



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN**

MARKETING Y PLAN DE NEGOCIOS

EMPRESA:



- **FRANCISCO LOPEZ**
- **DENNIS MARTÍNEZ**
- **ANDRÉS MOSCOSO**

**CURSO: SEMINARIO DE GRADUACIÓN DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Noviembre 23 del 2009

INTRODUCCIÓN: RESUMEN EJECUTIVO	pág. 1 - 3
1. DESCRIPCION DEL PROYECTO	pág. 2-18
1.1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	pág. 4
1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO	pág. 4
1.2.1. Generales	pág. 5
1.2.2. Específicos	pág. 5
1.3. NECESIDAD DE MERCADO	pág. 5
1.4. ETAPA EN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	pág. 6
1.5. SEGMENTO DE MERCADO	pág. 6
1.6. COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS	pág. 6-7
1.7. ALIADOS ESTRATEGICOS	pág. 7
1.8. ASPECTOS ECONOMICOS	pág. 7-13
2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	pág. 14-42
2.1. REQUERIMIENTO DE MANO OBRA	pág. 14-16
2.2. DESCRIPCION DE LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA	pág. 18-37
2.2.1. MAQUINARIAS Y EQUIPOS	pág. 37-39
2.2.2. ESPACIO FISICO	pág. 39
2.2.3. UBICACIÓN	pág. 39
2.2.4. PERMISOS	pág. 40
2.2.5. CAPACIDAD DE ATENCION	pág. 40
2.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA EN EL MERCADO	pág. 40
2.3.1. ASPECTOS LEGALES	pág. 40-41
2.3.2. PARTE ADMINISTRATIVA	pág. 41
2.3.2.1. ORGANIZACIÓN	pág. 40

2.3.2.2.	ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA	pág. 41
2.3.3.	DISEÑO DE LAS INSTALACIONES E INFRAESTRUCTURA	pág. 42
3.	ESTUDIO DE MERCADO: PROCESO DE INVESTIGACION DE MERCADO	pág. 54-64
3.1.1.	ANALISIS DE LA COMPETENCIA	pág. 44-47
3.1.2.	DIAGNOSTICO DEL MARKETING MIX DE LA COMPETENCIA	pág. 47-54
3.2.	INFORMACION PRIMARIA	pág. 54
3.2.1.	DEFINICION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	pág. 54-56
3.2.2.	HIPOTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	pág. 56
3.2.3.	DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACION	pág. 56
3.2.3.1.	TIPO DE ESTUDIO	pág. 56
3.2.3.2.	METODO DE RECOLECCION DE DATOS	pág. 56
3.2.4.	ESTUDIO EXPLORATIVO: TECNICAS CUALITATIVAS	pág. 57
3.2.4.1.	GRUPO FOCAL	pág. 57
3.2.5.	ESTUDIO CONCLUYENTE: TECNICAS CUANTITATIVAS	pág. 58
3.2.5.1.	ENCUESTA	pág. 58
3.2.6.	MUESTREO	pág. 59
3.2.6.1.	TIPO DE MUESTREO	pág. 59
3.2.6.2.	SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	pág. 59
3.2.6.3.	AREA GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO	pág. 59
3.2.6.4.	TIEMPO	pág. 59
3.2.7.	PRESENTACION DE RESULTADOS	pág. 60-64
3.2.7.1.	RESULTADOS CUALITATIVOS	pág. 60-62
3.2.7.2.	RESULTADOS CUANTITATIVOS	pág. 62-64
4.	PLAN DE MARKETING	pág. 65-77

4.1. ANALISIS ESTRATÉGICO	pág. 65-69
4.1.1. DESARROLLO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS	pág. 67-69
4.1.1.1. FODA	pág. 67
4.1.1.2. MATRIZ BCG	pág. 68
4.1.1.3. MATRIZ DE EXPANSION	pág. 69
4.2. ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	pág. 70
4.2.1. ANALISIS DEL CLIENTE	pág. 70
4.2.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR	pág. 70
4.2.3. TAMAÑO DE MERCADO POTENCIAL	pág. 70
4.3. POSICIONAMIENTO	pág. 71-72
4.3.1. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO	pág. 71
4.3.2. ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACION	pág. 72
4.4. MARKETING MIX	pág. 72-77
4.4.1. ESTRATEGIAS DE PRODUCTO	pág. 72
4.4.1.1. PRESENTACIÓN	pág. 72
4.4.1.2. CARACTERÍSTICAS/ATRIBUTOS	pág. 72
4.4.2. ESTRATEGIAS DE BRANDING	pág. 72-75
4.4.2.1. MARCA	pág. 72
4.4.2.2. SLOGAN	pág. 73
4.4.2.3. LOGOTIPO	pág. 74
4.4.2.4. ISOTIPO	pág. 75
4.4.3. ESTRATEGIAS DE PROMOCION DE VENTAS Y MOTIVACIONES	
4.4.3.1. SORTEOS, REGALOS, PREMIOS	pág. 75
4.4.4. ESTRATEGIAS DE COMUNICACION	pág. 75-76

4.4.4.1. IDENTIFICACIÓN DE LA AUDIENCIA OBJETIVO Y DISEÑO DEL MENSAJE	pág. 74
4.4.4.2. SELECCIÓN DE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN: PLAN DE MEDIOS	pág. 74
4.4.4.3. DISEÑO DE PUBLICIDAD	pág. 75
4.4.5. ESTRATEGIAS DE E-MARKETING	pág. 76-77
4.4.5.1. WEB SITE	pág. 76
4.4.5.2. DIRECCION O URL	pág. 76
4.4.5.3. BENEFICIOS	pág. 77
5. ANALISIS FINANCIERO	pág. 75-99
5.1. VIDA UTIL DEL PROYECTO	pág. 75
5.2. REQUERIMIENTOS E INVERSION INICIAL	pág. 76
5.3. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	pág. 77
5.4. AMORTIZACION	pág. 78
5.5. DETERMINACION DEL INGRESO	pág. 79
5.6. DETERMINACION DE LOS COSTOS DE VENTA	pág. 80
5.7. DETERMINACION DE GASTOS	pág. 81
5.8. ESTADO DE RESULTADOS	pág. 82
5.9. FLUJO DE CAJA	pág. 83
5.10. EVALUACION FINANCIERA	pág. 84-
5.10.1. TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO TMAR	pág. 85
5.10.2. TASA INTERNA DE RETORNO TIR	pág. 86
5.10.3. TASA DE DESCUENTO	pág. 87
5.10.4. VALOR ACTUAL NETO VAN	pág. 88
5.10.5. PUNTO DE EQUILIBRIO	pág. 89

5.10.6. RECUPERACION DE LA INVERSION PAYBACK	pág. 90
5.11. ANALISIS DE SENSIBILIDAD	pág. 91-99
6. BENEFICIO SOCIAL	pág. 100
6.1. IMPACTO SOCIAL	pág. 100
6.2. EFECTOS MULTIPLICADORES	pág. 100
6.3. QUE LE ESTA ENTREGANDO EL PROYECTO A LA SOCIEDAD	pág. 100
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	pág. 101
8. ANEXOS	



Introducción: Resumen Ejecutivo

El proyecto de realización de una Guardería Infantil equipada con alta tecnología a través de sistema de cámaras web y personal altamente calificado nos da la posibilidad de abrir un proceso investigativo en lo referente a la generación de espacios motivadores y adecuados para los niños, cuyo diseño este basado en el proceso de crecimiento de los niños y genere unos vínculos con los que éstos puedan identificarse, al margen de las distintas normativas de aplicación. Se nos plantea un reto importante dados los fuertes condicionantes existentes:

Por una parte, el proyecto se sitúa en un mercado muy selectivo, ya que esta dirigido a un segmento que en nuestro país cada vez va más en picada, Estamos hablando del sector socio económico medio, medio-alto y alto de nuestra sociedad. Nos conscientizamos de que nuestros costos no son asequibles para todo el mercado guayaquileño, pero estamos seguros de que el valor agregado que estamos entregando cubrirá las expectativas de nuestros consumidores.

Por otra parte, se trata de una Guardería de gran tamaño, ya que incluye 8 aulas para niños de edades comprendidas entre 0 y 6 años, con requerimientos muy diferentes entre sí y sujeta a una normativa muy restrictiva en cuanto a superficies, materiales, ventilaciones, contaminaciones cruzadas, etc.

Ante dichos condicionantes y dado nuestro especial interés en el proceso investigativo, nuestra propuesta se centra en singularizar los espacios interiores mediante el uso de la luz, estudiando de forma detallada la ergonomía de los niños a las distintas edades para provocar situaciones en las que ellos puedan mirar al exterior sin ser vistos.

La fachada del local constituye un elemento importante a considerar. Por una parte como elemento urbano, ya que se trata de un elemento de 25m de longitud, y por otra para satisfacer las necesidades interiores. La solución adoptada consiste en generar un ritmo horizontal constante en fachada mientras que los huecos van variando su posición vertical; de este modo se resuelve la monotonía de la fachada exterior a la vez que se da una respuesta a la voluntad de generar distintas alturas de



visión a los ocupantes en función de las alturas muy variables de los niños entre 0 y 2 años y los de entre 2 a 6 años.

En cuanto a la configuración espacial interior, se ha tenido muy en cuenta que el usuario final del proyecto es un niño, y por ello hemos tratado de potenciar las condiciones adecuadas para su desarrollo, generando espacios motivadores en los que el niño pueda establecer relaciones sencillas mediante el uso del color y los materiales. Así, cada edad se identifica con un color, de modo que la noción espacio temporal del niño y sus recuerdos van asociados a conceptos de fácil comprensión para él.

Por último, se regularizan las discontinuidades existentes en el local y se establecen juegos de vacíos y llenos, de colores y de materiales que inviten a los niños a descubrir los distintos espacios y a vivir su crecimiento como una experiencia única.

El haber trabajado en este campo con las normas de diseño, y luego de haber estudiado los diferentes sistemas operativos de diversas instituciones; nos ha llevado a la conclusión de que no puede existir una guardería-modelo, aunque si se pueden sumar los aciertos de cada uno de éstos proyectos, proponiendo áreas de cada espacio, interacciones entre ellas y sugiriendo modelos de funcionamiento válidos para todos.

Para ello incluimos en este trabajo, una serie de ideas, innovaciones, plantas de detalle, mobiliario y algunas fotografías, de algunos de los proyectos que hemos realizado, aclarando que cada uno de ellos ha tenido restricciones muy particulares.

Para lograr este trabajo consideramos todos los aspectos involucrados en el buen funcionamiento y seguridad de una guardería, así como también características de los usuarios y sistemas operativos, diseños de espacios, instalaciones, mobiliario y equipo.

El efecto que la guardería ha realizado sobre la comunidad, se ha discutido mucho y existen opiniones que consideran que la guardería al ser la continuación del hogar, deberá asemejarse a éste, por lo que tendríamos que analizar todas las variables que



existen en el país y cada sector socioeconómico con lo que obtendríamos como resultado varios modelos de guarderías.

Sin embargo, la experiencia existente hasta hoy parece ser que en general, en las guarderías del estado los niños están mejor alimentados, con mayores cuidados y con mejores condiciones de vida que en su propio hogar, por lo que a lo mejor en lugar de hacerlos vivir como en su casa, los deberíamos convertir en agentes del cambio que se debe de generar en sus hogares. Por otra parte, no cabe duda que los niños aprenden a socializarse mejor en un ambiente de una guardería, que en su propia casa, y que el contacto con otros niños los hace compartir un mundo de iguales en lugar de estar incrustados en un ambiente de adultos, ajenos a sus intereses.

En el caso de los sistemas operativos, cabe también hablar de dos tendencias: una, la de llevar un sistema acorde con la sociedad en el aspecto de costumbres, tradiciones, etc., (como usar servicios separados para niños y niñas o como emplear juegos aptos para niñas y los propios para niños) y, por otra parte, otros creen que la guardería solamente debe ajustarse a los usos y costumbres de la sociedad.

Sin tomar posición respecto a estas tendencias, desde el punto de vista del diseño y dimensiones de espacios, el proyecto de una guardería debe ser simplemente el resultado de estudios de áreas, donde se desarrollan actividades vitales de un grupo de niños, para los que debe crearse un mundo propio en el cual se desarrolle armónicamente.



1.- Descripción del Proyecto

- Nombre del Servicio:

La Guardería de la Tía Denise

- Descripción del Servicio:

El servicio que nosotros como emprendedores de nuevos negocios y jóvenes visionarios queremos proponer es una guardería.

Sabemos que no es un negocio nuevo o que no se halla explotado anteriormente, pero de lo que sí estamos seguros es que mediante la manera que nosotros lo vamos a visualizar será una idea muy atractiva.

Esta premisa se dará mediante la ayuda que actualmente ofrece el campo tecnológico, es decir ofertaremos el servicio de una guardería con tecnología de punta, en el cuál se contarán con ciertos beneficios como por ejemplo los siguientes:

- Visualización de su bebé en todo momento, mediante la ubicación de cámaras estratégicamente posiciones que le permiten una visión clara de su bebé durante la estadía del mismo con nosotros.
- Hablarle a su bebé en todo momento, mediante el servicio de "baby talkie" una revolucionaria muñequera la cual permite que usted envíe mensajes de voz a su bebé, y el mismo sienta la interacción de poder escuchar su voz.
- Elección online de los alimentos con los que desea alimentemos a su bebé, mediante nuestro menú altamente nutritivo usted podrá a través del Internet seleccionar lo que desea que su bebé ingiera.
- Personal altamente calificado y entrenado para atender de la mejor manera a su bebé.
- Instalaciones seguras y confortables para que su bebé disfrute de pasar parte del día con nosotros.

Estas son algunas de las impresiones que esperamos poder llevar a cabo mediante la creación de este proyecto, que sin duda esperamos sea bien recibido por la comunidad y que satisfaga las necesidades de la misma.

- Objetivos del Proyecto:
 - General



Proveer a la sociedad guayaquileña con un sitio calificado y seguro para el cuidado de sus hijos, a través de un sistema de alta tecnología basado en el monitoreo por medio de la web de su hijo (a) (os).

- Específicos

- ❖ Buscar el lugar apropiado donde implementar nuestro proyecto
- ❖ Construir el lugar adecuado para el funcionamiento de nuestro centro de cuidado y recreación infantil, tomando en cuenta todas las especificaciones técnicas requeridas, antes de nuestro funcionamiento.
- ❖ Adecuar nuestras instalaciones con todos los materiales y accesorios necesarios para el correcto funcionamiento.
- ❖ Implementar en nuestro centro cámaras de seguridad y monitores estratégicamente ubicados y de la más alta tecnología para el monitoreo de los niños a través de nuestro portal web.
- ❖ Brindar a los padres y madres de la ciudad de Guayaquil un establecimiento que cumpla con todos los requerimientos para el cuidado y disfrute de sus hijos.
- ❖ Contratar el personal mejor calificado para que trabaje junto a nosotros.
- ❖ Proveer del servicio a un costo que nos permita cumplir con todos nuestros objetivos, pero que a la vez se encuentre dentro de la capacidad financiera del mercado.
- ❖ Capacitar constantemente al personal para que brinde la mejor atención a cada uno de los representados por nuestros clientes.
- ❖ Mantener una adecuada cultura organizacional basada en el respeto a nuestro trabajo, a nuestros clientes y a nuestros compañeros de trabajo.

• Necesidades de Mercado

Debido al crecimiento constante de la población de la ciudad de Guayaquil, a la necesidad económica y personal de trabajar de las madres guayaquileñas y de la (aunque de manera decreciente en estos últimos trimestres) salida del país por motivos migratorios de muchos padres y madres de familia de nuestra sociedad.

Creemos que la necesidad de ofertar un lugar de estas características que permita a los padres, madres o familiares en general de tener la tranquilidad de dejar a sus hijos



en manos profesionales y de contar con un servicio de monitoreo constante durante la estadía de sus hijos en nuestro centro, nos hace una opción bastante llamativa para este mercado.

Los padres en general que no tienen el tiempo suficiente de ver a sus hijos por sus largos y agotadores horarios de trabajo, las madres que por motivos económicos y por la satisfacción de tener una carrera no solo en el hogar sino a nivel profesional y los conciudadanos en el exterior, sea Estados Unidos, Canadá o Europa que necesitan de un servicio que les permita por los menos a la distancia el observar el día a día de sus niños ahora pueden contar con un servicio especializado como el que nosotros queremos proveer.

- *Etapa en el ciclo de vida del servicio*

Nuestro servicio actualmente en el mercado se encuentra en una etapa de investigación y desarrollo, ya que no he llegado a completarse el verdadero transcurso que implica el servicio que nuestro sector realmente tiene que ofrecer.

Ya que lastimosamente el mercado en que vamos a desarrollar nuestro servicio se ha visto indispuerto frente a empresas que sin escrúpulos y don de servicio han deteriorado la imagen que ahora nos vamos a ver en la grata tarea de reforzar.

- *Segmento de Mercado:*

Nuestro segmento de mercado, si bien no es exclusivamente la clase alta de la sociedad guayaquileña, nos enfocamos a ella y al sector medio alto y medio, siempre y cuando pueda cubrir los costos de nuestro servicio, de la población.

Realisticamente tenemos que descartar a los sectores medio bajo y bajo, ya que no podrían cubrir los costos que vamos a manejar para nuestro servicio.

- *Competidores Directos/Indirectos*

Los competidores que hemos identificado de manera directa e indirecta para nuestro servicio son los siguientes:

- Guarderías Infantiles
- Maternales



- Jardín
- Pre-escolares
- Babysister(s)
- Au-pairs (niñeras extranjeras)
- Familiares (con/sin necesidad económica)
- Guarderías de empresas
- Institutrices

- Aliados Estratégicos

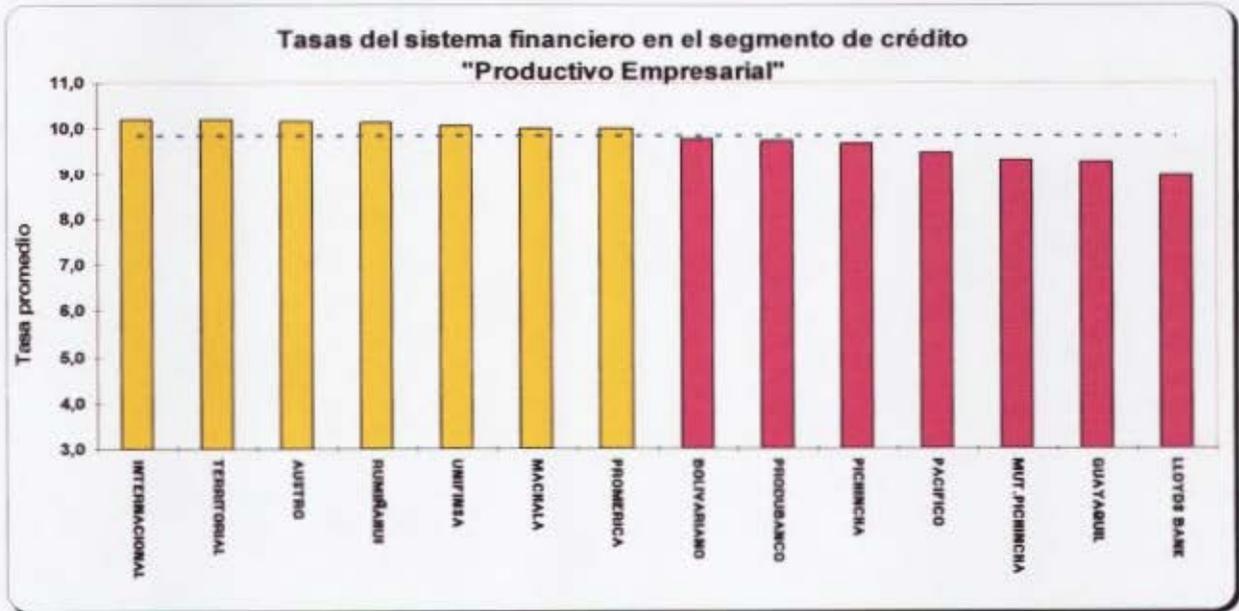
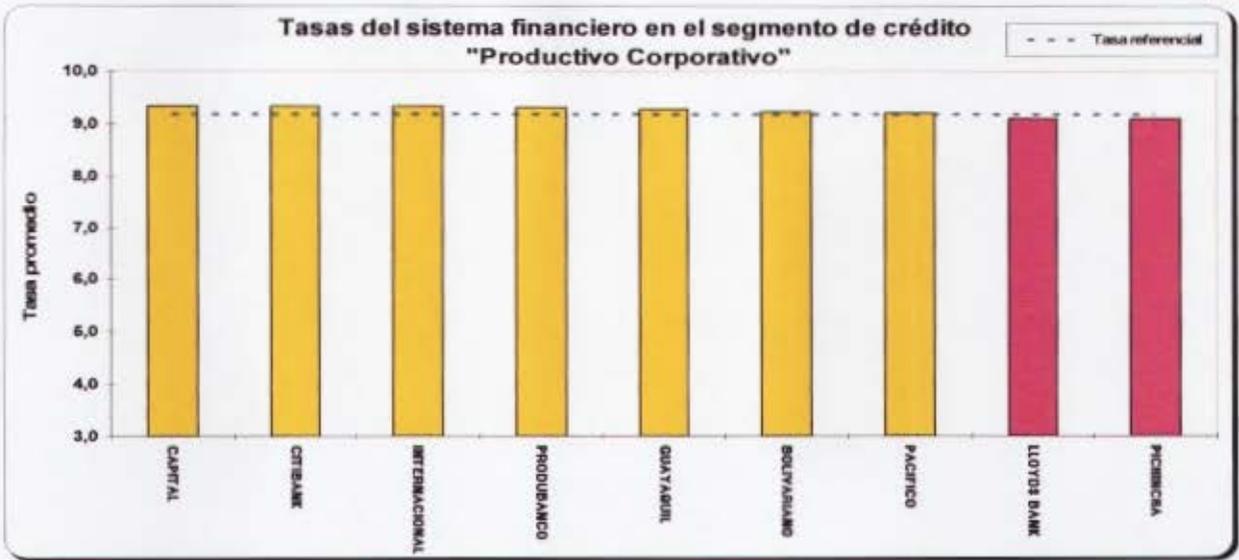
Los posibles aliados estratégicos que hemos encontrado para nuestro servicio de cuidado y recreación infantil son los siguientes:

- ✓ Compañías de seguridad
- ✓ Compañías de monitoreo y asistencia en caso de emergencias
- ✓ Compañías o Personas Naturales proveedoras de sistemas de software
- ✓ Proveedores de alimentos infantiles
- ✓ Proveedores de pañales desechables
- ✓ Proveedores de fórmulas para bebés y niños

- Aspectos Económicos

- ✓ El Producto Interno Bruto (PIB) en el año 2010 alcanzaría una tasa de crecimiento de 6.81% sustentado básicamente en un mayor dinamismo de la inversión pública, especialmente en los sectores petrolero y de infraestructura. Para los años 2011 y 2012, el crecimiento también se sustentaría en mayores niveles de inversión así como en las exportaciones totales, básicamente las petroleras, mientras que en el año 2013 el crecimiento estaría determinado especialmente por inversión así como por el consumo de los hogares, señaló la Eco. Karina Sáenz Gerente General del Banco Central del Ecuador.
- ✓ Tasas de Interés

Operaciones efectuadas entre el 5 al 11 de Noviembre de 2009

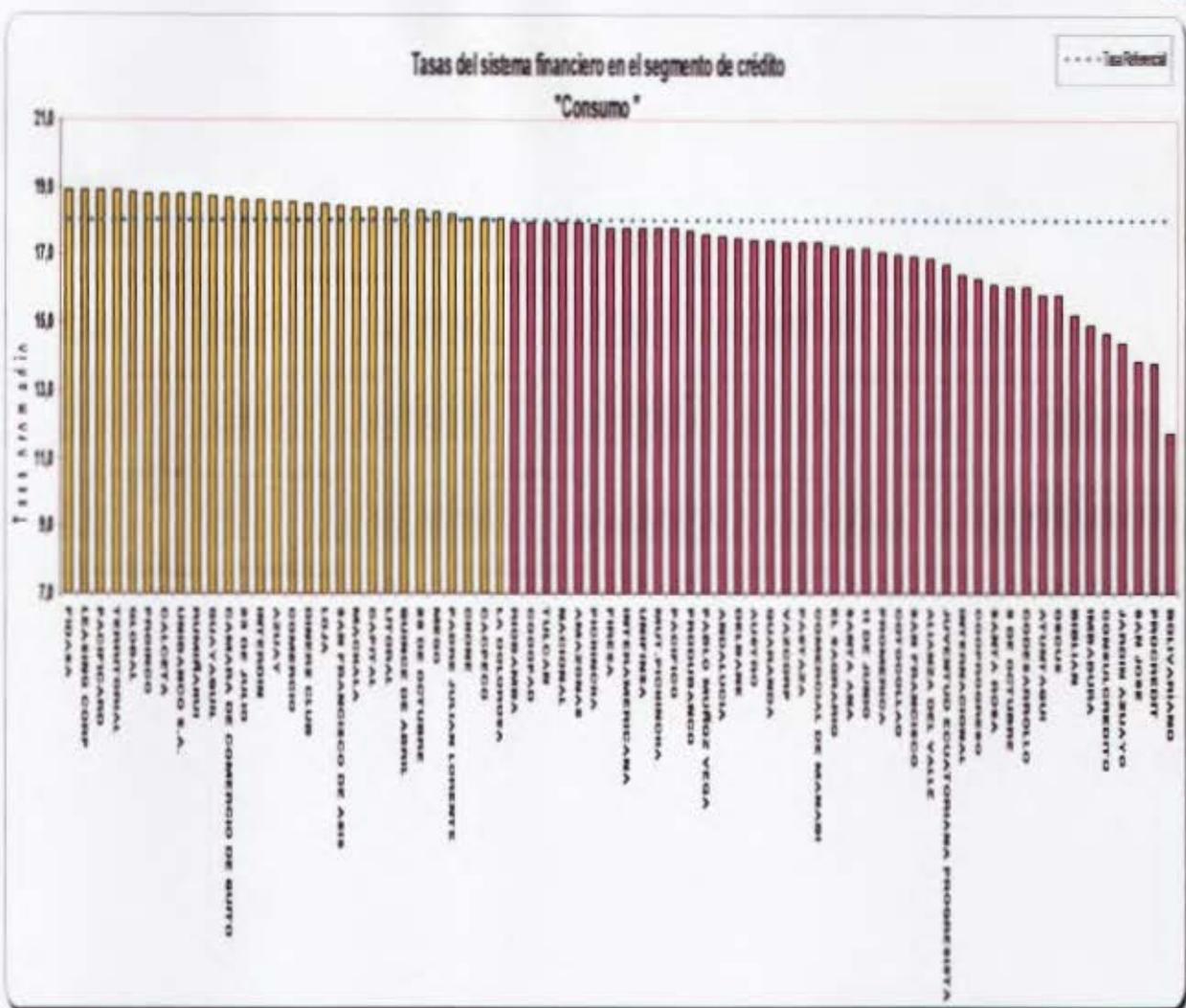




Tasas del sistema financiero en el segmento de crédito "Productivo PYMES"

Tasa Referencial





✓ La Canasta Básica

En Ecuador está en 519 dólares en marzo, la canasta básica se situó en USD 519, 90, con un déficit del USD 112,97 de acuerdo al ingreso mínimo de una familia (406,93). La canasta vital se estableció en USD 367,07, con un superávit de USD 39,86. El índice inflacionario mensual cerró en 1,09% en marzo, con un incremento 0,62 décimas con relación al registrado en febrero pasado que fue del 0,47%.

