



Facultad de Ciencias Económicas, Administración, Contaduría Pública y Gestión
Empresarial Internacional

Propuesta de la creación de una guardería para el buen funcionamiento laboral de
la mujer ejecutiva en el Parque Empresarial Colón.

Proyecto de graduación que se presenta como requisito para el título de
Ingeniera Comercial

Autor

Francisco Luces Anchundia

Pablo Ramírez Camposano

Tutor

Ec. Jorge Osiris García Regalado, Msc.

Guayaquil, octubre del 2011

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor de los señores Francisco Luces Anchundia y Pablo Ramírez Camposano, estudiantes Facultad de Ciencias Económicas, Administración, Contaduría Pública y Gestión Empresarial Internacional de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

CERTIFICO:

Que he analizado el trabajo de investigación con el título: Propuesta de la creación de una guardería para el buen funcionamiento laboral de la mujer ejecutiva en el Parque Empresarial Colón. presentada por los estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas, Administración, Contaduría Pública y Gestión Empresarial Internacional , como requisito previo para optar por el Grado Académico de *Ingeniera Comercial* y considero que dicho trabajo investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes necesarios de carácter académico y científico, por lo que lo apruebo.

Muy Atentamente,

Ec. Jorge Osiris García Regalado, Msc.

DEDICATORIA

*A nuestros padres de manera especial,
por el apoyo incondicional,
mostrado en cada momento de nuestras vidas*

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser permitir llegar a culminar esta etapa de estudios

A las personas que de modo alguno se involucraron en el proceso de estudio, a cada uno de los compañeros y amigos que conocimos en cada ciclo de estudio, a los profesores que permitieron que la clase sea más que una simple impartición de conocimientos

A la familia que nos dio siempre esa mano de estímulo y confianza cuando sentíamos desfallecer en el intento de culminar la carrera iniciada

INDICE

1.- Marco Conceptual.....	1
1.1- Antecedentes	3
1.2- Idea de Producto y/o Servicio	3
1.3- Idea de Negocio	3
2.- Definición del negocio.....	4
2.1- Misión.....	4
2.2- Visión	4
2.3- Objetivo General.....	5
2.4- Objetivo Específico	5
2.5- Valores de la guardería Happy Tree.....	5
2.6- Nuestro Segmento de Mercado.....	5
2.7- Características del Producto o Servicio	6
3.- Estudio de mercado.....	8
3.1- Tabulación de Las encuestas realizadas	8
3.2- Focus Group.....	12
3.3- Producto/Servicio	13
3.4- Precio	14
3.5- Plaza	16

3.6- Comunicación	15
3.7- Canales de distribución y venta	167
3.8- Potencial del Mercado	18
3.9- Análisis de la oferta.....	18
3.10 -Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA)	21
3.11 -Análisis de las Fuerzas Porter	21
4.- Estudio Organizacional.....	27
4.1- La administración.....	27
5.- Estudio Técnico	2728
5.1- Localización.....	28
5.2- Tamaño del negocio	289
6.- Estudio Legal, Societario y Tributario.....	30
6.1- Marco Societario	30
6.2- Marco Tributario	30
6.3- Marco Legal.....	30
7.- Financiamiento	32

INDICE DE CUADROS

1. Gráficos

1.1 Gráficos: Aceptación del Servicio.....	9
1.2 Gráfico: Cuanto tiempo estaría dispuesto a usar este servicio.....	9
1.3 Gráfico: Cuantos hijos tiene.....	10
1.4 Gráfico: Con quien deja a su(s) niños mientras usted trabaja.....	10
1.5 Gráfico: Estaría usted dispuesto a pagar por nuestro servicio.....	11

2.- Financieros

2.1 Presupuesto de Inversión en activos fijos.....	32
2.2 Depreciación.....	33
2.3 Presupuesto de Sueldos.....	34
2.4 Servicios de alimentos.....	34
2.5 Presupuesto de gastos de operación.....	35
2.6 Presupuesto de gastos administrativos y ventas.....	35
2.7 Analisis de costos.....	36
2.8 Estado de resultado.....	37

1.- Marco Conceptual

En la actualidad, desafiamos a que los empleados pongan lo mejor de sí en sus labores diarias. Por tal, es importante motivar y comprometer a las personas que sostendrán a su organización en los tiempos de dificultad.

Al brindar programas que permitan a los empleados cuidar de sus familias, usted puede posicionar a su organización como un empleador de preferencia, así como también generar un poderoso retorno sobre la inversión. Al reducir la rotación, disminuir el ausentismo e incrementar la productividad en el trabajo, los empleadores descubren que los programas de cuidado dependiente y trabajo/vida no son sólo una inversión en sus empleados, sino también en su futuro éxito comercial.

"El cuidado del niño en el sitio no es un gasto realmente, es una inversión a futuro; es una inversión en nuestros empleados; y es una declaración del tipo de empresa que queremos ser". *Tim Solso, Director Ejecutivo Jefe de Cummins Inc.*¹

Reducir la Pérdida de Personal

El 94% de los padres que utilizan los centros de cuidado del niño con servicio integral afirman que el cuidado de niños en el lugar de trabajo afectaría su decisión de cambiar de trabajo.

¹ Bright Horizons

El 23% de padres que utilizan los centros de cuidado del niño con servicio integral, en realidad, han rechazado o no han buscado un cambio de trabajo potencial debido a la falta de cuidados del niño en el lugar de trabajo.

Incremento de la Productividad

El 90% de padres que utilizan los centros de cuidado del niño con servicio integral afirman que el acceso al cuidado de niños en el lugar de trabajo tiene un impacto positivo en su capacidad de concentrarse exitosamente en el trabajo y en su productividad.

Reduciendo el Ausentismo

Los problemas familiares fueron causa del 22% del total de ausencias no programadas, la segunda principal causa después de las enfermedades personales.

El 59% ciento de los empleados o sus cónyuges faltaron al trabajo en el último año por interrupciones en el cuidado de niños o ancianos y, de esos empleados, cerca del 56% estuvieron ausentes de tres a 10 días.

El 86% de los encuestados respondió que en los último seis meses, el cuidado suplente les permitió trabajar un día que de otro modo no hubiesen podido.

Impacto de las Inversiones

Una reducción del 45% en la rotación voluntaria del personal que utiliza los centros de cuidado de niños auspiciado por el empleador.

1.1- Antecedentes

La utilización de un centro especializado en cuidado de niños para aquellos padres que necesitan de sus servicios debidos al desarrollo de sus actividades laborales diarias, hace que esta elección se pueda convertir un asunto muy complicado.

El cuidado de una persona en casa que no es especializada en el cuidado de niños es también un inconveniente; es por ello que es recomendable buscar el mejor lugar legalmente establecido, con un personal adecuado y que se haga responsable del cuidado de nuestros hijos. Los padres deben buscar y tener referencias de la unidad para una mayor tranquilidad. Especialistas recomiendan que desde los tres años se realice la utilización de este tipo de sitios ya que a esta edad es cuando el niño debe empezar a explorar el mundo junto a otros de su misma edad y así poder adquirir su propia autonomía para poder desarrollarse en la vida y en la sociedad.

Las guarderías que actualmente ofrecen sus servicios en el mercado cumplen con un sin número de expectativas; pero sabemos que no se hallan en la ubicación mas optima para que los padres no deban hacer un esfuerzo extra por hacer uso del servicio, es decir, se realiza un desgaste adicional solo para poder hacer uso del servicio, tráfico, estacionamiento, tiempo adicional para poder llegar a tiempo a las actividades, entre otros.

1.2.- Idea de Producto y/o Servicio

La Guardería ofrecerá servicios a niños hasta los 5 años de edad, como principales clientes serán los trabajadores de la zona de ejecutiva de desarrollo de la guardería.

1.3.- Idea de negocio

Brindar a los padres y madres de familia con una ubicación preferencial con relación a sus lugares de trabajos, la ubicación sería estratégica dado que sería en el mismo edificio, de tal manera los padres sienten que sus hijos necesitan estar en un lugar acogedor y divertido mientras aprenden y que además cuenten con flexibilidad de horario más convenientes para poderlos retirar a la hora que terminen de sus labores.

