben ser Bilingües
- d) Disponer habilidades de liderazgo, empatía, comunicación y trabajo en equipo
- e) Capacidad de Empoderamiento y toma de decisiones
- f) Habilidad y Carisma para trabajar con niños
- g) Don de gentes

**Auxiliares:****Funciones:**

- a) Colaborar a la Educadoras en todas las tareas dentro del aula, relacionadas con el proceso de aprendizaje
- b) Velar en los tiempos de esparcimiento que los niños no estén en riesgo de sufrir o provocar algún tipo de incidente
- c) Anticipar a eventos que puedan poner en riesgo la integridad de los niños
- d) Llevar un inventario de las actividades que realizan los niños para entregar a los padres de familia la evidencia de su proceso de aprendizaje

- e) Mantener ordenado el aula de clase antes, durante y finalizada la jornada de cuidado de los infantes
- f) Cumplir con los turnos y asignaciones entregadas de acuerdo a los tiempos y actividades que desarrolle el Centro.

**Perfil:**

- a) Título de Tercer Nivel con especialidad Parvularia
- b) Experiencia en puestos similares de 1 año
- c) Disponer habilidades de empatía, comunicación y trabajo en equipo
- d) Habilidad y Carisma para trabajar con niños
- e) Actitud al servicio y Don de gentes

**Asistente de Sistemas:**

**Funciones:**

- a) Mantener operativa la red de datos que disponga el Centro
- b) Coordinar con el Jefe Administrativo, la provisión de los servicios tecnológicos como adquisición de equipos, mantenimientos, reparaciones
- c) Desarrollar aplicaciones que el Centro requiera para su control y gestión de las diferentes áreas
- d) Recomendar las mejores opciones para realizar hosting, housing de aplicaciones administrativas como Correo Electrónico, página Web, Redes Sociales, entre otras
- e) Valorar y revisar las cotizaciones y soluciones técnicas que presenten los proveedores para la adquisición y/o renovación de equipamiento tecnológico

**Perfil:**

- a) Título de Tecnólogo con especialidad Desarrollo
- b) Experiencia en puestos similares de 3 años
- c) Disponer habilidades de empatía, comunicación y trabajo en equipo
- d) Habilidad y Carisma para trabajar con niños

e) Actitud al servicio y Don de gentes

## 2.9 Ubicación

El CDI, se encuentra ubicado en el Valle de los Chillos, Urbanización “Del Valle”, Av. Río Zamora, a tan solo 5 minutos del Sector del Triángulo y 10 minutos de Conocoto. (Figura 1)

La extensión del terreno es de 1.100 m<sup>2</sup> repartido en: (Figura 2)

- Área Académica: 400 m<sup>2</sup> repartidos en 2 plantas
- Área Recién Nacido: 140m<sup>2</sup> repartidos en 1 planta
- Área Administrativa: 80 m<sup>2</sup> repartida en 1 planta
- Área lúdica : 350 m<sup>2</sup> repartida en áreas verdes, juegos y contacto naturaleza
- Área Bodega : 80 m<sup>2</sup>

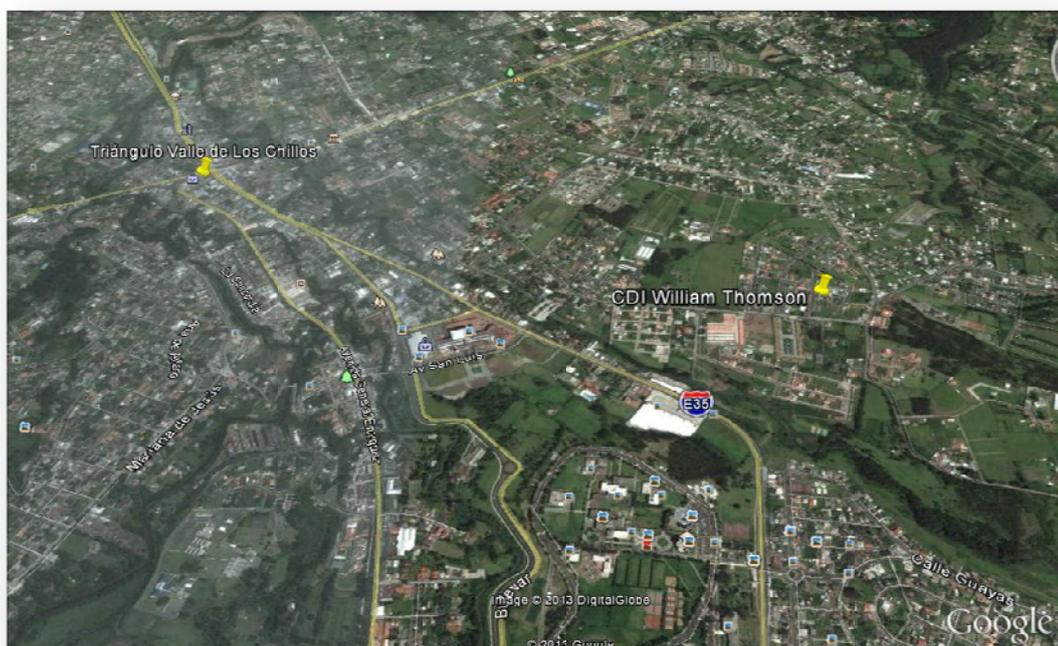
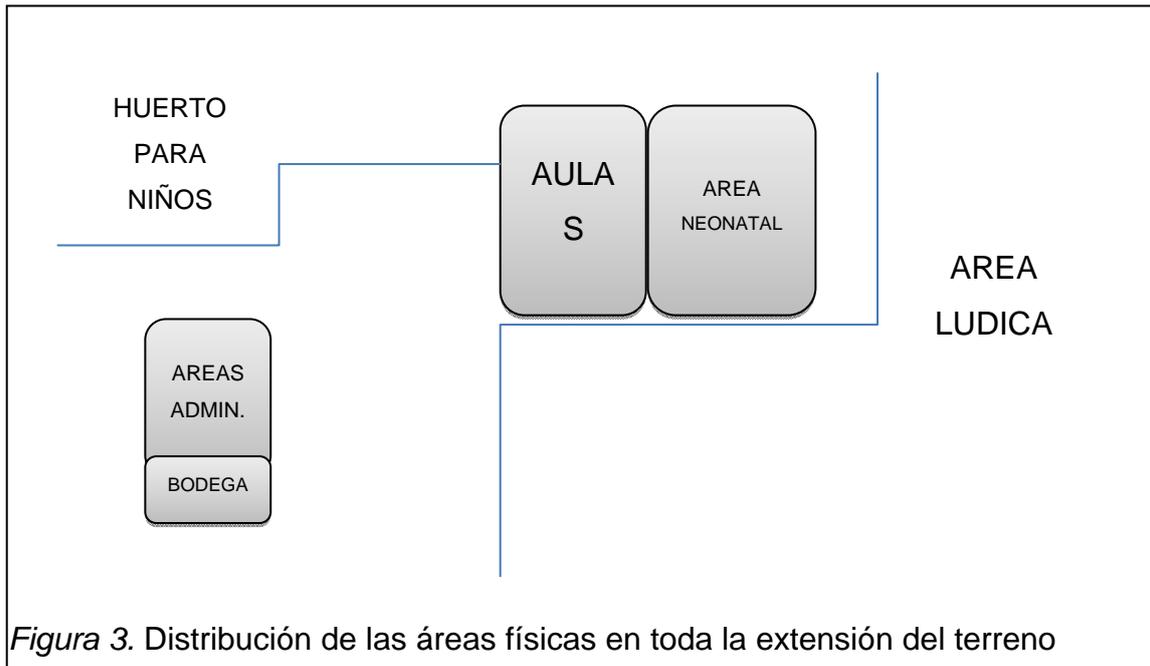


Figura 2. Ubicación geográfica de CDI

Tomado de Google Maps



Se ha decidido instalar el CDI en este sitio por las siguientes razones:

1. Se encuentra dentro de una Urbanización Privada dotada de seguridad para su acceso
2. Se dispone de la infraestructura adecuada para instalar el CDI
3. Es el aporte de capital de uno de los socios del proyecto
4. Se encuentra en un centro estratégico para nuestro segmento de mercado
5. Está estratégicamente ubicado, dado que está cerca de Urbanizaciones de familias con niveles socio económicos medios.

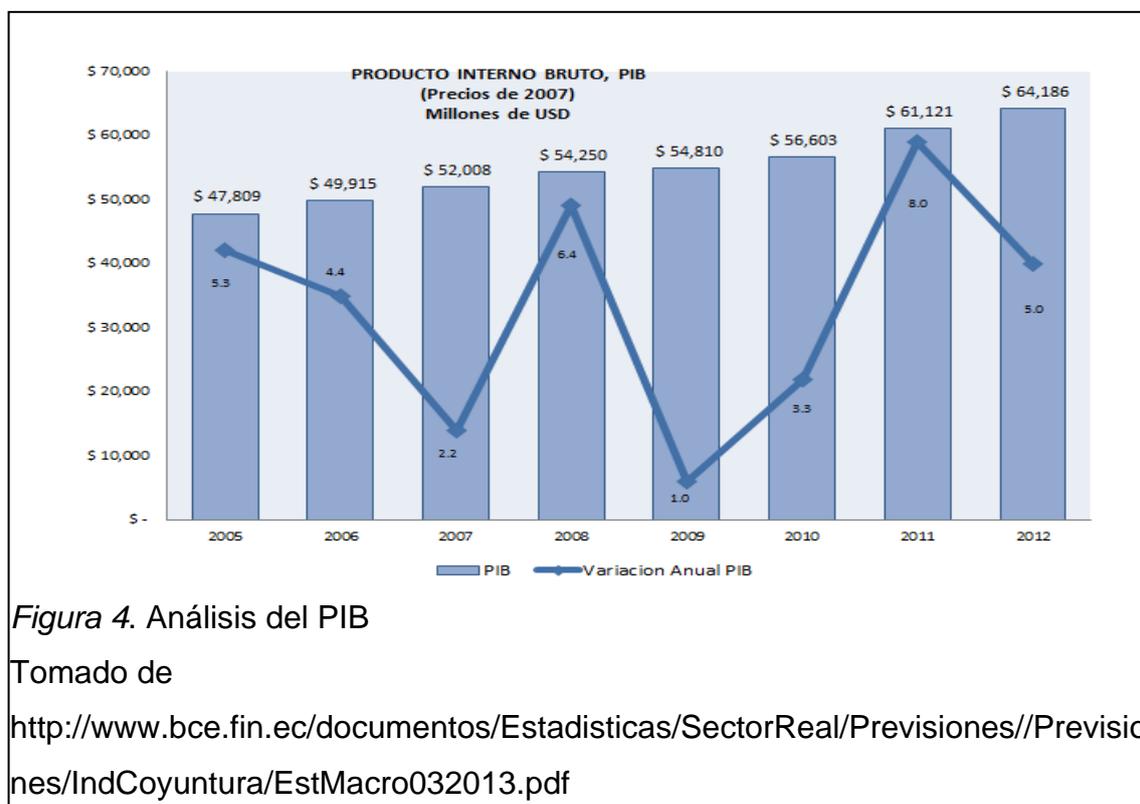
## 2.10 Análisis de la Industria

### 2.10.1 Entorno Macroeconómico

Con la finalidad de realizar proyecciones de crecimiento al proyecto planteado, se he planteado analizar ciertos índices macroeconómicos que nos permitirán sustentar la factibilidad o no del proyecto.

Se empezará analizando la variación del Producto Interno Bruto (PIB) (Figura4) en los últimos 5 años con la finalidad de representar si ha existido crecimiento o no y de esa forma medir el crecimiento de la producción de bienes y servicios de la industria en nuestro país. De acuerdo al análisis realizado, la variación de crecimiento sostenido que se presenta en la gráfica, no se debe al crecimiento por inversión en nuevos negocios o empresas; sino que más bien está relacionado con el incremento del Gasto Fiscal.

(<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032013.pdf>) (Figura 4)