✓ La Canasta de la Pobreza USD 118,74

El valor acumulado es de 57,7 por ciento y el de 12 meses es 202,0 por ciento. Cevallos dijo que la canasta de pobreza está en USD 118,74, mientras que la canasta familiar básica es de 274,76 dólares. La primera sirve para medir el impacto de las políticas salariales del régimen.



✓ Salario Mínimo \$218

Tal como lo decidió el presidente Rafael Correa, el salario básico de 2009 pasará de \$200 a \$218 para los trabajadores del sector privado, un incremento del 9%, que es el índice inflacionario del año que termina. Así lo confirmó ayer el Ministro de Trabajo, Antonio Gagliardo, quien indicó que a mediados de 2009 podría aplicarse una nueva revisión.

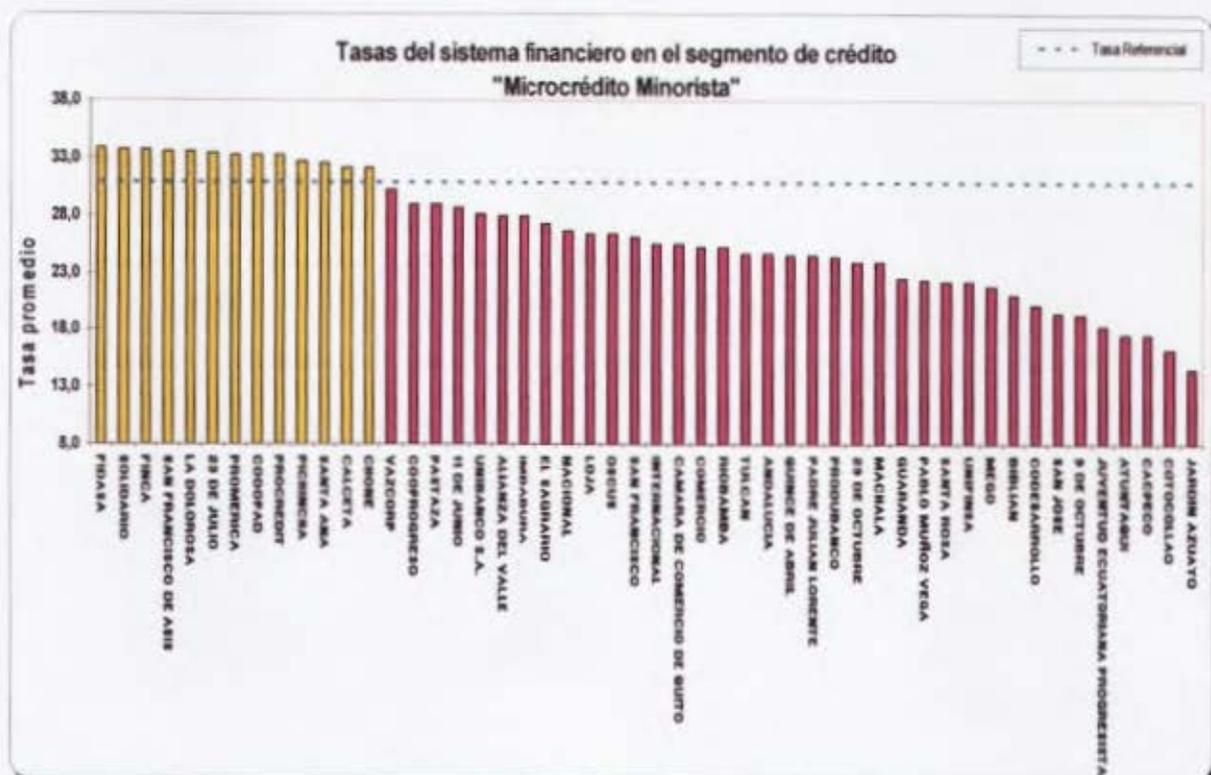
El ministro justificó el alza de \$18, con el fin de preservar el empleo, en vista de la crisis financiera mundial que ha golpeado a la región.

✓ Población

- País: 13.943.773 habitantes
- Provincia: 4,299,321 habitantes
- Ciudad: 3.039.789 habitantes

• Créditos para el Sector Microempresarial

- Montos: Operaciones de crédito superiores a \$8.500 otorgadas a microempresarios que registren un nivel de ventas Anuales inferiores a USD 100.000.
- Costos: entre 22.50% a 33.90%.

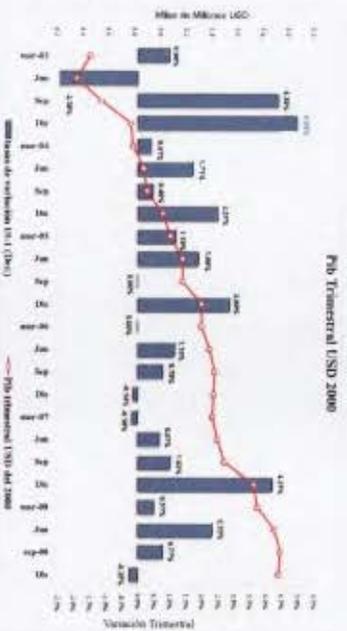




Gráficos económicos del Ecuador

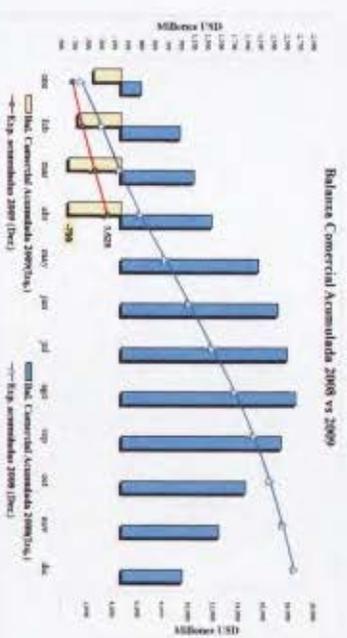
Sector Real

PRODUCTO INTERNO BRUTO

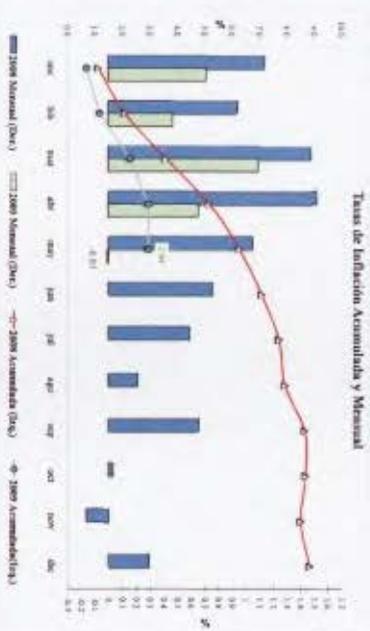


Sector Externo

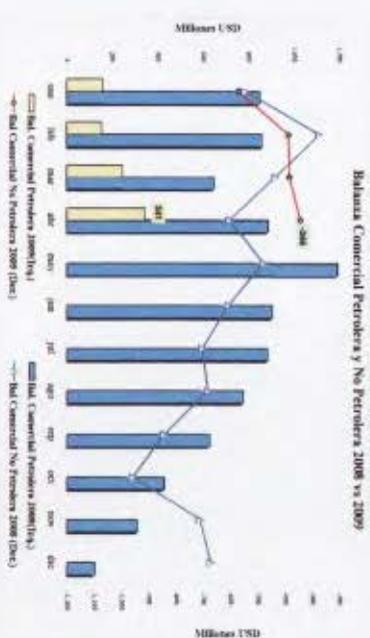
BALANZA COMERCIAL



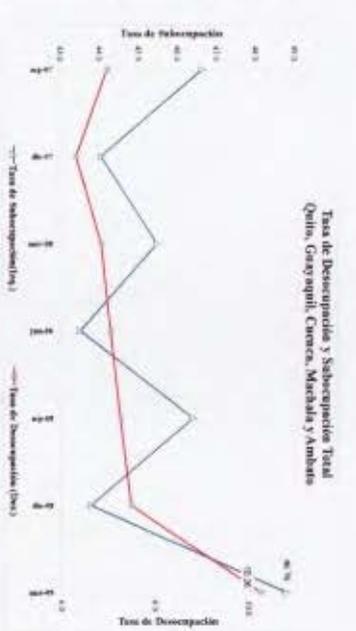
INFLACION



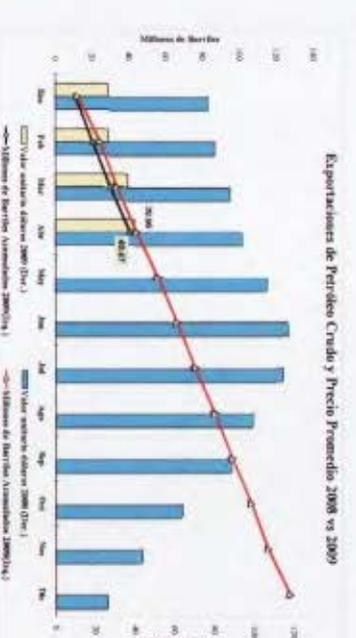
BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA



MAPA DE



PETROLIO

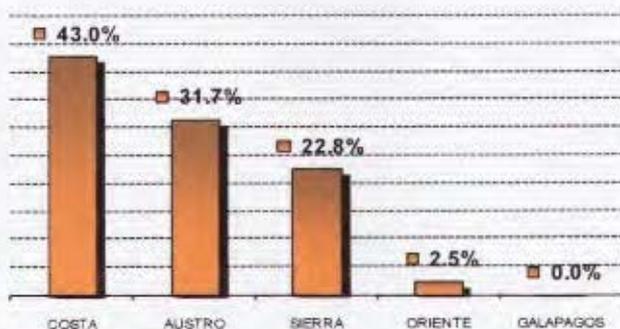


Por otra parte, las remesas enviadas al exterior (Perú, Colombia y Bolivia) durante el primer trimestre de 2008 ascendieron a USD 12.7 millones, monto que significó una notable disminución del 44.1% con respecto al cuarto trimestre de 2007 (22.7 millones) y una contracción de 3.8 % con relación al primer trimestre de 2007 (USD 13.2 millones).

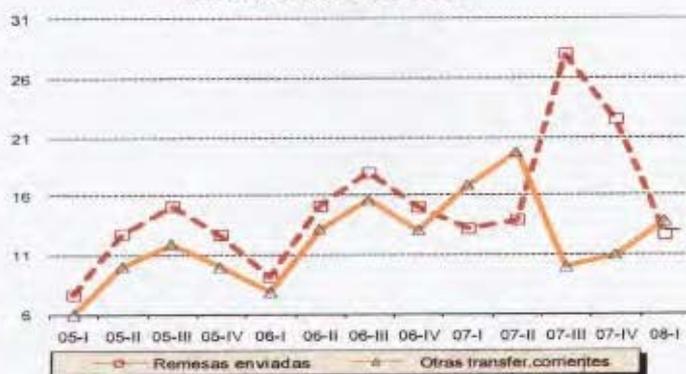
Cabe indicar que en los reportes enviados por las instituciones financieras y empresas *courier* al Banco Central, se incluyen valores que no corresponden a remesas de trabajadores, sino a "otras transferencias corrientes", de acuerdo a la clasificación realizada en el Quinto Manual de Balanza de Pagos. En efecto, el envío de dinero desde el Ecuador al exterior se lo realiza en efectivo (transferencias) o en especies entre entidades residentes y no residentes que incluye, entre otros conceptos: pensiones alimenticias, herencias, regalos, etc. Por estos conceptos en el primer trimestre de 2008, se remitió al exterior USD 13.9 millones, mayor en 25.1% con relación al cuarto trimestre de 2007 (USD 11.0 millones) e inferior en 18.1% comparado con el primer trimestre de 2007 (USD 16.9 millones).

En la investigación de campo se observó que existe una gran población de países de la región, especialmente procedentes de Colombia, Perú y Bolivia, que laboran principalmente en sectores de la construcción, agricultura y comercio en las ciudades de Santo Domingo, Guayaquil, Cuenca, La Troncal, Loja, Ibarra, Tulcán y Machala.

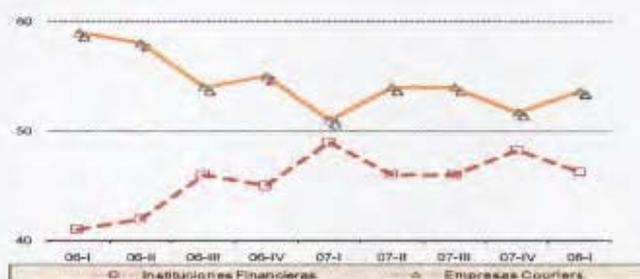
PARTICIPACIÓN REGIONAL DE REMESAS Primer Trimestre 2008



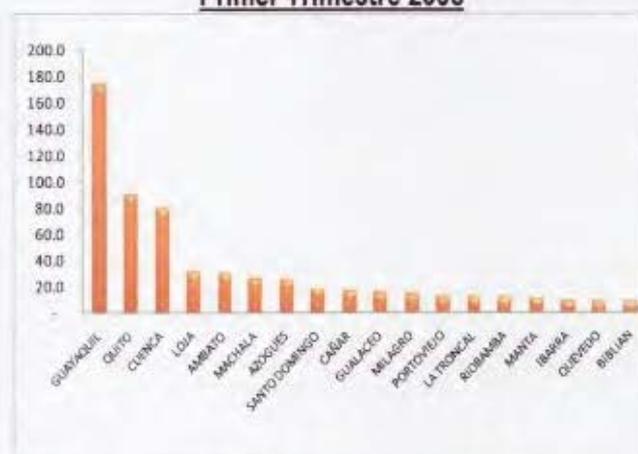
REMESAS Y OTRAS TRANSFERENCIAS CORRIENTES ENVIADAS Primer Trimestre 2008 EN MILLONES DE USD



PARTICIPACIÓN EN EL PAGO DE REMESAS Primer Trimestre 2008



PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIARIAS DE REMESAS Primer Trimestre 2008



PROVINCIAS BENEFICIARIAS DE REMESAS Primer Trimestre 2008 EN MILLONES DE USD

PROVINCIA	VALOR	PARTICIPACION
GUAYAS	213.0	28.0%
AZUAY	117.8	15.5%
PICHINCHA	94.6	12.5%
LOJA	64.7	8.5%
CAÑAR	54.7	7.2%
EL ORO	40.8	5.4%
TUNGURAHUA	30.7	4.0%
MANABI	27.9	3.7%
CHIMBORAZO	19.6	2.6%
SANTO DOMINGO	19.3	2.5%
IMBABURA	15.5	2.0%
LOS RIOS	15.3	2.0%
MORONA SANTIAGO	12.8	1.7%
COTOPAXI	9.7	1.3%
ESMERALDAS	7.8	1.0%
ZAMORA	4.0	0.5%
PASTAZA	3.2	0.4%
SANTA ELENA	2.4	0.3%
BOLIVAR	1.7	0.2%
SUCUMBIOS	1.4	0.2%
NAPO	1.2	0.2%
CARCHI	1.1	0.1%
FRANCISCO ORELLANA	0.4	0.1%
GALAPAGOS	0.1	0.0%

2.- Estudio de Factibilidad Técnica del Proyecto

- Materia Prima Requerida:
- ❖ Corrales para los niños más pequeños



- ❖ Juguetes para niños y niñas



- ❖ Cercos de seguridad para puertas



- ❖ Muebles y Colchonetas



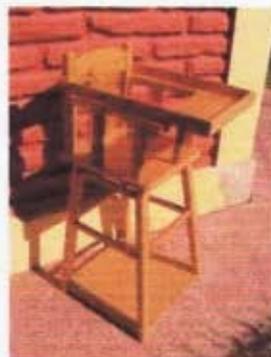
❖ Almohadas y Mantas



❖ Catres o camas pequeñas



❖ Sillas para la hora de comer para los más pequeños



❖ Estantes para libros



❖ Equipos de juegos para el exterior (columpios, resbaladeras, salta salta, etc.)



❖ Papel, pegamento, pintura, jabón, servilletas, material de arte, de pintura y de limpieza.





- Requerimientos de Mano de Obra

Nuestro proyecto al estar orientado a ser un servicio, no cuenta con mano de obra calificada, pero si deseamos detallar el recurso más importante con que vamos a contar que sin duda va a ser el humano:

- Personal Administrativo
- Personal de Atención (parvularias)
- Personal Médico
- Personal Operativo (conserjería, mensajería y guardiana)

- Descripción de la Infraestructura Necesaria

A continuación detallaremos el espacio físico e infraestructura que necesitaremos para emprender la guardería.

➤ Sección Lactantes

Tomando en cuenta que paralelamente al crecimiento de un niño, los hábitos de enseñanza-aprendizaje se van modificando, y que el niño adquiere conocimientos que lo iniciarán en la autosuficiencia y la independencia respecto al adulto, hemos considerando los siguientes aspectos en su desarrollo:

- Motricidad: Bipedestación en marcha.
- Área emocional: Separación-individualización.
- Lenguaje: Emisión de primeros sonidos.
- Fisiológica: Inicio de control de esfínteres.
- Educativa: Inicio de disciplinas.

Lactante es el nivel que va desde los 45 días al año de edad, y es en este periodo, que los cambios en cuestión de meses son muy notables, nosotros consideramos dividirlos en dos grupos de lactantes que tendrán las siguientes características:

- Lactantes Menores, se consideran en este grupo, aquellos cuyo alimento primordial es la leche. Se requiere para ellos de un lugar amplio donde se realizarán cuatro actividades primordiales que son: higiene, alimentación, estimulación y descanso. El espacio destinado para la estimulación y el descanso deberá ser diseñado con cunas ubicadas en una sala amplia, iluminada y ventilada, pues a esta edad la estimulación consiste en producir y distinguir sonidos y realizar movimientos con sus miembros. La alimentación se debe administrar en los brazos de la educadora, por lo que se



requiere de un espacio confortable y tranquilo para que ella pueda desarrollar esta actividad con cada uno de los niños

- La higiene consiste en vigilar que el niño está siempre limpio y con el pañal seco, para esto se requiere de un espacio dotado de una tina (con agua fría y caliente) para limpiar o bañar al niño si así lo requiere, y de una cubierta plana y acolchonada para hacer los cambios de pañal y de ropa necesarios. Es importante mencionar que este espacio debe ubicarse dentro de la sala en un lugar protegido de las corrientes directas de aire, pero también tiene que estar bien ventilado e iluminado. Es aconsejable utilizar pañal desechable, (suministrado por los padres) esto facilita el manejo y desecho, ya que no se requiere de espacios ni de servicios complementarios como muebles o lavandería, donde se almacene o lave el pañal sucio.

- Es importante considerar que a esta edad el niño necesita sentir el afecto de las personas que lo rodean, es recomendable que la persona que esté en contacto con el niño procure platicar, cantar o emitir algún sonido ya que el niño se identifica con el adulto por su tono de voz. La mayor parte del tiempo, el niño permanece acostado, con vista al plafón, por lo que éste debe ser diseñado expresamente, ya que construye su espacio ligado a su desarrollo sensorio-motriz.

- Lactantes mayores, se consideran es este grupo aquellos para quienes la leche pasa a ser un alimento secundario. En esta etapa también se realizarán las cuatro actividades primordiales: higiene, alimentación, estimulación y descanso, sólo que de diferente forma, a excepción de la higiene que será de la misma manera que en la sección de lactantes menores A.

En una sala amplia bien iluminada y ventilada se colocarán colchonetas o colchones sobre el piso para que el niño pueda realizar sus actividades de descanso y estimulación. A esta edad el niño empieza a desplazarse por sí mismo de un lugar a otro, ya sea gateando (por lo cual se requieren las colchonetas), o movilizándose sobre sus miembros inferiores, por lo que se recomienda colocar una o dos barras fijas perimetrales en el aula a una altura de 30 a 50 cm, para que el niño pueda iniciar su caminata. En esta etapa también empieza a coordinar su visión, por lo que se deben generar actividades que le ayuden a emitir y distinguir sonidos y a relacionarse con los otros niños, también es aquí cuando empieza el aprendizaje de control de esfínteres.



Estas actividades de estimulación las podrá realizar en algunas ocasiones en un espacio al aire libre. Por lo cual se propone un espacio al aire libre, donde el niño libremente realice sus actividades sin peligro y sin riesgos. Se recomienda que esta área cuente con una carpa o arbolada y que permita a las educadoras escoger el asoleamiento que conviene, aquí el niño contará además con barra de apoyo. Debido a las caídas frecuentes es conveniente que el piso sea liso y antiderrapante, el mobiliario completamente que se pueda sugerir tendrá como directriz el que sirva para el desarrollo motriz (base de barras, escaleras y juegos instructivos).

- La alimentación les será suministrada sentados en sillas altas donde recibirán sus papillas como complemento de la leche, se recomienda que estas sillas estén dentro de un espacio de la misma sala, pero de manera independiente, que tengan una agradable vista, de preferencia a un jardín para que el niño mientras esté comiendo disfrute del ambiente que lo rodea y empiece su amor por la naturaleza, ya que a esta edad el niño recibe por la vista varios estímulos que le servirán para su desarrollo futuro.

- Se requiere de un lugar independiente a las aulas, donde preparar a las fórmulas lácteas y los alimentos complementarios, donde se laven y esterilicen los biberones y donde se conserven mientras son distribuidos a las diferentes salas de lactantes, tendrá que ser muy limpio y bien ventilado y estará equipado con una estufa o parrilla eléctrica, un refrigerador pequeño y un mueble para la preparación y el guardado.

- Otro de los locales de apoyo será el cuarto séptico, donde se conjuntarán los desechos de las salas (pañales, basura, etc.), al igual que la ropa sucia que requiera lavado para después distribuirla a la lavandería de la unidad o si no existe este servicio, los desechos deberán guardarse en la maleta del niño para entregarla a los padres.

➤ Sección Maternales

Después del año de edad y hasta los tres años, se habla en términos generales de la primera infancia o maternales; en este período se empiezan a desarrollar las habilidades de los niños, primero en forma imitativa y posteriormente en forma constructiva, más que médicamente, psicológicamente podría subdividirse esta época, en menores, que sólo imitan y mayores, que inician su creatividad. Siendo el



interés principal del niño el lograr el control y reconocimiento de su propio cuerpo, se necesita proporcionarle un aula con las siguientes características para su proceso de:

- ✓ Afirmación de la marcha
- ✓ Logro de la auto alimentación
- ✓ Proceso de socialización
- ✓ Ampliación de vocabulario
- ✓ Identificación de imágenes
- ✓ Uso del lenguaje para transmitir necesidades y vivencias

Los maternales comprenden a los menores que van de una edad de 12 a 24 meses y de los mayores de 24 a 36 meses, siendo en ésta última etapa cuando empieza el control de esfínteres, por lo tanto es necesario que el aula y los servicios sanitarios se encuentren cercanos.

- Maternales Menores, en esta edad identifica las partes de su cuerpo, aprende a realizar posiciones de parado y sentado, a comparar tamaños pequeño-grande, empieza a hacer uso de la bacinica y el lavado de manos. Para el desarrollo de estas actividades se recomienda una sala amplia, equipada con sillas y mesas infantiles, muebles de guardado de juguetes y lavabos estándar o barras corridas de acero inoxidable, para las rutinas de lavado de manos y dientes, éstos tienen que estar a una altura de 60 cm para que el niño pueda hacer uso de ellos.