2.- Definición del negocio

2.1- Misión

Ser un referente en el sector de desarrollo laboral para el cuidado de los infantes con cariño y amor a los niños y niñas de padres y madres que necesiten de estar despreocupados por el desarrollo integral de sus hijos, a través de la práctica de acciones de alto valor educativo, nutricional, de preservación y fomento de la salud, así como satisfacer la demanda mediante la calidad total.

2.2- Visión

Convertirse en la guardería líder en la formación infantil, a través de la enseñanza dinámica, aprendizaje creativo y significativo de acuerdo a su etapa de desarrollo, con un servicio de la más alta calidad, vanguardista en su función educativo y asistencial mediante la permanente actualización de su normatividad, capacitación de personal, mejora continua de sus procesos, optimización de recursos y que la expansión del mismo cubra la demanda

real y que los padres que en este caso son los trabajadores de esta zona comercial obtengan su mayor desempeño en su ámbito laboral.

2.3- Objetivo General

- Determinación y evaluación de la creación de una guardería laboral en la instalaciones de Parque Industrial Colón

2.4- Objetivo Especifico

- Determinar la necesidad de un centro de cuidado infantil en lugar de trabajo
- Realizar un breve sondeo de mercado
- Realizar proyecciones financieras

2.5- Valores de la guardería

- Honestidad: Ttransparencia en todo lo que haces
- Respeto: Tratar a los demás como deseas ser tratado
- Familia: Esfuerzo conjunto para llegar a un objetivo.
- Trabajo en Equipo: Esfuerzo conjunto para llegar a un objetivo.
- Responsabilidad: Cumplir mis compromisos con constancia
- Efectividad: Logro de metas y objetivos.

2.6- Nuestro Segmento de mercado

Nuestra empresa tendrá como mercado objetivo los empleados del edificio donde se halla la guardería:

- Las personas casadas que trabajen y no tengan con quien dejar a sus hijos.
- Las madres o padres solteros que no cuenten con ayuda con sus hijos, entre las edades de 18 hasta 40 años
- La edad de los niños son entre un año y medio hasta cuatro años
- Nuestro servicio será dirigido para los padres que laboren Ciudad Colon

También por condición socio económica:

- La clase media.
- La clase media alta.

2.7- Características del Producto o Servicio

- **Instalaciones**

En la entrada principal contamos conl piso es de cerámica y posee ventanales, lo cual brinda un área fresca y ventilada, las paredes son de concreto, nuestra sala de recreación cuenta con una variada área de juegos tales como: resbaladeras, rincón del hogar para que los niños y niñas del centro jueguen y un área destinada para realizar ejercicios de psicomotricidad gruesa.

- **Recepción**

Área destinada exclusiva para que adultos puedan comunicarse con nosotros para cualquier gestión

- **Sala de Juego**

Área donde los niños podrán realizar actividades recreativas en el cual se fomentara la integración de los niños.

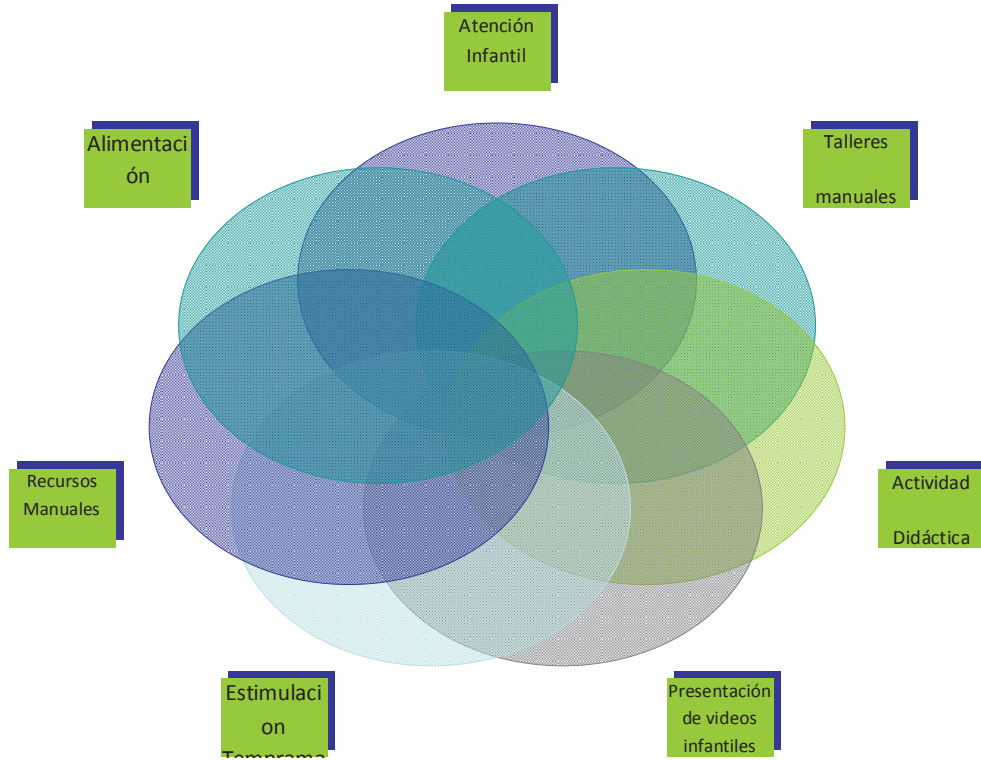
- **Salones**

Contamos con todos los elementos necesarios para que los niños tengan todos los elementos necesarios para su aprendizaje.

- **Comedor**

Alimentos adecuados y preparados para los niños

Servicio que brindamos



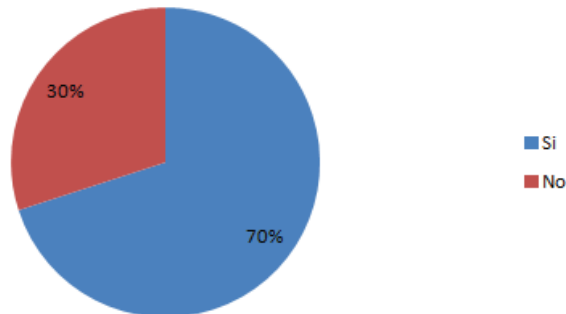
3.- Estudio de mercado

3.1- Tabulación de Las encuestas realizadas

Muestra

$$\frac{\text{Total de Hogares}}{\text{Tamaño de la muestra}} = \frac{500}{1000} = 50\%$$

Aceptación del Servicio



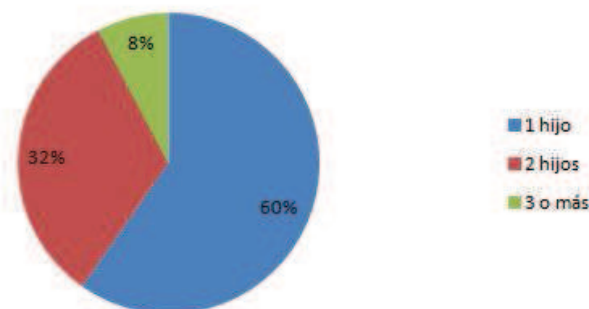
Pregunta #1: ¿Estaría usted interesado en la utilización de una guardería en su lugar de trabajo?

Realizado por Autores

Fuente: Datos de campo

De un total de 500 personas encuestadas, el 70% respondió positivamente a la pregunta y el 30% restante no tenía interés en el servicio, de tal manera que podemos decir que existe interés en el mercado en el uso de guarderías en sitios.

Cuántos hijos tiene



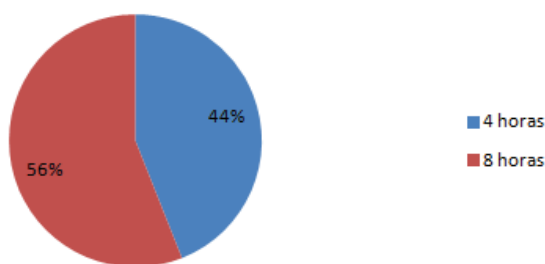
Pregunta #2: ¿Cuántos hijos tiene usted?