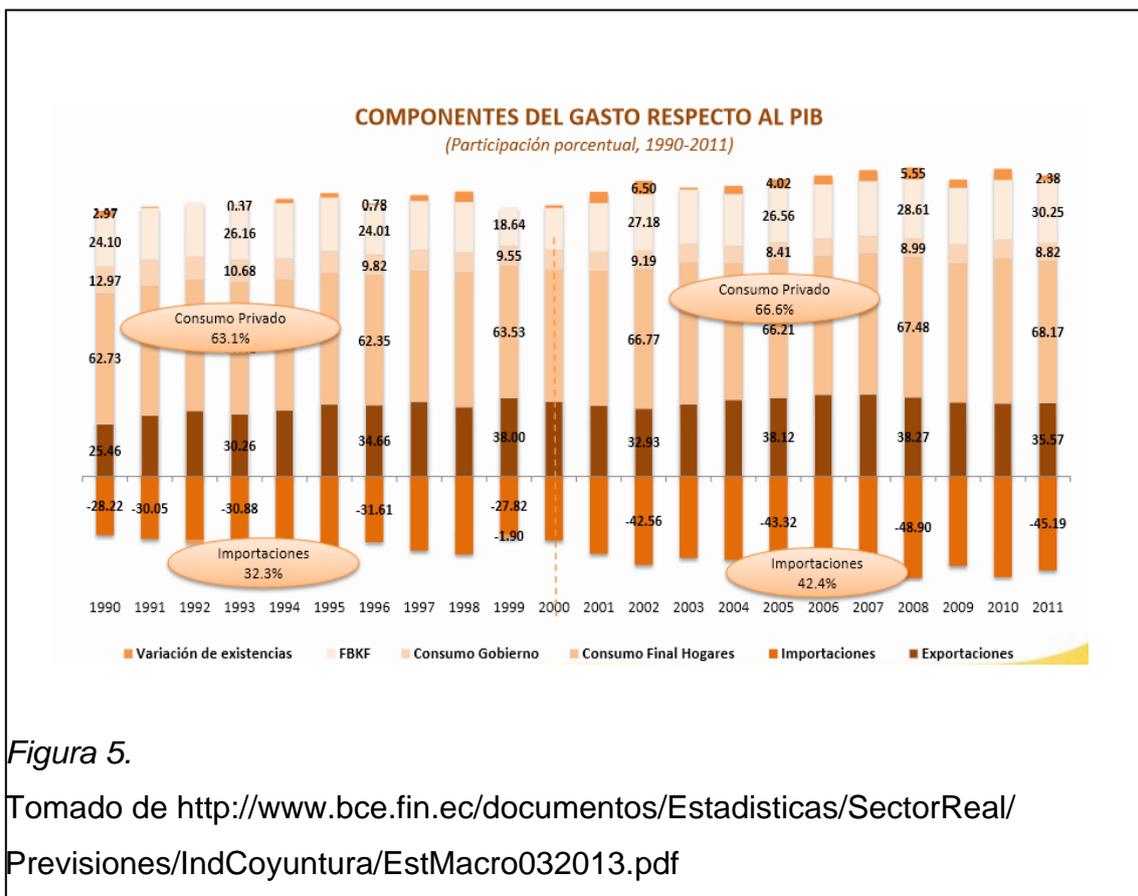
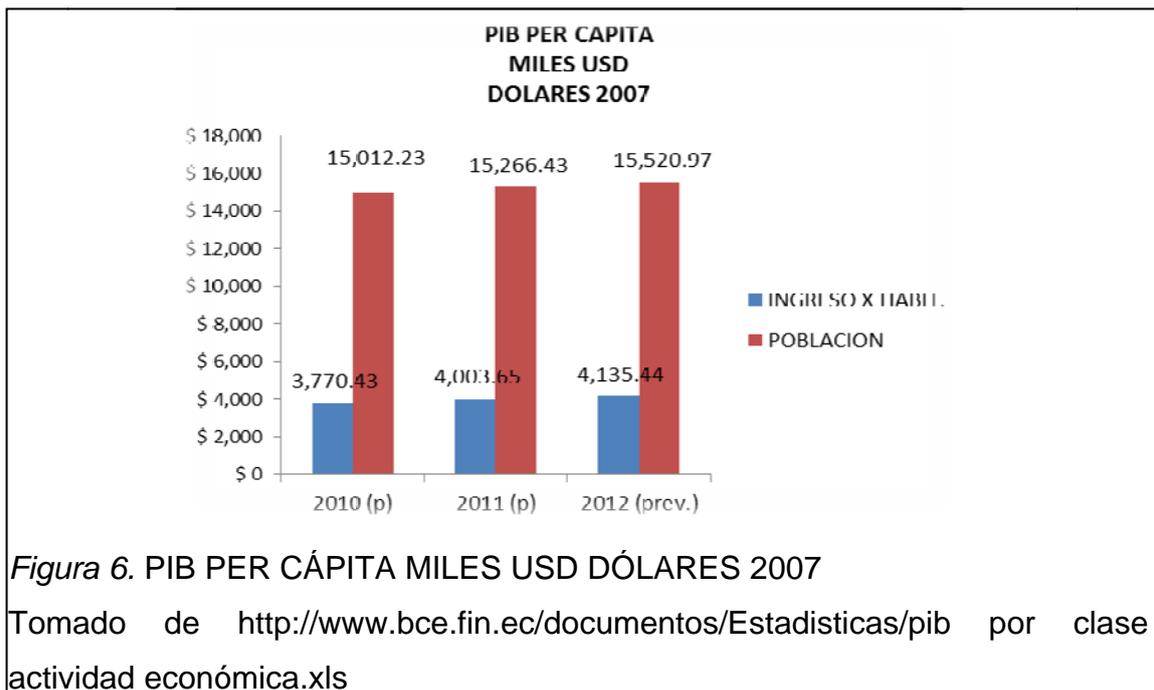


Figura 5.

Tomado de <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032013.pdf>

Analizando que el PIB a la fecha no está creciendo por inversión, entonces se procede a relacionar con otro indicador que es el PIB Per Cápita (Figura 5), indicador que nos permitirá observar de manera ilustrativa la repartición monetaria de los ingresos de bienes y servicios por habitante asumiendo que la repartición fuera de manera igualitaria; de acuerdo a este indicador, al momento se concluye que las familias ecuatorianas, están gastando cada vez más.

(<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032013.pdf>)



Finalmente se analizará el comportamiento del consumo de la Población a través del índice PIB por actividad, para determinar si las familias están invirtiendo más en temas de enseñanza, salud y bienestar social; analizando los últimos 3 años, se puede determinar que la PEA, está invirtiendo cada año en temas de Educación y Servicio Social, la Educación ha crecido del 2010 al 2011 en 2.97% y del 2011 al 2012 se incrementó en 8.97% como se muestra en la siguiente gráfica ( [http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib por clase actividad económica.xls](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib_por_clase_actividad_economica.xls))

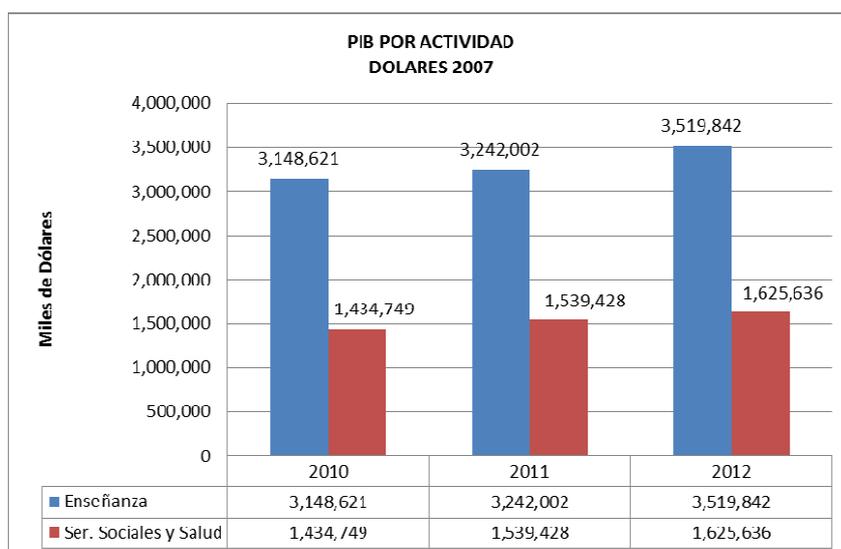


Figura 7. PIB POR ACTIVIDAD.

Tomado de [http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib\\_por\\_clase\\_actividad\\_económica.xls](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib_por_clase_actividad_económica.xls)

## 2.10.2 Entorno Político

De acuerdo a las últimas reformas del Gobierno actual, se vislumbran oportunidades interesantes para la viabilidad de este proyecto; al declarar en Noviembre 2012, a la Educación inicial y el Desarrollo infantil como Política Pública en el Ecuador; que si juntamos con las demás variables analizadas anteriormente (Inclusión de la mujer en el sector laboral), incremento del consumo familiar; se vislumbra que existen oportunidades de crecimiento continuo de este proyecto (MARCO LEGAL EDUCATIVO, Ministerio de Educación, I Edición, octubre 2012, ISBN: 978994507301-3)

Así mismo en un enlace ciudadano emitido en Abril 2013, el Presidente Constitucional de la República, mencionó que los CDI serán prioridad para el Gobierno Actual.

“El primer mandatario recordó que estos modernos espacios fueron construidos con la finalidad para aplicar un nuevo modelo de atención profesional de los niños de 1 a 3 años. El trabajo estará a cargo de personal capacitado, para potenciar el desarrollo motriz, educativo y psicológico de los infantes. El Jefe de Estado está seguro que este tipo de centros cambiarán la política de atención de los niños, que debe ser una prioridad y fue olvidada por las administraciones gubernamentales anteriores. Por esta razón el Presidente manifestó que se construirán 1000 Centros de Desarrollo Infantil del Buen Vivir en todo el país”

(<http://www.pichinchauniversal.com.ec/noticias/nacionales/item/3877-centros-de-desarrollo-infantil-la-prioridad-del-gobierno-nacional.html>)

Una modificación que se estaría dando en los siguientes meses, al Artículo 15 de la Ley Orgánica de Defensa de los Derechos de los Trabajadores, donde se demanda que las empresas privadas que tengan en su nómina más de 50 colaboradores, deberán ofrecer el servicio de cuidado y protección de los niños; para nuestro caso es una gran oportunidad de negocio dado que el Centro se encuentra cerca de importantes empresas privadas con las cuales se puede realizar alianzas estratégicas.

Por consiguiente, se piensa; que estas decisiones de tipo gubernamental, motivarán a que la inscripción e implementación de los CDI, fluyan de manera acelerada permitiendo así la instalación del CDI en el menor tiempo posible.

### **2.10.3 Análisis del Sector**

En el año 1988, se crea el Instituto de la Niñez y la Familia (INFA), para controlar y definir políticas que permita controlar y prevenir el maltrato infantil; como resultado de estas estrategia, se empezaron a crear los primeros centros de cuidado infantil administrados por el Estado; estas acciones, llevaron a que personas particulares observen una oportunidad de negocio en la aparente facilidad de cuidar niños; a partir de este año, empiezan a nacer las guarderías.

Durante los siguientes 15 años, la situación económica del país no era estable y motivó a que Padre y Madre salgan a buscar ofertas laborales, para ese entonces la guardería era sustituida por los abuelos; no todos tenían esta posibilidad de cuidado; entonces surgen las Guarderías como un servicio sustitutivo que vieron los padres para contar con una persona que tenga habilidades técnicas y profesionales en el cuidado de sus hijos mientras ellos cumplen una obligación laboral.

El crecimiento de estos centros de cuidado diario, empiezan a tomar importancia debido a que ayudan a la sociedad resolviendo un problema de cuidado y enseñanza; que bien administrados y anteponiendo el servicio y vocación por delante, son de un aporte significativo a la sociedad.

El crecimiento de estos establecimientos y el poner en marcha fue muy fácil; empezaron a multiplicarse por todo el país para poder cubrir la demanda generada por este tipo de servicios; y si sumamos la falta de control de parte de los estamentos legales, ocasionó que se consituyan centros de cuidado infantil sin contar con todos los permisos y profesionalismo que esto requiere, es así que de un estudio realizado por Diario El Comercio, en el año 2011, se determino que solo en la ciudad de Quito existían 1300 guarderías de las cuales solo 279 instituciones, contaban con los registros de funcionamiento.

([http://www.elcomercio.com.ec/sociedad/guarderias-privadas-Quito-funcionan-ilegalmente\\_0\\_468553196.html](http://www.elcomercio.com.ec/sociedad/guarderias-privadas-Quito-funcionan-ilegalmente_0_468553196.html))

Lamentablemente durante este tiempo, se presentaron víctimas fatales y eso conllevó a que las autoridades respectivas, empezaron a tomar control sobre la regularización de estos centros, llegando el año 2011 a 489 centros autorizados por el MIES; quedando por regularizar 489 centros y 155 centros clandestinos que fueron cerrados.

([http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-ciudadania-ecuador0/noticias-ciudadania-ecuador/browse/5/ir\\_a/ciudadania/article//guarderias-cerradas-ante-el-incumplimiento-de-normas.html](http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-ciudadania-ecuador0/noticias-ciudadania-ecuador/browse/5/ir_a/ciudadania/article//guarderias-cerradas-ante-el-incumplimiento-de-normas.html))

En el año 2012 el INFA se convierte en una Institución adscrita al MIES respecto a la promulgación de políticas públicas en materia de niñez y adolescencia; ejecutados por medio de proyectos sociales de desarrollo y crecimiento Infantil; junto con esta decisión, se decide cambiar el concepto de Guarderías por Centros de Desarrollo Infantil.

En el año 2013, el MIES, decide tomar acciones amparados en la declaratoria de la Educación como Política de Estado enfocada en la educación inicial; resolviendo tomar control total sobre el INFA y formarlo parte del Ministerio como área transversal de servicio; siendo ahora el MIES el órgano regulador y de control de los nuevos Centros; sin embargo las leyes todavía continúan vigentes siendo el INNFA el órgano regulador y de control.

El CDI, materia de este proyecto, se ubica en el Sector “Enseñanza preescolar cuyo principal objetivo es familiarizar a niños de poca edad con un ambiente de tipo escolar”

(<http://www.ecuadorencifras.com:8080/SIN/metodologias/CIIU%204.0.pdf>)

#### **2.10.4 Tamaño de la Industria**

El CDI William Thomson, actúa dentro del sector de “Servicios” ofreciendo cuidado personal y complementado con la enseñanza preescolar para despertar sus habilidades visuales, auditivas y kinestésicas.

De acuerdo a la información desarrollada en el punto 2.2.1, se determina que el índice del PIB por actividad, en los últimos 3 años, está en proceso de crecimiento, y se determina, que la PEA, está invirtiendo cada año en temas de Educación y Servicio Social, creciendo del 2010 al 2011 en 2.97% y del 2011 al 2012 en 8.97%.( [http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib por clase actividad económica.xls](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/pib%20por%20clase%20actividad%20economica.xls)).

### 2.10.5 Ciclos Económicos

Los CDI, son centros que funcionan bajo modalidades estacionales, para aquellos casos en los cuales los padres de familia tienen otros hijos preescolares y usualmente coinciden sus vacaciones anuales de trabajo con el mismo período de descanso de sus hijos; de acuerdo a la nueva ley de Educación, son 30 días divididos en 2 ciclos de 15 días en los meses de Marzo y Julio; su segunda modalidad de funcionamiento es no estacional para aquellos padres que solo tienen un hijo y sus vacaciones anuales la toman durante todo el año; esto quiere decir que durante las 48 semanas que permanecerá entregando el servicio el CDI, se deben realizar estrategias financieras, para determinar acciones a tomar para cubrir los costos de estos períodos de descanso; dado que el CDI tendrá costos operativos con o sin niños y niñas.

### 2.10.6 Análisis del Mercado

El mercado objetivo establecido para formar el CDI, es el que se detalla a continuación:

**Tabla 1. Se define el mercado objetivo**

MERCADO OBJETIVO	EDAD
LACTANTES	105 días a 1 año con 6 meses
MATERNALES	1 año 6 meses a 3 años
PRE-ESCOLARES	3 años a 4 años

La tabla antes mencionada, se basa a estándares establecidos por el INNFA quien determina que según la edad, se debe diseñar diferentes niveles de seguridad, enseñanza y cuidado; siendo los lactantes quienes requerirán de mayor atención y cuidado personalizado.

Para el mercado Lactantes, se toma como base 105 días, debido a que de acuerdo al Artículo 155 de Ley Código de Trabajo, se dispone que las madres deben tomar 2 horas al día durante 12 meses como período de lactancia independiente de los 15 días que tiene como derecho a Maternidad; de esta información se obtiene que una madre bajo relación de dependencia, debería tomar 480 horas por mes para su proceso de lactancia; sin embargo las empresas privadas principalmente, llegan a un acuerdo con la colaboradora y prefieren que tome de recorrido su beneficio de lactancia y se incorpore inmediatamente a trabajar, bajo el esquema de 8 horas diarias de trabajo, esto daría que la madre de familia, se ausentaría 3 meses de trabajo el equivalente a las mismas 480 horas o 3 meses recorridos, que tiene por ley y si le sumamos los 15 días que tiene derecho adicional como beneficio maternal, suman los 105 días que un recién nacido pasaría bajo el cuidado de su madre; de acuerdo a investigaciones realizadas en el Ministerio de Relación Laboral, no existen denuncias presentadas en contra de los patronos por incumplimiento puntual de esta ley.