El descanso se realiza sobre colchonetas que se distribuirán sobre toda la misma sala en la que se desarrollan las actividades de estimulación, en esta edad el niño duerme por periodos mucho más cortos que el lactante. Respecto a la higiene, ésta es de gran importancia y forma parte de sus actividades educativas, y requiere de un local junto a la sala, con lavamanos, un área para hacer uso de bacinicas, área de lavado y guardado de bacinicas y regadera. Es importante que exista un control visual de la sala además de contar con una buena ventilación.

- Maternales Mayores, en esta etapa, el niño realiza las tres actividades de educación diaria, por lo que la sala deberá ser amplia y contará con mesas y sillas infantiles, colchonetas y áreas de guardado, en donde se lleva a cabo la estimulación, con lo que lo lleva a reconocer y llamar por su nombre a objetos de uso diario, escucha narraciones cortas, empieza a realizar ejercicios de mesa por tiempos cortos, canta, danza y escucha música.



El descanso lo realiza sobre colchonetas, por periodos cortos y nuevamente la higiene es de gran importancia ya que forma parte de sus actividades educativas y se requiere de un local junto a la sala de trabajo, que debe contar con lavabos y sanitarios colocados a las alturas normales para lo cual se utilizarán tarimas de madera o fibra de vidrio para que el niño pueda alcanzarlos.

La disposición del mobiliario en la guardería debe tener una elasticidad total, para que en un momento dado funcione como dormitorio; en otro, se convierta en sala de actividades a desarrollar en el suelo y en otro más se convierta en sala de actividades donde los niños permanezcan sentados trabajando en las mesas, mismas que deben tener la capacidad de acomodarse de muchas maneras. Para ayudar a resolver el problema, en algunos casos, diseñamos un modelo de cama abatible que ya ha sido empleado en diversas modalidades en muchas guarderías; esta cama al estar colocada verticalmente deja expuesta toda su cara inferior al niño, por lo que puede usarse como pizarrón para que el niño dibuje en ella; otra modalidad es recubrir esa cara con corcho u otros materiales que den mayor elasticidad a las actividades que se desarrollan en el aula.

Es recomendable considerar un espacio al aire libre para cada sección, delimitando con arbustos, para que el niño pueda desarrollar algunas actividades al aire libre, como parte de su rutina de trabajo.

➤ Sección de Preescolares

En los niños preescolares, el interés básico es el control corporal y dominio de su espacio vital, por lo que sus actividades estarán principalmente encaminadas a lograr:

- ✓ El manejo de coordinaciones básicas
- ✓ Dominio del lenguaje para recibir y transmitir información
- ✓ Conocimiento del medio circundante
- ✓ Adquisición de hábitos y manejo de reglas sociales
- ✓ Manejo de su afectividad: aceptación de demora, expresión adecuada de sus emociones y manejo de aspectos cognoscitivos.

El preescolar tiene una edad de 3 a 6 años y las actividades que desarrolla en la guardería son múltiples, por lo que es necesario hacer una división de acuerdo a sus



intereses en tres grupos: preescolares 1 (de 3 a 4 años), preescolares 2 (de 4 a 5 años) y preescolares 3 (de 5 a 6 años).

Las aulas deben estar dotadas de mesas y sillas infantiles, pizarrones, tableros de corcho y espejos colocados sobre muros a la altura del niño y cada uno de estos tres grupos debe contar con servicios sanitarios a distancia no mayor de 10 metros del aula y tener un fácil acceso al aula de usos múltiples y al patio de juegos. El área cognoscitiva es la más importante en esa etapa, en donde el niño aprende a tocar instrumentos musicales, a dibujar, conversar y a escuchar eventos, además realizará ejercicios rítmicos, cantar y realizar actividades como el saludo a su educadora y compañeros. El descanso será por periodos de tiempo muy cortos y lo hará sobre colchonetas.

La higiene consiste en realizar prácticas de aseo como lavado de manos y dientes, se enseña a peinar y a realizar la evacuación en inodoros, donde aprende a accionar el agua y hacer uso adecuado del papel sanitario, estas actividades las realiza en un espacio independiente al aula, pero cercano a ella, debiendo contar con inodoros y lavamanos para niños y niñas, que se encuentren separados por un muro bajo, con el fin de que los niños elijan sus espacio y la educadora tenga control visual de todos; los lavabos serán de uso común para los dos sexos por lo que se recomienda ubicarlos fuera del área de inodoros.

Los preescolares mayores pueden contar con aulas anexas de enseñanza complementarias: como rincón de juegos, sala de biblioteca, aula de cocina y aula de taller.

➤ Área de Uso Común

Salón de Usos Múltiples, deberá ser un espacio amplio, bien iluminado y ventilado con un área de guardado anexa a donde se realizan rutinas de trabajo en grupo, el niño ve escenas teatro, hace representaciones teatrales, baila y canta. En algunas instituciones, las guarderías cuenta con un área común para la sección de lactantes, otra para la sección de maternales y una más para la sección de preescolares; esto será manejable según el presupuesto y la capacidad que se esté manejando, pero tendrá la característica necesaria para poder cumplir con los programas de trabajo de cada sección.



Desde este lugar se debe tener acceso a jardines, patios o plazas, y estar cerca de las secciones de maternas y preescolares. Por la gran variedad de actividades que aquí se realizarán, el mobiliario principal sería mesas y sillas infantiles, colchonetas, caballetes, teatro guiñol, juguetes, etc.

➤ Comedor

Este espacio será amplio y estará bien iluminado, por lo que se tendrá vistas agradables, ya sea de jardines o patios, considerando que tanto la sección de maternas como la sección de preescolares hacen uso de éste y podrán comer todos dividiendo el local en dos secciones, designando un horario para cada sección. La división podrá hacerse con plantas, o mamparas móviles. Es importante señalar que los niños aprenden a hacer uso de cubiertos, comen jugando y lo hacen en grupo, aprendiendo a relacionarse con sus compañeros compartiendo el mismo espacio. Esta zona deberá tener completa comunicación con la cocina.

El mobiliario que requiere esta sala es de mesas y sillas infantiles, se colocarán lavabos, ya sea individual o corrido, para que los niños se laven las manos antes de comer (haciéndolo como rutina de enseñanza-aprendizaje).

➤ Área de Apoyo Técnico

- Sección Médica

En este espacio se lleva el control de peso y talla de los niños y se vigila el cumplimiento de esquemas de inmunización, con objeto de que los niños se mantengan en condiciones buenas de salud, a través de acciones médico-preventivas de promoción, educación y de atención médica oportuna, detectar en los niños algún padecimiento presentado durante su estancia en la guardería, examinándolo minuciosamente y dando su diagnóstico, ofreciendo un tratamiento inmediato cuando es necesario y se mantiene al niño en la zona de aislado, mientras se avisa a los padres y el niño es recogido para ser llevado a su casa o clínica correspondiente.

Así mismo esta sección tiene a su cargo el control bacteriológico del personal, mobiliario, utensilios, alimentos y la vigilancia del saneamiento ambiental.



Se encuentra integrada por dos áreas, una de exploración y otra de observación, las cuales deberán tener una adecuada ventilación e iluminación.

La selección médica se ubicará de preferencia inmediata a las salas de lactantes y sala de espera del área administrativa o del área de apoyo técnico y deberá tener privacidad.

- Sección de Trabajo Social

En este local se realizarán pláticas con los padres para conocer el medio ambiente donde viven, su alimentación, hábitos de higiene, costumbres familiares, etc. llevando un expediente de cada uno de ellos, que le servirá de control para las posibles problemáticas que se presenten.

Deberá ser un local bien iluminado, ventilado y con vista de preferencia a un jardín ya que la trabajadora social estará toda su jornada de trabajo en ella.

- Sección de Psicología

En este local se realizarán reuniones constantes con los padres de familia, el niño y el psicólogo, para resolver alguna problemática relacionada con el desarrollo del niño y verificar su equilibrio emocional, para en su caso, encontrar el tipo de encauzamiento a su conducta.

- Sección de Pedagogía

Aquí se realizarán trabajos relacionados con los programas educativos por nivel, se prepara el material que se utilizará en cada uno de ellos y también se hacen reuniones con las puericultoras para saber el avance y aprovechamiento de los niños en sus actividades de enseñanza-aprendizaje.

El cubículo de pedagogía como local de apoyo, cuenta con el almacén de material didáctico que de preferencia deberá estar dentro del cubículo para que la pedagoga tenga el control e inventario del material que necesita.

➤ Área Administrativa

Vestíbulo y sala de espera, se considera en un solo espacio el vestíbulo y la sala de espera, y es el lugar que recibe a los niños que son llevados por sus papás para



ingresar a la guardería y distribuirse a sus áreas respectivas, también es el acceso de todo el personal que labora en el plantel. En este local los padres de familia esperan la salida de sus niños o esperan turno para ser atendidos ya sea por la directora, trabajadora social, médico o pedagoga para tratar algún asunto relacionado al aprendizaje y desarrollo del niño dentro de la guardería.

Este local se ubicará en planta baja con fácil acceso desde la calle, deberá tener un lugar para exhibir el menú del día y para dar informes y requerimientos generales, contará también con el directorio del personal responsable.

- Filtro y Control, es el lugar de primer contacto que el niño tiene con las actividades educativas, pues aquí se recibe a los niños y se revisa que no padezcan molestia alguna, que estén sanos para que puedan aprovechar al máximo los cuidados y las rutinas de trabajo de las guarderías y que no contagien a los demás niños. Aquí también se revisa, en el caso de los lactantes, que estén provistos de los pañales y ropa adecuada que se les solicita a los padres. En este lugar al ingresar el niño a la guardería será revisado por el médico, la trabajadora social y sus respectivas educadoras. Normalmente todos los niños ingresan a la guardería a la misma hora.

También es aquí donde terminan las actividades del día y donde se les informa a los padres, si ellos lo solicitan, el aprovechamiento del día, debe contar con un mostrador para registro y recepción del niño.

- Oficina de dirección, este local debe ubicarse inmediato al vestíbulo o a la sala de espera del área administrativa, aquí se toman las decisiones sobre el curso de la guardería, se intercambian opiniones con el personal acerca de los métodos de trabajo, también se entrevista con los padres de familia, con los cuales tiene que tener una gran comunicación.

El local cuenta con áreas de trabajo, atención al público, área para guardado de papelería y archivo de expedientes de cada uno de los niños; en este lugar se controla el sonido ambiental y de intercomunicación de toda la guardería, debe tener relación inmediata con esta sección, el área de apoyo técnico. En algunas guarderías se considera una sala de juntas, misma que puede estar integrada en este local o considerarse por separado.



- La dirección es el lugar de mayor importancia jerárquicamente, por lo que su ubicación y diseño también tiene que serlo y contará con sanitario de uso exclusivo. El control visual de este local hacia todas las áreas que conforman la guardería es primordial.

- Secretaría y espera, este local se ubica contiguo a la dirección y requiere un área de trabajo para una persona, área de guardado de papelería, archivo, atención y espera al público. Aquí se reciben documentos, se elaboran otros, se recibe al personal o a los padres para poder ser atendidos por la directora, se archiva documentación, copias, se atiende a las visitas, etc. y debe de estar cerca de los servicios sanitarios del área administrativa.

➤ Área de Servicios Auxiliares

- Sección de Nutrición

Aquí estará la persona responsable del control, organización y almacenaje de víveres, también determina la dieta alimenticia que cada día se les dará a los niños.

Este local contará con área de trabajo y archivo y se deberá ubicar dentro del almacén de víveres o inmediato a éste, de forma tal, que desde aquí se pueda controlar visualmente el almacén y la cocina.

- Almacén de víveres; aquí se realiza el guardado de alimentos organiza según su naturaleza: enlatados, secos, frescos, etc., y se extraen según sea su uso por lo que debe estar ubicado en forma contigua a la cocina y a la oficina del dietista a la vez que debe tener acceso directo desde el patio de maniobras para facilitar el suministro de víveres. Contará con área de estiba, pesado, lavado y guardado y se dotará de refrigerador y congelador.

- Cocina general, en este lugar se realiza la preparación de los alimentos que se les suministra a los niños, por lo que debe ubicarse en planta baja, contiguo al almacén de alimentos y comedor. Está integrado por área de cocción, área de lavado de ollas y vajillas, área de preparado y una pequeña área de ensamble de charolas, por lo que debe contar con el equipo inmobiliario que permita la preparación adecuada de los alimentos. De ser posible, implementaremos servicios sanitarios exclusivos para los empleados de esta área.



El uso de los materiales del los acabado de este lugar deberán ser lavables y duraderos para evitar que el cochambre se almacene y la continua limpieza no los desgaste o deteriore. Deberá ser un lugar ventilado e iluminado y muy limpio, por lo que es recomendable que exista un local de aseo cerca de este espacio.

- Sección Mantenimiento y Conservación

Lavandería, en este local se lleva a cabo el lavado y planchado de blancos, por lo que se requiere de un espacio para las lavadoras y secadoras (que serán de uso doméstico), lavaderos, área de planchado y guardado.

Cuarto de máquinas, ahí se encuentra todo el equipo y maquinaria utilizado en la guardería, tales como: una pequeña planta de luz (cuando sea necesario), todos los controles de encendido y apagado de la iluminación, cisterna y bombas de agua (cuando sea necesario), calentadores, etc.

Almacén General, aquí se almacena todo el material y equipo de apoyo de todas las secciones de la guardería, por lo que debe contar con anaqueles y tendrá acceso por el patio de maniobras, aunque no es necesario que tenga iluminación natural, es recomendable una adecuada ventilación.

Depósitos de Desechos y patio de servicio, para los desechos se maneja un espacio bien delimitado donde se ubican todos los desechos provenientes del plantel, depositados en tachos bien cerrados para esperar ser recolectados por los camiones de basura. Este espacio deberá estar inmediato al acceso de servicio y lejano a todos los locales de la guardería.

Mientras que el patio de servicio debe ser un espacio abierto y bien delimitado para que sirva verdaderamente de apoyo para las áreas de almacén, cocina, lavandería, depósitos de desechos y cuarto de máquinas.

Cuartos de aseo y sanitarios personal, los primeros son pequeños espacios dotados de un anaquel para guardado de equipo y material de limpieza, uno ubicado dentro



de la sección educativa y otro en la sección de servicios auxiliares. El personal de limpieza deberá tener el control de este local.

Respecto a los sanitarios personales, estos deben contar con lavabos y excusados y deben ubicarse dentro de las áreas de servicios ya que sólo el personal que labora en el plantel hace uso de ellos. Manteniéndolos ajenos al área de los niños pero controlado visualmente desde el área administrativa.

- Plaza de acceso y espacios abiertos

Todos los espacios deberán ser visibles al personal que supervisa la atención directa la niño. Se deben marcar las circulaciones para peatones con toda claridad y sencillez.

Se debe contar con acceso para vehículos de bomberos o ambulancias así como un acceso para servicios de carga y descarga de basura, viveres, ropa sucia o limpia y mantenimiento y además de una señalización correspondiente para evitar su obstrucción.

Las áreas exteriores destinadas al tránsito peatonal, vehicular, estacionamientos y maniobras, deberán contar con: pavimentos que sean incombustibles, resistentes al fuego y antiderrapantes. Debe evitar el estancamiento de agua, basura y cualquier material que impida el tránsito fluido y seguro, así como cualquier accidente topográfico como pozos, canales, desniveles pronunciados, etc.

Cuando esto no sea posible, deberán instalarse las protecciones necesarias para garantizar la seguridad de los empleados y público que asista a la unidad.

Los patios y jardines interiores deben ser delimitados por bardas, rejas u otros medios que impidan salir a los niños de estas áreas confinadas. En caso de ser necesaria alguna puerta, ésta debe tener un sistema de cierre confiable

Las rejas de barras verticales deben tener un espacio libre menor de 0.12 m de tal forma que no permita que los niños las escalen.

El mobiliario exterior y juegos deben ser de larga duración y adecuados al tamaño de los niños y sin pintura tóxica, orillas filosas, puntiagudas, ni partes flojas o sueltas.



- Acceso y circulaciones

Los accesos de la unidad deben tener: puertas de una o dos hojas, 1.20 m de giro de las mismas en sentido de flujo de salida sin obstruir pasillos y circulación directa al exterior.

Si la circulación va a un patio cerrado, éste se considera área de resguardo si tiene una dimensión de 7 m o más en su lado menor y un área mayor que pueda alojar a la población completa de la guardería.

Si la circulación va a un patio angosto, éste debe medir cuando menos la suma de todas las salidas que desfoguen a él.

Las circulaciones que pudieran servir para una evacuación de emergencia deben medir 1.80 m o más de ancho y estar libres de muebles y otros elementos que reduzcan este ancho o que obstruyan el paso.

Los señalamientos deben quedar fuera del alcance de los niños y las áreas restringidas deben estar claramente señaladas y protegidas.

Todos los locales de las guarderías tendrán ventilación natural por medio de ventanas que den directamente a la vía pública, terrazas, azoteas y superficies descubiertas, interiores o patios. El área de abertura de ventilación no será inferior al 5 % del área del local.

En aquellos casos en que no es posible la ventilación natural, la ventilación con medios artificiales debe garantizar durante los periodos de uso, los siguientes cambios de volumen del aire del local.

- Escaleras, pasillos y rampas

El ancho mínimo de las escaleras será de 1.20 m. Todos los escalones deberán ser antiderrapantes en la huella. En los barandales no deben existir espacios abiertos mayores de 12 cm ni tener elementos horizontales intermedios y deberán estar anclados firmemente, evitando cebabas y filos cortantes que puedan provocar heridas. Las escaleras que conduzcan a áreas restringidas a los niños deberán tener una puerta de cierre automático.



Las rampas peatonales deberán tener una pendiente máxima de 10% con pavimentos antiderrapantes, barandal con uno de sus lados por lo menos y un ancho mínimo de 1.20 m.

- Ventanas y cancelas

Los vidrios, ventanas, cristales y espejos de pisos a techo, deberán contar con barandales y manguetas a una altura de 0.60 m del nivel del piso, diseñados de manera que impidan el paso de niños a través de ellos, o estar protegidos con elementos que impidan el choque del público contra ellos.

La cancelaría deberá considerar mosquiteros, y en ella se colocarán los pasadores y las chapas a 1.40 m de altura para evitar lastimar a los niños.

Las protecciones no deberán impedir el acceso de personal de rescate en caso necesario. Las ventanas deberán contar con las protecciones solares necesarias para propiciar el confort requerido en los locales.

- Sala de atención

Las salas para los niños de diversas edades deberán estar separadas y comunicadas directamente cada una de ellas a las circulaciones que conducen al exterior y nunca servirán como vía de paso entre diferentes salas.

El mobiliario (especialmente las cunas), se colocará en espacios suficientemente amplios y sin obstruir el paso a la salida. Se deberá separar el área de nutrición, para evitar que los niños tengan acceso a esa área.

- Servicios sanitarios

Los locales para sanitarios de niños deberán tener acceso desde la circulación identificada, de forma que permita a un adulto observar todo el local.

Los baños y los sanitarios de niños y adultos deberán estar separados y contar con excusados tamaño estándar debiendo colocar banquetas de altura normadas para subir el nivel del piso y las tapas reductoras para excusado correspondientes.

Los sanitarios se deben ubicar cercanos a las salas de atención y áreas de juegos exteriores. Entre los excusados deberá existir una separación a base de mamparas de material de fácil limpieza y mantenimiento.



- Servicios Generales

Los locales de ropa limpia y sucia deberán tener fácil acceso desde el patio de maniobras.

Los baños y vestidores de personal, se ubicarán cerca del descanso de empleados. Tendrán acceso desde la circulación de servicios que comunica a la guardería con el patio de maniobras.

El taller de mantenimiento se deberá ubicar cerca de la casa de máquinas y el almacén general, su acceso será desde el patio de maniobras, así como el almacén general, cerca del taller de mantenimiento, con fácil acceso desde el patio de maniobras.

El local de aseo se ubicará por cada nivel y el de basura en de máquinas y el almacén general, su acceso será desde el patio de maniobras, lo más lejano posible del local de patio de maniobras, así como el almacén general, cerca del nutrición y el laboratorio de leches. La basura se recolectará taller de mantenimiento, con fácil acceso desde el patio de en bolsas que se cerrarán después.

➤ Instalaciones

- Instalación Hidráulica y Sanitaria

Se debe contar con un sistema de abastecimiento de agua que asegure la presión necesaria o bien suministre agua a los tanques elevados en caso que éstos existan. Así mismo se deberá garantizar la potabilidad de la misma. La tapa de la cisterna deberá mantenerse cerrada.

Se debe contar con un control que evite que la temperatura del agua para el aseo de los niños se eleve más de la temperatura normada. Así mismo se deberá Garantizar el abastecimiento de agua caliente para este servicio.

Toda tubería de aguas negras, no debe pasar por la cisterna, a una distancia menor de 3 m. Las tapa de registro de drenaje, deben estar al mismo nivel del piso y no contar con cejas o elementos que sobresalgan.



Las rejillas para desagüe deben tener instalado un seguro para evitar que sean abiertas o recorridas por personal ajeno al servicio. La separación entre las barras de rejillas debe ser de 1 cm como máximo.

Las instalaciones hidráulicas de baños y sanitarios deberán tener llaves de cierre automático o aditamentos economizadores de agua. Los excusados tendrán una descarga máxima de 6 lt en cada servicio, las regaderas y mingitorios tendrán una descarga máxima de 10 lt y cierre de agua, que evite su desperdicio, los lavabos y fregaderos tendrán llaves que no consuman más de 10 lt por minuto.

- Instalaciones eléctricas

Deberán regirse por las normas técnicas vigentes y evitar sobrecargar los cables con varios aparatos en un sólo contacto.

Deberá existir iluminación de emergencia en áreas de gobierno, corredores, escaleras y salidas con fuente de poder propia,

Los contactos deberán estar a una altura de 1.60 cm (lejos de las zonas húmedas).

- Instalaciones de gas

Todos los calentadores deberán estar protegidos (fuera del alcance de los niños); deberán tener instaladas dos válvulas de paso (una para gas y otra para agua).

Todo equipo de calentamiento se debe separar del espacio usado por los niños, por medio de una malla de protección, muro o cualquier otro medio.

- Instalación de aire acondicionado

Se contará con equipo de aire acondicionado, en localidades donde el clima lo amerite y la temperatura será de 24grC a 26grC para asegurar el confort de los niños.

Toda maquinaria de acondicionamiento de aire o agua al alcance de los niños, debe contar con protección que evite el acceso a ésta.

- Requerimientos para prevención de emergencias

Para efecto de este documento, se considera a las guarderías como edificaciones de riesgo mayor.



Las circulaciones que funcionen como salida a la vía pública deberán estar señaladas con letreros y flechas permanentemente iluminadas y con leyenda escrita: "Salida o Salida de Emergencia".

Este género de edificios deberá contar con áreas de dispersión y espera dentro de los predios, donde desemboquen las puertas de salida de los niños antes de conducir a la vía pública con dimensiones mínimas de 0.10 m / niño.

Acceso principal 1.20 mt.

Aulas 0.90 mt.

Servicios 0.90 mt.

Medidas que serán incrementadas en 0.60 m por cada 100 usuarios ó fracción.

Las guarderías contarán con las instalaciones y equipos necesarios para prevenir y combatir los incendios y deberán mantenerlos en condiciones de funcionar en cualquier momento, para lo cual deberán ser revisados y probados periódicamente. La resistencia al fuego es el tiempo que resiste un material al fuego directo sin producir flama o gases tóxicos y que deberán cumplir los elementos constructivos de las edificaciones de acuerdo a lo siguiente:

Elementos estructurales columnas, vigas, travesaños, techos, m. uros de carga, muros en escaleras y rampas (3 horas).

- Escaleras y rampas (2 horas).

Los materiales utilizados en recubrimientos de muros, lambrines y falsos plafones deberán cumplir con las resistencias e índices de velocidad de propagación del fuego que establezcan las normas técnicas complementarias del reglamento de construcciones del país.

Las guarderías deberán contar en cada piso con extintores contra incendio, colocados en lugares fácilmente accesibles y con señalamientos que indiquen su ubicación, de tal manera que su acceso desde cualquier punto del inmueble, no se encuentre a mayor distancia de recorrido de 30 m.

Se contará además con redes de hidrantes las cuales deberán incluir una cisterna de almacenamiento de agua, dos bombas automáticas y gabinetes con conexiones para mangueras que permitan cubrir un área de 30 m de radio y demás especificaciones indicadas en el artículo 122 del reglamento de construcciones del país. vigente.



Se establecerá la formación de brigadas de evacuación en caso de incendio y sismo para lo cual se llevarán a cabo simulacros cada 6 meses.

Ningún espacio comprendido entre el plafón y la loza se comunicará directamente con cubos de escaleras.

Las campanas de extracción de estufas estarán protegidas por medio de filtros de grasa entre la boca de la campana y su unión con la chimenea y por sistemas contra incendio de operación automática o manual.

➤ Integración Plástica. Arte en todos los espacios

Partiendo de la base de que la sensibilidad nace con el ser humano y que ésta se desarrolla a diversos niveles dependiendo en parte de la influencia del medio ambiente; hemos considerado como un capítulo especial este tema, que aunque entra en el área de la psicología y pedagogía, es al arquitecto a quien le toca formar el marco de las diferentes zonas en las que se desarrolla el niño y en ese marco desde su diseño original, deben venir incluidos elementos escultóricos y pictóricos, habiendo previsto también estos espacios de las condiciones acústicas necesarias para la buena audición de la música.