Realizado por Autores

Fuente: Datos de campo

De un total de 350 personas interesadas, se obtuvo los siguientes resultados, el 8% tiene 3 ó más hijos, el 32% posee 2 hijos, y con un 60% se destaca las familias con un solo hijo, por los resultados obtenidos el potencial de clientes presenta un atractivo mercado

Cuanto tiempo estaría dispuesto a usar este servicio



Realizado por Autores

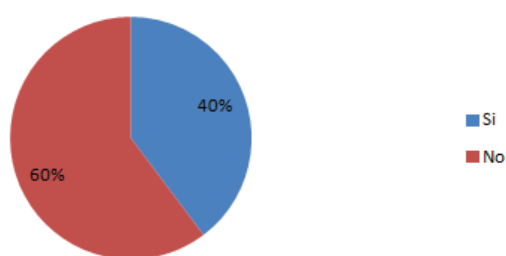
Fuente: Datos de campo

Pregunta #3: ¿En que horario usted estaría interesado en la utilización del servicio?

De un gran total de 350 encuestados interesados, se obtuvo el siguiente detalle,

por el uso de medio tiempo el resultado fue del 44%, con su contraparte del 56% por el uso de 8 horas laborales de la guardería, lo datos afirma del potencial uso del servicio en estudio

Estaría dispuesto a pagar por nuestro servicio



Realizado por Autores

Fuente: Datos de campo

Pregunta #4: ¿Estaría dispuesto a pagar por el uso del servicio ?

Del número total de encuestados que fue de 350 personas solo el 40% de respondió de manera

afirmativa a la pregunta, en tanto que el 60% dio como respuesta no; lo cual nos ayuda a determinar cual sería nuestro potencial mercado existente, 140 personas interesadas.

3.2- Focus Group

- Siguiendo con la investigación del proyecto llegamos al focus group en cual se invito a un grupo de padres para que nos dieran su opinión sobre el futuro de nuestro proyecto.
- En este grupo de entrevista podemos despejar nuestras dudas que tengamos sobre el proyecto, por ejemplo que uso de debemos dar a las aulas, que clase de alimentación recibirán

Resultados del Focus Group

- La información se pudo recolectar en el Focus Group de algunas personas fue muy positivo las opiniones que se pudieron analizar y recoger ya que en la ciudad no contamos con muchas guarderías en características de zonas ejecutivas.
- Las partes más relevantes que se pudo observar de las opiniones fue sobre la ubicación, la calidad y seriedad del servicio y la responsabilidad de este negocio en donde se involucran niños que son lo más preciados para los padres.
- Entre los factores mencionados que dificultan la posibilidad de ofrecer una alimentación correcta a los niños, de recursos económicos y de motivación, el poco tiempo que se pasa con los niños (para controlar lo que comen), el hecho de que los abuelos no sigan las pautas alimentarias marcadas por los padres y la amplia disponibilidad de alimentos de alta densidad energética y poco valor nutritivo.

- La falta de actividades organizadas para los niños más pequeños y la ausencia de organizaciones deportivas, contribuyen a que los niños practiquen pocas actividades físicas.
- También es necesario tener una política escolar consistente y bien elaborada en materia de alimentación que esté aprobada por los padres. Este punto es importante ya que los padres deben ser más conscientes de su responsabilidad para mejorar la alimentación y el estilo de vida de sus hijos.
- . La intervención en el ámbito de la nutrición debe incluir educación además de formación, para enseñar a los niños a comprar y cocinar alimentos. En cuanto a las actividades físicas, se necesitan actividades estructuradas y un lugar apropiado para realizarlas.

3.3- Producto/Servicio

Se Brindará el servicio de cuidado y aprendizaje a los niños la cual contara con un personal muy capacitado para poder desarrollar su aprendizaje en su tiempo de infancia, implementando una metodología innovadora y dinámica, para esto se utilizara los diferentes juegos como herramienta necesaria para el aprendizaje en su primera etapa de su infancia; siendo éste el camino más propicio mediante el cual los niños aprenden, y elaboran ideas sobre el mundo el mundo exterior que le espera.

El servicio que ofrece nuestra empresa es el del cuidado de niños diariamente mediante el servicio de guardería y su cuidado en otros horarios. La necesidad que pretende cubrir es la del cuidado de niños cuando sus padres por diferentes causas no pueden hacerlo.

A esto también se elaborara programas de motivación infantil temprana en la cual los niños van realizaran diversas actividades en las cuales serian: colorear, dibujar, rompecabezas, legos, artes plásticas, entre otros. Realizarán actividades para que se puedan desarrollar físicamente como ejercicios, baile, etc. La guardería tendrá una sala de juegos para distracción de los niños, también se ofrecerá servicio de alimentación, psicología, y cuidados médicos.

Una de las cosas más importante es que nuestro producto se diferenciara por la ubicación y la alta calidad de servicio y responsabilidad social que posee nuestra guardería para la tranquilidad de nuestros clientes.

El nombre es "HAPPY TREE" y el logotipo es un dibujo del establecimiento interno de la guardería. Las principales razones que nos han hecho escoger este nombre y logotipo es que tiene que llamar la atención tanto a los padres como a los niños que son los principales usuarios de nuestro servicio.

3.4- Precio

Nuestra política de precios se basara en cubrir nuestras necesidades (pago a trabajadores, instalaciones...) y al mismo tiempo intentaremos que los precios no sean más altos que los de la competencia.

Los principales incentivos que vamos a ofrecer a nuestros clientes fijos en la guardería es el descuento en servicios de canguros en los fines de semana.

Existirán diferentes paquetes de promoción y costos, de acuerdo a la cantidad de horas que se cuide al niño, si incluye la atención pre-escolar, seguro, forma de pago, entre otros aspectos que detallamos a continuación:

- **Plan # 1**

Completo – horario de 7:00 – 6:00 p.m.

Inscripción: \$50 (pago único)

Mensualidad: \$150

Seguro accidental: \$3 (opcional mensual)

- **Plan # 2**

Parcial – horario de 7:00 – 12:30 m.d. / 12:30 m.d. - 6:00 p.m.

Inscripción: 50.00 (pago único)

Mensualidad: 80.00 (se puede pagar en dos quincenas)

Seguro accidental: 3.00 (opcional mensual)

- **Plan # 3 (general)**

Imprevistos diarias

Día: 8.00

3.5- Plaza

El análisis para la localización de nuestro proyecto está en determinar una ubicación que preste la facilidad al padre de familia de llegar a la guardería en la hora que tenga que trabajar, es decir el fácil acceso en su entorno laboral.

La guardería HAPPY TREE estará ubicada en Parque Industrial Ciudad Colon ya que esta zona se conecta fácilmente con el norte.

3.6- Comunicación

- Dar a conocer la empresa:

La manera de dar a conocer nuestra guardería es mediante repartición de volantes dando a conocer de manera rápida y concisa nuestro producto, otra manera es mediante pancartas de 50 cm x 50 cm en cada una de las oficinas de ciudad colon, y la ultima seria elaborando productos que tengan el logotipo de la guardería tales como camisetas, plumas, jarros, etc.

También se podría llevar a cabo un día de integración para que los padres vengan a conocer que productos vamos a ofrecer y pueden venir con sus hijos porque se realizara concursos de dibujos con entrega de premios y todo esto es para que los padres puedan conocer las instalaciones y al personal calificado que estarían al cuidado de sus hijos.

- Empresa especializada:

Utilizaremos los servicios de una empresa especializada en comunicación para la elaboración de plumas, camisetas, gorras, tomatodo para los niños, jarros de café para que los padres lleven su café a la oficina y también una empresa que elabore flyers con un buen diseño para repartir dentro de ciudad colon.

- Costo:

El costo que implicaría esta política de comunicación para la introducción de nuestro producto serían de 600 o 800 dólares dependiendo del tipo de diseño que se va a utilizar en las volantes y de la elaboración del anuncio..

3.7- Canales de distribución y venta

Tipo de distribución

El tipo de distribución que vamos a seguir es mediante la utilización de un servicio de personas que hacen entretenimiento infantil la cual se visten de personajes infantiles la cual ellos van a promocionar nuestro producto en todas las oficinas de empresas de ciudad colon para dar a conocer nuestro servicio y poder captar una mayor cantidad de clientes.

