

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES**

**TÍTULO:**

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
DESARROLLO INFANTIL Y EDUCACIÓN INICIAL EN EL SUR  
DE GUAYAQUIL”**

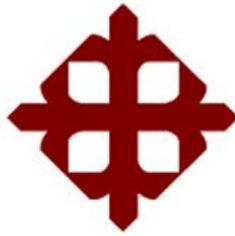
**AUTORA:**

**JARAMILLO CUESTA KATTIA ISABEL**

**TUTORA:**

**ECON. ÁLVAREZ XIMENA**

**Guayaquil, Ecuador  
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES**

## **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Kattia Isabel Jaramillo Cuesta, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo de Negocios Bilingüe.

### **TUTORA**

---

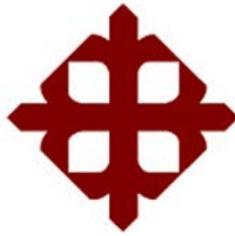
**Econ. Ximena Álvarez**

### **DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Ing. Ángel Castro**

**Guayaquil, a los 25 días del mes de Septiembre del año 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Kattia Isabel Jaramillo Cuesta**

### **DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación “Propuesta para la Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil” previa a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo de Negocios Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

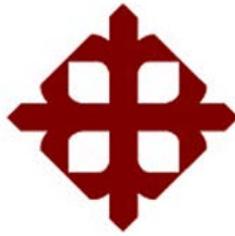
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 25 días del mes de Septiembre del año 2014**

**LA AUTORA**

---

**Kattia Isabel Jaramillo Cuesta**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES**

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, **Kattia Isabel Jaramillo Cuesta**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: "Propuesta para la Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil" cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 25 días del mes de Septiembre del año 2014**

**LA AUTORA:**

---

**Kattia Isabel Jaramillo Cuesta**

## **AGRADECIMIENTO**

Un corazón agradecido se expresa con palabras de gratitud...

**A MI FAMILIA**, quienes me animaron en todo momento para llegar hasta el final de este trabajo...por su paciencia y por su amor.

**A MI MAMÁ**, ya que sin su aporte no hubiese sido posible el éxito de este trabajo

**A LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO DE NEGOCIOS**, a sus directivos y docentes por la riqueza de conocimientos transmitidos.

**A LA ECON. XIMENA ALVAREZ**, por su guía y orientación en la elaboración de este trabajo de titulación, por su paciencia, que hace de ella una persona extraordinaria.

**A LA ING. INÉS CARRASCO**, por sus sabias y valiosas sugerencias en la corrección de este trabajo.

**A MIS COMPAÑEROS DE LA CARRERA**, con quienes intercambié ideas sobre este trabajo de tesis y con quienes tuve la oportunidad de compartir alegres y también tristes momentos que reafirmaron la idea de unión, de crecer, de confiar en un equipo de compañeros y amigos.

**A LOS PADRES DE FAMILIA**, cuyo aporte fue muy valioso al contribuir directamente en las encuestas que realice para conocer si era factible este proyecto.

**A MIS PARIENTES Y AMIGOS**, por su apoyo incondicional.

**A DIOS**, por darme salud y energía para culminar este trabajo que me demandó mucho esfuerzo y dedicación.

**KATTIA JARAMILLO**

## **DEDICATORIA**

**A DIOS**, porque me sostuvo cuando la tristeza embargaba mi espíritu y me dio energía y salud para concluir con este trabajo.

**A MI ABUELITA**, quien estuvo a mi lado en muchas ocasiones, acompañándome en el desarrollo de esta tesis y me decía que siga adelante porque pronto sería una gran Ingeniera... físicamente ella ya no está para animarme con sus palabras...pero sé que...desde el cielo...ella está feliz de que, por fin, pude cumplir con mi sueño de verme realizada como una profesional.

**KATTIA JARAMILLO**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE EMPRENDEDORES**

**CALIFICACIÓN**

---

**KATTIA ISABEL JARAMILLO CUESTA  
ECON. XIMENA ÁLVAREZ**

## ÍNDICE GENERAL

|   |       |
|---|-------|
| TÍTULO.....   | I     |
| CERTIFICACIÓN.....  | II    |
| DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....   | III   |
| AUTORIZACIÓN.....   | IV    |
| AGRADECIMIENTO.....   | V     |
| DEDICATORIA.....  | VI    |
| CALIFICACIÓN.....   | VII   |
| ÍNDICE GENERAL.....   | VIII  |
| INDICE DE TABLAS.....   | XV    |
| INDICE DE GRÁFICOS.....   | XVII  |
| RESUMEN.....  | XVIII |
| ABSTRACT.....   | XIX   |
| LISTA DE ABREVIATURAS.....  | XX    |
| INTRODUCCIÓN.....   | XXI   |
| RESUMEN EJECUTIVO.....  | XXII  |
| CAPÍTULO 1.....   | 1     |
| 1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....   | 1     |
| 1.1. Tema – Título.....   | 1     |
| 1.2. Justificación.....   | 1     |
| 1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio.....                                       | 2     |
| 1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio.....  | 4     |
| 1.5. Objetivos de la Investigación.....   | 4     |
| 1.5.1. Objetivo General.....  | 4     |
| 1.5.2. Objetivos Específicos.....   | 5     |
| 1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de<br>Recogida y Análisis de la Información..... | 5     |
| 1.7. Planteamiento del Fenómeno Paradigmático.....  | 6     |
| 1.7.1. Planteamiento del Problema.....  | 6     |
| 1.8. Fundamentación Teórica del Trabajo.....  | 7     |
| 1.8.1. Marco referencial.....   | 7     |
| 1.8.2. Marco teórico.....   | 8     |
| 1.8.3. Marco conceptual.....  | 11    |
| 1.8.4. Marco legal.....   | 12    |

|   |    |
|---|----|
| 1.8.3. Marco Lógico.....  | 14 |
| 1.9. Hipótesis o preguntas de la Investigación .....                                      | 15 |
| 1.10. Cronograma .....  | 16 |
| CAPÍTULO 2 .....  | 19 |
| 2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....   | 19 |
| 2.1. Análisis de la Oportunidad .....   | 19 |
| 2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio .....  | 19 |
| 2.1.2. Descripción de la Idea de Servicio.....  | 19 |
| 2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa .....   | 20 |
| 2.3. Objetivos de la Empresa .....  | 21 |
| 2.3.1. Objetivo General .....   | 21 |
| 2.3.2. Objetivos específicos .....  | 21 |
| 2.4. Estructura Organizacional .....  | 22 |
| 2.4.1. Organigrama .....  | 22 |
| 2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfil por Competencias .....                               | 23 |
| 2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones,<br>Responsabilidades y Derechos ..... | 25 |
| CAPÍTULO 3 .....  | 29 |
| 3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA.....  | 29 |
| 3.1 Aspecto Societario de la Empresa.....   | 29 |
| 3.1.1. Generalidades.....   | 29 |
| 3.1.2. Constitución de la Empresa .....   | 30 |
| 3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones.....                                    | 30 |
| 3.1.4. Juntas Generales de Accionistas.....   | 31 |
| 3.2. Aspecto Laboral de la Empresa.....   | 33 |
| 3.2.1. Generalidades .....  | 33 |
| 3.2.2. Mandato Constituyente No. 8.....   | 33 |
| 3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo .....   | 34 |
| 3.2.4. Obligaciones del empleador .....   | 34 |
| 3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración .....                                  | 36 |
| 3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones .....  | 39 |
| 3.2.7. Asociaciones de Trabajadores .....   | 40 |
| 3.2.8. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo.....                              | 41 |
| 3.3. Contratación Civil.....  | 41 |
| 3.3.1. Principios Básicos de la Contratación .....  | 41 |
| 3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios.....  | 42 |

|   |    |
|---|----|
| 3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios .....                                      | 42 |
| 3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación.....                              | 46 |
| 3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública.....  | 47 |
| 3.3.6. Contrato de Confidencialidad .....   | 48 |
| 3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo .....   | 48 |
| 3.4.1. Código de Ética.....   | 48 |
| 3.4.2. Indicadores de Gestión.....  | 49 |
| 3.4.3. Programa de Compensaciones.....  | 50 |
| 3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación.....   | 52 |
| 3.5. Propiedad Intelectual.....   | 52 |
| 3.5.1. Registro de Marca.....   | 52 |
| 3.5.2. Manual de Procesos Productivos .....   | 53 |
| 3.5.3. Derecho de Autor del Proyecto .....  | 54 |
| 3.6. Seguros .....  | 54 |
| 3.6.1. Incendio .....   | 54 |
| 3.6.2. Robo .....   | 54 |
| 3.6.3. Fidelidad.....   | 54 |
| 3.6.4. Buen Uso de Anticipo y Cumplimiento de Contrato.....   | 55 |
| 3.6.5. Maquinaria y Equipos .....   | 56 |
| 3.6.6. Materia Prima y Mercadería.....  | 56 |
| 3.6.7. Seguro contra accidentes para los niños. ....  | 56 |
| Este seguro cubre todo tipo de accidentes dentro y fuera del CDI, las 24 horas del día y los 365 días del año. .... | 56 |
| 3.7. Presupuesto .....  | 56 |
| CAPÍTULO 4 .....  | 58 |
| 4. AUDITORÍA DE MERCADO .....   | 58 |
| 4.1. PEST .....   | 58 |
| 4.2. Macro, Meso y Micro .....  | 62 |
| 4.3. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria. ....       | 63 |
| 4.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado. ....   | 64 |
| 4.5. Matriz BCG.....  | 65 |
| 4.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado. ....  | 66 |

|  |     |
|--|-----|
| 4.7. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter: Conclusiones de la Empresa y su Poder de Negociación .....                              | 67  |
| 4.8. Análisis de la Oferta.....  | 69  |
| 4.8.1. Tipo de Competencia.....  | 69  |
| 4.8.3. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial.....  | 71  |
| 4.8.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.....                         | 72  |
| 4.8.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contraestrategia de la Empresa.....  | 72  |
| 4.9. Análisis de la Demanda .....  | 73  |
| 4.9.1. Segmentación de Mercado.....  | 73  |
| 4.9.2. Criterio de Segmentación .....  | 73  |
| 4.9.3. Selección de Segmentos .....  | 73  |
| 4.9.4. Perfiles de los Segmentos .....   | 74  |
| 4.10. Matriz FODA .....  | 75  |
| 4.11. Investigación de Mercado .....   | 76  |
| 4.11.1. Método.....  | 76  |
| 4.11.2. Diseño de la Investigación .....   | 76  |
| 4.11.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado.....   | 91  |
| 4.11.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado .....   | 92  |
| 4.12. Cuantificación de la Demanda.....  | 93  |
| 4.12.1. Identificación del Mercado Potencial y la Demanda Potencial Insatisfecha .....   | 93  |
| 4.12.2. Proyección de Ventas a Cinco Años o Tiempo que Establezca el Payback.....  | 94  |
| CAPÍTULO 5 .....   | 96  |
| 5. PLAN DE MARKETING .....   | 96  |
| 5.1. Objetivos: General y Específicos .....  | 96  |
| 5.1.1. Mercado Meta: Ventas y Utilidad Esperada.....   | 96  |
| 5.2. Posicionamiento.....  | 98  |
| 5.2.1. Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios. .... | 98  |
| 5.2.2. Valoración del Activo de la Marca (BAV).....  | 99  |
| 5.3. Marketing Mix.....  | 100 |
| 5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios.....   | 100 |
| 5.3.2. Estrategia de Precios.....  | 105 |

|   |     |
|---|-----|
| 5.3.3. Estrategia de Plaza.....   | 109 |
| 5.3.4. Estrategias de Promoción .....   | 112 |
| 5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project).....  | 123 |
| 5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros. ....  | 124 |
| 5.3.7. Análisis de Rentabilidad del Offering (Precio de venta al Público menos Margen de los Intermediarios; Precio Exempresa menos Descuentos, Impagados, Otros; Precio Neto menos Costes Directos e Indirectos de Producción, Proporción de Gastos Generales y Administrativos, Proporción de Investigación y Desarrollo, Proporción Gastos Financieros, Gastos de Marketing Mix; Contribución Unitaria del Beneficio. .... | 125 |
| CAPÍTULO 6 .....  | 127 |
| 6. PLAN OPERATIVO .....   | 127 |
| 6.1. Producción.....  | 127 |
| 6.1.1. Proceso Productivo .....   | 127 |
| 6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos.....  | 128 |
| 6.1.3. Mano de Obra.....  | 129 |
| 6.1.4. Capacidad Instalada .....  | 129 |
| 6.1.5. Flujogramas de Procesos .....  | 131 |
| 6.1.6. Presupuesto.....   | 132 |
| 6.2. Gestión de Calidad.....  | 133 |
| 6.2.1. Procesos de planeación de calidad .....  | 133 |
| 6.2.2. Beneficios de las acciones proactivas .....  | 133 |
| 6.2.3. Políticas de calidad .....   | 133 |
| 6.2.4. Benchmarking.....  | 134 |
| 6.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad.....  | 134 |
| 6.2.6. Estándares de la calidad .....   | 134 |
| 6.2.7. Procesos de control de calidad .....   | 137 |
| 6.2.8. Certificaciones y Licencias .....  | 137 |
| 6.2.9. Presupuesto.....   | 137 |
| 6.3. Gestión Ambiental.....   | 137 |
| 6.3.1. Procesos de planeación ambiental .....   | 137 |
| 6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas .....  | 138 |
| 6.3.3. Políticas de protección ambiental.....   | 138 |
| 6.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental .....   | 139 |

|                  |  |     |
|------------------|--|-----|
| 6.3.5.           | Estándares de la calidad ambiental .....   | 139 |
| 6.3.6.           | Procesos de control de calidad .....   | 139 |
| 6.3.7.           | Trazabilidad .....   | 140 |
| 6.3.8.           | Logística Verde.....   | 140 |
| 6.3.9.           | Certificaciones y Licencias .....  | 140 |
| 6.3.10.          | Presupuesto .....  | 141 |
| 6.4.             | Gestión de Responsabilidad Social .....  | 141 |
| 6.4.1.           | Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social.....   | 141 |
| 6.4.2.           | Beneficios de las acciones proactivas .....  | 141 |
| 6.4.3.           | Políticas de protección social .....   | 141 |
| 6.4.4.           | Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa .....  | 142 |
| 6.4.5.           | Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo .....                                   | 143 |
| 6.4.6.           | Procesos de controles sociales.....  | 143 |
| 6.4.7.           | Certificaciones y Licencias .....  | 144 |
| 6.4.8.           | Presupuesto.....   | 144 |
| 6.5.             | Balanced Scorecard & Mapa Estratégico.....   | 144 |
| 6.6.             | Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.) ..... | 145 |
| CAPÍTULO 7 ..... |  | 147 |
| 7.               | ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO .....  | 147 |
| 7.1.             | Inversión Inicial.....   | 147 |
| 7.1.1.           | Tipo de Inversión.....   | 147 |
| 7.1.2.           | Financiamiento de la Inversión.....  | 150 |
| 7.2.             | Análisis de Costos.....  | 151 |
| 7.2.1.           | Costos Fijos .....   | 151 |
| 7.2.2.           | Costos Variables .....   | 152 |
| 7.3.             | Capital de Trabajo.....  | 152 |
| 7.3.1.           | Costos de Operación .....  | 152 |
| 7.3.2.           | Costos Administrativos .....   | 152 |
| 7.3.3.           | Costos de Ventas .....   | 152 |
| 7.3.4.           | Costos Financieros .....   | 153 |
| 7.4.             | Análisis de Variables Críticas .....   | 153 |
| 7.4.1.           | Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....  | 153 |

|                  |   |     |
|------------------|---|-----|
| 7.4.2.           | Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas.....      | 156 |
| 7.4.3.           | Proyección del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales..... | 157 |
| 7.4.4.           | Análisis del Punto de Equilibrio.....   | 157 |
| 7.4.5.           | Análisis de Punto de Cierre.....  | 158 |
| 7.5.             | Entorno Fiscal de la Empresa.....   | 158 |
| 7.5.1.           | Planificación Tributaria.....   | 158 |
| 7.6.             | Estados Financieros proyectados.....  | 160 |
| 7.6.1.           | Balance General Inicial.....  | 160 |
| 7.6.2.           | Estado de Pérdidas y Ganancias.....   | 162 |
| 7.7.             | Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples<br>166         |     |
| 7.7.1.           | Precio Mercado Local.....   | 166 |
| 7.7.2.           | Gastos Administrativos.....   | 166 |
| 7.8.             | Balance General.....  | 167 |
| 7.8.1.           | Razones Financieras.....  | 168 |
| 7.9.             | Conclusión Financiera.....  | 170 |
| CAPÍTULO 8.....  |   | 172 |
| 8.               | PLAN DE CONTINGENCIA.....   | 172 |
| 8.1.             | Plan de administración del riesgo.....  | 172 |
| 8.1.1.           | Principales riesgos.....  | 172 |
| 8.1.2.           | Reuniones para mitigar los riesgos.....   | 174 |
| 8.1.3.           | Tormenta de ideas (Brainstorming), listas de verificación (check lists).....    | 174 |
| 8.2.             | Planeación de la respuesta del riesgo.....                                      | 175 |
| 8.2.1.           | Monitoreo y control del riesgo.....   | 175 |
| 8.2.2.           | Revisiones periódicas y evaluación del riesgo.....                              | 176 |
| 8.2.3.           | Reporte del riesgo.....   | 176 |
| 8.2.4.           | Estrategia de Salida.....   | 177 |
| 8.3.             | Plan de Contingencia y Acciones Correctivas.....                                | 178 |
| CAPÍTULO 9.....  |   | 179 |
| 9.               | CONCLUSIONES.....   | 179 |
| CAPÍTULO 10..... |   | 180 |
| 10.              | RECOMENDACIONES.....  | 180 |
| CAPÍTULO 11..... |   | 182 |

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| 11. FUENTES .....                 | 182 |
| Bibliografía .....                | 182 |
| CAPÍTULO 12 .....                 | 186 |
| 12. ANEXO.....                    | 186 |
| CAPÍTULO 13 .....                 | 200 |
| 13. MATERIAL COMPLEMENTARIO ..... | 200 |

## INDICE DE TABLAS

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 1: Marco Lógico .....  | 14  |
| Tabla 2: Manual de Funciones.....                                    | 25  |
| Tabla 3: Capital Social.....   | 31  |
| Tabla 4: Tabla de Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración .....  | 38  |
| Tabla 5: Tabla de Fondo de Reserva y Vacaciones .....                | 39  |
| Tabla 6: Tabla de Beneficios Sociales .....                          | 51  |
| Tabla 7: Competencia Directa.....                                    | 70  |
| Tabla 8: Competencia Indirecta .....                                 | 70  |
| Tabla 9: Características de los Competidores .....                   | 72  |
| Tabla 10: Matriz FODA.....   | 75  |
| Tabla 11: Tamaño de la muestra .....                                 | 77  |
| Tabla 12: Resultado 2 Encuesta.....                                  | 79  |
| Tabla 13: Resultado 3 Encuesta .....                                 | 80  |
| Tabla 14: Resultado 4 Encuesta.....                                  | 81  |
| Tabla 15: Resultado 5 Encuesta.....                                  | 82  |
| Tabla 16: Resultado 6 Encuesta .....                                 | 83  |
| Tabla 17: Resultado 7 Encuesta.....                                  | 84  |
| Tabla 18: Resultado 8 Encuesta.....                                  | 85  |
| Tabla 19: Resultado 9 Encuesta.....                                  | 86  |
| Tabla 20: Resultado 10 Encuesta.....                                 | 87  |
| Tabla 21: Datos de Control Encuesta.....                             | 89  |
| Tabla 22: Datos de Control Encuesta.....                             | 89  |
| Tabla 23: Datos de Control Encuesta.....                             | 90  |
| Tabla 24: Proyección de ventas a cinco años.....                     | 94  |
| Tabla 25: Descripción del servicio .....                             | 101 |
| Tabla 26: Amplitud y Profundidad de Línea .....                      | 104 |
| Tabla 27: Precios de la competencia directa .....                    | 106 |
| Tabla 28: Precios de la competencia indirecta .....                  | 106 |
| Tabla 29: Políticas de Precio .....                                  | 108 |
| Tabla 30: Plan de Medios.....  | 115 |
| Tabla 31: Promoción Electrónica de los Competidores Directos.....    | 117 |
| Tabla 32: Promoción Electrónica de los Competidores Indirectos ..... | 118 |
| Tabla 33: Promoción de competidores en redes sociales.....           | 120 |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 34: Presupuesto de Marketing.....        | 124 |
| Tabla 35: Análisis de Offering.....            | 125 |
| Tabla 36: Infraestructura y Equipos.....       | 128 |
| Tabla 37: Mano de Obra.....                    | 129 |
| Tabla 38: Capacidad Instalada .....            | 130 |
| Tabla 39: Presupuesto .....                    | 132 |
| Tabla 40: Estándares de Calidad.....           | 135 |
| Tabla 41: Balanced Scorecard.....              | 144 |
| Tabla 42: Inversión Inicial.....               | 147 |
| Tabla 43: Inversión Fija .....                 | 148 |
| Tabla 44: Gastos Diferidos.....                | 149 |
| Tabla 45: Inversión Corriente.....             | 149 |
| Tabla 46: Financiamiento de la Inversión.....  | 150 |
| Tabla 47: Amortización resumida .....          | 150 |
| Tabla 48: Costos Fijos .....                   | 151 |
| Tabla 49: Costos de Ventas .....               | 153 |
| Tabla 50: Costos Financieros .....             | 153 |
| Tabla 51: Mark Up y Márgenes.....              | 153 |
| Tabla 52: Proyección de Ventas .....           | 156 |
| Tabla 53: Punto de Equilibrio.....             | 157 |
| Tabla 54: Punto de Cierre .....                | 158 |
| Tabla 55: Impuesto a la Renta.....             | 159 |
| Tabla 56: Balance Inicial .....                | 161 |
| Tabla 57: Estado de Pérdidas y Ganancias ..... | 162 |
| Tabla 58: Flujo de Efectivo Proyectado.....    | 163 |
| Tabla 59: VAN.....                             | 165 |
| Tabla 60: Payback .....                        | 166 |
| Tabla 61: Balance General.....                 | 167 |
| Tabla 62: Razones de Gestión.....              | 168 |
| Tabla 63: Razones de Endeudamiento .....       | 169 |
| Tabla 64: Razones de Rentabilidad.....         | 170 |
| Tabla 65: CHECK LISTS.....                     | 174 |
| Tabla 66: Indicadores de Riesgo .....          | 175 |
| Tabla 67: Reporte de Riesgos .....             | 177 |
| Tabla 68: Plan de Contingencia.....            | 178 |

## INDICE DE GRÁFICOS

|   |     |
|---|-----|
| Ilustración 1: Delimitación Espacial .....                            | 3   |
| Ilustración 2: Cronograma de la Investigación .....                   | 16  |
| Ilustración 3: Organigrama .....                                      | 22  |
| Ilustración 4: Ciclo de Vida del Mercado .....                        | 64  |
| Ilustración 5: Matriz BCG.....  | 65  |
| Ilustración 6: Ciclo de Vida del Producto en el Mercado .....         | 66  |
| Ilustración 7: 5 Fuerzas de Porter .....                              | 67  |
| Ilustración 8: Resultado 2 Encuesta .....                             | 80  |
| Ilustración 9: Resultado 3 Encuesta .....                             | 81  |
| Ilustración 10: Resultado 4 Encuesta .....                            | 82  |
| Ilustración 11: Resultado 5 Encuesta .....                            | 83  |
| Ilustración 12: Resultado 6 Encuesta .....                            | 84  |
| Ilustración 13: Resultado 7 Encuesta .....                            | 85  |
| Ilustración 14: Resultado 8 Encuesta .....                            | 86  |
| Ilustración 15: Resultado 9 Encuesta .....                            | 87  |
| Ilustración 16: Resultado 10 Encuesta .....                           | 88  |
| Ilustración 17: Logotipo de la empresa.....                           | 99  |
| Ilustración 18: Plano del CDI "Niños Maravillosos" .....              | 110 |
| Ilustración 19: Diseño de la Página Web .....                         | 119 |
| Ilustración 20: Diseño de Perfil en Twitter .....                     | 121 |
| Ilustración 21: Diseño de Fan Page en Facebook .....                  | 121 |
| Ilustración 22: Calendario de Acción de la Campaña de Marketing ..... | 123 |
| Ilustración 23: Flujograma de procesos.....                           | 131 |
| Ilustración 24: Mapa Estratégico.....                                 | 145 |

## **RESUMEN**

La propuesta de este trabajo de titulación pretende demostrar la viabilidad de la creación de un Centro Desarrollo Infantil y Educación Inicial para niños de 1 a 5 años, ofreciéndoles cuidados y educación de calidad. Esta propuesta surge de la necesidad de los padres de familia que laboran y que tienen niños menores de 5 años y no tienen quien cuide de ellos durante el tiempo que se encuentran fuera del hogar.

Se han desarrollado ocho capítulos para demostrar el beneficio social y la factibilidad económica los mismos que comprenden la Descripción de la Investigación, Descripción del negocio, Entorno Jurídico de la empresa, Auditoria de Mercado, Plan de Marketing, Plan Operativo, Estudio Económico – Financiero - Tributario y Plan de Contingencia.

Se aplicó la matriz FODA para determinar las oportunidades y amenazas; las fortalezas y debilidades y así escoger las estrategias adecuadas de planificación, implementación y desarrollo del proyecto. Además se establecen los procesos de gestión de calidad, gestión ambiental y gestión de responsabilidad social y finalmente el estudio de factibilidad financiera de la propuesta.

## **ABSTRACT**

The purpose of this project is to demonstrate the feasibility of creating a Child Development and Early Education Center for children from 1 to 5 years old, providing them quality care and education. This proposal arises from the need for parents who work and have children under 5 years and have no one to care for them during the time they are away from home.

Eight chapters have been developed to demonstrate the social benefit and economic feasibility thereof comprising the Research description, Business Description , Legal Environment of the Company , Marketing Audit, Marketing Plan , Operational Plan , Economic survey - Financial - Tax and Contingency Plan .

SWOT matrix was applied was applied to determine the opportunities and threats; strengths and weaknesses, and to choose appropriate strategies of planning, implementation and project development. Moreover the quality management processes, environmental management, social responsibility management and finally the financial feasibility survey of the proposal were established.

## LISTA DE ABREVIATURAS

**CDI:** Centro de Desarrollo Infantil

**CEI:** Centro de Educación Inicial

**LOEI:** Ley Orgánica de Educación Intercultural

**MRL:** Ministerio de Relaciones Laborales

**MIES:** Ministerio de Inclusión Económica y Social

**INFA:** Instituto de la Niñez y la Familia

**MINTEL:** Ministerio de Telecomunicaciones

**BAV:** Brand Asset Valuator

**FODA:** Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

**IESS:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

**INEC:** Instituto Nacional de Estadística y Censos

**TMAR:** Tasa Mínima Requerida

**VAN:** Valor Actual Neto

**TIR:** Tasa Interna de Retorno

**IVA:** Impuesto al Valor Agregado

**SENPLADES:** Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

**PIB:** Producto Interno Bruto

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad muchas madres de familia ejercen una actividad laboral fuera del hogar con el objeto de contribuir económicamente con el presupuesto del mismo, por lo que tienen que permanecer largas horas ausentes de sus casas, sin poder estar al cuidado de sus hijos pequeños y sin brindar apoyo pedagógico a sus hijos en edad escolar, situación que preocupa a la familia por lo que se ven en la necesidad de buscar ayuda externa para que sean atendidos por personas especializadas en un lugar seguro, que brinde calidad y calidez en su trato y con la garantía de eficacia en los procesos pedagógicos y procedimentales.

La responsabilidad del cuidado, desarrollo y enseñanza es un gran compromiso que una empresa educativa adquiere al momento de recibir a los niños que permanecen largos periodos de tiempo en ella, por lo que esta propuesta de crear el CDI “Niños Maravillosos” pretende brindar todos los beneficios que buscan los padres para tener la seguridad de que sus niños estarán bien atendidos, sin peligros, con una buena calidad de la educación y con desarrollo de valores, respondiendo a sus intereses, necesidades, expectativas y satisfacción de un buen servicio educativo. Con esta propuesta se examina la viabilidad de la inclusión de esta empresa en la ciudad de Guayaquil, sector Sur, la cual está basada en la investigación del mercado que identifica modelos de referentes exitosos y teorías que dan un soporte a la misma. Constituye un punto de partida importante para evaluar la potencialidad social y económica del negocio como tal.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Este trabajo de titulación presenta la propuesta de crear un Centro de Desarrollo Infantil para niños entre 1 y 5 años en el sur de la ciudad de Guayaquil. La oportunidad de este negocio se basa en la demanda de este tipo servicio, sobre todo por el aumento de mujeres que se integran a la vida laboral y no tienen con quién dejar a sus pequeños y por otro lado aprovechando la apertura actual del Ministerio de Inclusión Económica y Social – Instituto de la Niñez y la Familia (MIES – INFA), enfocados a impulsar propuestas como esta.

La visión del CDI “Niños Maravillosos” es ser un Centro de Desarrollo Infantil de gran prestigio en Guayaquil, por ofrecer servicios de calidad en cuidados y formación de infantes menores de 5 años.

La misión de la empresa es formar niños y niñas, desde temprana edad, con sólidos valores y principios morales como ejes transversales en el desarrollo de sus actitudes, habilidades, destrezas y proceso cognitivo para su correcta formación.

El presente trabajo de titulación contiene trece capítulos, donde se realiza la descripción de la investigación, de la naturaleza del negocio y del entorno jurídico de la empresa. Se detalla el proceso de la auditoría del mercado, se desarrolla el plan de marketing, el plan operativo. También se realiza el estudio económico- financiero – tributario. Además se presenta un plan de contingencia y finalmente en los últimos capítulos se realizan las conclusiones y recomendaciones sobre este trabajo de titulación. Las fuentes utilizadas en la investigación de esta propuesta son totalmente confiables y están detalladas ampliamente al igual que los anexos como evidencias de este trabajo.

El estudio de mercado realizado mediante los siguientes métodos: descriptivo cualitativo (entrevista a profundidad) y descriptivo cuantitativo (encuesta). Cabe destacar que de acuerdo a la investigación realizada se logró establecer que el 95% de padres de familia encuestados, confirman que la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el sur de la ciudad es una interesante oportunidad de mercado. Esta encuesta, también reveló, que los padres de familia no solo necesitan contar con propuestas de desarrollo infantil, sino que este tipo de servicio debe de incluir en su oferta que los niños desarrollen habilidades y actitudes que hagan de ellos personas visionarias, proactivas, responsables y afectivas.

Con relación al capítulo financiero es importante mencionar que acorde con las proyecciones financieras, se espera que al finalizar el tercer año de operación, las utilidades después de impuestos asciendan a \$41.761,59, contándose con una TIR 63,72 % y una VAN de 135.277 a una tasa de descuento de 11,90%, con lo cual se espera recuperar la inversión inicial en el tercer año. Estos indicadores garantizan rentabilidad lo que hace que el proyecto sea recomendable y atractivo para los inversionistas.

# CAPÍTULO 1

## DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

# **CAPÍTULO 1**

## **1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1. Tema – Título**

Propuesta para la Creación de un Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial en el Sur de Guayaquil

### **1.2. Justificación**

La infancia es la etapa de la vida de una persona que tiene una gran importancia, ya que en los tres primeros años se va a desarrollar el 50% del potencial intelectual del ser humano. Siendo este aspecto de gran significado, se considerarán los lineamientos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) que es quién regula a los Centros de Desarrollo Infantil (CDI) que atienden a niños y niñas menores de 3 años.

En cuanto a la gestión académica se dará paso a una innovación curricular, como estrategia pedagógica para alcanzar parámetros de calidad. Por tal razón, esta propuesta, hace un aporte importante al sector educativo ya que se proporcionará formación integral a niños menores de 5 años, acorde a lo dispuesto en la nueva Ley Orgánica de Educación Intercultural elaborada por el Ministerio de Educación (2011) “El nivel de educación inicial es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral que considera los aspectos cognitivo, afectivo, psicomotriz, social, de identidad, autonomía y pertenencia a la comunidad y región de los niños y niñas desde los tres años hasta los cinco años de edad, garantiza y respeta sus derechos, diversidad cultural y lingüística, ritmo propio de crecimiento y aprendizaje, y potencia sus capacidades, habilidades y destrezas”

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2013) “El 25% de los niños menores de 5 años asiste a un centro de desarrollo infantil o guardería. La población infantil de 0 a 4 años representa el 39% del total de niños en el Ecuador. El rango de 10 a 12 años representa el 12%”

Por las cifras antes mencionadas se muestra que la población de niños de 0 a 5 años que asiste a Centros de Desarrollo Infantil es alta. Por lo tanto la inversión en este tipo de negocios es rentable.

Este emprendimiento tiene relevancia social ya que contribuye en parte a la economía, generando plazas de empleo directo e indirecto ya que un proyecto de esta naturaleza requiere de insumos, equipamientos, entre otros.

### **1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio**

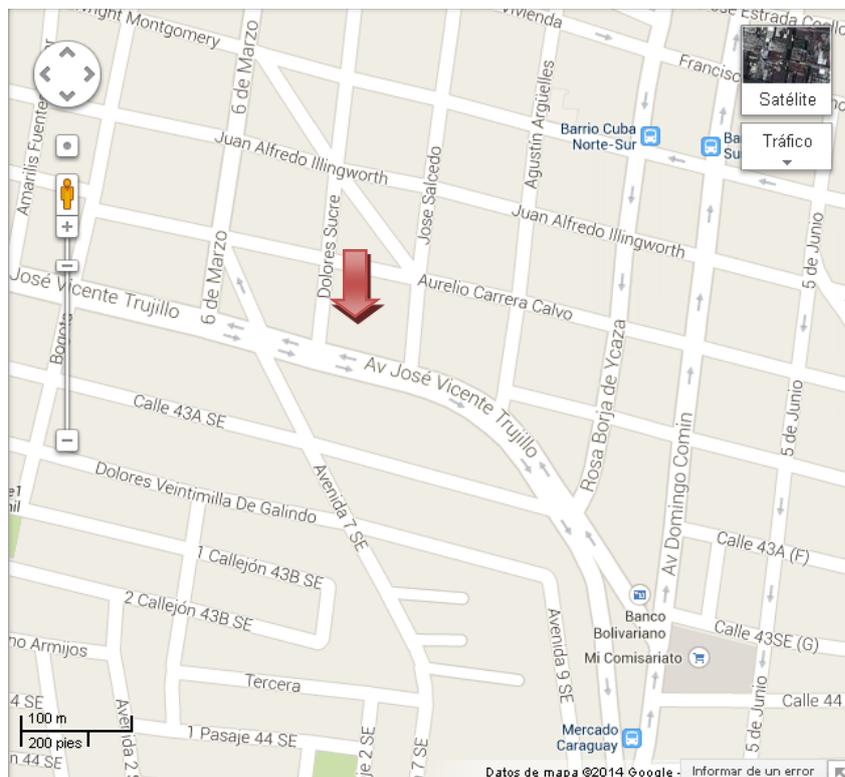
Esta propuesta está planteada para resolver la necesidad de los padres de familia que laboran y que tienen niños menores de cinco años, de contar con un Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial de calidad. Es por ello, que se escogió este tema como objeto de estudio por considerarse que los niños y niñas de esa edad deben de recibir toda la atención para que se desarrollen plenamente favoreciéndose así su proceso de socialización y habilidades mentales. Para cumplir con este planteamiento se desarrollará, en este estudio, un plan de mejora continua para mantener la calidad en el servicio.

## Delimitación del tema

**País:** Ecuador  
**Provincia:** Guayas  
**Ciudad:** Guayaquil  
**Sector:** Sur  
**Dirección:** Barrio del Centenario: Dolores Sucre N° 1001  
entre Av. José Vicente Trujillo y calle F.

## Delimitación Espacial

### Ilustración 1: Delimitación Espacial



Elaborado por: La Autora

Fuente: (Google Maps, 2014)

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011) indica que la población de la Parroquia Ximena es de 546.254. Para delimitar el entorno se procede a calcular el total de habitantes entre 1 y 5 años, el resultado es 50.233, de los cuales 14.467 niños de este rango de edad pertenecen al nivel socio económico medio típico, población que sería el mercado potencial de este proyecto.

#### **1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio**

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2009) indica que dentro de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir es necesario: “Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía” es por ello que el Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial aporta al objetivo N° 2 del mencionado Plan, porque va a formar niños desde temprana edad, para que desarrollen sus habilidades y su potencial intelectual para el mejoramiento del país. Este tema también aporta a los objetivos del Ministerio de Educación porque se proporcionará Formación Pedagógica a niños de 1 a 5 años.

Este tema se encuentra en la línea de la investigación: Modelos empresariales y redes de intercambio de la Facultad de Especialidades Empresariales de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, porque los Centros de Desarrollo Infantil están orientados al intercambio de servicios como: libros, sistemas educativos, entre otros.

#### **1.5. Objetivos de la Investigación**

##### **1.5.1. Objetivo General**

Determinar la viabilidad y rentabilidad de la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el sur de la ciudad de Guayaquil.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Realizar una investigación de mercado para determinar la situación actual del sector en donde se va a crear el Centro de Desarrollo Infantil: competidores y los clientes potenciales.
- Realizar un plano para la distribución de aulas según la edad de los niños y de acuerdo a los estándares de calidad exigidos por el MIES y Ministerio de Educación.
- Determinar la rentabilidad que genere el Centro de Desarrollo Infantil mediante el análisis del flujo de caja proyectado a 5 años.

### **1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información**

Los métodos que se utiliza en la investigación son:

Método Descriptivo: en vista que se conocerá las preferencias de todas las familias que poseen niños de 1 a 5 años y de la necesidad de un Centro de Desarrollo Infantil.

- Cualitativo: abarca las situaciones de preferencia, conocimiento y experiencia que mantiene el personal del Centro de Desarrollo Infantil, mide los valores y las aptitudes de determinadas familia del sector.
- Cuantitativo: busca el número necesario de familias que requiere nuestros servicios, además cuantifica su eficiencia en base a valores monetarios.

✓ Instrumento de la investigación

Encuestas: Los métodos de investigación por encuestas son un pilar de la investigación en general y por lo regular se asocian con situaciones de investigación descriptiva y casual. Uno de los factores distintivos de estos métodos es la necesidad dominante de reunir datos directos de grupos abundantes de personas.

## **1.7. Planteamiento del Fenómeno Paradigmático**

### **1.7.1. Planteamiento del Problema**

Los Centros de Desarrollo Infantil, han surgido ante la necesidad de contar con personas preparadas, para el cuidado de los infantes, mientras los padres trabajan. Por consiguiente, su creación resolvería un problema social preocupante.

Según la Ley Orgánica de Defensa de los Derechos de los Trabajadores (Comisión de Legislación y Codificación, 2013) en el Ecuador garantiza que las empresas privadas con más de 50 empleados tengan el servicio de Centros de Desarrollo Infantil. La Ley, cuya publicación en el Registro Oficial Suplemento 167 de 16-Dic-2005 y que contiene la reforma del 26-Sep-2012, ofrece la flexibilidad de que el servicio de guardería o CDI sea dentro de la empresa, en un establecimiento próximo a la sede del trabajo e incluso puede contratarse estos servicios a terceros. Esta ley es una oportunidad para que quienes tengan experiencia en el área incursionen en este tipo de actividades.

## **1.8. Fundamentación Teórica del Trabajo**

### **1.8.1. Marco referencial**

En este trabajo de investigación, se ha tomado al Ministerio de Inclusión Económica y Social y al Ministerio de Educación como referencia porque son organismos locales que regulan a los Centros de Desarrollo Infantil y los Centros de Educación Inicial.

El Ministerio de Inclusión Económica y Social (2013) tiene entre sus áreas de acción: El Desarrollo Integral Infantil como política de Estado para niños de cero a tres años.

El Reglamento de aplicación a la Ley de Educación Intercultural de 2012, en el Artículo 27, define que el nivel de Educación Inicial se divide en dos subniveles: Inicial 1, que no es escolarizado y comprende a infantes de hasta tres años de edad; e Inicial 2, que comprende a infantes de tres a cinco años de edad”.

También se tomó al Centro de Desarrollo Infantil “Nueva Semilla” como referencia porque ofrece servicios similares.

Centro de Desarrollo Infantil:

Según la directora del CDI Nueva Semilla (2013) “La Educación Inicial es una etapa fundamental para el óptimo desarrollo y aprendizaje de los niños, es así que facilitamos estrategias y oportunidades que estimulen y conduzcan a potencializar sus habilidades e intereses”

Actividades:

- Desarrollo del Civismo y Autonomía Nacional
- Desarrollo de la creatividad e imaginación a través del Teatro, Música y Artes Plásticas.
- conocimiento de Grandes Personajes de la Historia
- Ludoteca: "Aprendemos jugando"

- Estimulación del Lenguaje grupal y Terapias del Lenguaje Individual
- Paseos Educativos y Recreativos
- Bits de Inteligencia - Audiciones Musicales
- Computación - Experimentos
- Talleres de Cocina

Programaciones:

- PEF Programa de Escuela de Familias
- Programa de Desarrollo de Habilidades del Pensamiento.
- Programa de Artes Escénicas
- Formación en Virtudes
- Programa de Tutorías
- Programa de Desarrollo del Pensamiento Estratégico
- Programa de Desarrollo de Habilidades Deportivas

Dirección: Barrio del Centenario Calle "D" 501 y Arguelles

Teléfonos: 2441174 - 2345544 - 234909

Página web: <http://www.nuevasemilla.com>

### **1.8.2. Marco teórico**

Sistema Educativo:

Al estar desarrollada esta propuesta de negocio bajo un contexto escolar, es pertinente realizar una descripción de cómo funciona el mismo.

El sistema escolar lo forman las instituciones educativas, encaminadas a lograr la formación integral de los niños a su cargo. En definitiva, es una demanda social de nuevas actuaciones, que será también un reto importante para el educador. Es importante, entonces,

para este estudio, apoyarse en las teorías de los principales autores sobre Educación y Psicología de la niñez, las cuales se detalla a continuación:

Inmaculada González Falcón, en su publicación “El Proyecto Spectrum” que trata sobre el diseño y aplicación de un enfoque alternativo del currículum y la evaluación de la educación infantil detalla algunos métodos de evaluación utilizados en educación. Se analiza las teorías de la psicometría y la teoría cognitiva evolutiva y se relacionan con la de los autores principales, Gardner y Feldman. En este sentido, se destaca que la inteligencia no es un rasgo innato, general y cuantificable, como defienden los postulados psicométricos; sino que, desde una perspectiva más cognitivo-evolutiva, es más bien un sólido proceso de construcción de conjuntos de estructuras cognitivas.

Los autores Gardner y Feldman comparten muchos de los principios de la teoría cognitiva de Piaget, pero también, rechazan que el desarrollo de la inteligencia se produzca de manera automática, del mismo modo y en la misma proporción, en todos los ámbitos intelectuales. A su vez, critican que sea una propiedad universal, basada fundamentalmente en la actividad lógico-matemática, y defienden las aportaciones de Bruner, quien influenciado por Vigotsky, destacó la importancia de la cultura para reforzar las capacidades naturales de los niños. Todas estas críticas se deducen tanto de la Teoría no universal como de la Teoría de las inteligencias múltiples, que tratan de ampliar el concepto tradicional de la inteligencia. (González I. , 2002)

Se debe considerar que el Proyecto Spectrum, constituye un gran aporte a los nuevos modelos de educación que se están desarrollando en el Ecuador, ya que nos alerta sobre las consecuencias negativas que

podría traer si los de los diversos enfoques educativos son aplicados sin la debida solvencia en la planificación de los contenidos del currículum.