- Música

Al respecto de la música ésta puede servir, al nivel de los lactantes, únicamente como condicionador de tranquilidad, seleccionando la música apropiada para que el niño descanse, lo que nos lleva a mencionar la conveniencia de un equipo de sonido que controlado desde la recepción envíe la música.

Otros valores de la música para los lactantes pueden ser:

- A) Discriminación de sonidos en melodías simples (tono grave-tono agudo).
- B) En consecuencia, la exclusión de la música debe ser en base a estudios que hayan demostrado que en un tipo X proporciona ciertos aspectos estimulativos para el bebé.
- C) La música de acuerdo a su capacidad de percepción, solamente de ciertas gamas: música de maderas de 0 a 0; 3 de metales de 0; 3 en adelante principalmente.

En la zona de maternas y preescolares en las que ya existe una intención de enseñanza musical, es conveniente que además del sonido controlado para toda la



guardería, cuente con un tocadiscos propio o una discoteca para que se seleccione la música de acuerdo al programa de enseñanza.

Este mismo sonido ayudará a crear condiciones ambientales más adecuadas al personal en general.

- Escultura

Respecto a la escultura, ésta puede tomar formas en el mobiliario y el equipamiento de la guardería, haciendo sentir al niño que un mueble o un juego puede ser además de práctico, bello.

- Pintura

Y respecto a la pintura, ésta también puede estar totalmente integrada a la guardería, provocando asentamientos en los puntos de interés que se quiera resaltar, controlando y manejando la luz donde se quiera llevar y haciendo que zonas pobres, estéticamente hablando, adquieran valor. Nos ha tocado experimentar con pintura mural, pintura de caballete y con vitrales en diferentes ocasiones, en los que se comprobó el efecto positivo que hace el arte en los niños, especialmente cuando hemos hecho intervenir al niño en estos trabajos.

Siendo el niño un ser capaz de absorber tanto, y sin haber sido bloqueada aún su capacidad creativa, este capítulo pasa a ser sumamente importante ya que si a esta edad se le permite al niño conocer el infinito placer de crear, se sentarán las bases para que ya adulto pueda pensar por sí mismo, crear por sí mismo, hablar por sí mismo... en fin, ser un ser humano completo y capaz de ver en otro ser humano a un ser humano.

Es ésta al final de cuentas, la razón básica de la publicación de este cúmulo de ideas que tiene por objeto crear condiciones sanas para que el espíritu libre del niño continúe libre en este medio ambiente que a los arquitectos nos ha tocado diseñar.

- Consultorio médico - pediátrico

Es importante un consultorio médico para poder detectar tempranamente los síntomas de enfermedades infecciosas o procediendo con urgencia ante un accidente.

Habrá un lavatorio con agua caliente y fría, y un receptáculo para desperdicios.



- Sala de Aislamiento.

Toda vez que el niño se enferme mientras este en el jardín maternal, deberá ser separado de los demás alumnos para evitar posibles contagios. Para esto se contara con una habitación con cunas o catres separados por mamparas de vidrio.

Habrá que desinfectar todos los utensilios, juguetes y ropas usados por el enfermo antes de que otros niños los vuelvan a utilizar.

- Consultorio Psicopedagogico.

Es necesario el apoyo de una psicopedagoga, esta necesitara un gabinete donde atender a los pequeños y a sus padres.

- Maquinaria

Por tratarse de un servicio, el cual no requiere de ningún tipo de maquinaria en especial, no vamos a contar con la misma.

- Equipos

- Equipos de seguridad

Estos equipos nos servirán para el monitoreo constante de los niños dentro de la guardería, y facilitaran que los padres puedan revisar lo que están haciendo sus hijos en horario real.



- Equipos de cómputo

Estos equipos son necesarios para tener un registro de la información de la guardería, así como para realizar las funciones administrativas de cada uno de los trabajadores.





- Central telefónica

Nos ayudará a poder recibir todas las llamadas que lleguen a la guardería, y también a transferir las llamadas a los diferentes cargos.

Asterisk

**ONLINE ECUADOR
CENTRALES DE VOZ/IP
Y EQUIPOS**

Grandstream

CENTRALITAS IP-PBX

TELE. RECEPTIVO

TELE. EJECUTIVO

Adaptador ATA

Router 3 MODEM de 4 x 0 Puerto

INFORES: 046007297 - 046022633 - 046021322

- Teléfonos

Cada cubículo constará con su propio teléfono.



- Equipos de audio y video

Se instalarán en una sala de audiovisuales donde los niños podrán ver videos interactivos o películas y también como sala de eventos por algún cumpleaños o referente a otra actividad.





- Modem para Internet

Necesario para el trabajo diario de la parte administrativa y para poder mantener la conexión de la página de la guardería.



- Esterilizador de biberones

Para un excelente mantenimiento de los biberones que usan los niños.



- Espacio Físico

Las medidas físicas de la guardería, las cuales tendrán un espacio total de 525 mt², de los cuales 340 mt² estarán destinados a la construcción del centro y los restantes 185 mt² serán destinados para las áreas recreativas de los niños.

- Ubicación

Esta la concretaremos con los datos obtenidos a través del análisis de la encuesta, la misma que nos arroja que un 54% de nuestros encuestados prefiere que la localización para la empresa sea el Norte de la ciudad, por lo cual luego de un minucioso análisis determinamos que el sector más favorecedor para nuestro mercado es el de Kennedy Norte.

Esto por tener una ubicación estratégica con los sectores como Garzota, Alborada, Sauces, Guayacanes, Urdesa Central y Norte, entre otros importantes sectores donde la concentración de edificios de oficinas y empresas es bastante considerable.



- Permisos

Ministerio de bienestar social

Permiso del INFA

Tasa de habilitación y control para la actividad comercial

Patente Municipal

Permiso de Funcionamiento entregado por el Cuerpo de Bomberos

- Capacidad de Atención

La capacidad de atención será de 75 niños por día.

- Situación Actual de la Empresa en el Mercado

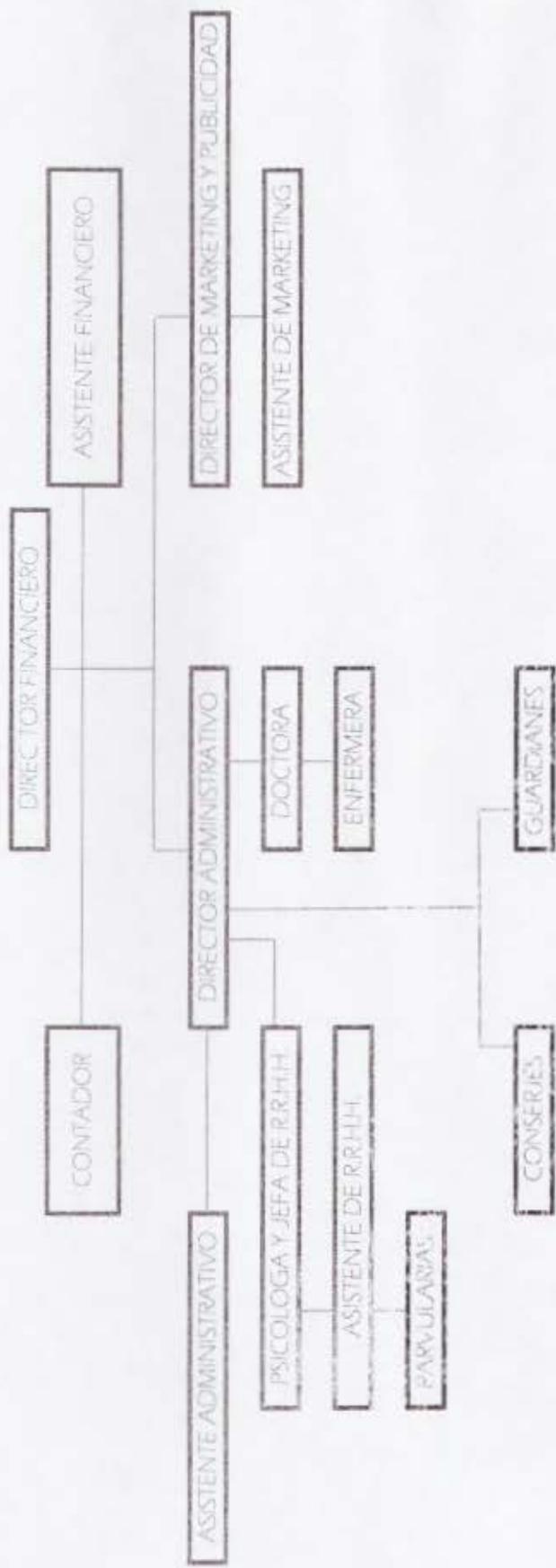
- Aspectos Legales: Tipo de Empresa

De servicio, somos una empresa regida bajo los estatutos de las Sociedades Anónimas. Para la constitución legal de *La Guaradería de la Tía Denisse SA* se requerirá los documentos que se nombra a continuación:

- ✓ Solicitud de los permisos específicos
- ✓ Verificación de que el nombre elegido no está siendo utilizado por alguien más
- ✓ El testimonio de la escritura
- ✓ Inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial
- ✓ Solicitud de la tarjeta de identificación fiscal y del código de identificación fiscal
- ✓ Solicitud de la Cámara de Comercio
- ✓ Solicitud de calificación para las sociedades anónimas laborales
- ✓ Petición de licencias municipales de obras
- ✓ Solicitud de licencia municipal de apertura de negocios en el ayuntamiento
- ✓ Declaración de apertura
- ✓ Inscripción de la Seguridad Social y petición del número de identificación patronal
- ✓ Solicitar el Registro Único de Contribuyente

- Parte Administrativa. Organización, Organigrama, Personas y Funciones

Organigrama:





- Diseño del local, infraestructura e imágenes de utilitarios

Con este plano queremos dar una idea de cómo serían las instalaciones de la guardería.

- La construcción

Cada habitación contara por lo menos con una ventana cuya área corresponderá al 10 % del área del piso. Se ha comprobado que la falta de ventilación favorece la densidad de las bacterias en el aire.

Las ventanas estarán provistas con cortinas para ensombrecer los ambientes.

Se procurara que las distintas aberturas no favorezcan la formación de corrientes de aire.

- Debe haber una buena ventilación.

- Iluminación

Los tragaluces, claraboyas, puertas de cristales y otros dispositivos similares para la transmisión de la luz, serán tomados en cuenta en la proporción de un 50 % del área requerida por las ventanas convencionales. Al ubicar las cunas y camas se buscaran que los niños no estén de cara a la luz.

- Acústica.

La construcción tiene que minimizar los ruidos exteriores e interiores dado que albergara niños muy pequeños.

El ambiente será calmo y sin interferencias.

Paredes y techos que absorban el sonido y aislen los provenientes del exterior.

- Calefacción.

El sistema de calefacción y de agua caliente por cañerías exteriores estará protegido para prevenir quemaduras. La calefacción a combustión tendrá ventilación al exterior. Las estufas a gas estarán equipadas con una llave que cierre automáticamente ante cualquier escape.

- Provisión de agua.

Las duchas, baños, lavatorios y cocina contaran con agua potable caliente y fría en cantidad y presión suficientes para mantenerlos en condiciones de servicio adecuadas.

- Paredes, techos y pisos.

Las paredes, techos, puertas y ventanas serán a prueba de agua y temperaturas y habrá que mantenerlos en buenas condiciones de reparación y limpieza.



Se aconseja que los pisos, dado la edad de los niños, no sean de madera encerada sino de goma, plástico adecuado o linóleoum y se mantengan aseados.

En cuanto a la decoración interior de las paredes y cielorraso, se pintaran con colores mate de tonos claros y manteniendo una textura que brinde a los niños la posibilidad de tocarlas con toda libertad y sin peligro. Las pinturas recomendables son las lavables, pinturas al agua y látex, sin componentes tóxicos.

- Escaleras

No son aconsejables, lo ideal sería que un edificio de mas de un piso, contara con rampas.

Los escalones tendrán una altura de 17,5 cm. Y un ancho de 22,5 cm. Además pasamanos para adultos y uno accesorio para niños.

- Medidas de seguridad

- Extinguidores de incendios.

Se contara en el jardín con extinguidores suficientes y de acuerdo a las reglamentaciones vigentes.

Serán infaltables, sobre todo en la cocina. La prohibición de fumar regirá en todos los ambientes en que haya niños presentes como prevención contra incendios para no contaminar el aire del ambiente en que pasaran largas horas. El personal podrá fumar en su salón de descanso.

- Alarma contra incendios.

En los edificios donde mas de una habitación esta ocupada por niños, se instalara una alarma contra incendios.

Cada miembro del personal deberá estar informado sobre la actitud a tomar en situaciones de emergencia.

Mientras permanecen los niños en el edificio, las puertas deben mantenerse sin llave.

- Enchufes.

Dada la edad de los niños y su actividad como gateadores y deambuladores es conveniente que los enchufes eléctricos estén a una altura superior al 1,20 m.

- Salidas.

Tendrá por lo menos dos salidas. Las vías de salida del edificio deberán mantenerse libres de todo obstáculo.

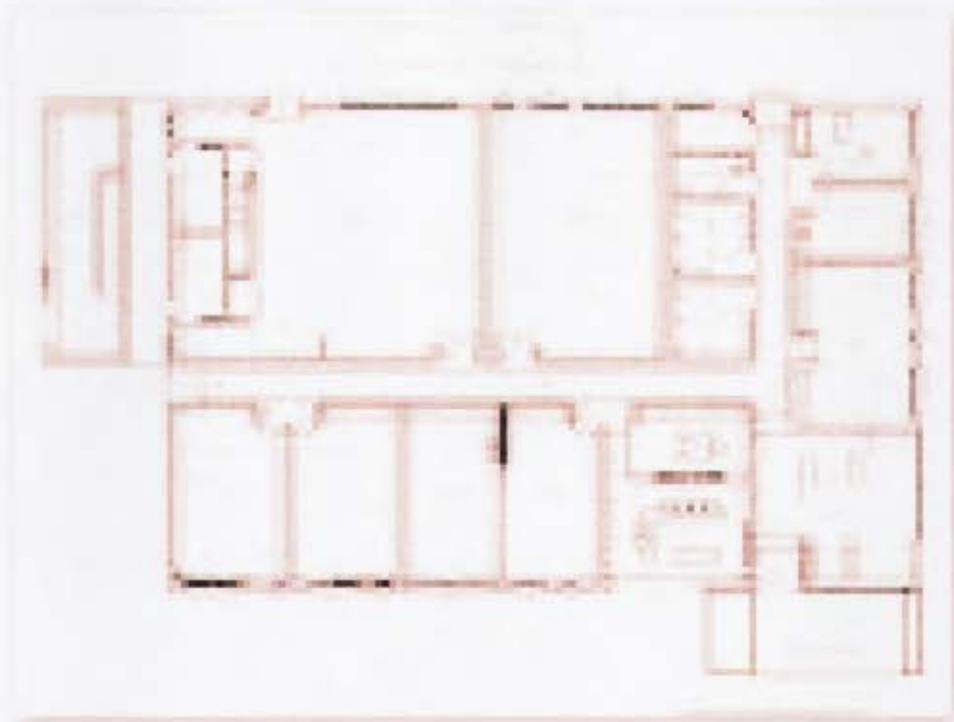


- Desperdicios.

La basura se colocara en recipientes con tapas herméticas a prueba de moscas y de agua.

- Dependencias de carácter técnico - el espacio.

Un espacio dedicado a jardín maternal tendrá un mínimo de 4,5 m² de espacios interiores por niño, dedicados a corredores, cocinas, baños, depósitos y vestuarios, recepción y oficinas. Es aconsejable no proyectar instituciones en varias plantas. En caso que debiera utilizar un edificio de 2 plantas, se ubicarán las salas de lactantes en el 1er piso, y los deambuladores en planta baja.



3. Estudio de Mercado: Proceso de Investigación de Mercados

3.1 Información Secundaria (Recopilación de Internet, Revistas, Periódicos, Visitas a Guarderías):

* Análisis de la Competencia

Hemos dividido el análisis de nuestra competencia por Sectores de la Ciudad de Guayaquil, que es nuestro mercado meta, y unas pocas de Quito que es nuestro futuro competidor cuando empecemos el proyecto a nivel nacional.



Sector Norte:

GUARDERIA NUESTROS NIÑOS (ANGELES GUARDIANES)

Cdla Kennedy Nueva Av Olimpo 220 E/La C y La D

Ecuador - Guayas, Guayaquil

Teléfono(s): (593) (4) 2690156

CENTRO EDUCATIVO PASITOS

Maternal, Pre-kinder, kinder y Escuela completa

Inglés - Computación - Natación y Danzas

Urdesa Central, Acacias No. 1113 y Laureles

Telf.: 2382758



CHOCOLATE

Kennedy Nueva 5ta este

2288242

GUARDERÍA JARDIN APRENDAMOS JUGANDO

Cuneros - Maternal - Pre-kinder y Kinder

Nueva Kennedy 1 Iava Etapa este

2282413

GUARDERÍA Y JARDÍN TIA BACHI

Samanes 2 Mz 203 Villa 4

2213071

KINDERLANDIA LA CASITA DE CHOCOLATE

Profesoras Parvularias, Profesoras de Ingles especializadas

Cdla. Naval Norte Mz. # 3 Sl. 3 - 10

2284536 - 2284538

MI PEQUEÑO PARAÍSO

Urdenor 2 Mz 234

2380572



MUNDO DE COLORES

Alborada V Etapa Mz DX solar 5

2274093

SUR:

ESCUELA Y JARDÍN DE INFANTES ABEJITA MAYA

Los Almendros Mz F solar 10

2333443

MIS DIAS DE SOL

La Saiba Mz Q solar 33

2581018

PASITOS DE SABIDURIA

Ciudadela La Fragata Mz 2 Villa 4

2492471

SAMBORONDON, PUERTO AZUL y CEIBOS :

CENTRO INFANTIL HORIZONTE

Km 2 ½ Vía Samborondon

2833388

PINCELES DE CLORES

Ciudadela Puerto Azul Mz 111 solar 2

2870932

PRE-ESCOLAR PEQUEÑO NIDO

Niños desde 1 a 5 años – Grupos pequeños

Atención Personalizada

Colinas de los Ceibos Av. Primera 109

2854805

Cel: 092337444



QUITO:

CENTRO INFANTIL BILINGÜE EL JARDÍN DE LA FANTASIA

Cóndor 410 y Av. Brasil

Ecuador - Pichincha, Quito

Telefax : (593) (2) 2430661



CAMBRIDGE KIDS ESCUELA 100% BILINGÜE 620

Guardería, taller pre-escolar, primaria completa, centro infantil educativo 100% bilingüe, estimulación temprana, tareas dirigidas.

Jorge Juan N30-130 y Cuero y Caicedo

Ecuador - Pichincha, Quito

Teléfono(s) : (593) (2) 2231857

Fax : (593) (2) 2503341



* Diagnóstico actual del Marketing Mix de la Competencia

Para realizar el diagnóstico del Marketing mix de la competencia hemos tomado alguno de los casos de los Competidores mencionados en el Análisis anterior para poder ahondar en sus estrategias y sus ofertas.

- PICCOLINI

Ubicación: Norte. Sauces II Mz 320 Villa 2

Programas: Guardería Niños(as) de 3 a 5 años, educación Pre-escolar

Telefono: 2249810

Directora – Dueña: Lcda. María Cogliano Alava

Horario de Atención: 08h00 – 12h30

Capacidad: 40 niños(as)

Forma de Pago: 1 Matricula (\$40) y 10 Mensualidades (\$40)



Esta guardería-jardín, tiene como mercado meta los niños y niñas entre los 3 y 5 años, es decir, los de Maternales y Kinder.

Son Competencia Directa por el mercado que captan, aunque por su dirección y sector es dirigido para clase media y media baja, por lo que nos deja la porción de mercado que más nos interesa.

La comunicación que utilizan es a través de volantes y flyers entregados dentro de la zona y sector que pertenecen. No tienen un slogan definido y su mercado es muy nichado por el sector económico y demográfico que se dedica.



- Mundo de Colores

Ubicación: Norte. Alborada V Etapa Mz 7 DX Solar 5

Programas: Guardería Niños(as) de 2 a 5 años, Maternal, Pre-kinder, kínder y Pre-escolar

Telefono: 2274093

Horario de Atención: 07:30 – 12:30

Capacidad: 200- 300 niños y niñas

Forma de Pago: Año Lectivo: Matricula \$55 y 10 Mensualidades \$71,50



Esta es una institución dedicada al cuidado y educación de niños y niñas de entre 2 y 5 años; por lo que su mercado es mucho más amplio que la competencia anterior; mas sin embargo, su nicho de mercado es educativo mas no se enfocan de lleno al servicio de Guardería

Son Competencia Directa por el mercado que captan, pero por el servicio que brindan no son competencia directa sino indirecta; aunque por su dirección y sector es dirigido para clase media, por lo que nos deja la porción de mercado que más nos interesa.

En cuanto los servicios que la diferencian como valor agregado, está la experiencia que tienen en el mercado y que los certifica como instituto educativo mas que



guardería. Los horarios que dan servicio nos favorece ya que es un solo turno y no cumplen la función de cuidar al niño o niñas después de ese horario. La comunicación que utilizan es a través de volantes entregados dentro del sector.

- Mi Pequeño Paraíso

Ubicación: Norte. Urdenor II Mz 204

Programas: Guardería Niños(as) desde 2 años, Materna y Pre-kinder

Telefono: 2380572

Horario de Atención: 08:30 – 12:00

Capacidad: 50- 100 niños y niñas

Forma de Pago: Año Lectivo: Matricula \$40 y 10 Mensualidades \$60



Esta guardería tiene una falla en su comunicación ya que la forma de publicitarse de este jardín-guardería es a través de prensa, mas sin embargo, en el anuncio dice otro nombre de la guardería en el Diario, y cuando se lo busca en la dirección publicada no

coincide el nombre; esto crea confusión en los clientes y posibles pérdidas de clientes

Dentro de los servicios que brinda esta guardería y jardín, vemos los educativo y los de guardería en sí. Solo tienen el servicio en un solo horario en la mañana, lo que nos deja un gran segmento de mercado disponible.

El sector económico al que apuntan es medio y medio alto, mas sin embargo, no poseen ninguna ventaja competitiva sobre las demás guarderías.

El sector demográfico al que atacan es en la parte norte de la ciudad pero nichado en urdenor (urdesa norte) lo que abarca un sector redondo desde Francisco de Orellana hasta la calle 9 de octubre de los posibles clientes que contraten el servicio.



La forma de comunicación que utilizan para dar a conocer su producto es a través de la asociación de guarderías y jardines del infa lo que certifica su calificación docente y de servicios.

- Centro Educativo Pasitos

Ubicación: Norte. Urdesa Central, calle Acacias atrás de Red Crab

Programas: Guardería Niños(as) desde 1 ½ años, Maternal, Pre-kinder y Kinder

Teléfono: 2382758

Horario de Atención: 08:00 – 12:30

Capacidad: 60- 100 niños y niñas

Forma de Pago: Mensualidades de \$70



Esta es una guardería-jardín con un enfoque mas educativo que de cuidado de los niños y niñas. Su capacidad y prestigio la han puesto en una de las mejores reconocidas del sector y con mayor acogida.

El mercado al que se dirigen esta entre la clase social medio mayormente, que reside o está dentro de las cercanías de Urdesa

Central.

Los horarios que manejan para brindar servicios es solo un horario, entre las 08:00 – 12:30 lo que nos deja un segmento de mercado posible encontrar mejor acogida y



mas clientes. Los servicios que le dan valor agregado se puede considerar que son comunes a las demás guarderías, es decir, educación con programas pedagógicos, docentes capacitados, buenas instalaciones, etc.

En cuanto a la comunicación, trabajan mas que todos con vallas publicitarias y con la publicidad boca a boca a través de los clientes. Su prestigio y años de labor son su fortaleza, y su debilidad es la falta de innovación .

- Guardería Aprendamos Jugando

Ubicación: Norte. Nueva Kennedy 1 Iava Etapa este

Programas: Guardería Niños(as) desde 6 meses, Maternal, Pre-kinder y Kinder

Telefono: 2282413

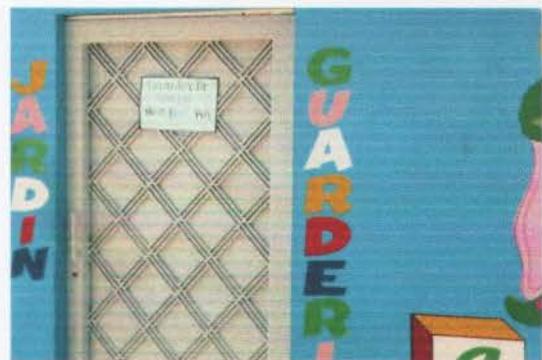
Directora y Dueña: Lcda. Katherine de Pérez

Horario de Atención: 08:00 – 12:00 (medio tiempo) y de 08:00 – 18:00 (completo)

Capacidad: 80 – 140 niños y niñas

Forma de Pago: Mensualidades de: Medio tiempo \$85

Tiempo completo \$ 130 (con almuerzo)



Esta Guardería es nuestra principal competencia debido a que brinda algunos servicios diferentes a los demás competidores, como los horarios disponibles de

guardería que puede ser desde las 08h00 – 18h00 cubriendo un mercado que nosotros buscamos captar.

El segmento de mercado que tienen es parte del que nosotros buscamos penetrar, ya que tienen y aceptan niños desde cunero (5meses en adelante) pasando por las demás etapas, siendo un principal peligro para nuestros objetivos.