Objetivos del Plan de Ventas

El proceso más importante es el proceso de venta ya que de este se puede convertir en fuente de posibles ventajas competitivas. El conocer realmente a nuestros clientes y sus necesidades nos da la oportunidad de que ellos nos conduzcan al éxito.

- Incrementar el nivel de presencia de la marca y el servicio
- Mantener a nuestros clientes. Su confianza y lealtad
- Incrementar en un 10% la clientela en cada año

Estrategias de Venta

- Implementación de un proceso de seguimiento al cliente adaptado a las necesidades de los padres.
- Alineación del proceso de ventas y difusión masiva entre todos los empleados del sector para optimizar las ventas personalizadas, y también a través de planes corporativos para conseguir clientes nuevos y vender nuestro servicio.

3.8- Potencial del Mercado

El potencial de las ventas es muy alto ya que muchos padres hoy en día trabajan y la mayoría de ellos no tienen el tiempo para cuidar a sus hijos y les es muy preocupante dejarlos a cargo de otras personas mientras ellos trabajan, ya que esto puede repercutir en la productividad de sus labores y por lo tanto en la empresa también se afectaría su desempeño por lo tanto es una buena oportunidad para este tipo de negocio y todos los servicios que ofrece el mismo.

3.9- Análisis de la oferta

Jardín y Guardería “Crecer” (Cdla. Garzota Mz. 87 villa 02)

La guardería se encuentra ubicada dentro de una casa utilizando el patio como parte de las dos aulas que posee. Ofrece una variedad de servicios, sin embargo no las puede llevar a cabo debido a la escasez de alumnado y la mala imagen que la guardería demuestra.

Los servicios que ofrece como guardería son los siguientes:

- Inglés Intensivo
- Aula de recursos
- Educación integral y personalizada
- Cuidado de niños por horas
- Control de tareas escolares

Es importante mencionar que durante la visita a esta guardería, no se observó ninguna de las actividades mencionadas anteriormente. Aunque su único punto a favor son los años que lleva dentro del mercado.

Esta guardería cobra una mensualidad de \$110 dólares y adicionalmente por sus servicios de guardería desde las 9h00 hasta las 20h00 cobra \$6 dólares por hora. Asimismo cobra la misma cantidad por horas por el control de tareas.

Jardín de Infantes “Mega mundo” (Cdla. Simón Bolívar Mz. 4 Solar 50)

En este establecimiento se pudo observar algunos puntos en contra que son:

Los alumnos de todas las edades reciben clases en la misma aula, separados por un panel

- Desorden en las aulas
- Cocina con mal aspecto
- Baños desaseados
- Una sola maestra para todas las materias incluyendo el inglés
- No tienen maestras auxiliares
- Equipamiento deteriorado
- Aulas sin aire acondicionado

- No brindan servicio de lunch
- Solo hay dos personas a cargo de la guardería.

Esta guardería cobra una mensualidad de \$89 dólares y adicionalmente por sus servicios de guardería a partir de las 12:00 p.m. cobra \$4 dólares por hora.

Jardín de Infantes “Sueños dorados” (Cdla. La Garzota Mz.88 Villa 21)

Las instalaciones de este establecimiento se encuentran dentro de una casa de dos pisos con tan solo 4 aulas y un baño para todos los niños. Sus aulas y su equipo en general se encuentran sin mantenimiento ya que sus mesas, sillas, paredes, colchonetas y juegos entre otros, están totalmente viejos y desgastados.

Actualmente, tiene una excelente ubicación (Garzota), sin embargo solo tiene 10 niños dentro de su preescolar debido al mal aspecto que se observa dentro del jardín. Su mensualidad es de \$90.

Jardín de Infantes María Montessori (Cdla. La Garzota Mz. 10 Villa 11)

Los puntos en contra que se pudieron observar en este establecimiento, son los siguientes:

- Ningún aula tiene aire acondicionado.
- Los alumnos comen en una mesa en la parte externa de las aulas.
- Sus baños son viejos y poco aseados.
- No brindan servicio de lunch.
- Tiene equipamiento deteriorado.
- Ausencia de alumnos y personal docente.
- No tiene servicio de guardianía.

Su mensualidad es de 100 dólares.

Competidores indirectos

Nuestros principales competidores indirectos son las señoras que trabajan realizando las labores de la casa o también las mencionadas niñeras ya que estas de cierta forma sustituyen a las guarderías y esto nos perjudica mucho porque son muchas personas que realizan este trabajo informalmente.

3.10 -Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA)

Ambiente interno

Fortalezas

- Ubicación estratégica, enfocada a la potencializar a los usuarios del sector laboral
- Ya se cuenta con una infraestructura la cual está calificada con los mejores estándares, ya que este sector comercial fue construida con una muy buena organización, cuenta con todos los servicios básicos, sistema de ventilación, y servicio de guardianía.
- Capacidad y experiencia del personal para dar un servicio optimo de primera calidad comprometidos con la sociedad la cual dará un efecto positivo tanto en las familias y la comunidad laboral de ciudad colon.
- Capacitación constante para el personal de párvulos en relación a lo que se refiere a la atención del niño y a su aprendizaje.

- La madre o el padre tendrá un mejor desempeño en sus labores diarias en la empresa ya que estará más tranquilo de que su hijo este cerca de ellos.
- Tenemos posibilidades para que este método de negocio sea implementado en otros condominios de oficinas empresariales para que así tenga un buen beneficio tanto la empresa como el trabajador y el niño.

Debilidades

- Falta de transporte para atender casos de emergencias.
- La poca atención e inversión del gobierno en este tipo de programas, ya que solo se ha preocupado en la educación de primaria, secundaria y superior y no en la educación temprana de los niños la cual es necesaria para su crecimiento tanto en la parte mental como física, ya que existe un sistema de monitoreo y evaluación, ni evaluaciones de impacto que retroalimenten el sistema y así poder implementar este tipo de proyecto.
- Los funcionarios que su remuneración sea bajo o de salario básico si le dificultara a acceder a este tipo de servicios.

Ambiente externo

Oportunidades

- Podemos incentivar la atención a la infancia en la política social del gobierno.
- Al ser un servicio nuevo, el mercado no tiene una idea establecida de la marca o de la empresa y llama la atención.

- Llegar a ser una empresa bien posicionada en la mente de los consumidores.
- Existe un buen espacio al aire libre con un ambiente más natural.
- Un gran índice de padres y madres que laboran y por consiguiente requieren a una persona o institución para el cuidado de sus hijos.

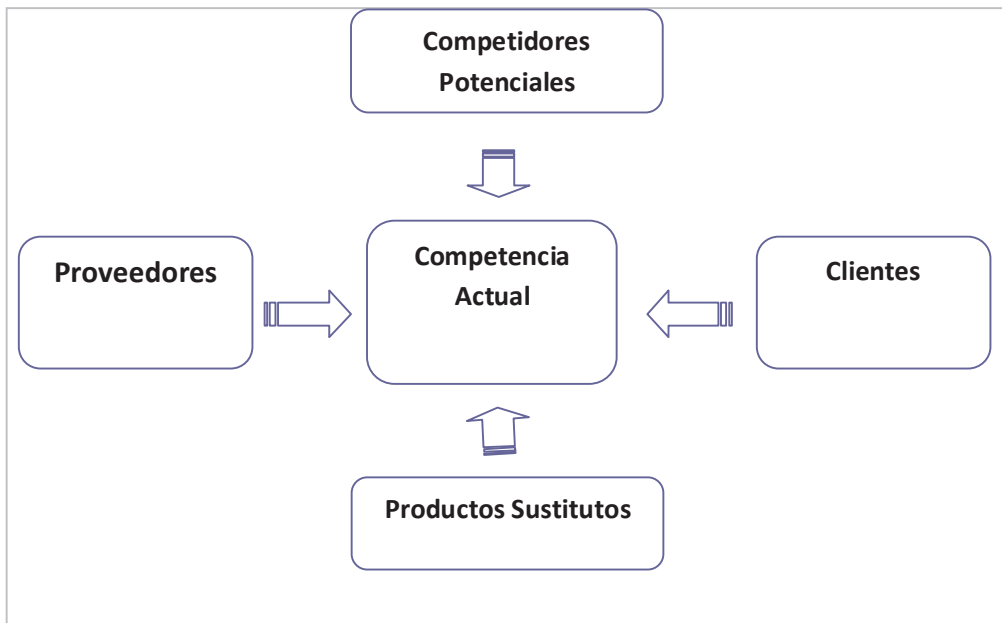
Amenazas

- En caso de presentarse alguna enfermedad en los niños el servicio se suspenderá
- La gente tiene miedo de dejar a sus pequeños con desconocidos.
- La inseguridad como la delincuencia, secuestros y sicaritos hace que exista desconfianza.
- Al no ser una empresa consolidada la competencia puede reforzar sus estrategias y brindar mejores oportunidades a los clientes.
- Cuidado de los niños por empleadas domésticas o niñeras.