Jean Piaget sostiene que las personas por el hecho de constituir organismos biológicos activos están en una permanente interacción con el medio, lo cual permite lograr un conocimiento de los objetos externos, del yo y de las relaciones yo y objeto. El niño hereda las capacidades específicas y únicas de la especie humana. Esas capacidades heredadas que no son independientes sino que tienen influencia recíproca con el medio, determinan las etapas sucesivas del desarrollo. El constructivismo pone especial interés en la estructuración del conocimiento, en la evaluación de las nuevas ideas, en el aprendizaje como producto de la fuerza de la familia y de la energía intelectual de los profesores.

Según Jean Piaget existe un mecanismo por el cual se produce el desarrollo de la inteligencia en el niño, éste posee esquemas mentales que corresponden a su nivel de desarrollo biológico y a su fondo de experiencias adquiridas a través de su interacción con el medio. Uno de los primeros esquemas mentales que desarrolla el bebé de cuatro a ocho meses es el del objeto permanente, esquema que le permite responder, por ejemplo a una pelota, aun cuando ésta no esté a la vista. (Asociación Mexicana de Alternativas en Psicología)

El sistema educativo recoge los aportes más significativos de todas las corrientes o modelos pedagógicos. Este es el caso en la teoría conductivista, cuyo principio es el aprendizaje de la comunicación; esto es válido para este trabajo, pues la motivación del que aprende y la capacidad de realizar trabajos independientes es de vital utilidad en esta propuesta ya que es el descubrimiento de talentos que se mantenían escondidos y el despertar de un sinnúmero de potencialidades; y por sobre todas las cosas el logro de una verdadera motivación para que los integrantes del equipo mencionado se sientan arte y parte del grupo.

Según (Stevens & King, 2000) afirman que “La teoría de Bruner acerca de que los adultos tienden a creer que la adquisición del lenguaje y del conocimiento por parte de los niños pequeños sobreviene fácilmente porque ellos, los adultos, dominaron las mismas destrezas hace muchos años. Esos aprendizajes se convierten en patrones de hábito conocidos cuando se llega a la edad adulta; en consecuencia, constituye un razonamiento falso afirmar que su adquisición fue relativamente fácil. La hipótesis de Bruner ayudó a los educadores a estar conscientes de los enormes pasos intelectuales que los niños dan para adquirir habilidades lingüísticas y el aprendizaje cognoscitivo durante los primeros años de vida”

Bruner concibe el desarrollo cognitivo como una serie de esfuerzos seguidos de períodos de consolidación. Al igual que Piaget, cree que estos "esfuerzos del desarrollo se organizan en torno a la aparición de determinadas capacidades y que la persona que aprende tiene que dominar determinados componentes de una acción o de un cuerpo de conocimientos antes de poder dominar los demás". (Biografías y Vidas)

Según la teoría de Bruner acerca de las capacidades cognoscitivas de los niños pequeños puede afirmarse que influyó en el desarrollo de los programas educativos ya que una nueva visión acerca del aprendizaje inicial fue la plataforma para ampliar los contenidos en los textos infantiles.

### **1.8.3. Marco conceptual**

- Enseñanza de calidad: La enseñanza es la acción y efecto de enseñar (instruir, adoctrinar y amaestrar con reglas o preceptos). Se trata del sistema y método de dar instrucción, formado por el conjunto de conocimientos, principios e ideas que se enseñan a alguien. La calidad en la enseñanza se obtiene aplicando formas efectivas de enseñanza.

- Aprendizaje significativo: La pedagogía establece distintos tipos de aprendizajes entre ellos está el significativo: que se da cuando el sujeto vincula sus conocimientos anteriores con los nuevos y los dota de coherencia de acuerdo a su estructura cognitiva.
- Nutrición adecuada: este término está asociado al verbo nutrir. Esta acción consiste en incrementar la sustancia corporal a partir de la ingesta de alimentos de manera adecuada.
- Cuidado infantil: El cuidado implica ayudar a la otra persona, en este caso a los niños, tratar de incrementar su bienestar y evitar que sufra algún perjuicio.
- Estimulación temprana: Es el grupo de técnicas educativas especiales empleadas en niños entre el nacimiento y los seis años de vida para corregir trastornos reales o potenciales en su desarrollo, o para estimular capacidades compensadoras.
- Calidad en el servicio: calidad como sinónimo de excelencia. Existen normas o pautas que funcionan como reglas a seguir. Aunque cada empresa cuenta con normas internas, hay otras que son obligatorias de acuerdo a lo estipulado por las leyes.  
(Definición)

#### **1.8.4. Marco legal**

Las leyes, entidades y códigos que se vinculan al siguiente proyecto se detallan a continuación:

Leyes:

- Ley de Compañías (Ley de Compañías , 2013)
- Ley Orgánica de Educación Intercultural  
“Art. 40.- Nivel de educación inicial.- El nivel de educación inicial es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral que considera los aspectos cognitivo, afectivo, psicomotriz, social, de identidad, autonomía y pertenencia a la comunidad y región de los niños y

niñas desde los tres años hasta los cinco años de edad, garantiza y respeta sus derechos, diversidad cultural y lingüística, ritmo propio de crecimiento y aprendizaje, y potencia sus capacidades, habilidades y destrezas” (2011)

Entidades:

- Ministerio de Educación Económica y Social (MIES)
- Ministerio de Salud
- Servicio de Rentas Internas
- IESS
- Registro Mercantil
- Cámara de Comercio

Códigos:

- Código de Trabajo (Código de Trabajo , 2013)
- Código de la Niñez y la Adolescencia (Código de la Niñez y la Adolescencia , 2013)

### 1.8.3.Marco Lógico

**Tabla 1: Marco Lógico**

|                                  | <b>LÓGICA DE INTERVENCIÓN</b>   | <b>INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES</b>  | <b>FUENTES Y MEDIOS DE VERIFICACIÓN</b>                           | <b>SUPUESTOS</b>  |
|----------------------------------|---|--|---|---|
| <b>OBJETIVO GENERAL</b>          | Determinar la viabilidad y rentabilidad de la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el sur de la ciudad de Guayaquil.   | Investigación de mercado (encuestas)<br><br>TIR Y VAN  | Mercado meta<br>Estadísticas del INEC<br>Estados financieros      | Una vez concluido el proyecto de factibilidad se procederá a la implementación de la propuesta. |
| <b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>     | Realizar un estudio de mercado para determinar la situación actual del sector en donde se va a crear el Centro de Desarrollo Infantil: competidores y los clientes potenciales. | Demanda potencial<br>Estadísticas: Número de Centros de Desarrollo Infantil y Educación Inicial funcionando.<br>Nivel de aceptación del mercado. | Investigación de campo.<br>Estadísticas                           | La investigación de mercado determinará la posibilidad de éxito del proyecto.                   |
|                                  | Determinar la rentabilidad que genere el Centro de Desarrollo Infantil mediante el análisis de costos e ingresos y flujo de caja proyectado a 5 años.                           | TIR Y VAN<br>Ratios financieros  | Proyecciones financieras.<br>Estados financieros                  | Con una TIR y una VAN positiva que manifieste que las proyecciones del CDI serían rentables.    |
|                                  | Realizar un plano para la distribución de aulas según la edad de los niños y de acuerdo a los estándares de calidad exigidos por el MIES Y Ministerio de Educación.             | Nivel de aceptación del mercado para conocer el espacio que se necesita.   | Investigación de campo.<br>Estándares de calidad del MIES.        | Que se inscriban más niños de la cantidad esperada.   |
| <b>RESULTADOS ESPERADOS</b>      | Que ésta propuesta sea factible de realizar.  | TIR de 63,72 % y VAN de 135.277.<br>Resultados de la investigación de mercado.   | Estados financieros<br>Resultados de la investigación de mercado. | Que se sobrepase las expectativas esperadas en esta propuesta.                                  |
| <b>ACTIVIDADES A DESARROLLAR</b> | Investigación de corte descriptiva (cuantitativa y cualitativa)<br>Observación de la competencia.<br>Aplicación de conclusiones para la empresa propuesta.                      | Actividades desarrolladas con sus respectivos respaldos.   | Cronograma del proyecto y cumplimiento de metas del mismo.        | El mercado analizado se mantendrá sin grandes variaciones en el corto plazo.                    |

Elaborado por: La autora

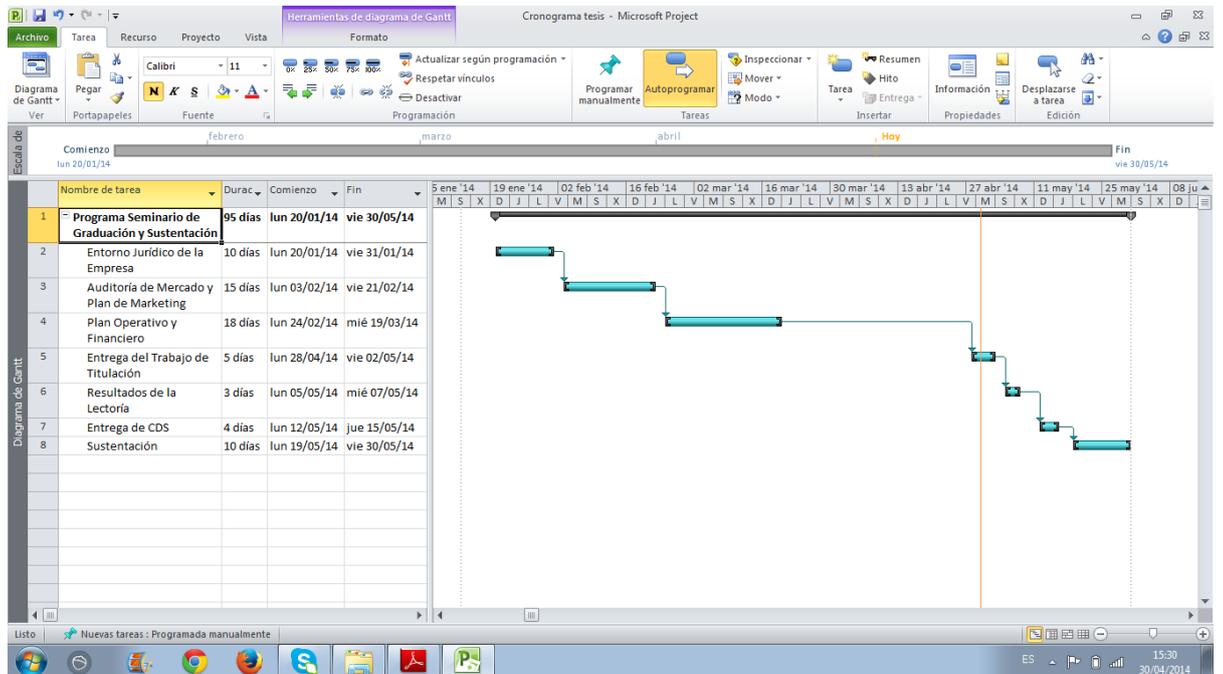
Fuente: Investigación

## **1.9. Hipótesis o preguntas de la Investigación**

- ¿La creación del Centro de Desarrollo Infantil es factible y rentable?
- ¿Cuáles son los servicios que los padres de familia necesitarían para niños de 1 a 5 años?
- ¿Cuál es el precio estimado que el mercado meta está dispuesto a pagar?
- ¿Cuál es la ubicación más adecuada para el CDI?

## 1.10. Cronograma

### Ilustración 2: Cronograma de la Investigación



Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación

## CAPÍTULO 2

### DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

## **CAPÍTULO 2**

### **2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**

#### **2.1. Análisis de la Oportunidad**

En la actualidad es una necesidad para los padres de familia que tienen niños menores de 5 años de contar con un lugar donde puedan dejar a sus hijos mientras ellos trabajan. Es por ello que buscan una institución que les ofrezca seguridad y certeza de que el personal que labora en el cuidado de sus hijos sea especializado para el trabajo que realiza, que tenga la calidad y calidez en el cuidado de sus niños. De aquí que surge la oportunidad de que este tipo de negocio tenga éxito.

También, esta oportunidad se amplía porque según información del MIES (2013) “Existen 3945 empresas e instituciones públicas y privadas que cuentan con más de 50 trabajadores, es por ello que están obligadas por Ley a proveer a sus trabajadores del servicio de atención en Centros Infantiles para sus hijos e hijas menores de cinco años de edad”

##### **2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio**

La propuesta de creación del Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial, está concebida para apoyar en la formación y cuidados de niños menores de 5 años, utilizando para dicho fin una serie de programas avalados por el MIES y el Ministerio de Educación, proporcionando de esta forma tranquilidad y seguridad a los Padres de Familia mientras ellos trabajan o estudian.

##### **2.1.2. Descripción de la Idea de Servicio**

El Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial contará con los siguientes servicios:

- Estimulación temprana
- Guardería
- Escolarización
- Pediatra
- Psicopedagoga
- Alimentación nutritiva
- Talleres para padres
- Cursos de natación
- Programa de Inclusión
- Expreso puerta a puerta

## **2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa**

### **Misión**

Formar niños y niñas, desde temprana edad, con sólidos valores y principios morales como ejes transversales en el desarrollo de sus actitudes, habilidades, destrezas y proceso cognitivo para su correcta formación.

### **Visión**

Ser reconocidos como un Centro de Desarrollo Infantil de gran prestigio en Guayaquil por ofrecer servicios de calidad en cuidados y formación de niñas y niños menores de 5 años

### **Valores**

- Responsabilidad : En el cuidado de niños y niñas
- Compromiso: en el cumplimiento de lo ofertado
- Honestidad: En transmitir la información real de lo acontecido en el desarrollo del proceso enseñanza- aprendizaje
- Calidad: en los servicios que se ofrece.
- Calidez: en cuanto al trato con toda la comunidad educativa del CDI “Niños Maravillosos”
- Respeto: a niños de otras culturas.

## **2.3. Objetivos de la Empresa**

### **2.3.1. Objetivo General**

Lograr que el Centro de Desarrollo Infantil y Educación Inicial, lidere la formación de sólidos valores y principios de niños y niñas, entre 1 a 5 años.

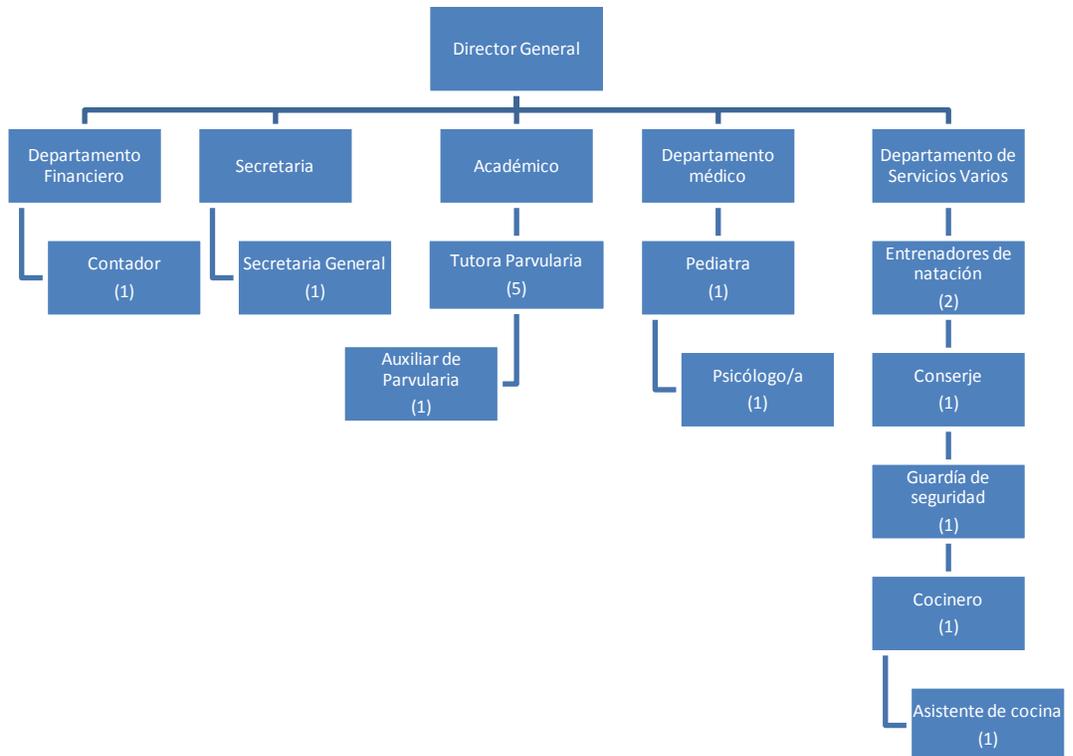
### **2.3.2. Objetivos específicos**

- Formar destrezas y actitudes solidas en los niños y niñas en base a procesos de enseñanza – aprendizaje que permita desarrollar actividades motrices
- Aplicar técnicas de estimulación temprana para el desarrollo de las capacidades y habilidades de los niños y niñas de 1-5 años
- Capacitar de manera continua al personal docente.
- Alcanzar ventas de 10% del mercado potencial para el segundo año de operaciones.

## 2.4. Estructura Organizacional

### 2.4.1. Organigrama

Ilustración 3: Organigrama



Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación

## **2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfil por Competencias**

- Director/a General: Esta función estará a cargo de un/a profesional con 10 años de experiencia en el manejo de niños entre 1 y 5 años y que tenga maestría en Educación Inicial.
- Contador/a General: Este cargo será ocupado por un/a profesional que tenga amplios conocimientos en contabilidad y que esté registrado en el colegio de Contadores.
- Psicólogo: Esta función estará a cargo de un/a profesional que posea los conocimientos psicológicos, habilidades y valores para planear, prevenir, diagnosticar, intervenir, evaluar e investigar, en el ámbito del comportamiento y la educación.
- Pediatra: Esta función estará a cargo de un/a profesional en pediatría con 5 años de experiencia.
- Tutora-Parvularia: Este cargo lo desempeñarán profesionales con amplia experiencia (mínimo 3 años) en el manejo de párvulos y estimulación temprana.
- Auxiliar de Parvularia: Esta función será desempeñada por personas que tengan amplia experiencia en el trato con infantes (mínimo 3 años comprobados) de preferencia deberán ser del sexo femenino cuyas edades sean comprendidas entre 20 y 30 años de edad.
- Secretaria: Este cargo será ocupado por una profesional de entre 20 y 30 años, con título de 3er nivel con experiencia en el manejo de sistemas y programas de educación. Además con conocimientos de las leyes y reglamentos del MIES- INFA y Ministerio de Educación.
- Cocinero/a: Esta función será desempeñada por una persona con experiencia en la preparación de alimentos para infantes y que estén en constante preparación en cursos y seminarios de cocina infantil. Además deberán tener actualizado su carnet de salud.
- Auxiliar de cocina: Este cargo será ocupado por una persona que tenga entre 20 y 30 años para que ayude a la cocinera en la

preparación y distribución de los alimentos, así como mantener en orden y limpio todo el equipo de cocina.

- Conserje: Este cargo será ocupado por una persona que tenga entre 20 y 30 años para que realice los servicios de limpieza y mantenimiento y que tenga comprobadas recomendaciones en trabajo similares.

## 2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades y Derechos

**Tabla 2: Manual de Funciones**

| Cargo                    | Nivel de Mando  | Interacción Áreas      | Funciones   |
|--------------------------|-----------------|------------------------|---|
| <b>Director General</b>  | <b>Primario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dirigir y Administrar el Centro Infantil</li> <li>· Conducir las actividades técnicas del Centro Infantil, de manera que se cumplan los objetivos del servicio.</li> <li>· Administrar el aprovisionamiento de los equipos, materiales, víveres y demás insumos necesarios para el normal desenvolvimiento del Centro Infantil.</li> <li>· Cumplir y hacer cumplir lo establecido en el manual, aplicando las sanciones correspondientes.</li> <li>· Supervisar de manera general el cumplimiento de las tareas que correspondan al Centro Infantil.</li> <li>· Promover la capacitación teórica y práctica del Centro Infantil.</li> <li>· Representar al Centro Infantil y mantener los necesarios contactos de trabajo con las autoridades y profesionales relacionados con el trabajo del Centro Infantil.</li> <li>· Evaluar el trabajo de las jefas de las unidades y ejecutar conjuntamente las evaluaciones periódicas del personal.</li> <li>· Planificar, conducir y coordinar con el personal docente, los diferentes niveles de acciones relativas al desarrollo infantil.</li> <li>· Coordinar y supervisar el diseño y ejecución de educación infantil y evaluar sus resultados.</li> <li>· Dirigir al personal docente del Centro sobre los aspectos pedagógicos infantiles.</li> <li>· Mantener reuniones periódicas con las jefas de las unidades, para determinar políticas y estrategias del trabajo, formular y discutir programas de actividades y evaluar sus resultados.</li> <li>· Orientar al personal y a los padres de los niños sobre el conocimiento de cuestiones inherentes al trabajo del Centro Infantil.</li> <li>· Mantener reuniones periódicas con los padres de familia, para informar sobre el desenvolvimiento general de los niños en el Centro Infantil, y orientar en los casos que ameriten.</li> <li>· Aprobar los planes de las distintas unidades, organizar, dirigir, controlar y coordinar su realización.</li> </ul> |
| <b>Tutora Parvularia</b> | <b>Primario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Planificar y diseñar los programas de actividades de educación integral apropiada para los diferentes niveles de desarrollo de los niños y coordinar con la Directora de la unidad pedagógica.</li> <li>· Organizar y realizar diariamente las actividades educacionales, de higiene y alimentación de los niños a su cuidado.</li> <li>· Orientar y supervisar el trabajo del personal de asistente o personal de apoyo y evaluar su desempeño periódicamente.</li> <li>· Colaborar con el médico pediatra cuando sea necesario, en el proporcionamiento de primeros auxilios y en la administración de medicamentos.</li> <li>· Establecer las necesidades de materiales didácticos y otros requerimientos para la atención de los niños.</li> <li>· Investigar y mantener información actualizada sobre cuestiones psicopedagógicas y recreación infantil.</li> <li>· Cuidar de la seguridad y bienestar de los niños.</li> <li>· Reportar cualquier novedad sobre el estado de los niños e informar a la Directora Pedagógica sobre el trabajo a su cargo.</li> <li>· Permanecer con los niños a su cargo hasta que sus padres los retiren del Centro.</li> <li>· Cuidar de la higiene y orden de las salas toallas, juguetes, etc. y reportar en caso de descuido.</li> </ul>   |

| Cargo                         | Nivel de Mando    | Interacción Áreas      | Funciones  |
|-------------------------------|-------------------|------------------------|--|
| <b>Auxiliar de Parvularia</b> | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Atender a los niños en sus distintas necesidades de higiene personal, mudarlos de ropa cuantas veces se requiera.</li> <li>· Suministrar las tetinas, medicación (si la hubiere) y vitaminas en los horarios fijados por los padres y/o pediatra.</li> <li>· Cuidar permanentemente de la seguridad física de los niños.</li> <li>· Cuidar de la higiene y orden de las salas y colaborar para dicho objetivo, así como de toallas, lencería, juguetes, etc.</li> <li>· Reportar cualquier novedad sobre el estado de los niños y colaborar con el médico pediatra en la administración de medicamentos.</li> <li>· Colaborar con las educadoras cuando se lo requiera, informar y consultar sobre el trabajo a su cargo.</li> <li>· Permanecer con los niños a su cargo hasta que los padres lo retiren.</li> </ul>  |
| <b>Pediatra</b>               | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar el chequeo médico previo al ingreso de los niños al Centro Infantil.</li> <li>· Planificar y ejecutar actividades de medicina preventiva.</li> <li>· Controlar el estado de salud de los niños, realizar terapias que el caso amerite, recomendar el tratamiento especializado que convenga y determinar el retiro temporal del Centro.</li> <li>· Supervisar el cumplimiento de higiene del Centro Infantil e impartir los conocimientos básicos sobre higiene y primeros auxilios.</li> <li>· Elaborar y mantener actualizada la historia clínica de cada niño.</li> <li>· Realizar reuniones periódicas de los padres de familia para enfocar temas inherentes a la salud de los niños.</li> <li>· Cuidar el oportuno aprovisionamiento de medicinas y material médico emergente, así como su correcto uso.</li> </ul>  |
| <b>Psicólogo</b>              | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Planificar, orientar y supervisar la organización de las actividades psicopedagógicas.</li> <li>· Coordinar el diseño de programas apropiados para los diferentes niveles de desarrollo de los niños, realizar los ajustes que se requieran y evaluar los resultados.</li> <li>· Informar a la Directora sobre el desarrollo del trabajo a su cargo.</li> <li>· Realizar la historia evolutiva de los niños, previo a su ingreso al Centro Infantil.</li> <li>· Efectuar evaluaciones periódicas del desarrollo psicológico de los y mantener las historias evolutivas de los niños.</li> <li>· Planificar, organizar y ejecutar las actividades psico-profilácticas, recomendar la atención especializada.</li> <li>· Investigar y mantener información actualizada sobre cuestiones de psicología y pedagogía infantil.</li> <li>· Orientar a los padres de familia sobre los aspectos Psico- Pedagógicos de los niños y proporcionarles asesoría individualizada.</li> </ul> |

| Cargo                   | Nivel de Mando    | Interacción Áreas      | Funciones   |
|-------------------------|-------------------|------------------------|---|
| <b>Contador General</b> | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Planificar, organizar, administrar y ejecutar las actividades relacionadas al análisis y control de los recursos financieros.</li> </ul>   |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Aprobar registros contables de ingresos y egresos de provisiones de facturas y de caja, comprobantes contables en general.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar la Elaboración y presentación de los Estados Financieros a los gerentes, y directores de ser necesario.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Hacer el análisis mensual de las cuentas de Costos y anexos necesarios para la correcta interpretación de cifras en los Estados Financieros.</li> </ul>                                |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaborar y presentar todas las obligaciones tributarias y societarias de la empresa de acuerdo a su fecha de presentación máxima establecida por los organismos de control.</li> </ul> |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Proveer a los asesores externos de apoyo la información contable, tributaria y financiera que ellos requieran para cumplir con su objetivo de revisión.</li> </ul>                     |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Participar en el presupuesto anual de la empresa, y su aplicación de cumplimiento y seguimiento mensual del mismo.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Toda información emanada de la Contabilidad deberá contener la firma de responsabilidad del Contador-</li> </ul>   |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaborar y preparar los reportes e informes financieros que solicite la gerencia con sus respectivos soportes y sustentaciones.</li> </ul>   |
|                         |                   |                        |   |
| <b>Secretaria</b>       | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Preparar los informes que exige el MIES- INFA y el Ministerio de Educacion</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Manejar la Agenda de Actividades academicas a realizar</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaborar listado de estudiantes y tener al dia la documentacion requerida</li> </ul>   |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Atención a padres de familia</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaboracion de oficios, circulares actas y otras comunicaciones</li> </ul>   |
|                         |                   |                        |   |
| <b>Cocinero</b>         | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Coordinar con la Directora el oportuno requerimiento de provisiones.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Cuidar el eficiente uso de los víveres y controlar su buen estado de conservación.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dirigir la preparación de los alimentos conjuntamente con la auxiliar de cocina.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Cumplir con los horarios establecidos para la preparación y distribución de la comida.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Orientar y evaluar conjuntamente con la Directora el desarrollo de personal a su cargo.</li> </ul>   |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Responder por el equipo y manejo de la cocina.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dirigir y realizar las raciones para los niños y personal del Centro Infantil.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        |   |
| <b>Conserje</b>         | <b>Secundario</b> | <b>Todas las áreas</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar permanentemente la limpieza general de todas las areas del Centro Infantil, y velar por su orden, higiene y presentación.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Custodiar los equipos de limpieza.</li> </ul>  |
|                         |                   |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Colaborar con la realización de otras actividades afines con la naturaleza de su trabajo encomendadas por las Directoras.</li> </ul>   |

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación

## CAPÍTULO 3

# ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

## **CAPÍTULO 3**

### **3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Aspecto Societario de la Empresa**

##### **3.1.1. Generalidades**

La compañía se denominará Centro de Desarrollo Infantil Niños Maravillosos S.A, es un centro educativo dirigido a niños de 1 a 5 años, el cual contará con guardería, estimulación temprana, escolarización, parvularias especializadas, pediatra, psicopedagoga, expreso, programa de inclusión, clases de piscina y alimentación nutritiva. Para ello necesita acogedoras, amplias y adecuadas instalaciones y su domicilio principal será en la ciudad de Guayaquil. El objeto social de la compañía es:

- Actividades de enseñanza
- Guardería

La compañía, tendrá una duración de cincuenta años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil.

La junta de accionistas, designará un representante legal, que será quién represente a la compañía por el plazo de cinco años en todas las actividades judiciales y extrajudiciales que se presentaren.

La dirección de la compañía estará a cargo de la Junta General de Accionistas, su administración a cargo del Director General. La junta ordinaria se la llevará a cabo dentro de los tres primeros meses del año, en la cual el Director General presentará las novedades, así como los balances del movimiento económico de la compañía. En lo que respecta a las utilidades, por tratarse de una compañía nueva se reinvertirán en el Centro de Desarrollo Infantil.

En caso de dar por terminada la compañía, los accionistas estarán encargados de la designación del liquidador para que pague a los acreedores y divida el acervo social, en el caso de que no haya existido una decisión unánime por parte de los socios la designación del liquidador estará a cargo de la Superintendencia de Compañías.

### **3.1.2. Constitución de la Empresa**

La empresa que se constituirá será una sociedad anónima (S.A.) es una forma de organización de tipo capitalista muy utilizada entre las grandes compañías. Todo el capital se encuentra dividido en acciones, las cuales representan la participación de cada socio en el capital de la compañía.

Una de las características de la sociedad anónima es que la responsabilidad de cada socio es proporcional al capital que haya. Por eso, participar en una S.A. tiene un nivel de seguridad financiero bastante alto. Dado que en la sociedad anónima no hay una limitación en el número máximo de socios, no existirá ningún inconveniente si una persona fuera de nuestro medio quiera invertir en la empresa, más bien se incentivará a la incorporación de nuevos accionistas para aumentar el capital con el objetivo principal de consolidarse en el mercado. Otro punto importante es la libre venta de las acciones por parte de los socios.

Se ha optado por éste tipo de sociedad, ya que las sociedades anónimas son una excelente oportunidad para realizar inversiones cuando se dispone de un capital reducido. No obstante, para realizar estas operaciones es necesario tener un buen conocimiento del mercado y su funcionamiento.

### **3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones**

El Capital autorizado de la compañía es de MIL SEISCIENTOS

DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD \$1600,00) y el capital suscrito es de OCHOCIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD \$800,00), dividido en OCHOCIENTAS ORDINARIAS Y NOMINATIVAS DE UN DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD \$1,00) cada una, numeradas de la cero, cero, uno a la novecientas inclusive. Los títulos de ACCIONES, LAS SUCESIVAS TRANSFERENCIAS DE ELLOS, LA CONSTITUCIÓN DE DERECHOS REALES Y LAS DEMÁS MODIFICACIONES QUE OCURRAN RESPECTO AL DERECHO DE LAS ACCIONES.

**Tabla 3: Capital Social**

| <b>Accionista</b> | <b># de Acciones</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Valor Total de Acciones</b> |
|-------------------|----------------------|-------------------|--------------------------------|
| <b>Socio 1</b>    | 450                  | 56%               | \$450                          |
| <b>Socio 2</b>    | 200                  | 25%               | \$200                          |
| <b>Socio 3</b>    | 150                  | 19%               | \$150                          |

Elaborado por: La Autora

### **3.1.4. Juntas Generales de Accionistas**

El Centro de Desarrollo Infantil S.A estará decretado por la Junta General de Accionistas y administrada por el Director General, quien tendrá atribuciones que la ley y estatuto interno de la compañía le demande. La representación legal de NIÑOS MARAVILLOSOS S.A. estará a cargo del Director General en forma individual, en todos los negocios y procedimientos.

La Junta General, formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la sociedad. Las Juntas Generales se reunirán ordinariamente dentro del primer trimestre del año, convocadas por el Presidente y/o el Director General con 8 días de anticipación por lo menos al de la reunión en uno de los periódicos de mayor circulación de la ciudad de

Guayaquil con indicación del lugar, día, hora y objeto de la reunión. La Junta General Extraordinaria, se reunirá en cualquier tiempo previa convocatoria efectuada en la misma forma. No obstante lo dicho, la Junta General, se entenderá legalmente convocada, en cualquier lugar del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente, todo el capital pagado y los asistentes quienes deberán suscribir el Acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la Junta. Sin embargo, cualquiera de los asistentes puede oponerse a la discusión de los asuntos sobre los cuales no se considere suficientemente informado.

Los accionistas podrán concurrir a la Junta General, personalmente o representados, por otros accionistas o terceros, mediante Poder o simple carta dirigida al Presidente. Los administradores y Comisarios no podrán ejercer esta representación. La Junta General se reunirá en primera convocatoria con la asistencia de los accionistas que representen la mitad del capital social pagado; y, en segunda convocatoria con los asistentes.

Las decisiones de la Junta General, se tomarán por mayoría de votos del capital concurrente a la reunión, sus atribuciones son las señaladas en el artículo doscientos treinta y uno de la Ley de Compañías. Las actas de sus sesiones se llevaran a cabo en las hojas móviles, escritas a máquina, foliadas a número seguido, escritas en el anverso y reverso y rubricadas cada una de ellas por el Secretario. La administración estará a cargo de Director General y el Presidente, los que serán elegidos por la Junta General de Accionistas, para períodos de cinco años. Sin embargo actuarán con funciones prorrogadas aún cuando hayan fenecido sus respectivos períodos, hasta ser legalmente reemplazados, salvo los casos de destitución en que el funcionario destituido será inmediatamente reemplazado, por el que corresponda según el Estatuto o por el que designe la Junta General de Accionistas. Para ser Director General o Presidente, no se requiere ser accionistas.

El Director General tiene la representación legal judicial y extra judicial de la compañía, concediéndole las facultades constantes en el artículo cuarenta y ocho del Código de Procedimiento Civil, así como la de nombrar Apoderados para negocios especiales. En caso de ausencia o falta lo subrogará con iguales deberes y atribuciones el Presidente, a quien corresponde además de supervigilar la marcha de los negocios de la compañía, velar por el cumplimiento del Estatuto, las Resoluciones de la Junta General y la Ley, suscribir junto con el Director General, las Actas, los Títulos de las acciones, convocar y presidir las Juntas Generales. La Fiscalización estará a cargo de un Comisario, elegido cada dos años por la Junta General, quien tendrá su respectivo suplente.

## **3.2. Aspecto Laboral de la Empresa**

### **3.2.1. Generalidades**

El Centro de Desarrollo Infantil, se regirá a las leyes del Código de Trabajo, y se elaborarán contratos laborales con plazos indefinido y fijo con una cláusula de período de prueba de 90 días. Dado la franja horaria en que se desempeñe el negocio también se considerara el pago de horas extras de acuerdo a las necesidades del negocio. Así mismo se elaborará un reglamento interno con todas las especificaciones a las que deberían regirse los empleados para un correcto desempeño en las labores a ellos encomendadas.

### **3.2.2. Mandato Constituyente No. 8**

El Centro de Desarrollo Infantil S.A, realizará sus actividades de contratación de personal con lo acordado en el Mandato Constituyente No. 8 de la Asamblea Constituyente (Comisión de Legislación y Codificación, 2013):

Con el Mandato 8, vigente desde marzo de 2008, se eliminó y se prohibió la tercerización e intermediación laboral. Por lo que la relación laboral será

directa y bilateral entre trabajador y empleador. Bajo este nuevo marco laboral, se podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias por el Ministerio de Trabajo y Empleo, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades complementarias de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.

### **3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo**

En Ecuador el contrato de trabajo puede ser expreso o tácito. Se dice expreso cuando hay un acuerdo escrito o de palabra. En cambio, se dice que un contrato es tácito cuando no existe algún acuerdo que lo sustente. En el Centro de Desarrollo Infantil S.A. los contratos se darán de manera expresa, es decir que tengan un acuerdo escrito o de palabra que lo sustente:

**Contrato por tiempo indefinido:** No tienen duración predeterminada por las partes o por la naturaleza de que se trata. La duración mínima de estos contratos es un año, este contrato podrá renovarse cuantas veces sea necesario

**Contrato de tiempo fijo:** Cuando las partes pueden determinar la duración del contrato. La duración mínima de estos contratos es un año. Para dar por terminado el contrato de tiempo fijo, la parte interesada debe avisar por escrito su interés de que el contrato termine, por lo menos treinta días antes de la fecha de terminación del contrato original. Sin este aviso, el contrato se prorrogará automáticamente. **(Ver Anexo 1).**

### **3.2.4. Obligaciones del empleador**

El empleador será responsable del pago de su aporte y del aporte de los trabajadores a su servicio. Para tal efecto, descontará del salario de cada afiliado, al momento de su pago, el monto de las cotizaciones obligatorias y el de las voluntarias que expresamente haya autorizado por escrito el

afiliado, y trasladará éstas sumas a la entidad elegida por el trabajador, junto con las correspondientes a su aporte, dentro de los plazos que para el efecto determine el Gobierno.

El empleador responderá por la totalidad del aporte aún en el evento de que no hubiere efectuado el descuento al trabajador. Como integrantes del Sistema General de Seguridad Social en Salud, los empleadores, cualquiera que sea la entidad o institución en nombre de la cual vinculen a los trabajadores, deberán:

1. Inscribir en el IESS a todas las personas que tengan alguna vinculación laboral, sea esta, verbal o escrita, temporal o permanente. La afiliación colectiva en ningún caso podrá coartar la libertad de elección del trabajador sobre la Entidad Promotora de Salud a la cual prefiera afiliarse, de conformidad con el reglamento.

2. Contribuir al financiamiento del Sistema General de Seguridad Social en Salud, mediante acciones como las siguientes:

- a. Pagar cumplidamente los aportes que le corresponden.
- b. Descontar de los ingresos laborales las cotizaciones que corresponden a los trabajadores a su servicio
- c. Girar oportunamente los aportes al IESS, de acuerdo a la reglamentación que expida el gobierno.

3. Informar las novedades laborales de sus trabajadores a la entidad a la cual están afiliados, en materias tales como el nivel de ingresos y sus cambios, las vinculaciones y retiros de trabajadores.

Así mismo, informar a los trabajadores sobre las garantías y las obligaciones que les asisten en el Seguro Social.

4. Garantizar un medio ambiente laboral sano, que permita prevenir

los riesgos de trabajo y enfermedad profesional, mediante la adopción de los sistemas de seguridad industrial y la observancia de las normas de salud ocupacional y seguridad social.

Cumpliendo con todo lo expuesto, del Centro de Desarrollo Infantil S.A. elaborará fichas de cada uno de sus colaboradores, garantizando de esta forma, una mejor organización en el proceso de formación y educación de los niños a nuestro cargo.

#### SANCIONES PARA EL EMPLEADOR

Se establecerán sanciones para los empleadores que no afilien a sus trabajadores al SEGURO SOCIAL. También le son aplicables las sanciones establecidas para quien retrase el pago de los aportes. Ningún empleador de sector público o privado está exento de pagar su respectivo aporte al Sistema General de Seguridad Social en Salud IESS.

### **3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración**

#### REGLAMENTO PARA EL PAGO Y LEGALIZACIÓN DE LAS DECIMO TERCERA Y DECIMO CUARTA REMUNERACIONES

##### PLAZO PARA EL PAGO Y PRESENTACIÓN DEL FORMULARIO:

DECIMO TERCERA REMUNERACIÓN: Se paga hasta el 24 de Diciembre y se presenta hasta el 8 de Enero del año siguiente.

De acuerdo al Código de Trabajo Art. 111 (Ministerio de Relaciones Laborales).- Derecho de la décimo tercera remuneración o bono navideño.- Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el 24 de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

La remuneración que se refiere el inciso anterior se calculará de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 95 de este Código.

Art. 95.- Sueldo o salario y retribución accesorio.- Para el pago de indemnizaciones a que tiene derecho el trabajador, se entiende como remuneración todo lo que el trabajador reciba en dinero, en servicios o en especies, inclusive lo que percibiere por trabajos extraordinarios y suplementarios, a destajo, comisiones, participación en beneficios, el aporte individual al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social cuando la asume el empleador, o cualquier otra retribución que tenga carácter normal en la industria o servicio.

Art. 113.- Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tiene derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que serán pagadas hasta el 15 de marzo en las regiones de la Costa e Insular, y hasta el 15 de Agosto en las regiones de la Sierra y Amazónicas. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales. La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

La Décimo Cuarta remuneración abarca el período comprendido entre el 1° de abril del año anterior y el 31 de marzo del año en curso para las regiones Costa e Insular y 1° de agosto del año anterior hasta el 30 de julio del año en curso para las regiones Sierra y Amazonia. De acuerdo al salario mínimo que actualmente es de \$340.00.

Si un trabajador por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la decimocuarta remuneración al momento del retiro o separación.

**Tabla 4: Tabla de Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración**

| <b>Cargo</b>            | <b>Sueldo / año</b> | <b>13ro Sueldo / año</b> | <b>14to Sueldo / año</b> |
|-------------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|
| Director General        | 8.400,00            | 700,00                   | 340,00                   |
| Psicóloga Infantil      | 6.600,00            | 550,00                   | 340,00                   |
| Educadora de Párvulos 1 | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   |
| Educadora de Párvulos 2 | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   |
| Educadora de Párvulos 3 | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   |
| Educadora de Párvulos 4 | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   |
| Educadora de Párvulos 5 | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   |
| Secretaria              | 4.169,40            | 347,45                   | 340,00                   |
| Auxiliar Pedagógica     | 4.153,44            | 346,12                   | 340,00                   |
| Guardía de seguridad    | 4.135,08            | 344,59                   | 340,00                   |
| Conserje                | 4.135,08            | 344,59                   | 340,00                   |
| Cocinero                | 4.104,48            | 342,04                   | 340,00                   |
| Ayudante de cocina      | 4.084,08            | 340,34                   | 340,00                   |
| <b>Total</b>            | <b>66.781,56</b>    | <b>5.565,13</b>          | <b>4.420,00</b>          |

Elaborado por: La Autora

### 3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

Según el Art. 196 del Código de Trabajo (Comisión de Legislación y Codificación) indica que los trabajadores, que han cumplido un año con el mismo patrono tienen derecho a los fondos de reserva que equivalen a la doceava parte de lo recibido en el periodo que se calcula o su proporcional, se lo deposita en el IESS o de manera mensual a cada uno de los empleados. Tienen derecho a 15 días de vacaciones remuneradas todos los empleados que hayan cumplido un año de servicio en la empresa.