El servicio que brindan es también de pedagogía y de nutrición con las comidas, en guardería tiempo completo, y los precios son aceptables para el sector económico que nos dirigimos.

- Jardín de Infantes Armando Sueños

Ubicación: Norte. Cda Kennedy Nueva Av Olimpo 220 E/La C y La D

Programas: Guardería Niños(as) desde 1 – 4 años, Maternal, Pre-kinder y Kinder

Telefono: 2887344

Directora y Dueña: Lcda. Wilma Freire

Horario de Atención: 08:30 – 12:00 (medio tiempo) y de 08:30 – 17:00 (completo)

Capacidad: 60 – 120 niños y niñas

Forma de Pago: Mensualidades de: Medio tiempo \$80

Tiempo Completo \$ 120 (con almuerzo)



Esta guardería es otra principal competidora debido al sector económico al que apuntan y tienen como clientes. Su ubicación les permite segmentarse en el precio de acuerdo al servicio que brindan.





Tienen al igual que la anterior los dos turnos de guardería el de medio tiempo y tiempo completo que es un servicio que nuestra guardería quiere poner como principal ventaja junto con la tecnología.

Dentro de los servicios de esta guardería esta la pedagogía, nutrición y actividades de crecimiento intelectual y motriz.

Su comunicación la realizan a través de prensa escrita, volantes y pagina web. Dentro de las revistas locales entregadas por sectores. Y la valla publicitaria en el establecimiento mismo, que es una gran publicidad debido a su ubicación esquinera. Sus promociones son basadas en los familiares que entren juntos por un mismo servicio, es decir, completo o medio tiempo.

3.2 Información Primaria

- Definición del Problema de Investigación

En nuestro caso se presenta como una oportunidad, ya que mediante la ayuda que actualmente ofrece el campo tecnológico, ofertaremos el servicio de una guardería con tecnología de punta, en el cuál se contarán con ciertos beneficios como visualización de su bebé en todo momento, mediante la ubicación de cámaras estratégicamente posiciones que le permiten una visión clara de su bebé durante la estadía del mismo con nosotros; y poder hablarle a su bebé en todo momento, mediante el servicio de "baby talkie" una revolucionaria muñequera la cual permite que usted envíe mensajes de voz a su bebé, y el mismo sienta la interacción de poder escuchar su voz; o la elección online de los alimentos con los que desea alimentemos a su bebé, mediante nuestro menú altamente nutritivo usted podrá a través del Internet seleccionar lo que desea que su bebé ingiera.

- Decisión a Tomar

La decisión que vamos a tomar es total y rotundamente positiva, ya que a través de los resultados arrojados de las encuestas un 97% de la muestra se inclina por el servicio que pretendemos ofrecer.

- Alternativa

Una vez realizado nuestro grupo focal tenemos como alternativa al proyecto las siguientes recomendaciones, opiniones y puntos de vistas de nuestras participantes:

* Seguir e implementar mayores servicios dentro de la guardería, para que sus niños continúen contando con los servicios que ofrecemos; es decir que se implemente al proyecto mayores niveles como prekinder, kinder, jardín y escuela.



Como lo habíamos analizado anteriormente, esta idea se podría concretar pero a un futuro, luego de haber adquirido la experiencia necesaria y de contar con el estudio que respalde la extensión del proyecto.

- Criterios de Medición

Dentro de los principales criterios de medición que logramos captar tenemos:

- * Para algunas el factor web cam no es tan primordial, a pesar de que lo ven como un "plus" maravilloso al proyecto; más bien abogaron a que tratemos de dar o de hacerlas sentir realmente seguras y tranquilas de que al dejar a sus niños en la guardería ellos van a estar bien.
- * Si bien a más del 70% de nuestras asistentes el costo les pareció justo y razonable, en razón de los servicios a recibir, al otro 30% le interesaría una rebaja de al menos un 10% en el costo del servicio.
- * El servicio de expreso se vio muy aceptado por nuestras participantes, especialmente al saber de que iban a contar con furgonetas especialmente equipadas para el correcto y seguro traslado de sus niños.
- * En estos tiempos actuales en que tanto el hombre como la mujer necesitan trabajar, no solo por el factor económico que valga mencionarlo es el principal; sino además por la satisfacción personal. El servicio que pretendemos ofrecer se ve como una alternativa muy viable.
- * ¿Que pasa en el caso de no contar con Internet en mi oficina, o de no poder conectarme desde un pc convencional? Para dar una solución a esta incógnita, hemos pensado en implementar una aplicación de software para que a través de un teléfono celular con acceso a Internet se pueda contar con casi todos los servicios a los que normalmente se puede acceder a través de una computadora convencional.

- Alcance

El alcance urbano que va a tener el proyecto será la ciudad de Guayaquil, en mayor concentración en el área norte de la ciudad, donde se encuentra concentrado mayoritariamente nuestro potencial mercado.



- Usuario

Los usuarios de nuestro servicio serán personas de aproximadamente entre 20 y 40 años de edad, que posean un puesto de trabajo en horarios de 6 horas diarias en adelante.

- Objetivo

El objetivo de nuestra investigación fue el analizar si el mercado de la ciudad de Guayaquil y por sobre todo el target al que nos estamos dirigiendo aceptaría el servicio que vamos a ofrecer a través de nuestra guardería con sistema de monitoreo on line.

- Hipótesis

A través de la investigación que hemos realizado en el mercado y en gran parte a los grupos focales y encuestas realizadas, hemos determinado que el mercado va a mostrar una reacción favorable hacia nuestro servicio.

- Objetivos/Hipótesis de la Investigación

Cristalizar este proyecto será nuestra meta, ya que el mercado arroja resultados alentadores hacia el proyecto.

Esto lo haremos a través de los objetivos que debemos ir cumpliendo paso a paso y de manera correcta, los cuales hemos venido mencionando con anterioridad.

- Diseño metodológico de la Investigación

* Tipo de estudio: Exploratorio, Concluyente, Descriptivo y/o Concluyente Casual

Nuestro método de investigación va a estar basado en una Investigación Concluyente Descriptivo.

- Métodos de recolección de datos: Cualitativos y Cuantitativos.

- Estudio Exploratorio: Técnicas Cualitativas

* Grupo Focal



Preguntas del Focus Group

- ¿Cuando tiene que trabajar con quién deja a sus hijos? ¿Alguna otra opción?
- ¿Qué lugar es el más común donde deja a sus hijos cuando va a trabajar? ¿Por qué?
- ¿Qué opciones cree que podría tener para que cuiden a sus hijos, aparte de las que usted prefiere? ¿Cómo sabe acerca de esas opciones?
- ¿Respecto a las opciones que tienen, me puede decir lo mejor de cada una?
- ¿Qué sería lo negativo de cada una?
- ¿Ustedes pagan por un servicio de guardería? ¿Por qué razones prefieren la guardería? ¿Algo más?
- ¿Qué aspectos positivos ven en una guardería? ¿Qué otras ventajas tienen las guarderías?
- ¿Qué les parece negativo de una guardería? ¿Qué desventajas creen que tienen o que es lo que les desagrada de ellas?
- Comparadas con las opciones mencionadas al inicio ¿Qué ventajas tienen las guarderías frente a las anteriores opciones?
- ¿Qué características debería tener la guardería donde dejan a sus hijos?
- ¿Qué cualidades o virtudes debe tener la persona quien cuida a sus hijos?
- ¿Pensarían como una opción dejar a sus hijos en la guardería en caso de tener algún compromiso en la noche? ¿Entre qué horas le gustaría esta opción?
- ¿Cuál es el horario que les gustaría que sus hijos estén en la guardería?
- ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que este situada la guardería?
- ¿Con que frecuencia le gustaría dejar a sus hijos en la guardería? ¿Dentro de que horarios?
- ¿Al momento de elegir una guardería, en que se fija para escogerla, que es lo más importante para que ud decida escogerla?
- ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de expreso para recoger y dejar a sus hijos desde una guardería?
- ¿Conoce que actividades se realizan en una guardería? ¿Le gustaría tener opciones de actividades y extra-actividades para sus hijos?
- ¿Le parece que son seguras las guarderías? ¿Por qué?
- ¿Qué seguridades o inseguridades podrían darse en una guardería?
- ¿Qué opciones de seguridad le parece que debe tener una guardería? ¿Por qué o en qué ayudaría cada una de estas opciones?
- ¿Le parece segura una cámara de vigilancia? ¿Qué beneficios presenta tenerla en una guardería?
- ¿Preferiría una cámara de vigilancia o algún otro método de vigilancia? ¿Cuáles?
- ¿Cree ud que el dejar a su(s) hijo(s) en una guardería haría perder en algún nivel la comunicación con el(la)?
- ¿Le gustaría poder comunicarse con su hijo(a) durante el tiempo que está en la guardería? ¿Qué ventajas tendría?
- ¿Cree que el poder comunicarse y tener contacto con su hijo en la guardería sería una factor determinante para elegir esa guardería? ¿Por qué?

- Estudio Concluyente: Técnicas Cuantitativas

* Encuesta



- Muestreo
 - Tipo de Muestreo: Probabilístico o no Probabilístico

El tipo de método que vamos a utilizar para el desarrollo de nuestro muestreo va a ser:

Muestreo No Probabilístico y en el mismo hemos elegido una mezcla entre el método por Conveniencia y el método de Bola de Nieve.

- Selección del Tamaño de la Muestra

Nuestro muestreo va a ser de un total de 100 muestras que van a ser tomadas en diferentes sectores de la ciudad como a continuación lo mostramos:

- ✓ Norte: 25%
- ✓ Centro: 25%
- ✓ Sur: 25%
- ✓ Samborondón: 25%

Completando de esta manera el 100% de la muestra con la que vamos a realizar nuestro proyecto.

- Área geográfica del estudio

Las zonas geográficas escogidas para realizar el muestreo de nuestro proyecto van a ser las mismas ya mencionadas anteriormente; es decir, Norte, Centro, Sur y Samborondón, ya que al tener intenciones de ubicar nuestro proyecto en una de estas zonas nos pareció adecuado realizar la toma de muestreo en estos lugares.

- Tiempo

El tiempo destinado para la actividad de muestreo va a ser de 6 horas sin tomar en cuenta el tiempo requerido para la movilización de un sector a otro de la ciudad.

- Presentación de Resultados
 - Resultados Cualitativos
 - Resultados Cuantitativos

ANALISIS DE LA ENCUESTA

1.- ¿Qué opción elige al momento de que alguien este al cuidado de sus hijos?

	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
Familiares	59,0%	59
Niñeras	10,0%	10
Vecinas	3,0%	3
Guarderías	28,0%	28
		100



Podemos determinar que la percepción de las personas que tienen hijos, es dejar al cuidado de familiares los mismos, mas sin embargo, esta es una opción que en la mayoría de los casos no es posible. Por lo que se determina que Familiares es la mas común elección, mas sin embargo cuando no se puede la mejor opción es las guarderías. Por lo que apuntamos a un mercado que por desconocimiento, y tradición prefiere familiares que institución especializada para cuidar a sus hijos.

2.- ¿Le gustaría contar con un servicio profesional y calificado de Guardería?

	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
Si	97,0%	97
No	3,0%	3



Podemos determinar que el 97% del mercado total esta dispuesto, si tiene las posibilidades económicas, de obtener nuestros servicios.

Mas sin embargo el 3% prefiere cualquier otro metodo para dejar a sus hijos al cuidado de otra persona.

3.- ¿Con que frecuencia dejaría a sus hijos al cuidado profesional en una Guardería?

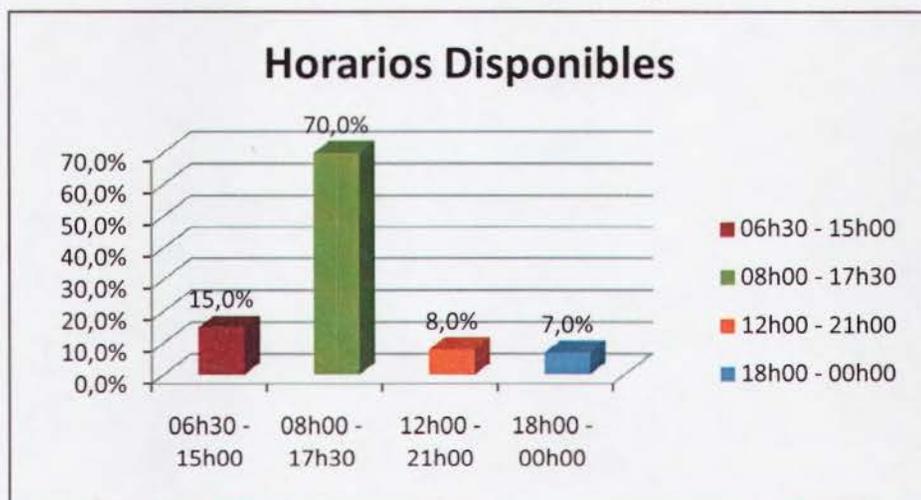
	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
1 - 2 días	16,0%	16
2 - 3 días	21,0%	21
3 - 5 días	36,0%	36
Semana entera	27,0%	27
		100



Determinamos que el mercado potencial desea , en su mayoría, que el servicio se ofrezca entre 3 y 5 días, es decir, los días laborables de oficina (de lunes a viernes), ya que nuestro mercado meta son padres que trabajan entre esos días y ese horario de oficina. Podemos observar tambien que existe una gran aceptación para la semana entera (es decir, fines de semana tambien) debido a que hay fines de semana que se necesita trabajar y algunos no pueden por

4.- ¿En qué horario preferiría contar con un servicio de cuidado de sus hijos?

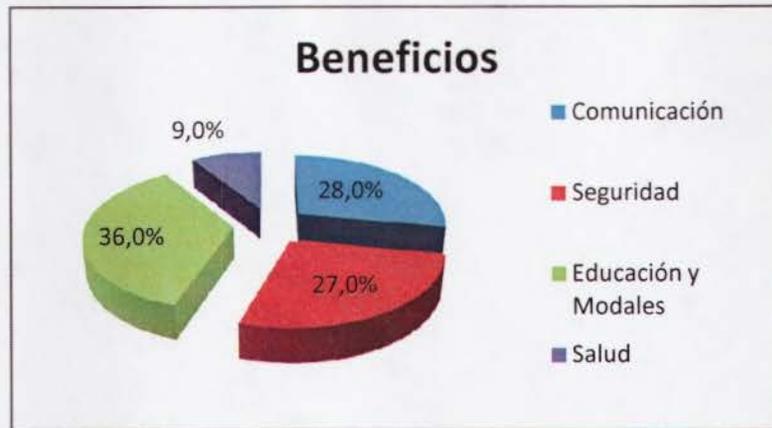
	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
06h30 - 15h00	15,0%	15
08h00 - 17h30	70,0%	70
12h00 - 21h00	8,0%	8
18h00 - 00h00	7,0%	7
		100



El horario que tiene mayor aceptación es de 08h00 a 17h30, ya que el mercado meta esta laborando dentro de ese horario y la aceptación del servicio nocturno fue bajo.

5.- ¿Qué desventajas cree usted que afectan al niño(a) al dejar a su hijo en otro lugar para cuidarlo?

	<i>% de Participación</i>	<i>Tabulación</i>
Comunicación	28,0%	28
Seguridad	27,0%	27
Educación y Modales	36,0%	36
Salud	9,0%	9
		<hr/> 100



Determinamos que la Educación es lo mas importantes para los clientes, mas sin embargo, la seguridad y la comunicación son bases importantes para la elección de una guardería, por lo que nos da una ventaja ya que nuestro sistema tecnologico de comunicación implementado nos permitira satisfacer esa necesidad en su totalidad, lo que nos permite proyectar una gran acogida.

6.- ¿En qué Sector de la Ciudad preferiría tener el servicio profesional de Guardería?

	<i>% de Participación</i>	<i>Tabulación</i>
Norte	54,0%	54
Centro	17,0%	17
Sur	18,0%	18
Samborondón	11,0%	11
		<hr/> 100



Aunque esta percepción es muy subjetiva, ya que todos prefieren la cercanía a su lugar de vivienda o trabajo, pudimos determinar que el sector con mayor afluencia y aceptación para la guardería es el

7.- Al momento de elegir una Guardería ¿A qué le da mayor prioridad?

	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
Seguridad	46,0%	46
Prestigio/Referencia	40,0%	40
Costo	9,0%	9
Ubicación	5,0%	5
		<hr/> 100



Obtuvimos que el factor determinante al momento de elegir una guardería es la seguridad que pueda brindar la misma. Lo que nos da una ventaja sobre nuestros competidores ya que con la comunicación y visualización a través de las cámaras web, el cliente puede tener plena seguridad de lo que su hijo(a) esta realizando, o lo que esta comiendo, etc.

El segundo mas importante es el prestigio o referencias, que por ser nuevos en el mercado no lo tenemos de momento, por lo que nuestra campaña de comunicación debe ser enfocada a la seguridad que brindamos y los beneficios de la misma.

8.- ¿Con qué servicios adicionales le gustaría que cuente la Guardería?

	<i>% de Participacion</i>	<i>Tabulación</i>
Servicio de Vigilancia 24/7	32,0%	32
Poliza de Seguro	6,0%	6
Comunicación via web cam	10,0%	10
Alimentación y pediatria	49,0%	49
Chat on live en vivo	3,0%	3
		<hr/> 100



Un servicio adicional, que atraería clientes sería el de alimentación y pediatria personalizada, en la cual podran decir dietas especificas en casos especiales, y en la cual los niños y niñas serán atendidos semanalmente por un pediatra, dando la seguridad al padre que su hijo esta bien en la guardería. El beneficio de vigilancia 24/7 es también una opción muy aceptada y que explotaremos al máximo.

9.- Entre las siguientes opciones ¿Cómo preferiría movilizarse hasta el lugar de la Guardería?

	<i>% de Participación</i>	<i>Tabulación</i>
Transporte Propio	59,0%	59
Expreso de la Guardería	38,0%	38
Transporte Público	3,0%	3
		<hr/> 100



Para poder implementar el servicio de transporte de la guardería a la vivienda o lugar de trabajo, analizamos la forma común de transportarse y aunque la mayoría lo haría en transporte propio, les interesó la posibilidad de contar con un servicio de transporte de la misma guardería.

10.- ¿Tomando en cuenta los servicios del personal calificado, el servicio de monitoreo vía camera web a través de nuestra página de internet, estaría dispuesto a pagar el valor de \$160 por el servicio mensual de nuestra guardería?

	<i>% de Participación</i>	<i>Tabulación</i>
Muy Dispuesto	19,0%	19
Dispuesto	39,0%	39
No muy dispuesto	19,0%	19
Indiferente	14,0%	14
No lo acepta	9,0%	9
		<hr/> 100



El precio de \$160 mensuales se adecua a la capacidad de pago del mercado potencial, aunque existe un casi 20% que no esta muy de acuerdo por el precio, se puede enfocar los beneficios a través de campañas de publicidad que resalte los beneficios sobre el costo, aunque nuestro segmento de mercado es de clase media, media alta y alta, no podemos despreciar otras oportunidades de



4.- Plan de Marketing para el Lanzamiento de Nuevos Producto

4.1 Análisis Estratégico

- Estructura de la cultura corporativa:

- Misión

Desarrollar las habilidades y capacidades inherentes a la niñez, con una atención personalizada para sus necesidades biológicas, cognitivas, emocionales y sociales, mediante una educación integral basada en valores morales y calidez humana; manteniendo un contacto cercano con los padres a través de nuestro sistema de comunicación on-line.

- Visión

Ser una institución de prestigio nacional, reconocida por su calidad y calidez humana en el servicio, que brinde seguridad y confianza a sus clientes, manejando una tecnología de comunicación de punta satisfaciendo todas las necesidades requeridas y no requeridas.

- Principios y Valores

Responsabilidad Social.- Estamos conscientes de que la etapa de la niñez es la de mayor aprendizaje, por lo que nuestra responsabilidad mas allá de ámbitos de calidad, es en la calidez humana y valores morales que implantamos en cada acción.

Compromiso.- Nos comprometemos con el crecimiento integral de nuestros usuarios, siendo coherentes con las peticiones específicas y personalizadas de los padres.

Calidad Educativa.- Fomentamos la actividad y la iniciativa propia para hacer del usuario una persona activa del aprendizaje, que atienda a despertar en él una actitud curiosa, crítica e investigadora, convirtiéndose así en la base de su formación y adquisición de los aprendizajes.

Confianza.- Generamos confianza en los padres a través de nuestros sistemas tecnológicos de comunicación constante, permitiendo un lazo padres-hijos más fuertes y sostenibles.



Crecimiento Continuo.- Estamos siempre actualizando nuestros sistemas tecnológicos de comunicación para brindar un mejor servicio; así como nuestra capacitación constante a pedagogos y demás personal para servir con las últimas técnicas, manteniendo nuestra esencia única de servicio.

- Planteamiento de Objetivos: Marketing y de Posicionamiento
- ❖ Contribuir al desarrollo físico, intelectual, afectivo, social y moral de los niños
- ❖ Fomentar la adquisición de hábitos de vida saludable y una autonomía cada vez mayor en alimentación, higiene, sueño, salud y bienestar
- ❖ Favorecer el conocimiento y respeto por el entorno
- ❖ Impulsar el desarrollo del lenguaje como centro de aprendizaje
- ❖ Ayudar a la toma de conciencia de los otros y a la adquisición de habilidades sociales
- ❖ Ofrecer a vuestros hijos un entorno de afecto y confianza que les hará crecer seguros, con un auto concepto positivo y la confianza necesaria para desenvolverse en la vida cotidiana

- Marketing:

- ✓ Buscar el segmento de mercado que aún no tiene el servicio de guardería o que no tiene lealtad a una sola guardería.
- ✓ Concientizar al mercado meta, la necesidad de dar una enseñanza y cuidado especializado a los usuarios que solo una guardería especializada puede hacerlo.
- ✓ Motivar la educación desde la primera etapa de la niñez, siendo nosotros la respuesta inmediata a esa necesidad motivada.
- ✓ Focalizar y exaltar los beneficios de tener especialistas cuidando a los seres más importantes del hogar, contra dejarlos en cualquier otra parte.
- ✓ Incentivar a la mujer a laborar sin tener que dejar de formar parte activa e integral del crecimiento de los usuarios.

- Posicionamiento:

- ✓ Ser reconocida no solo como una guardería, sino como una Institución educativa dirigida a los maternas, infantiles y pre-escolares.

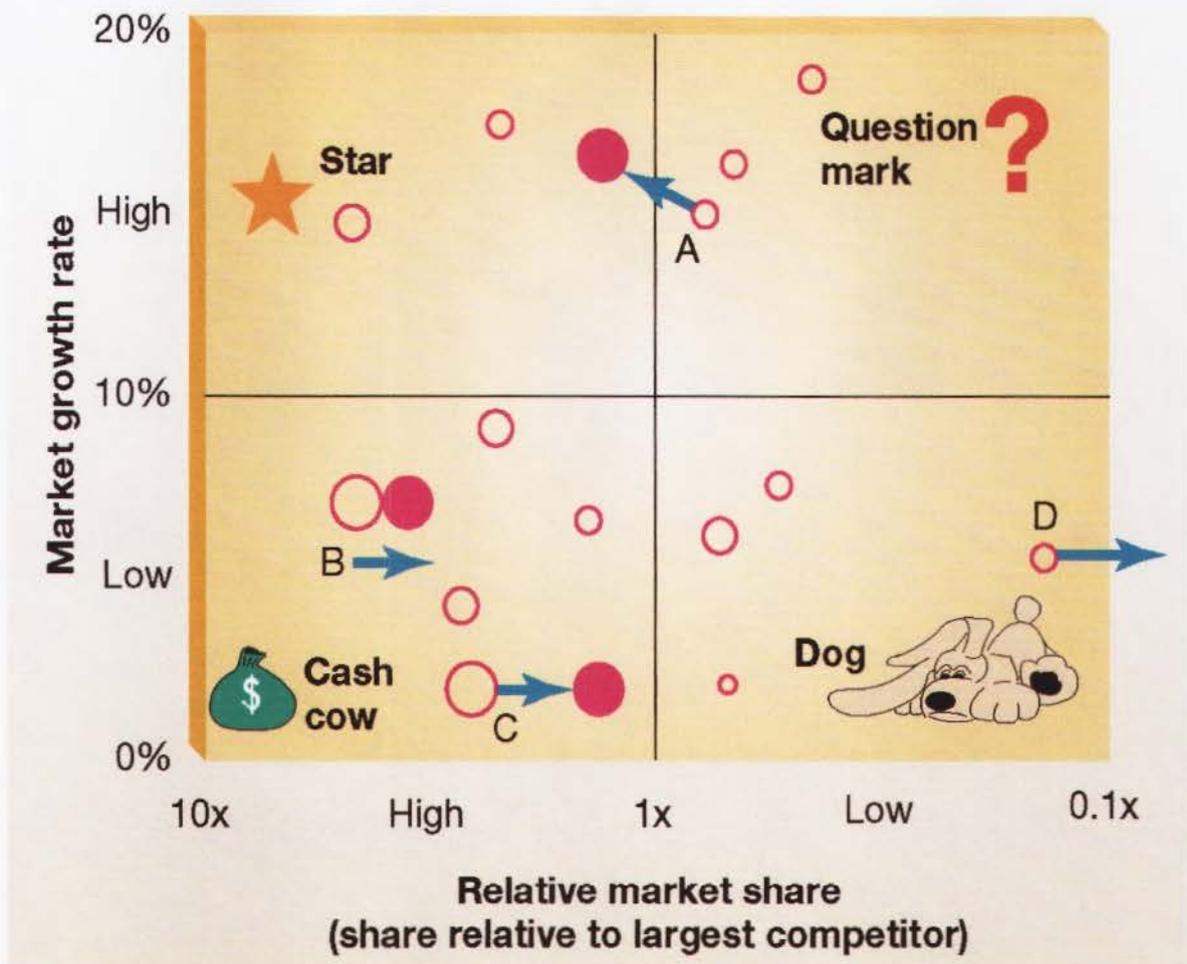


- ✓ Prestigio a nivel de calidad y calidez humana en el servicio, siendo posicionada como la de mejor educación integral a nivel nacional.
 - ✓ Crear la necesidad de mantener un contacto constante y directo con los usuarios y los padres mediante nuestra tecnología de comunicación on-line, siempre disponible.
 - ✓ Mantener nuestros principios y valores por sobre todo, creando un nivel de confianza inigualable en los padres, siendo así los principales proveedores de este servicio.
- Desarrollo de la cartera de productos
 - FODA

ANALISIS FODA		
	FAVORABLES	DESFAVORABLES
INTERNAS	<p><i>FORTALEZAS.-</i></p> <ul style="list-style-type: none"> *Personal capacitado y actualizado, con valores morales y calidez humana en el servicio. *Sistema Tecnológico de Comunicación on-line disponible full time. *Atención personalizada de nutrición, educación y desarrollo integral. 	<p><i>DEBILIDADES.-</i></p> <ul style="list-style-type: none"> * Ser una empresa nueva en el mercado y no tener una participación alta del mismo. * Estructura y Cultura organizacional en desarrollo. * Inversiones en publicidad y desarrollo de valor agregado.
EXTERNAS	<p><i>OPORTUNIDADES.-</i></p> <ul style="list-style-type: none"> * El porcentaje de mujeres con hijos que trabajan en horario de oficina se incrementa anualmente. * La crisis económica mundial obliga a las mujeres con hijos a buscar trabajo o migrar la exterior para apoyar en el sustento económico del hogar. * Las corrientes ideológicas actuales y la realidad social actual desarrolla mas madres solteras que trabajan. 	<p><i>AMENAZAS.-</i></p> <ul style="list-style-type: none"> * La cultura latinoamericana que induce a las mujeres a dejar de laborar para dedicarse a la crianza de sus hijos. * Las guarderías, jardines y pre-escolares que existen, y tienen su segmento de mercado definido. * Los abusos en guarderías y por niñeras que se han presentado en otros países; la desconfianza.