3.11- Análisis de las Fuerzas de Porter

A continuación se analizan las cinco fuerzas competitivas de Porter en el mercado en el que vamos a incursionar.

“Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter”



Fuente: Michael Eugene Porter

Competencia Actual

Los competidores actuales son las otras alternativas de servicio de guarderías, la cual actualmente no están bien estructurados ya que algunos están de manera informal, o no posee los estándares suficientes para que los padres se animen a dejar a sus niños allí, esto hace que nuestro proyecto tenga una ventaja sobre los otros; por otro lado está la competencia de las niñeras que pueden ser por horas o de forma indefinida y solo se basa en el cuidado simple del niño la cual también nos da una ventaja a nuestro negocio ya que nosotros a parte de cuidar al niño también se le va a dar aprendizaje temprano, por lo tanto los padres se sentirán tranquilos y satisfechos la cual repercutirá en la producción de su trabajo y por lo tanto se beneficiara la empresa.

Competidores Potenciales

Se podría decir que por el momento no habría un competidor potencial ya que este sector de negocio de la implementación de una guardería en una zona de negocios no ha sido explotado actualmente en el país, por lo tanto este es un buen momento para promover este tipo de proyecto a la sociedad empresarial.

Productos Sustitutos

Los sustitutos serían las otras alternativas que los padres buscarían para poder dejar a sus hijos al cuidado de terceros para ellos puedan ir a sus respectivos trabajos, y estas serian dejarlos al cuidado de familiares como a los abuelos de sus niños, tíos, etc.

Los padres saben que por un lado sus hijos están con personas de confianza pero el problema sería que esas personas también tienen otras actividades a que dedicarse y cuidar a los niños les quitaría tiempo y no todo el tiempo estarán a disposición para cuidar a los niños.

Proveedores

No se tendrá cierto poder de negociación ya que en este mercado no va a existir una gran cantidad de oferentes de productos y servicios requeridos por lo que será más difícil poder obtener mejores ofertas de precios para poder conseguir los insumos que necesitaría la guardería para poder funcionar, y es porque este tipo de negocio casi no se ha implementado en el mercado desde la perspectiva empresarial.

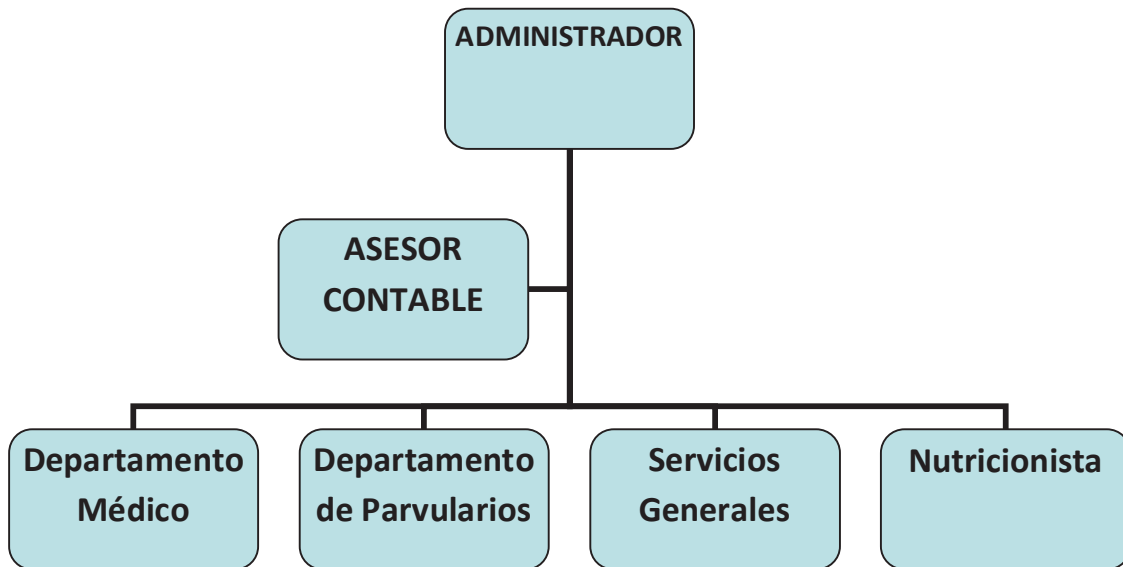
Clientes

Los clientes potenciales se encuentran conformados por las personas que trabajan en el parque industrial Ciudad Colón, estos no tendrán cierto poder de negociación que puedan ejercer cierta presión sobre el nivel de los servicios ya que tienen la desventaja de comparar los precios, tarifas, y parámetros de confort, calidad, seguridad, aseo, de otras alternativas cercanas y comparables a nuestra oferta; ya que nosotros ofreceremos un servicio de calidad con personal altamente calificado y una estructura de primera haciendo que el cliente se incline por nosotros y no por otros sectores que todavía son informales y no fomentan confianza.

4.- Estudio Organizacional

4.1- La administración

La administración será llevada a cabo por los propios inversionistas, los mismos que mediante reuniones quincenales se reunirán para poder Planificar, Ejecutar, Medir resultados y Proponer mejoras.



El siguiente organigrama muestra como estará organizada la empresa:

5.- Estudio Técnico

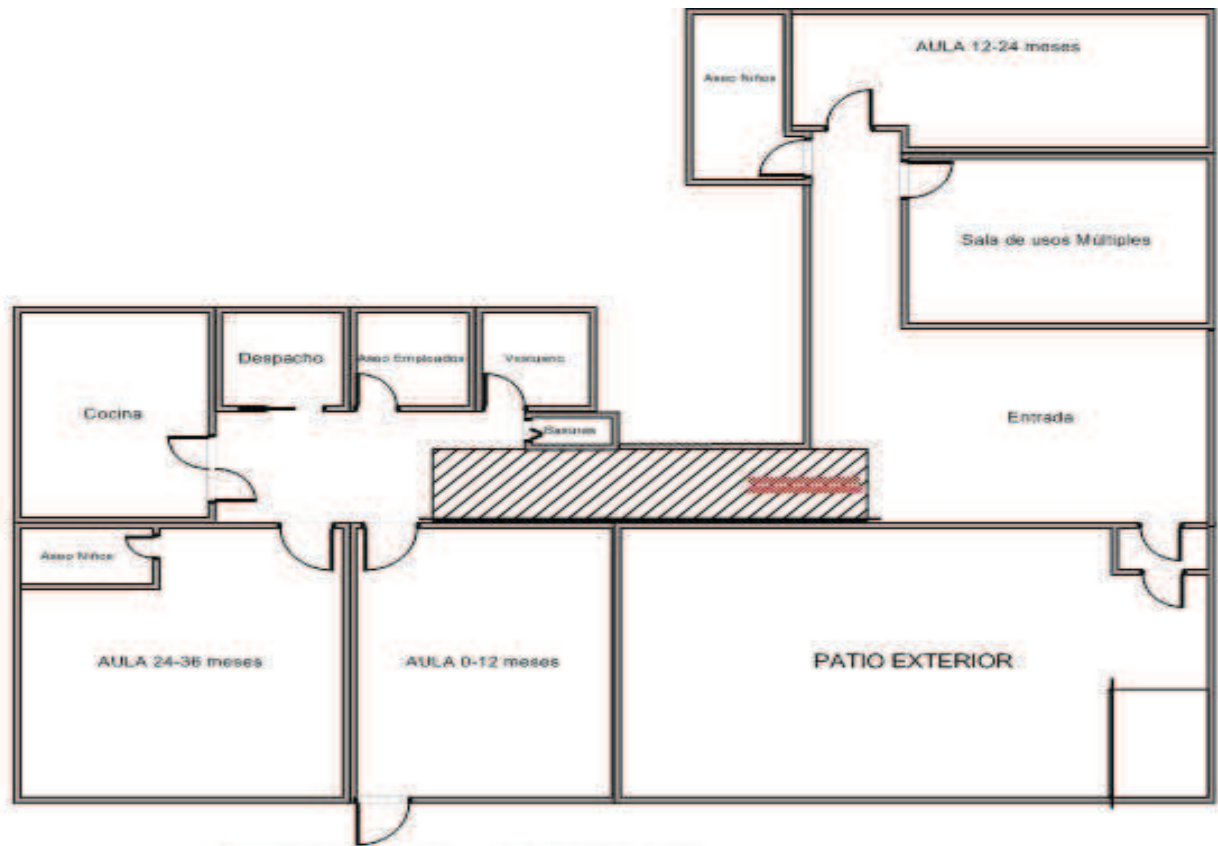
5.1- Localización



Ubicación en Juan Tanca Marengo y Jaime Roldos en Parque Industrial Ciudad Colón.

Lo cual es una ubicación buena para el tipo de negocio que va dirigido el proyecto.

5.2- Tamaño del negocio



Tiene una capacidad de 80 personas, diferentes áreas de recreación y un patio para que los niños estén en un ambiente acogedor.

Dimensiones del local

- ✚ Sala e recreación de 15 x 15=225 m
- ✚ Patio de 10 x 10=100 m
- ✚ Salones será de 8 x 8=64 m
- ✚ Total de área 25 x 25=625

6.- Estudio Legal, Societario y Tributario

6.1- Marco Societario

La empresa guardería Happy Tree tendrá un modelo jurídico de sociedad anónima, ya que es un modelo de capital abierto por la fácil captación de capital y facilidad de crear un nombre para la empresa; también nos permitirá tener accionistas que podrán invertir en la empresa para una mayor expansión en el mercado.

6.2- Marco Tributario

El modelo fiscal se basara según lo que disponga la ley de compañía para la empresa de sociedad anónima; La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares.

El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. El pago del IVA y de los impuestos se realizara como prevenga en la ley.

6.3- Marco Legal

Según se estipula en la ley vigente, las compañías se encuentran en la obligación de brindar este tipo de servicio, tal como dicta el siguiente artículo

CODIGO DE TRABAJO .-

Art. 155.- Guardería infantil y lactancia.- En las empresas permanentes de trabajo que cuenten con cincuenta o más trabajadores, el empleador establecerá anexo o próximo a la empresa, o centro de trabajo, un servicio de guardería infantil para la atención de los hijos

de éstos, suministrando gratuitamente atención, alimentación, local e implementos para este servicio.

Las empresas que no puedan cumplir esta obligación directamente, podrán unirse con otras empresas o contratar con terceros para prestar este servicio.

En las empresas o centros de trabajo que no cuenten con guarderías infantiles, durante los nueve (9) meses posteriores al parto, la jornada de trabajo de la madre del lactante durará seis (6) horas que se señalarán o distribuirán de conformidad con el contrato colectivo, el reglamento interno, o por acuerdo entre las partes.

Corresponde a la Dirección General del Trabajo vigilar el cumplimiento de estas obligaciones y sancionar a las empresas que las incumplan.

7.- Financiamiento

Presupuesto de inversión en activos fijos			
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria			
cocina	1	1.000,00	1.000,00
refrigeradora	1	700,00	700,00
congelador	1	800,00	800,00
Total de maquinaria			2.500,00
Equipos de computación			
computadoras	2	600,00	1.200,00
Total de equipos			1.200,00
Muebles y enseres			
Escritorios	3	85,00	255,00
Utencilios de cocina	1	200,00	200,00
central de aire	1	2.000,00	2.000,00
mesas	15	40,00	600,00
sillas	60	30,00	1.800,00
Juegos infantiles	5	500,00	2.500,00
Total de muebles y enseres			4.855,00
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIFOS			8.555,00

Realizado por: Autores

Convenios con la U.C.S.G.

Para cumplir con las horas de pasantías requeridas

Depreciación			
Maquinaria (10 años)	Costo de materia prima	Dep. Mens	Dep. anual
cocina	1.000,00	8,33	100,00
refrigeradora	700,00	5,83	70,00
congelador	800,00	6,67	80,00
Total de Dep. Maquinaria		20,83	250,00
Equipos de computación (3 años)			
Computadora	600	16,67	200
Computadora	600	16,67	200
Total Dep. Eq. Comp.		33,33	400
Muebles y enseres (5 años)			
Muebles y utensilios	4.855,00	80,92	485,50
Total Dep. Muebles y Enseres		80,92	485,50
Total Depreciaciones Equipos		135,08	1.135,50

Realizado por: Autores

Presupuesto de mano de obra directa e indirecta		
Cargo	Concepto	
gerente general	Salario básico mensual	\$ 600,00
	Salario anual	\$ 7.200,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 673,20
gerente financiero	Salario básico mensual	\$ 500,00
	Salario anual	\$ 6.000,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 561,00
nutricionista	Salario básico mensual	\$ 400,00
	Salario anual	\$ 4.800,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 448,80
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350,00
	Salario anual	\$ 4.200,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510,30
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350,00
	Salario anual	\$ 4.200,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510,30
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350,00
	Salario anual	\$ 4.200,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510,30
Empleada de cocina	Salario básico mensual	\$ 280,00
	Salario anual	\$ 3.360,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 408,24
Guardian	Salario básico mensual	\$ 350,00
	Salario anual	\$ 4.200,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510,30
Conserje	Salario básico mensual	\$ 300,00
	Salario anual	\$ 3.600,00
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 437,40
	TOTAL SALARIOS MENSUALES	3.480,00
	TOTAL SALARIOS ANUALES	36.960,00

Realizado por: Autores

SERVICIO DE ALIMENTOS

Ingredientes	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
AVENAS	1000	0,40	400,00
GALLETAS	500	0,15	75,00
SUMINISTROS DE COMIDAD	400	1,25	500,00
BEBIDAS	500	0,15	75,00
TOTAL MENSUAL			1.050,00

Realizado por: Autores

	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Arriendo	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.416,00	\$ 7.638,48	\$ 7.867,63
Servicios públicos	200,00	2.400,00	2.472,00	2.546,16	2.622,54
Seguro	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Impuestos locales		30,00	30,00	30,00	30,00
Gastos legales de constitución		1.000,00			
Avisos y tableros	100,00	1.200,00	1.236,00	1.273,08	1.311,27
Bomberos		150,00	154,50	159,14	163,91
Registro mercantil		350,00	360,50	371,32	382,45
Depreciación de Equipos	54,17	650,00	650,00	650,00	650,00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1.254,17	\$ 16.580,00	\$ 15.919,00	\$ 16.268,17	\$ 16.627,82

Realizado por: Autores

Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas

	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Gastos de Publicidad	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.854,00	\$ 1.909,62	\$ 1.966,91
Gastos de Papelería	80,00	960,00	988,80	1.018,46	1.049,02
Depreciación Muebles y enseres	80,92	485,50	485,50	485,50	485,50
TOTAL GASTOS ADMIN. Y VENTAS	\$ 310,92	\$ 3.245,50	\$ 3.328,30	\$ 3.413,58	\$ 3.501,43