**Tabla 5: Tabla de Fondo de Reserva y Vacaciones**

| Cargo                   | Sueldo / año     | Vacaciones / año | Fondo de Reserva / año |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------------|
| Director General        | 8.400,00         | 350,00           | 699,72                 |
| Psicóloga Infantil      | 6.600,00         | 275,00           | 549,78                 |
| Educadora de Párvulos 1 | 5.400,00         | 225,00           | 449,82                 |
| Educadora de Párvulos 2 | 5.400,00         | 225,00           | 449,82                 |
| Educadora de Párvulos 3 | 5.400,00         | 225,00           | 449,82                 |
| Educadora de Párvulos 4 | 5.400,00         | 225,00           | 449,82                 |
| Educadora de Párvulos 5 | 5.400,00         | 225,00           | 449,82                 |
| Secretaria              | 4.169,40         | 173,73           | 347,31                 |
| Auxiliar Pedagógica     | 4.153,44         | 173,06           | 345,98                 |
| Guardía de seguridad    | 4.135,08         | 172,30           | 344,45                 |
| Conserje                | 4.135,08         | 172,30           | 344,45                 |
| Cocinero                | 4.104,48         | 171,02           | 341,90                 |
| Ayudante de cocina      | 4.084,08         | 170,17           | 340,20                 |
| <b>Total</b>            | <b>66.781,56</b> | <b>2.782,57</b>  | <b>5.562,90</b>        |

Elaborado por: La Autora

### **3.2.7. Asociaciones de Trabajadores**

El Art. 440 del Código de Trabajo (Comisión de Legislación y Codificación).- Libertad de asociación.- Los trabajadores y los empleadores, sin ninguna distinción y sin necesidad de autorización previa, tienen derecho a constituir las asociaciones profesionales o sindicatos que estimen conveniente, de afiliarse a ellos o de retirarse de los mismos, con observancia de la ley y de los estatutos de las respectivas asociaciones.

Las asociaciones profesionales o sindicatos tienen derecho de constituirse en federaciones, confederaciones o cualesquiera otras agrupaciones sindicales, así como afiliarse o retirarse de las mismas o de las organizaciones internacionales de trabajadores o de empleadores.

Todo trabajador mayor de catorce años puede pertenecer a una asociación profesional o a un sindicato.

Las organizaciones de trabajadores no podrán ser suspendidas o disueltas, sino mediante procedimiento oral establecido en este Código. Si la suspensión o disolución fuere propuesta por los trabajadores estos deberán acreditar su personería.

Cuando un empleador o empresa tuviere varias agencias o sucursales en diferentes provincias, los trabajadores en cada una de ellas pueden constituir sindicato o asociación profesional. Los requisitos de número y los demás que exija la ley se establecerán en relación con cada una de tales agencias o sucursales.

Acorde con el Art. 443 del Código de Trabajo, se menciona: “Para efecto de asociaciones de trabajadores o sindicatos con un número no menor de treinta trabajadores”, se deberá remitir al Ministerio de Relaciones Laborales con la presentación de los documentos requeridos.

El Centro de Desarrollo Infantil, no aplica para formar asociaciones de trabajadores, por contar con apenas 14 trabajadores.

### **3.2.8. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo**

En el Art. 42 inciso 33 del Código de Trabajo (Comisión de Legislación y Codificación), en la sección De las Obligaciones del Empleador indica que: “El empleador público o privado que cuente con un número mínimo de veinticinco trabajadores, está obligado a contratar, al menos, a una persona con discapacidad, en labores permanentes, que se consideren apropiadas en relación con sus conocimientos, condición física y aptitudes individuales, observándose los principios de equidad de género y diversidad de discapacidad, en el primer año de vigencia de esta Ley, contando desde la fecha de su publicación en el Registro Oficial”.

El Centro de Desarrollo Infantil no puede aplicar el Art 42 inciso 33 del Código de Trabajo porque no cuenta con el número necesarios de empleados para dicho efecto.

## **3.3. Contratación Civil**

### **3.3.1. Principios Básicos de la Contratación**

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas a través del cual la una parte se comprometa para con otra a dar, hacer, o no hacer algo. El principio básico es que ambas partes salgan beneficiadas con la celebración del contrato. En resumen, Las partes pueden fijar aquellas condiciones que crean convenientes, como regla general, salvo que venga establecidas por la ley, por cada una de las partes.

### **3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios**

Contrato de prestación de servicios es un contrato mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a otra a realizar una serie de servicios a cambio de un precio. Es importante señalar que el pago del contrato es dirigido al cumplimiento de metas, horas, objetivos, proyectos; etc. el incumplimiento de dichas metas no obliga al pago Proporcional.

### **3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios**

#### **CONTRATO CIVIL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES**

En la ciudad de Guayaquil, a los cinco días del mes de Mayo del año dos mil catorce, comparecen por una parte la Ingeniera KATTIA JARAMILLO CUESTA, en calidad de Representante legal de la Compañía Anónima Centro de Desarrollo Infantil Niños Maravillosos S.A.; y, por otra el señor Ingeniero CHRISTIAN SOLIS PEREZ, por sus propios derechos, a quienes en adelante se denominaran “LA COMPAÑÍA” y “EL PROFESIONAL”, quienes en forma libre y voluntaria convienen en celebrar el presente contrato de PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES, contenido en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: OBJETO.-** La compañía contrata al señor CRISTHIAN SOLIS PEREZ, el mismo que prestará sus servicios de manera autónoma e independiente a la Compañía, encargándose de desarrollar aplicaciones y gestión e infraestructura tecnológica, así como de brindar asesoría en tareas

de investigación relacionadas a los temas que la Compañía se encuentra desarrollando y que se encuentran dentro de su campo de conocimiento y experiencia. El profesional declara que está en capacidad de celebrar el contrato, en virtud de que está familiarizado con la materia indicada en el mismo, en los términos y condiciones que precisa la Compañía.

**SEGUNDA: PLAZO.-** El plazo del presente contrato es de un año, contados a partir de la suscripción del presente contrato, y solo podrá extinguirse una vez que las labores materia del mismo hayan sido recibidas a entera satisfacción. y/o acuerdo entre las partes. Es obligación del profesional realizar el trabajo contratado, los alcances y aclaraciones que la Compañía solicite, previo al pago de sus honorarios.

**TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONTRATO.-** El profesional esta obligado y sin perjuicio de lo previsto por las leyes y reglamentos vigentes en el Ecuador a:

- Desarrollar con total transparencia, prolijidad y honestidad las tareas a él encomendadas.
- Mantener la confidencialidad de la información y los datos proporcionados por la Compañía.
- Será responsable del manejo, uso y mantenimiento de los equipos y mobiliario a él entregados, así como de la calidad técnica de las tareas e investigaciones a él encomendadas.

La compañía se reserva el derecho a intervenir, evaluar y analizar el trabajo realizado por el profesional, en lo referente a técnicas y calidad de desempeño. Además, deberá presentar un informe sobre las actividades, consultas, gestiones realizadas etc. en cualquier instante que se solicite, con miras a una mejor marcha y cumplimiento del contrato, el mismo que será analizado y discutido por la empresa y a la finalización del presente contrato

el profesional deberá presentar un informe final con todos los detalles de las actividades a él encargadas.

**CUARTA: HONORARIOS Y FORMA DE PAGO.-** Las partes acuerdan determinar los honorarios profesionales que la Compañía, pagará al Profesional por la gestión que el asume en el presente Contrato la suma de 200,00 dólares mensuales (DOSCIENTOS DOLARES), más el Impuesto al Valor Agregado, que serán cancelados al finalizar cada mes de la prestación de los servicios, previo informe favorable por parte de la dirección de Proyectos.

**QUINTA: DEDUCCIONES.-** La Compañía deducirá de los honorarios del profesional, las cantidades que correspondan por concepto de impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado.

**SEXTA: DERECHOS DE AUTOR.-** De común acuerdo entre las partes, conforme lo faculta la Ley de Propiedad Intelectual vigente, los descubrimientos e invenciones, las mejoras en los procedimientos, así como, los trabajos y resultados de las actividades que desarrolle el Profesional para La Compañía, quedará a beneficio exclusiva de esta última, lo cual podrá patentar o registrar a su nombre tales trabajos, inventos descubrimientos o mejoras; sin perjuicio de lo cual, reconocerá el nombre del profesional como autor, descubridor o inventor de los mismos.

**SEPTIMA: RESPONSABILIDAD Y PROHIBICIONES.-** El profesional se obliga a ejecutar el trabajo con la diligencia, prolijidad y cuidados necesarios. En caso de causar algún daño, pérdida o deterioro en los bienes de la Compañía, por cualquier causa que fuere, el Profesional se obliga a reponerlos o repararlos en forma inmediata y a su costa.

Durante el transcurso del presente contrato, llegará a conocimiento del Profesional información confidencial, que comprende, sin limitar a la relacionada con Propiedad Intelectual e industrial en general, secretos industriales, software de computación, recetas, fórmulas, patentes, signos distintivos, planes de mercado, publicidad o producción, finanzas, operaciones o asuntos de negocios, estrategias, fusiones, adquisiciones y/o cualquier operación o asunto de negocios, que por motivo de la prestación de los servicios lleguen a conocimiento del profesional ya sea de manera verbal, escrita, magnética, o por cualquier otro medio, el Profesional se halla prohibido de hacer uso de la información confidencial en asuntos que no sean los relacionados por la prestación de sus servicios a la Compañía, mientras duren éstos y después de ellos, o divulgar dicha información por ninguna situación a terceras personas naturales o jurídicas, si no cuenta previamente con la autorización escrita de la Compañía, así como tampoco podrá revelar el contenido de los documentos que llegare a elaborar o los trámites que llegare a realizar como parte de su trabajo.

**OCTAVA: RELACION CIVIL ENTRE LAS PARTES.-** El presente Contrato es de naturaleza civil, sujeto al derecho común y singularmente a las reglas del Mandato. Por tanto entre la Compañía y el Profesional no existe relación laboral o de dependencia alguna, ni, consecuentemente sometimiento al Código del Trabajo y Leyes del Seguro Social Obligatorio. No hay subordinación jurídica ni de ninguna otra especie que pudiera significar relación laboral entre las partes o sus dependientes, puesto que el profesional prestará sus servicios a la Compañía de manera libre, independiente y autónoma.

**NOVENA: CONTROVERSIAS.-** Las partes contratantes aceptan y se ratifican en todo el contenido de este contrato; y en caso de controversia o diferencia derivada de este contrato, las partes de manera libre y voluntaria se someten al Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Guayaquil, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación y de no existir acuerdo de las partes se someten los jueces civiles de Guayaquil, para tal efecto renuncian fuero y domicilio.

Para constancia de todo lo acordado, las partes firman en unidad de acto, en el lugar y fechas arriba indicadas.

Ing. Kattia Isabel Jaramillo Cuesta  
C.C 0926715228  
EMPLEADORA

Ing. CHRISTIAN SOLIS PEREZ  
C.C 0908046097  
PROFESIONAL

### **3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación**

A manera de solución de los posibles conflictos entre profesores, padres de familia y demás miembros de nuestro Centro de Desarrollo Infantil, se ha optado por la Mediación como solución a las controversias que pudieran presentarse.

La toma de conciencia de la importancia de las relaciones interpersonales y el tipo de convivencia de Las Instituciones Educativas ha surgido de los problemas y conflictos vividos en los últimos años... y no tanto del convencimiento acerca del papel fundamental de estos factores en el desarrollo y el aprendizaje de los estudiantes. Así pues, han sido los conflictos entre profesores, padres de familia y autoridades, sobre todo en determinados casos muy graves que han tenido gran eco en los medios de comunicación, los que han despertado la alarma en la comunidad escolar y

en la sociedad en general, lo que confirma esa tendencia de la educación a reaccionar a los problemas más que a prevenirlos.

Los problemas de convivencia, tanto los que se manifiestan en conductas agresivas como los comportamientos discontinuos, obligan a utilizar una gran parte de la energía y del tiempo escolar en intentar solucionarlos, consumiendo con ello el tiempo necesario para desarrollar el resto de los contenidos de aprendizaje. Aprender exige un clima de relación caracterizado por la serenidad, la confianza, la seguridad y la curiosidad, condiciones difícilmente compatibles con relaciones interpersonales deterioradas como consecuencia de conflictos.

Por ello, además de determinar los datos sobre el nivel de conflictos que tienen lugar en los centros de nuestro país, es preciso conocer las opiniones de padres de familia, profesores y autoridades sobre sus causas y la mejor forma de solucionarlos, datos que pueden ayudar a planificar políticas educativas de las administraciones y medidas gestionadas por los propios centros educativos.

### **3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública**

La contratación pública se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra. De acuerdo al Art. 6 inc. 5 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. (Comisión de Legislación y Codificación, 2013)

### **3.3.6. Contrato de Confidencialidad**

El contrato o acuerdo de confidencialidad es aquel que se firma cuando se va a tratar un tema que requiere discreción y se trata de evitar que las partes implicadas puedan utilizar la información para sus propios fines. Se suele firmar un contrato de confidencialidad cuando, por ejemplo, cuando un cliente de relevancia se dispone a compartir información confidencial con la empresa o con otros socios (bien sea sobre infraestructuras, planes de lanzamientos, datos de clientes, etc.). Un contrato de confidencialidad se puede estructurar de muchas formas.

El Centro de Desarrollo Infantil Niños Maravillosos se manejará con un Contrato de Confidencialidad, que deberá ser firmado por los trabajadores, para evitar que la información sea utilizada sin autorización. Si el Trabajador del Centro de Desarrollo Infantil no cumpliera con este contrato deberán cumplir con las respectivas sanciones impuestas por las leyes del Ecuador.

## **3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo**

### **3.4.1. Código de Ética**

El Centro de Desarrollo Infantil desarrollará un manual de convivencia, donde se establecerán códigos de ética y moral que todos los que forman parte de la empresa deberá comprometerse a cumplir.

Por ética profesional entendemos la reflexión sistemática, sobre las normas morales que regulan el comportamiento en la actividad profesional. Uno de los mecanismos utilizados por cada profesión para mantener el prestigio social y el poder económico del gremio consiste en ofrecer un trabajo o servicio profesional de calidad. Para garantizar dicha calidad, aparte del bagaje de conocimientos que se certifica oficialmente mediante el título profesional. Este consiste en una serie de normas de comportamiento que

son aceptadas por todos los integrantes de la profesión y cuyo cumplimiento se exige normalmente como juramento. Esta es la razón de ser de los denominados códigos de ética profesional.

El código de moral profesional puede ser definido como la ordenación sistemática de los principios y normas morales establecidas por una agremiación profesional con el objeto de orientar y controlar la conducta de sus miembros.

Las normas morales de una profesión pretenden establecer el comportamiento básico que los miembros de esa profesión deben observar para mantener el buen nombre o la honorabilidad de la profesión.

### **3.4.2. Indicadores de Gestión**

#### **INDICADORES**

- El nivel de rendimiento escolar y comportamiento
- Nivel de relaciones en el contexto escolar
- Crecimiento de la población estudiantil
- Niveles de cambio en el desarrollo de las habilidades y destrezas de los infantes.
- Evaluación continua del trabajo que se realice, a fin de elaborar programas de mejoras.
- Proceso de intervención en las crisis familiares.

¿En qué medidas lo reflejan?

- En los resultados comprobables.
- En el número de niños matriculados.
- En el cumplimiento de las metas y objetivos.

- En el aumento de autoestima de los estudiantes.
- En la satisfacción de los padres de familia por el rendimiento satisfactorio de sus hijos.

### **3.4.3. Programa de Compensaciones**

La remuneración es uno de los factores de mayor importancia en la vida económica y social de toda comunidad. Los trabajadores y sus familias dependen casi enteramente del salario para comer, vestirse, pagar el alquiler de la casa en que viven y subvenir a todas sus demás necesidades. A los gobiernos les interesan sobremanera las tasas de salarios porque repercuten en el ambiente social del país y en aspectos tan importantes de la economía como el empleo, los precios y la inflación, la productividad nacional y la posibilidad de exportar bienes en cantidad suficiente para pagar las importaciones y así mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Los trabajadores del Centro de Desarrollo Infantil estarán afiliados al Instituto de Seguridad Social y gozarán de todos los beneficios sociales y derechos que la ley exige.

**Tabla 6: Tabla de Beneficios Sociales**

| <b>ROLES DE PAGO / Gastos en Sueldos y Salarios</b> |                     |                          |                          |                         |                               |                              |                      |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------|
| <b>Cargo</b>  | <b>Sueldo / año</b> | <b>13ro Sueldo / año</b> | <b>14to Sueldo / año</b> | <b>Vacaciones / año</b> | <b>Fondo de Reserva / año</b> | <b>Aporte Patronal / año</b> | <b>Gasto / año 1</b> |
| Director General                                    | 8.400,00            | 700,00                   | 340,00                   | 350,00                  | 699,72                        | 1.020,60                     | <b>11.510,32</b>     |
| Psicóloga   | 6.600,00            | 550,00                   | 340,00                   | 275,00                  | 549,78                        | 801,90                       | <b>9.116,68</b>      |
| Educadora de Párvulos 1                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>7.520,92</b>      |
| Educadora de Párvulos 2                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>7.520,92</b>      |
| Educadora de Párvulos 3                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>7.520,92</b>      |
| Educadora de Párvulos 4                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>7.520,92</b>      |
| Educadora de Párvulos 5                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>7.520,92</b>      |
| Profesora 2do de Basica                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>0,00</b>          |
| Profesora 3ro de Basica                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>0,00</b>          |
| Profesora 4to de Basica                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>0,00</b>          |
| Profesora 5to de Basica                             | 5.400,00            | 450,00                   | 340,00                   | 225,00                  | 449,82                        | 656,10                       | <b>0,00</b>          |
| Secretaria  | 4.169,40            | 347,45                   | 340,00                   | 173,73                  | 347,31                        | 506,58                       | <b>5.884,47</b>      |
| Auxiliar Pedagógica                                 | 4.153,44            | 346,12                   | 340,00                   | 173,06                  | 345,98                        | 504,64                       | <b>5.863,24</b>      |
| Guardía de seguridad                                | 4.135,08            | 344,59                   | 340,00                   | 172,30                  | 344,45                        | 502,41                       | <b>5.838,83</b>      |
| Conserje  | 4.135,08            | 344,59                   | 340,00                   | 172,30                  | 344,45                        | 502,41                       | <b>5.838,83</b>      |
| Cocinero  | 4.104,48            | 342,04                   | 340,00                   | 171,02                  | 341,90                        | 498,69                       | <b>5.798,14</b>      |
| Ayudante de cocina                                  | 4.084,08            | 340,34                   | 340,00                   | 170,17                  | 340,20                        | 496,22                       | <b>5.771,01</b>      |
| <b>Total</b>  | <b>66.781,56</b>    | <b>5.565,13</b>          | <b>4.420,00</b>          | <b>2.782,57</b>         | <b>5.562,90</b>               | <b>8.113,96</b>              | <b>93.226,12</b>     |

Elaborado por: La Autora

### **3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación**

La comunicación permanente entre las personas que integran el personal de una empresa es básica para el éxito de ésta. Sin comunicación no es posible ir todos en una misma dirección.

Atrás quedan tiempos en que, ignorándose este aspecto, se funcionó con frecuencia en esquemas de “orden y mando” exclusivamente. Pero, incluso con esta forma de dirigir, sin una buena comunicación vertical y hacia abajo no se obtendrían resultados positivos.

Hoy en día se atiende a criterios de más participación e integración de todos en la empresa. Todos vamos en el mismo barco. Se requiere un capitán, unos oficiales y una marinería.

Toda empresa, para una buena gestión, ha de funcionar con planes y objetivos a lograr. Aplicará, después, todos los recursos humanos, materiales y económicos necesarios para conseguir alcanzar esos objetivos fijados.

Por tanto, la comunicación es imprescindible para que todo el personal de la empresa, al nivel que sea necesario, conozca cuáles son esos planes, esos objetivos a alcanzar y su grado de participación y esfuerzo en esa tarea.

En el caso de nuestra empresa Centro de Desarrollo Infantil, por tratarse de una institución educativa se debe profundizar mucho en el tema de la comunicación y usar técnicas para ello como la escucha activa (ver anexo 2).

## **3.5. Propiedad Intelectual**

### **3.5.1. Registro de Marca**

La marca es la identidad de una empresa. El nombre y logotipo de la empresa estará debidamente protegido. Se presenta una solicitud de registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), en la cual se indique la marca que se pretende registrar así como los productos o servicios que se vayan a comercializar con dicha marca en el mercado.

Dicha solicitud de registro deberá ser presentada de ser el caso, junto con el poder correspondiente que legitime la intervención del abogado que lleva el trámite.

Una vez presentada la solicitud de registro, la autoridad correspondiente le asignará un número de trámite y hará constar la fecha de su presentación.

### **3.5.2. Manual de Procesos Productivos**

En un Centro de Desarrollo Infantil se denominan Manual de Procedimientos por la naturaleza del negocio que es de Servicio:

1.- Atención al Padre de Familia: La secretaria recibe a los padres y le muestra las instalaciones, inmediatamente son atendidos por la Directora, quien les informa del servicio que ofrece el CDI. Una vez que los padres de familia están satisfechos con la explicación vuelven a la secretaría para realizar el proceso de inscripción de su niño. Finalmente se le asigna un código al niño para que el padre de familia pueda realizar el pago correspondiente en la entidad bancaria seleccionada.

2.- Ingreso de niños al CDI: Día a día la parvularia recibe a los niños y los examina para saber si presentan alguna novedad. En caso de que todo esté bien los niños realizan sus actividades normales: 65% actividades académicas, 25% actividades recreativas y 10% actividades deportivas. Una vez completada su jornada los niños son entregados a su representante. En el caso de que existiera alguna novedad deberá ser reportada a la Directora quién deberá tomar una decisión. Si el problema es de conducta el niño es enviado con la Psicóloga del CDI para que realice la terapia respectiva en coordinación con el padre de familia.

3.- Compra de alimentos: La cocinera realiza una lista de los productos e ingredientes necesarios, según el menú elaborado por el pediatra. El jefe financiero realiza el presupuesto e informa de la compra al Director General para que revise y apruebe la compra. La auxiliar de servicio realiza la compra a proveedores autorizados. El pediatra revisará si la compra de los alimentos fue realizada según sus indicaciones y para la aprobación del menú él realizará

aleatoriamente la degustación de uno de los platos que serán servidos durante la semana

### **3.5.3. Derecho de Autor del Proyecto**

Este ítem no aplica ya que el CDI debe regirse según los lineamientos del MIES Y EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN.

## **3.6. Seguros**

### **3.6.1. Incendio**

Niños Maravillosos S.A. contratará un seguro contra incendio que haga frente a este riesgo. Este seguro deberá estar incluido en una póliza anual estipulada dentro de los gastos administrativos. Un seguro de incendios es una modalidad de seguro por el que la compañía aseguradora se compromete, a cambio del pago de una prima, a indemnizar por los daños y pérdidas materiales directas, causadas en los bienes asegurados, como consecuencia directa de la acción directa del fuego y los daños ocasionados para salvar los objetos asegurados o trasladarlos.

### **3.6.2. Robo**

Niños Maravillosos S.A. contratará un seguro contra robo que haga frente a este riesgo. Este seguro deberá estar incluido en una póliza anual estipulada dentro de los gastos administrativos. Los hurtos, en especial en casas de habitación, son cada día más difíciles de evitar; ya que, aunque los sistemas de seguridad son cada vez más sofisticados, también evolucionan las formas de burlarlos, por eso es necesario que se contrate este servicio.

### **3.6.3. Fidelidad**

No se adquirirá este tipo de póliza, puesto que se manejará dentro de los contratos laborales una cláusula que protege a la empresa de cualquier acto fraudulento.

### **3.6.4. Buen Uso de Anticipo y Cumplimiento de Contrato**

Art. 74.- Garantía de fiel cumplimiento.- Para seguridad del cumplimiento del contrato y para responder por las obligaciones que contrajeran a favor de terceros, relacionadas con el contrato, el adjudicatario, antes o al momento de la firma del contrato, rendirá garantías por un monto equivalente al cinco (5%) por ciento del valor de aquel. En los contratos de obra, así como en los contratos integrales por precio fijo, esta garantía se constituirá para garantizar el cumplimiento del contrato y las obligaciones contraídas a favor de terceros y para asegurar la debida ejecución de la obra y la buena calidad de los materiales, asegurando con ello las reparaciones o cambios de aquellas partes de la obra en la que se descubran defectos de construcción, mala calidad o incumplimiento de las especificaciones, imputables al proveedor.

En los contratos de obra o en la contratación de servicios no normalizados, si la oferta económica corregida fuese inferior al presupuesto referencial en un porcentaje igual o superior al diez (10%) por ciento de éste, la garantía de fiel cumplimiento deberá incrementarse en un monto equivalente al veinte (20%) por ciento de la diferencia entre el presupuesto referencial y la cuantía del contrato.

Tales cauciones podrán constituirse mediante la entrega de las garantías contempladas en los números: 1, 2; y, 5 del artículo 73 de esta Ley.

No se exigirá este tipo de garantía en los contratos de compraventa de bienes inmuebles y de adquisición de bienes muebles que se entreguen al momento de efectuarse el pago.

Tampoco se exigirá esta garantía en los contratos cuya cuantía sea menor a multiplicar el coeficiente 0.000002 por el Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico.

Con cargo a la garantía de fiel cumplimiento se podrá efectivizar las multas que le fueren impuestas al contratista.

Art. 75.- Garantía por anticipo.- Si por la forma de pago establecida en el contrato, la Entidad Contratante debiera otorgar anticipos de cualquier naturaleza, sea en dinero, giros a la vista u otra forma de pago, el contratista para recibir el anticipo, deberá rendir previamente garantías por igual valor del anticipo, que se reducirán en la proporción que se vaya amortizando aquél o se reciban provisionalmente las obras, bienes o servicios. Las cartas de crédito no se considerarán anticipo si su pago está condicionado a la entrega - recepción de los bienes u obras materia del contrato.

El monto del anticipo lo regulará la Entidad Contratante en consideración de la naturaleza de la contratación. De acuerdo a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. (Comisión de Legislación y Codificación, 2013)

### **3.6.5. Maquinaria y Equipos**

Al no contar con maquinarias, ni equipos de producción no aplica adquirir una póliza de esta naturaleza.

### **3.6.6. Materia Prima y Mercadería**

Este tipo de seguro no aplica para el CDI, por la naturaleza del negocio.

### **3.6.7. Seguro contra accidentes para los niños.**

Este seguro cubre todo tipo de accidentes dentro y fuera del CDI, las 24 horas del día y los 365 días del año.

## **3.7. Presupuesto**

El presupuesto para la constitución de la compañía será de \$1200 incluyendo honorarios del abogado.

## CAPÍTULO 4

# AUDITORÍA DE MERCADO

## **CAPÍTULO 4**

### **4. AUDITORÍA DE MERCADO**

#### **4.1. PEST**

##### **Análisis Político**

Ecuador convertirá el desarrollo infantil en una política de Estado y esta permitirá garantizar el óptimo impulso infantil mediante programas que prevean la atención oportuna de las generaciones actuales y venideras. Estudios realizados por el Instituto de la Niñez y la Familia (INFA) indican que uno de cada cinco niños en Ecuador no tiene un adecuado desarrollo intelectual. Esta deficiencia no es genética, sino que está asociada a una serie de factores relacionados con la nutrición, la estimulación temprana e incluso el nivel de escolaridad de los padres.

Según La Agencia Publica de Noticias el Ecuador y Suramérica (ANDES, 2012) “El 19% de los niños de las familias más pobres son los más vulnerables por sus condiciones de vida. Así, entre los 0 y 3 años no logran desarrollar de manera óptima su capacidad intelectual, mientras que en la clase media la cifra es del 9% de niños de la misma edad que no logran un desarrollo intelectual óptimo”.

Considerando esta política de estado, esta propuesta de creación del CDI “Niños Maravillosos” se convertiría en una opción para los padres de familia que necesiten apoyo para la formación integral de sus niños; a la vez , que estaríamos impulsando los programas del gobierno ecuatoriano para fortalecer el desarrollo adecuado de la población infantil.

Según la Junta Reguladora de Costos de la Educación Particular, el aumento de pensiones debe ser entre 5 y 10%. Esto podría ser un factor limitante para el crecimiento de los Centros Educativos, sin embargo existe la

opción de presentar los justificativos necesarios para que el incremento sea mayor.

### **Análisis económico**

El análisis económico general de Ecuador y Guayaquil, se determinará a partir de las siguientes variables:

- Moneda: Dólar
- Crecimiento Economía: 4,05%
- Tasa de Inflación Anual: 2,92%
- Tasa Desempleo Ecuador: 4,86%
- Tasa Desempleo Guayaquil: 6,01%
- Tasa de interés activa: 8,17%
- Tasa de interés pasiva: 4,53%
- Sueldo Básico: \$340
- Canasta Básica:\$628,27
- ICC Guayaquil: 48,9

(Banco Central del Ecuador, 2014)

(INEC, 2014)

(Ministerio de Relaciones Laborales, 2014)

En Guayaquil la tasa de desempleo a Marzo de 2014 tuvo su mayor variación en relación a al año 2013.

El costo de la canasta básica en enero se ubicó en \$ 628,27 frente a un ingreso familiar con 1,6 perceptores de \$634,67 es decir 6,40 dólares más, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Este comportamiento no se había visto en el Ecuador desde 1982 cuando el ingreso superó al costo de la canasta con 0,01 centavos de dólar. (INEC, 2014)

## **Análisis Social**

Dentro de la cifras de pobreza, la pobreza por ingresos urbana llegó a 16,75% frente a 17,74% de marzo del 2013, lo que no representa una variación estadísticamente significativa. Por su parte, la pobreza extrema alcanzó el 3,87% en comparación a 4,39% del año anterior. En marzo de 2014, la línea de pobreza se ubicó en 2,63 dólares diarios per cápita y la línea de extrema pobreza se ubicó en 1,48 dólares. Los individuos cuyo ingreso per cápita es menor a la línea de pobreza/pobreza extrema son considerados pobres/pobres extremos.

En términos de desigualdad, el coeficiente de GINI a nivel nacional urbano se ubicó en 0,46 en marzo del 2014 frente al 0,45 de marzo del 2013. El coeficiente de GINI es el índice que mide la desigualdad de los ingresos entre la población, en un intervalo de 0 a 1 (el 0 corresponde a la perfecta igualdad). (INEC, 2014)

Según este estudio de diciembre de 2010, el 33,4% de las mujeres ecuatorianas en edad de trabajar tienen empleo frente al 53,8% de hombres, siendo Guayas la provincia con mayor porcentaje de mujeres empleadas con 21,86%, seguida de Pichincha con 20,62%.

Del total de mujeres con empleo, el 8% son jefes de hogar, el 40,47% de ellas trabaja por cuenta propia, siendo el sector del comercio el que registra mayor número de mujeres empleadas con el 27,1%.

En otros datos, el 80% de las mujeres realiza quehaceres domésticos frente al 57,3% de hombres que realizan esta actividad. Así también, el 3,5% de las mujeres jefes de hogar están estudiando y el 3,4% de las mujeres estudia y trabaja.

Estas estadísticas demuestran que cada vez es mayor el número de mujeres que se integran a la vida laboral lo cual es un panorama favorable para el proyecto.

En otros datos, el 49,3% de las mujeres tiene su primer hijo entre los 20 a 29 años, mientras el 39,1% entre 16 y 19 años. Siendo dos el promedio de hijos por mujer. (INEC, 2010)

## **Análisis Tecnológico**

En el análisis tecnológico es importante mencionar las estadísticas de los hogares con tecnologías para la información y comunicación:

- Teléfono Celular: 234.484 - 87,8%
- Internet: 46.549 - 64,6%
- Computadora: 85.733 - 80,7%
- Televisión por cable: 36.538 - 53,3%

(INEC, 2010)

Las estadísticas a nivel país dicen que:

El uso del internet es del 32,6% para la comunicación, el 31,1% información, 29,1% educación, y 3,4% para trabajo. El 54,4% de las personas que usan Internet lo hacen por lo menos 1 vez al día, mientras el 39,5% lo hace por lo menos 1 vez a la semana.

Como parte del Plan Nacional de Banda Ancha que ejecuta el MINTEL se promueve el acceso a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), no solo, a través de la dotación de equipamiento y conectividad sino por medio de la capacitación en TIC a la población beneficiada.

El Ministerio de Telecomunicaciones está convencido que el aprendizaje tecnológico es esencial para el desarrollo del país, en los diferentes campos: educativo, social, económico y cultural, gracias a los marcados y potentes beneficios que nos ofrecen las TIC. (Ministerio de Telecomunicaciones, 2013)

El uso de Internet en los establecimientos educativos facilita la realización de consultas y tareas. Además, se promueve el aprendizaje interactivo, se fortalecen procesos de comunicación dando lugar al desarrollo de nuestro país. Además con las Tecnologías de la Información y Comunicación los niños pueden conectarse con niños de otras culturas lo cual es un eje transversal del Plan del Buen Vivir.

## **4.2. Macro, Meso y Micro**

### **Macro**

En el análisis macro se detalla la situación actual del Ecuador que tiene un inmenso potencial en diferentes áreas, con una posición logística envidiable, con la inversión más alta en infraestructura para la producción en la región andina en los últimos cuatro años y un gran talento humano. Ecuador da la bienvenida a la inversión privada y pública extranjera responsable, que cumpla con las cuatro éticas empresariales: con sus trabajadores, el estado, el ambiente y la sociedad.

Ecuador tiene su propio modelo de desarrollo: la política pública está direccionada para desarrollar un modelo económico y social para mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos, pues creemos que la economía debe estar al servicio de los ciudadanos. (Invest Ecuador, 2013)

Guayaquil cuenta con 2.350.915 habitantes según el INEC. Tiene un ritmo económico dinámico, siendo la clase media quién le da mayor movimiento económico, esto se debe a tres factores básicos: el incremento del PIB, un crecimiento importante en la economía del país y el aumento del financiamiento público para obtener recursos. La clase media no está estipulada por la escala salarial sino por su determinación por crecer económicamente para el mejoramiento de su situación personal y familiar.

### **Meso**

En este aspecto se destaca el Nuevo Modelo de Gestión Educativa (NMGE) es un proyecto que inició su gestión en enero de 2010, y plantea la reestructuración del Ministerio de Educación para garantizar y asegurar el cumplimiento del derecho a la educación. Es decir, busca influir de manera directa sobre el acceso universal y con equidad a una educación de calidad y calidez, lo que implica ejecutar procesos de desconcentración desde la Planta Central hacia las zonas, distritos y circuitos, para fortalecer los servicios

educativos y aproximarlos hacia la ciudadanía, atendiendo las realidades locales y culturales. (Ministerio de Educación, 2010)

El mejoramiento de la educación ha revolucionado el Sistema Educativo del Ecuador. El Ministerio de Educación centra sus esfuerzos en la calidad de la educación inicial. El pensum de académico es uno de los principales enfoques que promueve el cambio, que busca la estandarización en la malla de la educación inicial y básica en instituciones educativas, lo cual las obliga a ser más competitivas.

### **Micro**

En el análisis micro se consideró la situación de los competidores con relación al CDI “Niños Maravillosos”. Para ello se tomó como referente los costos de pensiones de los diferentes CDI y Centros de Educación Inicial que funcionan en el sur de la ciudad de Guayaquil. Los datos fueron obtenidos de la Junta reguladora de Costo de la Educación Particular. (Junta Reguladora de Costo de la Educación Particular, 2012)

Este análisis dio como resultado establecer los valores a cobrar por el servicio que se oferta.

## **4.3. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria.**

Según el Archivo Maestro de Instituciones Educativas del Ministerio de Educación (AMIE –MinEduc) la tasa de Crecimiento de matrículas en el Nivel Inicial es del 11.3%. (Ministerio de Educación, 2012)

Es atractivo invertir en este tipo de negocio ya que al matricularse un niño desde un año de edad, por lo menos habrá un ingreso fijo de unos 4 años más del mismo niño porque los padres de familia prefieren que sus hijos continúen en el mismo establecimiento que ya están acostumbrados.

#### 4.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado.

Ilustración 4: Ciclo de Vida del Mercado



Fuente: (Escuela Europea de Dirección y Empresa)

Las instituciones educativas no están lejos de la problemática de una empresa, y por ello nacen, crecen y finalmente desaparecen, lógicamente dentro de su temática de actuación. Ante esto es necesario conocer las fases del ciclo de vida de tales instituciones con la finalidad de:

- Tomar en consideración los elementos básicos con los que deben nacer.
- Corregir y eliminar los vacíos organizacionales y de gestión.
- Mejorar la administración en todos sus estamentos

La industria de la educación privada está en una fase de madurez, porque la educación ecuatoriana está cumpliendo con los estándares de calidad dispuestos por el Ministerio de Educación.

## 4.5. Matriz BCG

El CDI se encuentra ubicado en el cuadrante interrogante, dado que es nuevo en el mercado y brindaría un servicio que requiere mucha inversión. Sin embargo, podría convertirse en un servicio estrella si se potencia la oferta educativa, si se amplían los servicios diferenciadores y si se brinda una educación de calidad.

Ilustración 5: Matriz BCG

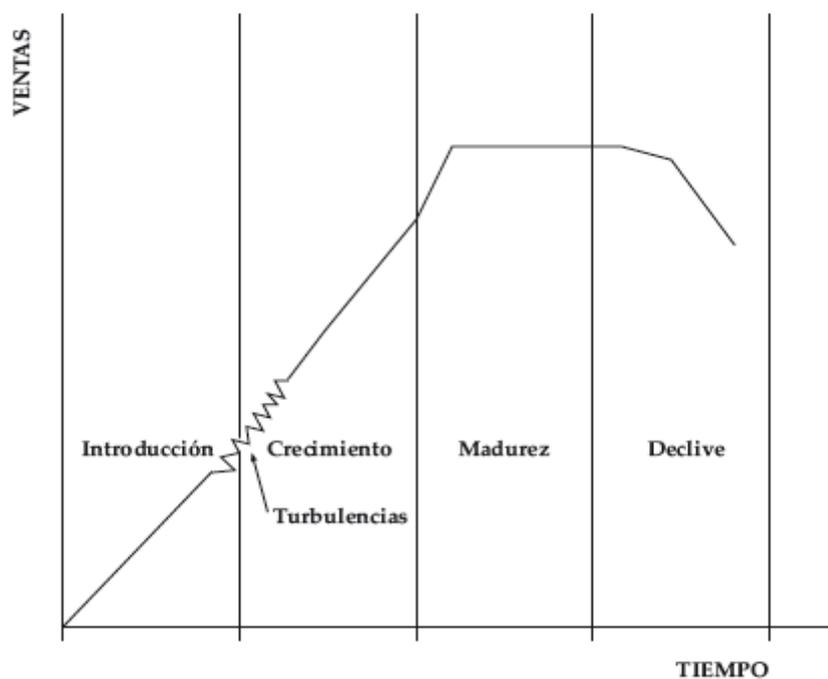


Elaborado por: La Autora

Fuente: (Carreto, 2009)

## 4.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado.

Ilustración 6: Ciclo de Vida del Producto en el Mercado



Fuente: (González R. M.)

El CDI “ Niños Maravillosos “ es un propuesta prometedora ya que si se aplican buenas estrategias de marketing tal como se describe en el capítulo cinco este crecerá rápidamente, debido a la necesidad de los padres de familia de buscar un lugar que le preste las garantías necesarias para dejar a sus niños pequeños al cuidado de profesionales mientras ellos trabajan. Para mantener este servicio en el mercado y lograr que su ciclo de vida se prolongue se deben de diseñar estrategias de innovaciones constantes, en cada uno de los componentes del marketing mix.

#### 4.7. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter: Conclusiones de la Empresa y su Poder de Negociación.

Ilustración 7: 5 Fuerzas de Porter



Fuente: (López, 2009)

#### **Amenaza de apertura de nuevos Centros de Desarrollo Infantil**

Cada día aumenta el funcionamiento de nuevos Centros de Desarrollo Infantil que ofrecen servicios de calidad. Para contrarrestar esta amenaza se plantearán estrategias de posicionamiento como:

- Mantener la calidad en los servicios ofertados.
- Mantener una publicidad permanente en los diferentes medios de comunicación
- Impulsar la participación de los padres de familia en actividades de integración con la comunidad educativa del CDI, para crear vínculos que fortalezcan la permanencia de sus niños o nos refieran a sus familiares y amistades.
- Crear escuela para padres con temas actuales sobre la crianza de los hijos, con expositores conocidos por su trayectoria en ese campo

### **Poder negociador con los proveedores**

Por tratarse de una empresa de servicios educativos, no se necesita usar un mismo proveedor para mantener la calidad.

En el campo educativo el rol de las parvularias como proveedoras de servicios educativos debe de ser analizado detenidamente, ya que ellas y todos los que atienden a los niños deben de sentirse a gusto tanto con el trato como con su salario.

### **Poder negociador de los clientes**

En el campo educativo los padres de familia serían los clientes y a menudo, la negociación de los padres resulta ser un tema amplio ya que ellos solicitan descuentos especiales por hermanos y por servicios. Otra forma de negociación de los clientes es que solicitan extensión del plazo de pagos de las pensiones mensuales. Las empresas, por lo general solicitan descuentos por el alto volumen de niños que ellos inscribirían en el CDI.

### **Rivalidad entre competidores**

El entorno competitivo del sector de los Centros de Desarrollo Infantiles privados del sur de la ciudad de Guayaquil es altamente amenazante, ya que ellos también se esmeran por ofrecer servicios de calidad. Sin embargo, gracias a toda la información referente al análisis interno y externo de este tipo de negocio, se desarrollará una estrategia óptima que permita mantener e incrementar la ventaja en el entorno educativo en donde se compite. Las estrategias serían:

- Diferenciar el servicio: ofreciendo el sistema de guardería exprés (cuidado de niños en el caso de presentársele alguna eventualidad sus padres)
- Acoger niños con necesidades educativas especiales para brindarles aprendizajes significativos a través de diversas metodologías y estrategias apropiadas para ellos
- Mantener costos más bajos que la competencia.

## **Amenaza de Instituciones Educativas Sustitutas oficiales**

En la actualidad las Instituciones educativas del estado como los CIBV ofrecen una oferta educativa igual y en ocasiones superior a privadas. Constituyéndose en una verdadera amenaza para las instituciones privadas.

“Los Centros Infantiles del Buen Vivir son unidades de atención integral, encargadas de cumplir con el objetivo de promover el desarrollo de las niñas y niños de 12 a 36 meses de edad, que incluyen acciones de salud preventiva, alimentación saludable, educación, con responsabilidad de la familia, la corresponsabilidad de la comunidad y en articulación intersectorial; desde el enfoque de derechos, interculturalidad e intergeneracional”. (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2013).

Esta amenaza hace que el CDI “Niños Maravillosos” deba superar estas ofertas ofreciendo servicios de calidad que satisfagan a los padres de familia.

### **4.8. Análisis de la Oferta**

#### **4.8.1. Tipo de Competencia**

**Competencia directa.-** Centros educativos que poseen el mismo giro de negocio y están ubicados en el sur de la ciudad de Guayaquil.

**Tabla 7: Competencia Directa**

| <b>COMPETENCIA DIRECTA</b> |                    |  |
|----------------------------|--------------------|--|
| <b>Competidor</b>          | <b>Tipo</b>        | <b>Dirección</b>                                 |
| PLAZA DAÑIN                | Jardín y Guardería | Noguchi 2802 y Azuay                             |
| POLLITOS                   | Jardín y Guardería | 6 de Marzo 4506 entre Gral. Wright y Fco. Segura |

Elaborada por: La Autora

Fuente: Investigación

**Competencia indirecta.-** Centros educativos que no cuentan con el servicio de guardería, pero que si reciben niños entre 3 y 5 años en jornada matutina y escolarizada. Los educativos siguientes se identifican como competencia, porque a pesar de no dedicarse completamente a la misma actividad ofrecen el servicio de escolarización ofertado también por el CDI “Niños Maravillosos”.