- Matriz BCG



- Question Mark Product

Al ser un producto nuevo en el mercado, debido a la tecnología en sistemas de comunicación que implantamos como valor agregado a nuestro servicio, y en cual basamos nuestra calidad, podemos definirlo como un "Question Mark Product" ya que no sabemos cómo reaccionará el mercado ante esta nueva oferta.

Aunque existe un mercado existente de guarderías nuestro valor agregado busca quebrar esa lealtad y construir un nuevo vínculo con nuestra empresa, tomando así parte del segmento de mercado satisfecho e insatisfecho.



- Matriz de Expansión (Ansoff)

Matriz de expansión producto/mercado

	Productos existentes	Productos nuevos
Mercados existentes	<i>Estrategias de penetración de mercado</i>	<i>Estrategias de desarrollo de producto</i>
Mercados nuevos	<i>Estrategias de desarrollo de mercados</i>	<i>Estrategias de diversificación</i>

Al ser un Producto Nuevo, debido al valor agregado que brindamos, nos vamos a enfocar en los Mercado Existentes y en Mercados Nuevos.

Para poder posicionarnos en el mercado vamos a empezar atacando los Mercados Existentes, pero como nuestro valor agregado, los sistemas tecnológicos de comunicación, es dirigido a un mercado mas específico, como son las mujeres empresarias o de trabajo de oficina (donde puedan tener una computadora con conexión a la web) vamos a utilizar una Estrategia de Desarrollo de Producto.

Nuestra Estrategia será dar a notar al cliente la necesidad de estar siempre en contacto con su hijo(a) en la Institución (guardería) desde su lugar de trabajo; siendo parte de su desarrollo integral como padres.

4.2 Análisis del Comportamiento del Consumidor

- Análisis del Cliente
 - ¿Qué compra? ¿Cómo compra? ¿Por qué compra? ¿Cuándo compra? ¿Cuánto compra cada vez? ¿Dónde compra? ¿Quién compra?

SEGMENTACIÓN DE MERCADO, PERFIL DEL CONSUMIDOR Y TAMAÑO DEL MERCADO POTENCIAL

Mercado Potencial

98.450 niños(as) hasta 6 años de edad (Guayaquil)

Basados en los Resultados del Estudio de Mercado



28% del Mercado Potencial prefiere las Guarderías; por lo tanto

$98.450 * 28\% = 27566$ posibles clientes

Como nuestro servicio está dirigido a la población económicamente activa de nuestro país (65%) y a un status económico medio, medio alto y alto (40%) de la población Guayaquileña; por lo tanto

$27.566 * 65\% = 17918$ económicamente activo

$17.918 * 40\% = 7167$ clase media, alta

Según el Análisis del Estudio del mercado se determinó que el 39% de los posibles clientes estarían dispuestos y muy dispuestos el 19%, lo que nos deja la certeza que alrededor del 58% podría querer nuestro servicio; por lo tanto



$7.167 * 58\% = 4157$ Segmento de mercado

Nuestro Segmento de Mercado sería 4,157 personas, mas sin embargo, somos un Servicio que busca la diferenciación, a través de un servicio personalizado a través de tecnología de punta. Por esta razón nuestra capacidad instalada es de 70 clientes o niños, lo que nos lleva a tener un mercado amplio para conseguir nuestro tope de oferta; y de acuerdo a los resultados podríamos reinvertir para buscar satisfacer mas demanda del mercado.

Por lo que aunque nuestro Segmento de mercado es de 4,157 personas, solo podemos satisfacer a 70 clientes



4.3 Posicionamiento

- Estrategias de Posicionamiento

La Guardería de la Tía Denisse tiene como estrategia de posicionamiento dar a conocer sus servicios a nuestros más potenciales clientes, los mismos que están en busca de un lugar seguro, con una excelente atención para sus hijos, que cuenten con instalaciones adecuadas y con el personal más capacitado para esta delicada tarea.

Para lograr este objetivo, La Guardería de la Tía Denisse empezara con una fuerte estrategia de publicidad en medios de comunicación, dando a conocer al consumidor los beneficios inigualables que tendrá nuestro servicio a diferencia de los ya existentes "la competencia".

Una estrategia será realizar la verificación de testimonios reales de padres de familia que ya cuenten con nuestro servicio y que puedan dar fé de la excelencia en cuidados y seguridad de sus niños.

Otra estrategia será colocar volantes informativas en autos, casas y entregarlas personalmente a personas de sectores que consideremos potencialmente candidatos al requerimiento de utilización de nuestro servicio.

- Estrategias de Diferenciación

La Guardería de la Tía Denisse tiene como estrategia de diferenciación ser un espacio en donde a más de dejar a sus niños al cuidado de profesionales, el padre o madre de familia sienta la plena tranquilidad de que su niño o niña va a estar absolutamente bien, y para comprobarlo no va a bastar sino más acudir a una computadora con conexión disponible a internet, ingresar al link <http://www.actiweb.es/tiadenisse/index.html> , luego introducir su "password" único de seguridad y listo, en pocos segundos gracias a nuestras cámaras de alta definición y servicio de banda ancha de Internet, podrá observar como su niño (a) está tan cómodo y seguro como si estuviera en casa.

La Guardería de la Tía Denisse es una empresa totalmente abierta, no mantiene nada oculto, por esta razón nuestras instalaciones van a estar a la disposición de todos los



padres de familia, para que revisen que las mismas se encuentran en excelentes condiciones para recibir y mantener a sus niños.

4.4 Marketing Mix

- Estrategia de Producto
 - Presentación

La Guardería de la Tía Denisse al ser una empresa netamente de servicios, no contará con envases o productos de presentación, mas posemos nuestra propia imagen como logo, isotipo y slogan, los mismos que detallamos más adelante.

- Características/Atributos

Las principales características y atributos de nuestro servicio son las siguientes:

- ✓ Tranquilidad para el padre o madre de familia
- ✓ Seguridad
- ✓ Vigilancia online
- ✓ Personal capacitado
- ✓ Excelentes instalaciones
- ✓ Trato familiar
- ✓ Altos valores morales y sociales

- Estrategia de Branding
 - Marca

Al crear nuestro nuevo negocio nos vemos en necesidad de crear nuestra propia marca, la cual nos pueda diferenciar de nuestros competidores y nos ayude a implantar nuestra propia imagen en la mente de nuestros futuros clientes.

Destacando nuestros atributos, donde el principal es el valor agregado del servicio que ofrecemos, el cual consiste en la vigilancia vía internet por donde los padres podrán llevar un control de las actividades de sus hijos.

Tratamos de utilizar una frase fácil de recordar para el cliente y que se adapte al entorno del negocio, por lo que usamos el término "tía" que regularmente es usado por los niños al dirigirse a su parvulario.

Para nuestro logotipo usamos la imagen de dos niños que se encuentran al aire libre y al lado el local de la guardería, por medio del cual pretendemos mostrar una imagen donde los niños se sienten a gusto al llegar a la guardería, lugar donde pasarán varias horas del día.



- Slogan

"Donde sus hijos crecen con amor, bajo su supervisión"

Este slogan es el lema publicitario para nuestra marca, hemos pensado en un slogan que transmita una sensación de seguridad a los padres, donde sientan que sus hijos estarán seguros y bien cuidados y que ellos puedan monitorear lo que sucede dentro de la guardería.

Debido a que los niños pasarán una considerable cantidad de tiempo en la guardería creemos que este slogan va bien con el tipo de negocio, transmitimos el mensaje de que los niños estarán muy bien cuidados a cargo de las parvularias, donde se le inculcará valores y principios como los del hogar.

Lo que buscamos transmitir con este mensaje es confianza, que los padres se sientan tranquilos y seguros que dejan a sus hijos en buenas manos y en un lugar donde saben que estarán muy bien atendidos, hecho esto los padres podrán realizar sus actividades normales y podrán monitorear lo que sucede en tiempo real mediante la página web de la guardería.

- Isotipo

Como elemento gráfico de la empresa quisimos un tema que nos identifique bastante con el tipo de negocio, por lo que escogimos la imagen de dos niños que están alegres al llegar a la guardería.





Logotipo

Para nuestro logotipo tomamos una frase acorde al tipo de negocio y que tenga afinidad con nuestros clientes.

La Guardería de la Tía Denisse

- Personalidad de Marca

Para transmitir la personalidad de nuestra marca debemos detallar aquellas características o atributos que se puedan conferir en caso que ésta se personifique en un ser humano.

Debe comprender o caracterizar toda la imagen de nuestro producto, que estos se puedan reflejar y que nuestros clientes los puedan identificar inmediatamente con nuestra marca.

Son todas aquellas características externas de la empresa, en comparación a las características del producto y a su promoción, aunque estas se ven normalmente influenciadas por la personalidad de la empresa.

De una forma gráfica se podría definir como el aspecto físico y psicológico de una persona que se la pueda asociar con la marca.

Ya que nuestro negocio está dirigido al segmento del cuidado de niños, consideramos a una persona que tenga una personalidad cariñosa y que le gusten los niños, que sea agradable que transmita paz y tranquilidad, alguien con quien los niños se sientan cómodos.

Por la imagen que se transmite y también por nuestro logotipo, lo más acorde es una mujer que transmita todas las cualidades anteriormente mencionadas. El objetivo de tomar la imagen de una mujer es por el hecho de ser más dulce y sentimental, lo que queremos lograr el total afinidad con los clientes y que vean en esta mujer a una



persona en la que puedan confiar a sus hijos, lo que llevaría a que confíen en nuestra marca y en nuestro negocio.

- Estrategia de Promoción de Ventas y Motivación Pacientes

De manera interna crearemos promociones para la guardería, las cuales tendrán que ver con un porcentaje de descuento y otro tipo de promociones.

De esta manera intentaremos incentivar a los clientes para que piensen en nuestro negocio como primera opción y de esta forma creceremos en el mercado ya que la mejor publicidad es aquella que se da de boca en boca.

- ✓ Sorteos, Regalos Premios

Para nuestro tipo de negocio contaremos con varios tipos de promociones.

- Inscripción por Parentesco: Aquí la promoción consistirá en que aquellos hermanos o primos hermanos que se inscriban en la guardería tendrán un descuento del 15%, es decir que si hay hermanos o primos hermanos, el primero paga la mensualidad normal y por el segundo se aplica el descuento antes mencionado.

- Referencias: Lo que corresponde a esta promoción será de la siguiente manera; al momento de tener un nuevo ingreso de un niño, se le preguntará al representado por medio de quien se enteró de nuestros servicios, si fue por medio de alguna referencia se aplicará un descuento del 10% en la siguiente mensualidad a la persona que dio la referencia, esto será por un periodo de 6 meses.

- Matriculación: En esta promoción se podrá unir parte de la primera y segunda promoción, es decir que al momento de la matriculación si hay inscripciones de niños que cumplan con cualquiera de los dos primeros puntos, se cobrará la matrícula de un niño y la del siguiente será gratis.

- Estrategias de Comunicación

- Identificación de la Audiencia Objetivo y Diseño del Mensaje

En nuestro negocio nos enfocaremos a un mercado de padres de familia que no cuenten con tiempo para cuidar a sus hijos y se vean en la necesidad de dejarlos en un lugar seguro y especializado para cubrir esta necesidad.

- Selección de los Canales de Comunicación: Plan de Medios

Por estar en etapa de lanzamiento necesitamos de una publicidad agresiva, sirviéndonos de todos los medios de comunicación posibles que lleguen eficazmente a nuestro segmento objetivo, por lo tanto utilizaremos los siguientes mecanismos de comunicación:

- ✓ Flyers
- ✓ Circulares Informativas
- ✓ Anuncios en Periódicos
- ✓ Anuncios en Revistas especializadas

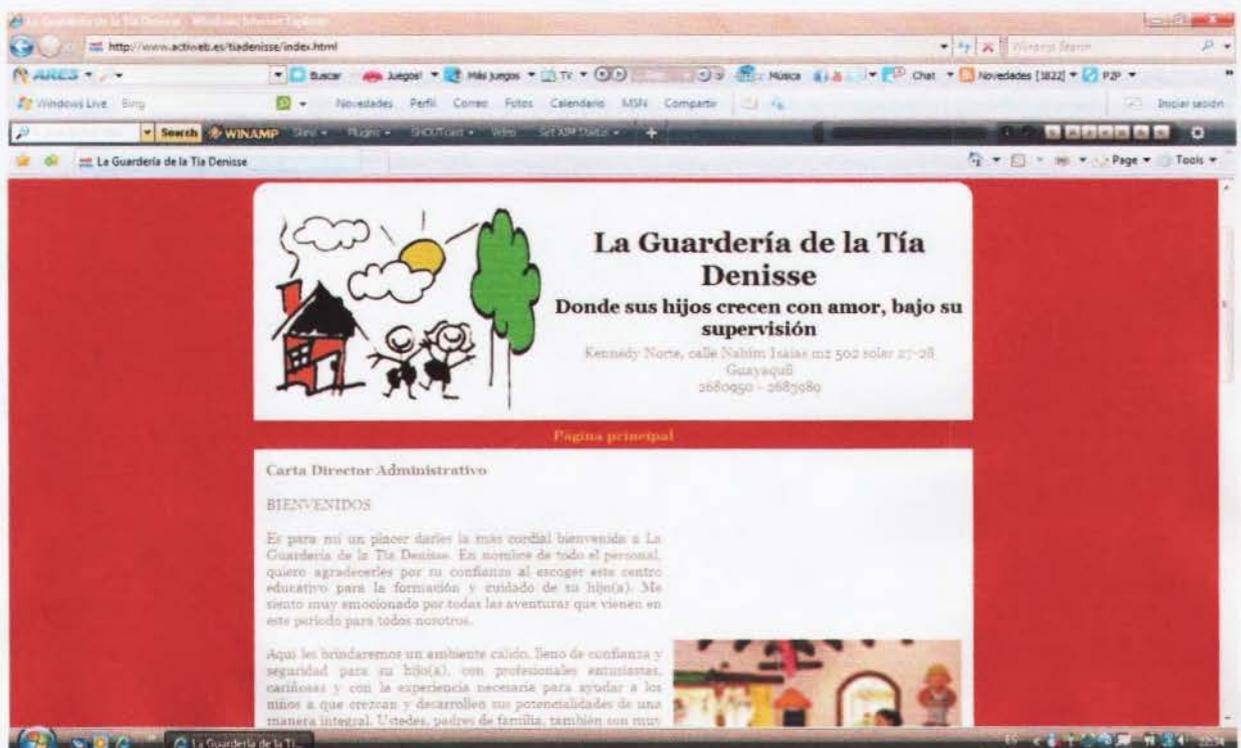
Se repartirán volantes en las tiendas para niños de los centros comerciales, tales como Bebe Mundo, De Pratti Kids, etc.

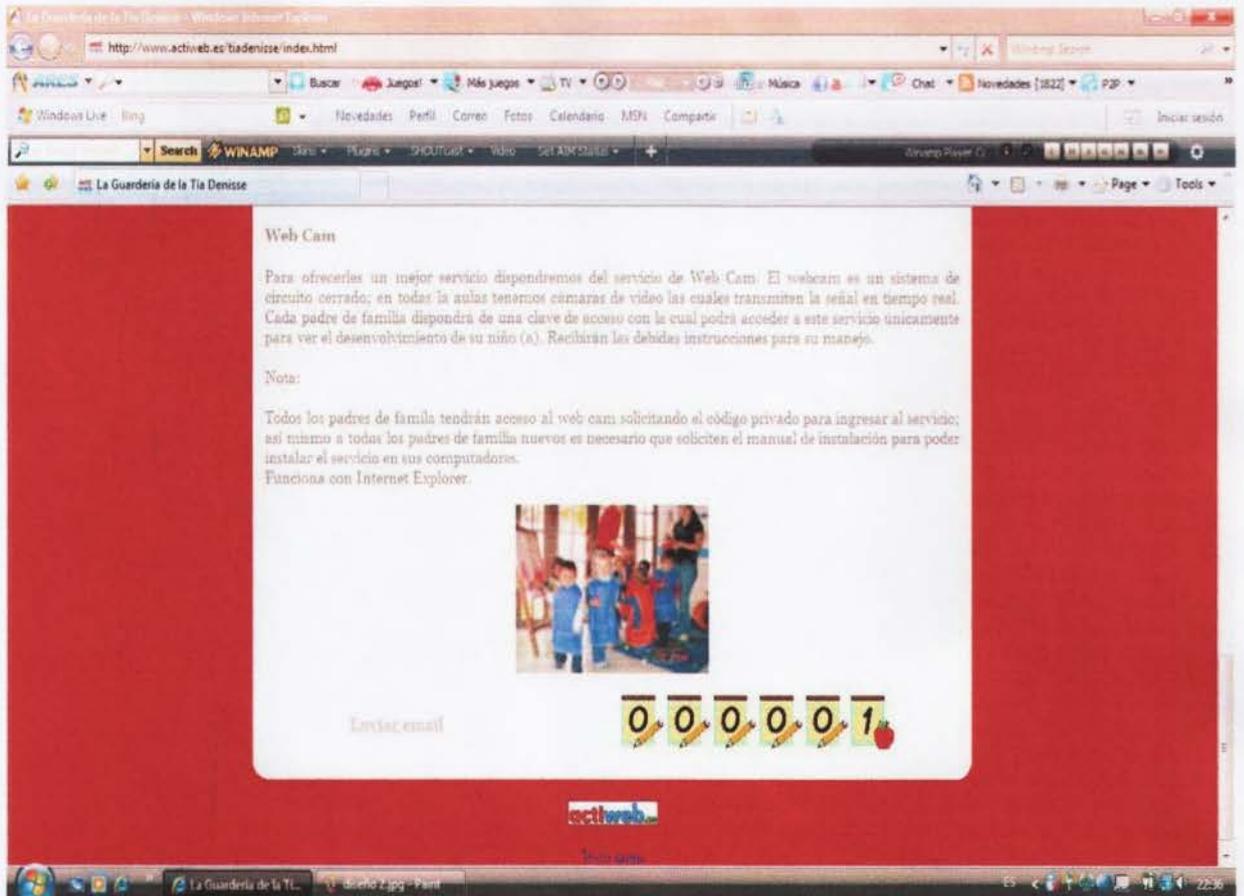
Volantes que se entregarán cerca del sector donde estaremos ubicados y en ciertos puntos estratégicos que consideremos para nuestro negocio.

Los anuncios en el periódico saldrán en ciertos suplementos como: El Gran Guayaquil y La Revista, por ser los más leídos en la ciudad.

En las revistas especializadas como: Crecer y Hogar.

- Estrategias de E-Marketing
- Web Site





- Dirección URL
<http://www.actiweb.es/tiadenisse/index.html>
- Beneficios

Al ser el internet la principal herramienta de ayuda a nuestro servicio de guardería online, nuestra página web es nuestro símbolo.

Esto debido a que nuestro servicio de guardería le brinda a los padres de familia la oportunidad de ver en vivo lo que sus hijos están realizando, esto mediante nuestro sistema de última tecnología y el password único que les dará acceso a el servicio.

Es por esto que los beneficios de contar con una página web en nuestro en caso en particular más que un beneficio, es como lo mencionamos al principio nuestra principal herramienta de trabajo.

5. Análisis Financiero

REQUERIMIENTOS DE INVERSION INICIAL

Equipos de Tecnología	Unidad	Precio Unitario	Costos
Cámara IP	10	\$ 680,00	\$ 6.800,00
Transformadores	10	\$ 7,22	\$ 72,20
Brazos metálicos	10	\$ 8,00	\$ 80,00
Cables RG59 (Bovina 350mts)	2	\$ 265,00	\$ 530,00
Monitor y Grabador (1TeraBytes)	2	\$ 2.700,00	\$ 5.400,00
Instalación de Equipos Tecnológicos	10	\$ 32,00	\$ 320,00
			\$ 13.202,20

Equipos de Oficina e Infraestructura	Unidad	Precio Unitario	Costos
Corrales	20	\$ 180,00	\$ 3.600,00
Material Didáctico educativo	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Colchonetas	50	\$ 37,50	\$ 1.875,00
Almohadas	100	\$ 3,75	\$ 375,00
Mantas y Sábanas	100	\$ 4,80	\$ 480,00
Cunas	10	\$ 170,00	\$ 1.700,00
Catres o camas pequeñas	15	\$ 238,00	\$ 3.570,00
Cercos Seguridad Puertas	10	\$ 30,00	\$ 300,00
Equipos juegos exteriores	8	\$ 170,00	\$ 1.360,00
Muebles y Enseres	1	\$ 7.156,00	\$ 7.156,00
Equipos de Computo	8	\$ 480,00	\$ 3.840,00
			\$ 24.906,00

CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE
Personal Administrativo y Operativo
Gastos Administrativos y Ventas
Publicidad y Comunicación
Gastos de Constitución
TOTAL

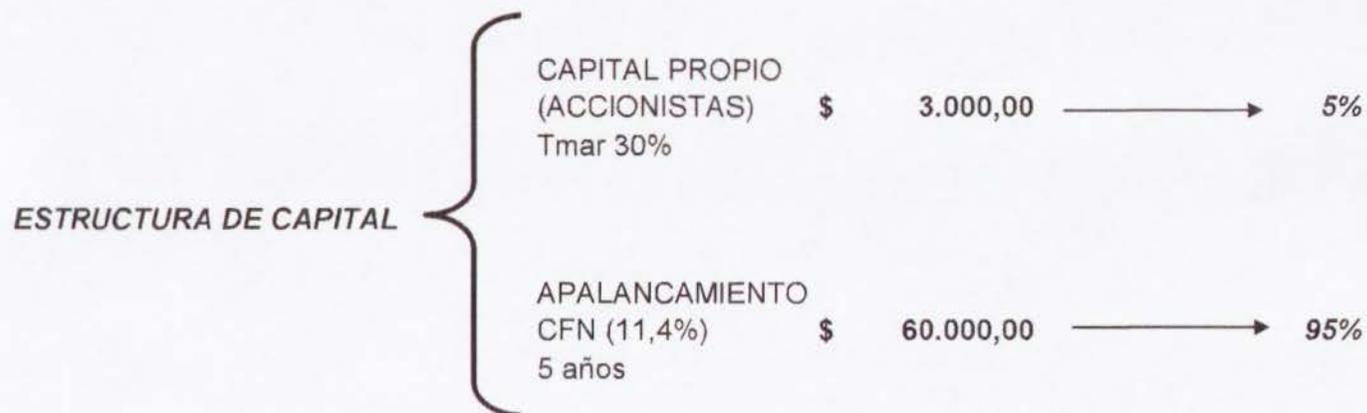
COSTO
\$ 12.460,00
\$ 5.000,00
\$ 4.500,00
\$ 2.700,00
\$ 24.660,00

INVERSION INICIAL

COMPONENTES	AÑO 0
Activos Fijos	
Equipos de Tecnología	\$ 13.202,20
Equi. Ofici. E Infraestru.	\$ 24.906,00
Capital de trabajo	\$ 24.660,00
TOTAL INVERSION	\$ 62.768,20

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

INVERSION INICIAL	
COMPONENTES	AÑO 0
Activos Fijos	
Equipos de Tecnología	\$ 13.202,20
Equi. Ofici. E Infraestru.	\$ 24.906,00
Capital de trabajo	\$ 24.660,00
TOTAL INVERSION	\$ 62.768,20



<i>Costo Ponderado Promedio de Capital</i>	(CPPC)		<i>Valor Monetario</i>	<i>Valor Porcentual</i>	<i>Costo de Capital</i>	<i>CPPC</i>
	Capital Propio		\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	<u>10,86%</u>
			\$ 63.000,00			12,29%

AMORTIZACIÓN INVERSIÓN INICIAL

Vamos a realizar un Apalancamiento del 95% de la inversión inicial, a través de un programa de Financiamiento de la CFN (Corporación Financiera Nacional) en la cual se presta hasta \$20.000 por cada accionista o emprendedor, lo que nos permite realizar un préstamo de \$60.000. La CFN tiene un plan de préstamo con una tasa de interés del 11,4% y un plazo de 5 años.