Se ha tomado como tope 4 años; dado que a partir de esta edad, los niños deben ingresar a un Centro Inicial de Educación Preescolar que anteriormente se le conocía como Jardín.

#### **2.10.7 Estimación del Mercado Potencial**

Para determinar la factibilidad de este proyecto, y luego de identificar el mercado objetivo, nos centraremos en atender la demanda de niños y niñas de acuerdo a la siguiente distribución ([www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec), Densidad Poblacional por Cantón).

**Tabla 2. Distribución Geográfica por Cantón del cual se segmentará el mercado**

<b>Código</b>	<b>Nombre de provincia</b>	<b>Nombre de Cantón</b>	<b>Nombre de Parroquia</b>
<b>170151</b>	PICHINCHA	QUITO	ALANGASI
<b>170152</b>	PICHINCHA	QUITO	AMAGUAÑA
<b>170156</b>	PICHINCHA	QUITO	CONOCOTO
<b>170158</b>	PICHINCHA	QUITO	CHAVEZPAMBA
<b>170550</b>	PICHINCHA	RUMIÑAHUI	SANGOLQUI

De acuerdo a esta información, inicialmente se hizo ardua la tarea de definir el tamaño y crecimiento del mercado, debido a la distribución de la densidad poblacional que se tiene de parroquias que pertenecen a Quito, pero que se encuentran ubicadas físicamente en el Valle de los Chillos; es por ello que gracias a la gentileza, apertura y colaboración de la Señora Ingeniera Geoconda Ocampo, Directora De Tecnologías de la Información y Comunicación del Instituto Nacional De Estadística y Censos (Inec), solicitó al señor Ingeniero Mario Herrera, Administrador de Servicios Tecnológicos, la elaboración de filtros (queries) a sus bases de datos, para finalmente, poder extraer la información que solo pertenece a las parroquias antes citadas y no se ligen con la información de todo el cantón Quito; la relación de datos por las cuales se filtró la información, se pone a consideración: (Datos tomados del Inec al 2011 y proyectos para el año 2013 de acuerdo a los filtros solicitados; por pedido expreso del Inec, se confirma que la información entregada es para fines académicos de un estudio de factibilidad y se deslinda a ellos de cualquier error en la preparación de la información o perjuicio que ocasionare de estos resultados).

**Tabla 3. Parámetros definidos para la segmentación del mercado**

<b>RELACION DE DATOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- hijos menores a 5 años que cumplan las siguientes características</li> <li>- Familias o Padre o Madre que al menos tengan 1 hijo menor a 5 años</li> </ul>	
1.- Padres de Familia, que trabajen con un edad mayor a 26 años	
2.- Padres de Familia, que tengan un ingreso mayor a \$ 800,00 dólares	
3.- Madres Solteras y Divorciadas mayores a 26 años y con ingresos superiores a \$800,00 dólares	
4.- Padres de Familia, que residan en las parroquias del proyecto	
5.- Padres de Familia que al menos uno de ellos tenga Instrucción Superior	
6.- Que se encuentren en el nivel Socio Económico B	
7.- Proyectar los datos procesados al 2011 con las tasas de crecimiento para el 2013	

Tomado de Inec, Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011, Diciembre 2011,

**Tabla 4. Resultado de la segmentación de mercado por parroquia**

<b>PARROQUIA</b>	<b>Cantidad de Niños de 0 a 5 años</b>
ALANGASI	1734
AMAGUAÑA	2627
CONOCOTO	5934
CHAVEZPAMBA	66
SANGOLQUI	5916
<b>Total datos obtenidos:.....</b>	<b>16276</b>



**Tabla 7. Resumen Desarrollo de la cuota de mercado en base a las estrategias definidas por los socios del proyecto**

ESTRATEGIA DE LUGAR		ESTRATEGIA DE PRODUCTO		ESTRATEGIA DE SERVICIO		ESTRATEGIA DE CALIDAD		ESTRATEGIA DE PRECIOS		INDICE DE DESARROLLO DE CUOTA DE MERCADO
CERCANO A SU DOMICILIO	0.61	LE ATRAE LOS BENEFICIOS	0.72	EXPERIENCIA	0.86	IMPORTANTE SEGURIDAD (CALIDAD)	0.9	ACORDE A SU PRESUPUESTO	0.61	0.207
CERCANO A SU DOMICILIO	0.61	LE ATRAE LOS BENEFICIOS	0.72	EXPERIENCIA	0.86	IMPORTANTE SEGURIDAD (CALIDAD)	0.9	NO ACORDE A SU PRESUPUESTO	0.39	0.133
CERCANO A SU DOMICILIO	0.61	LE ATRAE LOS BENEFICIOS	0.72	EXPERIENCIA	0.86	NO IMPORTANTE SEGURIDAD (CALIDAD)	0.1			0.038
CERCANO A SU DOMICILIO	0.61	LE ATRAE LOS BENEFICIOS	0.72	EXPERIENCIA DESFAVORABLE	0.14					0.061
CERCANO A SU DOMICILIO	0.61	NO LEA TRAE LOS BENEFICIOS	0.28							0.171
NO CERCANO A SU DOMICILIO	0.39									0.390

De acuerdo al árbol de cuota de mercado y tomando como referencia el intercambio de conocimiento de parte de los inversionistas con las perspectivas de introducción al mercado que se espera, se determina que hay un mercado relevante de 13.584 niños y niñas con un mercado potencial de 1.751infantes con una cuota de mercado del 20.7%.

**Tabla 8. Definición de la Cuota de Mercado**

PARROQUIA	Cantidad de Niños de 0 a 5 años
<b>ALANGASI</b>	1734
<b>CONOCOTO</b>	5934
<b>SANGOLQUI</b>	5916
<b>Total muestra obtenida:.....</b>	13584
<b>( - ) Niños que ya se encuentran en guardería</b>	5123
	8461
<b>cuota de mercado</b>	20.70%
<b>total nicho de mercado niños y niñas</b>	1751

Este análisis, lo completaremos con el índice de Desarrollo de Mercado, IDM con la finalidad de identificar cuan desarrollado está el mercado y de esa forma determinar nuestras posibilidades de crecimiento.

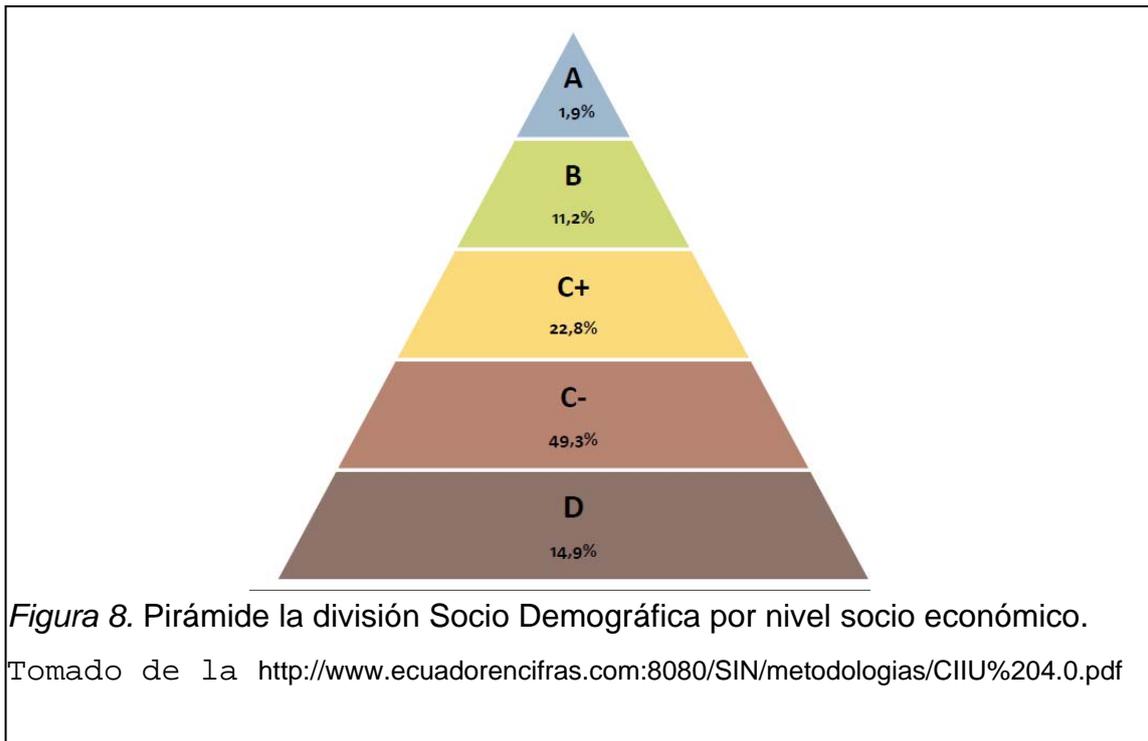
<b>INDICE DESARROLLO MERCADO</b>	1,751
	8,461

<b>INDICE DESARROLLO MERCADO</b>	21%
----------------------------------	-----

Con un índice del 21%, podemos indicar que estamos ante un mercado de crecimiento, lo que nos lleva a que debemos revisar muy cuidadosamente nuestro árbol de desarrollo de cuota de mercado, desarrollado en el punto 2.10.8; para en base a la potencialización de las estrategias podemos determinar los planes de acción para tener un mayor crecimiento y notoriedad en el mercado.

### **2.10.9 Perfil del Consumidor**

Para poder describir el perfil del consumidor, tomaremos como base la descripción socio demográfica realizada por el Inec, donde divide a la población ecuatoriana en cinco (5) niveles socio-económicos que son A, B, C +, C -, D. (Inec, Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011, Diciembre 2011).



Para el caso de este proyecto y dada la concepción del producto, se ha decidido seleccionar como objetivo el Estrato Socio Económico B, con las siguientes características:

### **Nivel Socio Económico 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.”

## 2.11 Análisis de la Competencia

### 2.11.1 Competencia Directa

De los estudios realizados, se determinó que existen 90 CDI registrados en la Base de Datos del Innfa; de las cuales todas están certificadas por el Ministerio de Inclusión Económica y Bienestar Social; sin embargo en una segunda investigación de mercado; se determinó que solamente tres son competencia directa (Dato entregado por la funcionaria del Innfa Conocoto, Señora Isabel Pérez con fecha Febrero 2013).

**Tabla 9. Cantidad de CDI registrados legalmente en el MIEBS para el Valle de los Chillos**

Parroquia	Cantidad
Conocoto	25
Sangolqui	20
Alangasí	45
<b>Total CDI: .....</b>	<b>90</b>

### 2.11.2 Competencia Indirecta

De las investigaciones realizadas, podemos decir que se ha identificado 2 competidores indirectos que son los CDI creados por el Gobierno; al declarar Política de Estado la Educación Inicial y por otro lado, las Empresas Privadas; que de acuerdo a la reforma al artículo 156 de la Ley Código de Trabajo, señala que, “todas las empresas con un número igual o mayor a 50 empleados

tienen la obligación de contar con una guardería para la atención de los hijos de sus trabajadores, suministrando gratuitamente atención, alimentación, local e implementos para este servicio” ( Ley Código de Trabajo, Artículo 156).

Estos competidores indirectos, harían que se reduzca la cantidad de niños y niñas del mercado objetivo analizado anteriormente; pero que dependiendo de las regulaciones técnicas se pueden convertir principalmente las empresas privadas, en socios estratégicos de este modelo de negocio.

### 2.11.3 Competidores Potenciales

Los Centros de Desarrollo Infantil identificados como competidores potenciales a través de una investigación de mercado y sobre los cuales se armarán las estrategias de mercado son 3 y se detallan a continuación.

**Tabla 10. Análisis Comparativo Principales competidores CDI Valle de los Chillos**

ANÁLISIS COMPARATIVO PRINCIPALES COMPETIDORES CDI WILLIAM THOMSON									
FACTORES A EVALUAR	PESO	WILLIAM THOMSON		"Little Valley"		"Bright Beginnings"		"Los Olivos"	
		POND.	PORC.	POND.	PORC.	POND.	PORC.	POND.	PORC.
CALIDAD EN LA PRESTACION DEL SERVICIO	9%	3	0.27	3	0.27	3	0.27	3	0.27
SEGURIDAD Y ESPACIO DE LAS INSTALACIONES	27%	4	1.08	4	1.08	3	0.81	4	1.08
DESARROLLO ACTIVIDADES CURRICULARES	8%	4	0.32	3	0.24	3	0.24	4	0.32
SEPARACION DE AMBIENTES PARA BEBES	12%	4	0.48	2	0.24	2	0.24	2	0.24
DEFINICION DE FORMAS DE PAGO	9%	2	0.18	3	0.27	4	0.36	3	0.27
FORMACION PERSONAL ACADEMICO Y TECNICO	12%	3	0.36	3	0.36	3	0.36	3	0.36
CANTIDAD DE PARVULOS POR NIÑO	10%	3	0.30	2	0.20	3	0.30	3	0.30
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE PUERTA A PUERTA	4%	2	0.08	3	0.12	3	0.12	3	0.12
CALIFICADA LEGALMENTE POR EL MIES-INFA	3%	4	0.12	4	0.12	4	0.12	4	0.12
FLEXIBILIDAD DE HORARIOS	6%	3	0.18	3	0.18	3	0.18	3	0.18
TOTAL	100%	<b>32</b>	<b>3.37</b>	<b>30</b>	<b>3.08</b>	<b>31</b>	<b>3</b>	<b>32</b>	<b>3.26</b>

### DEFINICIÓN DE LA PONDERACIÓN

1	Debilidad Mayor
2	Debilidad Menor
3	Fortaleza Menor
4	Fortaleza Mayor

De acuerdo al cuadro desarrollado, se puede determinar que los tres CDI, entregan igual o similares servicios a los que el presente proyecto está desarrollando; por lo tanto se ve en la necesidad de retomar las preguntas que nos habíamos hecho: “Qué necesidad queremos satisfacer”; “Que problemas vamos a solucionar” y “A quien vamos a entregar este beneficio”.