**Tabla 8: Competencia Indirecta**

| <b>COMPETENCIA INDIRECTA</b> |   |  |
|------------------------------|---|--|
| <b>Competidor</b>            | <b>Tipo</b>                                 | <b>Dirección</b>                             |
| VIDA NUEVA                   | Jardín, Escuela y Colegio                   | Arguelles N° 609 General Wright              |
| ATENAS INTERNATIONAL SCHOOL  | Jardín, Escuela y Colegio hasta Décimo año. | Maracaibo 502 y San Salvador                 |
| CRISTÓBAL COLÓN              | Jardín, Escuela y Colegio                   | Rosa Borja de Icaza No. 115 y Maracaibo      |
| LICEO PANAMERICANO           | Jardín, Escuela y Colegio                   | Dolores Sucre 302 y Nicolás Augusto González |
| NUEVA SEMILLA                | Jardín, Escuela y Colegio                   | Calle D 501 y Arguelles                      |

Elaborada por: La Autora

Fuente: Investigación

### **4.8.3. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial.**

Mercado Real: Según los resultados obtenidos por la encuesta, el 24% los padres de familia estarían muy dispuestos a matricular a sus niños en un CDI, lo cual es un número aproximado de 3.472 usuarios.

Mercado potencial: Según el Instituto de Estadísticas y Censos la población de la Parroquia Ximena es de 546.254. Para delimitar el entorno se procede a calcular el total de habitantes entre 1 y 5 años, el resultado es 50.233, de los cuales 14.467 niños de este rango de edad pertenecen al nivel socio económico medio típico, población que sería el mercado potencial de este proyecto.

### 4.8.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

**Tabla 9: Características de los Competidores**

| COMPETIDOR  | TIPO               | UBICACIÓN  | ANTIGÜEDAD | PRINCIPALES SERVICIOS    | PRECIOS               |
|-------------|--------------------|--|------------|--------------------------|-----------------------|
| PLAZA DAÑIN | Jardín y Guardería | Noguchi 2802 y Azuay                             | 10 años    | ❖ Cuidado Infantil       | ➤ Matricula: \$80,00  |
|             |                    |  |            | ❖ Estimulación temprana  | ➤ Pensión: \$120,00   |
| POLLITOS    | Jardín y Guardería | 6 de Marzo 4506 entre Gral. Wright y Fco. Segura | 30 años    | ❖ Escolarización inicial | ➤ Guardería: \$160,00 |
|             |                    |  |            | ❖ Expreso                |                       |
|             |                    |  |            | ❖ Cuidado Infantil       | ➤ Matricula: \$72,60  |
|             |                    |  |            | ❖ Escolarización inicial | ➤ Pensión: \$116,16   |
|             |                    |  |            | ❖ Expreso                | ➤ Guardería: \$252,00 |

Elaborada por: La Autora

Fuente: Investigación

### 4.8.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contraestrategia de la Empresa.

Según las investigaciones realizadas en los Centros educativos del sur de la ciudad de Guayaquil “Barrio del Centenario” hemos podido observar que la estrategia que utilizan para conquistar a los padres de familia es su infraestructura y es así como ellos se enfocan en realizar mayores inversiones en el mantenimiento de sus instalaciones.

A través de la encuesta a 384 habitantes de la parroquia Ximena, se ha podido observar que los padres de familia de éste sector, buscan un lugar que además de brindarle un buen servicio también posea una infraestructura que sea amplia, cómoda y segura.

La contraestrategia es la diferenciación “Niños Maravillosos “debe de invertir en una infraestructura parecida a la de la competencia pero que tenga piscina para enseñarles a los niños natación desde sus primeros años.

## **4.9. Análisis de la Demanda**

### **4.9.1. Segmentación de Mercado**

La segmentación de mercado en lo que se refiere a los Centros de Desarrollo Infantil, está enfocado a los padres de familia que tienen niños comprendidos entre 1 y 5 años de edad de la ciudad de Guayaquil, que requieran de un centro de cuidados diarios de calidad para sus niños .

### **4.9.2. Criterio de Segmentación**

Los criterios a seguir al momento de la segmentación de mercado son los siguientes:

- Geográfica: Se enfocará solo en el Sur de la ciudad de Guayaquil.
- Demográfica: Sólo padres de familia que tengan hijos entre 1 y 5 años de edad.
- Psicográfica: Padres de familia con tiempo limitado para la atención de sus hijos porque tienen horarios de trabajos extensos. Por lo tanto buscan un CDI que les brinde tranquilidad en cuanto a la seguridad y buena formación y educación para sus niños.
- Otras variables: Padres de familia con gran criterio de medir la calidad en educación y con una sólida preparación cultural.

### **4.9.3. Selección de Segmentos**

El segmento seleccionado corresponde a los padres de familia que tengan hijos entre 1 y 5 años que vivan en el centro y sur de la ciudad de Guayaquil y que pertenezcan a un estrato social medio-típico, que tengan las posibilidades económicas para matricular a su niño en un Centro de Desarrollo Infantil de calidad.

#### **4.9.4. Perfiles de los Segmentos**

El perfil de los segmentos mencionados anteriormente deberá cumplir con algunos requerimientos tales como:

- Proyectar una imagen institucional positiva, que incremente las expectativas de futuros usuarios, animándoles a contactar con la organización para una primera aproximación.
- Formar niños y niñas preparados para ser cada vez más independientes y con un gran desarrollo de habilidades.

## 4.10. Matriz FODA

Tabla 10: Matriz FODA

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | <b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia de propietarios con conocimientos del servicio y del mercado.</li> <li>• Personal especializado</li> <li>• Instalaciones acogedoras y seguras</li> <li>• Guardería con estimulación temprana</li> <li>• Alimentación nutritiva</li> </ul> | <b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta educativa estrecha (no cuenta con Educación Básica y Bachillerato).</li> <li>• CDI nuevo con débil imagen en el mercado.</li> <li>• La competencia está mejor posicionada.</li> </ul>                   |
| <b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento madres que trabajan.</li> <li>• Concienciación en los padres de que “Es mejor contratar los servicios de un CDI que los de una niñera”</li> <li>• Buena ubicación del CDI</li> </ul> | <b>F+O</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poner en marcha una estrategia de marketing para captar el interés de los padres de familia en el CDI “Niños Maravillosos”</li> </ul>  | <b>D+O</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incrementar un año Básico cada periodo lectivo.</li> <li>• Participar en actividades como ferias, rondas, concursos de dibujo y pintura e invitar a medios de comunicación para que el CDI se dé a conocer.</li> </ul> |
| <b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuertes competidores</li> <li>• Creación de CDI oficiales</li> </ul>  | <b>F+A</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posicionarse en el mercado.</li> <li>• Ofrecer servicios adicionales como guardería exprés y cursos de natación al público en general.</li> </ul>  | <b>D+A</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener la calidad en el servicio ofrecido.</li> </ul>  |

Elaborado por: La Autora

## **4.11. Investigación de Mercado**

### **4.11.1. Método**

Los métodos de investigación de mercado escogidos para el desarrollo del proyecto son el exploratorio, ya que se realizarán entrevistas y fuentes secundarias de información ya existente, complementando con el método concluyente el cual ayudará a tener una encuesta con padres de familias interesados en inscribir a sus niños en un CDI. (Solutions Consultant)

### **4.11.2. Diseño de la Investigación**

#### **4.11.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos**

##### **Objetivo General**

Conocer el nivel de agrado a la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil.

##### **Objetivos Específicos**

- Identificar las variables que consideran más importantes los padres de familia que viven el centro o sur de Guayaquil al momento de inscribir a su hijo(a) en un Centro de Desarrollo Infantil.
- Determinar los servicios que requieren los padres de familia al momento de escoger un Centro de Desarrollo Infantil para su hijo(a).
- Conocer el nivel de agrado a la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil.
- Determinar el nivel de disposición de inscribir a un niño(a) en un Centro de Desarrollo Infantil.
- Conocer cómo debe ser la organización, la estructura y el ambiente de este Centro de Desarrollo Infantil para que sea de total agrado para los padres de familia.

### 4.11.2.2. Tamaño de la Muestra

Al tratarse de una población mayor de 10,000, se considera infinita, por lo cual, la fórmula de muestreo a aplicarse será la siguiente:

Tabla 11: Tamaño de la muestra

#### Tamaño de la muestra

##### Finita (-10.000)

|     |         |                        |
|-----|---------|------------------------|
| P = | 0,5     | <--- Ingrese P (Fijo)  |
| E = | 0,05    | <--- Ingrese Error     |
| N = | 546.254 | <--- Ingrese Población |
| Z = | 1,96    | <--- Ingrese Z (Fijo)  |

n = 384

<--- El tamaño de la muestra es

### 4.11.2.3. Técnica de recogida y análisis de datos

#### 4.11.2.3.1. Exploratoria (Entrevista)

Como técnica exploratoria, se aplicó entrevista a profundidad a:

Una directora de un Centro de Desarrollo Infantil de la ciudad de Guayaquil.

El modelo de la entrevista aplicada se encuentra en [Anexo 3](#)

#### 4.11.2.3.2. Concluyente (Encuesta)

Como técnica concluyente se aplicará un total de 384 encuestas realizadas a padres de familia que cumplen con el perfil propuesto en el punto 4.9.1.1. Para ver el modelo de la encuesta, dirigirse al [Anexo 4](#)

#### **4.11.2.4. Análisis de Datos**

La entrevista a una directora de un Centro de Desarrollo Infantil, fue realizada el 21 de Febrero del 2013, ella dio información de mucha importancia para el estudio del comportamiento de potenciales clientes, y del mercado de educación en la ciudad de Guayaquil.

Las encuestas realizadas a los padres de familia que habitan o trabajan en el sur de Guayaquil nos confirmaron que ellos estaban complacidos de que existiera el servicio del CDI en ese sector de la ciudad.

#### **4.11.2.5. Resumen e interpretación de resultados**

**Exploratoria:**

**Entrevista a profesional en educación:**

**Nombre:** MGs. Catalina Cuesta

**Edad:** 45 años

**Ocupación:** Directora del CDI “América Latina y Terapeuta Familiar

**Información:**

La profesional encuestada es Máster en Educación y es especialista en Terapia Familiar. Desde el 2004 es Rectora de una prestigiosa Unidad Educativa “Academia Naval Visión” que cuenta con Educación Inicial, Educación Básica y Bachillerato y desde el 2011 Directora del CDI “América Latina”. Su amplia experiencia en el manejo de Instituciones Educativas me permitió reforzar la propuesta de creación de un Centro de Desarrollo Infantil al sur de Guayaquil ya que la Directora de este CDI, manifestó que la población de este sector de la ciudad es numerosa y los CDI existentes son pocos.

También se mostró convencida que esta propuesta de creación de un CDI tendrá éxito ya que hay bastante demanda de este servicio debido a la inclusión de la mujer en el ámbito laboral, que hace que ellas busquen un lugar seguro donde cuiden y eduquen a sus hijos.

La Directora entrevistada cree que cada institución debe de tener su propia identidad y esta convicción permite que los padres de familia opten por las mejores ofertas para la educación y cuidados de sus hijos.

### **Concluyente:**

A continuación se detallarán los resultados relevantes de las encuestas aplicadas:

#### **¿Ud. es padre de familia?**

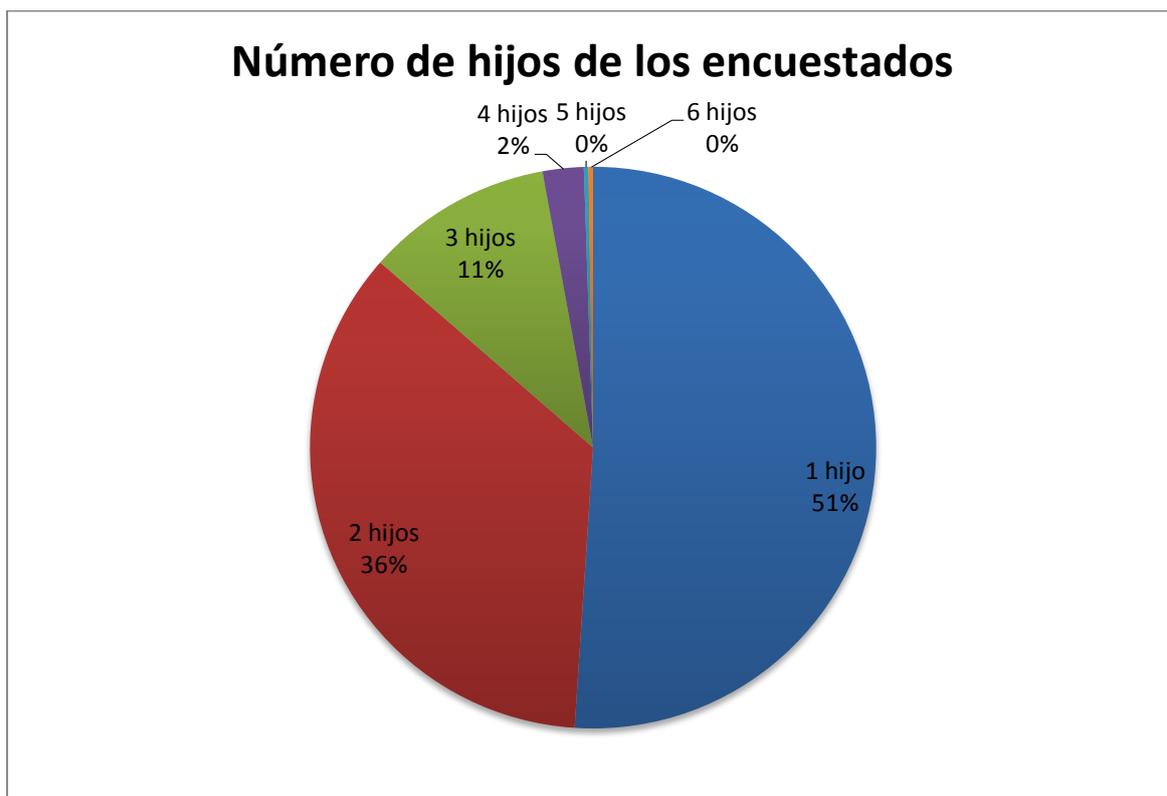
La encuesta se realizó sólo a padres de familia.

#### **¿Cuántos hijos tiene Ud. En su familia?**

**Tabla 12: Resultado 2 Encuesta**

|         |     |
|---------|-----|
| 1 hijo  | 196 |
| 2 hijos | 136 |
| 3 hijos | 41  |
| 4 hijos | 9   |
| 5 hijos | 1   |
| 6 hijos | 1   |

### Ilustración 8: Resultado 2 Encuesta



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

El 51% de padres de familia que viven o trabajan en el Sur tienen 1 hijo en el rango de edad de 1 a 5 años y el 36% tiene 2 hijos, uno de ellos es menor a 5 años.

**¿Qué variables considera Ud. más importantes al momento de inscribir a su hijo(a) en un Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 13: Resultado 3 Encuesta**

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| La ubicación geográfica | 185 |
| La seguridad            | 264 |
| El precio               | 74  |
| Las instalaciones       | 156 |
| Personal calificado     | 250 |

### Ilustración 9: Resultado 3 Encuesta



Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de Mercado

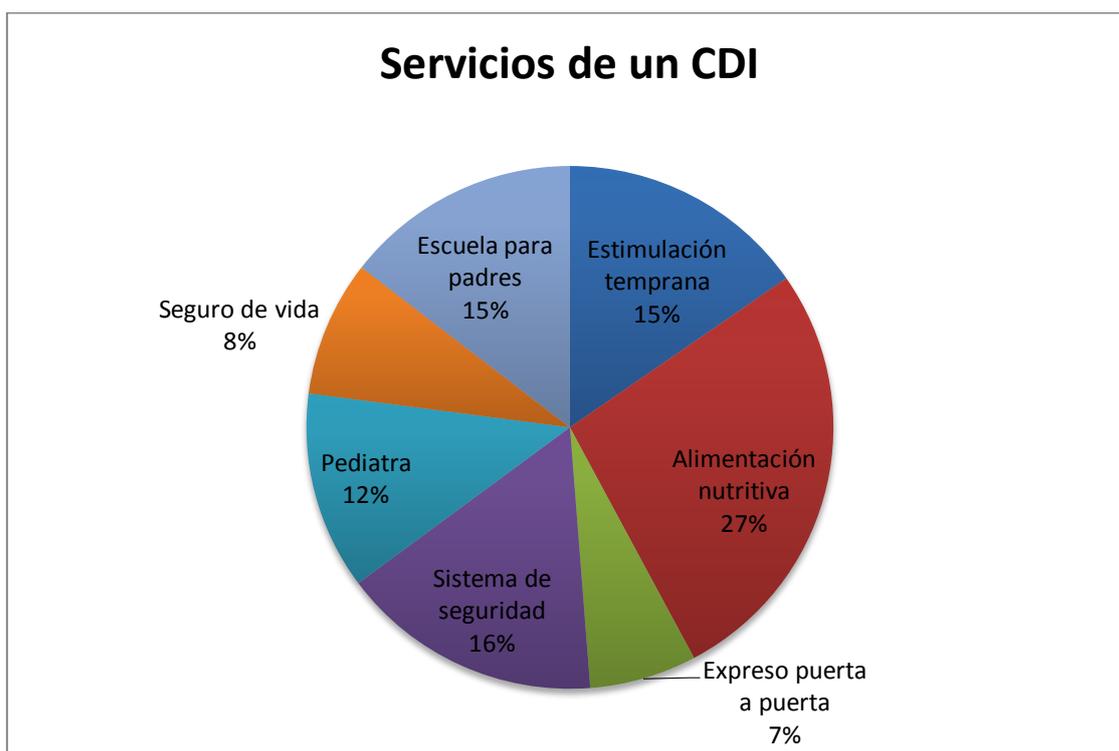
Las variables que el padre de familia considera más importantes al momento de inscribir a su niño en un CDI son: la seguridad, el personal calificado y la ubicación geográfica.

**¿Qué servicios le gustaría a Ud. que se ofrezcan en Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 14: Resultado 4 Encuesta**

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| Estimulación temprana   | 168 |
| Alimentación nutritiva  | 294 |
| Expreso puerta a puerta | 72  |
| Sistema de seguridad    | 176 |
| Pediatra                | 134 |
| Seguro de vida          | 92  |
| Escuela para padres     | 159 |

**Ilustración 10: Resultado 4 Encuesta**



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

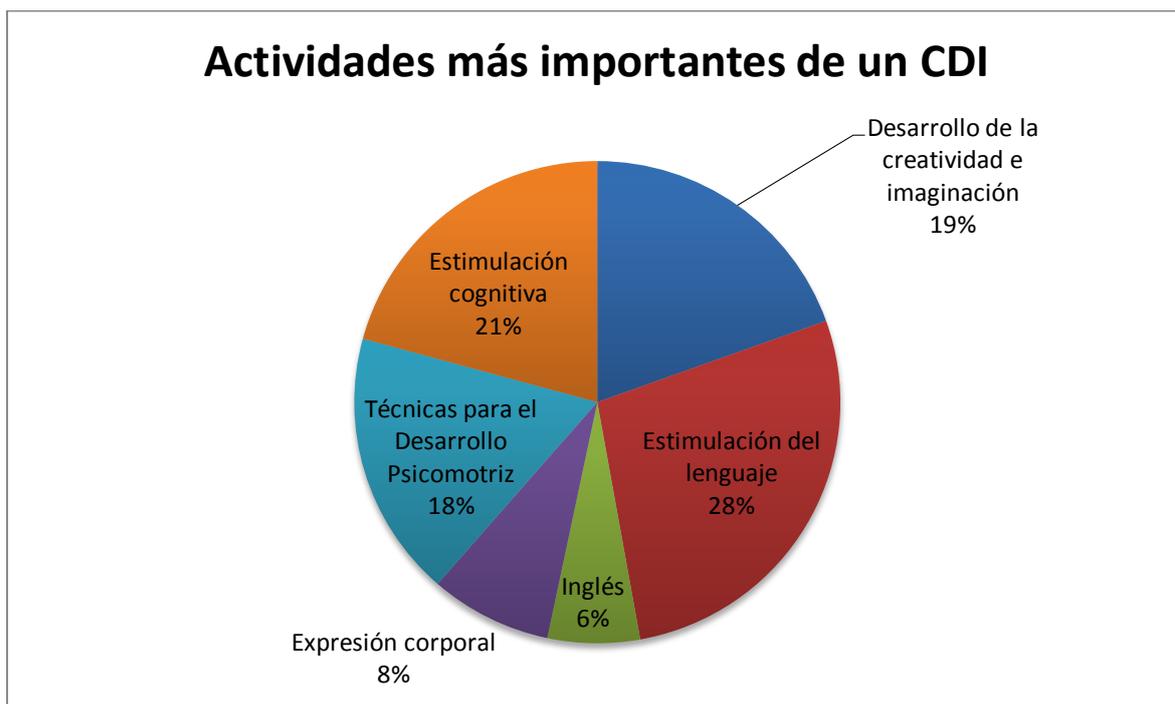
Los servicios que el padre de familia prefiere que se ofrezcan en Centro de Desarrollo Infantil son: Alimentación nutritiva, sistema de seguridad, estimulación temprana y escuela para padres.

**¿Cuáles Ud. Considera que son las actividades más importantes que un niño debe realizar en un Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 15: Resultado 5 Encuesta**

|  |     |
|--|-----|
| Desarrollo de la creatividad e imaginación | 207 |
| Estimulación del lenguaje                  | 293 |
| Inglés                                     | 65  |
| Expresión corporal                         | 86  |
| Técnicas para el Desarrollo Psicomotriz    | 189 |
| Estimulación cognitiva                     | 220 |

### Ilustración 11: Resultado 5 Encuesta



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

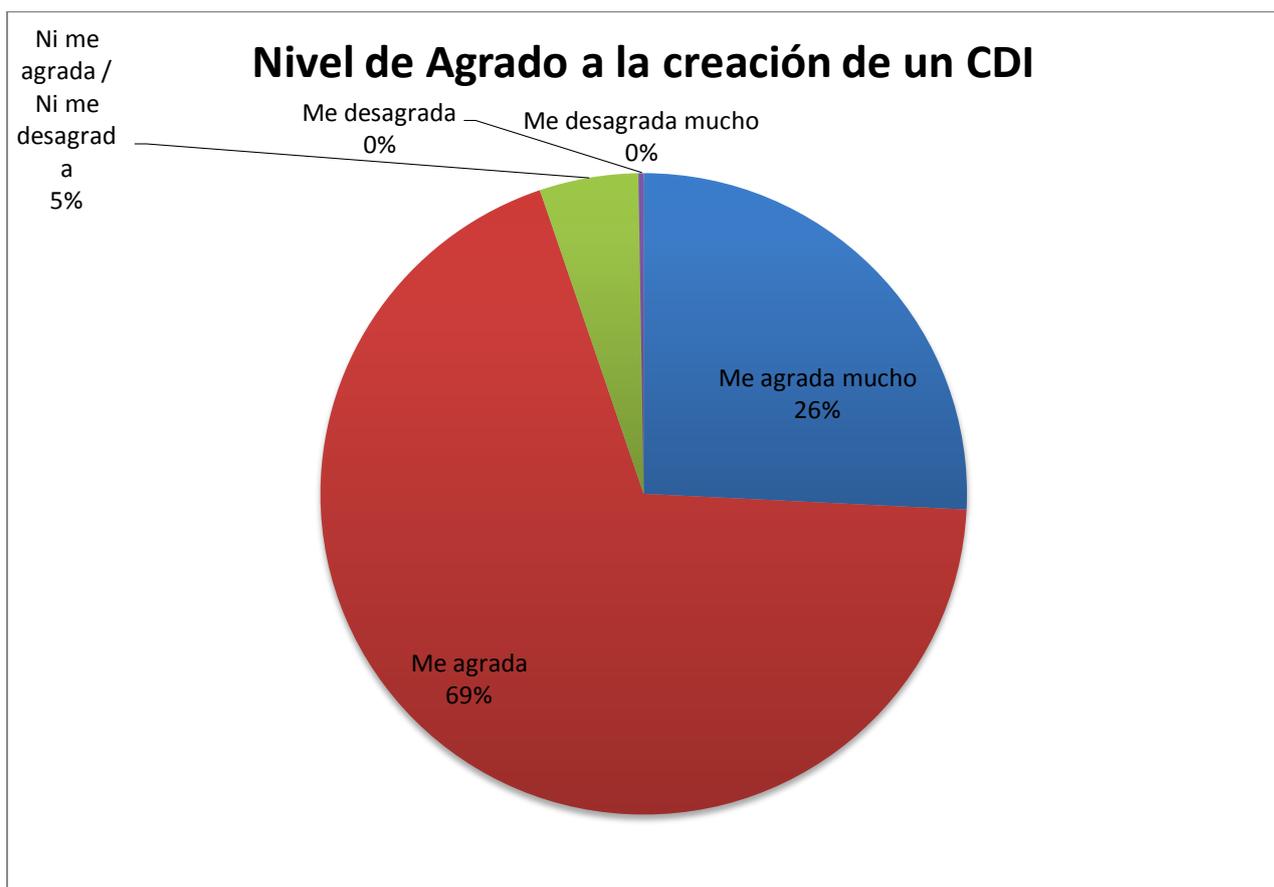
Las actividades más importantes que el padre de familia considera que un niño debe realizar en un Centro de Desarrollo Infantil son: Estimulación del lenguaje, estimulación cognitiva y desarrollo de la creatividad e imaginación.

**Viendo esta escala de 1 a 5 donde 1 significa me desagrada mucho y 5 significa me agrada mucho ¿Me podría indicar su nivel de agrado a la creación de un nuevo Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil?**

**Tabla 16: Resultado 6 Encuesta**

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| Me agrada mucho                | 99  |
| Me agrada                      | 265 |
| Ni me agrada / Ni me desagrada | 19  |
| Me desagrada                   | 1   |
| Me desagrada mucho             | 0   |

### Ilustración 12: Resultado 6 Encuesta



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

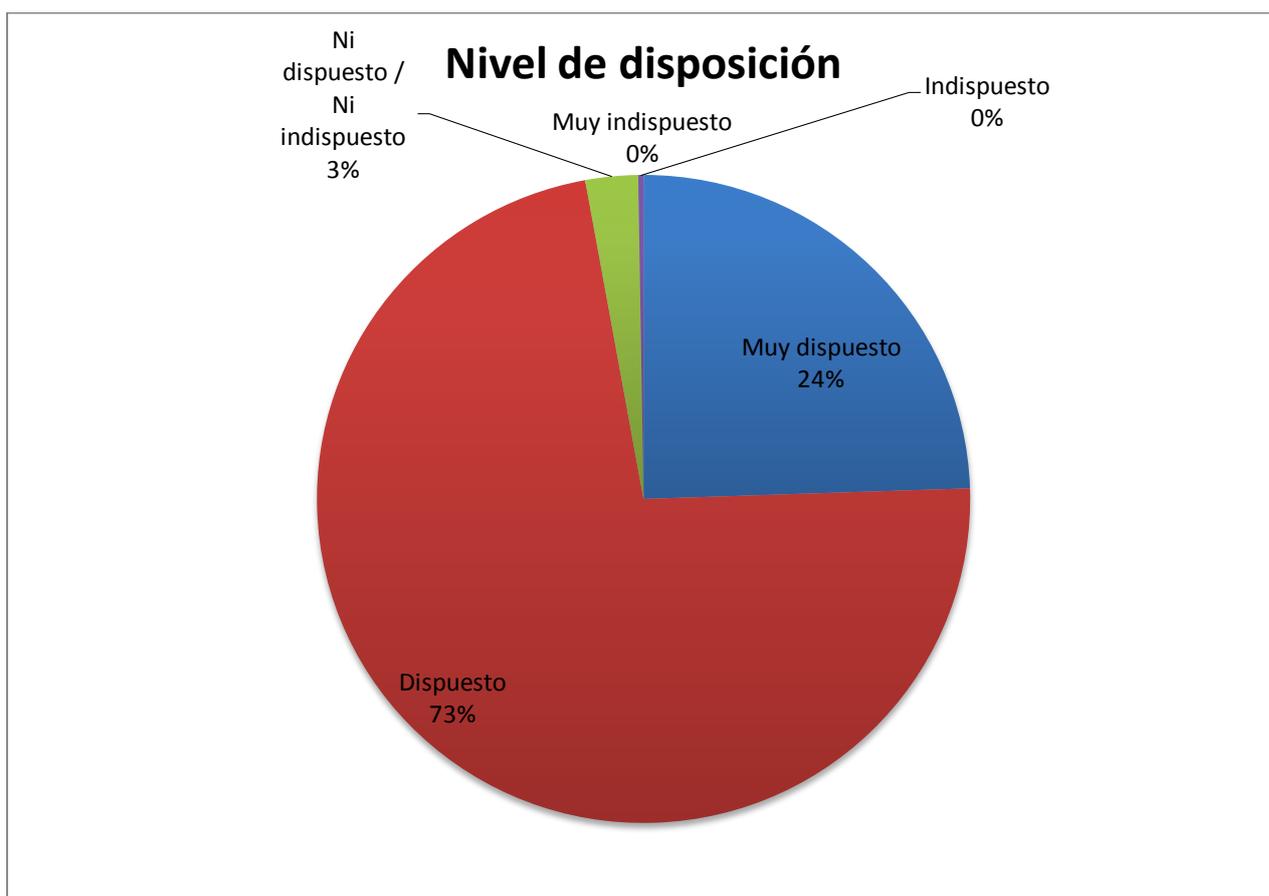
Al 69% de los padres de familia le agrada la idea de la creación de un CDI en el Sur de Guayaquil y al 26% le agrada mucho.

**¿Qué tan dispuesto estaría de matricular a su niño en un Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 17: Resultado 7 Encuesta**

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Muy dispuesto                | 94  |
| Dispuesto                    | 279 |
| Ni dispuesto / Ni indisposto | 10  |
| Indisposto                   | 1   |
| Muy indisposto               | 0   |

### Ilustración 13: Resultado 7 Encuesta



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

El 73% de padres de familia está dispuesto a inscribir a su niño en un CDI y el 24% está muy dispuesto.

**¿Cuál horario sería el ideal para que su hijo vaya al Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 18: Resultado 8 Encuesta**

|              |     |
|--------------|-----|
| 8H00 - 16H00 | 234 |
| 9H00 - 17H00 | 150 |

### Ilustración 14: Resultado 8 Encuesta



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

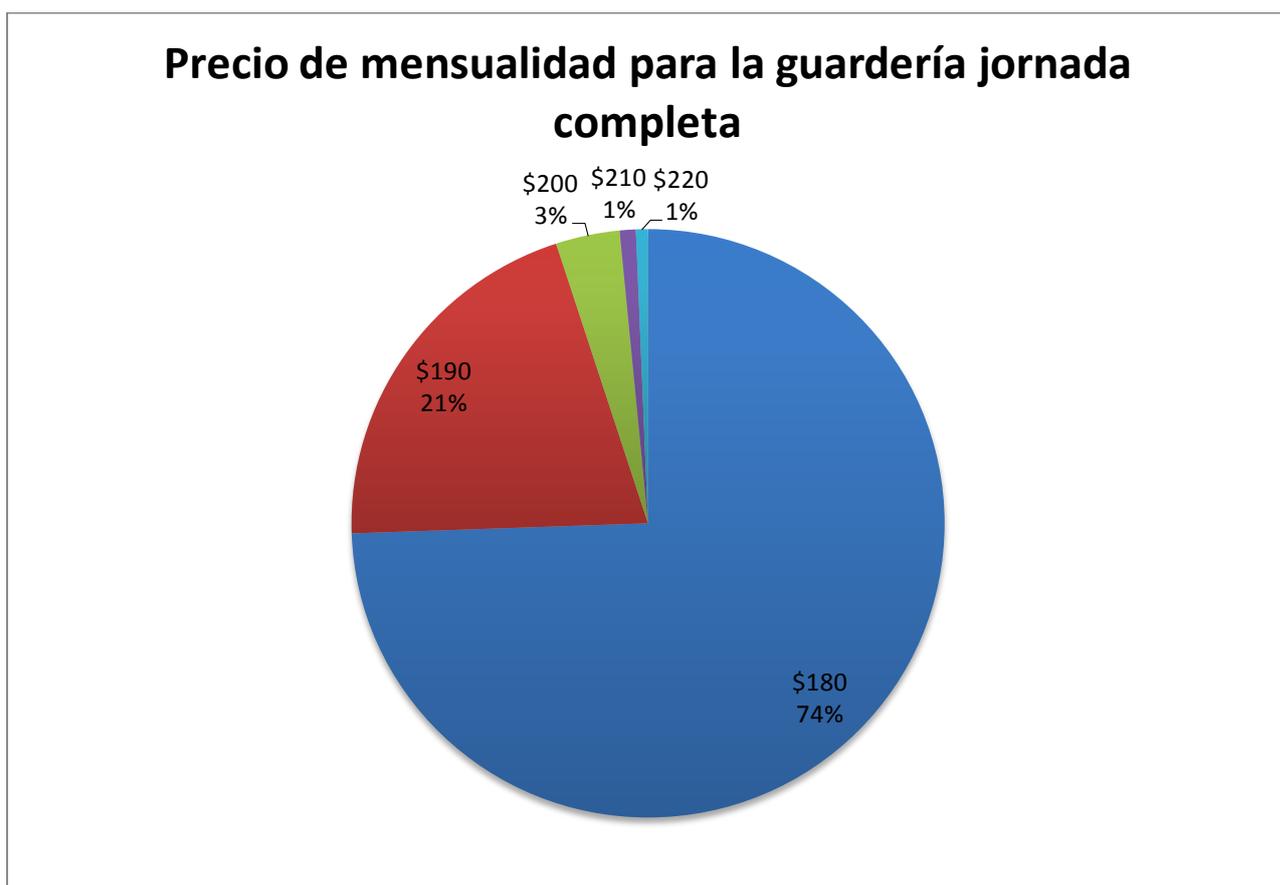
El 61% de padres de familia consideran que el horario ideal para que su niño asista al CDI es de 8h00 a 16h00.

**¿Estaría dispuesto a pagar por mensualidad en el Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 19: Resultado 9 Encuesta**

|        |     |
|--------|-----|
| \$ 180 | 341 |
| \$ 190 | 94  |
| \$ 200 | 16  |
| \$ 210 | 4   |
| \$ 220 | 3   |

**Ilustración 15: Resultado 9 Encuesta**



Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

El precio que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por mensualidad en la guardería jornada completa es de \$180.

**¿Estaría dispuesto a pagar por matrícula en el Centro de Desarrollo Infantil?**

**Tabla 20: Resultado 10 Encuesta**

|        |     |
|--------|-----|
| \$ 80  | 350 |
| \$ 90  | 94  |
| \$ 100 | 22  |
| \$ 110 | 8   |
| \$ 120 | 4   |

### Ilustración 16: Resultado 10 Encuesta



Elaborado por: La Autora

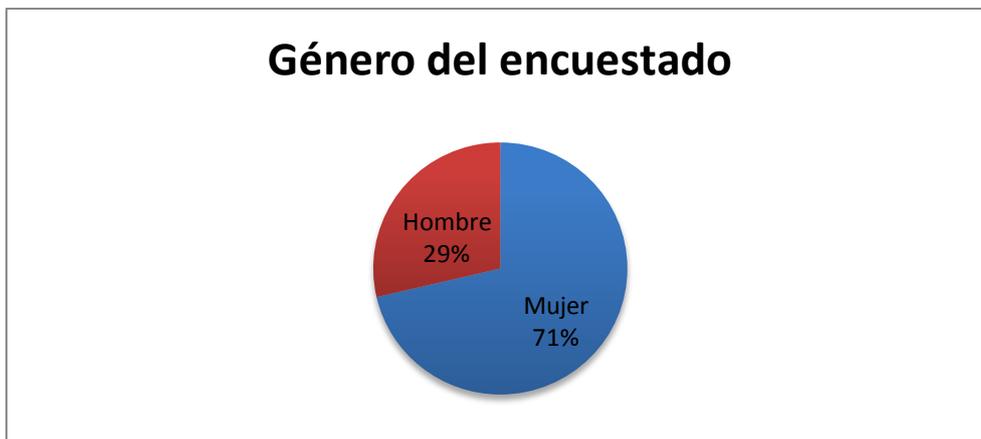
Fuente: Estudio de Mercado

El precio que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por matrícula es de \$80.

**DATOS DE CONTROL:**

**Tabla 21: Datos de Control Encuesta**

|        |     |
|--------|-----|
| Mujer  | 274 |
| Hombre | 110 |

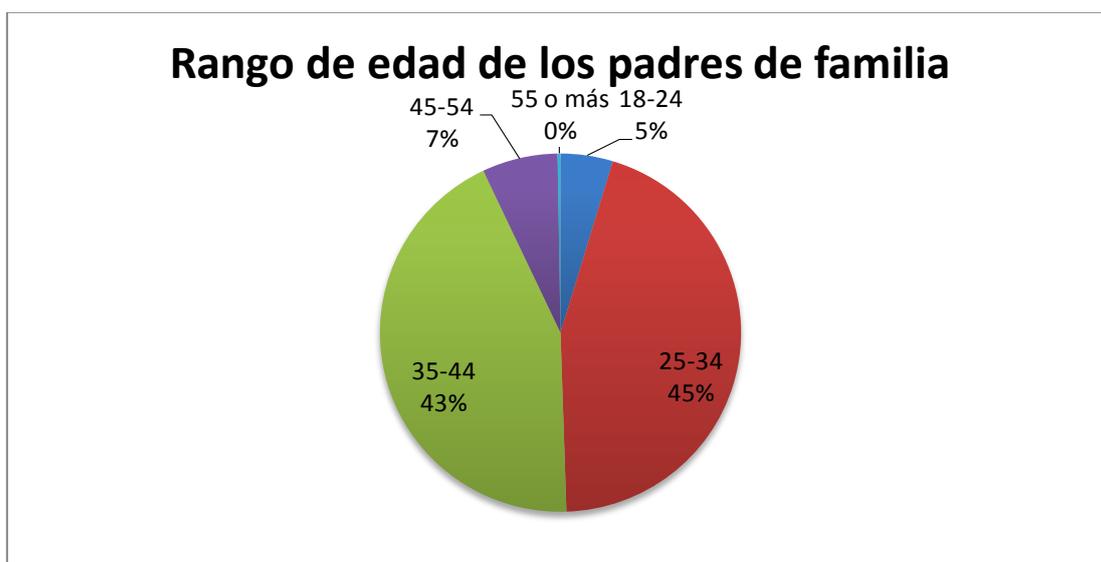


Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

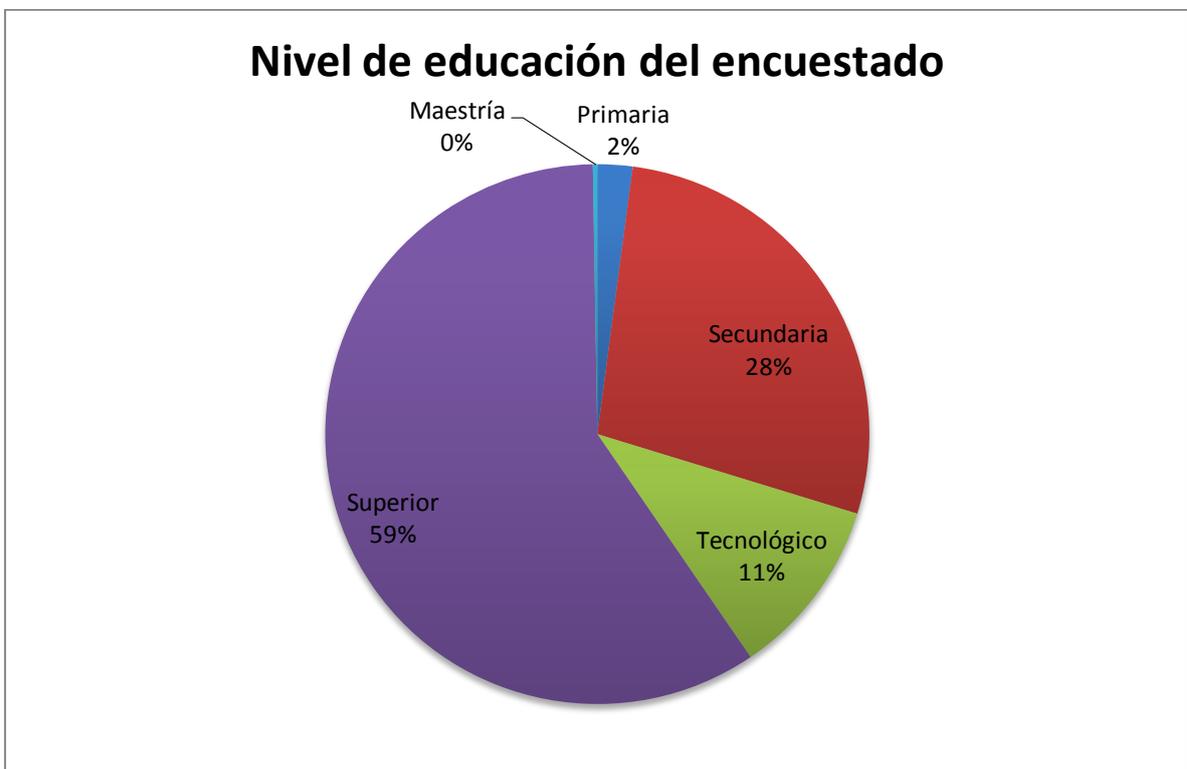
**Tabla 22: Datos de Control Encuesta**

|          |     |
|----------|-----|
| 18-24    | 18  |
| 25-34    | 172 |
| 35-44    | 167 |
| 45-54    | 26  |
| 55 o más | 1   |



**Tabla 23: Datos de Control Encuesta**

|             |     |
|-------------|-----|
| Primaria    | 8   |
| Secundaria  | 106 |
| Tecnológico | 41  |
| Superior    | 227 |
| Maestría    | 1   |



El 71% de encuestados fueron hombres y el 29% mujer, el 45% de ellos están en el rango de 25 a 34 años de edad y el 44% de 35 a 44 años, el 59% de ellos tienen un nivel de educación superior.

### **4.11.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado**

Según la investigación de Mercado realizada las conclusiones son las siguientes:

- El 51% de padres de familia que viven o trabajan en el Sur de la ciudad tienen 1 hijo, en el rango de edad entre 1 y 5 años y el 36% tiene 2 hijos. Uno de ellos es menor a 5 años.
- Los servicios que el padre de familia prefiere que se ofrezcan en Centro de Desarrollo Infantil son: Alimentación nutritiva, sistema de seguridad, estimulación temprana y escuela para padres.
- El 73% de padres de familia está dispuesto a inscribir a su niño en el CDI y el 24% está muy dispuesto.
- El precio que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por matrícula es de \$80.
- Las variables más importantes que el padre de familia considera son: la seguridad, el personal calificado y la ubicación geográfica.
- Las actividades más importantes que el padre de familia considera que un niño debe realizar en un Centro de Desarrollo Infantil son: Estimulación del lenguaje, estimulación cognitiva y desarrollo de la creatividad e imaginación.
- Al 69% de los padres de familia le agrada la idea de la creación de un CDI en el Sur de Guayaquil y al 26% le agrada mucho.

- El 61% de padres de familia consideran que el horario ideal para que su niño asista al CDI es de 8h00 a 16h00.
- El precio que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por mensualidad en la guardería jornada completa es de \$180.
- El 71% de encuestados fueron hombres y el 29% mujer, el 45% de ellos están en el rango de 25 a 34 años de edad y el 44% de 35 a 44 años, el 59% de ellos tienen un nivel de educación superior.

#### **4.11.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado**

Las recomendaciones según el análisis de la información obtenida de la investigación de mercado serían:

- En la campaña de publicidad destacar la diferenciación de los servicios que se ofertan.
- Dentro de los servicios que se ofrezcan en Centro de Desarrollo Infantil debe de darse especial atención a la alimentación nutritiva, sistema de seguridad, estimulación temprana y escuela para padres.
- Incluir dentro de la planificación curricular en el CDI actividades como: Estimulación del lenguaje, estimulación cognitiva y desarrollo de la creatividad e imaginación.
- Como prioridad deben de considerarse las siguientes variables: la seguridad, el personal calificado y la ubicación geográfica.
- Considerar que los costos por matrícula y mensualidades debe de estar entre \$80 y \$180 respectivamente, que son los precios que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por el servicio de guardería en jornada completa.

## **4.12. Cuantificación de la Demanda**

### **4.12.1. Identificación del Mercado Potencial y la Demanda Potencial Insatisfecha**

Mercado potencial: Según el Instituto de Estadísticas y Censos la población de la Parroquia Ximena es de 546.254. Para delimitar el entorno se procede a calcular el total de habitantes entre 1 y 5 años, el resultado es 50.233, de los cuales 14.467 niños de este rango de edad pertenecen al nivel socio económico medio típico, población que sería el mercado potencial de este proyecto.

Existen dos Centros de Desarrollo Infantil en el sector, cada uno atiende a 200 niños aproximadamente, la demanda insatisfecha sería la diferencia entre mercado real (3.472 usuarios) y la cantidad de niños atendidos por la competencia (400), lo cual es un número aproximado de 3.072 usuarios.

#### 4.12.2. Proyección de Ventas a Cinco Años o Tiempo que Establezca el Payback.

**Tabla 24: Proyección de ventas a cinco años**

| INCREMENTO DE VENTAS INDUSTRIA                  | 11%                  |                      |                      |                      |                      |     |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----|
|   | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |     |
| RUBRO   | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                |     |
| MATRICULA (1 VEZ AL AÑO)                        | 85                   | 95                   | 105                  | 117                  | 130                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA MATUTINA (10 MESES)   | 200                  | 223                  | 248                  | 276                  | 307                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA VESPERTINA (12 MESES) | 240                  | 267                  | 297                  | 331                  | 368                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA COMPLETA (12 MESES)   | 540                  | 601                  | 669                  | 745                  | 829                  |     |
| PENSIÓN CURSO VACACIONAL (2 MESES)              | 40                   | 45                   | 50                   | 55                   | 61                   |     |
| CURSO DE NATACIÓN (12 MESES)                    | 540                  | 601                  | 669                  | 745                  | 829                  |     |
|   | 1645                 | 1831                 | 2038                 | 2268                 | 2524                 |     |
| INGRESOS  | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                | %   |
| MATRICULAS                                      | \$ 6.800,00          | \$ 8.098,19          | \$ 9.644,21          | \$ 11.485,39         | \$ 13.678,07         | 4%  |
| GUARDERIA JORNADA MATUTINA                      | \$ 20.000,00         | \$ 23.818,20         | \$ 28.365,33         | \$ 33.780,56         | \$ 40.229,60         | 10% |
| GUARDERIA JORNADA VESPERTINA                    | \$ 31.200,00         | \$ 37.156,39         | \$ 44.249,92         | \$ 52.697,67         | \$ 62.758,18         | 16% |
| GUARDERIA JORNADA COMPLETA                      | \$ 86.400,00         | \$ 102.894,62        | \$ 122.538,24        | \$ 145.932,01        | \$ 173.791,89        | 45% |
| CURSO VACACIONAL (2 MESES)                      | \$ 3.400,00          | \$ 4.049,09          | \$ 4.822,11          | \$ 5.742,69          | \$ 6.839,03          | 2%  |
| CURSO DE NATACIÓN (12 MESES)                    | \$ 43.200,00         | \$ 51.447,31         | \$ 61.269,12         | \$ 72.966,01         | \$ 86.895,95         | 23% |
| <b>TOTAL DE INGRESOS</b>                        | <b>\$ 191.000,00</b> | <b>\$ 227.463,81</b> | <b>\$ 270.888,93</b> | <b>\$ 322.604,33</b> | <b>\$ 384.192,72</b> |     |
| Precio Promedio                                 | \$ 116,11            | \$ 124,24            | \$ 132,93            | \$ 142,24            | \$ 152,20            |     |

Elaborado por: La Autora

## CAPÍTULO 5

# PLAN DE MARKETING

## **CAPÍTULO 5**

### **5. PLAN DE MARKETING**

#### **5.1. Objetivos: General y Específicos**

##### **Objetivo General:**

Diseñar estrategias de marketing enfocadas a captar el interés de los padres de familia para posicionar a corto plazo, el nombre del CDI y el servicio que se ofrecerá en la mente de los interesados y conseguir el reconocimiento de la comunidad de la empresa “Niños maravillosos” como un servicio de calidad.

##### **Objetivos Específicos:**

- Lograr el reconocimiento del nombre del CDI “Niños maravillosos”, a través de una campaña publicitaria efectiva.
- Conseguir la aceptación positiva de los padres de familia del servicio que se ofrecerá, a través de charlas gratuitas dirigidas por los profesionales que estarán a cargo del CDI
- Lograr el reconocimiento de la comunidad de la empresa “Niños maravillosos” a través de hojas volantes, que contengan la información necesaria sobre el servicio de calidad que se ofrecerá, que serán repartidas en el sector en donde estaría ubicado el CDI.

##### **5.1.1. Mercado Meta: Ventas y Utilidad Esperada**

###### **5.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración**

Las estrategias de penetración tienen como objetivo el incremento de los niños en el CDI a través de gran dedicación y esfuerzo en el cumplimiento de los servicios ofrecidos.

La empresa “Niños maravillosos” utilizará las siguientes estrategias para lograr una penetración eficaz en el mercado.

**Estrategia competitiva:** Los servicios adicionales que ofrecerá el CDI “Niños maravillosos” como: Guardería exprés que tendrá el objetivo de ayudar a los padres que tienen imprevistos y no tienen en donde dejar a sus niños; será una de las estrategias que permitirá competir con el resto de Centros de Desarrollo Infantil del sector. También una estrategia muy importante será la implementación de talleres para padres de familia que permitirán que ellos se entrenen en el arte de educar a sus niños. Además se ofrecerá clases de natación a los niños del CDI dentro del horario de clases y adicional ofrecerá cursos intensivos de natación para el público en general en la jornada vespertina.

Producto gratis: Se obsequiará camisetas con el logo de la institución a los niños que se inscriban en el año lectivo.

#### **5.1.1.2. Cobertura**

La cobertura se concentrará en la parroquia Ximena de la ciudad de Guayaquil, y la estrategia de cobertura a implementarse es la selectiva, buscando llegar a un mercado objetivo por ofrecer servicios de calidad. (Atlantic International University)

## **5.2. Posicionamiento**

### **5.2.1. Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.**

**Ventaja Competitiva:** El CDI “Niños Maravillosos” tendrá como ventajas sobre la competencia el servicio adicional de Guardería Exprés, talleres para padres, alimentación nutritiva, el precio, altos niveles de educación integral, pediatra y también se ofrecerá el servicio de escolarización según la edad del niño y de acuerdo a la LOEI (Ley Orgánica de Educación Intercultural).

**Precio / Calidad:** Según las encuestas realizadas en el sector los valores por pensiones son bastante aceptables, sin desmerecer la calidad de la oferta educativa, con relación al servicio que se brindará en jornada completa (USD 160.00) incluido 2 lunch y almuerzo.

**Segmento:** El CDI “Niños Maravillosos” está dirigido a padres de familia de clase media típica que vivan o trabajen en el Sur de la ciudad de Guayaquil y que tengan niños entre 1 y 5 años de edad.

**Símbolos identitarios:** A continuación se presenta el logo que identifica al Centro de Educación Inicial “Niños Maravillosos”:

### **Ilustración 17: Logotipo de la empresa**

El logo significa que los niños son el futuro de un mundo mejor. Los colores significan: El verde la armonía, el naranja la alegría y el violeta los grandes ideales, la nobleza y la espiritualidad.



Elaborado por: La autora

#### **5.2.2. Valoración del Activo de la Marca (BAV)**

La valoración de marca diseñada por Young & Rubicam BAV mide las marcas en 4 aspectos claves de Valor capital de la marca y un amplio rango de dimensiones de percepción. En el caso del CDI “Niños Maravillosos” la valoración tiene que ver más bien con el nombre ya que se trata de un servicio. (Lab Y&R , 2009)

- **Diferenciación:** El CDI pretenderá ofrecer altos niveles de calidad en todos los servicios que brindará y su nombre “Niños Maravillosos” hará mérito al potencial que desarrollarán los niños en su permanencia en el CDI.
- **Relevancia:** Mide amplitud del atractivo del nombre del CDI, que confirma en los padres de familia la idea de que sus niños son maravillosos y que serán tratados en el CDI con esa convicción.

- Estima / Conocimiento: En este aspecto se mide que tan agradable es el nombre “Niños Maravillosos” y mide cuanta familiaridad tienen los niños, y padres de familia con el nombre, que da la idea de la importancia que los hijos tienen y que paradigmáticamente todas las personas que tienen la oportunidad de ser padres sueñan con hijos maravillosos.

## **5.3. Marketing Mix**

### **5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios**

La empresa CDI “Niños Maravillosos” ofrecerá a los Padres de Familia, servicios de alta calidad, por esta razón la estrategia se enfocará en destacar los beneficios que recibirán los niños al matricularse en nuestro CDI.

#### **5.3.1.1. Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.**

El CDI “Niños Maravillosos”, es un centro de desarrollo infantil privado y autorizada por el MIES y el Ministerio de Educación del Guayas en la que acogemos a niños y niñas desde 1 a 5 años.

El CDI será el 2do hogar para los niños que serán atendidos con amor y con la gran voluntad de nuestros profesionales de ofrecer, con claridad y transparencia un servicio de alta calidad.

**Tabla 25: Descripción del servicio**

|   |   |
|---|---|
|    | <p><b>Alimentación nutritiva:</b></p> <p>El CDI contará con servicio propio de cocina. Dos personas se encargarán todos los días de cocinar los platos que serán seleccionado cuidadosamente para entrar a formar parte de un menú muy equilibrado.</p> <p>Además, el CDI contará con un comedor de uso exclusivo y un segundo de apoyo.</p>  |
|   | <p><b>Pediatra:</b> La Doctora, médico pediatra visitará cuando así se requiera al CDI. Su misión es la de atender cualquier incidencia que pueda surgir.</p>   |
|  | <p><b>Psicopedagoga:</b></p> <p>Su misión consiste en detectar e intervenir ante las dificultades que algún niño pueda tener en su proceso de aprendizaje. Esta le informará sobre las medidas que se tomarán en el aula y le aconsejará sobre aquellas que usted pueda llevar a cabo fuera del CDI.</p> <p>En el Centro de Desarrollo Infantil “Niños Maravillosos” contaremos con una psicopedagoga encargada de realizar estas tareas a lo largo de toda la jornada escolar y dentro del propio establecimiento.</p> |

**Escolarización:**

En este servicio que se ofrecerá los niños que se encuentran en edad escolar contarán con la educación formal “escolarización”. Las parvularias que estarán a cargo de los niños y niñas contarán con experiencia y vocación que harán de estancia en el CDI “Niños Maravillosos” la mejor experiencia de su día a día, tanto en las horas de clase como en la Guardería.

**Guardería Exprés:**

Está orientado a los Padres de Familia que se les presente algún imprevisto y no tienen quien les cuide a sus niños. Este servicio puede ser sólo por un día, sólo por una semana o sólo por una hora.

**Talleres para Padres :**

Los Padres de Familia recibirán talleres periódicos acerca de cómo educar mejor a su niño/a. En estos talleres participaran maestros, directivos y por supuesto los padres de familia.

|   |   |
|---|---|
|    | <p>Dentro de los servicios que ofrecerá el CDI “Niños Maravillosos” estará la estimulación temprana. Este programa se desarrollará con la participación de la familia y el entorno social que lo rodea.</p>                     |
|   | <p>“Niños Maravillosos” ofrecerá el servicio de inclusión a niños con necesidades especiales. Este programa de integración se realizará con el apoyo de la familia, las parvularias y profesional en psicopedagoga del CDI.</p> |
|  | <p>“Niños Maravillosos” ofrecerá clases de natación dentro del horario de clases de los niños del CDI y adicional ofrecerá cursos intensivos de natación para el público en general en la jornada vespertina.</p>               |

El Slogan sería “La mejor alternativa de calidad en Educación y cuidados infantiles”

- **Servicio Esencial:** Cuidado de infantes
- **Servicio Real:** Centro de Desarrollo Infantil “Niños Maravillosos”
- **Servicio aumentado:** Estimulación temprana, Escolarización Inicial y Guardería exprés y programa de Inclusión educativa.

**5.3.1.2. Adaptación o Modificación del Producto: Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo, Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega, Transporte, Embalaje, etc.**

El servicio del CDI “Niños Maravillosos” se adaptará según los requerimientos de los padres de familia. También se realizará modificaciones en la alimentación de los niños de acuerdo a las sugerencias de los padres de familia.

**5.3.1.3. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado**

Este ítem no aplica puesto que la propuesta es un servicio, por tal motivo no necesita un reglamento de mercado y etiquetado.

**5.3.1.4. Amplitud y Profundidad de Línea**

**Tabla 26: Amplitud y Profundidad de Línea**

| Profundidad    | Amplitud  |                                   |                    |
|----------------|-----------|-----------------------------------|--------------------|
|                | Guardería | Escolarización                    | Cursos de Natación |
| Servicio Anual |           | Inicial 1 (Maternal)              | Servicio Anual     |
|                |           | Inicial 2 subnivel 1 (Pre-Kinder) |                    |
|                |           | Inicial 2 subnivel 2 (Kinder)     |                    |
|                |           | Preparatoria (1ero de Básica)     |                    |

Elaborado por: La Autora

### **5.3.1.5. Marcas y Submarcas**

El negocio no posee marcas, ni submarcas, pero se registrará su logo comercial en el IEPI para proteger su imagen e identidad.

### **5.3.2. Estrategia de Precios**

Acorde a expertos en marketing las estrategias de precio más empleadas son 4:

**Estrategias de precios orientadas a la competencia:** En el caso del CDI “Niños Maravillosos” es conveniente esta estrategia ya que se equiparará el precio en función al precio de la competencia, al ser esta categoría de servicios es muy competida, se ofertara cursos de natación y talleres a padres como factor diferencial para atraer al mercado.

Las otras 3 estrategias: Estrategia de descremado de precios, estrategia de precios de penetración, estrategias de precios de prestigio...no aplican a este tipo de negocio. (Thompson)

### 5.3.2.1. Precios de la Competencia

A continuación se detalla precios de la competencia:

**Tabla 27: Precios de la competencia directa**

| <b>Competidores Directos</b> |                    |  |                  |                |                  |
|------------------------------|--------------------|--|------------------|----------------|------------------|
| <b>Competidor</b>            | <b>Tipo</b>        | <b>Dirección</b>                                 | <b>Matrícula</b> | <b>Pensión</b> | <b>Guardería</b> |
| <b>PLAZA DAÑIN</b>           | Jardín y Guardería | Noguchi 2802 y Azuay                             | \$ 80,00         | \$ 120,00      | \$ 160,00        |
| <b>POLLITOS</b>              | Jardín y Guardería | 6 de Marzo 4506 entre Gral. Wright y Fco. Segura | \$ 72,60         | \$ 116,16      | \$ 252,00        |

Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

**Tabla 28: Precios de la competencia indirecta**

| <b>Competidores Indirectos</b>     |  |  |                  |                |
|------------------------------------|--|--|------------------|----------------|
| <b>Competidor</b>                  | <b>Tipo</b>                                | <b>Dirección</b>                             | <b>Matrícula</b> | <b>Pensión</b> |
| <b>VIDA NUEVA</b>                  | Jardín, Escuela y Colegio                  | Arguelles N° 609 General Wright              | \$ 65,86         | \$ 105,38      |
| <b>ATENAS INTERNATIONAL SCHOOL</b> | Jardín, Escuela y Colegio hasta Décimo año | Maracaibo 502 y San Salvador                 | \$ 70,13         | \$ 112,20      |
| <b>CRISTÓBAL COLÓN</b>             | Jardín, Escuela y Colegio                  | Rosa Borja de Icaza No. 115 y Maracaibo      | \$ 112,08        | \$ 179,32      |
| <b>LICEO PANAMERICANO</b>          | Jardín, Escuela y Colegio                  | Dolores Sucre 302 y Nicolás Augusto González | \$ 148,50        | \$ 237,60      |
| <b>NUEVA SEMILLA</b>               | Jardín, Escuela y Colegio                  | Calle "D" 501 y Arguelles                    | \$ 122,47        | \$ 163,30      |

Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

### **5.3.2.2. Poder Adquisitivo del Mercado Meta**

El Barrio Centenario es un sector de alta plusvalía donde habitan familias de nivel socioeconómico alto de Guayaquil.

### **5.3.2.3. Expectativa de los Accionistas**

Las expectativas de los accionistas deberán estar enfocadas en los siguientes aspectos:

- Que los precios logren posicionar rápidamente al CDI “Niños Maravillosos” en el mercado.
- Que los precios atraigan a los padres de familia para incrementar el número de niños.
- Que los precios del CDI permitan cubrir los costos y genere un margen de utilidad capaz de garantizar la rentabilidad del negocio.
- Que los márgenes de utilidad establecidos por el precio de matrículas y pensiones, ayuden en la recuperación de la inversión en el tercer año.

**5.3.2.4. Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.**

**Tabla 29: Políticas de Precio**

| <b>Políticas de Precio</b>          |               |                              |                                   |  |
|-------------------------------------|---------------|------------------------------|-----------------------------------|--|
| <b>Servicios</b>                    | <b>Precio</b> | <b>Duración</b>              | <b>Horario</b>                    | <b>Forma de pago</b>   |
| <b>Guardería jornada completa</b>   | \$160         | 9 horas diarias              | Lunes a Viernes 8H00 - 17H00      | Los padres de familia deberán acercarse a cancelar el valor de pensiones, con el código que se le ha asignado a cada niño, en ventanilla de recaudaciones del Banco seleccionado por la empresa.<br>El pago deberá realizarse dentro de los primeros 5 días de cada mes. |
| <b>Guardería jornada matutina</b>   | \$100         | 4 horas y media              | Lunes a Viernes 8H00 - 12H30      |  |
| <b>Guardería jornada vespertina</b> | \$120         | 4 horas y media              | Lunes a Viernes 12H30 - 17H00     |  |
| <b>Curso vacacional</b>             | \$85          | 3 horas y media diarias      | Lunes a Viernes 9H00 - 12H30      | Los padres de familia deberán depositar el valor del curso al inicio del mismo en la cuenta corriente de la empresa en el banco seleccionado.<br>Al inicio del curso los padres de familia deberán presentar la papeleta de depósito en secretaría.                      |
| <b>Curso de natación</b>            | \$80          | 2 horas, 2 veces a la semana | Martes y jueves de 15h00 a 17h00. |  |

Elaborado por: La Autora

### **5.3.3. Estrategia de Plaza**

#### **5.3.3.1. Localización**

##### **5.3.3.1.1. Macro Localización**

La macro localización es en la ciudad de Guayaquil, la cual fue escogida porque encabeza el primer lugar en la lista de las 10 ciudades más pobladas del país, habitan 344 niños menores de cinco años por 1000 mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años). (INEC, 2010)

##### **5.3.3.1.2. Micro Localización**

Dentro de la ciudad de Guayaquil, se ha determinado ubicar el CDI en el Barrio del Centenario, cerca de la zona escolar.

##### **5.3.3.1.3. Ubicación**

El Centro de Desarrollo Infantil Niños Maravillosos estará ubicado en el Barrio del Centenario: Dolores Sucre N° 1001 entre Av. José Vicente Trujillo y calle F.

##### **5.3.3.1.4. Distribución del Espacio**

El espacio destinado para las operaciones de la empresa es de 20 x 40 metros, distribuido de la siguiente manera:

Ilustración 18: Plano del CDI "Niños Maravillosos"



Elaborado por: La Autora

### **5.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial**

#### **5.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.**

El canal de distribución del servicio que se aplicará es directo, no existirá ningún intermediario para la venta del mismo.

#### **5.3.3.2.2. Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.**

No se planea penetrar en mercados rurales, el negocio está dirigido a mercados urbanos como la ciudad de Guayaquil.

#### **5.3.3.2.3. Logística**

En lo que respecta a logística se contará con el servicio de expreso puerta a puerta, se contratará 4 furgonetas de 15 pasajeros cada una, los cuales recorrerán la zona Sur. Se elaborará una hoja de ruta para optimizar el tiempo. Este servicio se le cancelará directamente al chofer.

#### **5.3.3.2.4. Red de Ventas**

La directora general ejecutará las actividades de marketing y ventas, por tal motivo establecerá la estrategia de ventas; contará con el apoyo de la secretaria del plantel.

### **5.3.3.2.5. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones**

Pre-venta: Se realizará un curso vacacional para que los padres de familia tengan la oportunidad de conocer las instalaciones y los servicios que se ofrecerán. También para el proceso de adaptación de los niños.

Post-venta: Se enviará la programación mensual de las actividades a desarrollarse por correo electrónico, así como el horario de clases. También serán publicados en la página web y redes sociales. Además se realizará encuestas a los padres de familia sobre el servicio brindado.

Quejas y reclamaciones: Los padres de familia podrán enviar sus quejas al correo electrónico de la institución o se pueden acercar personalmente a la institución.

### **5.3.4. Estrategias de Promoción**

#### **5.3.4.1. Estrategias ATL y BTL**

Estrategias ATL:

Se colocará anuncios en revistas y periódicos de mayor circulación como el Diario Expreso y Universo, revista expresiones, Vistazo y Hogar.

Estrategias BTL:

Se repartirá volantes en punto estratégico y se realizará una casa abierta anual en la cual los niños del CDI e Instituciones Educativas invitadas podrán disfrutar de shows de teatro, juegos, concursos, títeres y caritas pintadas.

### **5.3.4.2. Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje**

El Concepto será el slogan del CDI Niños Maravillosos “La mejor alternativa de calidad en educación y cuidados infantiles”. Se lo eligió porque el cuidado de los niños, es un aspecto que constituye una de las preocupaciones dominantes en los padres de familia en torno a su seguridad, buena educación y desarrollo infantil.

### **5.3.4.3. Promoción de Ventas**

#### **5.3.4.3.1. Venta Personal**

Se empleará la promoción mediante venta directa, la secretaria recibe a los padres y le muestra las instalaciones, inmediatamente son atendidos por la Directora, quien les informa del servicio que ofrece el CDI. Una vez que los padres de familia están satisfechos con la explicación vuelven a la secretaría para realizar el proceso de inscripción de su niño. Finalmente se le asigna un código al niño para que el padre de familia pueda realizar el pago correspondiente en la entidad bancaria seleccionada.

#### **5.3.4.3.2. Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.**

Se planea realizar ferias y exposiciones dentro de la institución durante el año lectivo para que los padres de familia observen el desenvolvimiento de su niño. También se planea realizar una integración familiar una vez al año, en la cual habrá concursos y premios.

### **5.3.4.3.3. Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.**

- Obsequios: Se obsequiarán camisetas con el logo de la institución a los niños que se inscriban en el curso vacacional.
  
- Descuentos:
  - Se ofrecerá el 5% de descuento en las pensiones a hermanos que se inscriban en el año lectivo.
  - Se ofrecerá el 10% de descuento a las empresas que opten por el servicio de CDI.
  
- Talleres para padres: Se organizarán talleres de temas de interés para padres totalmente gratuitos como valor agregado del servicio.

### **5.3.4.4. Publicidad**

#### **5.3.4.4.1. Estrategia de Lanzamiento**

Como estrategia de lanzamiento se enviará boletines de prensa a periódicos de mayor circulación para invitar a padres de familia y autoridades educativas a un coctel de inauguración del CDI, en el cual se presentará los servicios que se va a ofrecer en el CDI, se mostrará las instalaciones y se ofrecerá un descuento del 5% en la matrícula a los padres de familia que inscriban a su niño ese día.

### 5.3.4.4.2. Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad

Se colocará anuncios en periódicos y revistas de mayor circulación en el periodo de vacaciones. Los costos se detallarán en la siguiente tabla:

**Tabla 30: Plan de Medios**

| <b>Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas</b> |                    |                         |                          |                         |                    |
|--|--------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>MEDIO</b>                                       | <b>COSTO/PAUTA</b> | <b># DE PAUTAS /MES</b> | <b>INVERSIÓN MENSUAL</b> | <b>MESES A INVERTIR</b> | <b>Gasto / año</b> |
| VOLANTES   | 0,05               | 5000                    | 250,00                   | 2                       | 500,00             |
| PÁGINA WEB, HOSTING Y MANTENIMIENTO                | 560,00             | 1                       | 560,00                   | 1                       | 560,00             |
| OBSEQUIOS Y DESCUENTOS                             | 484,00             | 1                       | 484,00                   | 1                       | 484,00             |
| PUBLICIDAD PERIODICOS                              | 592,74             | 1                       | 592,74                   | 2                       | 1.185,48           |
| PUBLICIDAD REVISTAS                                | 295,68             | 2                       | 591,36                   | 3                       | 1.774,08           |
| <b>TOTAL</b>                                       |                    |                         |                          |                         | <b>4.503,56</b>    |

Elaborado por: La Autora

### 5.3.4.4.3. Mindshare

Mindshare es el porcentaje total del conocimiento publicitario que posee un producto dentro de una categoría. Al iniciar las actividades operativas la empresa no posee mindshare en la percepción de los clientes, por lo cual se establece como meta lograr un 15% de mindshare en el segundo año de operaciones.

### 5.3.4.4.4. Publicidad Blanca

La publicidad blanca es aquella por la que la empresa no paga y se puede conseguir mediante buenas relaciones o contactos con los medios. Se estima que sean publicados boletines de prensa en periódicos y revistas de mayor circulación.

#### **5.3.4.4.5. Merchandising**

Las técnicas de merchandising que se aplicarán en el CDI serán las siguientes:

- Decoración de salones con motivos infantiles
- Identificación de salones con letreros llamativos.
- Juegos didácticos y de recreación de acuerdo a la edad del niño.

#### **5.3.4.4.6. Relaciones Públicas**

Las relaciones públicas serán realizadas directamente por el director general, quién utilizará sus contactos para publicar boletines de prensa en diferentes diarios como: “Expreso”, “El Universo”, entre otros.

#### **5.3.4.4.7. Marketing Relacional**

Se planea realizar una integración familiar anual con presentaciones de los niños para que ellos demuestren sus talentos y puedan compartir con toda la comunidad educativa del plantel.

Además se llamará periódicamente al padre de familia para que se reúna con la Psicóloga y hablen sobre el adelanto o problemas que haya tenido el niño.

También se permitirá que los padres de familia celebren el cumpleaños de sus niños en el salón.

#### **5.3.4.4.8. Insight Marketing**

Este ítem no aplica, debido a que el negocio está en la fase de introducción, por lo tanto los clientes no pueden emitir pensamientos ocultos acerca de la empresa.

### 5.3.4.4.9. Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto

#### 5.3.4.4.9.1. Estrategias de E-Commerce, E-Business e E-Marketing

Se ha determinado usar Facebook y twitter, puesto que son las redes sociales más usadas en el mundo y no tienen costo.

#### 5.3.4.4.9.2. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Se presenta una tabla con actividades de promoción electrónica de los competidores:

**Tabla 31: Promoción Electrónica de los Competidores Directos**

| COMPETIDORES DIRECTOS |                    |            |            |                                |                |
|-----------------------|--------------------|------------|------------|--------------------------------|----------------|
| Competidor            | Tipo               | Página Web | E-Commerce | E-Marketing                    | Redes Sociales |
| PLAZA DAÑIN           | Jardín y Guardería | No         | No         | YouTube y anuncios en Facebook | Facebook       |
| POLLITOS              | Jardín y Guardería | No         | No         | No                             | No tiene       |

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación

**Tabla 32: Promoción Electrónica de los Competidores Indirectos**

| <b>COMPETIDORES INDIRECTOS</b> |  |                   |                   |   |                               |
|--------------------------------|--|-------------------|-------------------|---|-------------------------------|
| <b>Competidor</b>              | <b>Tipo</b>                                | <b>Página Web</b> | <b>E-Commerce</b> | <b>E-Marketing</b>                        | <b>Redes Sociales</b>         |
| <b>VIDA NUEVA</b>              | Jardín, Escuela y Colegio                  | No                | No                | Anuncios en Facebook y Amarillas Internet | Facebook                      |
| <b>ATENAS</b>                  | Jardín, Escuela y Colegio hasta Décimo año | No                | No                | Anuncios en Facebook                      | Facebook                      |
| <b>CRISTÓBAL COLÓN</b>         | Jardín, Escuela y Colegio                  | No                | No                | Anuncios en Facebook                      | Facebook y Twitter            |
| <b>LICEO PANAMERICANO</b>      | Jardín, Escuela y Colegio                  | Si                | No                | Anuncios en Facebook y Twitter.           | Facebook, Twitter e Instagram |
| <b>NUEVA SEMILLA</b>           | Jardín, Escuela y Colegio                  | Si                | No                | Anuncios en Facebook                      | Facebook y LinkedIn           |

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación

### 5.3.4.4.9.3. Diseño e Implementación de la Página Web

Ilustración 19: Diseño de la Página Web



Elaborado por: La Autora

### 5.3.4.4.10. Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales

#### 5.3.4.4.10.1. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Esta tabla detalla la promoción de competidores en redes sociales:

**Tabla 33: Promoción de competidores en redes sociales**

| <b>Institución</b>        | <b>Facebook</b>  |
|---------------------------|--|
| <b>JARDÍN PLAZA DAÑIN</b> | Seguidores: 174  |
|                           | No realizan muchas publicaciones, hay poca interacción con los seguidores. |
| <b>JARDÍN POLLITOS</b>    | No tienen redes sociales   |

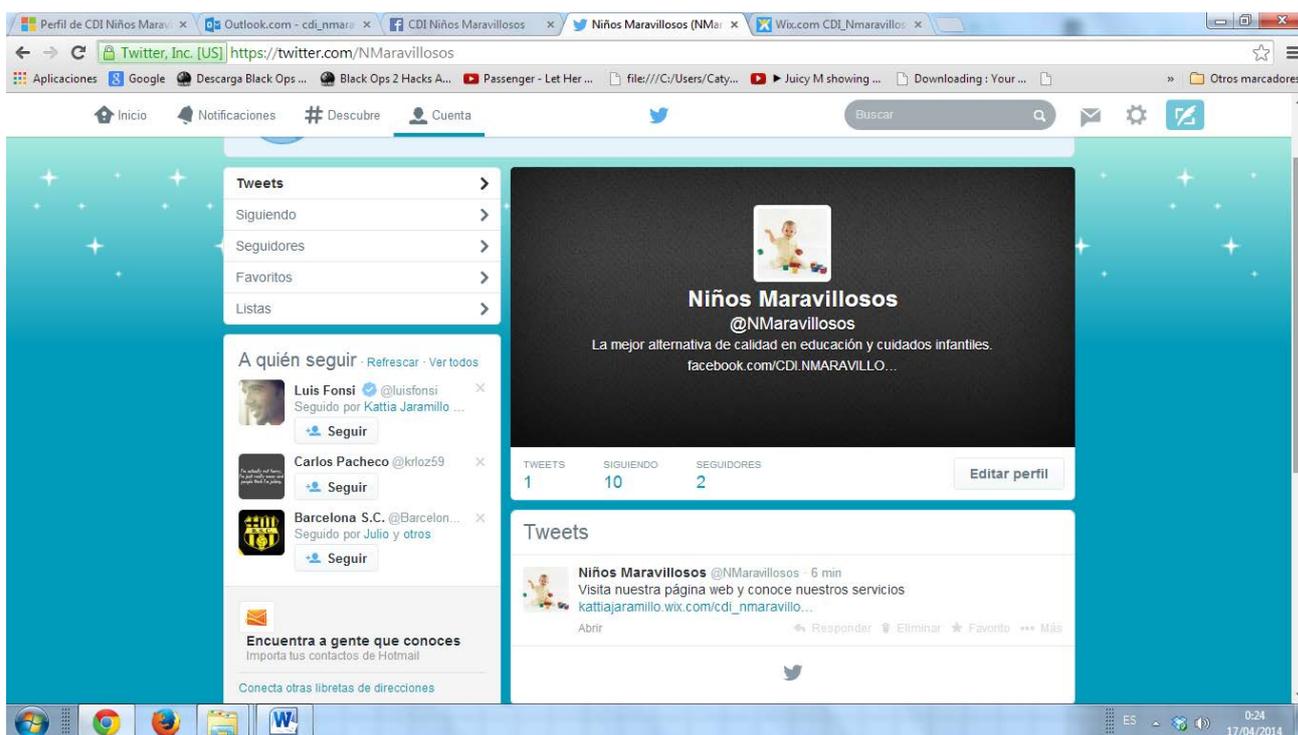
Elaborado por: La Autora  
Investigación

Fuente:

#### **5.3.4.4.10.2. Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)**

Las redes sociales que se utilizarán son Facebook y Twitter, en ambas se crearán un perfil y se realizarán publicaciones periódicas para crear una relación con los seguidores. Se publicarán circulares, promociones, fotos de las actividades, tips, sugerencias, talleres y artículos de educación.

## Ilustración 20: Diseño de Perfil en Twitter



Elaborado por: La autora

## Ilustración 21: Diseño de Fan Page en Facebook



Elaborado por la Autora

### **5.3.4.4.10.3. Marketing Social (en función de la Gestión de Responsabilidad Social Capítulo 6.4)**

Como marketing social se propone realizar de forma periódica talleres gratuitos sobre temas de interés a padres de familia de bajos recursos económicos en las instalaciones del CDI. Así mismo para navidad se realizará donaciones al INFA.

### **5.3.4.5. Ámbito Internacional**

#### **5.3.4.5.1. Estrategia de Distribución Internacional**

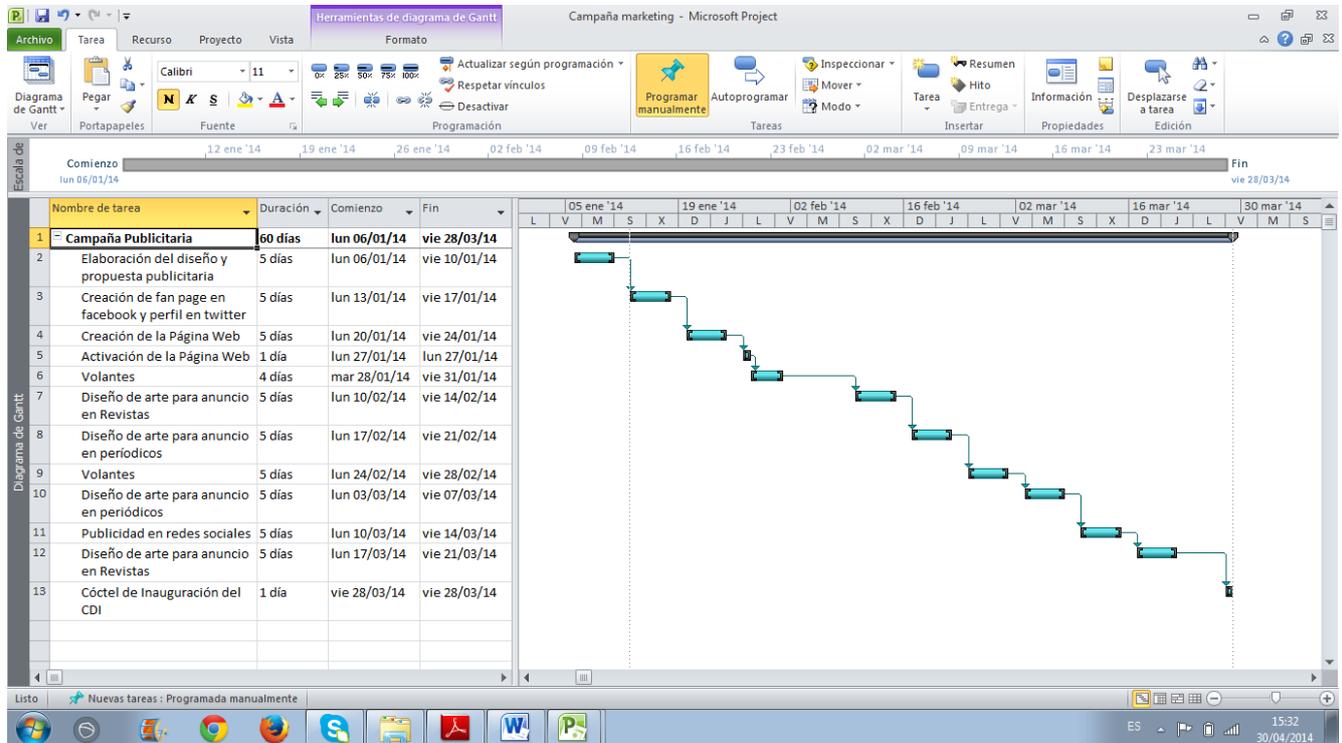
Este inciso no aplica, puesto que no se planea expandirse internacionalmente.

#### **5.3.4.5.2. Estrategias de Precio Internacional**

Por lo antes mencionado, este inciso no aplica.

## 5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project)

Ilustración 22: Calendario de Acción de la Campaña de Marketing



Elaborado por: La Autora

**5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.**

**Tabla 34: Presupuesto de Marketing**

| <b>Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas</b> |                    |                         |                          |                         |                    |
|--|--------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>MEDIO</b>                                       | <b>COSTO/PAUTA</b> | <b># DE PAUTAS /MES</b> | <b>INVERSIÓN MENSUAL</b> | <b>MESES A INVERTIR</b> | <b>Gasto / año</b> |
| <b>VOLANTES</b>                                    | 0,05               | 5000                    | 250,00                   | 2                       | 500,00             |
| <b>PÁGINA WEB, HOSTING Y MANTENIMIENTO</b>         | 560,00             | 1                       | 560,00                   | 1                       | 560,00             |
| <b>OBSEQUIOS Y DESCUENTOS</b>                      | 484,00             | 1                       | 484,00                   | 1                       | 484,00             |
| <b>PUBLICIDAD PERIODICOS</b>                       | 592,74             | 1                       | 592,74                   | 2                       | 1.185,48           |
| <b>PUBLICIDAD REVISTAS</b>                         | 295,68             | 2                       | 591,36                   | 3                       | 1.774,08           |
| <b>TOTAL</b>                                       |                    |                         |                          |                         | <b>4.503,56</b>    |

Elaborado por: La Autora

**5.3.7. Análisis de Rentabilidad del Offering (Precio de venta al Público menos Margen de los Intermediarios; Precio Exempresa menos Descuentos, Impagados, Otros; Precio Neto menos Costes Directos e Indirectos de Producción, Proporción de Gastos Generales y Administrativos, Proporción de Investigación y Desarrollo, Proporción Gastos Financieros, Gastos de Marketing Mix; Contribución Unitaria del Beneficio.**

**Tabla 35: Análisis de Offering**

| Estado de Resultado                             |                   |                   |                   |                   |                   |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| % de Repartición Utilidades a Trabajadores      | 0%                | 15%               | 15%               | 15%               | 15%               |
| % de Impuesto a la Renta                        | 22%               | 22%               | 22%               | 22%               | 22%               |
|   | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              |
| Ventas  | 191.000,00        | 227.463,81        | 270.888,93        | 322.604,33        | 384.192,72        |
| Costo de Venta                                  | 0,00              | 0,00              | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| <b>Utilidad Bruta en Venta</b>                  | <b>191.000,00</b> | <b>227.463,81</b> | <b>270.888,93</b> | <b>322.604,33</b> | <b>384.192,72</b> |
| Gastos Sueldos y Salarios                       | 93.226,12         | 99.751,95         | 106.734,58        | 114.206,00        | 122.200,42        |
| Gastos Alquiler                                 | 33.600,00         | 34.803,02         | 36.049,11         | 37.339,82         | 38.676,74         |
| Gastos Seguros                                  | 1.234,00          | 1.278,18          | 1.323,95          | 1.371,35          | 1.420,45          |
| Gastos Servicios Basicos                        | 6.684,72          | 6.924,06          | 7.171,97          | 7.428,76          | 7.694,74          |
| Gastos Ventas                                   | 4.503,56          | 4.664,81          | 4.831,83          | 5.004,83          | 5.184,02          |
| Gastos Varios                                   | 41.624,00         | 43.114,31         | 44.657,98         | 46.256,93         | 47.913,12         |
| Gastos de Depreciación                          | 5.831,89          | 5.831,89          | 5.831,89          | 1.365,43          | 1.365,43          |
| <b>Utilidad Operativa</b>                       | <b>4.295,71</b>   | <b>31.095,59</b>  | <b>64.287,61</b>  | <b>109.631,21</b> | <b>159.737,80</b> |
| Gastos Financieros                              | 2.078,68          | 1.711,98          | 1.298,78          | 833,18            | 308,52            |
| <b>Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)</b> | <b>2.217,04</b>   | <b>29.383,61</b>  | <b>62.988,83</b>  | <b>108.798,03</b> | <b>159.429,28</b> |
| Repartición Trabajadores                        | 0,00              | 4.407,54          | 9.448,32          | 16.319,71         | 23.914,39         |
| Utilidad antes Imptos Renta                     | 2.217,04          | 24.976,07         | 53.540,51         | 92.478,33         | 135.514,88        |
| Impto a la Renta                                | 487,75            | 5.494,73          | 11.778,91         | 20.345,23         | 29.813,27         |
| <b>Utilidad Disponible</b>                      | <b>1.729,29</b>   | <b>19.481,33</b>  | <b>41.761,59</b>  | <b>72.133,10</b>  | <b>105.701,61</b> |

Elaborado por: La Autora

## CAPÍTULO 6

# PLAN OPERATIVO

## **CAPÍTULO 6**

### **6. PLAN OPERATIVO**

#### **6.1. Producción**

##### **6.1.1. Proceso Productivo**

En un Centro de Desarrollo Infantil se denomina Manual de Procedimientos por la naturaleza del negocio que es de Servicio:

Primer Contacto con Padre de Familia.- El padre de familia se entera del servicio y se interesa en el mismo, se contacta con la empresa vía telefónica, por correo electrónico o visitando la institución. La secretaria le presenta los servicios, horarios precio y forma de pago y le muestra las instalaciones, luego lo dirige a la oficina de la Directora General para una entrevista.

Entrevistas con el Padre de Familia.- El Director General le presenta al Padre de Familia los métodos de enseñanza y las políticas de la institución. Luego la secretaria lo dirige a la oficina de la Psicóloga quien evalúa el comportamiento del niño.

Decisión del Padre de Familia.- Es el momento de la decisión luego de las entrevistas. El padre de familia decide o no adquirir el servicio. Si decide que no, la secretaria le ofrecerá el curso vacacional para que vea el trabajo que se realiza en la institución. Si el padre de familia decide que sí, se acerca a secretaría para realizar el proceso de inscripción del niño. Finalmente se le asigna un código al niño para que el padre de familia pueda realizar el pago correspondiente en la entidad bancaria seleccionada.

Asistencia a clases.- Luego de esta formalidad, el estudiante inscrito podrá asistir en el horario establecido según acuerdo con los Padres de Familia. Los estudiantes serán divididos en 5 aulas de acuerdo a su edad.

### 6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

La infraestructura que se necesita, se detalla a continuación en la siguiente tabla:

**Tabla 36: Infraestructura y Equipos**

| <b>INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS</b> |   |
|----------------------------------|---|
| 1                                | ALQUILER DEL LOCAL                                    |
| 3                                | ESCRITORIO DE OFICINA                                 |
| 3                                | LIBRERO   |
| 11                               | COMPUTADORA DE ESCRITORIO LG INTEL CORE i7            |
| 3                                | TELÉFONO INALAMBRICO PANASONIC                        |
| 1                                | ESCRITORIO EN L PARA EL DIRECTOR                      |
| 1                                | IMPRESORA MULTIFUNCIONAL CANON MP230                  |
| 5                                | SILLA GIRATORIA PARA ESCRITORIO                       |
| 24                               | SILLA   |
| 1                                | COUNTER PARA SECRETARIA                               |
| 1                                | CAMILLA   |
| 2                                | LAPTOP Hp   |
| 9                                | MESA PARA COMPUTADORA                                 |
| 5                                | REPISA PARA AULA                                      |
| 2                                | INFOCUS BENQ Mx514p                                   |
| 4                                | PANTALLAS PARA PROYECTAR                              |
| 1                                | UTENSILIOS DE COCINA                                  |
| 1                                | COCINA MABE   |
| 3                                | PIZARRÓN BLANCO 244x122cm                             |
| 8                                | CUNA  |
| 3                                | ESCRITORIO PARA AULA CON SILLA                        |
| 45                               | PUPITRE CON SILLA                                     |
| 23                               | JUEGO DE COMEDOR PARA NIÑOS (MESA CON 2 SILLAS)       |
| 2                                | JUEGO DE COMEDOR PARA EL PERSONAL (MESA CON 4 SILLAS) |
| 10                               | SILLA DE COMER PARA BEBÉ                              |
| 12                               | COLCHONETA 1.80x1.20cm                                |
| 2                                | JUEGOS INFANTILES                                     |
| 1                                | MUEBLES DE COCINA                                     |
| 1                                | MICROONDAS LG   |
| 1                                | REFRIGERADORA ELECTROLUX                              |
| 1                                | LICUADORA OSTER                                       |
| 1                                | DISPENSADOR DE AGUA                                   |
| 2                                | CUNA CON CAMBIADOR DE PAÑALES                         |

Elaborado por: La Autora

### 6.1.3. Mano de Obra

Las personas que formarán parte del equipo de Niños Maravillosos son:

**Tabla 37: Mano de Obra**

| <b>Cargo</b>             | <b>Nº</b> |
|--------------------------|-----------|
| Director General         | 1         |
| Psicóloga Infantil       | 1         |
| Pediatra                 | 1         |
| Contador                 | 1         |
| Educadoras de párvulos   | 5         |
| Entrenadores de natación | 2         |
| Secretaria               | 1         |
| Auxiliar pedagógica      | 1         |
| Guardia de Seguridad     | 1         |
| Conserje                 | 1         |
| Cocinero                 | 1         |
| Ayudante de cocina       | 1         |
| <b>TOTAL</b>             | <b>17</b> |

Elaborado por: La Autora

### 6.1.4. Capacidad Instalada

De acuerdo a la infraestructura instalada, se podrá recibir satisfactoriamente a 85 niños, la distribución de las aulas será la siguiente:

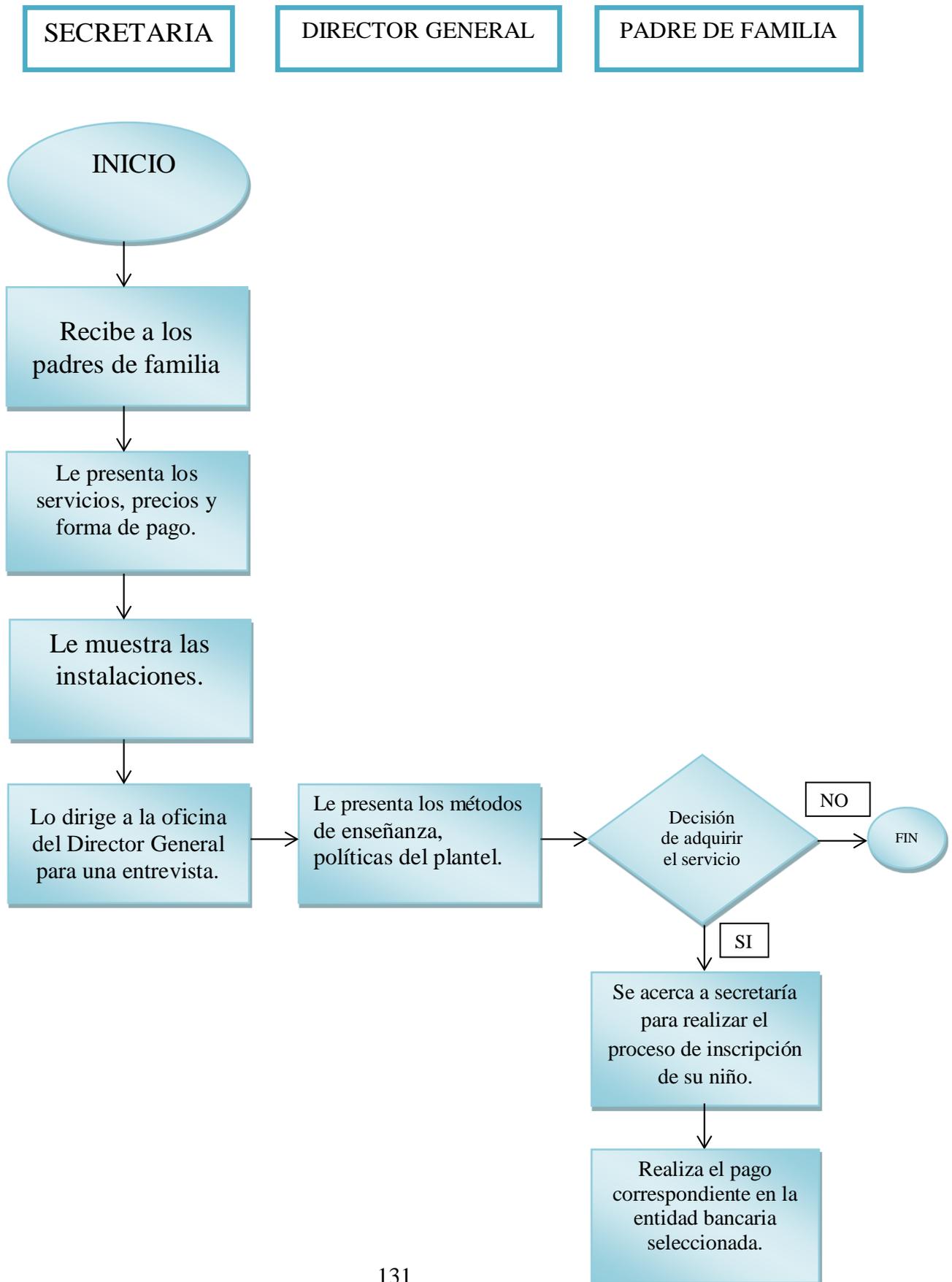
**Tabla 38: Capacidad Instalada**

| <b>GUARDERÍA</b> |                        |                         |                           |
|------------------|------------------------|-------------------------|---------------------------|
| <b>EDAD</b>      | <b>TIEMPO COMPLETO</b> | <b>JORNADA MATUTINA</b> | <b>JORNADA VESPERTINA</b> |
| <b>1 año</b>     | 5 niños                | 5 niños                 | 5 niños                   |
| <b>2 años</b>    | 4 niños                | 6 niños                 | 6 niños                   |
| <b>3 años</b>    | 12 niños               | 3 niños                 | 3 niños                   |
| <b>4 años</b>    | 12 niños               | 3 niños                 | 3 niños                   |
| <b>5 años</b>    | 12 niños               | 3 niños                 | 3 niños                   |
|                  | <b>45 niños</b>        | <b>20 niños</b>         | <b>20 niños</b>           |

Elaborado por: La Autora

### 6.1.5. Flujogramas de Procesos

Ilustración 23: Flujograma de procesos



## 6.1.6. Presupuesto

**Tabla 39: Presupuesto**

| INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS        |   |                                 |                            |
|-----------------------------------|---|---------------------------------|----------------------------|
| Cantidad                          | ACTIVO  | Valor de Adquisición Individual | Valor de Adquisición Total |
| <b>MUEBLES, EQUIPOS Y ENSERES</b> |   |                                 |                            |
| 3                                 | ESCRITORIO DE OFICINA                                 | 157,00                          | 471,00                     |
| 3                                 | LIBRERO   | 210,00                          | 630,00                     |
| 11                                | COMPUTADORA DE ESCRITORIO LG INTEL CORE i7            | 920,00                          | 10.120,00                  |
| 3                                 | TELÉFONO INALÁMBRICO PANASONIC                        | 51,79                           | 155,37                     |
| 1                                 | ESCRITORIO EN L PARA EL DIRECTOR                      | 200,00                          | 200,00                     |
| 1                                 | IMPRESORA MULTIFUNCIONAL CANON MP230                  | 89,99                           | 89,99                      |
| 5                                 | SILLA GIRATORIA PARA ESCRITORIO                       | 49,99                           | 249,95                     |
| 24                                | SILLA   | 23,10                           | 554,40                     |
| 1                                 | COUNTER PARA SECRETARÍA                               | 280,00                          | 280,00                     |
| 1                                 | CAMILLA   | 185,00                          | 185,00                     |
| 2                                 | LAPTOP Hp   | 520,00                          | 1.040,00                   |
| 9                                 | MESA PARA COMPUTADORA                                 | 35,00                           | 315,00                     |
| 5                                 | REPISA PARA AULA                                      | 99,00                           | 495,00                     |
| 2                                 | INFOCUS BENQ Mx514p                                   | 769,00                          | 1.538,00                   |
| 4                                 | PANTALLAS PARA PROYECTAR                              | 114,00                          | 456,00                     |
| 1                                 | UTENSILIOS DE COCINA                                  | 195,00                          | 195,00                     |
| 1                                 | COCINA MABE   | 385,00                          | 385,00                     |
| 3                                 | PIZARRÓN BLANCO 244x122cm                             | 90,00                           | 270,00                     |
| 8                                 | CUNA  | 115,00                          | 920,00                     |
| 3                                 | ESCRITORIO PARA AULA CON SILLA                        | 240,00                          | 720,00                     |
| 45                                | PUPITRE CON SILLA                                     | 40,00                           | 1.800,00                   |
| 23                                | JUEGO DE COMEDOR PARA NIÑOS (MESA CON 2 SILLAS)       | 58,00                           | 1.334,00                   |
| 2                                 | JUEGO DE COMEDOR PARA EL PERSONAL (MESA CON 4 SILLAS) | 129,00                          | 258,00                     |
| 10                                | SILLA DE COMER PARA BEBÉ                              | 92,00                           | 920,00                     |
| 12                                | COLCHONETA 1.80x1.20cm                                | 60,00                           | 720,00                     |
| 2                                 | JUEGOS INFANTILES                                     | 400,00                          | 800,00                     |
| 1                                 | MUEBLES DE COCINA                                     | 300,00                          | 300,00                     |
| 1                                 | MICROONDAS LG   | 99,00                           | 99,00                      |
| 1                                 | REFRIGERADORA ELECTROLUX                              | 519,99                          | 519,99                     |
| 1                                 | LICUADORA OSTER                                       | 89,00                           | 89,00                      |
| 1                                 | DISPENSADOR DE AGUA                                   | 69,00                           | 69,00                      |
| 2                                 | CUNA CON CAMBIADOR DE PAÑALES                         | 340,00                          | 680,00                     |
| <b>TOTAL</b>                      |   |                                 | <b>26.859</b>              |

Elaborado por: La Autora

## **6.2. Gestión de Calidad**

### **6.2.1. Procesos de planeación de calidad**

El proceso que aseguran la calidad del servicio del CDI serían:

- Se deberá auditar las planificaciones pedagogía de los docentes y la utilización de los recursos didácticos,
- Observación áulica del trabajo de las maestras
- Encuestas de satisfacción que serán aplicadas a los padres y depositadas en el buzón de sugerencia. Sus resultados ayudarán a mantener las acciones acertadas y a corregir las posibles falencias.
- Se realizaran evaluaciones mensuales para medir el proceso enseñanza-aprendizaje
- Socializar el código de convivencia para que toda la comunidad educativa se rija según sus lineamientos

### **6.2.2. Beneficios de las acciones proactivas**

Los beneficios de las acciones proactivas se obtendrán del seguimiento de los procesos de planeación de la calidad. Como resultado tendríamos un agradable ambiente, un sólido prestigio y un mejor posicionamiento en el mercado.

### **6.2.3. Políticas de calidad**

Las políticas de calidad para el CDI serían:

- Desarrollar de las emociones afectivas en los niños basándose a las múltiples manifestaciones de cariño, amor, buen trato, cuidado y respeto
- El desarrollo y fortaleciendo de los procesos cognitivo a través de la manipulación, exploración de los objetos que permite una comprensión e interacción con su entorno inmediato.
- Mantener la limpieza de los salones y demás áreas como en la cocina utilizando correctamente sus materiales de protección para la preparación de alimentos.

#### **6.2.4. Benchmarking**

Dentro del sector se encuentra los CDI Los Pollitos, Plaza Dañin, no cuentan con políticas de calidad. El CDI Nueva Semilla está muy posicionado en el mercado ya que tiene una larga trayectoria y un buen prestigio.

#### **6.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad**

Para asegurar la calidad del servicio se determina lo siguiente:

- Se sociabilizará el código de convivencia y se concienciará en el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los seres a nuestro cargo.
- Talleres de capacitación para docentes y personal administrativo.
- Realizar clases de observación periódicas al docente.
- Cierre de proyectos áulicos para la evaluación del aprendizaje

#### **6.2.6. Estándares de la calidad**

Los estándares de calidad del centro están basados en estándares de gestión escolar desarrollados por el Ministerio de Educación:

Tabla 40: Estándares de Calidad

| PROCESOS BÁSICOS DE GESTIÓN   | ESTÁNDARES DE CALIDAD   |
|---|---|
| <b>DIMENSIÓN: PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA</b>                           |   |
| <b>La institución educativa de calidad establecerá procesos para:</b> |   |
| Organización  | Desarrollar la metodología de autoevaluación institucional.   |
|   | Desarrollar planes de mejora, con la participación de todos los integrantes del CDI.  |
|   | Elaborar el Proyecto Educativo Institucional (PEI) Proyecto Educativo Institucional.  |
| <b>DIMENSIÓN: GESTION ADMINISTRATIVA</b>                              |   |
| Lineamientos normativos   | Aplicar efectivamente la normativa nacional que regula las acciones en las acciones en las áreas: pedagógica, administrativa y de servicios de apoyo.   |
|   | Actualizar puntualmente el Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE) con datos correctos, exactos y completos.   |
|   | Organizar de forma óptima el calendario académico, la carga horaria escolar y docente, y la distribución de espacios, priorizando las actividades de aprendizaje.   |
|   | Desarrollar y aplicar el Plan de Reducción de Riesgos como medida de prevención ante emergencias y desastres naturales  |
|   | Desarrollar manuales de procedimientos de: a) <b>Funciones:</b> orgánico-estructural, funcional y posicional; b) <b>Procedimientos Operativos:</b> seguridad, emergencia, movilización de estudiantes, uso de espacios y recursos físicos, ausentismo docente, ingreso y salida de estudiantes; c) <b>Procedimientos académicos:</b> registro de calificaciones y de uso de recursos pedagógicos y d) <b>Jornada extracurricular.</b> |
| Talento Humano  | Desarrollar e implementar planes de inducción para los equipos administrativo, directivo y docente.   |
|   | Implementar mecanismos de acompañamiento, seguimiento y evaluación a la práctica docente.   |
|   | Elaborar un plan interno de desarrollo profesional educativo en función de las necesidades de la institución, y establecer mecanismos de seguimiento a su implementación.   |
|   | Gestionar planes de desarrollo personal y profesional para los equipos administrativo, directivo y docente.   |
|   | Definir y ejecutar un sistema de incentivos no económicos para el personal administrativo, directivo y docente.   |
| Recursos didácticos y físicos   | Gestionar los recursos financieros y realizar de rendición de cuentas.  |
|   | Supervisar el uso óptimo de espacios físicos, de acuerdo a la planificación institucional.  |
|   | Promover y supervisar el uso óptimo de recursos didácticos con el seguimiento permanente para su almacenamiento, control registros de utilización.  |
| Sistema de información y comunicación                                 | Mantener de forma permanente un sistema efectivo de información y comunicación con la comunidad educativa.  |

| <b>DIMENSIÓN: PEDAGÓGICA CURRICULAR</b>                          |  |
|--|--|
| Gestión del aprendizaje  | Monitorear la implementación del currículo nacional vigente para cumplir los estándares de aprendizaje.  |
|  | Promover entre los docentes el trabajo colaborativo para la planificación y el intercambio de estrategias de evaluación y de resolución de conflictos.   |
|  | Implementar estrategias de evaluación que orienten a los estudiantes y docentes de manera permanente, oportuna y precisa– a lograr los objetivos de aprendizaje.                                 |
|  | Desarrollar e implementar adaptaciones curriculares para estudiantes con necesidades educativas especiales, asociadas o no a la discapacidad.  |
|  | Desarrollar y supervisar programas de asistencia psicológica y/o pedagógica oportuna.  |
| Tutorías y acompañamiento  | Desarrollar un plan de tutorías que garantice el refuerzo académico y que ofrezca una retroalimentación pertinente, detallada y precisa para mejorar el rendimiento en el aprendizaje.           |
|  | Implementar planes de acompañamiento, efectivos y permanentes, para estudiantes con necesidades educativas especiales.   |
| <b>DIMENSIÓN: CONVIVENCIA ESCOLAR</b>                            |  |
| Convivencia escolar y formación ciudadanía                       | Elaborar el Código de Convivencia a través de prácticas participativas lideradas por el Gobierno Escolar   |
|  | Establecer mecanismos que propicien la resolución práctica de conflictos en los ámbitos de la vida escolar y comunitaria   |
|  | Supervisar el cumplimiento de los principios de honestidad académica prescritas por la Autoridad Educativa Nacional y que son parte de Código de Convivencia.                                    |
|  | Implementar estrategias que ofrezcan seguridad y resguarden la integridad de todos los miembros de la comunidad educativa dentro de la institución.  |
|  | Establecer políticas de formación ética integral, tal como se estipula en la LOEI  |
| Servicios complementarios  | Optimizar los servicios relacionados con el bienestar de la comunidad educativa: consejería estudiantil, salud, alimentación, transporte, entre otros.   |
| <b>DIMENSIÓN: RELACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO CON LA COMUNIDAD</b> |  |
| Programas de redes de trabajo                                    | Promover y desarrollar programas de redes de trabajo con instituciones escolares de su circuito y otras.   |
|  | Propiciar el trabajo cooperativo con organizaciones vinculadas al área educativa: instituciones de educación superior, empresas públicas y privadas, asociaciones de apoyo técnico, entre otras. |

Fuente: (Ministerio de Educación , 2012)

### **6.2.7. Procesos de control de calidad**

Para controlar la calidad se establece:

- Elaboración de un F.O.D.A. del centro para definir las amenazas y fortalezas
- El coordinador de cada área se encargará de los reportes de la evaluación al docente, revisión de planificación, y registro de las actividades de capacitación.
- Evaluación continua del docente (**ANEXO 5**)

### **6.2.8. Certificaciones y Licencias**

El CDI “Niños Maravillosos” en su presupuesto no se considerado la inversión en Certificaciones y Licencias por sus altos costos.

### **6.2.9. Presupuesto**

El presupuesto para la gestión de calidad está calculado en \$800,00 anuales que serán destinados para la capacitación del personal Administrativo y Docente de Niños Maravillosos

## **6.3. Gestión Ambiental**

### **6.3.1. Procesos de planeación ambiental**

La planeación ambiental del CDI “Niños Maravillosos” cumplirá con los procesos que están regulados por la ley de Gestión Ambiental que en su Art. 2.- dice “La gestión ambiental se sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto a las culturas y prácticas tradicionales.” (Ley de Gestión Ambiental , 1999)

Por lo tanto, en Niños Maravillosos se seguirá el siguiente proceso para el cumplimiento de esta ley:

- Ejecución de campañas de sensibilización sobre el uso y ahorro de agua.
- Enviar circular vía correo electrónico a los padres de familia y demás comunicaciones para ahorrar el papel.
- Adquisición de basureros ecológicos para la clasificación de desperdicios para reciclaje.

### **6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas**

Como beneficios de implementar una política ambiental el CDI “Niños Maravillosos” logrará:

- Reducir en un 10% el consumo de agua
- Reducir el consumo del papel en un 25%
- Mejorar el comportamiento ambiental de los niños y personal docente.

### **6.3.3. Políticas de protección ambiental**

Niños Maravillosos se compromete con el ambiente, por lo cual desarrolla las siguientes políticas de protección ambiental:

- Ahorro de agua
- Disminución del uso del papel
- Tratamiento de desperdicios
- Reforzar la imagen del centro en materia ambiental hacia el público.

#### **6.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental**

El CDI “Niños Maravillosos” asegurará la calidad ambiental de la siguiente manera:

- Publicar en un lugar visible carteles de los cuidados ambientales para el conocimiento de toda la comunidad educativa
- Colocar carteles de no arrancar las plantas, el uso controlado del papel y reciclaje.

#### **6.3.5. Estándares de la calidad ambiental**

Los estándares de calidad ambiental que se van a aplicar de acuerdo a las políticas de protección ambiental en el CDI “Niños Maravilloso” serán los siguientes:

- Desarrollar un manual de procedimiento operativo en relación al uso de recursos físicos, energéticos y del tratamiento de desperdicios.
- Controlar el ahorro de energía permanentemente a través del registro de consumo de la planilla de energía eléctrica.
- Supervisar el uso adecuado de papel de acuerdo a lo presupuestado mensualmente.
- Promover campañas ambientales cada dos meses para el tratamiento adecuado de desperdicios.
- Mantener de forma constante un sistema efectivo de información y comunicación para reforzar la imagen del Centro en materia ambiental con la comunidad educativa a través de la página web y redes sociales de la institución.

#### **6.3.6. Procesos de control de calidad**

El control de calidad de los procesos de gestión ambiental del CDI “Niños Maravillosos” se comprobará a través de las auditorías internas y

evaluación al Personal y con los niños se realizará una clase demostrativa con la presencia de los padres de familia cada Quimestre para asegurar que se están cumpliendo con las políticas propuestas por la Institución.

### **6.3.7. Trazabilidad**

Por la naturaleza del CDI “Niños Maravillosos” de ser prestadora de servicios de cuidado infantil la trazabilidad se la aplicará a:

- La cantidad de desechos generados en el CDI
- La selección adecuada de desechos orgánicos y no orgánicos.
- El destino de los desechos que sea el apropiado: Papel y plástico para reciclar, y los desechos orgánicos se depositarán en carros recolectores de “Puerto Limpio”.

### **6.3.8. Logística Verde**

- Las unidades de transporte que realizarán el expreso escolar en la institución serán de máximo 2 años de fabricación.
- El reciclaje de desechos produciría menos impacto o daño al medio ambiente.

### **6.3.9. Certificaciones y Licencias**

Durante el tiempo de desarrollo de este trabajo de titulación se ha decidido no adquirir certificaciones ambientales por el alto costo que esto representa.

### **6.3.10. Presupuesto**

Las políticas ambientales diseñadas no generarían gastos sino que se lo realizaría con el Personal y recursos con que cuenta el CDI “Niños Maravillosos”. De igual manera como no se obtendrán certificaciones ni licencias no hará falta diseñar un presupuesto.

## **6.4. Gestión de Responsabilidad Social**

### **6.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social**

El CDI “Niños Maravillosos” aplicará los procesos de planeación de responsabilidad social de acuerdo a las siguientes dimensiones:

- Colaboradores: Crear y mantener un clima de armonía y respeto entre los miembros de la Institución a través de programas de socialización, integración y motivación laboral.
- Comunidad: Planificar acciones en proyectos de vinculación con la comunidad de Guayaquil buscando el beneficio integral de los niños.

### **6.4.2. Beneficios de las acciones proactivas**

Los procesos propuestos a través de las dimensiones reflejarán una imagen de confiabilidad entre la sociedad por presentar preocupación por los colaboradores y comunidad, lo que demuestra responsabilidad social. Este beneficio lo podemos considerar como un valor agregado a la propuesta del CDI “Niños Maravillosos”.

### **6.4.3. Políticas de protección social**

Las políticas de protección social que se aplicarán en el CDI “Niños Maravillosos” son:

- Ofrecer cada tres meses talleres de motivación, superación personal y relaciones humanas a los colaboradores de la institución.
- Ofrecer una actividad de integración social entre los colaboradores de la Institución una vez al año buscando la armonía grupal.
- Ofrecer cada tres meses “Escuela para Padres” a los representantes de los niños del CDI y al público de la comunidad de manera gratuita.
- Ofrecer cada tres meses talleres a padres de familia de escasos recursos económicos en las instalaciones del CDI.
- Convocatorias para participar de estas acciones a través de circulares a los representantes, al personal de la Institución y por medios digitales.
- Donaciones al INFA para la época de Navidad.

#### **6.4.4. Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa**

Con el fin de asegurar de que se cumplan las políticas a través de las acciones programadas se hará el seguimiento de las mismas por medio de:

- Registro de firmas de asistencia del Personal de la Institución a los talleres de capacitación.
- Registro de las evaluaciones del plan de capacitación del Personal de la Institución.
- Registro de firmas de asistencia de los padres o representantes a las capacitaciones de “Escuela para Padres”

#### **6.4.5. Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo**

Los estándares de responsabilidad social que se aplicarán en el CDI “Niños Maravillosos” serán:

Dimensión:

Planeación estratégica:

- Invertir en planes de mejora para la capacitación personal y profesional de los colaboradores de la Institución, que cumplan con las expectativas de interés propio, del CDI y de la sociedad.
- Desarrollar planes de Escuela para Padres para los representantes y padres de la comunidad del sector.

Gestión del proceso educativo:

- Implementar estrategias de aprendizaje en los niños para lograr conseguir los objetivos propuestos
- Desarrollar un plan de formación en valores para lograr una buena convivencia dentro de la Institución.

#### **6.4.6. Procesos de controles sociales**

Los procesos de control de la gestión de responsabilidad social serán:

- Encuestas: Padres de familia y Personal de la Institución llenarán encuestas para verificar el cumplimiento de las actividades programadas en el CDI “Niños Maravillosos”.
- Auditorías internas: Los responsables de cada departamento registrarán y controlarán la ejecución de la programación propuesta.

#### 6.4.7. Certificaciones y Licencias

Por los altos costos de las certificaciones de responsabilidad social y por el tamaño de la empresa no se justifica la inversión, por lo tanto se decide no obtener ninguna certificación.

#### 6.4.8. Presupuesto

El presupuesto para los planes de capacitación ha sido considerado en el punto 6.2.9., se realizará una donación al INFA de \$200 en época de Navidad.

Por lo que considerando estas situaciones no se aumentará el gasto de inversión en el tema de responsabilidad social.

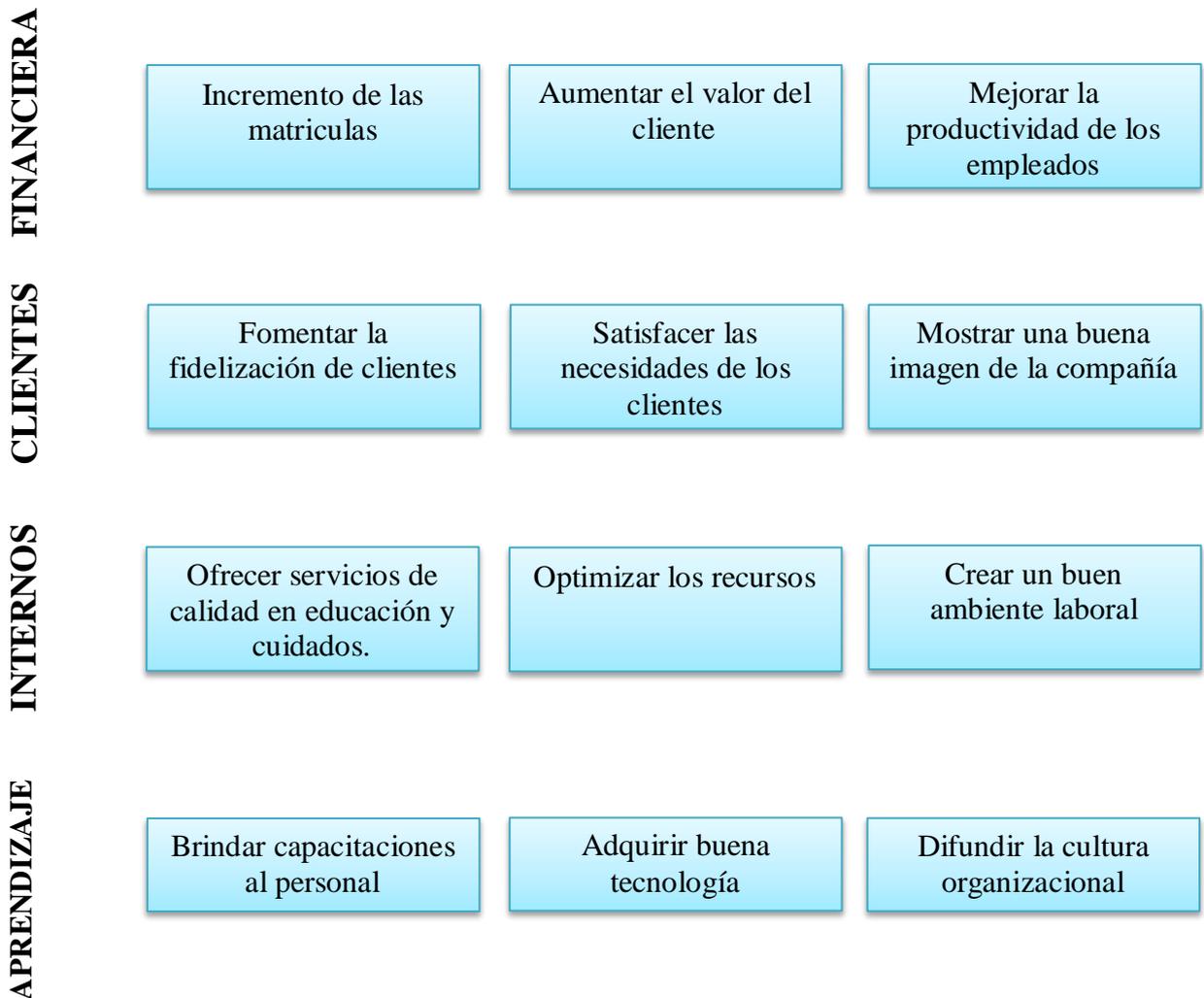
#### 6.5. Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

**Tabla 41: Balanced Scorecard**

| Perspectivas              | Objetivos   | Indicadores  | Metas | Iniciativas   |
|---------------------------|---|--|-------|---|
| Financiera                | Mejorar la rentabilidad en el segundo año             | Incremento de matriculas   | 10%   | Precio  |
| Cliente                   | Fomentar la fidelización de clientes                  | Registro del porcentaje de permanencia de estudiantes en la Institución. | 80%   | Excelente atención al padre de familia                  |
| Procesos Internos         | Ofrecer servicios de calidad en educación y cuidados. | Encuestas a padres de familia  | 80%   | Contratar a personal calificado.                        |
| Aprendizaje y Crecimiento | Desarrollar planes de capacitación para el personal   | Porcentaje de docentes capacitados por año                               | 100%  | Planes de mejoras pedagógicas y de desarrollo personal. |

**Elaborado por: La Autora**

### Ilustración 24: Mapa Estratégico



Elaborado por: La Autora

#### 6.6. Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Este punto no tiene pertinencia con este trabajo de titulación, por lo tanto no aplica para su desarrollo.

# CAPÍTULO 7

## ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

## CAPÍTULO 7

### 7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

#### 7.1. Inversión Inicial

Para iniciar la actividad operacional de la empresa necesita de una inversión inicial de \$46.547,40, la misma que se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 42: Inversión Inicial**

| <b>INVERSIÓN INICIAL</b>       |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>Valor</b>        |
| Capital de Trabajo             | \$ 15.072,70        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>\$ 15.072,70</b> |
| Muebles y Enseres              | \$ 12.358,34        |
| Equipos de Oficina             | \$ 3.250,37         |
| Equipos de Computación         | \$ 11.249,99        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>\$ 26.858,70</b> |
| Registro del logo              | \$ 116,00           |
| Gastos de Constitución         | \$ 1.200,00         |
| Gastos Pre-Operativos          | \$ 3.300,00         |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>\$ 4.616,00</b>  |
| <b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b> | <b>\$ 46.547,40</b> |

Elaborado por: La Autora

#### 7.1.1. Tipo de Inversión

##### 7.1.1.1. Fija

La empresa para realizar sus actividades operativas con normalidad necesita invertir \$ 26,858.70 en activos fijos, los mismos que comprenden: muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de computación, los cuáles son depreciados anualmente. A continuación se detalla la inversión fija:

**Tabla 43: Inversión Fija**

| INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS        |   |                                 |                            |
|-----------------------------------|---|---------------------------------|----------------------------|
| Cantidad                          | ACTIVO  | Valor de Adquisición Individual | Valor de Adquisición Total |
| <b>MUEBLES, EQUIPOS Y ENSERES</b> |   |                                 |                            |
| 3                                 | ESCRITORIO DE OFICINA                                 | 157,00                          | 471,00                     |
| 3                                 | LIBRERO   | 210,00                          | 630,00                     |
| 11                                | COMPUTADORA DE ESCRITORIO LG INTEL CORE i7            | 920,00                          | 10.120,00                  |
| 3                                 | TELÉFONO INALAMBRICO PANASONIC                        | 51,79                           | 155,37                     |
| 1                                 | ESCRITORIO EN L PARA EL DIRECTOR                      | 200,00                          | 200,00                     |
| 1                                 | IMPRESORA MULTIFUNCIONAL CANON MP230                  | 89,99                           | 89,99                      |
| 5                                 | SILLA GIRATORIA PARA ESCRITORIO                       | 49,99                           | 249,95                     |
| 24                                | SILLA   | 23,10                           | 554,40                     |
| 1                                 | COUNTER PARA SECRETARIA                               | 280,00                          | 280,00                     |
| 1                                 | CAMILLA   | 185,00                          | 185,00                     |
| 2                                 | LAPTOP Hp   | 520,00                          | 1.040,00                   |
| 9                                 | MESA PARA COMPUTADORA                                 | 35,00                           | 315,00                     |
| 5                                 | REPISA PARA AULA                                      | 99,00                           | 495,00                     |
| 2                                 | INFOCUS BENQ Mx514p                                   | 769,00                          | 1.538,00                   |
| 4                                 | PANTALLAS PARA PROYECTAR                              | 114,00                          | 456,00                     |
| 1                                 | UTENSILIOS DE COCINA                                  | 195,00                          | 195,00                     |
| 1                                 | COCINA MABE   | 385,00                          | 385,00                     |
| 3                                 | PIZARRÓN BLANCO 244x122cm                             | 90,00                           | 270,00                     |
| 8                                 | CUNA  | 115,00                          | 920,00                     |
| 3                                 | ESCRITORIO PARA AULA CON SILLA                        | 240,00                          | 720,00                     |
| 45                                | PUPITRE CON SILLA                                     | 40,00                           | 1.800,00                   |
| 23                                | JUEGO DE COMEDOR PARA NIÑOS (MESA CON 2 SILLAS)       | 58,00                           | 1.334,00                   |
| 2                                 | JUEGO DE COMEDOR PARA EL PERSONAL (MESA CON 4 SILLAS) | 129,00                          | 258,00                     |
| 10                                | SILLA DE COMER PARA BEBÉ                              | 92,00                           | 920,00                     |
| 12                                | COLCHONETA 1.80x1.20cm                                | 60,00                           | 720,00                     |
| 2                                 | JUEGOS INFANTILES                                     | 400,00                          | 800,00                     |
| 1                                 | MUEBLES DE COCINA                                     | 300,00                          | 300,00                     |
| 1                                 | MICROONDAS LG   | 99,00                           | 99,00                      |
| 1                                 | REFRIGERADORA ELECTROLUX                              | 519,99                          | 519,99                     |
| 1                                 | LICUADORA OSTER                                       | 89,00                           | 89,00                      |
| 1                                 | DISPENSADOR DE AGUA                                   | 69,00                           | 69,00                      |
| 2                                 | CUNA CON CAMBIADOR DE PAÑALES                         | 340,00                          | 680,00                     |
| <b>TOTAL</b>                      |   |                                 | <b>26.859</b>              |

Elaborado por: La Autora

### 7.1.1.2. Diferida

La inversión diferida comprenden los Gastos de Constitución, Registros de logo, Permisos de Funcionamiento para iniciar la operatividad de la empresa, los mismos que serán amortizados un 20% anual.

**Tabla 44: Gastos Diferidos**

| <b>GASTOS DIFERIDOS</b>                |                    |
|--|--------------------|
| <b>Constitución de la compañía</b>     | \$ 1.200,00        |
| <b>Registro de logo</b>                | \$ 116,00          |
| <b>Instalaciones</b>                   | \$ 3.000,00        |
| <b>Permisos Municipales y bomberos</b> | \$ 300,00          |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>\$ 4.616,00</b> |

Elaborado por: La Autora

**7.1.1.3. Corriente**

La inversión corriente corresponde a un total de \$180.872,40 compuesto por los Gastos Administrativos, Gastos de Ventas, Gastos Varios y Gastos Financieros. Estos rubros cubren las necesidades básicas de la empresa y sirve como soporte para iniciar las actividades operacionales.

**Tabla 45: Inversión Corriente**

| <b>Costos Fijos / Años</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |                         |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| <b>TIPO DE COSTO</b>               | <b>2014</b>       | <b>2015</b>       | <b>2016</b>       | <b>2017</b>       | <b>2018</b>       | <b>Promedio Mensual</b> |
| <b>Gastos Sueldos y Salarios</b>   | 93.226,12         | 99.751,95         | 106.734,58        | 114.206,00        | 122.200,42        | 7.768,84                |
| <b>Gastos de Alquiler</b>          | 33.600,00         | 34.803,02         | 36.049,11         | 37.339,82         | 38.676,74         | 2.800,00                |
| <b>Gastos de Seguros</b>           | 1.234,00          | 1.278,18          | 1.323,95          | 1.371,35          | 1.420,45          | 102,83                  |
| <b>Gastos en Servicios Básicos</b> | 6.684,72          | 6.924,06          | 7.171,97          | 7.428,76          | 7.694,74          | 557,06                  |
| <b>Gastos de Ventas</b>            | 4.503,56          | 4.664,81          | 4.831,83          | 5.004,83          | 5.184,02          | 375,30                  |
| <b>Gastos Varios</b>               | 41.624,00         | 43.114,31         | 44.657,98         | 46.256,93         | 47.913,12         | 3.468,67                |
| <b>Total Costos Fijos</b>          | <b>180.872,40</b> | <b>190.536,33</b> | <b>200.769,42</b> | <b>211.607,68</b> | <b>223.089,49</b> | <b>15.072,70</b>        |

Elaborado por: La Autora

## 7.1.2. Financiamiento de la Inversión

### 7.1.2.1. Fuentes de Financiamiento

La inversión total es de \$46.547,40, la cuál ha sido financiada el 60% por recursos propios y el 40% restante con préstamo de Instituciones Financieras, tal y cual como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 46: Financiamiento de la Inversión**

| FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN     |                    |                |
|------------------------------------|--------------------|----------------|
| Fuente                             | Valor              | % Part.        |
| Recursos Propios                   | \$27.928,44        | 60.00%         |
| Préstamo Instituciones Financieras | \$18.618,96        | 40.00%         |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>             | <b>\$46.547,40</b> | <b>100.00%</b> |

Elaborado por: La Autora

### 7.1.2.2. Tabla de Amortización

Se realiza un préstamo de \$18.618,96 a una Institución Financiera, con tasa de interés del 12,00%, pagos mensuales de \$414,17. A continuación la tabla de amortización resumida:

**Tabla 47: Amortización resumida**

| Amortización de la Deuda Anual |          |          |          |          |          |           |
|--------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| Años                           | 2014     | 2015     | 2016     | 2017     | 2018     | Total     |
| Pagos por Amortizaciones       | 2.891,34 | 3.258,04 | 3.671,24 | 4.136,84 | 4.661,50 | 18.618,96 |
| Pago por Intereses             | 2.078,68 | 1.711,98 | 1.298,78 | 833,18   | 308,52   | 6.231,15  |
| Servicio de Deuda              | 4.970,02 | 4.970,02 | 4.970,02 | 4.970,02 | 4.970,02 | 24.850,11 |

Elaborado por: La Autora

Para revisar la tabla de amortización completa, favor diríjase al **ANEXO 6**

## 7.2. Análisis de Costos

### 7.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos que incurrirá en el negocio durante los cinco años de operación son: gastos administrativos, gastos de ventas y gastos varios, tal y como se muestra en la próxima tabla:

**Tabla 48: Costos Fijos**

| Costos Fijos / Años         |                   |                   |                   |                   |                   |                  |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| TIPO DE COSTO               | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | Promedio Mensual |
| Gastos Sueldos y Salarios   | 93.226,12         | 99.751,95         | 106.734,58        | 114.206,00        | 122.200,42        | 7.768,84         |
| Gastos de Alquiler          | 33.600,00         | 34.803,02         | 36.049,11         | 37.339,82         | 38.676,74         | 2.800,00         |
| Gastos de Seguros           | 1.234,00          | 1.278,18          | 1.323,95          | 1.371,35          | 1.420,45          | 102,83           |
| Gastos en Servicios Básicos | 6.684,72          | 6.924,06          | 7.171,97          | 7.428,76          | 7.694,74          | 557,06           |
| Gastos de Ventas            | 4.503,56          | 4.664,81          | 4.831,83          | 5.004,83          | 5.184,02          | 375,30           |
| Gastos Varios               | 41.624,00         | 43.114,31         | 44.657,98         | 46.256,93         | 47.913,12         | 3.468,67         |
| <b>Total Costos Fijos</b>   | <b>180.872,40</b> | <b>190.536,33</b> | <b>200.769,42</b> | <b>211.607,68</b> | <b>223.089,49</b> | <b>15.072,70</b> |

Elaborado por: La Autora

Según la Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral expedida por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, el equipo de talento humano, en las unidades de atención de desarrollo infantil, se conforma de la siguiente manera: Una/un coordinadora/or o directora/or y Una/un Educadora/or de Desarrollo Infantil Integral por cada 10 niñas y niños, los Centros de Desarrollo Infantil podrán contratar personal adicional que contribuya a la calidad de los servicios. El talento humano que permanecerá a tiempo completo en el CDI “Niños Maravillosos” será el siguiente: un Director General, Educadoras de párvulos, una auxiliar Pedagógica, un Psicólogo, una Secretaria, un Conserje y un Guardia de seguridad, un Cocinero y un Asistente de cocina. El Pediatra y el Contador serán contratados por honorarios profesionales y los Entrenadores de natación se los contratará por servicios prestados. (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2014)

## **7.2.2. Costos Variables**

Los costos variables, cambian proporcionalmente según el volumen de la actividad y a la contratación de eventuales que nos permiten cubrir nuestras necesidades operativas.