Realizado por: Autores

Análisis de Costos

Costos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Mano de obra	\$ 36.960,00	\$ 36.960,00	\$ 38.068,80	\$ 39.972,24
Arriendo	7.200,00	7.416,00	7.638,48	7.867,63
Servicios públicos	2.400,00	2.472,00	2.546,16	2.622,54
Seguro	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Costos legales de constitución	1.000,00	-	-	-
Avisos y tableros	1.200,00	1.236,00	1.273,08	1.311,27
Bomberos	150,00	154,50	159,14	163,91
Registro mercantil	350,00	360,50	371,32	382,45
Depreciación maqui. Equi. Y muebles	1.135,50	1.135,50	1.135,50	1.135,50
Amortización	-	-	-	-
Gastos de papelería	960,00	988,80	1.018,46	1.049,02
TOTAL COSTOS FIJOS	54.955,50	54.323,30	55.810,93	58.104,57
COSTOS VARIABLES				
Materia prima (sin IVA)	12.600,00	13.367,34	14.181,41	18.435,83
Gastos de publicidad	1.800,00	1.854,00	1.909,62	1.966,91
TOTAL COSTOS VARIABLES	14.400,00	15.221,34	16.091,03	20.402,74
COSTO TOTAL	\$ 69.355,50	\$ 69.544,64	\$ 71.901,97	\$ 78.507,32

Realizado por: Autores

Estado de Resultados

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
VENTAS NETAS	\$ 108.000,00	\$ 116.802,00	\$ 127.944,54	\$ 139.650,51
Menos: compra de materia prima	12.600,00	13.367,34	14.181,41	18.435,83
Menos: costo mano de obra	36.960,00	38.068,80	39.972,24	41.970,85
Menos: gastos de fabricación	16.580,00	15.919,00	16.268,17	16.627,82
Menos: gastos de administración y ventas	3.245,50	3.328,30	3.413,58	3.501,43
UTILIDAD GRAVABLE	38.614,50	46.118,56	54.109,13	59.114,58
Menos: Participación trabajadores	5.792,18	6.917,78	8.116,37	8.867,19
Menos: impuesto a la renta	8.205,58	9.800,19	11.498,19	12.561,85
UTILIDAD NETA	\$ 24.616,74	\$ 29.400,58	\$ 34.494,57	\$ 37.685,55

Realizado por: Autores

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO con UTILIDADES DEL EJERCICIO ANUAL					
Periodo	0	1	2	3	4
Flujo Neto	-77.940,50	39.750,00	47.254,06	55.244,63	60.250,08

Primer caso: Utilidades del Ejercicio más los montos fijos anuales de depreciación Inversión Total del Proyecto = \$ 36.960,00
 La tasa interna de retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación: \$ 8.555,00
 \$ 12.600,00
 \$ 19.825,50
 \$ 77.940,50

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Donde:

- BN t = Beneficio Neto del flujo, en el periodo t. Obviamente, BNt puede tomar un valor positivo o negativo.
- r = Es la tasa interna de retorno.
- I0 = Es la inversión total e inicial.

Reemplazando los valores en la fórmula se tiene lo siguiente:

TIRF = 48,1%

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Luego del análisis financieros podemos concluir que bajo las premisas estimadas en el ejercicio, el proyecto de negocio si genera y representa una actividad con rentabilidad sustentable.

CONCLUSIONES

- ✓ La utilización del centro de cuidado infantil en los lugares de trabajo es una necesidad no suplida en la actualidad, luego de realizar la investigación de campo se determino que si se requiere de este tipo de servicio.
- ✓
- ✓ El estudio de mercado demuestra que la implementación de una guardería en las instalaciones de Parque Empresarial Colón son de factibilidad posible dado que los potenciales usuarios muestran un interés real en el servicio, 14% de un universo de 1000 familias, esto debido a la cercanía a sus lugares de trabajo le permiten un flexibilidad de horarios al iniciar sus actividades diarias.
- ✓ El Estudio económico proyectado en 4 años nos da como resultado una Tasa Interna de Retorno del 48,1 %, lo cual hace atractivo la inversión en este tipo de negocio, por ser una mercado naciente las guarderías in situs.

RECOMENDACIONES

- ✓ Las empresas que realizan sus actividades diarias en el mismo entorno físico deberían de acoger este tipo de proyecto, como beneficio adicional para sus colaboradores ya que generaría mayor bienestar y compromiso de sus colaboradores.
- ✓ En cumplimiento del código de trabajo vigente en el artículo 155 las empresas deberían implementar o contratar este tipo de proyectos
- ✓ En el caso de los trabajadores que su remuneración no alcance a cubrir el valor de la mensualidad la empresa deberá subsidiar una parte del costo real del servicio de guardería, esta situación se podría implementar en un futuro para que pueda cubrir la totalidad de los empleados de diferentes status sociales.

Referencias

- Banco de datos de encuestas exclusivas de la Práctica de Consultoría de Bright Horizons
- Encuesta Nacional a Empleados Adultos de Workplace Options, 2007
- El Informe del Impacto del Cuidado de Niños Auspiciado por el Empleador, Bright Horizons, 2008
- El Impacto sobre el Cuidado Suplente Auspiciado por el Empleador, 2008
- El estudio de CCH sobre Ausencia no Programada de 2007 por CCH
INCORPORATED

ANEXOS

Presupuesto de inversión en activos fijos			
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria			
cocina	1	1,000.00	1,000.00
refrigeradora	1	700.00	700.00
congelador	1	800.00	800.00
Total de maquinaria			2,500.00
Equipos de computación			
computadoras	2	600.00	1,200.00
Total de equipos			1,200.00
Muebles y enseres			
Escritorios	3	85.00	255.00
Utencios de cocina	1	200.00	200.00
central de aire	1	2,000.00	2,000.00
mesas	15	40.00	600.00
sillas	60	30.00	1,800.00
Juegos infantiles	5	500.00	2,500.00
Total de muebles y enseres			4,855.00
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS Fijos			8,555.00

Depreciación				
	costo de materia prima	Dep. Mens	Dep. Mens	Dep. anual
Maquinaria (10 años)				
cocina	1,000.00	8.33	8.33	100.00
refrigeradora	700.00	5.83	5.83	70.00
congelador	800.00	6.67	6.67	80.00
Total de Dep. Maquinaria			20.83	250.00
Equipos de computación				
(3 años)				
Computadora	600	16.67	16.67	200
Computadora	600	16.67	16.67	200
Total Dep. Eq. Comp.			33.33	400
Muebles y enseres				
(5 años)				
Muebles y utensilios	4,855.00	80.92	80.92	485.50
Total Dep. Muebles y Enseres			80.92	485.50
Total Depreciaciones Equipos			135.08	1,135.50

SERVICIO GUARDERIA	Presupuesto de Ingresos												Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
	Primer Trimestre			Segundo Trimestre			Tercer Trimestre			Cuarto Trimestre						
	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11vo mes	12 vo mes				
CANTIDAD	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	63.00	67.00	71.00
Precio de venta unitario	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	154.50	159.14	163.91
Venta Total	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 116,802.00	\$ 127,944.54	\$ 139,650.51
Ventas Brutas	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	116,802.00	127,944.54	139,650.51
IVA 12%	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	14,016.24	15,353.34	16,758.06
RETE. FUENTE 2%	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	2,336.04	2,558.89	2,793.01
Ventas Netas	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	128,482.20	140,738.99	153,615.56
Ventas al Contado(90%)	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	8,910.00	110,127.60	113,431.43	116,834.37
Ventas a Plazo(10%)	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	12,848.22	14,073.90	15,361.56
Recuperación de Cartera(30 días)	-	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	23,657.54	25,749.29	28,155.33
Ingresos Efectivos	8,910.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	133,785.14	139,180.72	144,989.70
Cuentas por Cobrar	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 990.00	\$ 12,848.22	\$ 14,073.90	\$ 15,361.56

PROYECCIÓN DE VENTAS																
	Primer Trimestre			Segundo Trimestre			Tercer Trimestre			Cuarto Trimestre			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
	1 mes	2 mes	3 mes	4 mes	5 mes	6 mes	7 mes	8 mes	9 mes	10 mes	11 mes	12 mes				
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 63.00	\$ 66.15	\$ 69.46
Precio de ventas (unidades)	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 154.50	\$ 159.14	\$ 163.91
Valor de ventas total	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 108,000.00	\$ 116,802.00	\$ 126,321.36	\$ 136,616.55
Descuentos(%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor neto de ventas	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 108,000.00	\$ 116,802.00	\$ 126,321.36	\$ 136,616.55
Política de cartera (días)	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
% ventas de contado	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90
Valor ventas de contado	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 8,100.00	\$ 97,200.00	\$ 105,121.80	\$ 113,689.23	\$ 122,954.90
% ventas a plazos	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10
Valor ventas a plazos	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 10,800.00	\$ 11,680.20	\$ 12,632.14	\$ 13,661.66