“Qué necesidad queremos satisfacer”.- Los padres y madres que residen en el Valle de Los Chillos tienen necesidad de encomendar sus hijos a un CDI que ofrezca altos niveles de seguridad física, médica, psicológica, los padres no están muy interesados en que sus hijos se acumulen de conocimiento porque consideran que tienen aproximadamente 20 años para desarrollar conocimiento; pero si desean que haya un equipo de profesionales que desarrolle y fortalezca sus aptitudes psicomotrices; que es en lo que se el Centro se concentrará. Por lo tanto, nuestra meta es satisfacer la necesidad de seguridad y desarrollo de aptitudes “.

“Qué problema vamos a solucionar”.- en Focus Group realizados con padres y madres de familia que residen en el Valle de los Chillos, no hay indicado:

1. Cuando dejan a sus hijos, su mente les genera un nivel de ansiedad, pensando que les puede pasar algún evento.
2. Que haya un Centro en el cual puedan cuidar a sus hijos emulando a sus padres y que ayuden a algunos de ellos en el desarrollo de sus tareas dirigidas
3. Que le puedan custodiar a sus infantes en horario de Oficina,
4. Que cuando retiran a sus hijos de los CDI, preguntan a ellos si estuvo divertido las tareas que hicieron, el comportamiento de las maestras,
5. Desean no preocuparse por posibles contagios que pueden darse
6. Que sus hijos no sean dependientes de sus padres
7. Que como padres, no saben como potencializar las habilidades de sus hijos.

Resumiendo los 7 puntos tomados como más importantes del ejercicio realizado, coincidimos en que debemos entregar confianza y seguridad a los Padres; para que ellos se concentren en sus actividades profesionales.

## 2.12 Análisis FODA

En base a la información analizada hasta este punto, se pone a consideración el siguiente análisis FODA que nos permitirá ayudar al desarrollo de nuestras estrategias de crecimiento y penetración en el mercado; como también nos ayudará a identificar como contrarrestar nuestras debilidades.

### OPORTUNIDADES

a) Apoyo del Gobierno con la expedición de leyes que fomentan la creación de CDI en el sector empresarial
b) Estabilidad Económica y Desarrollo de la mujer en el campo laboral
c) Los padres buscan estimular en sus hijos, el desarrollo temprano de sus habilidades psicomotrices y emocionales
d) Regulación de parte del Innfa de aquellos CDI que no cuentan con los permisos respectivos
e) Un incremento importante de divorcios según datos Inec

### AMENAZAS

a) Impedimento de la ley que no permite contratar personal especializado por horas
b) Creación de CDI clandestinos que no cumplen con las normas establecidas por el INNFA
c) los Competidores Substitutos al servicio que básicamente son los familiares.

### FORTALEZAS

a) Existe un grupo de profesionales con títulos de cuarto nivel que tienen experiencia en las áreas de Psicología; Medicina; Parvularia; Negocios; Sistemas
b) Disponemos de una Infraestructura Física propia lo que nos permite experimentar niveles de crecimiento en los Primeros Años
c) Existe un equipo humano con mucha vocación y experiencia en el cuidado de recién nacidos e infantes
d) Cercanía con el Ministerio de Inclusión Económica y Bienestar Social para realizar alianzas estratégicas

- |  |
|--|
| e) Los Inversionistas no están enfocados en la Utilidad del Negocio                    |
| f) Capacidad Instalada para cubrir horarios extendidos durante semana y fin de semanas |

### **DEBILIDADES**

- |   |
|---|
| a) Estar ubicados en un sitio donde los padres deben acceder con auto o contratar transporte  |
| b) La edad de los grupos de inversionistas, de los 5 que somos, 4 ya sobrepasan los 55 años.  |
| c) Estar ubicado en una Urbanización privada que depende de las Administraciones Anuales que pueden generar algún tipo de conflicto |
| d) Disponer de colaboradores para el cuidado de los infantes en horarios de la tarde noche  |

### **ESTRATEGIAS FORTALEZAS – DEBILIDADES**

- |  |
|--|
| a) Aprovechar que los inversionistas no están interesados en obtener Lucro de este negocio, reinvertir las utilidades para buscar espacios físicos más cercanos al Centro del Valle de los Chillos     |
| b) Aprovechar la experiencia de los inversionistas para generar incubadoras de conocimiento con sus hijos jóvenes y de esta forma contrarrestar a la edad adulta que tienen                            |
| c) La capacidad instalada que se tiene, permitirá que se aporte con nueva infraestructura a la Urbanización y de esta forma mantener a los Administradores de la Urbanización como socios estratégicos |
| d) Explotar la vocación del equipo humano para que sean ellos quienes ocupen los horarios extendidos   |

### **ESTRATEGIAS OPORTUNIDADES AMENZAS**

- |  |
|--|
| a) Apalancarse en la Ley para obtener permisos de trabajos por horas, respetando todos los beneficios sociales   |
| b) Utilizar el mayor conocimiento que tienen los padres sobre seguridad y educación inicial para que no se enfoquen en el precio sino más bien en la seguridad y educación |

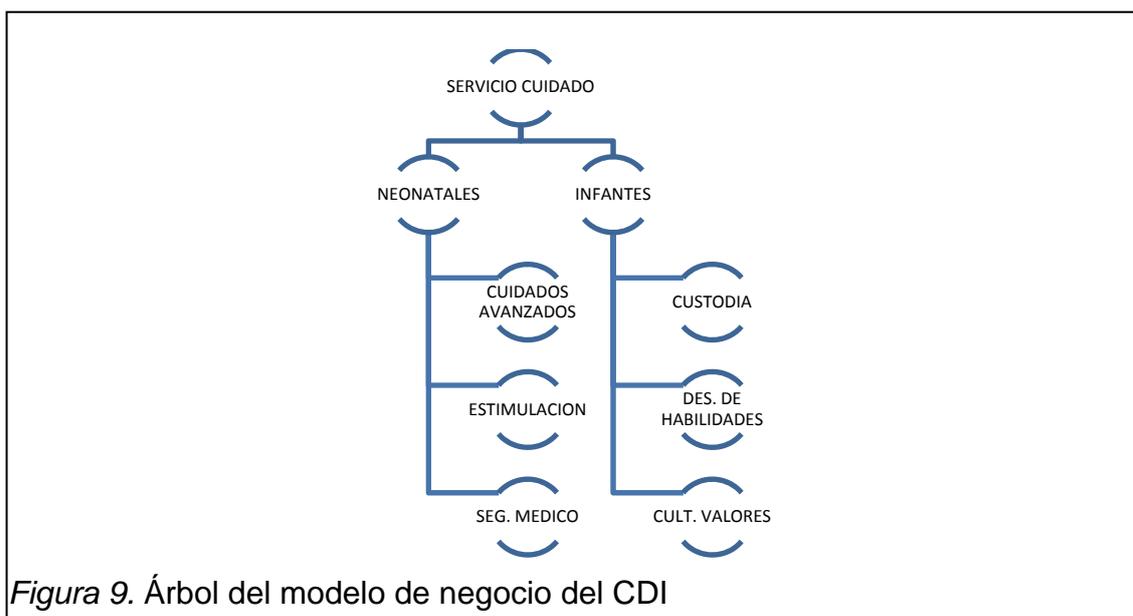
- |   |
|---|
| c) Generar campañas con el INNFA de Conocoto para que se genere un sitio Web donde se pueda verificar que un CDI esté calificado  |
| d) Generar planes de pago para aquellas mujeres que hay terminado su contrato de matrimonio para evitar que cuando tengan que salir a laborar, tengan que dejar sus hijos con sus abuelos |
| e) Desarrollar estrategias de acercamiento con las empresas privadas, partiendo del hecho de que deben dar guarderías a los hijos de sus colaboradores                                    |

## CAPITULO III

### 3 ESTRATEGIAS DE MERCADO

#### 3.1 Concepto de servicio y portafolio de productos

El concepto de negocio que el CDI William Thomson, es diferente a los que se ofrece por nuestros respetados competidores, nosotros nos enfocaremos en la seguridad y cuidado de recién nacidos e infantes. Nosotros hemos visto que debido a las regulaciones que exige el INNFA para el cuidado de recién nacidos los CDI no desean atacar ese segmento de mercado; nosotros estamos en la capacidad de asumir esa responsabilidad. Se adjunta un cuadro ilustrativo de la jerarquía de nuestro modelo de negocio.



El servicio que está siendo parte de este proyecto, estará orientado a:

#### **Segmento Recién nacidos**

Lactantes Nivel I de 105 días a 6 meses

Infantes Nivel II de 6 meses a 1 año

Niños Nivel III de 1 año a 1 año 6 meses

### Segmento Infantes

Maternales Nivel I de 1 año 6 meses a 2 años

Maternales Nivel II de 2 años a 3 años

Pre Escolares Nivel I de 3 años a 4 años

Dado que estamos poniendo mucha atención y recursos económicos en la Seguridad y Cuidado de Recién nacidos, se ha decidido cumplir y acoger los estándares de calidad desarrollado por el MIBS y se adjunta en el Anexo 01.

Del Anexo 01, se concluye que para inicio de operaciones del CDI, alcanzaríamos el 83.90% de calificación, estando dentro del segmento A, con capacidad para recibir seres recién nacidos e infantes según el segmento definido previamente. (Estándares de Calidad para los CDI, Ministerio Bienestar Social, 2004, ISBN: 9978-92-271-7; Derechos de Autor: 018717; Varios Autores)

**Tabla 11. Tabla de calificación al CDI en base a los parámetros establecidos por Innfa.**

AREAS Y SUB AREAS	INDICES %		
	PUNTA JE CDI TW	REAL	POND.
<b>1. INFRAESTRUCTURA Y CONDICIONES FISICAS Y AMBIENTALES /66 PUNTOS</b>	62	66	
1.1 LOCAL Y AREA FISICA	29	33	88%
1.2 ESTADO DE LA CONSTRUCCION Y PELIGROS POTENCIALES	12	12	100%
1.3 SANEAMIENTO Y SERVICIOS BASICOS	21	21	100%
<b>2. EQUIPAMIENTO: DISPOSICION, USO Y ACCESO /50 PUNTOS</b>	50	50	
2.1 SALUD	9	9	100%
2.2 ALIMENTACION	15	15	100%
2.3 EDUCACION	26	26	100%
<b>3. RECURSOS HUMANOS: ORGANIZACIÓN, CAPACITACION Y GESTION</b>	38	63	

<b>/63 PUNTOS</b>			
3.1 PERSONAL	27	34	79%
3.2 COMITÉ DE PADRES DE FAMILIA	6	18	33%
3.3 CAPACITACION Y ACTIVIDADES DEL PERSONAL Y DEL CENTRO	5	11	45%
<b>4. ESTRATEGIAS, SERVICIOS Y PROCESOS /57 PUNTOS</b>	48	57	
4.1 SALUD	3	12	25%
4.2 ALIMENTACION	6	6	100%
4.3 AMBIENTE AFECTIVO	15	15	100%
4.4 EDUCACION Y ESTIMULACION	24	24	100%
SUMA DE PUNTAJE REAL (SPR)	198	236	

Tomado del INNFA

**Tabla 12. Índices**

INDICE DE SERVICIOS				INDICE DE PARTICIPACION		
SALUD	ALIMENTACION	EDUCACION Y ESTIMULACION	ORGANIZACIÓN Y SERVICIOS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	EDUCADORES	COMITÉ DE PADRES DE FAMILIA
53.85%	100.00%	100.00%	72.31%	70.00%	89.29%	55.56%

De acuerdo a las ponderaciones realizadas, se determina que por ser un CDI nuevo:

- a) No cumplimos con estándares en lo que se refiere a Salud por que exige que todos los niños tengan chequeo médico y dental por un año,
- b) No cumplimos con la creación del Comité de Padres de Familia y todo lo que está a su entorno,
- c) No cumplimos con los temas de capacitación anual al recurso humano que colaborará en el Centro.

A pesar de no llegar a tener una calificación del 100%, estamos calificados para operar como CDI.

## 3.2 Descripción del servicio

### 3.2.1 Para niños recién nacidos

Tal como se mencionó en los capítulos anteriores, nuestro servicio, se enfoca a la seguridad y cuidado de recién nacidos e infantes; para ello se propone disponer de un centro especializado en el Valle de los Chillos para el cuidado de recién nacidos y otros espacios exclusivos para los más pequeños. El área de cuidado especial tendrá los siguientes servicios:

- a) Área Física ubicada en el Primer Piso, con una temperatura ambiental de 22 a 24°C
- b) Cunas especialmente diseñadas para bebés y equipadas con:
  - a. Diseñada con una inclinación de 30° para evitar que el bebé se ahogue cuando está en su período de descanso.
  - b. Monitoreo, conectado a la estación de trabajo de la especialista y a un número celular, a quien envía mensajes de txt en caso de alarmas.
  - c. Protección a los 4 extremos para evitar caídas por movimiento
  - d. El colchón y frazadas, son construidas en material hipo alérgico y/o algodón lo que permitirá que los bebés no generen ningún tipo de alergia
- c) Existirán tinas de baño tipo jacuzzi, exclusivas para este propósito, empotradas sobre superficies forradas de material acolchado y que se encontrarán junto a cada cuna.
- d) Las áreas de permanencia de los bebés, serán continuamente limpiadas y desinfectadas para evitar cualquier tipo de contagio;
- e) Los vidrios que protegerán al contorno del Centro, estarán protegidos por láminas seguridad por los 2 extremos para evitar que exploten por cualquier razón

- f) La ventilación será distribuida de acuerdo a lo que determine el INNFA, pero no serán con ventanales abiertos.
- g) Existirá un closet y gabinete de pertenencias por cada niño y siempre en su puerta, estará colocada la ficha médica y de control diario.
- h) Existirá un área exclusiva para almacenar la leche y se lo tendrá en frigoríficos que no congelen la leche sino que se mantiene en temperatura fría; a este sitio se ingresará con guantes y cubre bocas.
- i) Existirá un área de ejercicios para fortalecer su cuerpo y desarrollar sus habilidades motrices
- j) Existirá un circuito cerrado de video y monitoreo con respaldo de información de 1 mes a la cual tendrá siempre acceso los padres de familia de los bebés.

### **3.2.2 Para infantes**

El área de infantes, estará alejada del sector Recién Nacidos; con la finalidad de evitar cualquier tipo de evento que pueda poner en riesgo la integridad de los bebés.