Préstamo \$ 60.000,00
 Tasa 11,40% anual
 Plazo 5 años
 Pagos mensuales \$ 1.975,71
 2 años de gracia

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Periodo	Capital	Interes	Pago	Amortización	Saldo Capital
0					\$ 60.000,00
1	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
2	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
3	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
4	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
5	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
6	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
7	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
8	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
9	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
10	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
11	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
12	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
13	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
14	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
15	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
16	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
17	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
18	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
19	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
20	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
21	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
22	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
23	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
24	\$ 60.000,00	570	\$ 0,00	0	\$ 60.000,00
25	\$ 60.000,00	570	\$ 1.975,71	\$ 1.405,71	\$ 58.594,29
26	\$ 58.594,29	556,645774	1975,708	\$ 1.419,06	\$ 57.175,23
27	\$ 57.175,23	543,164682	1975,708	\$ 1.432,54	\$ 55.742,69
28	\$ 55.742,69	529,55552	1975,708	\$ 1.446,15	\$ 54.296,53
29	\$ 54.296,53	515,817071	1975,708	\$ 1.459,89	\$ 52.836,64
30	\$ 52.836,64	501,948107	1975,708	\$ 1.473,76	\$ 51.362,88
31	\$ 51.362,88	487,947387	1975,708	\$ 1.487,76	\$ 49.875,12
32	\$ 49.875,12	473,813661	1975,708	\$ 1.501,89	\$ 48.373,23

33	\$ 48.373,23	459,545665	1975,708	\$ 1.516,16	\$ 46.857,07
34	\$ 46.857,07	445,142122	1975,708	\$ 1.530,57	\$ 45.326,50

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Periodo	Capital	Interes	Pago	Amortización	Saldo Capital
35	\$ 45.326,50	430,601746	1975,708	\$ 1.545,11	\$ 43.781,39
36	\$ 43.781,39	415,923236	1975,708	\$ 1.559,78	\$ 42.221,61
37	\$ 42.221,61	401,10528	1975,708	\$ 1.574,60	\$ 40.647,01
38	\$ 40.647,01	386,146554	1975,708	\$ 1.589,56	\$ 39.057,44
39	\$ 39.057,44	371,04572	1975,708	\$ 1.604,66	\$ 37.452,78
40	\$ 37.452,78	355,801428	1975,708	\$ 1.619,91	\$ 35.832,88
41	\$ 35.832,88	340,412315	1975,708	\$ 1.635,30	\$ 34.197,58
42	\$ 34.197,58	324,877006	1975,708	\$ 1.650,83	\$ 32.546,75
43	\$ 32.546,75	309,194111	1975,708	\$ 1.666,51	\$ 30.880,23
44	\$ 30.880,23	293,362228	1975,708	\$ 1.682,35	\$ 29.197,89
45	\$ 29.197,89	277,379943	1975,708	\$ 1.698,33	\$ 27.499,56
46	\$ 27.499,56	261,245826	1975,708	\$ 1.714,46	\$ 25.785,10
47	\$ 25.785,10	244,958435	1975,708	\$ 1.730,75	\$ 24.054,35
48	\$ 24.054,35	228,516314	1975,708	\$ 1.747,19	\$ 22.307,16
49	\$ 22.307,16	211,917992	1975,708	\$ 1.763,79	\$ 20.543,37
50	\$ 20.543,37	195,161987	1975,708	\$ 1.780,55	\$ 18.762,82
51	\$ 18.762,82	178,246799	1975,708	\$ 1.797,46	\$ 16.965,36
52	\$ 16.965,36	161,170917	1975,708	\$ 1.814,54	\$ 15.150,82
53	\$ 15.150,82	143,932815	1975,708	\$ 1.831,78	\$ 13.319,05
54	\$ 13.319,05	126,53095	1975,708	\$ 1.849,18	\$ 11.469,87
55	\$ 11.469,87	108,963768	1975,708	\$ 1.866,74	\$ 9.603,13
56	\$ 9.603,13	91,2296971	1975,708	\$ 1.884,48	\$ 7.718,65
57	\$ 7.718,65	73,3271528	1975,708	\$ 1.902,38	\$ 5.816,27
58	\$ 5.816,27	55,2545343	1975,708	\$ 1.920,45	\$ 3.895,81
59	\$ 3.895,81	37,010226	1975,708	\$ 1.938,70	\$ 1.957,12
60	\$ 1.957,12	18,5925967	1975,708	\$ 1.957,12	\$ 0,00

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Matriculas	\$ 160,00	solo en marzo
Pensiones	\$ 160,00	10 pensiones.
Clientes	70	

Ingresos Mensuales										
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Matriculas	11.200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pensiones	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00
Total mes	22.400,00	11.200,00								

Total Anual 123.200,00

El valor que se cobra es por año lectivo que corresponde a los meses entre Marzo y Abril

Ingresos Anuales										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Matriculas	11.200,00	11.681,60	12.183,91	12.707,82	13.254,25	13.824,19	14.418,63	15.038,63	15.685,29	16.359,76
Pensiones	112.000,00	116.816,00	121.839,09	127.078,17	132.542,53	138.241,86	144.186,26	150.386,27	156.852,88	163.597,55
Total anual	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31

Anualmente se estima un crecimiento en el precio de venta del servicio basado en el riesgo país y la inflación principalmente. Determinamos un crecimiento anual del 4,3% en los precios de Matriculas y Pensiones.

NOMINA DEL PERSONAL

	CANT.	SUELDO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Directiva y Personal												
Director General	1	1.200,00	14.400,00	14.688,00	15.422,40	16.193,52	17.003,20	17.853,36	18.746,02	19.683,32	20.667,49	21.700,87
Director Financiero	1	1.200,00	14.400,00	15.120,00	15.876,00	16.669,80	17.503,29	18.378,45	19.297,38	20.262,25	21.275,36	22.339,13
Director Marketing	1	1.200,00	14.400,00	15.120,00	15.876,00	16.669,80	17.503,29	18.378,45	19.297,38	20.262,25	21.275,36	22.339,13
Asistente RRHH	3	600,00	21.600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94	27.567,68	28.946,07	30.393,37	31.913,04	33.508,69
Asistente Administrativo	3	600,00	21.600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94	27.567,68	28.946,07	30.393,37	31.913,04	33.508,69
Recepcionista	1	450,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73	6.891,92	7.236,52	7.598,34	7.978,26	8.377,17
Secretaria	1	450,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73	6.891,92	7.236,52	7.598,34	7.978,26	8.377,17
Parvularias Cunereros	2	600,00	14.400,00	15.120,00	15.876,00	16.669,80	17.503,29	18.378,45	19.297,38	20.262,25	21.275,36	22.339,13
Parvularias Maternales	5	600,00	36.000,00	37.800,00	39.690,00	41.674,50	43.758,23	45.946,14	48.243,44	50.655,62	53.188,40	55.847,82
Parvularias Pre-kinde	3	600,00	21.600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94	27.567,68	28.946,07	30.393,37	31.913,04	33.508,69
Psicologa	1	800,00	9.600,00	10.080,00	10.584,00	11.113,20	11.668,86	12.252,30	12.864,92	13.508,16	14.183,57	14.892,75
Pediatra	1	900,00	10.800,00	11.340,00	11.907,00	12.502,35	13.127,47	13.783,84	14.473,03	15.196,68	15.956,52	16.754,34
Conserjes	2	250,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
Guardias	2	250,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
Mensajero	1	250,00	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
Total	28	9.950,00	204.600,00	214.398,00	225.117,90	236.373,80	248.192,48	260.602,11	273.632,21	287.313,83	301.679,52	316.763,49

GASTOS ADMINISTRATIVOS (MES)		
Electricidad		40,00
Agua Potable		25,00
Telefono e internet		35,00
Impuestos y Permisos		60,00
		160,00

GASTOS VENTAS (MES)		
Suministros Oficina		39,00
Publicidad		180,00
Telefono celular		35,00
		254,00

SERVICIO TECNOLOGICO (MES)		
Pagina Web actualizada		250,00
Publicidad on line		300,00
Asesoría Técnica		135,00
		685,00

DETERMINACION DE EGRESOS

Egresos Mensuales										
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Nomina Personal	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00	9.950,00
Servicio Tecnolog.	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00	685,00
Gastos Administra.	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Gastos Ventas	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00	254,00
Total mes	11.049,00									

Total Anual	110.490,00
--------------------	-------------------

El valor que se presupuesto es por año lectivo que corresponde a los meses entre Marzo y Abril

Egresos Anuales										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nomina Personal	99.500,00	103.778,50	108.240,98	112.895,34	117.749,84	122.813,08	128.094,04	133.602,09	139.346,98	145.338,90
Servicio Tecnolog.	6.850,00	7.144,55	7.451,77	7.772,19	8.106,40	8.454,97	8.818,53	9.197,73	9.593,23	10.005,74
Gastos Administra.	1.600,00	1.668,80	1.740,56	1.815,40	1.893,46	1.974,88	2.059,80	2.148,38	2.240,76	2.337,11
Gastos Ventas	2.540,00	2.649,22	2.763,14	2.881,95	3.005,88	3.135,13	3.269,94	3.410,55	3.557,20	3.710,16
Total anual	110.490,00	115.241,07	120.196,44	125.364,88	130.755,57	136.378,06	142.242,32	148.358,74	154.738,16	161.391,91

Anualmente se estima un crecimiento en el precio de venta del servicio basado en el riesgo país y la inflación principalmente. Determinamos un crecimiento anual del 4,3% en los precios de Matriculas y Pensiones.

De la misma manera, los egresos aumentaran en la misma proporción que los ingresos aumentaran

ESTADO DE RESULTADOS (PYG)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas Totales										
Matriculas	11.760,00	12.265,68	12.793,10	13.343,21	13.916,97	14.515,40	15.139,56	15.790,56	16.469,55	17.177,74
Pensiones	117.600,00	122.656,80	127.931,04	133.432,08	139.169,66	145.153,95	151.395,57	157.905,58	164.695,52	171.777,43
Total Ventas	129.360,00	134.922,48	140.724,15	146.775,28	153.086,62	159.669,35	166.535,13	173.696,14	181.165,07	188.955,17
Gastos Totales										
Nomina Personal	99.500,00	103.778,50	108.240,98	112.895,34	117.749,84	122.813,08	128.094,04	133.602,09	139.346,98	145.338,90
Servicio Tecnologico	6.850,00	7.144,55	7.451,77	7.772,19	8.106,40	8.454,97	8.818,53	9.197,73	9.593,23	10.005,74
Gastos Administrativo	1.600,00	1.668,80	1.740,56	1.815,40	1.893,46	1.974,88	2.059,80	2.148,38	2.240,76	2.337,11
Gastos Ventas	2.540,00	2.649,22	2.763,14	2.881,95	3.005,88	3.135,13	3.269,94	3.410,55	3.557,20	3.710,16
Total Gastos	110.490,00	115.241,07	120.196,44	125.364,88	130.755,57	136.378,06	142.242,32	148.358,74	154.738,16	161.391,91
Utilidad Operativa	18.870,00	19.681,41	20.527,71	21.410,40	22.331,05	23.291,28	24.292,81	25.337,40	26.426,91	27.563,27
Gastos Financieros			23.708,50	23.708,50	23.708,50					
Utilidad Bruta	18.870,00	19.681,41	-3.180,79	-2.298,09	-1.377,45	23.291,28	24.292,81	25.337,40	26.426,91	27.563,27
15% Part Trab	2.830,50	2.952,21	-	-	-	3.493,69	3.643,92	3.800,61	3.964,04	4.134,49
Utilidad antes Imp.	16.039,50	16.729,20	-3.180,79	-2.298,09	-1.377,45	19.797,59	20.648,89	21.536,79	22.462,87	23.428,78
25% Imp a la renta	4.009,88	4.182,30	-795,20	-574,52	-344,36	4.949,40	5.162,22	5.384,20	5.615,72	5.857,19
UTILIDAD NETA	12.029,63	12.546,90	-2.385,59	-1.723,57	-1.033,09	14.848,19	15.486,67	16.152,59	16.847,15	17.571,58

FLUJO DE CAJA

Ingresos Anuales										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Matriculas	11.200,00	11.681,60	12.183,91	12.707,82	13.254,25	13.824,19	14.418,63	15.038,63	15.685,29	16.359,76
Pensiones	112.000,00	116.816,00	121.839,09	127.078,17	132.542,53	138.241,86	144.186,26	150.386,27	156.852,88	163.597,55
Total anual	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31

Egresos Anuales										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nomina Personal	99.500,00	103.778,50	108.240,98	112.895,34	117.749,84	122.813,08	128.094,04	133.602,09	139.346,98	145.338,90
Servicio Tecnologico	6.850,00	7.144,55	7.451,77	7.772,19	8.106,40	8.454,97	8.818,53	9.197,73	9.593,23	10.005,74
Gastos Administrativo	1.600,00	1.668,80	1.740,56	1.815,40	1.893,46	1.974,88	2.059,80	2.148,38	2.240,76	2.337,11
Gastos Ventas	2.540,00	2.649,22	2.763,14	2.881,95	3.005,88	3.135,13	3.269,94	3.410,55	3.557,20	3.710,16
Total anual	110.490,00	115.241,07	120.196,44	125.364,88	130.755,57	136.378,06	142.242,32	148.358,74	154.738,16	161.391,91

FLUJO DE CAJA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	12.710,00	13.256,53	13.826,56	14.421,10	15.041,21	15.687,98	16.362,57	17.066,16	17.800,00	18.565,40
Amortizacion Deuda			-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	0	0	0	0	0
Flujo Neto	12.710,00	25.966,53	16.084,59	6.797,20	-1.870,09	13.817,90	30.180,46	47.246,62	65.046,62	83.612,02

FLUJO DE CAJA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	12.710,00	13.256,53	13.826,56	14.421,10	15.041,21	15.687,98	16.362,57	17.066,16	17.800,00	18.565,40
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	12.710,00	25.966,53	16.084,59	6.797,20	-1.870,09	13.817,90	30.180,46	47.246,62	65.046,62	83.612,02

ESTRUCTURA DE CAPITAL

CAPITAL PROPIO
(ACCIONISTAS)
Tmar 19%

3.000,00 → 5%

APALANCAMIENTO
CFN (11,4%)
5 años

60.000,00 → 95%

La Tmar, es determinada por los accionistas de la Guardería, que son los Diectivos de la misma.

De acuerdo a sus expectativas de rentabilidad desean un rendimiento del 30% como mínimo por su capital invertido.

Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Capital Propio	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento	\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-50.058,20	25.966,53	16.084,59	6.797,20	-1.870,09	13.817,90	30.180,46	47.246,62	65.046,62	83.612,02

TIR = 38,65%

VAN = 11.719,24

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Se analizará la sensibilidad del proyecto en su rentabilidad tomando como variables los ingresos dejando fijo los costos, y viceversa. Para así poder determinar hasta que punto es flexible a los cambios externos el proyecto y cuales son sus límites, tomando en cuenta el TIR, la Tmar y el VNA.

Sensibilidad sobre Ingresos

Actual	Supuesto	Tmar	TIR	VNA
	5%+		89,61%	85.972,75
	2% +		59,24%	41.420,64
Real		30%	38,65%	11.719,24
	0,5% -		33,23%	4.293,89
	0,7% -		31,00%	1.323,75
	0,8% -		29,88%	-3.131,46
	1% -		27,60%	-3.131,46

Determinamos que el límite de sensibilidad al variar el nivel de ingresos, puede soportar una *reducción entre 0,7% y 0,8%*. Es decir que si por algún factor externo se altera los ingresos presupuestados en el rango indicado, el proyecto deja de ser rentable y sostenible.

Sensibilidad sobre Egresos

Real	Supuesto	Tmar	TIR	VNA
	0,8% +		28,06%	-2.528,75
	0,7% +		29,43%	-747,75
	0,6% +		30,78%	1.033,25
	0,5% +		32,12%	2.814,25
Real		30%	38,65%	11.719,24
	2% -		57,16%	38.356,48
	5% -		84,30%	78.312,34

Determinamos que el límite de sensibilidad al variar el nivel de egresos, puede soportar una *aumento entre 0,6% y 0,7%*. Es decir que si por algún factor externo se altera los egresos presupuestados en el rango indicado, el proyecto deja de ser rentable y sostenible.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (+2%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	125.664,00	131.067,55	136.703,46	142.581,71	148.712,72	155.107,37	161.776,98	168.733,39	175.988,93	183.556,45
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	15.174,00	15.826,48	16.507,02	17.216,82	17.957,15	18.729,30	19.534,66	20.374,65	21.250,76	22.164,55
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	15.174,00	31.000,48	23.799,01	17.307,33	11.555,98	30.285,29	49.819,95	70.194,60	91.445,37	113.609,91



<i>Tasa Descuento (CPPC)</i>		<i>Valor Monetario</i>	<i>Valor Porcentual</i>	<i>Costo de Capital</i>	<i>CPPC</i>
	Capital Propio	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento	\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-47.594,20	31.000,48	23.799,01	17.307,33	11.555,98	30.285,29	49.819,95	70.194,60	91.445,37	113.609,91

TIR = 59,24%

VAN = 41.420,64

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (+5%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	129.360,00	134.922,48	140.724,15	146.775,28	153.086,62	159.669,35	166.535,13	173.696,14	181.165,07	188.955,17
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	18.870,00	19.681,41	20.527,71	21.410,40	22.331,05	23.291,28	24.292,81	25.337,40	26.426,91	27.563,27
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	18.870,00	38.551,41	35.370,62	33.072,53	31.695,08	54.986,37	79.279,18	104.616,58	131.043,49	158.606,75

ESTRUCTURA DE CAPITAL

CAPITAL PROPIO
(ACCIONISTAS)
Tmar 19%

3.000,00 → 5%

APALANCAMIENTO
CFN (111,4%)
5 años

60.000,00 → 95%

Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

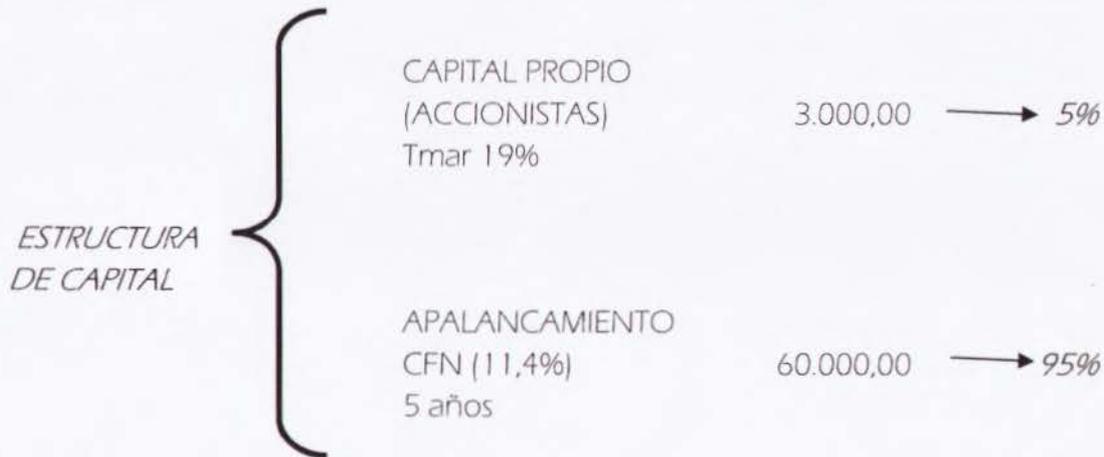
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-43.898,20	38.551,41	35.370,62	33.072,53	31.695,08	54.986,37	79.279,18	104.616,58	131.043,49	158.606,75

TIR = 89,61%

VAN = 85.972,75

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (-0,5%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	122.584,00	127.855,11	133.352,88	139.087,06	145.067,80	151.305,71	157.811,86	164.597,77	171.675,47	179.057,52
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	12.094,00	12.614,04	13.156,45	13.722,17	14.312,23	14.927,65	15.569,54	16.239,03	16.937,31	17.665,61
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	12.094,00	24.708,04	14.155,99	4.169,67	-5.226,60	9.701,05	25.270,59	41.509,62	58.446,93	76.112,55



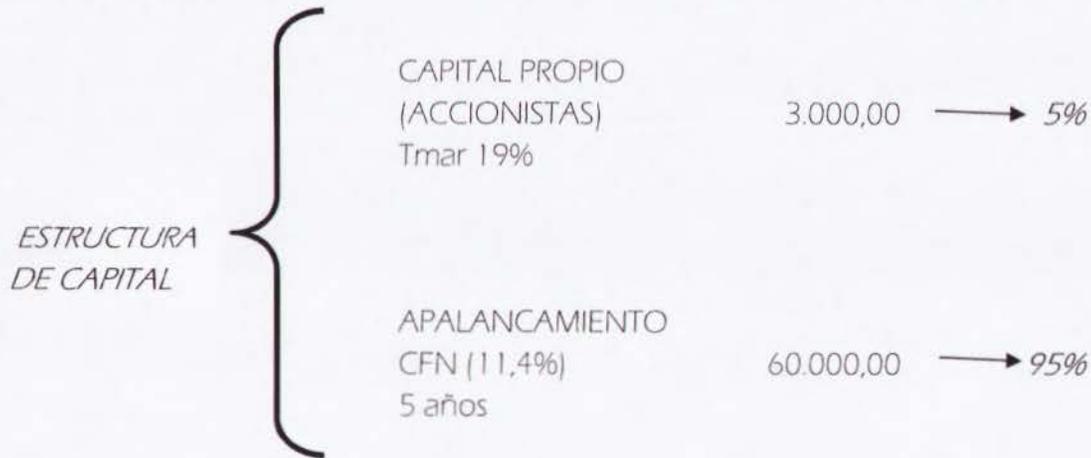
Tasa Descuento (CPPC)		<i>Valor Monetario</i>	<i>Valor Porcentual</i>	<i>Costo de Capital</i>	CPPC
	Capital Propio	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento	\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-50.674,20	24.708,04	14.155,99	4.169,67	-5.226,60	9.701,05	25.270,59	41.509,62	58.446,93	76.112,55

TIR = 33,23%
VAN = 4.293,89

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (-0,7%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	122.337,60	127.598,12	133.084,84	138.807,48	144.776,21	151.001,58	157.494,65	164.266,92	171.330,40	178.697,61
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	11.847,60	12.357,05	12.888,40	13.442,60	14.020,63	14.623,52	15.252,33	15.908,18	16.592,23	17.305,70
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.847,60	24.204,65	13.384,55	3.118,65	-6.569,21	8.054,31	23.306,64	39.214,82	55.807,06	73.112,76



<i>Tasa Descuento (CPPC)</i>	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

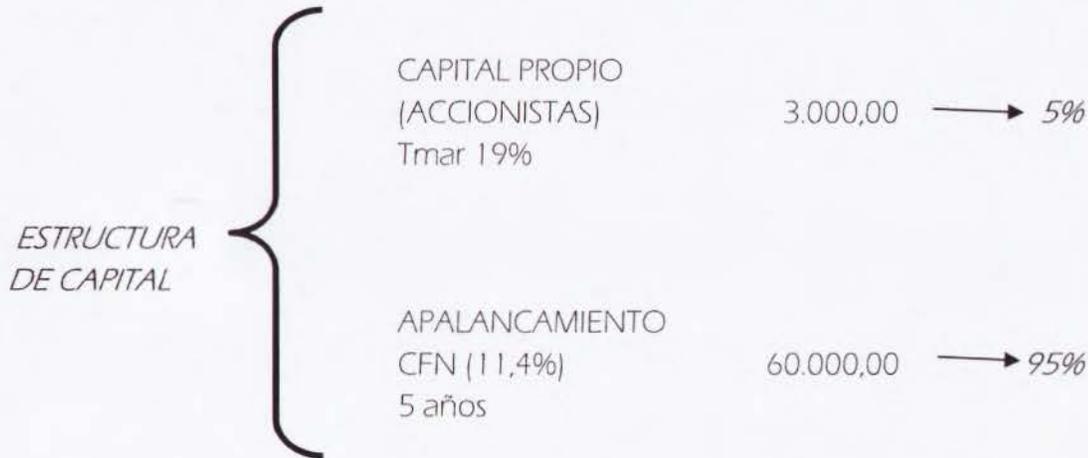
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-50.920,60	24.204,65	13.384,55	3.118,65	-6.569,21	8.054,31	23.306,64	39.214,82	55.807,06	73.112,76