Precios de guardería	
SERVICIO	Precio
CUIDADO DEL NIÑO	150

SERVICIO DE ALIMENTOS			
Ingredientes	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
AVENAS	1000	0.40	400.00
GALLETAS	500	0.15	75.00
SUMINISTROS DE COMIDAD	400	1.25	500.00
BEBIDAS	500	0.15	75.00
TOTAL MENSUAL			1,050.00

Producto	Año 1	Año2	Año 3	Año 4
SERVICIO DE GUARDERIA	150.00	154.50	159.14	163.91

Presupuesto de mano de obra directa e indirecta						
Cargo	Concepto		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
gerente general	Salario básico mensual	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 618.00	\$ 648.90	\$ 681.35
	Salario anual	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,416.00	\$ 7,786.80	\$ 8,176.14
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 673.20	\$ 673.20	\$ 693.40	\$ 728.07	\$ 764.47
gerente financiero	Salario básico mensual	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 515.00	\$ 540.75	\$ 567.79
	Salario anual	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,180.00	\$ 6,489.00	\$ 6,813.45
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 561.00	\$ 561.00	\$ 577.83	\$ 606.72	\$ 637.06
nutricionista	Salario básico mensual	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 412.00	\$ 432.60	\$ 454.23
	Salario anual	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,944.00	\$ 5,191.20	\$ 5,450.76
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 448.80	\$ 448.80	\$ 462.26	\$ 485.38	\$ 509.65
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 360.50	\$ 378.53	\$ 397.45
	Salario anual	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,326.00	\$ 4,542.30	\$ 4,769.42
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510.30	\$ 510.30	\$ 525.61	\$ 551.89	\$ 579.48
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 360.50	\$ 378.53	\$ 397.45
	Salario anual	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,326.00	\$ 4,542.30	\$ 4,769.42
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510.30	\$ 510.30	\$ 525.61	\$ 551.89	\$ 579.48
Parbularia	Salario básico mensual	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 360.50	\$ 378.53	\$ 397.45
	Salario anual	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,326.00	\$ 4,542.30	\$ 4,769.42
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510.30	\$ 510.30	\$ 525.61	\$ 551.89	\$ 579.48
Empleada de cocina	Salario básico mensual	\$ 280.00	\$ 280.00	\$ 288.40	\$ 302.82	\$ 317.96
	Salario anual	\$ 3,360.00	\$ 3,360.00	\$ 3,460.80	\$ 3,633.84	\$ 3,815.53
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 408.24	\$ 408.24	\$ 420.49	\$ 441.51	\$ 463.59
Guardian	Salario básico mensual	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 360.50	\$ 378.53	\$ 397.45
	Salario anual	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00	\$ 4,326.00	\$ 4,542.30	\$ 4,769.42
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 510.30	\$ 510.30	\$ 525.61	\$ 551.89	\$ 579.48
Conserje	Salario básico mensual	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 309.00	\$ 324.45	\$ 340.67
	Salario anual	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,708.00	\$ 3,893.40	\$ 4,088.07
	Beneficios sociales(9,35%)	\$ 437.40	\$ 437.40	\$ 450.52	\$ 473.05	\$ 496.70
	TOTAL SALARIOS MENSUALES	3,480.00	\$ 3,480.00	\$ 3,584.40	\$ 3,763.62	\$ 3,951.80
	TOTAL SALARIOS ANUALES	36,960.00	\$ 36,960.00	\$ 38,068.80	\$ 39,972.24	\$ 41,970.85

Presupuesto de Gastos de Operación

	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Arriendo	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 7,416.00	\$ 7,638.48	\$ 7,867.63
Servicios públicos	200.00	2,400.00	2,472.00	2,546.16	2,622.54
Seguro	300.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Impuestos locales		30.00	30.00	30.00	30.00
Gastos legales de constitución	100.00	1,000.00			
Avisos y tableros		1,200.00	1,236.00	1,273.08	1,311.27
Bomberos		150.00	154.50	159.14	163.91
Registro mercantil		350.00	360.50	371.32	382.45
Depreciación de Equipos	54.17	650.00	650.00	650.00	650.00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1,254.17	\$ 16,580.00	\$ 15,919.00	\$ 16,268.17	\$ 16,627.82

Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas

	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Gastos de Publicidad	\$ 150.00	\$ 1,800.00	\$ 1,854.00	\$ 1,909.62	\$ 1,966.91
Gastos de Papelería	80.00	960.00	988.80	1,018.46	1,049.02
Depreciación Muebles y enseres	80.92	485.50	485.50	485.50	485.50
TOTAL GASTOS ADMIN. Y VENTAS	\$ 310.92	\$ 3,245.50	\$ 3,328.30	\$ 3,413.58	\$ 3,501.43

Análisis de Costos

Costos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Mano de obra	\$ 36,960.00	\$ 36,960.00	\$ 38,068.80	\$ 39,972.24
Arriendo	7,200.00	7,416.00	7,638.48	7,867.63
Servicios públicos	2,400.00	2,472.00	2,546.16	2,622.54
Seguro	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Costos legales de constitución	1,000.00	-	-	-
Avisos y tableros	1,200.00	1,236.00	1,273.08	1,311.27
Bomberos	150.00	154.50	159.14	163.91
Registro mercantil	350.00	360.50	371.32	382.45
Depreciación maqui. Equi. Y muebles	1,135.50	1,135.50	1,135.50	1,135.50
Amortización	-	-	-	-
Gastos de papelería	960.00	988.80	1,018.46	1,049.02
TOTAL COSTOS FIJOS	54,955.50	54,323.30	55,810.93	58,104.57
COSTOS VARIABLES				
Materia prima (sin IVA)	12,600.00	13,367.34	14,181.41	18,435.83
Gastos de publicidad	1,800.00	1,854.00	1,909.62	1,966.91
TOTAL COSTOS VARIABLES	14,400.00	15,221.34	16,091.03	20,402.74
COSTO TOTAL	\$ 69,355.50	\$ 69,544.64	\$ 71,901.97	\$ 78,507.32

Estado de Resultados				
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
VENTAS NETAS	\$ 108,000.00	\$ 116,802.00	\$ 127,944.54	\$ 139,650.51
Menos: compra de materia prima	12,600.00	13,367.34	14,181.41	18,435.83
Menos: costo mano de obra	36,960.00	38,068.80	39,972.24	41,970.85
Menos: gastos de fabricación	16,580.00	15,919.00	16,268.17	16,627.82
Menos: gastos de administración y ventas	3,245.50	3,328.30	3,413.58	3,501.43
UTILIDAD GRAVABLE	38,614.50	46,118.56	54,109.13	59,114.58
Menos: Participación trabajadores	5,792.18	6,917.78	8,116.37	8,867.19
Menos: impuesto a la renta	8,205.58	9,800.19	11,498.19	12,561.85
UTILIDAD NETA	\$ 24,616.74	\$ 29,400.58	\$ 34,494.57	\$ 37,685.55

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO con UTILIDADES DEL EJERCICIO ANUAL

Periodo	0	1	2	3	4
Flujo Neto	-77,940.50	39,750.00	47,254.06	55,244.63	60,250.08

Primer caso: Utilidades del Ejercicio más los montos fijos anuales de depreciación.
 La tasa interna de retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación:

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Inversión Total del Proyecto =

- \$ 36,960.00
- \$ 8,555.00
- \$ 12,600.00
- \$ 19,825.50
- \$ 77,940.50**

Donde:

- BN t** = Beneficio Neto del flujo, en el periodo t. Obviamente, BNt puede tomar un valor positivo o negativo.
- r** = Es la tasa interna de retorno.
- I0** = Es la inversión total e inicial.

Reemplazando los valores en la fórmula se tiene lo siguiente:

$$\text{TIRF} = 48.1\%$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$