El área de infantes, se ajusta a los requerimientos establecidos por el INNFA, esto es:

- a) Existirá aulas equipadas con materiales lúdicos, Tablets, canceles para cada alumno, mesas y sillas plásticas biodegradables todas en forma circular para evitar accidentes
- b) Existirán áreas verdes para el desarrollo de sus habilidades psicomotrices, convivencia entre compañeros
- c) Existirán juegos forrados con materiales acolchados que protegerán cualquier golpe, todos los juegos no pasarán del 1 metro 10 centímetros
- d) Existirá el área de huertos infantiles, donde los niños pondrán en práctica valores de cuidado, amor por la naturaleza y vivencia con el ambiente externo

- e) Existirá un área de desarrollo artístico donde los niños desarrollarán habilidades visuales, auditivas y kinestésicas.
- f) Todas las instalaciones eléctricas, estarán cubiertos con tapas de seguridad para evitar accidentes y se encontrarán a una altura de 1,50 cm.
- g) Los baños y duchas, serán para infantes y estarán colocados a 60 cm, del suelo
- h) Existirá un área especial acoplada con música estimulante a sus sentidos, baja luz, colchonetas, camas a 40 cm de altura, donde los niños podrán descansar luego de las actividades
- i) Las ventanas tendrán un espesor de 6 líneas, y estarán cubiertas de láminas de protección para evitar accidentes
- j) Existirá un dispensario médico con atención directa a Centros particulares de Atención Médica Urgente
- k) Existirá un circuito cerrado de video y monitoreo con respaldo de información de 1 mes a la cual tendrá siempre acceso los padres de familia de los bebés.

### **3.2.3 Para los Padres**

- a) Un reporte diario de las actividades realizadas
- b) Acceso a una ficha médica en línea con toda la información del infante
- c) Acceso visual a través de un código de acceso al centro de monitoreo durante las 24 horas.
- d) Documentos con recomendaciones de ejercicios, cuidados, avances técnicos que se presentan en el campo profesional de la Psicología y Parvularia
- e) Entrevistas con la Psicóloga para ir definiendo los perfiles y habilidades de los niños

### 3.3 Estrategias de precio

Se ha identificado que este tipo de servicio es muy susceptible al precio, por lo tanto se han generado varios escenarios para armar la estructura de escenarios.

En el I Escenario:

Se contempla cumplir el 100% las regulaciones técnicas del INNFA; con relación a la cantidad de recurso humano, espacio físico por m<sup>2</sup>, personal administrativo e infraestructura.

Necesidad de Recurso Humano:

**Tabla 13. Necesidad de Recurso Humano de acuerdo a requerimientos del Innfa**

PROFESIONAL CUIDADOS RECIEN NACIDOS
ASISTENTES CUIDADOS RECIEN NACIDOS
DIRECTOR CENTRO
JEFATURA DE PEDAGOGIA
ASISTENTE ADMINISTRATIVA
JEFATURA ADMINISTRATIVA
PERSONAL DE COCINA
ASISTENTE PERSONAL DE COCINA
ANALISTA DE SISTEMAS

Necesidad de Contratación a Terceros:

**Tabla 14. Detalle de tareas que serán tercerizadas**

Detalle
Seguridad
Limpieza
Medico
Psicóloga
Contabilidad
Mantenimiento
Servicios Tecnológicos

Cálculo de la Capacidad Máxima:

**Tabla 15. Cálculo de la capacidad máxima por m<sup>2</sup> según norma INNFA**

CALCULO DE LA CAPACIDAD MAXIMA SEGÚN NORMA INNFA EN m <sup>2</sup>				
DETALLE	TOTAL m <sup>2</sup>	TOTAL m <sup>2</sup> Utilizables	m <sup>2</sup> x Niño INNFA	CAP. MAX. INSTALADA
CANTIDAD m <sup>2</sup> INFANTES	400	350	3	117

De acuerdo a la regulación del INNFA, indica que se debe asignar un espacio de 3m<sup>2</sup> por cada niño y de 4 m<sup>2</sup> por cada bebé. Con esta información; el CDI William Thomson, estaría en capacidad de recibir 100 niños infantes entre 1 y 4 años; y 29 bebés comprendidos entre 105 días de nacidos y 1 año.

Este norma obligaría a que el CDI en el I año, debería llegaría a tener ocupada el 100% de su capacidad instalada solo para cubrir sus costos, lo que no es muy real porque los costos no permiten llegar a cubrir esta demanda tal como se expone a continuación.

**Tabla 16. Resumen de Costos Fijos y Variables del CDI William Thomson**

RESUMEN COSTOS FIJOS			
DETALLE	BEBES	INFANTES	
COSTO FIJO SALARIOS	\$ 7,926.95	\$ 9,023.05	
COSTO FIJO DE TERCEROS	\$ 2,605.00	\$ 2,395.00	
COSTOS FIJOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1,541.45	\$ 1,285.55	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 12,073.40</b>	<b>\$ 12,703.60</b>	<b>\$ 24,777.00</b>

**Tabla 17. Resumen de Costos Variables**

RESUMEN COSTOS VARIABLES			
DETALLE	CV. TOTAL	CV. BEBES	CV. INFANTES
COSTOS VARIABLES POR EQUIPAMIENTO	\$ -		
COSTOS VARIABLES POR UTILES DE ASEO	\$ 2,155.17	\$ 1,693.50	\$ 461.67
COSTOS VARIABLES POR SERVICIOS PROFESIONALES	\$ 8,577.00	\$ 3,277.00	\$ 5,300.00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 10,732.17</b>	<b>\$ 4,970.50</b>	<b>\$ 5,761.67</b>
<b>COSTO VARIABLE POR UNIDAD</b>		<b>\$ 171.40</b>	<b>\$ 57.62</b>

Con esta información, se obtiene el punto de equilibrio en unidades de venta y se determina que se debería cobrar una pensión mensual de \$422,00 dólares solamente para cubrir los costos totales; si tomamos en cuenta que el promedio de pago de una guardería en el Valle de los Chillos es de \$290 dólares; nuestro precio se saldría totalmente de mercado, dejando insubsistente este proyecto de negocio siguiendo las regulaciones vigentes del INNFA.

**Tabla 18. Cálculo del punto de equilibrio para determinar la cantidad de niños que se requieren para cubrir los costos fijos y variables, bajo el escenario de cuidar neonatales < a 15 días de nacido.**

DATOS DE CALCULO BEBES:		DATOS DE CALCULO INFANTES:		CALCULO PTO. EQUILIBRIO	
Q BEBES	29	Q INFANTES	100	CF	24777
CF. BEBES:	\$ 12,073.40	CF. INFANTES	\$ 12,703.60	CV	\$ 229.01
CV. BEBES:	\$ 171.40	CV. INFANTES	\$ 57.62	PVP	\$ 422.00
RAZON CV.	1.42%	RAZON CV.	0.45%	Q DE NIÑOS	128.39
RENT. BRUTA	15.00%	RENT. BRUTA	15.00%		
P.E. \$	\$ 80,489.33	P.E. \$	\$ 84,690.67		
PVP	\$ 422.00	PVP	\$ 422.00		

### En el II Escenario:

Se reducen los costos fijos en la nómina, y se incrementa el número de m<sup>2</sup> por niño; en este escenario se baja la puntuación del INNFA al CDI, pero se empieza a ver el proyecto desde una perspectiva financiera.

### Las restricciones son:

- Se reduce el especialista de sistemas y se pagará a un especialista por horas de servicio
- La Directora General, fungirá además las funciones de Directora Administrativa
- Se reduce una asistente de Cocina en la I etapa y se contratará de acuerdo al crecimiento del negocio.
- Al no descuidar la seguridad y calidad en el Servicio, realizar los cambios antes mencionados, obligan a que debamos contratar a más profesionales especializadas en el cuidado de bebés;

**Tabla 19. Cálculo del punto de equilibrio para determinar la cantidad de niños que se requieren para cubrir los costos fijos y variables, bajo el escenario de cuidar niños > a 1 año**

DATOS DE CALCULO BEBES:		DATOS DE CALCULO INFANTES:		CALCULO PTO. EQUILIBRIO	
Q BEBES	35	Q INFANTES	133	CF	23676.5
CF. BEBES:	\$ 12,291.28	CF. INFANTES	\$ 11,385.23	CV	\$ 229.01
CV. BEBES:	\$ 171.40	CV. INFANTES	\$ 57.62	PVP	\$ 370.00
RAZON CV.	1.39%	RAZON CV.	0.51%	Q DE NIÑOS	167.93
RENT. BRUTA	15.00%	RENT. BRUTA	15.00%	CAPACIDAD INST.	168
P.E. \$	\$ 81,941.83	P.E. \$	\$ 75,901.50		
PVP	\$ 370.00	PVP	\$ 370.00		

De acuerdo a este cuadro, se puede observar que baja el costo de la pensión a \$370,00, pero necesitamos subir a 168 niños para cubrir los costos totales; el proyecto sigue siendo no viable.

Escenario III.- Sacar de nuestro segmento de mercado a los Bebés y solamente concentrarnos en el cuidado de infantes de 1 a 4 años.

**De este escenario, se reduce:**

- Los costos de los profesionales al cuidado de infantes
- Se reduce el especialista de sistemas y se pagará a un especialista por horas de servicio
- La Directora General, fungirá además las funciones de Directora Administrativa
- Se reduce una asistente de Cocina en la I etapa y se contratará de acuerdo al crecimiento del negocio.
- Se reducen los costos variables por cada bebé
- Se reduce la contratación de la Jefe de Pedagogía.

**Tabla 20. Cálculo del punto de equilibrio para determinar la cantidad de niños que se requieren para cubrir los costos fijos y variables, bajo el escenario de cuidar niños > a 1 año pero reduciendo la capacidad administrativa proyectada**

<i>CALCULO PTO. EQUILIBRIO</i>	
<i>CF</i>	\$ 33,815.09
<i>CV</i>	\$ 2,296.00
<i>PVP</i>	\$ 180.00
<i>Q DE NIÑOS</i>	16.00

Los resultados demuestran que se requiere de 16 niños, para cubrir los costos totales del I año, de una capacidad instalada de 100 niños. Con este escenario el proyecto se hace viable; lo que permite sacar la primera conclusión de que es muy oneroso implementar un negocio para custodiar bebés.

### **3.4 Estrategia de comunicación**

Varias son las aristas de promoción que estableceremos para el desarrollo de este proyecto de tipo social.

### **3.4.1 Redes Sociales**

En las redes sociales, crearemos campañas en Redes Sociales, bajo la estrategia de informar y no de publicitar; se creará una cuenta que informe continuamente como educar a los niños, que cuidados deben tener, como mejorar las aptitudes psicomotrices y demás, esto con la finalidad de atraer clientes; como paso previo, el usuario deberá ingresar su dirección de mail para futuros contactos; luego de generar esta campaña, se introducirá la marca William Thomson que pertenece a la guardería.

### **3.4.2 Google Apps**

Utilizando Google apps, posicionaremos la marca William Thomson, y mediante estrategias de búsqueda en Google, lo posicionaremos como primera opción, cuando los usuarios ingresen en el meta buscador: Guarderías Valle de los Chillos, CDI Valle de los Chillos, Centros Infantiles Valle de los Chillos; estas estrategias, permitirán posicionar la marca en la mente del consumidor.

### **3.4.3 Alianzas Estratégicas**

Mediante alianzas estratégicas con cadenas de empresas como Megamaxi, Corporación el Rosado, Diners y Río Store, desarrollaremos charlas y cursos sobre el manejo de emociones de los niños con la sola presentación de una factura de compra; con la tarjeta de crédito Diners, se pedirá entregar volantes publicitarios del CDI dentro de los estado de cuenta de cada usuario que resida en el Valle de los Chillos. Se invitará a programas de televisión como Día a Día, América Vive, Esta Mañana con Samanta, para que conozcan el Centro y cuáles son las bondades de este sitio; el tema de anclaje será la explicación del manejo de emociones de los niños y como ayudarlos cuando tienen problemas de atención, hiperactividad, agresividad entre otros.

#### **3.4.4 Actividades en el Centro**

Se desarrollarán actividades en las instalaciones del CDI, se generarán invitación a mañanas de juegos donde se colocará el nombre del niño en una invitación personalizada; mientras los niños se divierten en las áreas de esparcimiento, utilizaremos a los padres para hacer marketing de las instalaciones y de los beneficios que este tiene.

#### **3.4.5 Estrategias de descuento**

Básicamente y de acuerdo al modelo financiero desarrollado, no se tendrá muchas estrategias de descuento de las cuales se enuncian las siguientes:

- a) Porcentaje de Descuento a la matrícula, para 2 hermanos
- b) Porcentaje de Descuento a la matrícula, por referencia a un nuevo niño
- c) Porcentaje de Descuento a la pensión de niños que se vea que tiene un potencial académico pero que sus padres no pueden pagar un valor mensual.
- d) Porcentaje de descuento a la matrícula cuando asistan a invitaciones a Casas Abiertas, mañanas de juegos, campañas por Redes Sociales.

#### **3.4.6 Proyección de ventas**

En el siguiente cuadro se muestra las proyecciones de crecimiento, tomando en cuenta que tenemos un crecimiento de mercado del 21%, y una capacidad instalada aproximada de 100 niños, tomando como base las regulaciones del INFA. Para una mayor explicación de este concepto se adjuntan los cuadros demostrativos con la información relacionada al proyecto.

**Tabla 21. Datos con los cuales se desarrollará el modelo financiero para determinar la viabilidad del proyecto.**

CALCULO DE LA CAPACIDAD MAXIMA SEGÚN NORMA INNFA EN m <sup>2</sup>				
DETALLE	TOTAL m <sup>2</sup>	TOTAL m <sup>2</sup> Utilizables	m <sup>2</sup> x Niño INNFA	CAP. MAX. INSTALADA
CANTIDAD m <sup>2</sup> INFANTES	400	350	3	117

CALCULO DE LA CAPACIDAD MAXIMA SEGÚN NORMA INNFA AULAS

DETALLE	CAPACIDAD MAXIMA AULA	m <sup>2</sup> x Niño INNFA	m <sup>2</sup> x AULA	CANTIDAD DE AULAS	CANTIDAD DE MAESTRAS
CANTIDAD DE AULAS	25	3	75	5	5

CALCULO DE MOBILIARIO POR AULA

DETALLE	MESAS X AULA	SILLAS X AULA NIÑOS	PIZARRA	BASURERO	IPAD	CANCELES ART. PERSONALES	CANCELES JUEGOS
CANTIDAD DE AULAS	4	25	1	1	3	25	1

NECESIDAD DE BAÑOS

CALCULO BAÑOS	CAP. MAX. INSTALADA	DISPOSICION X LEY INNFA	NECESIDAD
INODOROS	117	19	6
BATERIAS SANITARIAS	117	19	6
LAVABOS	117	19	6

## Tabla 22. Proyección de los ingresos operacionales del CDI

INGRESOS OPERACIONALES  
POR CONCEPTO DE SEGURIDAD Y CUIDADO EN EL HORARIO DE : 08:00 A 16:00 HORAS

AÑO 1													TOTAL INGRESOS ANUALES
DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
MATRICULA	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125
NIÑOS NUEVOS	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
INGRESOS POR MATRICULA	\$ 125	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625	\$ 625
INGRESOS POR SEGURO MEDICO	\$ 25	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125	\$ 125
PENSION	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180
NIÑOS ANTIGUOS	1	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	56
TOTAL INGRESOS POR PENSION	\$ 180	\$ 1,080	\$ 1,980	\$ 2,880	\$ 3,780	\$ 4,680	\$ 5,580	\$ 6,480	\$ 7,380	\$ 8,280	\$ 9,180	\$ 10,080	\$ 10,080
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 330	\$ 1,830	\$ 2,730	\$ 3,630	\$ 4,530	\$ 5,430	\$ 6,330	\$ 7,230	\$ 8,130	\$ 9,030	\$ 9,930	\$ 10,830	\$ 69,960.00

AÑO 2													TOTAL INGRESOS ANUALES
DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
MATRICULA	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163	\$ 163
NIÑOS NUEVOS	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
TOTAL INGRESOS POR MATRICULA	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488	\$ 488
INGRESOS POR SEGURO MEDICO	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75
PENSION	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194	\$ 194
NIÑOS ANTIGUOS	59	62	65	68	71	74	77	80	83	86	89	92	92
TOTAL INGRESOS POR PENSION	\$ 11,470	\$ 12,053	\$ 12,636	\$ 13,219	\$ 13,802	\$ 14,386	\$ 14,969	\$ 15,552	\$ 16,135	\$ 16,718	\$ 17,302	\$ 17,885	\$ 17,885
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 12,032	\$ 12,615	\$ 13,199	\$ 13,782	\$ 14,365	\$ 14,948	\$ 15,531	\$ 16,115	\$ 16,698	\$ 17,281	\$ 17,864	\$ 18,447	\$ 182,876.40

AÑO 3													TOTAL INGRESOS ANUALES
DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
MATRICULA	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182
NIÑOS NUEVOS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL INGRESOS POR MATRICULA	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182	\$ 182
INGRESOS POR SEGURO MEDICO	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
PENSION	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210	\$ 210
NIÑOS ANTIGUOS	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	104
TOTAL INGRESOS POR PENSION	\$ 19,526	\$ 19,735	\$ 19,945	\$ 20,155	\$ 20,365	\$ 20,575	\$ 20,785	\$ 20,995	\$ 21,205	\$ 21,415	\$ 21,625	\$ 21,835	\$ 21,835
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 19,733	\$ 19,942	\$ 20,152	\$ 20,362	\$ 20,572	\$ 20,782	\$ 20,992	\$ 21,202	\$ 21,412	\$ 21,622	\$ 21,832	\$ 22,043	\$ 250,647.26

AÑO 4													TOTAL INGRESOS ANUALES
DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
MATRICULA	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209
NIÑOS NUEVOS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL INGRESOS POR MATRICULA	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209	\$ 209
INGRESOS POR SEGURO MEDICO	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
PENSION	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227	\$ 227
NIÑOS ANTIGUOS	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	105
TOTAL INGRESOS POR PENSION	\$ 21,314	\$ 21,541	\$ 21,768	\$ 21,995	\$ 22,221	\$ 22,448	\$ 22,675	\$ 22,902	\$ 23,128	\$ 23,355	\$ 23,582	\$ 23,809	\$ 23,809
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 21,549	\$ 21,775	\$ 22,002	\$ 22,229	\$ 22,456	\$ 22,682	\$ 22,909	\$ 23,136	\$ 23,363	\$ 23,589	\$ 23,816	\$ 24,043	\$ 273,548.90

AÑO 5													TOTAL INGRESOS ANUALES
DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
MATRICULA	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234
NIÑOS NUEVOS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL INGRESOS POR MATRICULA	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234
INGRESOS POR SEGURO MEDICO	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
PENSION	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234	\$ 234
NIÑOS ANTIGUOS	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
TOTAL INGRESOS POR PENSION	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336	\$ 24,336
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 24,595	\$ 295,144.99

INGRESOS OPERACIONALES  
POR CONCEPTO DE SEGURIDAD Y CUIDADO EN EL HORARIO DE : 13:00 A 19:00 HORAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
CUIDADO EN TAREAS DIRIGIDAS	\$ 1,638.00	\$ 2,691.00	\$ 3,042.00	\$ 3,071.25	\$ 3,042.00	\$ 13,484.25

INGRESOS OPERACIONALES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL INGRESOS	\$ 71,599.00	\$ 185,567.40	\$ 253,689.26	\$ 276,620.15	\$ 298,186.99

## CAPITULO IV

### 4 OPERACIONES

#### 4.1 Ficha técnica del servicio

Brindar un servicio de cuidado y custodia de niños, conlleva varios aspectos de índole pedagógico, psicotécnico y de apoyo a la educación que entrega los padres durante su custodia; para lo cual se adjunta la ficha técnica que permitirá describir la manera como se desarrollará has habilidades académicas, cognitivo y psicomotriz de los infantes durante la permanencia en el sitio.

**Tabla 23. Ficha técnica del servicio**

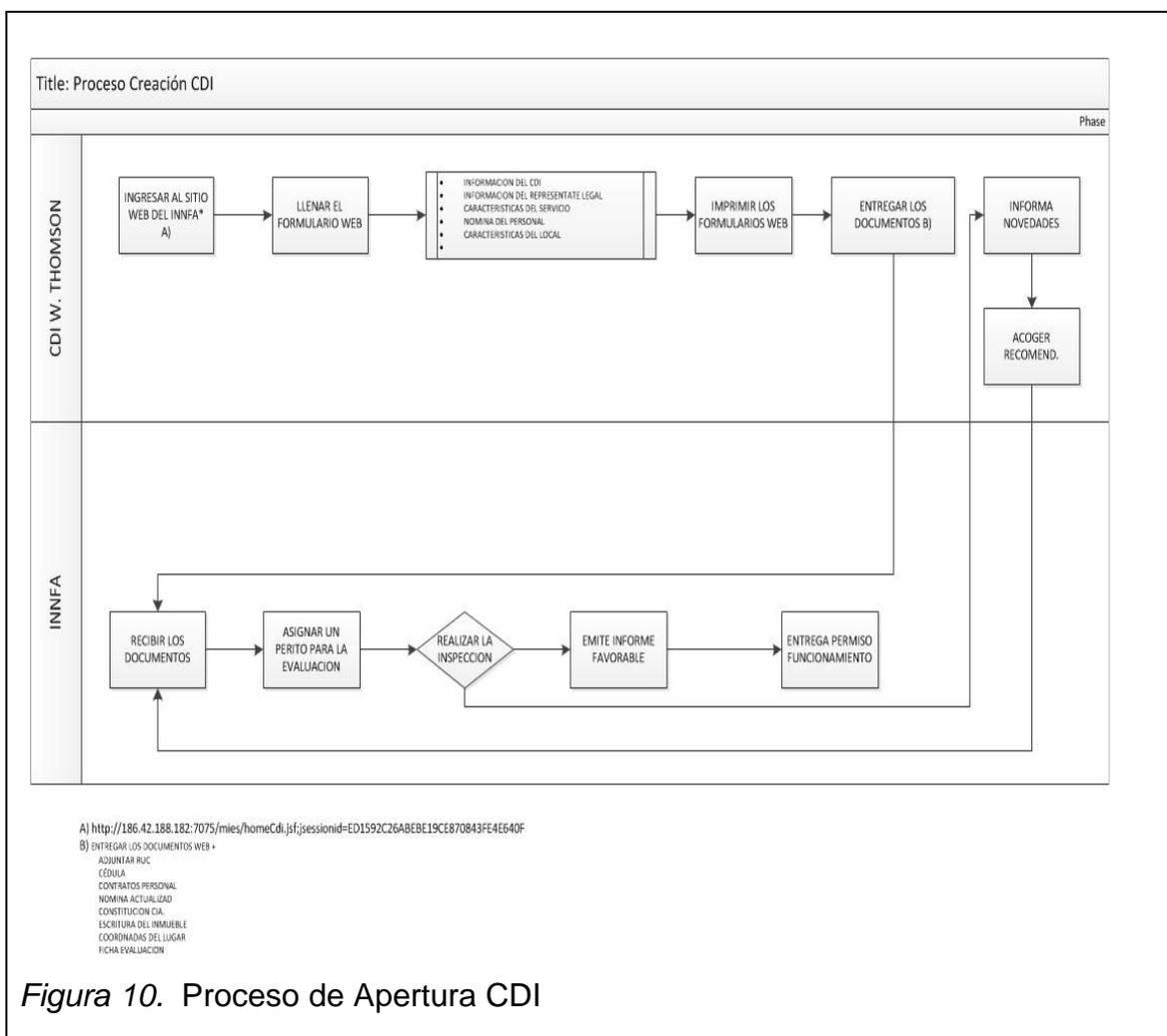
DETALLE	CARACTERISTICA
<b>SERVICIO</b>	Custodia y desarrollo de habilidades cognitivas y psicomotrices de los niños
<b>CLIENTE</b>	Infantes de 1 a 4 años de edad
<b>TIPO DE PROCESO</b>	Servicio, custodia, alimentación y deberes dirigidos en el horario de 08:00 a 19:00 horas
<b>INSUMOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aulas pedagógicamente diseñadas para motivar el aprendizaje</li> <li>• Áreas verdes que le permitirán desarrollarse abiertamente y asumir seguridad en sus actos</li> <li>• Juegos creados en tablets para el desarrollo de las habilidades psicomotrices</li> <li>• Atención personalizada</li> <li>• Seguros Médicos</li> <li>• Huertos infantiles para crear pertenencia con el medio ambiente</li> <li>• Centros de Descanso para aquellos infantes que tengan horarios de custodia extendidos</li> </ul>
<b>EQUIPOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipos de Computación</li> <li>• Tabletas Digitales</li> <li>• Juegos manuales</li> <li>• Servicio de Transporte tercerizado</li> </ul>
<b>RESPONSABLES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Docentes certificadas y con título de Tercer Nivel</li> <li>• Directores del Centro</li> </ul>
<b>HORARIO DE ATENCION</b>	De lunes a viernes 08:00 a 19:00 horas

## 4.2 Descripción del proceso

Con la finalidad de entender el proceso de creación de este tipo de negocios, se explicará el proceso para abrir un CDI como ambiente externo y el proceso de aceptación de los infantes como ambiente interno ya como alumno del CDI.

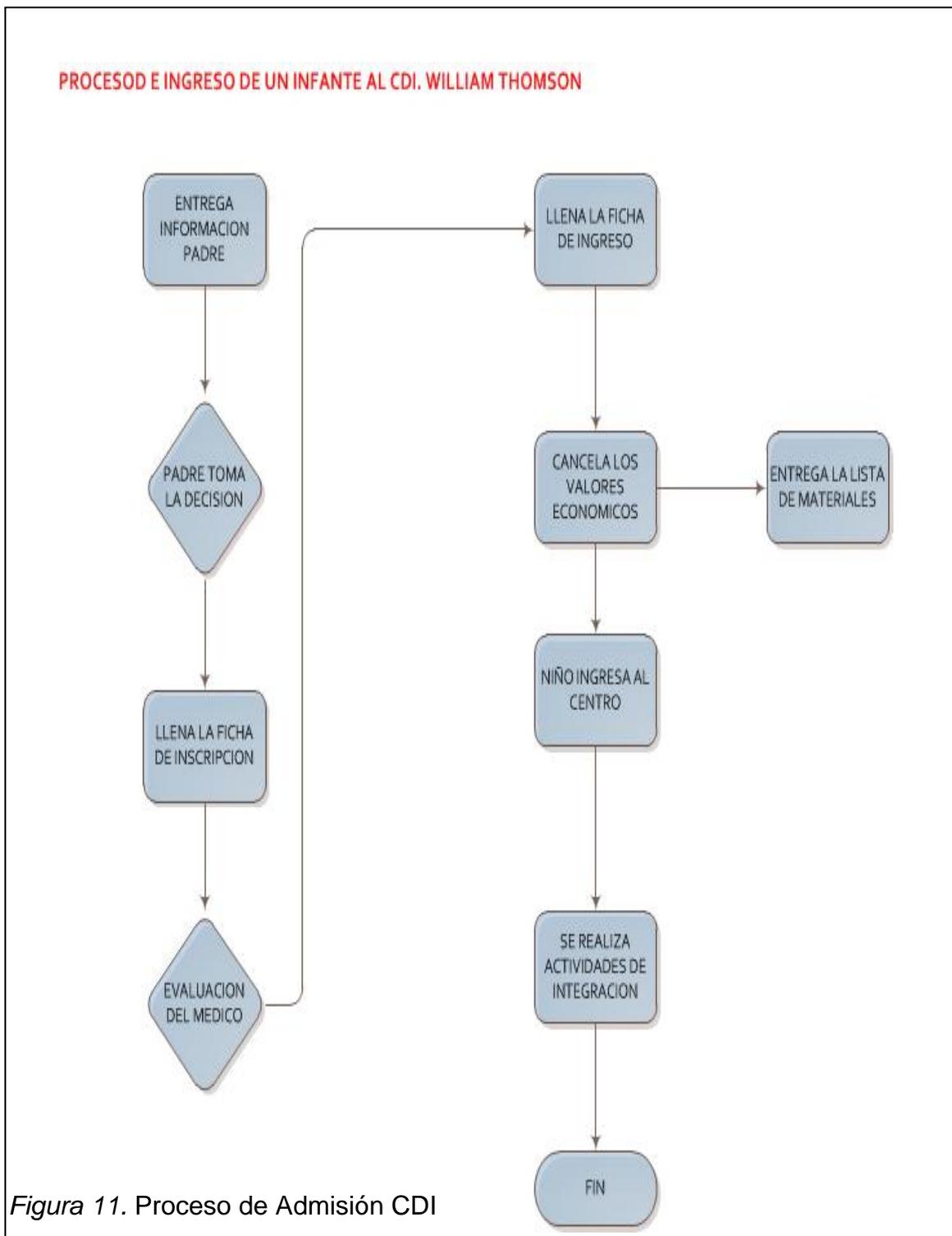
### 4.2.1 Apertura del CDI

En el gráfico adjunto, se pone a consideración el proceso de apertura de un CDI, de acuerdo a la ley vigente MIESS-INNFA.



#### 4.2.2 Proceso admisión CDI William Thomson

En la gráfica adjunta, se pone a consideración el proceso de admisión de un infante al CDI William Thomson.



### 4.3 Necesidades y Requerimientos

Las necesidades que se tienen para poner funcional este negocio, son de tipo logística, infraestructura, recurso humano, y adecuación de todas las áreas físicas; para ello se adjunta un cuadro detallado de las inversiones iniciales.

**Tabla 24. Necesidades de Capital de Trabajo**

DETALLE	AÑO 0	COSTO ANUAL I AÑO	COSTO ANUAL II AÑO	COSTO ANUAL III AÑO	COSTO ANUAL IV AÑO	COSTO ANUAL V AÑO
TOTAL NOMINA		\$ 23,732.80	\$ 46,995.73	\$ 66,445.34	\$ 95,928.62	\$ 121,556.53
TOTAL CONSTITUCION CIA.	\$ 1,815.00		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA	\$ 593.60		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,860.08		\$ 880.10	\$ 960.86	\$ 960.86	\$ 255.94
TOTAL EQUIPAMIENTO COCINA		\$ 1,237.60	\$ 80.75	\$ 542.19	\$ -	\$ -
TOTAL EQUIPAMIENTO TECNOLOGICO		\$ 6,556.48	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52
TOTAL EQUIPAMIENTO JUEGOS INFANTILES		\$ 1,904.00	\$ 980.56	\$ 980.56	\$ -	\$ -
TOTAL ADECUACIONES	\$ 6,063.25		\$ 1,488.63	\$ 1,515.33	\$ 1,694.27	\$ 1,554.52
TOTAL MATERIAL DIDACTICO		\$ 259.84	\$ 270.23	\$ 281.04	\$ 292.28	\$ 303.98
TOTAL COSTOS FIJOS SERV. TERCEROS		\$ 14,880.00	\$ 15,410.40	\$ 15,960.72	\$ 16,531.73	\$ 17,124.23
TOTAL CF. SERVICIOS BASICOS Y ADM.		\$ 12,612.00	\$ 12,864.24	\$ 13,121.52	\$ 13,383.96	\$ 13,651.63
<b>NECESIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO X AÑO</b>	<b>\$ 10,331.93</b>	<b>\$ 61,182.72</b>	<b>\$ 81,220.17</b>	<b>\$ 102,057.08</b>	<b>\$ 131,041.24</b>	<b>\$ 156,696.36</b>

En base a este cuadro podemos ver que la necesidad de ingresos, se da en base a la proyección de niños y ventas expuestas en los puntos anteriores; en el capítulo financiero, se ampliará el detalle de cada uno de estos ítems que en su conjunto, se requieren para poner funcional el proyecto de negocio.

## 5 CAPITULO V PLAN FINANCIERO

### 5.1 Gastos Inicio del Proyecto

A continuación se detalla la inversión inicial que se requiere para poner operativo este plan de negocio; se han analizado de forma detallada los siguientes componentes:

- Inversión Nomina
- Inversión en Activos Fijos
- Inversión en Adecuaciones
- Inversión en Costos Variables
- Inversión en Servicios Terceros
- Inversión en Servicios Básicos y de Seguridad.

#### 5.1.1 Inversión de Nómina

**Tabla 25. Requerimientos de Inversión en la Nómina**

COSTOS REMUNERACIONES PRIMER AÑO

CARGO	NÚMERO DE PUESTOS	REMUNERACIÓN							
		SUELDO BÁSICO	SUELDO BÁSICO ANUAL	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL NOMINA	13º	14º	PROVISION FONDO DE RESERVA	TOTAL INVERSION ANUAL NOMINA
DIRECTOR CENTRO	1	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 874.80	\$ 8,074.80	\$ 600.00	\$ 200.00		\$ 8,874.80
JEFATURA PEDAGOGIA	0	\$ 750.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -
DOCENTES	1	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 874.80	\$ 8,074.80	\$ 600.00	\$ 200.00		\$ 8,874.80
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	0	\$ 400.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -
PERSONAL DE COCINA	1	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 583.20	\$ 5,383.20	\$ 400.00	\$ 200.00		\$ 5,983.20
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2,750.00</b>	<b>\$ 19,200.00</b>	<b>\$ 2,332.80</b>	<b>\$ 21,532.80</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 600.00</b>		<b>\$ 23,732.80</b>

COSTOS REMUNERACIONES SEGUNDO AÑO

CARGO	NÚMERO DE PUESTOS	REMUNERACIÓN							
		SUELDO BÁSICO	SUELDO BÁSICO ANUAL	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL NOMINA	13º	14º	PROVISION FONDO DE RESERVA	TOTAL INVERSION ANUAL NOMINA
DIRECTOR CENTRO	1	\$ 618.00	\$ 7,416.00	\$ 901.04	\$ 8,317.04	\$ 618.00	\$ 200.00	\$ 617.75	\$ 9,752.80
JEFATURA PEDAGOGIA	1	\$ 772.50	\$ 9,270.00	\$ 1,126.31	\$ 10,396.31	\$ 772.50	\$ 200.00		\$ 11,368.81
DOCENTES	2	\$ 618.00	\$ 14,832.00	\$ 1,802.09	\$ 16,634.09	\$ 1,236.00	\$ 200.00	\$ 1,235.51	\$ 19,305.59
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	0	\$ 412.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PERSONAL DE COCINA	1	\$ 412.00	\$ 4,944.00	\$ 600.70	\$ 5,544.70	\$ 412.00	\$ 200.00	\$ 411.84	\$ 6,568.53
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2,832.50</b>	<b>\$ 36,462.00</b>	<b>\$ 4,430.13</b>	<b>\$ 40,892.13</b>	<b>\$ 3,038.50</b>	<b>\$ 800.00</b>	<b>\$ 2,265.09</b>	<b>\$ 46,995.73</b>

**COSTOS REMUNERACIONES TERCER AÑO**  
**TERCER AÑO**

CARGO	NÚMERO DE PUESTOS	REMUNERACIÓN							
		SUELDO BÁSICO	SUELDO BÁSICO ANUAL	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL NOMINA	13º	14º	PROVISION FONDO DE RESERVA	TOTAL INVERSION ANUAL NOMINA
DIRECTOR CENTRO	1	\$ 636.54	\$ 7,638.48	\$ 928.08	\$ 8,566.56	\$ 636.54	\$ 200.00	\$ 636.29	\$ 10,039.38
JEFATURA PEDAGOGIA	1	\$ 795.68	\$ 9,548.10	\$ 1,160.09	\$ 10,708.19	\$ 795.68	\$ 200.00	\$ 795.36	\$ 12,499.23
DOCENTES	3	\$ 636.54	\$ 22,915.44	\$ 2,784.23	\$ 25,699.67	\$ 1,909.62	\$ 200.00	\$ 1,908.86	\$ 29,718.14
AUXILIARES	0	\$ 600.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	0	\$ 424.36	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PERSONAL DE COCINA	1	\$ 424.36	\$ 5,092.32	\$ 618.72	\$ 5,711.04	\$ 424.36	\$ 200.00	\$ 424.19	\$ 6,759.59
ASISTENTE COCINA	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 729.00	\$ 6,729.00	\$ 500.00	\$ 200.00		\$ 7,429.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4,017.48</b>	<b>\$ 51,194.34</b>	<b>\$ 6,220.11</b>	<b>\$ 57,414.45</b>	<b>\$ 4,266.20</b>	<b>\$ 1,000.00</b>	<b>\$ 3,764.69</b>	<b>\$ 66,445.34</b>

**COSTOS REMUNERACIONES CUARTO AÑO**  
**CUARTO AÑO**

CARGO	NÚMERO DE PUESTOS	REMUNERACIÓN							
		SUELDO BÁSICO	SUELDO BÁSICO ANUAL	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL NOMINA	13º	14º	PROVISION FONDO DE RESERVA	TOTAL INVERSION ANUAL NOMINA
DIRECTOR CENTRO	1	\$ 655.64	\$ 7,867.63	\$ 955.92	\$ 8,823.55	\$ 655.64	\$ 200.00	\$ 655.37	\$ 10,334.56
JEFATURA PEDAGOGIA	1	\$ 819.55	\$ 9,834.54	\$ 1,194.90	\$ 11,029.44	\$ 819.55	\$ 200.00	\$ 819.22	\$ 12,868.20
DOCENTES	3	\$ 655.64	\$ 23,602.90	\$ 2,867.75	\$ 26,470.66	\$ 1,966.91	\$ 200.00	\$ 1,966.12	\$ 30,603.69
AUXILIARES	3	\$ 618.00	\$ 22,248.00	\$ 2,703.13	\$ 24,951.13	\$ 1,854.00	\$ 200.00		\$ 27,005.13
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	0	\$ 437.09	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PERSONAL DE COCINA	1	\$ 437.09	\$ 5,245.09	\$ 637.28	\$ 5,882.37	\$ 437.09	\$ 200.00	\$ 436.92	\$ 6,956.37
ASISTENTE COCINA	1	\$ 515.00	\$ 6,180.00	\$ 750.87	\$ 6,930.87	\$ 515.00	\$ 200.00	\$ 514.79	\$ 8,160.66
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4,138.00</b>	<b>\$ 74,978.17</b>	<b>\$ 9,109.85</b>	<b>\$ 84,088.02</b>	<b>\$ 6,248.18</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 4,392.42</b>	<b>\$ 95,928.62</b>

**COSTOS REMUNERACIONES QUINTO AÑO  
QUINTO AÑO**

CARGO	NÚMERO DE PUESTOS	REMUNERACIÓN							
		SUELDO BÁSICO	SUELDO BÁSICO ANUAL	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL NOMINA	13º	14º	PROVISION FONDO DE RESERVA	TOTAL INVERSION ANUAL NOMINA
DIRECTOR CENTRO	1	\$ 675.31	\$ 8,103.66	\$ 984.60	\$ 9,088.26	\$ 675.31	\$ 200.00	\$ 675.04	\$ 10,638.60
JEFATURA PEDAGOGIA	1	\$ 844.13	\$ 10,129.58	\$ 1,230.74	\$ 11,360.32	\$ 844.13	\$ 200.00	\$ 843.79	\$ 13,248.25
DOCENTES	5	\$ 675.31	\$ 40,518.32	\$ 4,922.98	\$ 45,441.29	\$ 3,376.53	\$ 200.00	\$ 3,375.18	\$ 52,392.99
AUXILIARES	3	\$ 636.54	\$ 22,915.44	\$ 2,784.23	\$ 25,699.67	\$ 1,909.62	\$ 200.00	\$ 1,908.86	\$ 29,718.14
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	0	\$ 450.20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PERSONAL DE COCINA	1	\$ 450.20	\$ 5,402.44	\$ 656.40	\$ 6,058.84	\$ 450.20	\$ 200.00	\$ 450.02	\$ 7,159.07
ASISTENTE COCINA	1	\$ 530.45	\$ 6,365.40	\$ 773.40	\$ 7,138.80	\$ 530.45	\$ 200.00	\$ 530.24	\$ 8,399.48
<b>TOTAL</b>		\$ 4,262.14	\$ 93,434.84	\$ 11,352.33	\$ 104,787.18	\$ 7,786.24	\$ 1,200.00	\$ 7,783.12	\$ 121,556.53

**CUADRO DE INVERSIÓN NOMINA**

PERIODO	MONTO ANUAL
I AÑO	\$ 23,732.80
II AÑO	\$ 46,995.73
III AÑO	\$ 66,445.34
IV AÑO	\$ 95,928.62
V AÑO	\$ 121,556.53

En el I año, la contratación del grupo de colaboradores, será limitado por temas de inversión e inicialización del negocio; por lo que se decide iniciar operaciones solamente con la directora(a) del Centro, una Parvularia, y una colaboradora en el área de la Cocina.

De acuerdo a las proyecciones financieras, en los siguientes años se vinculará a la Institución nuevos colaboradores como Docentes Parvularias, Asistentes de Parvularia, Jefes de Pedagogía y Directores Administrativos.

### 5.1.2 Inversión en Activos Fijos

Con la finalidad de optimizar los recursos, a inicio del proyecto se inicia con la mínima infraestructura pero sin dejar de lado la seguridad, se propone invertir en los activos conforme va creciendo el negocio, para ello se adjunta el cuadro ilustrativo con la descripción de las inversiones necesarias para la operación.

**Tabla 26. Inversión Operacional**

#### CUADRO DE INVERSIÓN OPERACIONAL CDI

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
TOTAL CONSTITUCION CIA.	\$ 1,815.00					\$ 1,815.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA	\$ 593.60					\$ 593.60
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,860.08	\$ 880.10	\$ 960.86	\$ 960.86	\$ 255.94	\$ 4,917.84
TOTAL EQUIPAMIENTO COCINA	\$ 1,237.60	\$ 80.75	\$ 542.19	\$ -	\$ -	\$ 1,860.54
TOTAL EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO	\$ 6,556.48	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 15,554.56
TOTAL EQUIPAMIENTO JUEGOS INFANTILES	\$ 1,904.00	\$ 980.56	\$ 980.56			\$ 3,865.12
TOTAL ADECUACIONES	\$ 6,063.25	\$ 1,488.63	\$ 1,515.33	\$ 1,694.27	\$ 1,554.52	\$ 12,316.00
TOTAL MATERIAL DIDÁCTICO	\$ 259.84	\$ 270.23	\$ 281.04	\$ 292.28	\$ 303.98	\$ 1,407.38
TOTAL INVERSIONES PROYECTO	\$ 20,289.85	\$ 5,949.80	\$ 6,529.50	\$ 5,196.94	\$ 4,363.96	\$ 42,330.04

### 5.1.3 Inversión en Servicios a Terceros

En el cuadro adjunto, se muestra el resumen de los costos que se deben incurrir con contratación a terceros, servicios básicos y adecuaciones. Se determina establecer vínculos comerciales con otros proveedores con la finalidad de optimizar los costos y dejar que ellos se encarguen de temas de seguridad, limpieza, infraestructura, conectividad web y el equipo del CDI se concentre en el cuidado y desarrollo de los infantes.

**Tabla 27. Resumen de Inversión con personal Tercerizado**

RESUMEN DE COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL COSTOS FIJOS SERV. TERCEROS	\$ 14,880.00	\$ 15,410.40	\$ 15,960.72	\$ 16,531.73	\$ 17,124.23
TOTAL CF. SERVICIOS BASICOS Y ADM.	\$ 12,612.00	\$ 12,864.24	\$ 13,121.52	\$ 13,383.96	\$ 13,651.63
TOTAL ADECUACIONES	\$ 6,063.25	\$ 1,488.63	\$ 1,515.33	\$ 1,694.27	\$ 1,554.52
TOTAL MATERIAL DIDACTICO	\$ 259.84	\$ 270.23	\$ 281.04	\$ 292.28	\$ 303.98
TOTAL COSTOS	\$ 33,815.09	\$ 30,033.50	\$ 30,878.62	\$ 31,902.25	\$ 32,634.36

## 5.2 Estado de Pérdida y Ganancias

En el estado de pérdidas y ganancias, se puede determinar que este tipo de negocio y manteniendo la disciplina financiera, se logra obtener una mínima utilidad al final del ejercicio comercial del I año; en los siguientes años la utilidad es más alta debido a que de acuerdo a las estrategias de marketing y publicidad, se logra captar un promedio de 3 infantes por mes, llegando al final del año terminar con 36 niños por alto y en el III y IV año, se llega a su capacidad máxima que será de 131 niños.

La depreciación se podrá ver que no es contaste, debido a que al no hacer la inversión total en el I año sino más bien de acuerdo a la necesidad, se va adicionando cada año el valor de depreciación.

Por naturaleza del negocio y de acuerdo a la planificación financiera, se propone devolver la inversión a los accionistas en los años 2 y 3; y a partir del sexto año, se repartirá el 30% de las utilidades y el 70% restante se provisionará como aportes al Capital.

Tabla 28. Estado de Pérdidas y Ganancias

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Detalle	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales	\$ 71,599.00	\$ 185,567.40	\$ 253,689.26	\$ 276,620.15	\$ 298,186.99
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 71,599.00</b>	<b>\$ 185,567.40</b>	<b>\$ 253,689.26</b>	<b>\$ 276,620.15</b>	<b>\$ 298,186.99</b>
Costo de ventas variable	\$ 2,296.00	\$ 3,922.88	\$ 4,434.56	\$ 4,477.20	\$ 4,434.56
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 69,303.00</b>	<b>\$ 181,644.52</b>	<b>\$ 249,254.70</b>	<b>\$ 272,142.95</b>	<b>\$ 293,752.43</b>
Gastos de Nómina	\$ 23,732.80	\$ 46,995.73	\$ 66,445.34	\$ 95,928.62	\$ 121,556.53
Gastos de administración	\$ 33,815.09	\$ 30,033.50	\$ 30,878.62	\$ 31,902.25	\$ 32,634.36
Depreciación	\$ 2,674.63	\$ 3,512.82	\$ 4,459.45	\$ 4,277.95	\$ 4,779.05
Amortización	\$ 6,426.25	\$ 1,851.63	\$ 1,878.33	\$ 2,057.27	\$ 1,917.52
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 66,648.77</b>	<b>\$ 82,393.68</b>	<b>\$ 103,661.72</b>	<b>\$ 134,166.09</b>	<b>\$ 160,887.46</b>
<b>BAII (Beneficio antes de interes e imp)</b>	<b>\$ 2,654.23</b>	<b>\$ 99,250.84</b>	<b>\$ 145,592.98</b>	<b>\$ 137,976.86</b>	<b>\$ 132,864.98</b>
<b>BAI (Beneficio antes de impuestos)</b>	<b>\$ 2,654.23</b>	<b>\$ 99,250.84</b>	<b>\$ 145,592.98</b>	<b>\$ 137,976.86</b>	<b>\$ 132,864.98</b>
Participación a los trabajadores (15%)	\$ 398.13	\$ 14,887.63	\$ 21,838.95	\$ 20,696.53	\$ 19,929.75
<b>BAI (Beneficio antes de imp a la renta)</b>	<b>\$ 2,256.09</b>	<b>\$ 84,363.21</b>	<b>\$ 123,754.03</b>	<b>\$ 117,280.33</b>	<b>\$ 112,935.23</b>
Impuesto Renta	\$ 496.34	\$ 18,559.91	\$ 27,225.89	\$ 25,801.67	\$ 24,845.75
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 1,759.75</b>	<b>\$ 65,803.31</b>	<b>\$ 96,528.15</b>	<b>\$ 91,478.66</b>	<b>\$ 88,089.48</b>

En este ejercicio no se contempla realizar escenarios financieros pesimista y optimista debido a que por la naturaleza del negocio y las regulaciones técnicas del INNFA no es viable estos escenarios.

### 5.3 Flujo de Caja

De conformidad con los escenarios financieros, se determina que en el punto máximo, se requiere un mínimo de 37 niños para llegar a nuestro punto de equilibrio, y al final del ejercicio nos da un TIR del 31.26% que es comparada con un CPM de la industria, nos da un índice del 15.56%; por ende, se puede concluir que el proyecto es viable, los inversionistas tendrían un rendimiento del 31.26% al cabo de 5 años por su inversión inicial, de igual forma el Valor

Presente Neto, es positivo y eso nos permite vislumbrar que es un proyecto viable.

**Tabla 29. Flujo de Caja Proyectos**

**FLUJO DE CAJA**

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Utilidad Neta		\$ 1,759.75	\$ 65,803.31	\$ 96,528.15	\$ 91,478.66	\$ 88,089.48	\$ 88,089.48
Depreciación		\$ 2,674.63	\$ 3,512.82	\$ 4,459.45	\$ 4,277.95	\$ 4,779.05	\$ 4,779.05
Amortización		\$ 6,426.25	\$ 1,851.63	\$ 1,878.33	\$ 2,057.27	\$ 1,917.52	\$ 1,917.52
NOF		\$ 2,182.47	\$ 65,681.68	\$ 51,552.51	\$ 49,009.80	\$ 47,263.18	\$ 47,263.18
<b>FLUJO OPERATIVO</b>		\$ 8,678.16	\$ 5,486.08	\$ 51,313.40	\$ 48,804.08	\$ 47,522.86	\$ 47,522.86
Compra de Activos		\$ 12,411.60	\$ 4,461.17	\$ 5,014.17	\$ 3,502.66	\$ 2,809.44	\$ 2,809.44
<b>FLUJO DE INVERSION</b>		\$ (12,411.60)	\$ (4,461.17)	\$ (5,014.17)	\$ (3,502.66)	\$ (2,809.44)	\$ (2,809.44)
Pago de Dividendos		\$ -	\$ 32,500.00	\$ 32,500.00	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Inicial	\$ (54,668.07)						\$ -
Capital de Trabajo	\$ (10,331.93)						\$ -
<b>FLUJO FINANCIERO</b>	\$ (65,000.00)	\$ -	\$ (32,500.00)	\$ (32,500.00)	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	\$ (65,000.00)	\$ (3,733.44)	\$ (31,475.09)	\$ 13,799.23	\$ 45,301.42	\$ 332,126.45	\$ 44,713.42

RESULTADOS DEL PROYECTO:	VALORES
VAN	\$ 226,018.58
TIR	37.95%
CALCULO DEL CPM	15.56%

## 5.4 Balance General

Finalmente tenemos el último estado financiero que es el Balance General, con el cual se visualiza la proyección resumida de los ejercicios financieros realizados como parte de este proyecto.

**Tabla 30. Balance General CDI**

<b>BALANCE GENERAL</b>						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Activos Corrientes</b>						
Caja	\$ 65,000.00	\$ 71,599.00	\$ 185,567.40	\$ 253,689.26	\$ 276,620.15	\$ 298,186.99
<b>Activo Fijo</b>						
Muebles de Oficina	\$ 2,453.68	\$ 880.10	\$ 960.86	\$ 960.86	\$ 255.94	
Dep Acum Muebles de Oficina	\$ 735.02	\$ 911.04	\$ 1,103.21	\$ 1,295.38	\$ 1,346.57	
Maquinaria y Equipo	\$ 3,141.60	\$ 1,061.31	\$ 1,522.75	\$ -	\$ -	
Dep Acum Maquinaria y Equipo	\$ 628.32	\$ 840.58	\$ 1,145.13	\$ 1,260.85	\$ 1,260.85	
Equipo de Computación	\$ 6,556.48	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	\$ 2,249.52	
Dep Acum Equipo de Computación	\$ 1,311.30	\$ 1,761.20	\$ 2,211.10	\$ 1,721.73	\$ 2,171.63	
<b>Activo Diferido</b>						
Gastos de Constitución	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	
Amort. Gastos de Constitución	\$ (12,316.00)	\$ (12,497.50)	\$ (12,679.00)	\$ (12,860.50)	\$ (13,042.00)	
Transferencias de Capital		\$ 24,072.38	\$ 34,706.10			
<b>Otros Activos</b>		\$ 47,122.78	\$ 30,033.50	\$ 30,878.62	\$ 31,902.25	\$ 32,634.36
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 65,000.00</b>	<b>\$ 123,047.17</b>	<b>\$ 236,694.54</b>	<b>\$ 317,602.55</b>	<b>\$ 304,965.23</b>	<b>\$ 326,878.86</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Pasivos Corrientes</b>						
Deuda a corto plazo		\$ 33,815.09	\$ 30,033.50	\$ 30,878.62	\$ 31,902.25	\$ 32,634.36
Proveedores		\$ 20,289.85	\$ 5,949.80	\$ 6,529.50	\$ 5,196.94	\$ 4,363.96
Seguros por pagar		\$ 1,288.00	\$ 2,200.64	\$ 2,487.68	\$ 2,511.60	\$ 2,487.68
Participación Trabajadores x Pagar		\$ 398.13	\$ 14,887.63	\$ 21,838.95	\$ 20,696.53	\$ 19,929.75
Impuesto a la Renta x Pagar		\$ 496.34	\$ 18,559.91	\$ 27,225.89	\$ 25,801.67	\$ 24,845.75
<b>Pasivo Largo Plazo</b>						
Préstamos						
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 56,287.42</b>	<b>\$ 71,631.48</b>	<b>\$ 88,960.63</b>	<b>\$ 86,108.98</b>	<b>\$ 84,261.49</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00	\$ 65,000.00
Utilidades no Distribuidas			\$ 1,759.75	\$ 35,063.06	\$ 37,503.04	\$ 89,565.33
Pago Dividendos			\$ 32,500.00	\$ 32,500.00		
Utilidad / Pérdida del Ejercicio		\$ 1,759.75	\$ 65,803.31	\$ 96,528.15	\$ 91,478.66	\$ 88,089.48
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 65,000.00</b>	<b>\$ 66,759.75</b>	<b>\$ 165,063.06</b>	<b>\$ 229,091.21</b>	<b>\$ 193,981.69</b>	<b>\$ 242,654.81</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 65,000.00</b>	<b>\$ 123,047.17</b>	<b>\$ 236,694.54</b>	<b>\$ 318,051.83</b>	<b>\$ 280,090.68</b>	<b>\$ 326,916.30</b>

## CAPITULO VI

### 6 IMPACTO

La empresa William Thomson, al ser una empresa de servicios dedicada al cuidado de seres humanos, no genera impactos ambientales, debido a que todos los materiales que se utilizarán serán biodegradables y de bajo consumo; pero si estará en capacidad de generar impactos sociales y económicos al sector del Valle de los Chillos, en la parte social, el grupo de inversionistas, consideran que contribuirán al crecimiento educacional de los menores de edad que residen en el Valle de los Chillos; adicionalmente como contribución para el desarrollo de actividades benéficas, el centro pondrá a disposición las instalaciones para ser usado en eventos culturales que contribuyan al crecimiento cultural del sector.

El CDI William Thomson generará un impacto económico por el pago de impuestos, contratación de mano de obra del sector, y contribuirá al desarrollo social del sector.

## 7 CAPITULO VII CONCLUSIONES

- A. El presente proyecto, enfocado en el servicio y custodia de infantes, estuvo dirigido inicialmente a dos segmentos de mercado por un lado el cuidado de bebés lactantes de 105 días de nacido a 1 año y el segundo segmento a niños de 1 a 4 años; sin embargo por temas de costos, se decidió concentrar los esfuerzos humanos y económicos solamente en los niños de 1 a 4 años; el cuidado de bebés por regulación legal, es demasiado costoso y no compensa el riesgo que merece este tipo de cuidados
- B. Existe un potencial mercado en el Valle de los Chillos, el sector demográfico está creciendo de una manera importante; en el estudio se determinó que existe alrededor de 1751 niños cuyos padres se encuentran en el nivel socio económico B.
- C. El CDI, tendrá su localidad en un sitio propio de uno de los socios que tiene una amplia infraestructura pero subutilizada con una convicción de aporte a la sociedad y amor por el desarrollo de los niños
- D. Este proyecto se conformará con 7 inversionistas que en conjunto aportarán la suma de \$65.000 dólares y que esperan recuperar su inversión en el segundo y tercer año; a partir del quinto año se espera seguir reinvertiendo las utilidades que genere el negocio para iniciar con la II fase que es la creación de un centro de educación primaria; la visión de este proyecto es a 15 años.
- E. Este proyecto es factible, tal como lo demuestra los estados e índices financieros; si se mantiene disciplina financiera y gerencial, se logrará tener una Tasa Interna de Retorno del 37.95%.
- F. De acuerdo a regulaciones vigentes por el INNFA, se determina que para tener la licencia de operación se debe cumplir ciertos lineamientos de tipo técnico y uno de ellos es el más importante; la cantidad de metros cuadrados por niño; para el presente proyecto, la capacidad instalada será de 100 niños y para el año 5, se espera construir en otra área una nueva aula.

## REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador;  
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032013.pdf>
- El Comercio
- Estándares de Calidad para los CDI, Ministerio Bienestar Social, 2004, ISBN: 9978-92-271-7; Derechos de Autor: 018717; Varios Autores  
<http://www.pichinchauniversal.com.ec/noticias/nacionales/item/3877-centros-de-desarrollo-infantil-la-prioridad-del-gobierno-nacional.html>  
<http://www.ecuadorencifras.com/>
- INNFA Resolución Administrativa, Normativa N° 35-DG-INFA-2009, Parágrafo 2, Artículo 32, Literal a) y b)
- Instituto Ecuatoriano de Normalización
- Instituto Ecuatoriano de estadística y censo INEC
- Ley Código de Trabajo
- Ley de Compañías. Sección VI, de la Compañía Anónima, Registro Oficial 312, Fecha: 5-Noviembre-2009
- Lexis; Reglamento General a La Ley Orgánica De Educación Intercultural, Última reforma: 25-feb-2013
- MARCO LEGAL EDUCATIVO, Ministerio de Educación, I Edición, octubre 2012, ISBN: 978994507301-3
- Registro Oficial - Acuerdo ministerial N° 1771 del 22 Enero 2003, publicado en Registro Oficial N° 40 del 14 Marzo de 2003
- Servicios de Rentas Internas
- Unesco: Eficacia Escolar y Factores Asociados en América Latina y el Caribe. OREAL UNESCO Santiago Septiembre de 2008;  
<http://www.plandecenal.edu.co/html/1726/w3-article-200310.html>