### **7.2.2.1. Costos de Producción**

Este ítem no aplica, puesto que la empresa no cuenta con ningún proceso productivo al tratarse de una empresa de servicios.

## **7.3. Capital de Trabajo**

### **7.3.1. Costos de Operación**

No se desarrollará este punto, debido a que en las actividades de Niños Maravillosos no se involucra un proceso de producción o fabricación.

### **7.3.2. Costos Administrativos**

Los costos administrativos están constituidos por los Sueldos y Salarios, Arriendos, Servicios básicos, Materiales y suministros, Afiliaciones al IESS del personal y los Gastos de Seguros.

### **7.3.3. Costos de Ventas**

Los costos de ventas corresponden a la campaña publicitaria que se realiza cada año y comprende la publicidad por volantes, periódico, revistas y redes sociales.

**Tabla 49: Costos de Ventas**

| <b>Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas</b> |                    |                         |                          |                         |                    |
|--|--------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>MEDIO</b>                                       | <b>COSTO/PAUTA</b> | <b># DE PAUTAS /MES</b> | <b>INVERSIÓN MENSUAL</b> | <b>MESES A INVERTIR</b> | <b>Gasto / año</b> |
| VOLANTES   | 0,05               | 5000                    | 250,00                   | 2                       | 500,00             |
| PÁGINA WEB, HOSTING Y MANTENIMIENTO                | 560,00             | 1                       | 560,00                   | 1                       | 560,00             |
| OBSEQUIOS Y DESCUENTOS                             | 484,00             | 1                       | 484,00                   | 1                       | 484,00             |
| PUBLICIDAD PERIODICOS                              | 592,74             | 1                       | 592,74                   | 2                       | 1.185,48           |
| PUBLICIDAD REVISTAS                                | 295,68             | 2                       | 591,36                   | 3                       | 1.774,08           |
| <b>TOTAL</b>                                       |                    |                         |                          |                         | <b>4.503,56</b>    |

Elaborado por: La Autora

#### **7.3.4. Costos Financieros**

Los costos financieros competen los intereses que se pagan mensualmente por el préstamo realizado en la inversión inicial, la siguiente tabla muestra los valores que se desembolsarán anualmente:

**Tabla 50: Costos Financieros**

| <b>Gastos Financieros</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Intereses Anuales         | 2.078,68     | 1.711,98     | 1.298,78     | 833,18       | 308,52       |

Elaborado por: La Autora

#### **7.4. Análisis de Variables Críticas**

##### **7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes**

**Tabla 51: Mark Up y Márgenes**

|                             |    |  |  |  |  |
|-----------------------------|----|--|--|--|--|
| <b>INCREMENTO EN PRECIO</b> | 7% |  |  |  |  |
|-----------------------------|----|--|--|--|--|

**MATRÍCULA**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 80,00     | \$ 85,60     | \$ 91,59     | \$ 98,00     | \$ 104,86    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 35,52     | \$ 39,18     | \$ 43,69     | \$ 49,02     | \$ 55,16     |

**PENSIÓN GUARDERIA JORNADA MATUTINA**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 100,00    | \$ 107,00    | \$ 114,49    | \$ 122,50    | \$ 131,08    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 55,52     | \$ 60,58     | \$ 66,59     | \$ 73,52     | \$ 81,37     |

**PENSIÓN GUARDERIA JORNADA VESPERTINA**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 130,00    | \$ 139,10    | \$ 148,84    | \$ 159,26    | \$ 170,40    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 85,52     | \$ 92,68     | \$ 100,93    | \$ 110,27    | \$ 120,70    |

**PENSIÓN GUARDERIA JORNADA COMPLETA**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 160,00    | \$ 171,20    | \$ 183,18    | \$ 196,01    | \$ 209,73    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 115,52    | \$ 124,78    | \$ 135,28    | \$ 147,03    | \$ 160,02    |

**CURSO VACACIONAL**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 85,00     | \$ 90,95     | \$ 97,32     | \$ 104,13    | \$ 111,42    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 40,52     | \$ 44,53     | \$ 49,41     | \$ 55,15     | \$ 61,71     |

**CURSO DE NATACIÓN**

| <b>MARK UP</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PRECIO         | \$ 80,00     | \$ 85,60     | \$ 91,59     | \$ 98,00     | \$ 104,86    |
| COSTO DE VENTA | \$ 44,48     | \$ 46,42     | \$ 47,90     | \$ 48,98     | \$ 49,71     |
| <b>MARK UP</b> | \$ 35,52     | \$ 39,18     | \$ 43,69     | \$ 49,02     | \$ 55,16     |

| <b>MATRÍCULA</b> |              |              |              |              |              |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>MARGEN</b>    | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
| MARK UP          | \$ 35,52     | \$ 39,18     | \$ 43,69     | \$ 49,02     | \$ 55,16     |
| PRECIO           | \$ 80,00     | \$ 85,60     | \$ 91,59     | \$ 98,00     | \$ 104,86    |
| <b>MARGEN</b>    | 44%          | 46%          | 48%          | 50%          | 53%          |

#### **PENSIÓN GUARDERIA JORNADA MATUTINA**

| <b>MARGEN</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| MARK UP       | \$ 55,52     | \$ 60,58     | \$ 66,59     | \$ 73,52     | \$ 81,37     |
| PRECIO        | \$ 100,00    | \$ 107,00    | \$ 114,49    | \$ 122,50    | \$ 131,08    |
| <b>MARGEN</b> | 56%          | 57%          | 58%          | 60%          | 62%          |

#### **PENSIÓN GUARDERIA JORNADA VESPERTINA**

| <b>MARGEN</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| MARK UP       | \$ 85,52     | \$ 92,68     | \$ 100,93    | \$ 110,27    | \$ 120,70    |
| PRECIO        | \$ 130,00    | \$ 139,10    | \$ 148,84    | \$ 159,26    | \$ 170,40    |
| <b>MARGEN</b> | 66%          | 67%          | 68%          | 69%          | 71%          |

#### **PENSIÓN GUARDERIA JORNADA COMPLETA**

| <b>MARGEN</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| MARK UP       | \$ 115,52    | \$ 124,78    | \$ 135,28    | \$ 147,03    | \$ 160,02    |
| PRECIO        | \$ 160,00    | \$ 171,20    | \$ 183,18    | \$ 196,01    | \$ 209,73    |
| <b>MARGEN</b> | 72%          | 73%          | 74%          | 75%          | 76%          |

#### **CURSO VACACIONAL**

| <b>MARGEN</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| MARK UP       | \$ 40,52     | \$ 44,53     | \$ 49,41     | \$ 55,15     | \$ 61,71     |
| PRECIO        | \$ 85,00     | \$ 90,95     | \$ 97,32     | \$ 104,13    | \$ 111,42    |
| <b>MARGEN</b> | 48%          | 49%          | 51%          | 53%          | 55%          |

#### **CURSO DE NATACIÓN**

| <b>MARGEN</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| MARK UP       | \$ 35,52     | \$ 39,18     | \$ 43,69     | \$ 49,02     | \$ 55,16     |
| PRECIO        | \$ 80,00     | \$ 85,60     | \$ 91,59     | \$ 98,00     | \$ 104,86    |
| <b>MARGEN</b> | 44%          | 46%          | 48%          | 50%          | 53%          |

Elaborado por: La Autora

#### 7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

Se pronostica un crecimiento de matrículas del 11,3% de acuerdo al crecimiento de la industria de la educación Inicial, adicionalmente se plantea un alza de precios del 7% anual, en recompensa al aumento de salario básico anual. La siguiente tabla muestra la proyección de ventas de Niños Maravillosos:

**Tabla 52: Proyección de Ventas**

| INCREMENTO DE VENTAS INDUSTRIA                  | 11%                  |                      |                      |                      |                      |     |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----|
|   | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                |     |
| RUBRO   | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                | ANUAL                |     |
| MATRICULA (1 VEZ AL AÑO)                        | 85                   | 95                   | 105                  | 117                  | 130                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA MATUTINA (10 MESES)   | 200                  | 223                  | 248                  | 276                  | 307                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA VESPERTINA (12 MESES) | 240                  | 267                  | 297                  | 331                  | 368                  |     |
| PENSIÓN GUARDERIA JORNADA COMPLETA (12 MESES)   | 540                  | 601                  | 669                  | 745                  | 829                  |     |
| PENSIÓN CURSO VACACIONAL (2 MESES)              | 40                   | 45                   | 50                   | 55                   | 61                   |     |
| CURSO DE NATACIÓN (12 MESES)                    | 540                  | 601                  | 669                  | 745                  | 829                  |     |
|   | 1645                 | 1831                 | 2038                 | 2268                 | 2524                 |     |
| INGRESOS  | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5                | %   |
| MATRICULAS                                      | \$ 6.800,00          | \$ 8.098,19          | \$ 9.644,21          | \$ 11.485,39         | \$ 13.678,07         | 4%  |
| GUARDERIA JORNADA MATUTINA                      | \$ 20.000,00         | \$ 23.818,20         | \$ 28.365,33         | \$ 33.780,56         | \$ 40.229,60         | 10% |
| GUARDERIA JORNADA VESPERTINA                    | \$ 31.200,00         | \$ 37.156,39         | \$ 44.249,92         | \$ 52.697,67         | \$ 62.758,18         | 16% |
| GUARDERIA JORNADA COMPLETA                      | \$ 86.400,00         | \$ 102.894,62        | \$ 122.538,24        | \$ 145.932,01        | \$ 173.791,89        | 45% |
| CURSO VACACIONAL (2 MESES)                      | \$ 3.400,00          | \$ 4.049,09          | \$ 4.822,11          | \$ 5.742,69          | \$ 6.839,03          | 2%  |
| CURSO DE NATACIÓN (12 MESES)                    | \$ 43.200,00         | \$ 51.447,31         | \$ 61.269,12         | \$ 72.966,01         | \$ 86.895,95         | 23% |
| <b>TOTAL DE INGRESOS</b>                        | <b>\$ 191.000,00</b> | <b>\$ 227.463,81</b> | <b>\$ 270.888,93</b> | <b>\$ 322.604,33</b> | <b>\$ 384.192,72</b> |     |
| Precio Promedio                                 | \$ 116,11            | \$ 124,24            | \$ 132,93            | \$ 142,24            | \$ 152,20            |     |

Elaborado por: La Autora

### 7.4.3. Proyección del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.

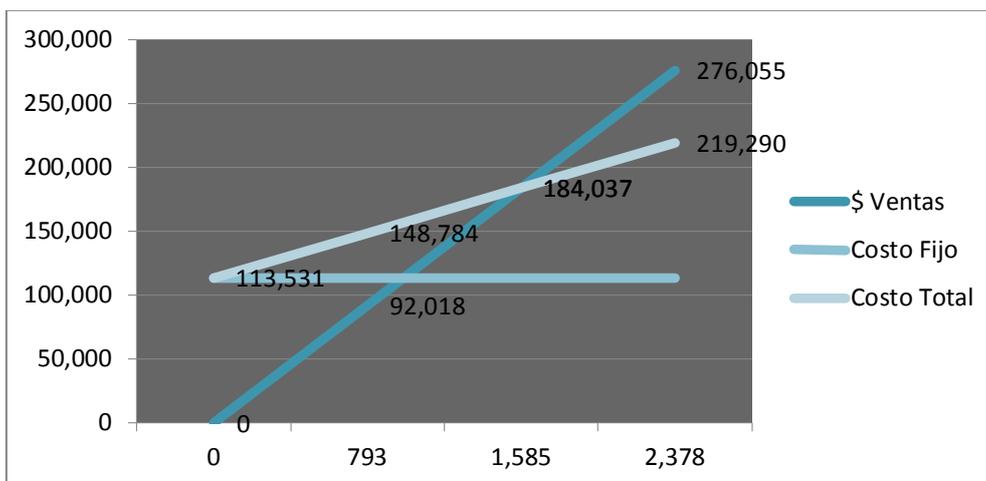
Por ser una empresa de servicios, no aplica el desarrollo de este inciso.

### 7.4.4. Análisis del Punto de Equilibrio

Se determina que para cubrir el total de gastos del primer año se debe lograr vender 1.585 servicios anuales con un ingreso de \$184.037 a partir de este punto, todo lo que ingrese es ganancia. La siguiente tabla presenta el punto de equilibrio por año de la empresa:

**Tabla 53: Punto de Equilibrio**

| Datos iniciales      |            |
|----------------------|------------|
| Precio Venta         | 116,11     |
| Coste Unitario       | 44,48      |
| Gastos Fijos Año     | 113.530,54 |
| Q de Pto. Equilibrio | 1.585      |
| \$ Ventas Equilibrio | 184.037    |

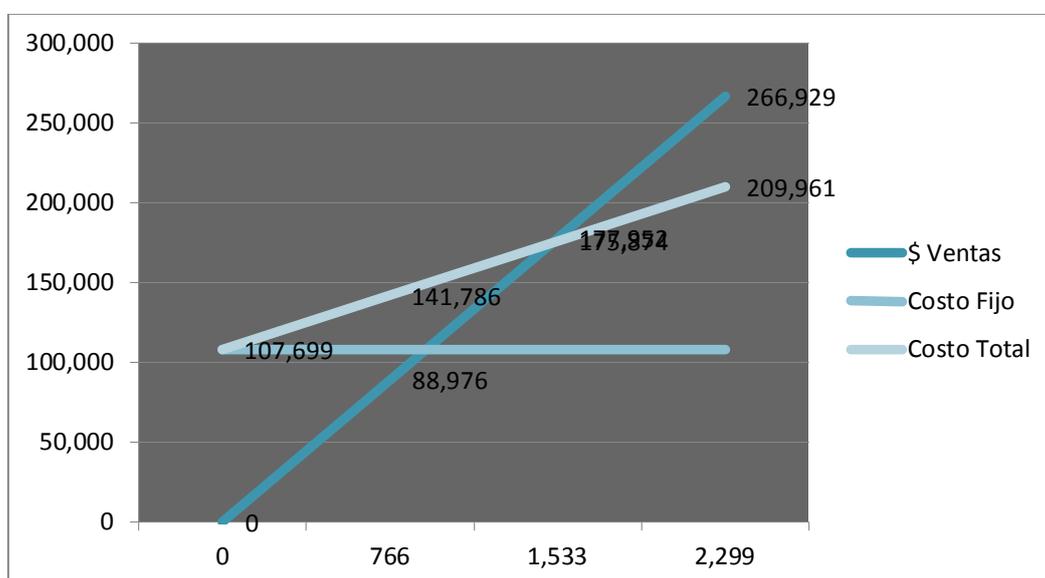


Elaborado por: La Autora

#### 7.4.5. Análisis de Punto de Cierre

**Tabla 54: Punto de Cierre**

| Datos iniciales      |            |
|----------------------|------------|
| Precio Venta         | 116,11     |
| Coste Unitario       | 44,48      |
| Gastos financieros   | 2.078,68   |
| Gastos Vivos         | 107.698,65 |
| Q de Pto. Equilibrio | 1.533      |
| \$ Ventas Equilibrio | 177.952    |



Elaborado por: La Autora

### 7.5. Entorno Fiscal de la Empresa

#### 7.5.1. Planificación Tributaria

##### 7.5.1.1. Generalidades (Disposiciones normativas)

Como empresa ecuatoriana, se registrará a la Ley de Régimen Tributario Interno del Ecuador, la cual incluye todas las obligaciones tributarias que se deben de cumplir. El organismo que controla todas estas recaudaciones es el Servicio de Rentas internas, organización pública.

### 7.5.1.2. Minimización de la carga fiscal

Los estados financieros incluyen amortizaciones y depreciaciones, que si bien es cierto no representa una salida real de dinero, pero incluirlos permite disminuir la carga fiscal en la declaración de impuestos.

### 7.5.1.3. Impuesto a la Renta

El impuesto a la renta corresponde a un 22% de la utilidad obtenida después de haber descontado el 15% del pago de las utilidades de los trabajadores. Este pago se realiza en Abril, según corresponda de acuerdo al noveno dígito del RUC. La siguiente tabla detalla la proyección de los pagos del impuesto a la renta.

**Tabla 55: Impuesto a la Renta**

|                     | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| U. antes de Imp.    | 2.217,04     | 24.976,07    | 53.540,51    | 92.478,33    | 135.514,88   |
| Imp. a la Renta 22% | 487,75       | 5.494,73     | 11.778,91    | 20.345,23    | 29.813,27    |

Elaborado por: La Autora

### 7.5.1.4. Impuesto al Valor Agregado

Según la ley ecuatoriana, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de toda transacción comercial. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto: tarifa 12% y 0%. Los servicios de educación gravan con tarifa 0%.

### 7.5.1.5. Impuestos a los Consumos Especiales

Para este negocio no aplica el impuesto de consumos especiales, puesto que solo grava a bienes como: cigarrillos, vehículos, bebidas alcohólicas, entre otros.

### 7.5.1.6. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

Para legalizar el funcionamiento del centro de estudios en la ciudad, se debe cancelar una patente municipal anual en base a un porcentaje por el

avalúo del local. Adicionalmente se debe de contar con el permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, su costo varía dependiendo del local.

#### **7.5.1.7. Impuestos al Comercio Exterior**

El desarrollo de este ítem no aplica, puesto que en la empresa no intervienen procesos de importación, ni exportación.

#### **7.5.1.8. Impuestos a las Herencias Legados y Donaciones**

Este inciso no aplica puesto que no existe una transferencia de bienes por herencia.

#### **7.5.1.9. Impuestos a la Salida de Divisas**

Este inciso no aplica debido a que los proveedores que manejarán serán locales, por tal motivo no se realizan pagos al extranjero.

#### **7.5.1.10. Impuestos a los Vehículos Motorizados**

La empresa no posee ningún vehículo motorizado, por tal motivo no se contempla el pago de este impuesto.

#### **7.5.1.11. Impuestos a las Tierras Rurales**

La empresa no posee tierras rurales, razón por la cual no se paga este impuesto.

### **7.6. Estados Financieros proyectados**

#### **7.6.1. Balance General Inicial**

La siguiente tabla, muestra el balance inicial de la compañía:

**Tabla 56: Balance Inicial**

## Balance General

|   | Año 0            |
|---|------------------|
| <b>Activos</b>  |                  |
| Disponible  | 15.072,70        |
| Ctas por Cobrar   | 0                |
| Inventarios   | 0                |
| Activo Corriente  | 15.072,70        |
| <br>  |                  |
| Activos Fijos   | 26.858,70        |
| Dep Acumulada   | 0                |
| Activos Fijos Netos   | 26.858,70        |
| Activo Diferido   | 4616             |
| <b>Total de Activos</b>                                       | <b>46.547,40</b> |
| <br>  |                  |
| <b>Pasivos</b>  |                  |
| Ctas por Pagar  | 0,00             |
| Impuestos por Pagar   | 0,00             |
| Pasivo Corriente  | 0,00             |
| <br>  |                  |
| Deuda LP  | 18.618,96        |
| <b>Total de Pasivos</b>                                       | <b>18.618,96</b> |
| <br>  |                  |
| <b>Patrimonio</b>   |                  |
| Capital Social  | 27.928,44        |
| Utilidad del Ejercicio  | 0                |
| Utilidades Retenidas  | 0                |
| <b>Total de Patrimonio</b>                                    | <b>27.928,44</b> |
| <br>  |                  |
| <b>Pasivo más Patrimonio</b>                                  | <b>46.547,40</b> |
| <br>  |                  |
| CUADRE <span style="font-size: 2em; color: #2c5e8c;">→</span> | 0,00             |

Elaborado por: La Autora

## 7.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 57: Estado de Pérdidas y Ganancias

| Estado de Resultado                             |                   |                   |                   |                   |                   |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| % de Repartición Utilidades a Trabajadores      | 0%                | 15%               | 15%               | 15%               | 15%               |
| % de Impuesto a la Renta                        | 22%               | 22%               | 22%               | 22%               | 22%               |
|   | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              |
| Ventas  | 191.000,00        | 227.463,81        | 270.888,93        | 322.604,33        | 384.192,72        |
| Costo de Venta                                  | 0,00              | 0,00              | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| <b>Utilidad Bruta en Venta</b>                  | <b>191.000,00</b> | <b>227.463,81</b> | <b>270.888,93</b> | <b>322.604,33</b> | <b>384.192,72</b> |
| Gastos Sueldos y Salarios                       | 93.226,12         | 99.751,95         | 106.734,58        | 114.206,00        | 122.200,42        |
| Gastos Alquiler                                 | 33.600,00         | 34.803,02         | 36.049,11         | 37.339,82         | 38.676,74         |
| Gastos Seguros                                  | 1.234,00          | 1.278,18          | 1.323,95          | 1.371,35          | 1.420,45          |
| Gastos Servicios Basicos                        | 6.684,72          | 6.924,06          | 7.171,97          | 7.428,76          | 7.694,74          |
| Gastos Ventas                                   | 4.503,56          | 4.664,81          | 4.831,83          | 5.004,83          | 5.184,02          |
| Gastos Varios                                   | 41.624,00         | 43.114,31         | 44.657,98         | 46.256,93         | 47.913,12         |
| Gastos de Depreciación                          | 5.831,89          | 5.831,89          | 5.831,89          | 1.365,43          | 1.365,43          |
| <b>Utilidad Operativa</b>                       | <b>4.295,71</b>   | <b>31.095,59</b>  | <b>64.287,61</b>  | <b>109.631,21</b> | <b>159.737,80</b> |
| Gastos Financieros                              | 2.078,68          | 1.711,98          | 1.298,78          | 833,18            | 308,52            |
| <b>Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)</b> | <b>2.217,04</b>   | <b>29.383,61</b>  | <b>62.988,83</b>  | <b>108.798,03</b> | <b>159.429,28</b> |
| Repartición Trabajadores                        | 0,00              | 4.407,54          | 9.448,32          | 16.319,71         | 23.914,39         |
| Utilidad antes Imptos Renta                     | 2.217,04          | 24.976,07         | 53.540,51         | 92.478,33         | 135.514,88        |
| Impto a la Renta                                | 487,75            | 5.494,73          | 11.778,91         | 20.345,23         | 29.813,27         |
| <b>Utilidad Disponible</b>                      | <b>1.729,29</b>   | <b>19.481,33</b>  | <b>41.761,59</b>  | <b>72.133,10</b>  | <b>105.701,61</b> |

Elaborado por: La Autora

En la tabla anterior se presentó el estado de pérdidas y ganancias proyectado a cinco años de actividad, el cual proyecta salud financiera al tener ganancia todos los años.

### 7.6.2.1. Flujo de Caja Proyectado

A continuación se presenta el flujo de caja proyectado por cinco años:

**Tabla 58: Flujo de Efectivo Proyectado**

| Flujo de Efectivo           |                   |                   |                  |                   |                   |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                             | 2014              | 2015              | 2016             | 2017              | 2018              |
| Utilidad antes Imptos Renta | 2.217,04          | 29.383,61         | 62.988,83        | 108.798,03        | 159.429,28        |
| (+) Gastos de Depreciación  | 5.831,89          | 5.831,89          | 5.831,89         | 1.365,43          | 1.365,43          |
| (-) Inversiones en Activos  | 0                 | 3500              | 3500             | 3500              | 3500              |
| (-) Amortizaciones de Deuda | 2.891,34          | 3.258,04          | 3.671,24         | 4.136,84          | 4.661,50          |
| (-) Pagos de Impuestos      | 0,00              | 487,75            | 9.902,28         | 21.227,24         | 36.664,94         |
| <b>Flujo Anual</b>          | <b>5.157,58</b>   | <b>27.969,71</b>  | <b>51.747,20</b> | <b>81.299,39</b>  | <b>115.968,27</b> |
| <b>Flujo Acumulado</b>      | <b>5.157,58</b>   | <b>33.127,29</b>  | <b>84.874,49</b> | <b>166.173,88</b> | <b>282.142,16</b> |
| <b>Pay Back del flujo</b>   | <b>-41.389,82</b> | <b>-13.420,11</b> | <b>38.327,10</b> | <b>119.626,48</b> | <b>235.594,76</b> |

Elaborado por: La Autora

#### 7.6.2.1.1. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

##### 7.6.2.1.1.1. TMAR

La TMAR se calculó determinando el costo de capital ponderado, considerando su peso en el financiamiento, teniendo como resultado un 11.90%. A partir de este porcentaje se puede determinar si la TIR será atractiva para el inversionista.

## TMAR

$$TMAR = \left[ \left( \frac{CP}{CP+D} \right) * Cop \right] + \left[ \left( \frac{D}{CP+D} \right) * i \right] * (1-ti)$$

$$(C/C+D)*rs + (D/C+D)*rd(1-t)$$

|                      |     |        |
|----------------------|-----|--------|
| % Capital propio     | CP  | 60%    |
| % Deuda Terceros     | D   | 40%    |
| Costo de Oportunidad | Cop | 14,53% |
| Tasa de interés      | i   | 12,00% |
| Tasa Impositiva      | ti  | 33,70% |
| TMAR =               |     | 11,90% |

### 7.6.2.1.1.2. VAN

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. La tasa que se utilizó para determinarlo es la TMAR. El proyecto tiene un VAN de \$135.277 lo que indica que es muy viable.

**Tabla 59: VAN**

| <b>CÁLCULO DE TIR Y VAN</b>                |                |          |          |          |          |          |
|--|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| % de Repartición Utilidades a Trabajadores | 0%             | 15%      | 15%      | 15%      | 15%      | 15%      |
| % de Impuesto a la Renta                   | 22%            | 22%      | 22%      | 22%      | 22%      | 22%      |
|  | <b>0</b>       | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
| Flujo de Efectivo                          | 0              | 5.158    | 27.970   | 51.747   | 81.299   | 115.968  |
| Inversion Inicial                          | -46.547        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| Flujos Netos                               | -46.547        | 5.158    | 27.970   | 51.747   | 81.299   | 115.968  |
| TMAR                                       | 11,90%         |          |          |          |          |          |
|  | -46.547        |          |          |          |          |          |
| <b>VAN</b>                                 | <b>135.277</b> |          |          |          |          |          |
| <b>TIR</b>                                 | <b>63,72%</b>  |          |          |          |          |          |

Elaborado por: La Autora

#### **7.6.2.1.1.3. TIR**

La Tasa Interna de Retorno (TIR), se relaciona con el VAN ya que determina cual es la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero y se expresa como un porcentaje y puede entenderse como la tasa de interés máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto sin que genere perdidas.

La TIR del proyecto es del 63,72%, al superar a la TMAR garantiza rentabilidad lo que lo hace muy atractivo para los inversionistas.

#### **7.6.2.1.1.4. PAYBACK**

Según la tabla presentada, la inversión total es recuperada en el tercer año de operaciones:

**Tabla 60: Payback**

| Flujo de Efectivo           |                   |                   |                  |                   |                   |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                             | 2014              | 2015              | 2016             | 2017              | 2018              |
| Utilidad antes Imptos Renta | 2.217,04          | 29.383,61         | 62.988,83        | 108.798,03        | 159.429,28        |
| (+) Gastos de Depreciación  | 5.831,89          | 5.831,89          | 5.831,89         | 1.365,43          | 1.365,43          |
| (-) Inversiones en Activos  | 0                 | 3500              | 3500             | 3500              | 3500              |
| (-) Amortizaciones de Deuda | 2.891,34          | 3.258,04          | 3.671,24         | 4.136,84          | 4.661,50          |
| (-) Pagos de Impuestos      | 0,00              | 487,75            | 9.902,28         | 21.227,24         | 36.664,94         |
| <b>Flujo Anual</b>          | <b>5.157,58</b>   | <b>27.969,71</b>  | <b>51.747,20</b> | <b>81.299,39</b>  | <b>115.968,27</b> |
| <b>Flujo Acumulado</b>      | <b>5.157,58</b>   | <b>33.127,29</b>  | <b>84.874,49</b> | <b>166.173,88</b> | <b>282.142,16</b> |
| <b>Pay Back del flujo</b>   | <b>-41.389,82</b> | <b>-13.420,11</b> | <b>38.327,10</b> | <b>119.626,48</b> | <b>235.594,76</b> |

Elaborado por: La Autora

## 7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

### 7.7.1. Precio Mercado Local

Se procedió a realizar un análisis de la sensibilidad de precios. En el escenario optimista se aumentará el 10% y en el escenario pesimista de disminuirá el 10%. Ambos casos son muy favorables.

#### Sensibilidad Precios

| Resumen de escenario |           |           |
|----------------------|-----------|-----------|
|                      | Optimista | Pesimista |
| Variación Precios    | +10%      | -10%      |
| VAN                  | \$211.470 | \$59.083  |
| TIR                  | 95,06%    | 34,15%    |

Elaborado por: La Autora

### 7.7.2. Gastos Administrativos

Se procedió a realizar un análisis de la sensibilidad de sueldos y salarios ya que es la variable más importante que considerar porque genera mayores egresos. En el escenario optimista se disminuirá 10% y en el escenario pesimista se aumentará el 10% en la tasa de crecimiento de sueldos.

## Sensibilidad: Gastos Administrativos

| Resumen de escenario  |           |           |
|-----------------------|-----------|-----------|
|                       | Optimista | Pesimista |
| Variación Gastos Adm. | -10%      | +10%      |
| VAN                   | \$164.915 | \$105.638 |
| TIR                   | 76,97%    | 51,20%    |

Elaborado por: La Autora

### 7.8. Balance General

A continuación se muestra el balance general proyectado durante cinco años, los resultados son muy favorables.

**Tabla 61: Balance General**

| Balance General              |                  |                  |                  |                   |                   |                   |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                              | Año 0            | 2014             | 2015             | 2016              | 2017              | 2018              |
| <b>Activos</b>               |                  |                  |                  |                   |                   |                   |
| Disponible                   | 15.072,70        | 20.230,28        | 51.699,99        | 106.947,19        | 191.746,58        | 311.214,86        |
| Ctas por Cobrar              | 0                | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 |
| Inventarios                  | 0                | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 |
| Activo Corriente             | 15.072,70        | 20.230,28        | 51.699,99        | 106.947,19        | 191.746,58        | 311.214,86        |
| Activos Fijos                | 26.858,70        | 26.858,70        | 26.858,70        | 26.858,70         | 26.858,70         | 26.858,70         |
| Dep Acumulada                | 0                | 5.831,89         | 11.663,77        | 17.495,66         | 18.861,10         | 20.226,53         |
| Activos Fijos Netos          | 26.858,70        | 21.026,81        | 15.194,93        | 9.363,04          | 7.997,60          | 6.632,17          |
| Activo Diferido              | 4616             | 4616             | 4616             | 4616              | 4616              | 4616              |
| <b>Total de Activos</b>      | <b>46.547,40</b> | <b>45.873,09</b> | <b>71.510,92</b> | <b>120.926,23</b> | <b>204.360,19</b> | <b>322.463,03</b> |
| <b>Pasivos</b>               |                  |                  |                  |                   |                   |                   |
| Ctas por Pagar               | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| Impuestos por Pagar          | 0,00             | 487,75           | 9.902,28         | 21.227,24         | 36.664,94         | 53.727,67         |
| Pasivo Corriente             | 0,00             | 487,75           | 9.902,28         | 21.227,24         | 36.664,94         | 53.727,67         |
| Deuda LP                     | 18.618,96        | 15.727,62        | 12.469,58        | 8.798,34          | 4.661,50          | 0,00              |
| <b>Total de Pasivos</b>      | <b>18.618,96</b> | <b>16.215,36</b> | <b>22.371,86</b> | <b>30.025,58</b>  | <b>41.326,44</b>  | <b>53.727,67</b>  |
| <b>Patrimonio</b>            |                  |                  |                  |                   |                   |                   |
| Capital Social               | 27.928,44        | 27.928,44        | 27.928,44        | 27.928,44         | 27.928,44         | 27.928,44         |
| Utilidad del Ejercicio       | 0                | 1.729,29         | 19.481,33        | 41.761,59         | 72.133,10         | 105.701,61        |
| Utilidades Retenidas         | 0                | 0,00             | 1.729,29         | 21.210,62         | 62.972,22         | 135.105,31        |
| <b>Total de Patrimonio</b>   | <b>27.928,44</b> | <b>29.657,73</b> | <b>49.139,06</b> | <b>90.900,66</b>  | <b>163.033,75</b> | <b>268.735,36</b> |
| <b>Pasivo más Patrimonio</b> | <b>46.547,40</b> | <b>45.873,09</b> | <b>71.510,92</b> | <b>120.926,23</b> | <b>204.360,19</b> | <b>322.463,03</b> |
| CUADRE                       | → 0,00           | 0,00             | 0,00             | 0,00              | 0,00              | 0,00              |

Elaborado por: La Autora

No existen cuentas por cobrar ya que los pagos de pensiones por parte de los padres de familia son por adelantado cada mes ya que estos valores incluyen alimentación. Ejemplo: La pensión del mes de Mayo debe ser cancelada los primeros días del mes, extendiéndose el plazo hasta el 10 de ese mes. Por lo tanto no existiría cartera vencida.

## 7.8.1. Razones Financieras

### 7.8.1.1. Liquidez

La prueba acida nos demuestra que nuestros pasivos corrientes están cubiertos porque los activos justifican un respaldo de pago del 56% a partir del primer año y su variación en los próximos cuatros años se basa en un promedio del 12%.

### 7.8.1.2. Gestión

Los índices de gestión presentados permiten identificar que tan eficiente está siendo la gestión de los activos. Según la tabla, se muestra que la rotación del activo total promedio del proyecto es de 2,5, indicando que es el número de veces en el año que las ventas cubren las inversiones.

**Tabla 62: Razones de Gestión**

**RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)**

|  |          |     |     |     |     |     |
|--|----------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Rotación de Activos = Ventas / Activos | en veces | 4,2 | 3,2 | 2,2 | 1,6 | 1,2 |
|--|----------|-----|-----|-----|-----|-----|

Elaborado por: La Autora

### 7.8.1.3. Endeudamiento

Analizando el endeudamiento de la compañía se determina que al inicio de las actividades operativas se debía el 35% de los activos y cada año va disminuyendo.

**Tabla 63: Razones de Endeudamiento**

| RATIOS DE ENDEUDAMIENTO   |               |     |      |      |       |       |
|---|---------------|-----|------|------|-------|-------|
| Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo                          | en porcentaje | 35% | 31%  | 25%  | 20%   | 17%   |
| Pasivo / Patrimonio   | en veces      | 0,5 | 0,5  | 0,3  | 0,3   | 0,2   |
| Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros                     | en veces      | 2,1 | 18,2 | 49,5 | 131,6 | 517,7 |
| Cobertura 2 = (Flujo de Efectivo + Servicio de Deuda) / Servicio de Deuda |               | 2,0 | 6,6  | 11,4 | 17,4  | 24,3  |

Elaborado por: La Autora

### 7.8.1.4. Rentabilidad

Analizando la rentabilidad, se determina que el promedio del margen de utilidad neta es del 23%, indicador que se considera un poco bajo debido a los altos costos de administración con los que se cuentan. Por otra parte se afirma que el ROA es el 40%, la cual se refiere a la rentabilidad sobre los activos, así mismo el ROE es del 53%, la cuál es la rentabilidad sobre el patrimonio.

**Tabla 64: Razones de Rentabilidad**

**Ratios de Rentabilidad**

|  |               |    |     |     |     |     |
|--|---------------|----|-----|-----|-----|-----|
| Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas | en porcentaje | 2% | 14% | 24% | 34% | 42% |
| Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas               | en porcentaje | 1% | 13% | 23% | 34% | 41% |
| ROA = Utilidad Neta / Activos                            | en porcentaje | 5% | 41% | 52% | 53% | 49% |
| ROE = Utilidad Neta / Patrimonio                         | en porcentaje | 7% | 60% | 69% | 67% | 59% |

Elaborado por: La Autora

### **7.9. Conclusión Financiera**

Para concluir se indica que la propuesta de un Centro de Desarrollo Infantil en la ciudad de Guayaquil, resulta viable mostrando una TIR del 63,72%. La inversión es recuperada en su totalidad en el tercer año de operaciones.

La empresa según su proyecto para cubrir el total de sus costos fijos debe cumplir la meta de venta de 1.585 servicios anuales, luego de esto todo será ganancia para la compañía. De acuerdo a la investigación de mercado es alcanzable y el mercado se muestra optimista.

## CAPÍTULO 8

# PLAN DE CONTINGENCIA

## CAPÍTULO 8

### 8. PLAN DE CONTINGENCIA

#### 8.1. Plan de administración del riesgo

##### 8.1.1. Principales riesgos

Una vez realizada la investigación se identifican los siguientes riesgos:

##### **Por causas económicas:**

- **Caída de demanda.-** El riesgo de que nuestra oferta tenga una caída de demanda por la presencia de Centros de Cuidado Infantil creados por el Gobierno Central sin ningún costo para sus usuarios cercanos a nuestra Institución.
- **Competencia.-** El principal riesgo sería la preferencia que tienen los padres de familia en quiénes presten servicios de calidad para el cuidado infantil.

##### **Por causas naturales:**

- **Terremoto:** La presencia de un sismo de gran magnitud afectaría nuestra infraestructura e instalaciones lo que provocaría una nueva inversión económica para restaurar los daños materiales.

##### **Por causas políticas:**

- **Cambios en la legislación.-** Las normativas del Nivel Central que exijan otros tipos de regulaciones para el funcionamiento del Centro de Cuidado Infantil y que afectarían la operatividad de la misma como por ejemplo que se defina que solamente se preste el servicio a tiempo completo y no en jornadas diferentes o no autoricen el servicio de cuidado exprés, esto es el cuidado por horas o por días determinados de acuerdo a las necesidades de los padres.

### **Por causas de orden interno institucional:**

**Competencia interna.-** Entre el Personal de la Institución que actúe de acuerdo a intereses propios (competencia desleal) y pretenda ofrecerles otra Institución más económica logrando disminuir el número de niños matriculados en nuestro Centro de Cuidado “Niños Maravillosos”.

**Conflictos entre los socios.-** La posibilidad de conflictos entre los socios provocaría la disolución de la alianza y afectaría la operatividad del Centro de Cuidado Infantil “Niños Maravillosos”, por lo que llevaría a cambiar su ubicación domiciliaria y esto haría que aumenten los costos y finalmente haya una baja rentabilidad al final del año.

**La presencia de sucesos inesperados.-** Los riesgos de sufrir algún tipo de accidente dentro de la institución si no se toman medidas de precaución en cuanto a normas de seguridad, de cuidado, de mantenimiento siguiendo los procedimientos creados para el efecto afectaría a niños, personal y padres de familia lo que no cumpliría con los objetivos propuestos y por ende no se alcanzarían las expectativas de éxito. Por ejemplo un incendio.

**Ausencia de estrategias de comunicación institucional.-** Es necesario tener un plan de comunicación de las acciones a seguir dentro de la Institución, el no tenerlo dejaría ver el desconocimiento de disposiciones internas para el buen funcionamiento de la Institución y por ende no se cumplirían objetivos propuestos en los planes de operatividad.

**Ausencia de liderazgo.-** Ejercer un liderazgo adecuado en la coordinación entre los grupos de trabajo es importante para que se cumplan con las metas propuestas, el no hacerlo demostraría falta de competencia para dirigir una institución y los procesos internos no cumplirían los estándares de calidad.

### 8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos

La Directora convocará a reuniones cada tres meses para revisar los planes de acción, sus procedimientos y evaluar el cumplimiento de los objetivos propuestos para mitigar los riesgos identificados con los coordinadores de cada sector. Un representante de los coordinadores tomará nota, la plasmará en un acta de compromiso y hará el seguimiento de los mismos.

### 8.1.3. Tormenta de ideas (Brainstorming), listas de verificación (check lists)

En las sesiones de trabajo se empleará la técnica de brainstorming en donde se compartirán ideas para mitigar los riesgos, luego se registrará en un check list, se verificará el cumplimiento de los compromisos adquiridos y se hará la medición en una sesión posterior.

**Tabla 65: CHECK LISTS**

| <b>CHECKLISTS = Plantillas de revisión</b>       |   |
|--|---|
| Incendio   | X |
| Terremoto  | X |
| Tormenta   |   |
| Paro del personal                                |   |
| No se cumple con la calidad                      |   |
| No se cumple con el plazo                        |   |
| Se gasta más del presupuesto                     |   |
| Falla el abastecimiento de materias primas       |   |
| Falta el financiamiento previsto en el plan      |   |
| Falta liderazgo para coordinar equipos           | X |
| Cambian las normativas legales                   | X |
| El contratista no finaliza las obras a tiempo    |   |
| La agenda inicial es irreal                      |   |
| Falta capacitación del personal                  | X |
| Falla la comunicación entre el equipo de trabajo | X |
| Controles de calidad inadecuados                 |   |
| Falta soporte técnico                            |   |

Elaborado por: La Autora

## 8.2. Planeación de la respuesta del riesgo

### 8.2.1. Monitoreo y control del riesgo

Para mantener controlado los riesgos detallados en el punto 8.1.1 e identificar nuevos riesgos que se puedan presentar, se crea la siguiente tabla de indicadores:

**Tabla 66: Indicadores de Riesgo**

| Riesgo   | Indicadores   | Instrumento de Supervisión   | Período               | Responsable   |
|--|---|--|-----------------------|---|
| <b>Caída de demanda</b>  | Deserción de niños  | Registro de asistencia   | Mensual               | Secretaria  |
| <b>Competencia</b>   | Rotación de Estudiantes.<br>Motivos de deserción.                   | Registro de inscripciones y salidas de estudiantes.  | Mensual               | Secretaria<br>Equipo coordinador                                  |
|  | Constancia y permanencia de Clientes.                               | Encuesta de Satisfacción   | Semestral             | Secretaria  |
|  | Número de Instituciones competidoras que estén cerca de la nuestra. | Registros en la Superintendencia de Compañías.<br>Registros oficiales.<br>Registro en el MIES. | Trimestral            | Directora General   |
| <b>Terremoto</b>   | Daños ocasionados por el desastre natural.                          | Registro de daños ocasionados.<br>Evaluación de infraestructura.                               | Posterior al desastre | Director Personal Administrativo /Contador.<br>Equipo coordinador |
| <b>Cambios en la legislación</b>                                   | Nuevas normativas.  | Registro Oficial de la Asamblea.<br>Página Web del MEC   | Mensual               | Directora General<br>Equipo coordinador                           |
| <b>Competencia interna.</b>  | Rotación del personal   | Registro de ingreso y Salida del Personal  | Trimestral            | Secretaria<br>Directora General                                   |
| <b>Conflictos entre los miembros de las alianzas estratégicas.</b> | Frecuencia de incidentes entre los socios estratégicos.             | Registro de incidentes   | Bimensual             | Directora General   |
| <b>La presencia de sucesos inesperados accidentes</b>              | Frecuencia de accidentes laborales y de niños.                      | Bitácora de accidentes   | Bimensual             | Directora General<br>Equipo coordinador                           |

|   |   |   |           |  |
|---|---|---|-----------|--|
| <b>Ausencia de estrategias de comunicación institucional.</b> | Frecuencia de no cumplimiento de disposiciones.               | Registro de incumplimiento de actividades             | Bimensual | Directora General<br>Equipo Coordinador  |
| <b>Ausencia de liderazgo.</b>                                 | Desorganización en los procesos administrativos y pedagógicos | Registro de incumplimiento de aplicación de procesos. | Bimensual | Directora General<br>Equipo Coordinador. |

Elaborado por: La Autora

### **8.2.2. Revisiones periódicas y evaluación del riesgo**

De acuerdo a la tabla 52 “Indicadores de riesgo” se establecen las personas responsables y los períodos de tiempo en que son supervisados cada indicador para revisar y evaluar si los planes correctivos se están cumpliendo. La Directora General decidirá junto a los coordinadores de las áreas la toma de decisiones para mejorar los resultados.

### **8.2.3. Reporte del riesgo**

De existir la identificación de otro riesgo antes de las reuniones bimestrales es deber de cada colaborador informar y notificar a la Dirección General de manera inmediata para que puedan proceder a tomar las medidas correctivas lo antes posible. En el siguiente formato se hará la notificación del riesgo:

**Tabla 67: Reporte de Riesgos**

| <b>REPORTE DE RIESGOS</b>       |  |               |  |
|---------------------------------|--|---------------|--|
| <b>Nombre:</b>                  |  |               |  |
| <b>Cargo:</b>                   |  |               |  |
| <b>Departamento:</b>            |  | <b>Fecha:</b> |  |
| <b>Descripción del Riesgo:</b>  |  |               |  |
| <b>Cómo se detectó?</b>         |  |               |  |
| <b>Consecuencias</b>            |  |               |  |
| <b>Primeras Medidas Tomadas</b> |  |               |  |
|                                 |  | <b>Firma:</b> |  |

Elaborado por: La Autora

#### **8.2.4. Estrategia de Salida**

En el caso de que la Institución no llegase a cumplir las metas y objetivos esperados a causa de factores altamente significativos se consideran en este proyecto de titulación como estrategias de salida las siguientes acciones:

- Liquidación de la empresa
- Venta parcial o total de las acciones de la compañía.

Una vez aplicadas las estrategias de salida se obtendrá dinero que podrá ser invertido en otros proyectos a través de compra de bonos o de acciones de una empresa con productividad comprobada.

### 8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

A continuación se presenta el Plan de Contingencia para prevenir o mitigar las consecuencias según sea el caso:

**Tabla 68: Plan de Contingencia**

| <b>Riesgo</b>   | <b>Plan de Contingencia</b>  |
|---|--|
| <b>Caída de demanda</b>   | Plan de atención a sugerencias, reclamos, observaciones, concesión de algún tipo de descuento, resolución de los mismo y ofrecer mayor calidad en los servicios para que sea atrayente.  |
| <b>Competencia</b>  | Plan de referidos y fidelización de clientes, logrando confiabilidad por la calidad de servicio que se ofrece.   |
| <b>Terremoto</b>  | Plan de acción para reducir vulnerabilidades y fortalecer las capacidades (prevención y mitigación). Elaborar un plan de acción de recuperación de la infraestructura.   |
| <b>Cambios en la legislación.</b>                                   | Plan de actualización, estudio y análisis del impacto de las nuevas normativas en la Institución para lograr la adaptación en corto tiempo.  |
| <b>Competencia interna.</b>   | Plan de reuniones de socialización, integración y entrevistas personalizadas mensualmente con el equipo para obtener un feedback de su trabajo y de su conformidad en el desempeño de sus labores recibir el reconocimiento y refuerzo a su labor. |
| <b>Conflictos entre los miembros de las alianzas estratégicas.-</b> | Fortalecer las buenas relaciones entre los socios a través del análisis, toma de decisiones, informes, consultas periódicas acerca de las acciones a tomar buscando la aceptación para lograr las metas esperadas.                                 |
| <b>La presencia de sucesos inesperados Accidentes.</b>              | Plan de prevención y mitigación siguiendo procedimientos y normas de seguridad, los mismos que serán expuestos en carteleras, informativos, pasillos, áreas comunes, oficinas, aulas, patios, etc.   |
| <b>Ausencia de estrategias de comunicación institucional</b>        | Plan de comunicación e información de las disposiciones y directrices a seguir por todo el personal de la Institución.   |
| <b>Ausencia de liderazgo</b>  | Plan de ejecución determinado por la normativa legal e interna sobre los procedimientos a seguir por las autoridades.  |

Elaborado por: La Autora

Fuente: (Ministerio de Educación, 2010)

## CAPÍTULO 9

### 9. CONCLUSIONES

Tomando como punto de partida la investigación se puede concluir que la propuesta de creación del CDI “Niños Maravillosos” para niños de 1 a 5 años de la ciudad de Guayaquil en el sector Sur es totalmente viable, la que muestra en su evaluación financiera una TIR de 63.72%.

La investigación de mercado refleja que:

- Guayas es la provincia con mayor porcentaje de mujeres empleadas con 21,86%;
- Que el 51% de padres de familia que viven o trabajan en el Sur tienen 1 hijo en el rango de edad de 1 a 5 años y el 36% tiene 2 hijos, uno de ellos es menor a 5 años.
- Que al 69% de los padres de familia le agrada la idea de la creación de un CDI en el Sur de Guayaquil y al 26% le agrada, lo que muestra una aceptación del mercado por la creación de un CDI en este sector que cubra las expectativas de seguridad, cuidado en la nutrición.
- El 73% de padres de familia está dispuesto a inscribir a su niño en el CDI y el 24% está muy dispuesto.
- Los servicios que el padre de familia prefiere que se ofrezcan en un Centro de Desarrollo Infantil son: Alimentación nutritiva, sistema de seguridad, estimulación temprana y escuela para padres. Y las variables más importantes que el padre de familia considera son: la seguridad, el personal calificado y la ubicación geográfica.

Adicionalmente a la factibilidad financiera y la aceptación de mercado, la creación del CDI “Niños Maravillosos” causa un impacto positivo en la sociedad debido a que brinda un servicio de calidad a los niños; tranquilidad y seguridad a sus padres que se encuentran ejerciendo un labor productiva fuera del hogar para generar ingresos; fuentes de trabajo para profesionales en educación y en otras áreas dentro del CDI.

## **CAPÍTULO 10**

### **10. RECOMENDACIONES**

De acuerdo al estudio realizado en este trabajo de titulación sobre la creación de un Centro de Desarrollo Infantil al sur de la ciudad, podemos recomendar lo siguiente:

Crear con toda confianza el CDI “Niños Maravillosos “al sur de la ciudad de Guayaquil, ya que según las investigaciones realizadas en este sector no se cuenta con suficientes negocios de esta naturaleza.

Cumplir con la propuesta diseñada en este trabajo tal cual se la ha señalado para lograr los objetivos planteados y la rentabilidad esperada.

Lograr captar más clientes a través de fuertes campañas de marketing.

Mantener los estándares de calidad, gestión ambiental y gestión de responsabilidad social propuestos, los cuales serán las mayores fortalezas para lograr la fidelización de los clientes.

## CAPÍTULO 11

# FUENTES

# CAPÍTULO 11

## 11. FUENTES

### Bibliografía

- ANDES. (17 de Octubre de 2012). Obtenido de Sitio web de la Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica: <http://www.andes.info.ec/es/actualidad-sociedad/7779.html>
- Asociación Mexicana de Alternativas en Psicología. (s.f.). Recuperado el 30 de Mayo de 2013, de Asociación Mexicana de Alternativas en Psicología: <http://amapsi.org/distancia/mod/wiki/view.php?id=349&page=Teor%C3%ADa+cognoscitiva+de+Jean+Piaget>
- Atlantic International University. (s.f.). Obtenido de Atlantic International University: <http://cursos.aiu.edu/Distribucion%20y%20Logistica/PDF/Tema%201d.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2014). Obtenido de Sitio web del Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>
- Biografías y Vidas. (s.f.). Recuperado el 29 de Mayo de 2013, de Biografías y Vidas: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/b/bruner.htm>
- Carreto, J. (Diciembre de 2009). Obtenido de Blog del Profesor Carreto: [http://profecarreto.blogspot.com/2009\\_12\\_01\\_archive.html](http://profecarreto.blogspot.com/2009_12_01_archive.html)
- Código de la Niñez y la Adolescencia* . (2013).
- Código de Trabajo* . (2013).
- Comisión de Legislación y Codificación. (2013). *Código de trabajo*.
- Comisión de Legislación y Codificación. (Mayo de 2013). *Código de Trabajo* . Obtenido de Código de Trabajo.
- Comisión de Legislación y Codificación. (2013). *LOSNCP*.
- Comisión de Legislación y Codificación. (2013). *LOSNCP*.
- Comisión de Legislación y Codificación. (s.f.). *Código de Trabajo*.
- Comisión de Legislación y Codificación. (s.f.). *Código de Trabajo*.
- Comisión de Legislación y Codificación. (s.f.). *Código de Trabajo* .
- Consejo Nacional Electoral . (s.f.). Obtenido de Sitio Web de la Ciudadanía Informada : [http://www.ciudadaniainformada.com/fileadmin/Plantillas\\_noticias/Mapa\\_de\\_la\\_s\\_circunscripciones\\_de\\_Guayas..pdf](http://www.ciudadaniainformada.com/fileadmin/Plantillas_noticias/Mapa_de_la_s_circunscripciones_de_Guayas..pdf)
- Definición. (s.f.). Recuperado el 30 de Mayo de 2013, de Definición: <http://definicion.de/>
- Ekos. (Julio de 2011). Obtenido de Sitio web de Ekos: <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/71.pdf>
- Escuela Europea de Dirección y Empresa. (s.f.). Obtenido de <http://www.eude.es/curso/master-en-administracion-y-direccion-de-empresas-mba-y-master-en-marketing-y-direccion-comercial/>
- González, I. (2002). El Proyecto Spectrum. *Revista de Educación*, 477-492.
- González, R. M. (s.f.). Obtenido de Sitio web de Marketing XXI: <http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-ciclo-de-vida-del-producto-36.htm>

- Google Maps. (2014). Obtenido de Google Maps:  
<https://www.google.com.ec/maps/search/Dolores+Sucre+y+Av.+Jos%C3%A9+Vicente+Trujillo/@-2.2203139,-79.8920956,17z>
- INEC. (2010). Obtenido de INEC:  
[http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos\\_provinciales/guayas.pdf](http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/guayas.pdf)
- INEC. (2010). Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos:  
[http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=17%3AEl-ingreso-promedio-mensual-de-las-mujeres-es-12935-dolares-menos-que-el-de-los-hombres&c](http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=17%3AEl-ingreso-promedio-mensual-de-las-mujeres-es-12935-dolares-menos-que-el-de-los-hombres&c)
- INEC. (2010). Obtenido de Sitio web de la Comisión Económica para América Latina:  
[http://www.eclac.cl/celade/noticias/paginas/3/45123/ecuador\\_afiche.pdf](http://www.eclac.cl/celade/noticias/paginas/3/45123/ecuador_afiche.pdf)
- INEC. (2011). Recuperado el 6 de Agosto de 2013, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- INEC. (2013). Recuperado el 5 de Agosto de 2013, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- INEC. (Marzo de 2014). Obtenido de Sitio web del Instituto Nacional de Estadística y Censos: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/15\\_anios/Informe%20econom%EDa%20laboral-mar14.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/15_anios/Informe%20econom%EDa%20laboral-mar14.pdf)
- INEC. (Enero de 2014). Obtenido de Sitio web del Instituto Nacional de Estadística y Censos: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Reporte\\_inflacion\\_Enero\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Reporte_inflacion_Enero_2014.pdf)
- INEC. (15 de Abril de 2014). Obtenido de Sitio web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-empleo-incrementa-su-muestra/>
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual . (s.f.). Obtenido de Sitio web del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual :  
<http://www.propiedadintelectual.gob.ec/que-son-derechos-de-autor-y-derechos-conexos/>
- Invest Ecuador. (2013). Obtenido de Sitio web de Invest Ecuador:  
<http://www.investecuador.ec/files/GuiaLegal2013.pdf>
- Junta Reguladora de Costo de la Educación Particular. (2012). Obtenido de Sitio web del Ministerio de Educación:  
[http://www.educacionguayaquil.gob.ec/\\_upload/JRC-2012%20-%202013.pdf](http://www.educacionguayaquil.gob.ec/_upload/JRC-2012%20-%202013.pdf)
- Lab Y&R . (2009). Obtenido de Lab Y&R : <http://www.thelabyr.cl/BAV/BAV09.pdf>
- Ley de Compañías* . (2013).
- Ley de Gestión Ambiental* . (1999). Obtenido de Ley de Gestión Ambiental .
- Lopéz, A. (Junio de 2009). *Marketing: Managers Magazine*. Obtenido de Sitio web de Managers Magazine: <http://managersmagazine.com/index.php/2009/06/5-fuerzas-de-michael-porter/>
- MIES. (2013). Recuperado el 29 de Mayo de 2013, de Ministerio de Inclusión Económica y Social: <http://www.inclusion.gob.ec/instituto-de-economia-popular-y-solidaria-ieps/>
- MIES. (20 de Marzo de 2013). Recuperado el 11 de Junio de 2013, de MIES:  
<http://www.inclusion.gob.ec/mies-inicia-convocatoria-nacional-a-registro-de-centros-de-desarrollo-infantil-publicos-y-privados/>
- Ministerio de Educación. (31 de Marzo de 2011). Obtenido de Ministerio de Educación:  
<http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/LOEI.pdf>

- Ministerio de Educación . (2012). Obtenido de Ministerio de Educación :  
[http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/03/estandares\\_2012.pdf](http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/03/estandares_2012.pdf)
- Ministerio de Educación. (2010). Obtenido de Sitio web del Ministerio de Educación:  
<http://educacion.gob.ec/nuevo-modelo-de-gestion-p/>
- Ministerio de Educación. (2010). Obtenido de Ministerio de Educación:  
<http://educacion.gob.ec/gestion-de-riesgos/>
- Ministerio de Educación. (31 de Marzo de 2011). Obtenido de Ministerio de Educación:  
<http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/LOEI.pdf>
- Ministerio de Educación. (2012). Recuperado el 29 de Mayo de 2013, de Ministerio de Educación: <http://educacion.gob.ec/educacion-inicial/>
- Ministerio de Educación. (2012). Obtenido de [http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/Indicadores\\_Educativos\\_10-2013\\_DNAIE.pdf](http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/Indicadores_Educativos_10-2013_DNAIE.pdf)
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2013). Obtenido de Sitio web del Ministerio de Inclusión Económica y Social: <http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/Gu%C3%ADa-TEORICA-METODOLOGICO-CIBV.pdf>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2014). Obtenido de Ministerio de Inclusión Económica y Social: <http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/Vista-Previa-Norma-Te%CC%81cnica-CIBV-15x21-32-pag-Final-05-03-142.pdf>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (2 de Enero de 2014). Obtenido de Sitio web del Ministerio de Relaciones Laborales: <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/340-dolares-es-el-salario-basico-para-el-2014/>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (s.f.). *Salarios* . Obtenido de <http://salarios.mrl.gob.ec/documentos/Base%20legal.pdf>
- Ministerio de Telecomunicaciones. (21 de Mayo de 2013). Obtenido de Sitio web del Ministerio de Telecomunicaciones :  
<http://www.telecomunicaciones.gob.ec/ecuador-digital-sinergia-entre-educacion-y-tecnologia/>
- Public Broadcasting Service. (s.f.). Obtenido de Sitio Web de Public Broadcasting Service: <http://www.pbs.org/parents/talkingwithkids/spanish/negotiate.html>
- SENPLADES. (2009). Recuperado el 29 de Febrero de 2013, de SENPLADES:  
<http://plan.senplades.gob.ec/objetivo-2>
- Solutions Consultant. (s.f.). Obtenido de Sitio web de Sme Toolkit Herramientas PYME : <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/196/T%C3%A9nicas-de-investigaci%C3%B3n-de-mercado#top>
- Stevens, J., & King, E. (2000). *Administración de Programas de Educación Temprana y Preescolar*. México: Trillas .
- Thompson, I. (s.f.). Obtenido de Promo Negocios :  
<http://www.promonegocios.net/precio/estrategias-precios.html>
- Unidad Educativa Nueva Semilla. (2013). Obtenido de Unidad Educativa Nueva Semilla: <http://www.nuevasemilla.com.ec/preescolar12.html>

## CAPÍTULO 12

# ANEXOS

## CAPÍTULO 12

### 12. ANEXO

#### ANEXO 1

#### **CONTRATO A PLAZO FIJO**

En la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas el día catorce de Abril del 2014, comparecen la empresa NIÑOS MARAVILLOSOS S.A legalmente representada por su Gerente General, KATTIA ISABEL JARAMILLO, en adelante, se la denominará "**La Empleadora**", por una parte; y por otra, la PARVULARIA XXXXX, con cédula de ciudadanía No. 091006160-5 plenamente capaz y por sus propios derechos en goce de su capacidad civil de ejercer derechos y contraer obligaciones a quién se le denominará "**La Trabajadora**", libre y voluntariamente convienen en celebrar el presente contrato de trabajo contenido en las siguientes cláusulas:

**CLAUSULA PRIMERA.- ANTECEDENTES.-** La Compañía NIÑOS MARAVILLOSOS S.A. es una persona jurídica, legalmente constituida, domiciliada en la ciudad de Guayaquil, calles XXXXXX, cuya actividad principal es la docencia.

**CLAUSULA SEGUNDA.- OBJETO.-** "**La Trabajadora**", XXXXXXXX se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo relación de dependencia en calidad de Profesora o Docente, declarando que se encuentra capacitado para el desempeño del cargo y de acuerdo al horario de labores y actividades extracurriculares requeridas por "**La Empleadora**".

**CLAUSULA TERCERA.- LUGAR DE TRABAJO.-** "**La Trabajadora**" se compromete a ejecutar el trabajo desempeñando las funciones de docente en el lugar donde funcione el CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL NIÑOS MARAVILLOSOS.

**CLAUSULA CUARTA.-** "**La Trabajadora**" si no concurre a cumplir su horario de trabajo por más de tres días consecutivos, sin justificación legal, este incumplimiento será causa suficiente para dar por terminado el presente

contrato así como por no satisfacer en su capacidad pedagógica. En caso de retiro voluntario del cargo convenido se compromete a comunicar el particular a **"La Empleadora"**, con por lo menos treinta días de anticipación y por escrito, en caso contrario pagará la cantidad del 25% de la remuneración por todo el tiempo que faltare para la terminación del plazo pactado.

**CLAUSULA QUINTA.- HORARIO DE TRABAJO.-** El horario de trabajo es de 8H00 a 17H00 de Lunes a Viernes con una hora de almuerzo. **"La Trabajadora"** cumplirá ocho horas diarias o jornada ordinaria, conforme lo dispone el Art.47 del Código del Trabajo.

**CLAUSULA SEXTA.- REMUNERACION.-** **"La Empleadora"**, se compromete a pagar por concepto de sueldo mensual la cantidad de \$450,00 Cuatrocientos cincuenta 00/100 dólares de los Estados Unidos de América, más los beneficios sociales de acuerdo a la Ley, correspondiente a la jornada de trabajo vigente.

**CLAUSULA SEPTIMA.- PLAZO.-** El plazo de duración del presente Contrato de Trabajo será desde el 4 de Marzo del 2014, hasta el 28 de febrero del 2015. Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en Art.170 del Código del Trabajo.

**CLAUSULA OCTAVA.- CONTROL.-** **"La Trabajadora"**, para efectos de un adecuado monitoreo de las gestiones a ella encomendadas, se obliga a rendir su informe de labores a solicitud de **"La Empleadora"**, quien podrá solicitarlo, cuando lo creyere conveniente. La falta o atraso injustificados en el cumplimiento de esta disposición, dará derecho a que **"La Empleadora"** de por terminado el presente contrato sin indemnización de ninguna clase.

**CLAUSULA NOVENA.- CONFIDENCIALIDAD.-** En vista de que **"La Trabajadora"** tendrá acceso a información confidencial de propiedad exclusiva de **"La Empleadora"**, así como a la proveniente de los clientes del mismo, **"La Trabajadora"**, se compromete a guardar absoluta reserva y confidencialidad respecto a toda la información a la que tenga acceso conforme el Art. 29 literal O del reglamento interno. Por lo tanto, todos los documentos, reglamentos,

cartas, planes, proyectos comerciales, estudios de mercado, estrategias de negocios, sistemas informáticos, contraseñas, contratos y demás instrumentos privados relacionados a su trabajo e información a la que tenga acceso, será objeto de escrupulosa reserva y permanecerá dentro de las oficinas de "**La Empleadora**". Será prohibido para "**La Trabajadora**" efectuar reproducciones o copias de los asuntos descritos, así como de divulgar la confidencial información a terceros.

**CLAUSULA DECIMA.- JURISDICCION Y COMPETENCIA.-** Para el evento de controversia entre las partes resultantes dentro de la ejecución del presente Contrato de Trabajo, las partes se someten a medir alternativas de solución de conflictos esto es: Arbitraje y Mediación, dispuesto en el art. 190 de la Constitución de la Republica, en caso que no prospere se someterán a las autoridades pertinentes.

**CLAUSULA DECIMA PRIMERA.- ACEPTACIÓN Y RATIFICACION.-** Las partes contratantes aceptan y ratifican en todas sus partes el contrato contenido en las cláusulas que le anteceden, sin reserva de ninguna clase, por convenir a sus intereses, firmando para constancia y validez en unidad de acto, ante el inspector de trabajo quien certifica, en un original y dos copias de igual tenor y valor, en esta ciudad de Guayaquil.

KATTIA JARAMILLO CUESTA  
EMPLEADORA

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
LA TRABAJADORA

---

EL INSPECTOR DE TRABAJO

ANEXO 2

FICHA DE MATRÍCULA DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL NIÑOS  
MARAVILLOSOS S.A

## INFORMACION DEL ESTUDIANTE

NOMBRES: \_\_\_\_\_

APELLIDOS: \_\_\_\_\_

FECHA DE NACIMIENTO: Día: \_\_\_\_\_ Mes: \_\_\_\_\_ Año: \_\_\_\_\_

DIRECCION DOMICILIARIA: \_\_\_\_\_

TELEFONO: \_\_\_\_\_ CELULARES: \_\_\_\_\_

ESCUELA DE PROCEDENCIA: \_\_\_\_\_ Nivel: \_\_\_\_\_

TIPO DE ESCUELA PARTICULAR: \_\_\_\_\_ FISCAL: \_\_\_\_\_

EDAD \_\_\_\_\_ AÑO \_\_\_\_\_ MES \_\_\_\_\_

VIVE CON LOS PADRES: \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

PADECE ALGUNA ENFERMEDAD: \_\_\_\_\_

TOMA ALGUN MEDICAMENTO: \_\_\_\_\_ MOTIVO: \_\_\_\_\_

TIPO DE SANGRE: \_\_\_\_\_

VACUNAS COMPLETAS: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUALES \_\_\_\_\_

GRADO AL QUE INGRESA: \_\_\_\_\_

CEDULA#: \_\_\_\_\_

GUARDERIA

PRIMERO DE BASICA

QUINTO DE BASICA

METERNAL

SEGUNDO DE BASICA

SEXTO DE BASICA

PRE-KIMDER

TERCERO DE BASICA

SEPTIMO DE BASICA

KINDER

CUARTO DE BASICA

## DATOS DEL PADRE

NOMBRES: \_\_\_\_\_

APELLIDOS: \_\_\_\_\_

FECHA DE NACIMIENTO: \_\_\_\_\_

EDAD: \_\_\_\_\_

INSTRUCCIÓN: PRIMARIA \_\_\_\_\_ SECUNDARIA \_\_\_\_\_ SUPERIOR \_\_\_\_\_

PROFESION: \_\_\_\_\_

ACTIVIDAD ECONOMICA: \_\_\_\_\_

LUGAR Y DIRECCIÓN DEL TRABAJO: \_\_\_\_\_

TELEFONO DE TRABAJO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_

CARGO QUE OCUPA: \_\_\_\_\_

DIRECCION DOMICILIARIA \_\_\_\_\_

TELEFONO / DOMICILIO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_

EMAIL: \_\_\_\_\_

ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_

ES MIEMBRO DE : F.F.AA. \_\_\_\_\_ MARINA \_\_\_\_\_ FAE \_\_\_\_\_

SEGURO SOCIAL: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_

CEDULA#: \_\_\_\_\_

## DATOS DE LA MADRE

NOMBRES: \_\_\_\_\_  
APELLIDOS: \_\_\_\_\_  
FECHA DE NACIMIENTO: \_\_\_\_\_  
EDAD: \_\_\_\_\_  
INSTRUCCIÓN: PRIMARIA \_\_\_\_\_ SECUNDARIA \_\_\_\_\_ SUPERIOR \_\_\_\_\_  
PROFESION: \_\_\_\_\_  
ACTIVIDAD ECONOMICA: \_\_\_\_\_  
LUGAR Y DIRECCIÓN DEL TRABAJO: \_\_\_\_\_  
TELEFONO DE TRABAJO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_  
CARGO QUE OCUPA: \_\_\_\_\_  
DIRECCION DOMICILIARIA \_\_\_\_\_  
TELEFONO / DOMICILIO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_  
EMAIL: \_\_\_\_\_  
ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
ES MIEMBRO DE : F.F.AA. \_\_\_\_\_ MARINA \_\_\_\_\_ FAE \_\_\_\_\_  
SEGURO SOCIAL: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_  
CEDULA#: \_\_\_\_\_  
TELEFONO DE EMERGENCIAS: \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE LEGAL PADRE: \_\_\_\_\_ MADRE: \_\_\_\_\_ OTRO: \_\_\_\_\_  
NOMBRES: \_\_\_\_\_  
APELLIDOS: \_\_\_\_\_  
FECHA DE NACIMIENTO: \_\_\_\_\_  
EDAD: \_\_\_\_\_  
INSTRUCCIÓN: PRIMARIA \_\_\_\_\_ SECUNDARIA \_\_\_\_\_ SUPERIOR \_\_\_\_\_  
PROFESION: \_\_\_\_\_  
ACTIVIDAD ECONOMICA: \_\_\_\_\_  
LUGAR Y DIRECCIÓN DEL TRABAJO: \_\_\_\_\_  
TELEFONO DE TRABAJO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_  
CARGO QUE OCUPA: \_\_\_\_\_  
DIRECCION DOMICILIARIA \_\_\_\_\_  
TELEFONO / DOMICILIO: CONVENCIONAL \_\_\_\_\_ CELULAR \_\_\_\_\_  
EMAIL: \_\_\_\_\_  
ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
ES MIEMBRO DE : F.F.AA. \_\_\_\_\_ MARINA \_\_\_\_\_ FAE \_\_\_\_\_  
SEGURO SOCIAL: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_  
CEDULA#: \_\_\_\_\_  
NECESITA EXPRESO SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_  
DOCUMENTOS QUE ENTREGA: \_\_\_\_\_  
OBSERVACIONES : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
FIRMA DE REPRESENTANTE LEGAL

## ANEXO 3

### **Guía de entrevista a una directora de un Centro de Desarrollo Infantil**

- ¿Qué le motivó a crear un Centro de Desarrollo Infantil?
- ¿Cree Ud. Que un Centro de Desarrollo Infantil es un negocio rentable?
- ¿Cómo enfrenta los conflictos entre docentes y padres de familia?
- ¿Cumple Ud. Con todas las disposiciones reglamentarias del Ministerio de Educación?
- ¿Cuál es su oferta educativa?
- ¿Le ha afectado la competencia de otros Centros de Desarrollo Infantil en su sector?
- ¿Cuál es la demanda de los Centros de Desarrollo Infantil en Guayaquil?
- ¿Cuál es el mayor obstáculo que se la ha presentado en la creación de su Centro de Desarrollo Infantil?
- ¿Cree Ud. Que los padres de familia de su Centro de Desarrollo Infantil confían plenamente en su servicio?

## ANEXO 4

Código

### OPINIÓN PÚBLICA GUAYAQUIL

Buenos días/ tardes. Mi nombre es Kattia Jaramillo y represento a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil de la facultad de especialidades empresariales de la carrera de emprendedores, donde se nos permite a realizar estudios de mercado y su opinión es muy importante para nosotros.

#### CUESTIONARIO

1. ¿Usted es padre de familia?

- (1) SI.....1 → CONTINUAR  
NO.....2 → TERMINAR

2. ¿Cuántos hijos tiene Ud. En su familia? \_\_\_\_\_ (2)

3. **(E: entregar la tarjeta # 1)** ¿Qué variables considera Ud. más importantes al momento de inscribir a su hijo(a) en un Centro de Desarrollo Infantil? (RM)

(3-8)

|                         |   |
|-------------------------|---|
| La ubicación geográfica | 1 |
| La seguridad            | 2 |
| El precio               | 3 |
| Las instalaciones       | 4 |
| Personal calificado     | 5 |
| Atención                | 6 |

4. **(E: entregar la tarjeta # 2)** ¿Qué servicios le gustaría a Ud. que se ofrezcan en Centro de Desarrollo Infantil? (RM)

(9-14)

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Estimulación temprana   | 1 |
| Alimentación nutritiva  | 2 |
| Expreso puerta a puerta | 3 |
| Sistema de seguridad    | 4 |
| Pediatra                | 5 |
| Seguro de vida          | 6 |
| Escuela para padres     | 7 |

5. **(E: entregar la tarjeta # 3)** ¿Cuáles Ud. Considera que son las actividades más importantes que un niño debe realizar en un Centro de Desarrollo Infantil? **RM**

(15-20)

|  |   |
|--|---|
| Desarrollo de la creatividad e imaginación a través del Teatro, Música y Artes Plásticas | 1 |
| Estimulación del Lenguaje  | 2 |
| Inglés   | 3 |
| Expresión corporal   | 4 |
| Técnicas para el Desarrollo Psicomotriz  | 5 |
| Estimulación cognitiva   | 6 |

PRESENTAR CONCEPTO

6. **(E: entregar la tarjeta # 4)** Viendo esta escala de 1 a 5 donde 1 significa me desagrada mucho y 5 significa me agrada mucho ¿Me podría indicar su nivel de agrado a la creación de un nuevo Centro de Desarrollo Infantil en el Sur de Guayaquil?

|      |                                |   |
|------|--------------------------------|---|
| (21) | Me agrada Mucho                | 5 |
|      | Me agrada                      | 4 |
|      | Ni me agrada / Ni me desagrada | 3 |
|      | Me desagrada                   | 2 |
|      | Me desagrada mucho             | 1 |

7. **(E: entregar la tarjeta # 5)** ¿Qué tan dispuesto estaría de matricular a su niño en un Centro de Desarrollo Infantil?

|      |                              |   |
|------|------------------------------|---|
| (22) | Muy dispuesto                | 5 |
|      | Dispuesto                    | 4 |
|      | Ni dispuesto / Ni indispueto | 3 |
|      | Indispueto                   | 2 |
|      | Muy indispueto               | 1 |

(E: SOLO LA PREG. 8 A LOS QUE RESPONDIERON 5, 4 O 3 EN PREG. ANTERIOR)

8. ¿Cuál horario sería el ideal para que su hijo vaya al Centro de Desarrollo Infantil? (RU)

|      |              |   |
|------|--------------|---|
| (23) | 8H00 - 16H00 | 1 |
|      | 9H00 - 17H00 | 2 |

9. ¿Estaría dispuesto a pagar por mensualidad en el Centro de Desarrollo Infantil? (RU)

|      |       | SI | NO |
|------|-------|----|----|
| (24) | \$180 | 1  | 2  |
| (25) | \$190 | 1  | 2  |
| (26) | \$200 | 1  | 2  |
| (27) | \$210 | 1  | 2  |
| (28) | \$220 | 1  | 2  |

10. ¿Estaría dispuesto a pagar por matricula en el Centro de Desarrollo Infantil? (RU)

|      |       | SI | NO |
|------|-------|----|----|
| (29) | \$80  | 1  | 2  |
| (30) | \$90  | 1  | 2  |
| (31) | \$100 | 1  | 2  |
| (32) | \$110 | 1  | 2  |
| (33) | \$120 | 1  | 2  |

**DATOS DE CONTROL**

NOMBRE DEL ENTREVISTADO/A: \_\_\_\_\_

TELEFONO: \_\_\_\_\_ FECHA: \_\_\_\_\_

ENCUESTADOR: \_\_\_\_\_ SUPERVISOR: \_\_\_\_\_

**(34) EDAD:**

- 1. 18 a 24
- 2. 25 a 34
- 3. 35 a 44
- 4. 45 a 54
- 5. 55 ó más

**SEXO (35)**

- 1.-MUJER
- 2.-HOMBRE

**NIVEL DE EDUCACION (36)**

- 1. PRIMARIA
- 2. SECUNDARIA
- 3. TECNOLOGO
- 4. SUPERIOR
- 5. MAESTRIA/DOCTORADO

## ANEXO 5

### FORMATO DE EVALUACION DOCENTE

NOMBRE DEL DOCENTE:.....

AÑO BÁSICO/CURSO.....

ASIGNATURA: .....

TEMA: .....

NÚMERO DE ALUMNOS: ..... FECHA: .....

#### REFERENCIAS TÉCNICAS:

- El tiempo de observación será igual al lapso de duración de la sesión de interaprendizaje
- La evaluación se dará en escala de 1 al 5
- La escala para la valoración cualitativa es:

|                   |                |              |                  |                  |
|-------------------|----------------|--------------|------------------|------------------|
| DEFICIENTE<br>(1) | REGULAR<br>(2) | BUENA<br>(3) | MUY BUENA<br>(4) | EXCELENTE<br>(5) |
|-------------------|----------------|--------------|------------------|------------------|

| ASPECTOS A EVALUAR  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|-------------|
| <b>1.- PRESENTACIÓN GENERAL</b>   |   |   |   |   |   |             |
| 1.1. Apariencia personal del docente  |   |   |   |   |   |             |
| 1.2. Lleva el uniforme conforme a las disposiciones   |   |   |   |   |   |             |
| 1.3. La presentación física del aula es la ideal  |   |   |   |   |   |             |
| 1.4. Es ejemplo de responsabilidad y puntualidad  |   |   |   |   |   |             |
| <b>2.- PROCESO DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE</b>   |   |   |   |   |   |             |
| 2.1. Planifica la clase mediante el Ciclo del Aprendizaje.  |   |   |   |   |   |             |
| 2.2. Desarrolla la clase dentro del Modelo Pedagógico Social Constructivista                      |   |   |   |   |   |             |
| 2.3. Uso de dinámicas o recursos verbales tendientes a crear una atmósfera previa favorable.      |   |   |   |   |   |             |
| 2.4. Da a conocer la competencia de la hora-clase.  |   |   |   |   |   |             |
| 2.5. Presenta el tema a partir de experiencias reales.  |   |   |   |   |   |             |
| 2.6. Genera reflexión individual y grupal a partir de la experiencia evocada.                     |   |   |   |   |   |             |
| 2.7. Conceptualiza a partir del análisis y/o síntesis individual y/o grupal.                      |   |   |   |   |   |             |
| 2.8. Utiliza técnicas apropiadas para aplicar el conocimiento impartido. (Organizadores Gráficos) |   |   |   |   |   |             |
| 2.9. Recoge las experiencias individuales y/o grupales producto de la aplicación.                 |   |   |   |   |   |             |

| ASPECTOS A EVALUAR  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|-------------|
| 2.10. Acusa suficiente en cuanto al conocimiento científico.  |   |   |   |   |   |             |
| 2.11. Las actividades que se realizan son pertinentes y dosificadas para la edad.                             |   |   |   |   |   |             |
| 2.12. Utiliza ejemplos pertinentes para ayudar a la comprensión del tema.                                     |   |   |   |   |   |             |
| 2.13. Genera la participación activa de los niños.  |   |   |   |   |   |             |
| 2.14. Muestra entusiasmo durante el proceso de enseñanza-aprendizaje.   |   |   |   |   |   |             |
| 2.15. Utiliza el refuerzo positivo en forma oportuna.   |   |   |   |   |   |             |
| 2.16. Muestra habilidad para responder las preguntas.   |   |   |   |   |   |             |
| 2.17. Demuestra equilibrio emocional frente a las diversas situaciones.                                       |   |   |   |   |   |             |
| 2.18. Utiliza eficazmente el material didáctico   |   |   |   |   |   |             |
| 2.19. Da oportunidad a los estudiantes de elaborar síntesis parciales y totales de los contenidos estudiados. |   |   |   |   |   |             |
| 2.20. Aplica alguna técnica para evaluar los aprendizajes alcanzados.   |   |   |   |   |   |             |
| 2.21. Comprueba los objetivos planteados  |   |   |   |   |   |             |
| TOTAL:  |   |   |   |   |   |             |

CONCLUSIONES:

1. La presentación general es: \_\_\_\_\_

2. El proceso de enseñanza aprendizaje es:

\_\_\_\_\_

RECOMENDACIONES PARA EL PROFESOR/A:

\_\_\_\_\_

-----  
DIRECTORA DE AREA

.....  
DOCENTE EVALUADO

.....  
DIRECTOR GENERAL

## ANEXO 6

### TABLA DE AMORTIZACIÓN

|                        |           |
|------------------------|-----------|
| CAPITAL                | 18.618,96 |
| TASA DE INTERÉS CFN    | 12,00%    |
| NÚMERO DE PAGOS        | 60        |
| FECHA DE INICIO        | 1-mar-14  |
| CUOTA MENSUAL          | 414,17    |
| INTERESES DEL PRÉSTAMO | 6.231,15  |

| Pago | Capital   | Amortización | Interés | Pago   |
|------|-----------|--------------|---------|--------|
| 0    | 18.618,96 | -            | -       | -      |
| 1    | 18.390,98 | 227,98       | 186,19  | 414,17 |
| 2    | 18.160,72 | 230,26       | 183,91  | 414,17 |
| 3    | 17.928,16 | 232,56       | 181,61  | 414,17 |
| 4    | 17.693,27 | 234,89       | 179,28  | 414,17 |
| 5    | 17.456,04 | 237,24       | 176,93  | 414,17 |
| 6    | 17.216,43 | 239,61       | 174,56  | 414,17 |
| 7    | 16.974,43 | 242,00       | 172,16  | 414,17 |
| 8    | 16.730,00 | 244,42       | 169,74  | 414,17 |
| 9    | 16.483,13 | 246,87       | 167,30  | 414,17 |
| 10   | 16.233,80 | 249,34       | 164,83  | 414,17 |
| 11   | 15.981,97 | 251,83       | 162,34  | 414,17 |
| 12   | 15.727,62 | 254,35       | 159,82  | 414,17 |
| 13   | 15.470,72 | 256,89       | 157,28  | 414,17 |
| 14   | 15.211,26 | 259,46       | 154,71  | 414,17 |
| 15   | 14.949,21 | 262,06       | 152,11  | 414,17 |
| 16   | 14.684,53 | 264,68       | 149,49  | 414,17 |
| 17   | 14.417,21 | 267,32       | 146,85  | 414,17 |
| 18   | 14.147,21 | 270,00       | 144,17  | 414,17 |
| 19   | 13.874,52 | 272,70       | 141,47  | 414,17 |
| 20   | 13.599,09 | 275,42       | 138,75  | 414,17 |
| 21   | 13.320,91 | 278,18       | 135,99  | 414,17 |
| 22   | 13.039,96 | 280,96       | 133,21  | 414,17 |
| 23   | 12.756,19 | 283,77       | 130,40  | 414,17 |
| 24   | 12.469,58 | 286,61       | 127,56  | 414,17 |
| 25   | 12.180,11 | 289,47       | 124,70  | 414,17 |
| 26   | 11.887,74 | 292,37       | 121,80  | 414,17 |
| 27   | 11.592,45 | 295,29       | 118,88  | 414,17 |
| 28   | 11.294,20 | 298,24       | 115,92  | 414,17 |
| 29   | 10.992,98 | 301,23       | 112,94  | 414,17 |
| 30   | 10.688,74 | 304,24       | 109,93  | 414,17 |
| 31   | 10.381,46 | 307,28       | 106,89  | 414,17 |
| 32   | 10.071,10 | 310,35       | 103,81  | 414,17 |

|    |          |        |        |        |
|----|----------|--------|--------|--------|
| 33 | 9.757,65 | 313,46 | 100,71 | 414,17 |
| 34 | 9.441,05 | 316,59 | 97,58  | 414,17 |
| 35 | 9.121,30 | 319,76 | 94,41  | 414,17 |
| 36 | 8.798,34 | 322,96 | 91,21  | 414,17 |
| 37 | 8.472,16 | 326,19 | 87,98  | 414,17 |
| 38 | 8.142,71 | 329,45 | 84,72  | 414,17 |
| 39 | 7.809,97 | 332,74 | 81,43  | 414,17 |
| 40 | 7.473,90 | 336,07 | 78,10  | 414,17 |
| 41 | 7.134,47 | 339,43 | 74,74  | 414,17 |
| 42 | 6.791,65 | 342,82 | 71,34  | 414,17 |
| 43 | 6.445,39 | 346,25 | 67,92  | 414,17 |
| 44 | 6.095,68 | 349,71 | 64,45  | 414,17 |
| 45 | 5.742,47 | 353,21 | 60,96  | 414,17 |
| 46 | 5.385,72 | 356,74 | 57,42  | 414,17 |
| 47 | 5.025,41 | 360,31 | 53,86  | 414,17 |
| 48 | 4.661,50 | 363,91 | 50,25  | 414,17 |
| 49 | 4.293,94 | 367,55 | 46,61  | 414,17 |
| 50 | 3.922,72 | 371,23 | 42,94  | 414,17 |
| 51 | 3.547,77 | 374,94 | 39,23  | 414,17 |
| 52 | 3.169,08 | 378,69 | 35,48  | 414,17 |
| 53 | 2.786,61 | 382,48 | 31,69  | 414,17 |
| 54 | 2.400,30 | 386,30 | 27,87  | 414,17 |
| 55 | 2.010,14 | 390,17 | 24,00  | 414,17 |
| 56 | 1.616,07 | 394,07 | 20,10  | 414,17 |
| 57 | 1.218,06 | 398,01 | 16,16  | 414,17 |
| 58 | 816,08   | 401,99 | 12,18  | 414,17 |
| 59 | 410,07   | 406,01 | 8,16   | 414,17 |
| 60 | 0,00     | 410,07 | 4,10   | 414,17 |

## **CAPÍTULO 13**

### **13. MATERIAL COMPLEMENTARIO**

#### **REPORTE FOTOGRÁFICO**

FOTO DE LA FACHADA DEL LOCAL APROPIADO PARA EL CDI “NIÑOS MARAVILLOSOS”