TIR = 31,00%

VAN = 1.323,75

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (-0,8%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	122.214,40	127.469,62	132.950,81	138.667,70	144.630,41	150.849,52	157.336,05	164.101,50	171.157,86	178.517,65
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	11.724,40	12.228,55	12.754,38	13.302,82	13.874,84	14.471,45	15.093,73	15.742,76	16.419,70	17.125,74
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.724,40	23.952,95	12.998,83	2.593,15	-7.240,51	7.230,94	22.324,67	38.067,42	54.487,12	71.612,86



Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

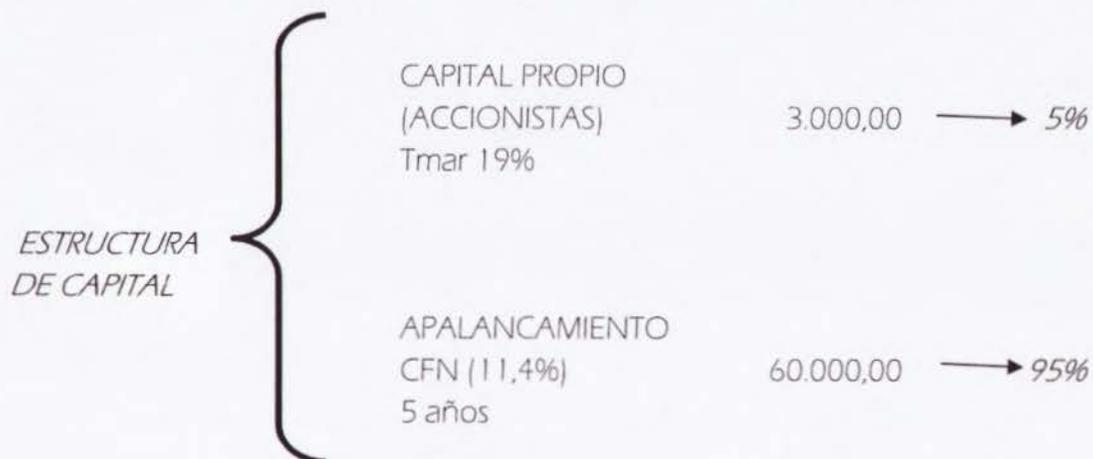
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-51.043,80	23.952,95	12.998,83	2.593,15	-7.240,51	7.230,94	22.324,67	38.067,42	54.487,12	71.612,86

TIR = 29,88%

VAN = -161,32

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - INGRESO (-1%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20									
Ingresos Anuales	121.968,00	127.212,62	132.682,77	138.388,13	144.338,82	150.545,38	157.018,84	163.770,65	170.812,78	178.157,73
Egresos Anuales	-110.490,00	-115.241,07	-120.196,44	-125.364,88	-130.755,57	-136.378,06	-142.242,32	-148.358,74	-154.738,16	-161.391,91
Flujo Operativo	11.478,00	11.971,55	12.486,33	13.023,24	13.583,24	14.167,32	14.776,52	15.411,91	16.074,62	16.765,83
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.478,00	23.449,55	12.227,39	1.542,13	-8.583,12	5.584,20	20.360,72	35.772,63	51.847,25	68.613,07



<i>Tasa Descuento (CPPC)</i>	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

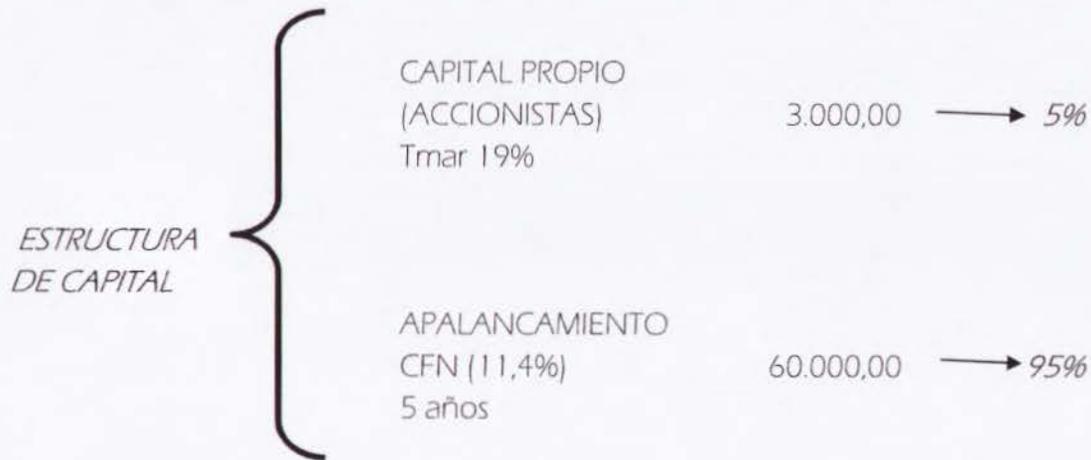
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-51.290,20	23.449,55	12.227,39	1.542,13	-8.583,12	5.584,20	20.360,72	35.772,63	51.847,25	68.613,07

TIR = 27,60%

VAN = -3.131,46

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (+0,5%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-111.228,75	-116.011,59	-121.000,08	-126.203,09	-131.629,82	-137.289,90	-143.193,37	-149.350,68	-155.772,76	-162.470,99
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	11.971,25	12.486,01	13.022,91	13.582,90	14.166,96	14.776,14	15.411,52	16.074,21	16.765,40	17.486,31
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.971,25	24.457,26	13.771,68	3.646,08	-5.895,45	8.880,69	24.292,20	40.366,41	57.131,82	74.618,13



<i>Tasa Descuento (CPPC)</i>	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-50.796,95	24.457,26	13.771,68	3.646,08	-5.895,45	8.880,69	24.292,20	40.366,41	57.131,82	74.618,13

TIR = 32,12%
VAN = 2.814,25

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (+0,6%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-111.376,50	-116.165,69	-121.160,81	-126.370,73	-131.804,67	-137.472,27	-143.383,58	-149.549,07	-155.979,68	-162.686,81
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	11.823,50	12.331,91	12.862,18	13.415,26	13.992,11	14.593,77	15.221,31	15.875,82	16.558,48	17.270,50
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.823,50	24.155,41	13.309,10	3.015,86	-6.700,53	7.893,25	23.114,55	38.990,37	55.548,86	72.819,35

ESTRUCTURA DE CAPITAL

CAPITAL PROPIO
(ACCIONISTAS)
Tmar 19%

3.000,00 → 5%

APALANCAMIENTO
CFN (11,4%)
5 años

60.000,00 → 95%

Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Capital Propio	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento	\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

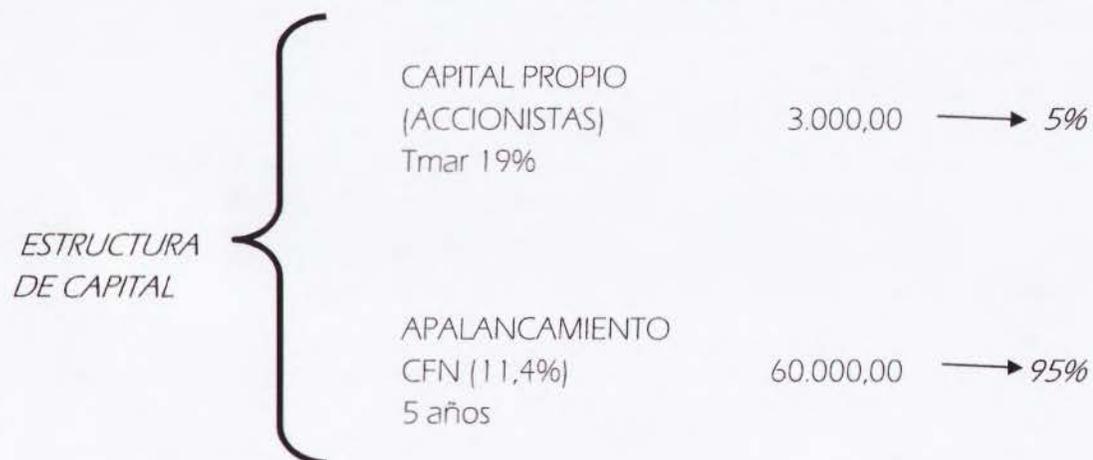
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-50.944,70	24.155,41	13.309,10	3.015,86	-6.700,53	7.893,25	23.114,55	38.990,37	55.548,86	72.819,35

TIR = 30,78%

VAN = 1.033,25

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (+0,7%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-111.524,25	-116.319,79	-121.321,54	-126.538,37	-131.979,52	-137.654,64	-143.573,79	-149.747,46	-156.186,60	-162.902,63
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	11.675,75	12.177,81	12.701,45	13.247,62	13.817,26	14.411,41	15.031,10	15.677,43	16.351,56	17.054,68
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.675,75	23.853,56	12.846,51	2.385,63	-7.505,60	6.905,80	21.936,90	37.614,33	53.965,89	71.020,57



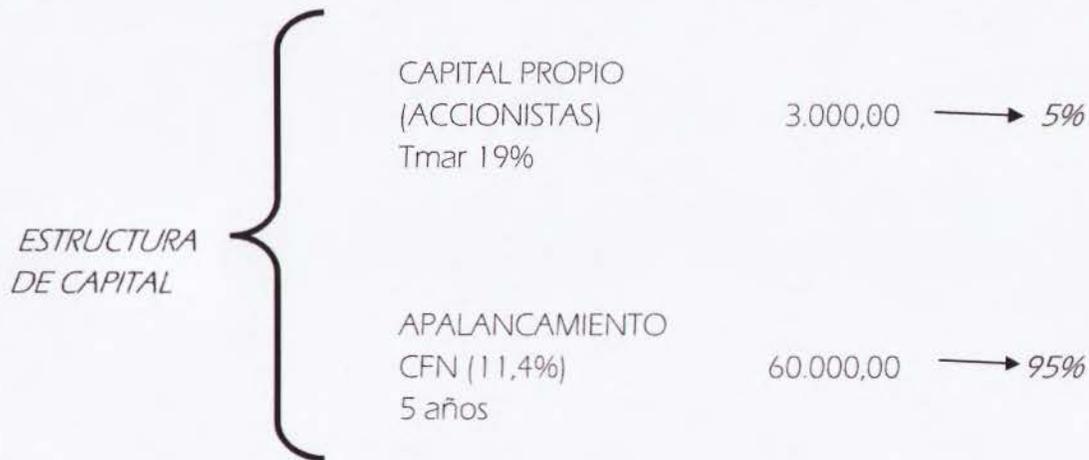
Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-51.092,45	23.853,56	12.846,51	2.385,63	-7.505,60	6.905,80	21.936,90	37.614,33	53.965,89	71.020,57

TIR = 29,43%
VAN = -747,75

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (+0,8%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-111.672,00	-116.473,90	-121.482,27	-126.706,01	-132.154,37	-137.837,01	-143.764,00	-149.945,85	-156.393,52	-163.118,44
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	11.528,00	12.023,70	12.540,72	13.079,97	13.642,41	14.229,04	14.840,89	15.479,04	16.144,64	16.838,86
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	11.528,00	23.551,70	12.383,93	1.755,41	-8.310,67	5.918,36	20.759,25	36.238,29	52.382,93	69.221,80



<i>Tasa Descuento</i> (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-51.240,20	23.551,70	12.383,93	1.755,41	-8.310,67	5.918,36	20.759,25	36.238,29	52.382,93	69.221,80

TIR = 28,06%

VAN = -2.528,75

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (-2%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-108.280,20	-112.936,25	-117.792,51	-122.857,59	-128.140,46	-133.650,50	-139.397,47	-145.391,56	-151.643,40	-158.164,07
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	14.919,80	15.561,35	16.230,49	16.928,40	17.656,32	18.415,54	19.207,41	20.033,33	20.894,76	21.793,24
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	14.919,80	30.481,15	23.003,14	16.223,05	10.170,87	28.586,42	47.793,83	67.827,16	88.721,92	110.515,16

ESTRUCTURA
DE CAPITAL

CAPITAL PROPIO
(ACCIONISTAS)
Tmar 19%

3.000,00 → 5%

APALANCAMIENTO
CFN (11,4%)
5 años

60.000,00 → 95%

Tasa Descuento (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Capital Propio	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
	Apalancamiento	\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

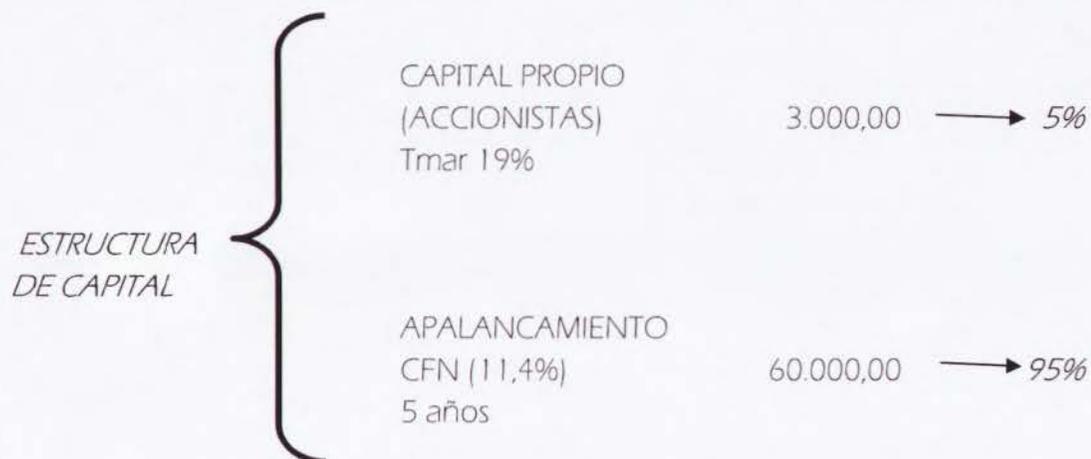
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-47.848,40	30.481,15	23.003,14	16.223,05	10.170,87	28.586,42	47.793,83	67.827,16	88.721,92	110.515,16

TIR = 57,16%

VAN = 38.356,48

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - EGRESO (-5%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inversion Inicial	-62.768,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Anuales	123.200,00	128.497,60	134.023,00	139.785,99	145.796,78	152.066,04	158.604,88	165.424,89	172.538,17	179.957,31
Egresos Anuales	-104.965,50	-109.479,02	-114.186,61	-119.096,64	-124.217,79	-129.559,16	-135.130,20	-140.940,80	-147.001,26	-153.322,31
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	18.234,50	19.018,58	19.836,38	20.689,35	21.578,99	22.506,89	23.474,68	24.484,09	25.536,91	26.635,00
Amortizacion Deuda	-	-	-23.708,50	-23.708,50	-23.708,50	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Neto	18.234,50	37.253,08	33.380,97	30.361,82	28.232,31	50.739,20	74.213,88	98.697,97	124.234,88	150.869,88



<i>Tasa Descuento</i> (CPPC)	Capital Propio	Valor Monetario	Valor Porcentual	Costo de Capital	CPPC
	Apalancamiento	\$ 3.000,00	4,76%	30,00%	1,43%
		\$ 60.000,00	95,24%	11,40%	10,86%
		\$ 63.000,00			12,29%

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo	-44.533,70	37.253,08	33.380,97	30.361,82	28.232,31	50.739,20	74.213,88	98.697,97	124.234,88	150.869,88

TIR = 84,30%

VAN = 78.312,34



6. Beneficio Social

- Impacto Social

Estamos seguros de que este proyecto va a traer un verdadero aporte social a la sociedad guayaquileña.

Vamos a entregar un verdadero servicio de calidad y confiabilidad para que las personas que den su voto de confianza a nuestro servicio se sientan con la plena tranquilidad y seguridad de que ellos van a estar en un ambiente seguro y acogedor.

De esta manera vamos a aportar a que los padres puedan cumplir con sus compromisos laborales y sociales de una manera plena y a que los niños mientras estén con nosotros crezcan en un ambiente sano y con altos valores morales.

- Empleo

A través de este proyecto vamos a poder dar trabajo en los siguientes puestos:

- ✓ Asistentes Administrativos (3)
- ✓ Recepción (2)
- ✓ Área de Parvularias (10)
- ✓ Departamento Psicológico (1)
- ✓ Departamento Médico (2)
- ✓ Departamento Operativo (5) (guardias, conserjes, mensajero)
- ✓ Técnico de cámaras (1)

- Efectos Multiplicadores

Este proyecto brinda una excelente oportunidad al mercado laboral guayaquileño, ya que al contar con un promedio de 24 trabajadores de manera directa, va a poder tener un alcance de beneficio de un total de 120 personas.

Este número es realmente alentador y nos llena de orgullo el saber que vamos a poder ayudar a tantas personas, y estas a su vez tendrán el compromiso de hacer que la institución crezca y cumpla con todas las expectativas que nos hemos propuesto.

- ¿Qué le entrega este proyecto a la Sociedad?

Este proyecto va a entregar a la sociedad como tal un gran aporte, ya que al vez por el cuidado del presente de la patria; es decir los niños, aseguraremos que estos vallan formando con valores en el campo de la ética, moral y seguridad personal.

Mismos que los ayudarán a interactuar de manera correcta en su vida, adolescencia y juventud, para llegara formarse como hombre y mujeres de bien, aporten de manera positiva a la sociedad, con lo cual esperamos retribuir el apoyo brindado al comienzo de este ciclo.

Conclusiones y Recomendaciones

Una vez que hemos revisados todos los aspectos que trastocan este proyecto, hemos concluido que la realización del mismo es viable. Desde el punto de vista financiero podemos destacar que el proyecto es viable, pues se obtuvo una TIR de 38,65% y Valor Actual Neto es de \$11.719,24. Se puede observar que la TIR es alta, pero que paso del tiempo veremos que este índice disminuirá por la intromisión de competencia, ya que nos llevará parte del mercado, por lo tanto además de introducir el producto de la manera correcta hay que también ampliar el mercado de manera que los índices de rentabilidad estén siempre arriba de la TMAR del 30%.

Sabemos que para mantener un éxito en el mercado debemos siempre estar atentos a las innovaciones que él mismo presente, ya que al ser nuestro mercado uno muy competitivo debemos siempre ser innovadores y satisfacer las necesidades que el cliente necesita, o tratar en lo posible de anticiparnos a las mismas.

Vamos a contar con un equipo humano de apoyo de óptima calidad, ya que al ser una empresa de servicios, y más aún encargados de uno de los miembros más especiales de la familia, tenemos que brindar un personal eficiente y constantemente capacitado que ayude y vele por el bienestar de los niños.



Preguntas del Focus Group

1. ¿Cuándo tiene que trabajar con quién deja a sus hijos? ¿Alguna otra opción?

Respecto a esta pregunta las respuestas fueron muy variadas casi cada una de las participantes dio una opción diferente como mamá, tía, empleada y vecina. Lo que podemos destacar es que se guían más para dejarlo con algún familiar que con otra persona.

2. ¿Qué lugar es el más común donde deja a sus hijos cuando va a trabajar? ¿Por qué?

El lugar más común que se dio aquí es el de algún familiar, aunque también tuvimos la respuesta de una señora que para ella era más factible dejarlo con la empleada.

3. ¿Qué opciones cree que podría tener para que cuiden a sus hijos, aparte de las que usted prefiere? ¿Cómo sabe acerca de esas opciones?

Aquí ya empezamos a escuchar sobre las guarderías como una opción de donde dejarlos y las que conocían es porque quedan cerca del sector donde viven.

4. ¿Respecto a las opciones que tienen, me puede decir lo mejor de cada una?

Como se refirieron más a la opción familiar, expresaron que era mejor por el cuidado y tipo de atención que le darían al niño, al saber lo que este necesita y darle más afecto por el hecho de ser familiar. Un tipo de atención más personalizado.

5. ¿Qué sería lo negativo de cada una?

Manifestaron acerca de la sobreprotección que le puede dar un familiar, aspecto que limitaría que el niño se desarrolle y que pueda ir madurando, también dijeron que ciertas veces se pierde autoridad con el niño y cuando es con alguna empleada ésta no le daría los principios y/o valores de casa.

6. ¿Ustedes pagan por un servicio de guardería? ¿Por qué razones prefieren la guardería? ¿Algo más?

Preferirían esta opción debido a la educación que recibe el niño y el estímulo que se le da a temprana edad para su mejor desarrollo.

7. ¿Qué aspectos positivos ven en una guardería? ¿Qué otras ventajas tienen las guarderías?

Se refirieron a la madurez y el sentido de responsabilidad que puede alcanzar el niño, a diferencia a la del hogar donde no existe en su mayoría este tipo de estímulo. También hablaron sobre la seguridad, el saber que el niño está bien cuidado.

8. ¿Qué les parece negativo de una guardería? ¿Qué desventajas creen que tienen o que es lo que les desagrada de ellas?

Como aspectos negativos se refirieron a los horarios, no hay guarderías que tengas horarios en la tarde, decían que en su mayoría los padres tienen que salir a la carrera a ver a los niños, también hablaron acerca de la falta de personal, debe existir suficiente personal para una buena atención.

9. Comparadas con las opciones mencionadas al inicio ¿Qué ventajas tienen las guarderías frente a las anteriores opciones?

Acotaron nuevamente sobre la estimulación temprana del niño, éste parece ser el aspecto más positivo, saber que hay personas capacitadas que pueden ayudar en el desarrollo de los niños.

10. ¿Qué características debería tener la guardería donde dejan a sus hijos?

Contar con excelente seguridad, personal capacitado y suficiente para cubrir con las necesidades de los niños en un 100%, las diferentes actividades que se realizan dentro de las guarderías como por ejemplo teatro o tocar algún instrumento.

11. ¿Qué cualidades o virtudes debe tener la persona quien cuida a sus hijos?

Deben ser cariñosas, amorosas, que se les note que les gusta esa profesión, jóvenes ya que estarán en contacto con los niños en las diferentes actividades y deben estar detrás de ellos.

12. ¿Pensarían como una opción dejar a sus hijos en la guardería en caso de tener algún compromiso en la noche? ¿Entre qué horas le gustaría esta opción?

Esta idea debemos acotar que gustó mucho a los presentes ya que manifestaron que muchas veces no encuentran con quien dejar a sus hijos y eso es un problema al momento de querer salir a algún compromiso en la noche.

El rango de horas se refirió que dependería del compromiso que se tenga pero en general quedaron en un horario de 22h00 a 02h00.

13. ¿Cuál es el horario que les gustaría que sus hijos estén en la guardería?

Aquí el horario mas pedido fue de 08h00 a 17h30.

14. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que este situada la guardería?

Dependió mucho del sector de donde ellas vivían, aunque dijeron centro por ser un lugar entre norte y sur, pero al recordar lo del horario nocturno desistieron y prefirieron el sector del norte.

15. ¿Con que frecuencia le gustaría dejar a sus hijos en la guardería? ¿Dentro de que horarios?

Dependió de los horarios de trabajo, pero lo más común fue de lunes a viernes en el horario manifestado en la pregunta 13.

16. ¿Al momento de elegir una guardería, en que se fija para escogerla, que es lo más importante para que ud decida escogerla?

Seguridad es lo más importante, que exista una comunicación entre el psicólogo con los padres para que ellos sepan y conozcan como va el desarrollo de sus hijos.

17. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de expreso para recoger y dejar a sus hijos desde una guardería?

También tuvo buena acogida, manifestaron que sería una ayuda para ellos el contar con este tipo de servicio puerta a puerta.

18. ¿Conoce que actividades se realizan en una guardería? ¿Le gustaría tener opciones de actividades y extra-actividades para sus hijos?

Nombraron las más comunes, se refirieron a la siesta, que los hacían pintar y los hacían jugar. Respecto a poder escoger sus actividades también gustó ya que podrían implementar actividades que ellos creen importantes para sus hijos.

19. ¿Le parece que son seguras las guarderías? ¿Por qué?

Aquí hubo un pequeño debate ya que algunas asistentes contaron una historia de un accidente dentro de una guardería, luego también manifestaron que hay guarderías en las cuales solo quien firmó como representante puede ir a ver al niño.

20. ¿Qué seguridades o inseguridades podrían darse en una guardería?

Que el niño se salga de la guardería o que le ocurra algún accidente por algún descuido de la persona encargada de cuidarlo.

21. ¿Qué opciones de seguridad le parece que debe tener una guardería? ¿Por qué o en qué ayudaría cada una de estas opciones?

Personas responsables que estén al cuidado de los niños, que el lugar sea seguro, donde no puedan ocurrir accidentes y se tomen las debidas precauciones.

22. ¿Le parece segura una cámara de vigilancia? ¿Qué beneficios presenta tenerla en una guardería?

Les pareció una excelente idea ya que de esta manera podrán ver las actividades del niño en tiempo real y de esta forma se sentirán más tranquilos.

23. ¿Preferiría una cámara de vigilancia o algún otro método de vigilancia? ¿Cuáles?

Se quedaron con la idea de la cámara de vigilancia.

24. ¿Cree ud que el dejar a su(s) hijo(s) en una guardería haría perder en algún nivel la comunicación con el(la)?

Respecto a esta pregunta manifestaron que no es tanto la cantidad de tiempo que pases con el niño sino la calidad que le das al niño en el tiempo que pasas con él.

25. ¿Le gustaría poder comunicarse con su hijo(a) durante el tiempo que está en la guardería? ¿Qué ventajas tendría?

Se refirieron a que debe existir un tipo de horario para esta actividad ya que en cierta forma el niño se inquietaría mucho al ver a su papá o mamá en cámara.

Fotos:



