

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

**CREACION DE UNA GUARDERIA INFANTIL
EN LA ZONA EMPRESARIAL NORTE DE LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL**

ALUMNAS:

ESPINOZA QUEZADA CARLA XIMENA

PINOS ROMERO LIZETTE FERNANDA

TUTOR: ING. EDGAR JIMENEZ BONILLA

GUAYAQUIL, NOVIEMBRE 2011

DEDICATORIAS

Para mis padres por su comprensión y ayuda en los buenos y malos momentos. Por siempre darme ese aliento para seguir adelante, y por haberme enseñado afrontar los obstáculos sin desfallecer en el intento.

Para mi Esposo, que estuvo apoyándome en todo momento por sus palabras que fueron el empuje para continuar, por tu comprensión, paciencia y amor en todo momento.

Para mi Hijo Santhiago, que fue la razón de mi esfuerzo y mi trabajo ya que fue el promotor de mi tesis, a mi principito por haber tolerado las horas fuera de casa.

Lizette Pinos R.

A mis padres, porque siempre confiaron en mi y porque gracias a ellos he salido adelante, dándome ejemplos de superación y entrega, Hoy puedo ver alcanzada mi primera meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mi, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A ustedes, por lo mucho que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A mi hermana, primos, y amigos que siempre estuvieron ahí cuando necesite una palabra de aliento. Y en especial a nuestro tutor Ing. Edgar Jiménez por su guía a llegar a la meta.

Carla Espinoza Q.

AGRADECIMIENTOS

A todas las personas que de alguna manera aportaron con su granito de arena para que sea posible este proyecto, Mis gracias totales a nuestro tutor que con su paciencia supo animarnos y hacer que continuemos al pie de nuestra tesis.

Lizette Pinos R.

Primeramente gracias a papito Dios que sin el nada hubiera logrado, gracias a mis padres por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfar en la vida.

A todos mis amigos y familiares que me apoyaron siempre, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional

Carla Espinoza Q.

Summary

Nowadays the pairs rely on a great dilemma that it is not to have in spite of won leaving his children since they meet obliged to work to be able to obtain income and this way support a stable standard of living. This does that many parents do not have time for his children in learning and stimuli according to his age and to contract a babysitter at present with so many reforms would cost us the same thing that to leave it in a day-care center with the difference that they would not contribute with the intellectual level of the child being seen the threatened father since his son would be with one strange.

Due to this we have created a center that helps with the care of his children and is based on safety, supply and simultaneously early stimulation. Our business would cover these needs in order that the parents could go to his labors without having the worry of which his son this elegant evil, helping this way to his better performance in his work. For this there appears a study that allows developing resources, suitable infrastructure, also a market research that determines the royal needs of the clients and the price that they are ready to pay for a good service that will be offered to the children.

Followed by this the administrative structure is analyzed to sustain the business and to be able like that to help with a social problematic that it affects not only to the city of Guayaquil but to our Country.

Sommaire

De nos jours les paires racontent d'un grand dilemme que c'est le fait de ne pas avoir bien que qui laisse ses enfants puisqu'ils se voient obligé de travailler pour pouvoir obtenir des recettes et ainsi maintenir un niveau de vie stable. Cela fait que beaucoup de parents n'ont pas de temps pour ses enfants aussitot qu'un apprentissage et des stimulations selon son age et commercer une bonne d'enfant actuellement avec tant de réformes nous couterait le meme que le laisser dans une garderie avec la difference qu'elles n'apporteraient pas avec le niveau intellectuel de l'enfant en se voyant le père menacé puisque son fils serait avec l'une étrangère.

Grace á cela nous avons créé un centre qui aide avec le soin de ses enfants et il est basé sur une sécurité, une alimentation et á la fois une stimulation précoce. Notre affaire couvrirait ces nécessités pour que les parents puissent aller á ses travaux sans avoir la preoccupation don't son fils ce mauvais soin, en aidant j'ai pris racine á sa meilleure performance á son travail. Pour cela une étude se pose, celle qui permet de développer des recours, une infracstructure adéquate, aussi une étude de marché qui détermine les nécessités réelles des clients et le prix qu'ils sont disposés á payer pour un bon service qui sera offert aux enfants.

Suivi de cela la structure administrative est analysée pour soutenir láffaire et pour ainsi pouvoir aider avec une problématique sociale qu'il touche non seulement á la ville de Guayaquil mais á notre Pays.

INDICE

I.	INTRODUCCION	Pág. I
II.	Justificación	Pág. II
III.	Objetivos: General y Especifico	Pág. III
IV.	Problemas a resolver	Pág. IV
V.	Alcances y Limitaciones	Pág. IV
VI.	Marco Referencial	Pág. V

CAPITULO 1

1. PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.1	Resumen ejecutivo	
a.	Nombre de la empresa	Pág. 1
b.	CV resumido de emprendedores	Pág. 1
c.	Idea de producto	Pág. 1
d.	Idea de negocio	Pág. 1
e.	Tipo de empresa	Pág. 2
f.	Accionistas	Pág. 2
g.	La administración	Pág. 3
h.	Organigrama	Pág. 5
i.	Distribución de funciones y responsabilidades	Pág. 5
j.	Gobierno Corporativo	Pág. 9
k.	Costos administrativos	Pág. 10
l.	Plan estratégico: Misión visión y objetivos estratégicos.	Pág. 10

CAPITULO 2

2. PLAN DE MARKETING

a.	Análisis F.O.D.A	
		Pág. 11
b.	Estrategias del F.O.D.A	
		Pág. 13

2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

a.Target	Pág. 15
b.Informe de la competencia	Pág. 17
c.Entrevista profundidad (Resumen) Empresarios	Pág. 19
d.Encuestas (Resumen) Pendiente	Pág. 23

2.2 PROPUESTAS DE MERCADO

a. Determinación de demanda Insatisfecha	Pág. 37
b.Producto	Pág. 37
c.Precio	Pág. 39
d.Plaza	Pág. 40
e.Promoción	Pág. 40

2.3 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

2.3.1 Objetivos	Pág. 41
2.3.2 Estrategias de marketing	Pág. 43
2.3.3 Desarrollo de estrategias	Pág. 43
2.3.4 Costos	Pág. 45

CAPITULO 3

3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

3.1 Diseño o descripción del servicio	Pág. 46
3.2 Procesos de producción	Pág. 47
3.3 Ubicación del Proyecto (planta)	Pág. 48
3.4 Determinación de la capacidad de la planta	Pág. 49
3.5 Diseño de la guardería	Pág. 52
3.6 Costos de terreno y obras civiles	Pág. 52
3.7 Especificaciones (materias primas,	Pág. 53

Insumos, normas y estándares)		
3.8	Vida útil del proyecto	Pág. 66
3.9	Insumos, servicios y mano de obra directa.	Pág. 66
3.10	Programación de abastecimiento	Pág. 67

CAPITULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1.1	Plan de inversiones, clasificación y fuentes de Financiamiento.	Pág. 72
4.1.2	Política de cobros, pagos y existencias	Pág. 72
4.1.3	Depreciaciones de activos fijos y Amortizaciones y activos diferidos.	Pág. 73
4.1.4	Programa de producción y ventas	Pág. 75
4.1.5	Costos de materias primas, materiales Indirectos, suministros y servicios, mano de obra Directa e indirecta	Pág. 76
4.1.6	Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.	Pág. 77
4.1.7	Resumen de costos y gastos	Pág. 78
4.1.8	Capital de trabajo	Pág. 79
4.1.9	Flujo de caja (comparativo con y sin financiamiento)	Pág. 79
4.1.10	Detalle de las proyecciones de ingresos (Ventas proyectadas)	Pág. 82
4.1.11	Estado de pérdidas y ganancias	Pág. 82
4.1.12	Balance general	Pág. 84

4.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1 Principales criterios de evaluación **Pág. 87**

4.2.2 Punto de equilibrio **Pág. 87**

4.2.3 ÍNDICES FINANCIEROS:

• Retorno (VAN, TIR, ROE.) **Pág. 88**

• Apalancamiento **Pág. 88**

4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.3.1 Análisis de sensibilidad **Pág.89**

4.4 IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSION

4.4.1 Valor agregado **Pág. 91**

4.5 DESINVERSIÓN

4.5.1 Tiempo estimado por el gerente del proyecto en que los inversionistas recuperaran su inversión. **Pág.92**

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **Pág.93**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS **Pág.94**

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Aportaciones de los Accionistas	Pág. 3
Tabla 2.	Gastos de Personal Administrativo	Pág. 10
Tabla 3.	Determinación de la Demanda Insatisfecha	Pág. 36
Tabla 4.	Gastos Fuerza de Ventas	Pág. 44
Tabla 5.	Comisión en Ventas	Pág. 44
Tabla 6.	Materiales Indirectos de Fabricación	Pág. 45
Tabla 7.	Estrategia de publicidad y marketing	Pág. 68
Tabla 8.	Costos de Terreno, Obras Civiles, Equipos y Muebles de Oficina Muebles de oficina Útiles de oficina	Pág. 70
Tabla 8.	Depreciación del Activo Fijo	Pág. 73
Tabla 9.	Activo Fijo	Pág. 73
Tabla 10.	Amortización del Activo Diferido	Pág. 73
Tabla 11.	Programa y Producción de Ventas	Pág. 74
Tabla 12.	Costo de Materias Primas	Pág. 75
Tabla 13.	Costos Indirectos de Fabricación	Pág. 75
Tabla 14.	Costos de mano de Obra Directa e Indirecta	Pág. 76
Tabla 15.	Gastos de Suministros y Servicio	Pág. 76
Tabla 16.	Costo Unitario de Producción	Pág. 77
Tabla 17.	Capital de Trabajo	Pág. 78
Tabla 18.	Flujo de Caja con Apalancamiento	Pág. 79
Tabla 19.	Flujo de Caja sin Apalancamiento	Pág. 80
Tabla 20.	Estado de Pérdidas y Ganancias Mensual	Pág. 81
Tabla 21.	Estado de Pérdidas y Ganancias Anual	Pág. 82
Tabla 22.	Balances Generales Proyectados	Pág. 83
Tabla 23.	Flujo de Caja – Escenario Pesimista	Pág. 88
Tabla 24.	Resultados de TIR y VAN Esperados	Pág. 89

INDICE DE GRAFICOS

	Tabulaciones de encuestas	
Grafico 1.1	Pregunta: Donde Vive?	Pág. 24
Grafico 2.1	Pregunta: Donde Trabaja?	Pág. 25
Grafico 3.1	Pregunta: Edad	Pág. 25
Grafico 4.1	Pregunta: Sexo	Pág. 25
Grafico 5.1	Pregunta: Nivel de Estudios	Pág. 26
Grafico 6.1	Pregunta: Numero de hijos	Pág. 26
Grafico 7.1	Pregunta: Ocupación	Pág. 27
Grafico 8.1	Pregunta: Hijos menores a 4 años	Pág. 28
	Pregunta: Durante su día laboral, donde deja A su hijo, y con que frecuencia	
Grafico 9.1	Guardería	Pág. 29
	Pregunta: Ordene de mayor a menor según su importancia el cuidado de su hijo.	
Grafico 10.1	Ambiente	Pág. 30
Grafico 10.2	Profesores	Pág. 30
Grafico 10.3	Ubicación	Pág. 31
Grafico 10.4	Seguridad	Pág. 31
Grafico 10.5	Alimentación	Pág. 32
	Pregunta: Evalúe las diferente opciones con Respecto a como usted se siente cuando su Hijo esta siendo cuidado por:	
Grafico 11.1	Su mamá (abuelos)	Pág. 33
Grafico 11.2	Niñera	Pág. 33
Grafico 11.3	Guardería	Pág. 34
Grafico 12.1	Tipo de Servicio	Pág. 34
Grafico 11.1	Precios posibles para el servicio	Pág. 35

INDICE DE FIGURAS

Fig. 1	Ciclo de Vida del Servicio	Pág. 18
Fig. 2	Logotipo de la Guardería	Pág. 40
Fig. 3	Ubicación de la Guardería	Pág. 48
Fig. 4	Plano de la Guardería Planta Baja	Pág. 50
Fig. 5	Plano de la Guardería Planta Baja	Pág. 51

INDICE DE ANEXOS

Anexo. 1	Análisis de la Competencia	Pág. 94
Anexo. 2	Costos de Materia Prima	Pág. 98
Anexo. 3	Encuesta	Pág. 99
Anexo. 4	Entrevistas	Pág. 100
Anexo. 5	Figuras presentadas en las entrevistas	Pág. 112
Anexo. 6	Presupuesto de Obras Civiles	Pág. 115
Anexo . 7	Reglamento, Normas y Estándares paras Creación de Guardería	Pág. 116

I. INTRODUCCION

Hoy en día las parejas cuentan con un gran dilema que es el no tener con quien dejar a sus hijos ya que ellos se ven obligados a laborar para poder obtener ingresos y así mantener un nivel de vida estable. Esto hace que muchos padres no tengan tiempo para sus niños en cuanto aprendizaje y estímulos según su edad y contratar una niñera en la actualidad con tantas reformas nos costaría lo mismo que dejarlo en una guardería con la diferencia que ellas no aportarían con el nivel intelectual del niño viéndose el padre amenazado ya que su hijo estaría con una extraña.

Debido a esto se ha creado un centro que ayude con el cuidado de sus hijos y se base en seguridad, alimentación y a la vez estimulación temprana. El negocio cubriría estas necesidades para que los padres puedan ir a sus labores sin tener la preocupación de que su hijo este mal cuidado, ayudando así a su mejor desempeño en su trabajo. Para esto se plantea un estudio que permita desarrollar recursos, infraestructura adecuada, también un estudio de mercado que determine las necesidades reales de los clientes y el precio que ellos están dispuestos a pagar por un buen servicio que será ofrecido a los niños.

Seguido de esto se analiza la estructura administrativa para sustentar el negocio y así poder ayudar con una problemática social que afecta no solamente a la ciudad de Guayaquil sino a nuestro País.

II. JUSTIFICACION

Debido a la situación económica en muchos hogares, las parejas se ven obligadas a trabajar para poder tener un nivel económico estable por este motivo se ven obligados a buscar una persona, familiar o institución que se haga cargo del cuidado de sus hijos.

Como primera opción las parejas buscan un familiar cercano (abuelo, hermanas) para dejar a sus hijos y como segunda opción buscan instituciones que den la seguridad, comodidad que brinden y cubran todas las expectativas de los padres para el desarrollo y cuidado de sus hijos, muchas personas se inclinarían por tener a una persona (niñera, asistente domestica) que ayude con las labores de casa y el cuidado de los niños pero es muy complicado encontrar alguien de confianza y que brinde la seguridad de que el niño va estar bien atendido con los cuidados que cada niño de sus edad debería tener.

Es por este problema que después de haber realizado un estudio de mercado se ha decidido como emprendedores realizar el proyecto de una guardería. El uso de estas, en la ciudad de Guayaquil, se ha incrementado. Se conoce que un niño desarrolla su nivel de aprendizaje cognitivo y sicomotriz desde sus primeros años hasta los 5 años los que ayudaran en la formación de su personalidad y desarrollo intelectual.

Por esta principal razón se ha creado un servicio especializado para cubrir esas necesidades Para no preocuparnos por esto, se ha creado un servicio completo para el cuidado de su hijo, con personas responsables y con la experiencia necesaria en el cuidado de niños, ya que se sabe que las impresiones sensoriales que recibe un niño son de vital importancia para su

desarrollo futuro. Así, existen algunos estudios psicológicos que exploran los efectos de la arquitectura en el comportamiento de los niños.

La empresa tendrá un horario flexible para aquellos padres que laboran en horarios de oficina y no cuentan con un familiar cercano para cuidar a sus niños en casa. De esta manera serán beneficiados niños y padres que no cuentan con el apoyo de alguien de confianza y que ciertas veces deben dejar de trabajar por no tener con quien dejarlos, complicando así la situación económica de cada familia.

EL servicio se encargara de ayudar a suplir esa necesidad, brindándoles la seguridad en el cuidado de sus hijos, y manteniéndolos como en sus propios hogares, con las enseñanzas y cuidados necesarios para que el niño crezca feliz y sea una personita de bien. Cada día de formación será de mucha ayuda a crecer como empresa juntamente con el crecimiento del niño, ya que cada experiencia nos da para mejorar el servicio

III. OBJETIVO GENERALES

- Pedir financiamiento por medio de un préstamo a una institución financiera para llevar a cabo nuestro proyecto de la guardería.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Demostrar que el proyecto tiene una base solida con un estudio de mercado en el cual nos refleja nuestro target.
- Determinar costos del proyecto.
- Demostrar la rentabilidad y la recuperación del capital en un tiempo específico.

IV. Problemas a resolver

Hoy en día sabemos que tener hijos es una decisión que se debe meditar con varios aspectos, ya que implica estar medianamente económicamente estable para poder darles a nuestros hijos una vida aceptable con lo necesario para vivir.

Una de las grandes incógnitas de los padres de familia es con quien dejaran a sus hijos durante su horario laboral, lo cual lo siente como un problema al tener dejarles sus hijos a sus padres, o bajo el cuidado de una niñera que actualmente son difíciles de confiar, ya que basándose en las leyes actuales, no cualquier persona desea trabajar.

Debido a esto se ha creado un servicio de guardería que ayudara a los padres que sienten la necesidad de dejar a sus hijos bajo la tutela de una persona responsable y con experiencia en niños para que estos crezcan y desarrollen mejor sus habilidades.

V. Alcances y Limitaciones

En este proyecto las principales limitaciones fueron el difícil absceso a ciertos requisitos que pide el INFA al abrir una guardería, ya que ellos piden una muestra real de un financiamiento para poder abrirla, ellos son muy cuidadosos ya que esa información cualquier persona no la puede obtener.

El buscar un sitio apropiado en donde ubicar la nuestra guardería ya que se quería comodidad para el cliente. Los alcances fueron que gracias a una conocida de una de nosotras se pudo obtener los requisitos para abrir la guardería además que ella ayudo con la cita para la entrevista y poder palpar el entorno de las mismas y así saber cuales son sus carencias.

VI. MARCO REFERENCIAL

ANALISIS DEL ENTORNO

El mercado está regido, como todos, por leyes, reformas y estatutos que deben ser analizados para conocer cómo nos afectarían. Todos los factores como Políticos, económicos, sociales y tecnológicos afectan al momento de tomar decisiones, ya que si se conoce que el mercado no es estable, sería un poco difícil saber si conviene o no invertir en un tipo de mercado como éste.

PEST ANALISIS

Políticas:

- Conocer los cambios en la Constitución que sean necesarios para nuestro negocio.
 - Conocer las Normas para poder incursionar en una Guardería, es decir conocer las leyes o reglas que existen para poder ser reconocida como tal.
 - Recopilar información del IEES, policía, municipio, tendencias de consumo y juzgados.
 - Permisos que necesitamos otorgados por el INNFA.
- **Económicas:**
 - Existen alrededor de 50 guarderías, pero solo 25 renombradas
 - Conocer el crecimiento poblacional, y en qué lugar hay más niños.
 - Tasa de desempleo, y sub-empleo.
 - Crecimiento económico de nuestros clientes
 - **Sociales:**
 - Cantidad de hijos que tienen por familia, tasa de fertilidad 2,42, es decir 2 hijos por mujer. (Factbook, 2011)

- Tipo de Trabajo tiene los padres que dejan a niños en guarderías son en áreas comerciales, medicina e ingenierías.
 - Tienen poco tiempo tiene para dedicarles a sus hijos, ya que sus horarios de trabajo son de 8 horas entre las 09h00 y 18h00
 - Lo que motiva a los padres a dejar a su hijo en una guardería es su falta de tiempo
 - Cambios en las Leyes actuales que afectan factores sociales
 - Investigar cómo es la percepción de los clientes con nuestro logo y forma de trabajar.
- **Tecnológicas:**
 - Conocer qué redes de comunicación existen alrededor
 - Cantidad de Transportes públicos que faciliten el acceso a la Guardería.

CAPITULO 1

1. PRESENTACION ADMINISTRACION Y PLANIFICACION DE PROYECTO

a. Nombre de la Empresa

La empresa creada se llama "CHANTY'S DAYCARE"

b. CV resumido de los Emprendedores

Carla Ximena Espinoza Quezada estudiante de Gestion Empresarial Internacional, con deseos de superacion, me considero perseverante . Me he desempeñado en proyectos que necesitan de extrema presión, precisión y confiabilidad



Lizette Fernanda Pinos Romero Soy una persona proactiva, con deseos de superación y dispuesta a dar lo mejor de sí, poseo amplios conocimientos en labores inherentes al área administrativa y habilidad para tratar con niños, ya que con mi experiencia de madre se cómo llegar a nuestros pequeños clientes.



c. Idea de Producto

La idea de este producto es una guardería para el cuidado y desarrollo de sus hijos. Contando con seguridad, alimentación, médico y psicólogos que ayudaran en el desarrollo de sus niños.

d. Idea de Negocio

La idea empezó desde una experiencia como consumidor, es decir, por la necesidad de dejar a su hijo bajo el cuidado de una guardería responsable y dedicada, y de esta manera evitar darles molestias a los abuelos del niño, ya que ciertas veces se le dificultaba incluso a los mismos hacerse cargo de su nieto.

De aquí empieza la idea de la creación de una guardería propia donde su hijo estaría muy bien cuidado, y aprendiendo de manera metodológica lo que se estaba perdiendo de aprender en casa.

e. Tipo de Empresa

El tipo de empresa es Sociedad Anónima cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas, su razón social no se forma por los nombres de los socios, sino por el objeto para el cual se forma.

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. Nuestros accionistas aportaran con dinero y bienes inmuebles. (miriansita74, 2011)

f. ACCIONISTAS

Contara con 3 accionistas que aportaran para que se realice el proyecto. Carla Espinoza Quezada forma parte de los accionistas con el 45% de las acciones ella cuenta con algunos muebles de oficina que los dará para el uso de la guardería y dinero que tenía en una cuenta de ahorro por motivo de liquidación, Lizette Pinos Romero conforma la lista de accionistas con el 40% de las acciones ella contaba con dinero que fue heredado de un bien patrimonial familiar y Accionista 3 aporta con el 15% de las acciones que lo obtuvo mediante un préstamo a una institución financiera. Muy aparte ellos cuentan con apoyo familiar ya que como es negocio propio han aportado con pequeñas cosas sin importar lucrarse de ello.

Tabla 1.

APORTACIONES	%	Total
Carla Espinoza Q.	45%	\$ 48.156,08
Lizette Pinos R.	40%	\$ 42.805,40
Accionista 3	15%	\$ 16.052,03
	100%	\$ 107.013,51

g. La Administración

La gerente cumple un papel importante dentro de la guardería ya que ella será la representante legal de la misma. Como Gerente de la empresa presentara informes mensuales ante los accionistas, en este constara el número de niños inscritos egresos e ingresos para analizarlo en dicha junta.

OBLIGACIONES

- Reuniones mensuales con la junta de accionistas.
- Estructurar planes pedagógicos anuales por nivel.
- Talleres de motivación personal docente.
- Coordinar reuniones mensuales para evaluación del trabajo docente.
- Asignar niveles con lista de niños y niñas.
- Cumplir y hacer cumplir reglamento interno del personal y de los padres.
- Revisar los registros, informes especiales, carpetas y trabajos de los niños.
- Revisar la planificación semanal.
- Atender a los padres de familia sus inquietudes, sugerencias y comentarios.

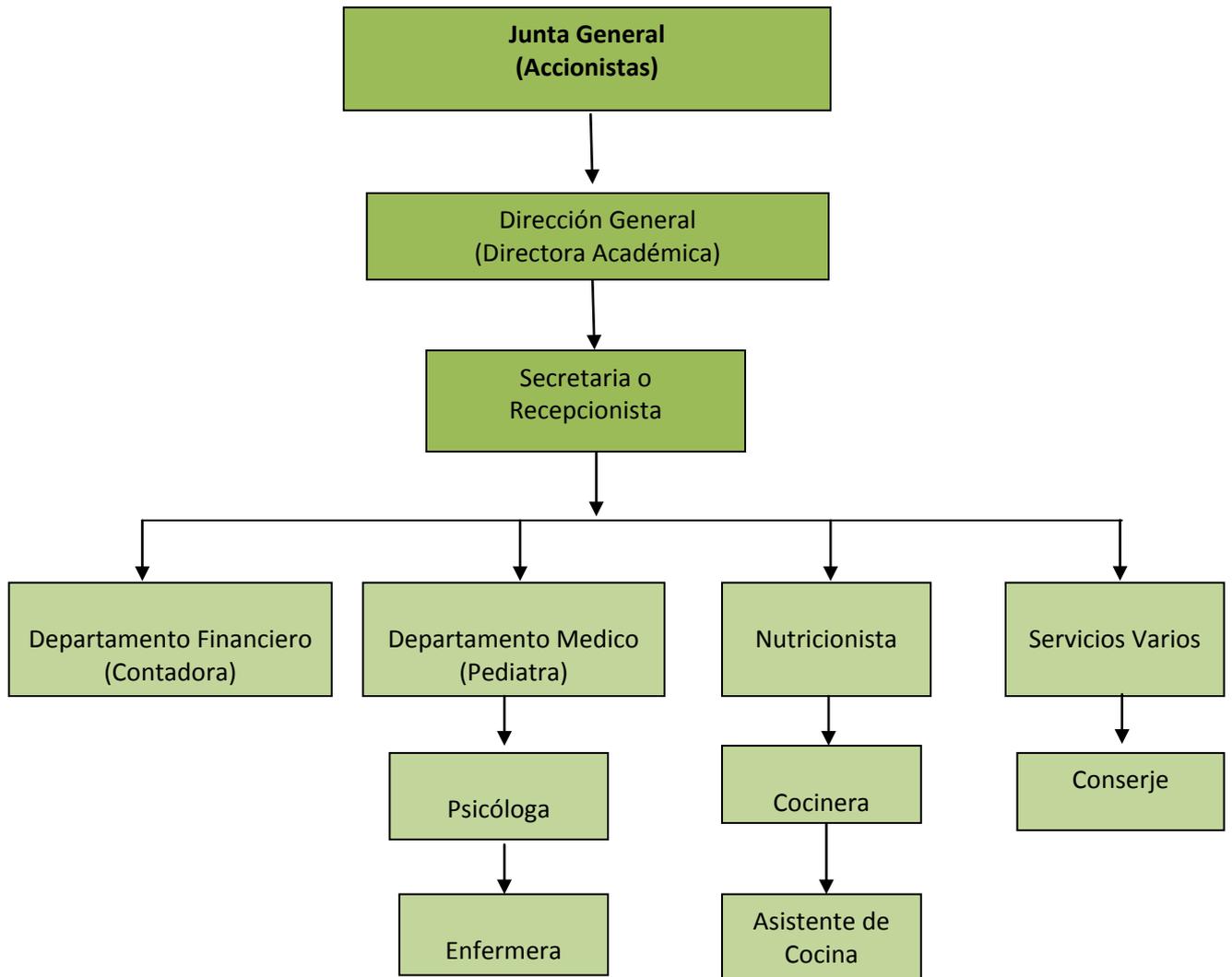
BENEFICIOS

- Auto capacitación y autoformación en el plano personal y espiritual.
- Uniforme entregado por la empresa.
- Entrega de tarjetas de Comisariato/Supermaxi.

RESPONSABILIDADES

- Calendario de Actividades.
- Entregar material didáctico por nivel.
- Programar talleres de orientación familiar.
- Programar actividades: Día del Niño, Pregón, Paseos y Navidad.
- Mantener permanente comunicación con los padres de familia.
- Buscar, sugerir y dar capacitación docente a grupo de trabajo.
- Aperturas a críticas, sugerencias, opiniones, comentarios por parte de padres, maestras y personas vinculadas con la guardería.
- Contar con un equipo sólido de principios: responsabilidad, lealtad, honorabilidad, calidad humana, dignidad, respeto, solidaridad y humildad.

h. Organigrama



i. Distribución de Funciones y Responsabilidades

FUNCIONES DE LA SECRETARIA O RECEPCIONISTA

OBLIGACIONES

- Mantener en orden el departamento de secretaria.
- Notificar a su debido tiempo, la falta de suministros.
- Utilizar adecuadamente los suministros de oficina.
- Cobrar las mensualidades en sus respectivos horarios.
- Presentar el informe mensual de Caja recaudado.

RESPONSABILIDADES

- Cuidar y mantener el buen funcionamiento de los útiles de oficina a su cargo.
- Colaborar cuando fuere necesario cualquier labor que no esté relacionada a su cargo.
- Llevar el control del archivo de la Guardería.

BENEFICIOS

- Uniforme otorgado por la empresa.
- Capacitación constante.
- Entrega de tarjetas de Comisariato/Supermaxi.

FUNCIONES DEL PERSONAL DE COCINA

OBLIGACIONES

- Mantener en orden y aseo el espacio designado a su cargo.
- Dejar en sus respectivos lugares los útiles de cocina.
- Proveer las cantidades necesarias de alimento para el grupo de niños y personal.
- Dar aviso de inmediato en caso de existir alimentos en mal estado o artefacto dañado.
- Mantener limpia el área del comedor.
- Al término de cada jornada dejar limpio los mesones, anaqueles, piso.
- Recuerde que su horario de trabajo es de 7:45 am hasta 5:00 pm. Lo que quiere decir que hasta ese momento usted debe de revisar que todo esté en su lugar limpio.
- Servir los alimentos a la hora acordada.
- Recuerde que se trabaja con niños y ellos se merecen lo mejor.

RESPONSABILIDADES

- Cuidar y mantener el buen funcionamiento de los aparatos eléctricos (olla arrocera, extractor de jugo, licuadora, cafetera, refrigeradora, congelador, microondas, etc).
- Utilizar adecuadamente cada uno de los enseres de cocina.
- Revisar los enseres de cocina a su cargo. Todo lo existente en el departamento de cocina es de su total responsabilidad.
- Atender con amabilidad y respeto a los niños y personal que labora en la institución.
- Solicitar los víveres necesarios para la preparación de los alimentos del día siguiente, no a última hora.
- Estar presto a escuchar cualquier observación dada, ya que será dada para el buen funcionamiento de la institución.
- La inasistencia será justificada solo en caso de enfermedad o calamidad doméstica.

BENEFICIOS

- Uniforme entregado por la empresa.
- Entrega de tarjetas de Comisariato/Supermaxi.
- Cursos de cocina y nutrición.

FUNCIONES DEL GUARDIA DE SEGURIDAD Y CONSERJE

OBLIGACIONES

- Respetar su horario de entrada 7:00 am.
- Abrir las puertas y ventanas de ventilación.
- Chequear cilindros de gas, revisar el nivel de agua en cisternas.
- Vigilancia de los sectores exteriores del Centro de Desarrollo Infantil.
- Recibir y despedir a los niños a la entrada y salida de la institución.
- Mantener limpio los salones, baños y ventanas.

- Dejar en su lugar cada uno de los materiales de aseo.
- Utilizar desinfectante a la hora de limpieza.
- Al término de cada jornada dejar limpio los baños y áreas de juego.
- Mantener limpio los vidrios y puertas.

RESPONSABILIDADES

- Reconocimiento del sitio para novedades.
- Controlar la entrada y salida de los niños.
- Regada de jardines.
- Limpiar las áreas de juego.
- Revisar después de cada jornada que todo esté cerrado y asegurado.
- Venir correctamente uniformados.
- Limpiar correctamente las mesas. Sillas, archivadores.
- Utilizar adecuadamente los materiales entregados para los cumplimientos de sus labores.
- Notificar a su debido tiempo la falta de suministros o el deterioro de un utensilio.
- Colaborar en el momento necesario con el resto del personal.
- Limpiar las paredes.

BENEFICIOS

- Descuento en la guardería en caso de tener hijos.
- Entrega de tarjetas de Comisariato/Supermaxi.
- Usar el uniforme entregado por la empresa.

j. Gobierno Corporativo

Como Gobierno Corporativo tienen obligaciones, responsabilidades y beneficios.

El gobierno corporativo tendrá derechos a lo siguiente:

- a) Participar de las utilidades y beneficios de la empresa.
- b) Participar en la designación y destitución de los miembros de las Juntas Directivas y evaluar su trabajo.
- c) Tener acceso a la información de la empresa en tiempo oportuno.
- d) Participar y votar en las Asambleas Generales de Accionistas.
- e) El gobierno corporativo tendrá derecho a pagar un dividendo mínimo del 20% de las utilidades netas de cada ejercicio, salvo decisión contraria.

El gobierno corporativo decidirá en el siguiente aspecto:

- a) Examinar y aprobar los estados financieros de la Guardería.
- b) Elección de los miembros de la junta Directiva.
- c) Aprobar el aumento de Capital autorizado.
- d) Aprobar las políticas de indemnización de los ejecutivos.
- e) Aprobar reformas según el porcentaje de acciones.

Derechos de Votación:

- a) El gobierno corporativo votan para elegir el directorio de la empresa, para evaluar su gestión, definir la distribución de utilidades, etc.
- b) Los votos cuentan por acción sin importar el número de accionistas que la posean.

k. Costos Administrativos

Tabla. 2

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Directora	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 22,00	\$ 22,92	\$ 49,33	\$ 690,08	8.280,96
1	Medico (4 horas)	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 23,68	\$ 342,68	4.112,16
1	Psicologo (4 horas)	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 23,68	\$ 342,68	4.112,16
1	Recepcionista	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 23,68	\$ 342,68	4.112,16
1	Auxiliar de Servicio	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 23,68	\$ 342,68	4.112,16
1	Cocinero	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 26,91	\$ 386,41	4.636,92
1	Auxiliar de Cocina	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 23,68	\$ 342,68	4.112,16
1	Guardia	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 26,91	\$ 386,41	4.636,92
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS							3.176,30	38.115,60

1.1 Plan Estratégico: Misión, Visión

MISION

Ser un servicio que proporcione al niño y a la niña, la atención educativa asistencial y formativa, con calidad, calidez y alto sentido humanitario, para que crezcan con amor, respeto y seguridad y proveerle las herramientas para su progreso, a través de la estimulación temprana.

VISION

El compromiso es crecer y mejorar con el día a día. Se busca ser el lugar ideal donde los niños logren desarrollar al máximo sus capacidades y habilidades físicas, sociales e intelectuales así como un sentido de valor personal, dignidad y respeto por los demás, sintiendo el deseo por trabajar investigar y experimentar, priorizando que él sea el generador de su propio conocimiento, donde actitudes, hábitos y comportamiento lo lleven a asumir la reflexión y la consecuencia de sus actos.

VALORES

En CHANTY'S DAYCARE tenemos la responsabilidad de ayudarlos a crecer con una formación en VALORES HUMANOS. Es importante que en la primera etapa de su desarrollo construyan estos valores para que en un futuro sean hombres y mujeres íntegros, que puedan alcanzar las metas que se propongan con éxito.

RESPECTO: Conocerse y aceptarse, así como a los demás, sin importar las diferencias.

COMPROMISO: Ser responsable y capaz de lograr metas.

HONESTIDAD: Actuar con ética en acciones y decisiones cotidianas.

LIBERTAD: Desarrollar conscientemente el potencial y las habilidades que en un futuro le permitan elegir y asumir con responsabilidad sus acciones.

CAPITULO 2

2. PLAN MARKETING

a. ANALISIS FODA

Para ofrecer un buen servicio debemos conocer el interior y comprobar que se puede ofrecer, es decir, que tiene el negocio para poder enfrentar ese entorno. Para esto se ha realizado el siguiente análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Fortalezas

- Ubicación Estratégica, de fácil acceso
- Servicio de calidad, confianza y seguridad.
- Se contara con el servicio de horario extendido de 07h30 a 18h30
- Personal altamente capacitado con equipos nuevos y material suficiente.
- Campaña de marketing efectiva.

Oportunidades

- Padres que laboran y/o estudian durante todo el día y no tienen con quien dejar sus hijos.
- Ambiente acogedor, con áreas recreativas para la práctica de deportes, entre otros.
- Ofrecer servicios personalizados, como pediátricos, psicológicos, entre otros.
- Planeación de paseos dentro y a las afueras de la ciudad
- Será un lugar accesible donde lleguen la mayoría de rutas de transporte urbano

Debilidades

- Precio un poco elevado
- Falta de confianza de los padres debido a que somos nuevos.
- Poca experiencia proporcionando el servicio.

Amenazas

- Competencia más conocida, mayor experiencia.
- Mayor competencia con escuelas que reciben niños de pre maternal desde los 3 años.
- Cambio de gusto de los clientes, prefieren lo conocido.

b. Estrategias para el FODA:

<u>ESTRATEGIAS</u> <u>ANALISIS FODA</u>	<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
<u>OPORTUNIDAD</u> <u>ES</u>	<u>Estrategias OF</u> <ul style="list-style-type: none">• Para aquellos padres que no tienen tiempo durante el día para cuidar a sus hijos, encontrarán la guardería en un lugar estratégico de camino a su trabajo e incluso cerca.• Se contara con el mejor ambiente para los niños y así se demostrara la calidad de servicio.• El personal altamente capacitado cumplirá con los servicios profesionales	<u>Estrategias OD</u> <ul style="list-style-type: none">• Al ir contando con mas niños, se podra ofrecer más servicios y así compensar el alto precio de introducción.• Con un personal altamente capacitado se demostrara a los clientes que la empresa es confiable.• Se contara con capacitaciones al personal constante basándose en las

	que amerite cada caso.	sugerencias de los clientes para ir ganando experiencia.
<u>AMENAZAS</u>	<p style="text-align: center;"><u>Estrategias AF</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Con servicios de calidad podremos ir ganando mercado, y demostrar que se puede contra la competencia. • Los horarios son extendidos de 07h30 a 18h30, a diferencia de las escuelas, por lo que es beneficioso para la empresa. • La campaña de marketing será mejorada cada vez, promocionando cada detalle que se realice en la guardería 	<p style="text-align: center;"><u>Estrategias AD</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El precio será más bajo con referencia al de las escuelas, considerando que el servicio es de 12 horas seguidas • Se demostrara mediante los niños que el ambiente será apropiado para ellos, por lo tanto su confianza irá aumentando. • La experiencia irá aumentando, habrá un buzón de sugerencias, y se tratará de cumplir con cada una.

2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

a. Target

Matriz Clientes

SERVICIO DE GUARDERIA EN LA ZONA EMPRESARIAL NOROESTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	
ANÁLISIS DE CLIENTES	
	Conclusión
Edad Promedio y género?	Padres entre 20 y 39 años de edad de Niños y niñas de 3 meses a 4 años de edad
Cuánto está dispuesto a pagar?	Los clientes están dispuestos a pagar por el servicio \$ 300 incluido IVA mensualmente
Dónde están ubicados y dónde compran?	Están ubicados en la zona empresarial del norte de la ciudad y buscan dejar sus hijos cerca de sus respectivos lugares de trabajo. Debido a ser una zona comercial donde encontramos muchas empresas y ejecutivos. Y por la comodidad de los padres al dejar y retirar a sus hijos
Cómo compran? (cantidades, formas de pago)	Piden servicio de 10 horas, entre las 07h30 y 18h30, así como también puede ser de menos o de mas horas dependiendo del horario laboral de cada cliente *Cancelan mensualmente, este pago puede a fin de mes hasta los primeros 5 días.
Cada cuánto compran?	*Todos los días de lunes a viernes en horarios de oficina de 07h30 a 18h30 *Se Adaptan al horario que tienen los clientes para laborar.
Qué necesidades tienen? (relacionadas con sus productos o servicios)	*Para los padres es muy importante el cuidado de sus hijos, y hoy en día se cuenta con una problemática de que ambos trabajan, por lo tanto, se ven en la necesidad de dejar a sus bebes en lugares seguros y con verdaderos profesionales que cuiden a sus hijos. *Prefieren no darle molestias a sus familiares, por lo tanto

	<p>buscan una guardería a diario.</p> <p>*Necesitan tener alguien de confianza para dejar a sus hijos, buscan comodidad, cercanía, facilidad de acceso y sobre todo una buena atención para con sus niños.</p>
<p>Cómo cree usted que sus productos y servicios cubrirán esas necesidades?</p>	<p>Para cubrir esta necesidad es importante tratar al niño con amor, enseñarles con afecto sin intentar reemplazar a sus padres, ya que el compromiso es ayudarlo a crecer emocionalmente e intelectualmente.</p> <p>*Se considera que su primera necesidad es dejar a su hijo bajo el cuidado de alguien responsable, nuestro servicio ayudara a cubrir esta necesidad</p>

Matriz Consumidores

<p>SERVICIO DE GUARDERIA EN LA ZONA EMPRESARIAL NOROESTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL</p>	
<p>MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE ROLES</p>	
	<p>Conclusión</p>
<p>Quién es la persona que realiza la compra</p>	<p>Los padres serán quienes contraten el servicio para sus hijos, ya que son ellos que tienen una necesidad que la empresa cubrirá y responderá a sus expectativas</p>
<p>Quién es la persona que influye en la compra</p>	<p>Los abuelos, quienes son a quien mas confían sus hijos, son los más escuchados al momento de decidir la educación para sus hijos, ya que durante el día son ellos los encargados de cuidarlos todos el día, por lo tanto conocen las necesidades de sus hijos.</p>
<p>Quién es la persona que decide la compra</p>	<p>Los padres de los niños de 3 meses a 4 años. Ellos son los que darán la última palabra dependiendo del ambiente,</p>

	precio y lugar.
Quién es la persona que usa el producto	Los niños y niñas de 3 meses a 4 años, ya que ellos serán quienes pasaran en la guardería, disfrutando de los diferentes juegos, personal capacitado y buen ambiente.

b. Informe de la competencia

Existen alrededor de 50 guarderías en la ciudad de Guayaquil pero solo 14 guarderías aproximadamente en la ciudadela Kennedy norte, pero estas ofrecen casi lo mismo, tienen años de experiencia y un personal compuesto por maestras parvularios, médicos, psicólogo, terapeuta especial; la mayoría respaldan su trabajo, y sus horarios son muy parecidos de 07h30 a 18h00

La mayoría de ellas realiza eventos en la guardería, como Día del Padre, Primera Pijamada, día de inicio de Clases, Primera salida al parque.

Así mismo ofrecen un servicio personalizado, con no más de 15 niños por parvularia. Cuentan con cursos vacacionales. Con personal especializado, y les ofrecen la seguridad de que su hijo será tratado con amor.

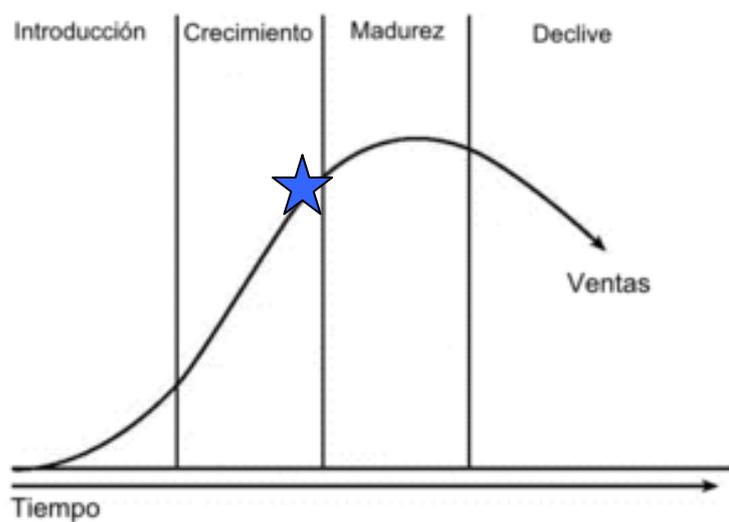
CRECIMIENTO: Considerando el sector inmobiliario, ya que la mayor inversión es la compra del terreno con las adecuaciones, se analiza el crecimiento de este mercado, el cual según reportes del Banco Central del Ecuador indica que entre marzo 2010 y marzo 2011 la tasa referencial bajo de 10.94 a 10.55%, donde el precio promedio de la vivienda ha subido sólo 3% desde febrero de 2010 a febrero de 2011. (Guzmán, 2011). Lo cual dice que es un mercado que con el pasar de los tiempos la plusvalía es mayor por lo tanto es un mercado atractivo.

Así también basándonos en el crecimiento poblacional del Ecuador que es de 2.7% anual, y la PEA es del 42.3%, las familias tienen alrededor de 2 hijos por familia

La realidad del país demuestra que, del 42,3% de la PEA activa, el 9,2% no tiene trabajo; por tanto, queda solamente un 33,1% de la PEA que trabaja y mantiene a todas las demás personas que, por diferentes motivos, no están en la PEA activa ocupada. Se suma a ello el porcentaje de niños y ancianos que constan como personas dependientes. (Prisa, 2011)

CICLO DE VIDA: En la ciudad de Guayaquil, se considera que este servicio se encuentra en una etapa de crecimiento, ya que el negocio está establecido en la ciudad como tal. Pero debido a que no hay tantas guarderías con costos accesibles, consideramos que en un buen momento para invertir en este proyecto y tratar de entrar a este mercado.

Fig. 1



ANALISIS Tiempo

- Centro de estimulación Temprana
- Jardines
- Niñera
- Guarderías Gratuitas y Centros Maternales

c. ENTREVISTA PROFUNDIDAD

Metodología

Se coordinó una entrevista con la directora de la guardería Dra. Loren Cabello, la Lcda. Angélica Alvarado, se sacó una cita por teléfono para poder conversar con la Lcda. Hicimos un cuestionario con las siguientes preguntas:

- 1.- ¿Qué problemas obtuvo al arrancar la guardería?**
- 2.- ¿Como hizo publicidad de su guardería?**
- 3.- ¿Qué Problemas se enfrentó y como lo supero?**
- 4.- ¿Cómo se relaciona con los Padres de Familia?**

Las preguntas que se hicieron en la cita:

- 1.- ¿Qué problemas obtuvo al arrancar la guardería?**
- 2.- ¿Como hizo publicidad de su guardería?**
- 3.- ¿Qué Problemas se enfrentó y como lo supero?**

Conclusión

La Directora hizo un estudio de campo donde pudo hacer una comparación del sitio donde la iba ubicar con la cantidad de niños que viven en el sector.

Ella indico, que se dedicó a realizar la publicidad en base a las experiencias y contándole de persona a persona utilizando como recursos las amistades. Uno de los grandes problemas fue el nivel Socioeconómico donde viven los niños, ya que es para un nivel bajo, la guardería está situada frente a 2 invasiones. Era difícil el lugar ya que no era seguro tenía que hacer visitas sociales.

Con la ayuda de su experiencia pudo ayudar para realizar un estudio de mercado y saber nuestro target a que dirigirnos, además que ayudó a enfocarse en dar un buen servicio y esa será la publicidad.

Posibles Clientes

Metodología

El filtro para las personas que serian entrevistadas fue que sean padres entre 20 y 40 años de edad que tengan hijos menores a 4 años y que dejen a sus hijos diariamente bajo el cuidado de una guardería debido a que no tienen a alguien más que se encargue de ellos durante su día de trabajo. Se realizo un cuestionario de posibles preguntas para las personas escogidas, las cuales se divido en tres fases de entrevistas.

PRIMERA FASE

En esta fase solo se les preguntó si tenían hijos, cuántos hijos, su cargo u ocupación, con quien dejan a sus hijos cuando están en el trabajo, necesidad de alguna guardería, que tan satisfechos se sienten al dejarlos con ellos y que es lo más importante para ellos sobre el cuidado de sus hijos.

De esta manera se puede determinar cuántos niños menores de 4 años hay por familia. Así también se sabra por quien están siendo cuidados y que tan satisfecho se sienten al dejarlos con quien están durante todo el día, así como también que preferirían ellos durante el cuidado de su hijo.

SEGUNDA FASE

Se les presenta unas fotos de cómo sería la guardería por dentro, se les explico el propósito y lo que sus hijos recibirían al ser inscritos en la

guardería, los horarios de atención y cuanto estarían dispuestos a cancelar y dieron su opinión. (Fotos que fueron presentadas)

En esta segunda fase se puede saber que opinan de la idea de cómo sería la guardería físicamente y estructuralmente, se sabra si están de acuerdo con lo que ofrece el servicio, si los horarios que se ofrecen van de acuerdo a sus necesidades y sobre todo si por este servicios estarían dispuestos a cancelar los posibles precios.

TERCERA FASE

Se les indico cuánto va a ser el precio (\$300 incluido IVA), que opinaban sobre el precio, que características esperan encontrar en la guardería, se les explico cómo se va a promocionar y que opinaban sobre la publicidad y sobre el plan de marketing.

Se dará la aceptación del precio posible para el servicio, ayudando a conocer nuevas ideas al presentarles las características que les ofrecemos, confirmamos si la forma de hacer publicidad les parece correcta.

Conclusiones

Luego de las entrevistas, se pudo determinar que el nicho tiene al menos 1 hijo menor de 4 años, los cuales los llevan a buscar un tipo de cuidado especializado para su edad, ya que el hecho de dejar a sus hijos con sus padres, abuelos del niño, es un poco molesto ya que ya son personas mayores que ya criaron sus hijos, como para darles el trabajo de volver hacer lo que ya no les compete. Indicaron sentirse satisfechos al dejarlos en una guardería, ya que su hijo sale contento y aplica lo enseñado en ese día. A diferencia de cuando está siendo cuidado por su mama o una niñera, que no aprenden mucho.

Al presentarles imágenes de la posible guardería, indicaron sentirse a gusto, ya que se ve que va a ser muy cómoda para los niños y sobretodo segura, ya que no habrán cosas puntiagudas ni peligrosas que puedan atender a la salud de sus hijos. Referente a lo que se ofrece indicaron estar de acuerdo con las enseñanzas que recibirán y todos nuestros servicios, e indicaron ciertas ideas, así como también estuvieron de acuerdo con los horarios, ya que coinciden con los de su trabajo. De esta manera ayudaron dando posibles precios que estarían dispuestos a pagar por este servicio.

De esta manera, en la tercera entrevista, luego de haber determinado el precio promedio indicados por ellos mismos, se mostraron de acuerdo con este. Se les explico todo lo que se tiene planeado presentarles a sus hijos, como ellos mismo podrían ayudar con la publicidad, que sera el boca a boca, que en este tipo de servicios es el que más ayuda. Estuvieron de acuerdo con los tipos de publicidad, de esta manera se corrobora la aceptación de los posibles clientes al servicio.

d. Encuestas (Resumen)

Metodología

Para realizar las encuestas, se preparo un cuestionario donde se indicaría la ubicación de trabajo y de domicilio para determinar donde están ubicados los posibles clientes.

Así mismo se pide que indique su edad, su género, nivel de estudios, y su ocupación para determinar su nivel socio económico.

Luego será importante conocer cuántos hijos tiene y sobre todo cuantos son menores de 4 años para determinar un aproximado de cuántos niños son los que necesitan un tipo de servicio como el nuestro.

Como fuente de información primaria durante el estudio de mercado hemos realizado una investigación por encuesta, 397 encuestas en la ciudad de Guayaquil, en la zona norte y centro de la ciudad.

Así mismo como fuentes de información secundaria hemos considerado la pagina web del INEC, internet, periódicos en internet y el INNFA

Se tomo como universo a los padres con hijos menores de 4 años que se dedican a trabajar y estudiar, ambas actividades al mismo tiempo o donde ambos padres trabajen, que sientan la necesidad de dejar a sus hijos en un centro de cuidado infantil.

Tipo de Muestreo

Se tomo el método aleatorio por conglomerados, se los escogió por numero de hijos menores a 4 años que laboren en la zona empresarial norte de la ciudad de Guayaquil.

Análisis de las Preguntas de las encuestas

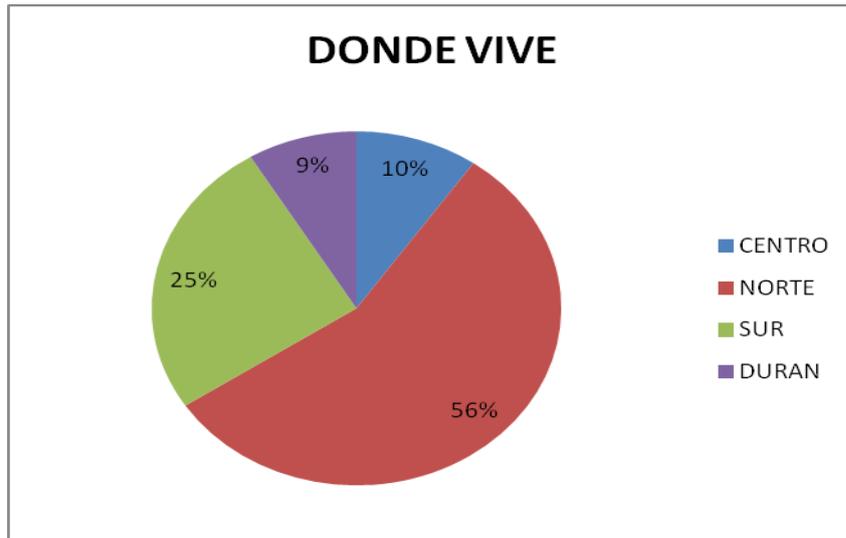
Se basa en las encuestas realizadas a las personas que laboran en la zona empresarial del centro y del norte, hemos considerado que el lugar estratégico para ubicarnos es el noroeste de la ciudad de Guayaquil, ya que la mayoría prefiere dejar a sus hijos cerca de sus lugares de trabajo.

Resultados de las encuestas en gráficos:

Reduciendo las encuestas, se basan en 289 encuestas que son de Mujeres y hombres entre 20 y 38 años que indicaron dejar a sus hijos siempre y frecuentemente a sus hijos bajo el cuidado de una guardería.

1. Donde Vive?

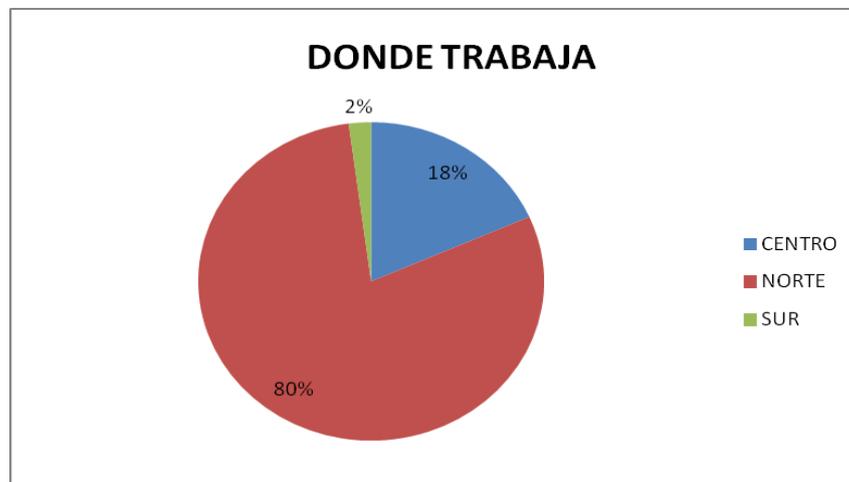
Grafico 1.1



Las 289 encuestas fueron clasificadas por sectores, donde se puede confirmar que la mayoría (56%) de las personas encuestas viven en el norte de la ciudad, el 25% de las familias viven en el sur, un 9% vive en Duran, y en el centro un 10%.

2. Donde Trabaja?

Grafico 2.1

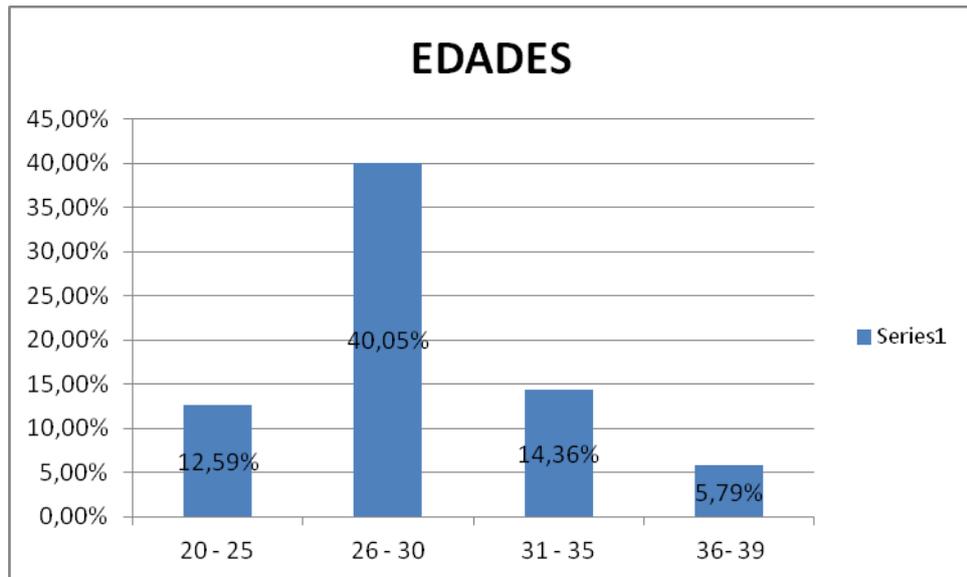


De acuerdo a los resultados arrojados por las encuestas realizadas a las 289 personas, el 80% de las personas trabajan en el norte de

la ciudad, un 18% en el centro y en el sur 2%, debido a que las encuestas fueron realizadas en el norte y centro.

3. Edad

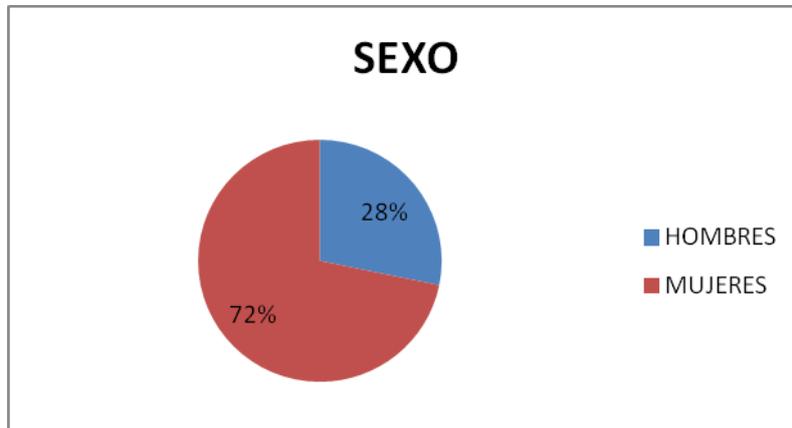
Grafico 3.1



El 40.05% de los encuestados del target tenían entre 26 y 30 años, el resto conforma el 12.59% entre 20 y 25 años, 14.36% entre 31 y 35 años y un pequeño porcentaje de 5.79% de personas entre 36 y 39 años.

4. Sexo

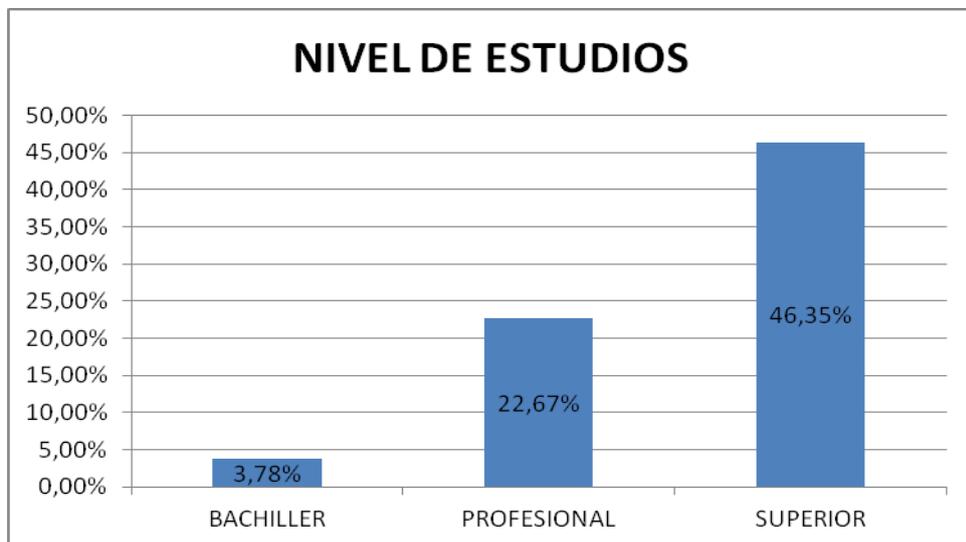
Grafico 4.1



El 72 % de las encuestas fueron realizadas a mujeres dejando el 28% a hombre.

5. Nivel de Estudios

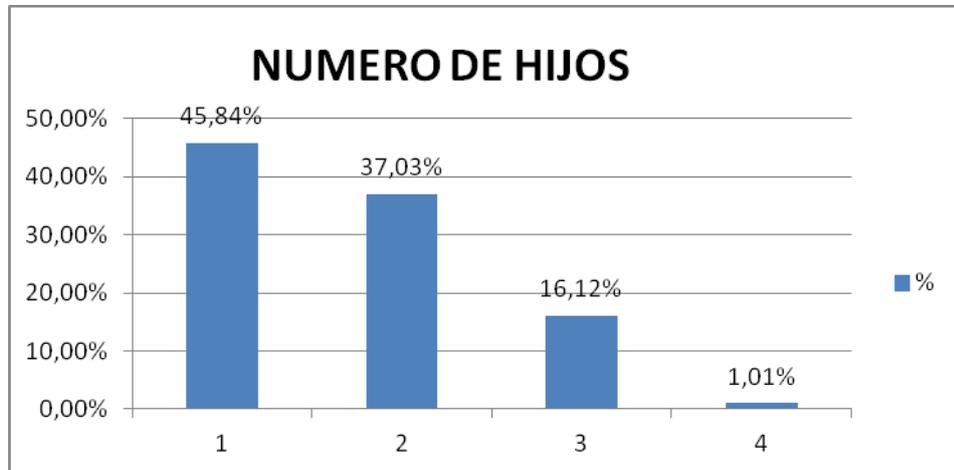
Grafico 5.1



El 46.35% de los 289 encuestados indicaron tener un nivel de estudios superior, considerado esto entre estar cursando la universidad, o haber obtenido un título de 3er nivel, el 22.67% indico ser profesional, tener un título de 4to nivel, postgrado o maestría, y un 3.78% indico haber llega al bachillerato y empezar su vida laboral.

6. Número de hijos

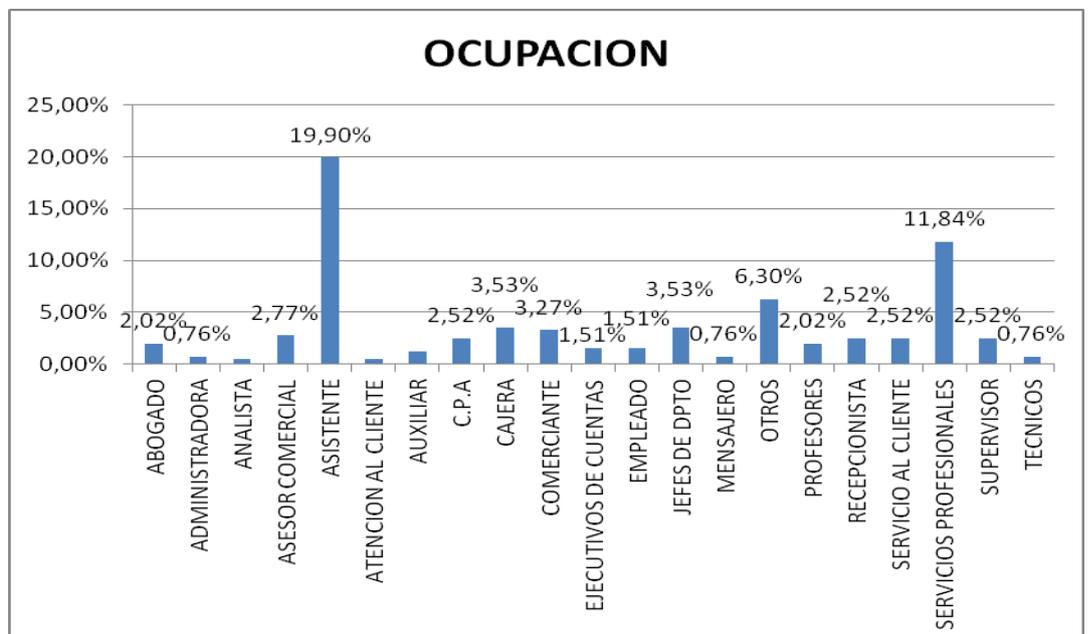
Grafico 6.1



El 45.84% de las encuestas demostro que tiene al menos 1 hijo, el 37.03% indico tener 2 hijos en la familia, asi mismo el tener 3 hijos se redujo a 16.12% y 4 hijos a 1.01%

7. Ocupación

Grafico 7.1



Diferentes tipos de desempeño laboral, donde la mayoría, el 19.9% indico ser asistente de alguna direccion o departamento asesores comerciales, asi mismo un 11.84% indico prestar algun servicio profesional con su titulo, esto comprende ingenieros, licenciados, doctores, arquitectos, etc.

8. Hijos menores a 4 años

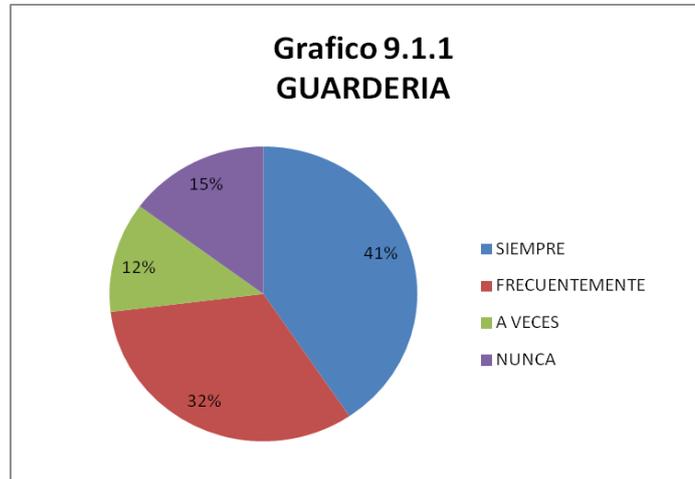
Grafico 8.1



El 95% de los encuestados indicaron que si tenían al menos 1 hijo menores de 4 años, a diferencia del 5% que indicó que no tenía hijos menores a 4 años.

9. Durante su día laboral, donde deja su hijo y con qué frecuencia

Gráficos 9.1

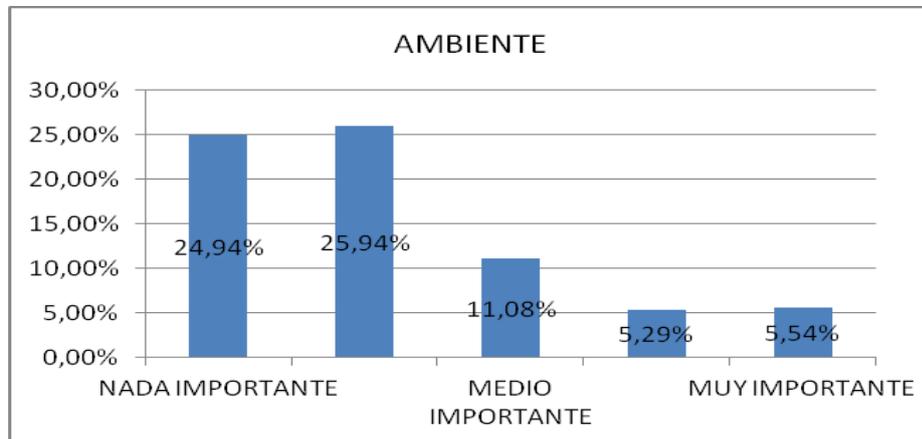


En esta pregunta matriz se obtuvo 41% dejar siempre a su hijo menor de 4 años en una guardería, frecuentemente un 32%, 12% que indico que a veces deja a su niño en una guardería y un 15% indico que nunca han asistido a una guardería

Se tomo como referencia para el análisis, solo a los 289 encuestados que dijeron dejar a su hijo siempre y frecuentemente en una guardería, lo cual es el 72.8% de la población encuestada. De esto, nos basamos para hacer los informes de las encuestas, solo este nicho, que seria nuestro potencial mercado.

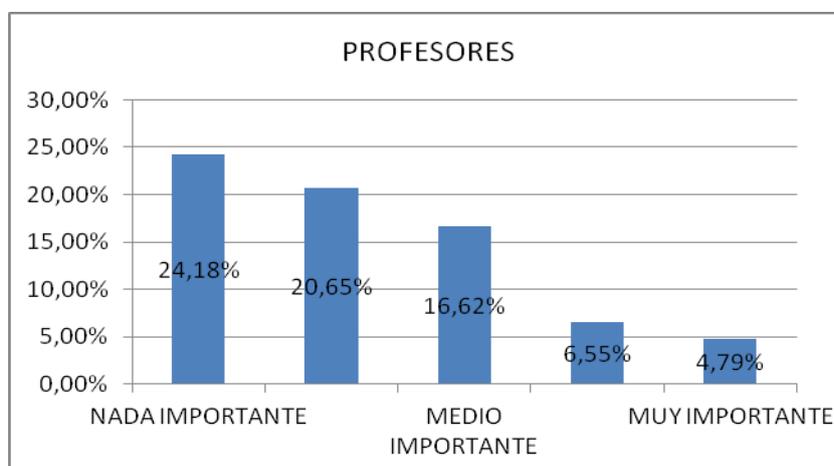
10. Ordene de mayor a menor según su importancia, el cuidado de su hijo:

Grafico 10.1



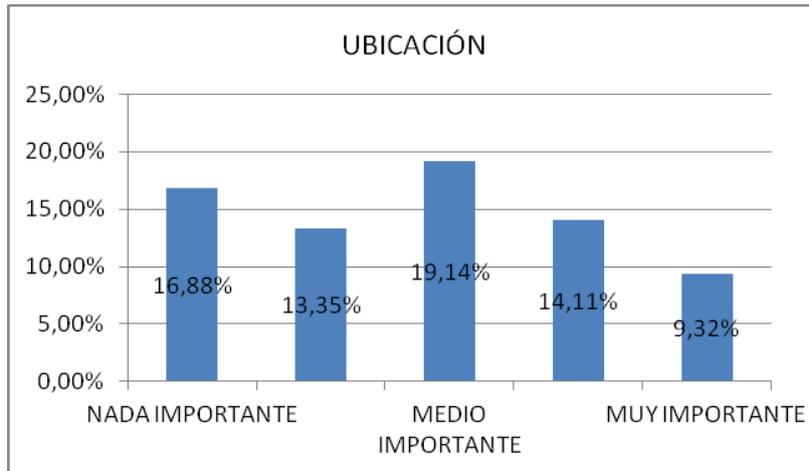
Al momento de evaluar la importancia de lo que influye el ambiente al momento de ser cuidado su hijo, indicaron que para el 5.29% es importante, es muy importante para el 5.54%, así mismo consideran poco importante el ambiente el 25.94%, y nada importante al 24.94%

Grafico 10.2



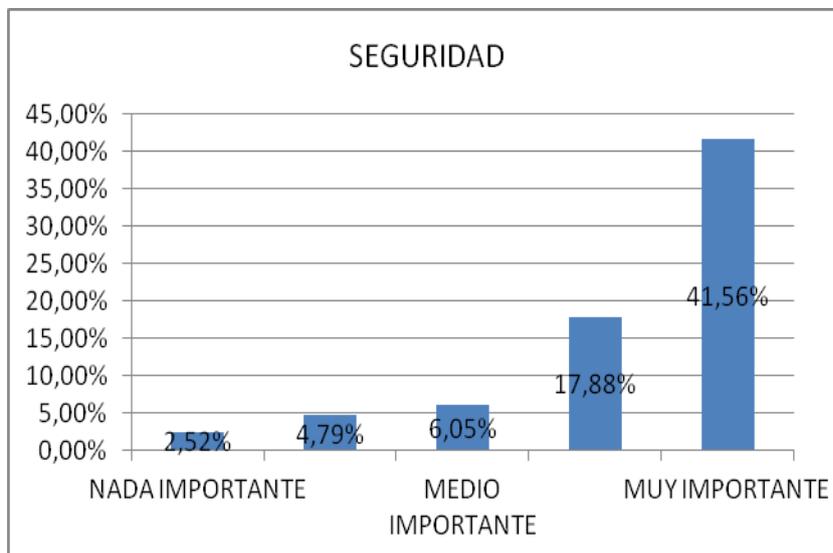
Al evaluar la importancia de los profesores la gran mayoría coincidió en un 24.18% que no eran nada importante al momento de elegir la guardería, y un 20.65% indicó que era poco importante. Para el 16.62% le parece que si es un poco importante el tipo de profesor, 6.55% cree que es importante y una mínima cantidad de 4.79% piensa que es muy importante.

Grafico 10.3



Al calificar la ubicación de la guardería, el 9.32% indico que era muy importante, un 14.11% de los 289 encuestados piensa q es importante dejándonos saber así que el 13.35% cree que la ubicación no es muy importante y un 16.88% cree que es nada importante la localización de la misma.

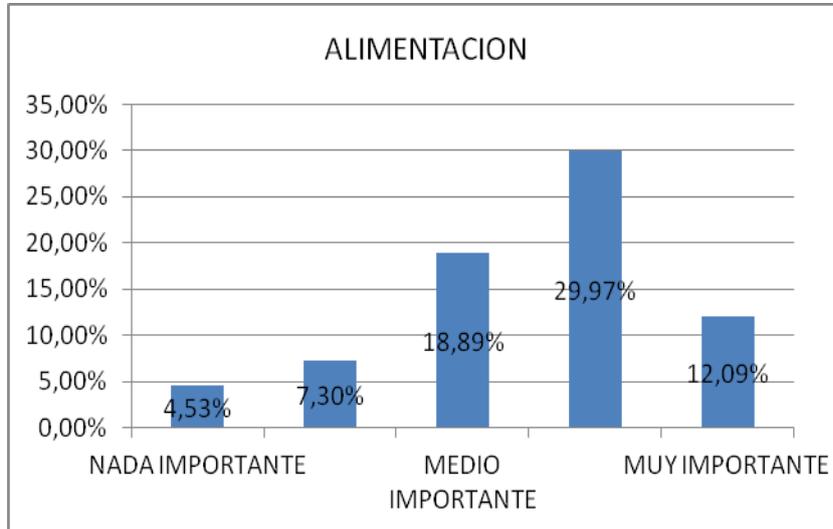
Grafico 10.4



A diferencia de los anteriores factores, el 41.58% de los 289 encuestados creen que es de suma importancia la seguridad al dejar a sus hijos en una guardería. El 17.88% considera que importante la ubicación, un 6.05% piensa que es medio importante.

El 4.79% considera que es poco importante y el 2.52% que es nada importante.

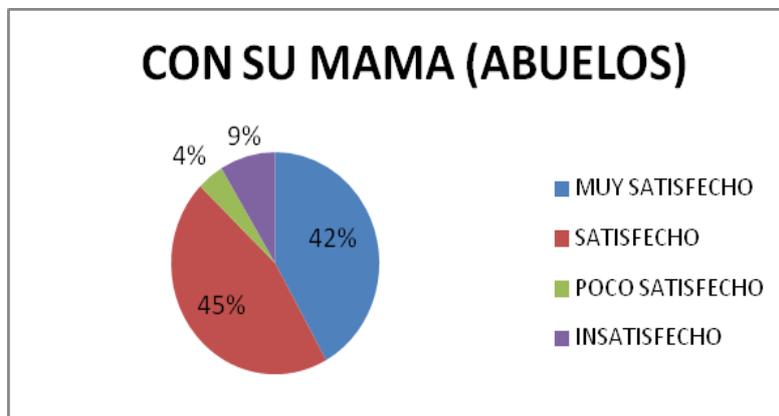
Grafico 10.5



Considerando algo muy esencial para los niños la alimentación, el 12.09% y el 29.97% indicaron que muy importante e importante para ellos, donde el 7.30% y el 4.53% de los padres indicaron que es poco importante y nada importante para ellos, ya que preferirían ellos llevarles la comida.

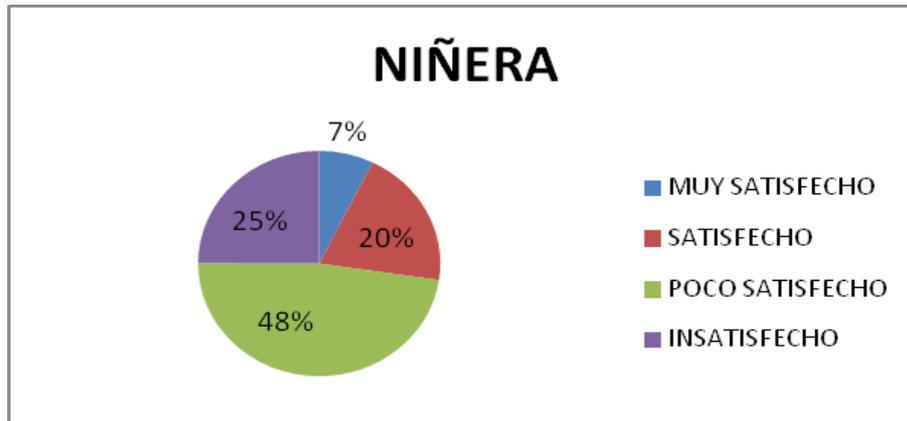
11. Evalué la diferentes opciones con respecto a cómo se siente usted cuando su hijo está siendo cuidado por:

Grafico 11.1



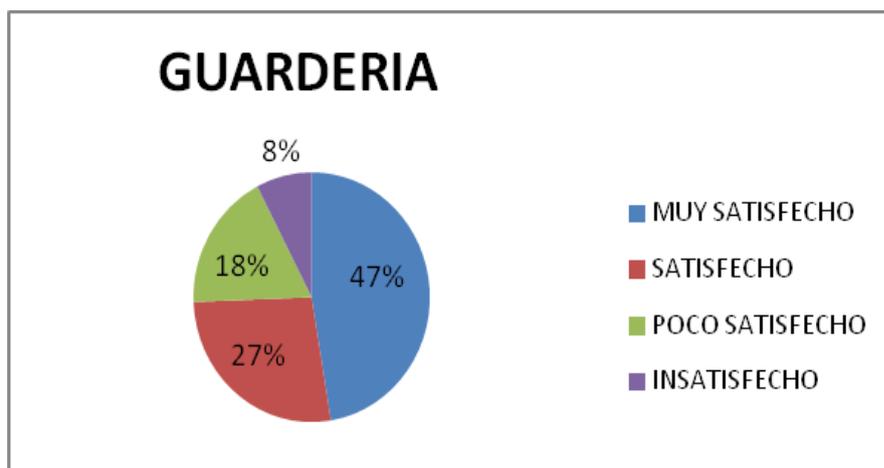
El 45% de los encuestados indicaron que se sienten muy satisfechos con el cuidado de su madre hacia sus hijos. El 42% dijo que se sentía satisfecho, el 4% indico que estaba poco satisfecho, y un 9% dijo que estaba insatisfecho del cuidado de su madre

Grafico 11.2



Así mismo evaluaron a la niñera donde solo el 7% de los encuestados indicaron estar muy satisfechos del cuidado de sus niños, el 20% se siente satisfecho, un 48% indico estar poco satisfecho y el 25% se siente insatisfecho de este cuidado.

Grafico 11.3

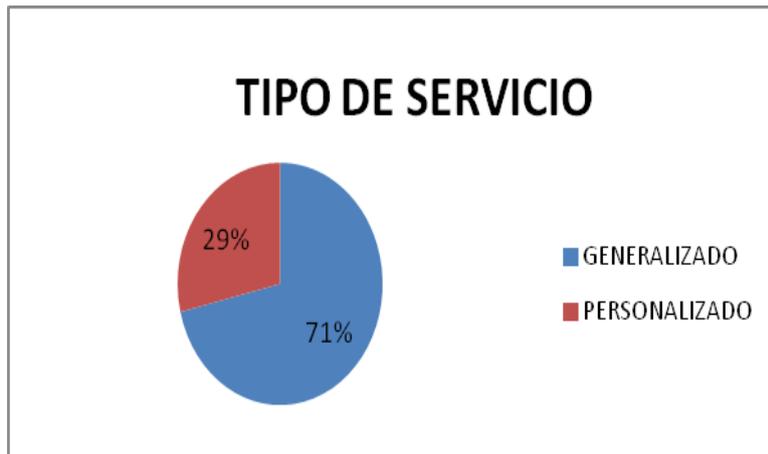


Al calificar a la guarderías las respuestas de los 289 encuestados fueron del 47% se siente muy satisfecho con el servicio que

reciben sus hijos, el 27% indico estar satisfecho, un 18% indico que estaba un poco satisfecho y una mínima cantidad de un 8% indico que estaba insatisfecho del servicio de la guardería.

12. Qué tipo de servicio espera?

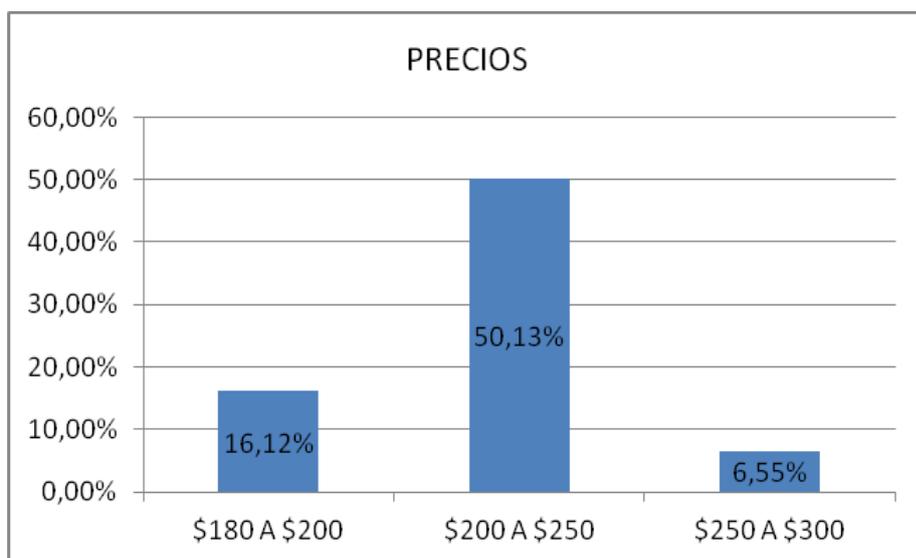
Grafico 12.1



El 71% de los encuestados indicaron estar de acuerdo con un servicio generalizado, y el otro 29% indico que preferiría que sea un servicio personalizado.

13. Si encontrara una guardería que cumpla con sus expectativas, cuanto estaría dispuesto a pagar por este servicio para su hijo?

Grafico 13.1



Según esta pregunta, podemos corroborar que el precio establecido entre \$200 y \$250 es aceptado por el 50.13% DE LOS 289 ENCUESTADOS, así mismo el segundo posible precio mínimo podría ser de \$180 a \$200 que fue aceptado por el 16.12%, y una mínima cantidad de personas que conforman el 6.55% de los encuestados dijeron que estaría dispuestos a cancelar por este servicio de \$250 a \$300.

Conclusión

Resumiendo lo que se puede obtener de las encuestas, se puede decir que las mujeres y hombres entre 20 y 39 años de edad que tienen alrededor de 1 y 2 hijos menores de 4 años de edad, que se desempeñan en varios cargos ocupacionales en las diferentes empresas de la zona empresarial norte, tales como se destacan asistentes y servicios profesionales en general, los cuales optan por dejar a sus hijos bajo el cuidado de una guardería ya que se sienten muy satisfechos del servicio que presta la misma, ya que aunque se sienten tranquilos que sus hijos sean cuidados por sus padres, consideran que el niño debe aprender desde pequeño y en casa no aprende lo necesario.

Estas personas calificaron al servicio de una guardería, donde destacaron que lo mas importante era la seguridad que tiene los niños al estar alrededor de mas niños y en un lugar seguro que no afectara su salud, así mismo como catalogaron de mucha importancia el tipo de alimentación que reciben.

Finalmente luego de todo, indicaron que estarían dispuestos a cancelar un precio entre \$200 y \$250 por un servicio generalizado, es decir, en conjunto con los demás niños de la guardería.

Debido a esta aceptación de precio hemos concluido en dejar un precio fijo de \$300 incluido IVA para el valor del servicio.

e. 2.2 Propuestas de mercado

a. Determinación de la demanda Insatisfecha

La población en el 2011, en Guayaquil es de 3'209.197 habitantes.

Tabla 3

	Q	%
<u>Población de Guayaquil</u>	2526927	
<u>Norte</u>	1463848,81	57,93%
<u>Hijos menores</u>	1036112,19	70,78%
<u>Superior y Profesional</u>	715849,911	69,09%
<u>Mujeres</u>	385843,102	53,90%

Basándonos en estos números, podemos decir que nuestros posibles clientes serian alrededor de 385.843 personas que tienen hijos menores a 4 años que asisten al algún centro de estudios como es una guardería, de la cual la gran mayoría tiene ya a su hijo en una.

b. Producto

Lo que se ofrece en este servicio será un agradable ambiente, Seguridad, Variedad y Compromiso con nuestros Clientes (Padres e Hijos) estaremos informándoles de estos programas, ganándonos así su confianza. Se Trabajara en el constante mejoramiento e innovación de los servicios que se brinda para sean de la satisfacción, altura y agrado de nuestros clientes

La presentación de este servicio juega un papel fundamental en la estrategia de los mismos. Se basa en DINAMISMO, CREATIVIDAD, VARIEDAD, ORDEN Y SERVICIO, siendo ésta la estrategia, por diferenciación.

La prioridad será la experiencia ofrecida a niños, con el enfoque primordial de comprometernos en todos los niveles de seguridad que a más de asegurar al cliente que nuestros empleados están preparados para esta actividad, y dando oportunidad de trabajo a mujeres y hombres calificados, para que se observe diversidad en el recurso humano.

Horarios de atención

Los horarios estarán establecidos de lunes a viernes desde las 07:30 am a las 18:30 pm. Los servicios con los que contara la guardería ayudara a obtener un máximo rendimiento en sus hijos sea este físico y mental aumentando su nivel de creatividad. Como guardería no solamente se pretende ayudar a resolver el aspecto social, sino que queremos aportar con seguridad, estimulación correcta desde el punto de vista del desarrollo del niño y favorecer el proceso de socialización. La proporción de niños por personal que los atiende es una importante garantía de seguridad en nuestra guardería. Ningún menor debe estar desatendido en ningún momento, por lo que cuidamos que siempre exista suficiente personal de acuerdo con la edad de los niños.

Actividades

Chanty's Daycare favorece la interiorización temprana con los hábitos de salud y cuidado personal relacionados con rutinas cotidianas de aseo. Las niñas y los niños en la guardería aprenden a lavarse las manos, la cara y los dientes. Como parte del proceso educativo y de una formación integral, Chanty's Daycare quiere promover la adquisición de la identidad nacional y cultural a través de la realización de ceremonias cívicas: festejos de días

Conmemorativos del calendario cívico (día de la bandera, fundación, independencia de la ciudad; eventos culturales (exposiciones de dibujos de los niños, muestras de cantos y rondas, estudiantiles); festejos de fiestas Tradicionales (día de las madres, día del niño, etc.).

Con respecto al ambiente será de la siguiente manera:

- Cantidad de Niños que hay por cada personal: hemos determinado que la proporción es de 1 personas encargadas del cuidado por cada 15 niños, basándonos en las leyes establecidas por el INNFA.
- Instalaciones: el espacio seleccionado para los usuarios es exclusivo para uso de los niños, donde la limpieza y el orden es primordial, en planta baja, evitando así los riesgos de la escalera. Este espacio contará con diferentes zonas de actividades como tapetes fabricados de hule de alta calidad, de fácil cuidado ya que se limpia con detergente suave o simplemente con agua, lugar para lectura, gateo, arte, títeres y disfraces, caritas pintadas, baño móvil y administración. Además se garantiza la ausencia de peligros potenciales como: esquinas agudas, tomacorrientes desprotegidos, cristales tienen que ser irrompibles. etc., que puedan poner en peligro a los menores con su natural curiosidad. Se pondrá especial énfasis para que la guardería sea un lugar seguro y confortable para los niños. Las medidas de seguridad incluyen desde las relativas a inmueble donde se ubica la guardería (estructura, espacios) hasta las relativas al personal que atiende directamente a los niños. La guardería dotara al niño de un ambiente de aprendizaje rico en estímulos.

c. PRECIO:

Al ofrecer un servicio de calidad, brindando a los clientes satisfacción a sus necesidades, también se ofrecerá un precio justo y acorde a la situación económica que vivimos.

El precio del servicio al que están dispuestos a pagar es entre \$200 y \$250 según las encuesta y otro porcentaje estaría dispuesto a pagar \$350 por lo que se establece como precio \$300 incluido IVA, ya que al tener una niñera tendrían que gastar casi lo mismo con la diferencia que sus hijos no van creciendo estimulados y sin recibir una enseñanza alguna.

d. PLAZA

La ubicación de la guardería va a ser en la ciudadela Kennedy, diagonal a las bodegas de CityBox, entrando por la Primax de la avenida Francisco de Orellana en la tercera cuadra

e. PROMOCION

La forma de promocionar el servicio será mediante la publicidad que se detalla a continuación:

- Publicidad de boca a boca
- Vallas publicitarias
- Anuncios en prensa escrita

PLAN DE MARKETING

LOGOTIPO DE LA GUARDERIA

Fig. 2



2.3 PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING

2.3.1 Objetivos

Objetivo General

Alcanzar como mínimo la inscripción de 60 niños en el primer trimestre.

Objetivos Estratégicos:

- Promocionar el servicio mediante campañas publicitarias en los diferentes puntos estratégicos de la ciudad.
- Crear un filtro de personas que laboran en la zona empresarial del norte que tengan hijos menores de 4 años

- Lograr convenios con medianas y grandes empresas donde se negocie la forma de pago de las membrecías por medio de roles de pago.
- Creación de una pagina web de la guardería

2.3.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Con las estrategias que se menciona a continuación, se lograra obtener los resultados al cabo del primer trimestre. Ya que la empresa recién comienza. Estas también ayudaran a ir creciendo y obteniendo un porcentaje de ganancias mayor por cada año ganado.

- Se pondrá letreros llamativos con colores brillantes en los diferentes lugares estratégicos de la ciudad.
- Otro objetivo que tiene es el de crear una base de datos, incluyendo direcciones electrónicas, sobre todo de los empleados de diferentes compañías, especialmente de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil.

Esto con el fin de informar acerca de los servicios, ventajas y facilidades que CHANTY´S DAYCARE ofrece a sus usuarios. Además crearemos una página web de la empresa para darles a nuestros clientes detalles en fechas específicas, información general, datos de nuestro personal, especificaciones de nuestras actividades, etc.

El vendedor que se contratara para realizar las visitas a las empresas deberá obtener los datos de los posibles clientes.

- Otra de las estrategias de comercialización utilizadas serán las alianzas con empresas del sector, las mismas que servirán para promocionar a CHANTY´S DAYCARE dentro del mercado y acercarlo hacia los posibles clientes o consumidores (otras empresas). La ventaja de ésta estrategia será compartida, ya que

no sólo CHANTY'S DAYCARE o la empresa que acepte la alianza ganará; sino que los usuarios también se verán recompensados con la reducción en el precio, facilidades de pago (rol de pago), etc.; todo esto por medio de cartas de presentación y visitas a las mismas, con el fin de poder hablar con los gerentes o dueños para explicarles el servicio. Es decir, se hará convenios con las empresas donde laboran los padres de los niños, para que la mensualidad sea descontada de su sueldo, pero que la empresa subsidie una parte, ofreciéndoles un ganar - ganar entre la empresa y la guardería. Para lo cual se contratará una persona por 3 meses que será la encargada de generar estos convenios con la base de datos que se cree tanto de empresas como empleados.

2.3.3 DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

Estrategias de distribución, penetración y venta personal

Las estrategias que CHANTY'S DAYCARE utilizará para acercarse a sus clientes y posicionarse en la mente del consumidor será como instrumento principal su IMAGEN, que será el principal factor para ganar participación de mercado y dar a conocer nuestro servicio. Se quiere causar críticas favorables por parte de los clientes, para que ellos mismos emitan y comenten, haciendo la mejor publicidad, el marketing boca a boca, permitiendo así crear una red confiable de consumidores leales dispuestos a referir el servicio y la calidad del producto a terceros.

Para que las estrategias que se realicen sean un éxito, es necesario brindar a los clientes un servicio excelente para crear una experiencia agradable para los mismos y de ésta manera fortalecer y potencializar el marketing boca a boca como una de las estrategias principales de promoción y penetración de mercado.

Estrategia publicitaria y de comercialización

CHANTY'S DAYCARE utilizara como estrategia publicitaria la imagen, donde se reflejara sobre todo, a los representantes, un lugar donde la seguridad y calidez sean uno de los miles de compromisos que se tiene. Los niños son el tesoro más preciado y por ello, merecen satisfacción, y se está dispuesto a ofrecérselos, en un lugar donde el amor, atención y cuidado son importantes, ya que estamos seguros que el futuro no se compra ni se vende, pero se puede ser parte de ese futuro lleno de vida con las actividades.

Entre aspectos de la imagen, se incluire la marca en letreros visibles y atractivos, los cuales serán informativos y estarán a la vista del público, incluirán nombre, número de teléfono y horas de servicio.

CAMPAÑA PUBLICITARIA

Revistas y periódicos

El costo por una publicidad en una revista nacional o internacional de ¼ página derecha es de \$250 dólares aproximadamente. Mientras que en los periódicos, el precio aproximado es de entre \$100 a \$150 por el mismo formato que se utilizaría en las revistas.

Página Web

Dentro de la página Web, se podrá observar a que se dedica la empresa, los servicios que ofrece detalladamente, el equipo gerencial, las promociones vigentes, videos y fotos lo cual ayudará a los visitantes a conocer más a fondo la razón de ser de CHANTY'S DAYCARE, así como el poder conocer el interior de la empresa

2.3.3 COSTOS

Para realizar a cabo estas estrategias incurrirán los siguientes costos:

Se enviara a hacer 5 letreros a una imprenta, llevaran el logo de la empresa, la dirección, teléfonos, y un slogan que capte la atención del cliente. Empresa proveedora Neón y Plásticos

Costo: \$ 80 por letrero (5) \$400

Para la contratación de la persona que se encargara de realizar los convenios con las empresas, se lo necesitará por 3 meses dese el inicio de la compañía y se cancelara de la siguiente manera

Tabla 4

GASTO FUERZA DE VENTAS								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	TRIMESTRE
1	Vendedor 1	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	348,44	1.045,32
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)							348,44	1.045,32

Así mismo, tendrá una comisión de \$10 por cada inscripción que logre, teniendo como meta mínima para comisionar 20 ventas mensuales.

Tabla 5

COMISIÓN EN VENTAS			
No.	Vendedores	Comisión mensual	Comisión Trimestre
1	Vendedor 1	200,00	600
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS		200,00	600,00

De la misma manera, los gastos incurridos en las estrategias de publicidad ser de la siguiente manera:

Tabla 6

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING																
No.	Estrategias	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL PERIOD 0	TOTAL 2011
1	Publicidad en Revista	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	2.750,00
2	Publicidad en Periodico	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	110,00	1.560,00
3	Pagina Web y Mantenimiento	400,00	-	-	-	-	-	150,00	-	-	-	-	-	150,00	400,00	700,00
4	Vallas publicitarias	400,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400,00	400,00
TOTAL MENSUAL		1.160,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	510,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	550,00	1.160,00	5.410,00

CAPITULO 3

3.- ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

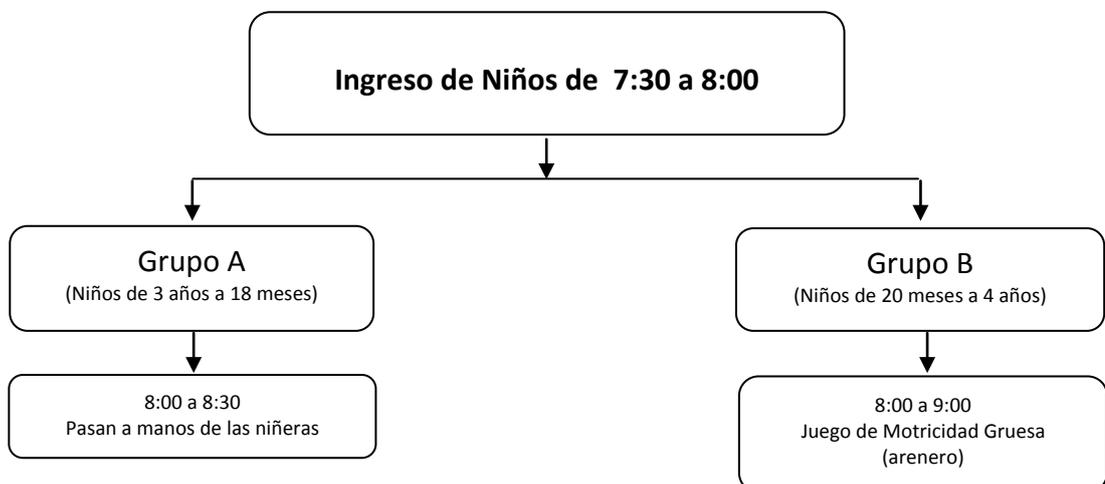
3.1 Diseño o descripción del servicio

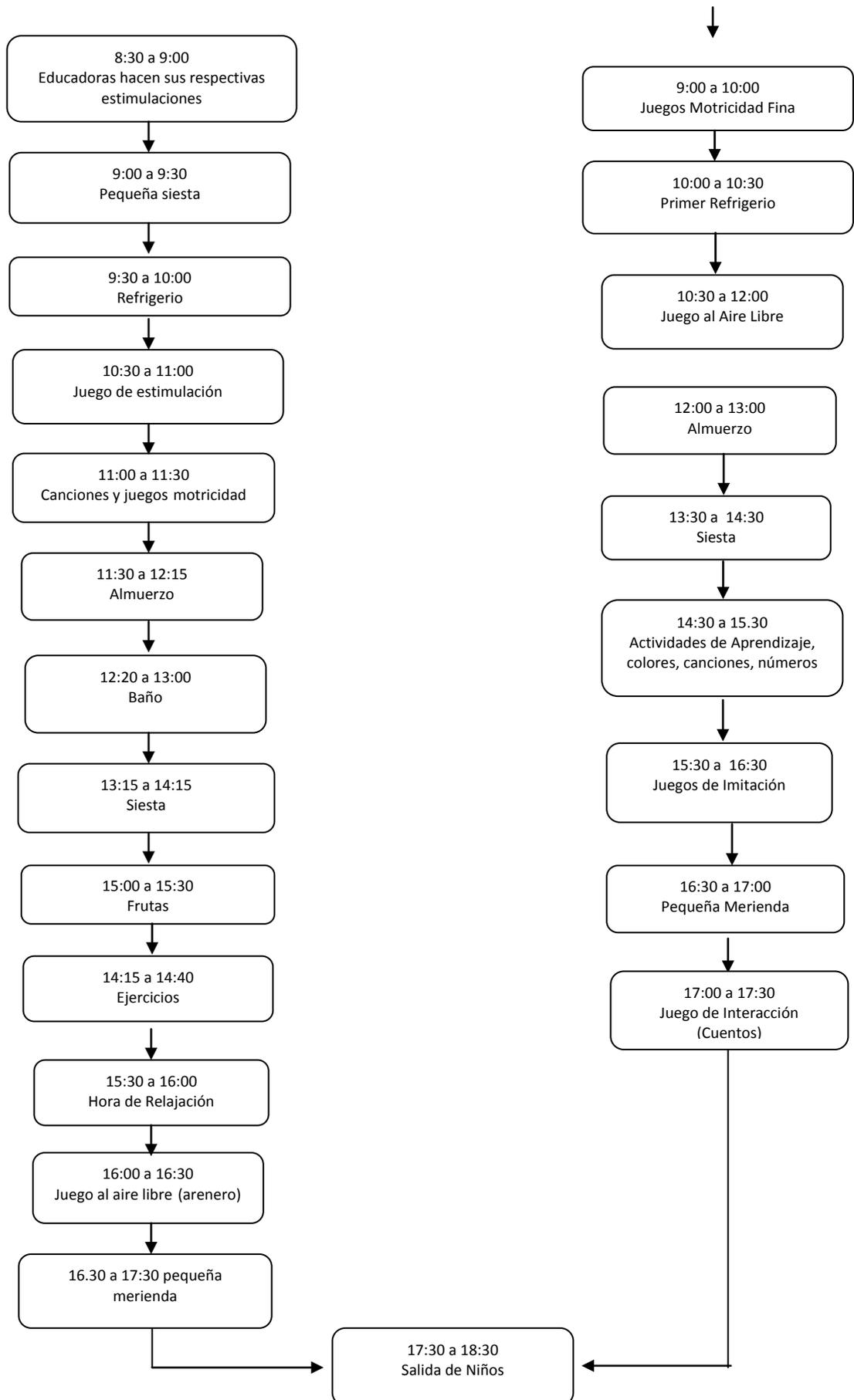
Chanty's Daycare es un servicio de guardería que provee muchos beneficios y facilidades para las madres, tales como un cuidado dedicado, con estimulación temprana, servicio de alimentación en horas adecuadas y comida seleccionada para ayudar al crecimiento del niño.

Los horarios estarán establecidos de lunes a viernes desde las 07:30 am a las 18:30 pm. Los servicios con los que contara la guardería ayudara a obtener un máximo rendimiento en sus hijos sea este físico y mental aumentando su nivel de creatividad.

Como guardería no solamente se quiere ayudar a resolver el aspecto social, sino que se quiere aportar con seguridad, estimulación correcta desde el punto de vista del desarrollo del niño y favorecer el proceso de socialización. La proporción de niños por personal que los atiende es una importante garantía de seguridad en nuestra guardería. Ningún menor debe estar desatendido en ningún momento, por lo que cuidamos que siempre exista suficiente personal de acuerdo con la edad de los niños.

3.2 Procesos de Producción





3.3 Ubicación del Proyecto

La guardería estará ubicada al noroeste de la ciudad de Guayaquil cantón de la provincia del Guayas, zona empresarial del norte. Tendrá un fácil acceso con varias líneas de transporte urbano a pocos metros de la guardería. Como es de conocimiento, la mayoría de personas que laboran en este sector están ubicadas alrededor de la Ave. Francisco de Orellana y sus alrededores, por lo que se considera que la ubicación es la más apropiada para ellos.

La guardería está ubicada en Cdma. Kennedy Norte Mz. 205, Villa 11, casa de 2 pisos de 560 mts² con patio y garaje para 2 carros, que cuenta con 8 habitaciones en la planta baja y 5 habitaciones en la planta alta, y cuyo costo es de \$ 165.000 la casa. Considerando que el terreno es de 560 mts² y cada metro cuadrado cuesta \$110, nuestro terreno tiene un costo de \$ 61.600.

Fig. 3

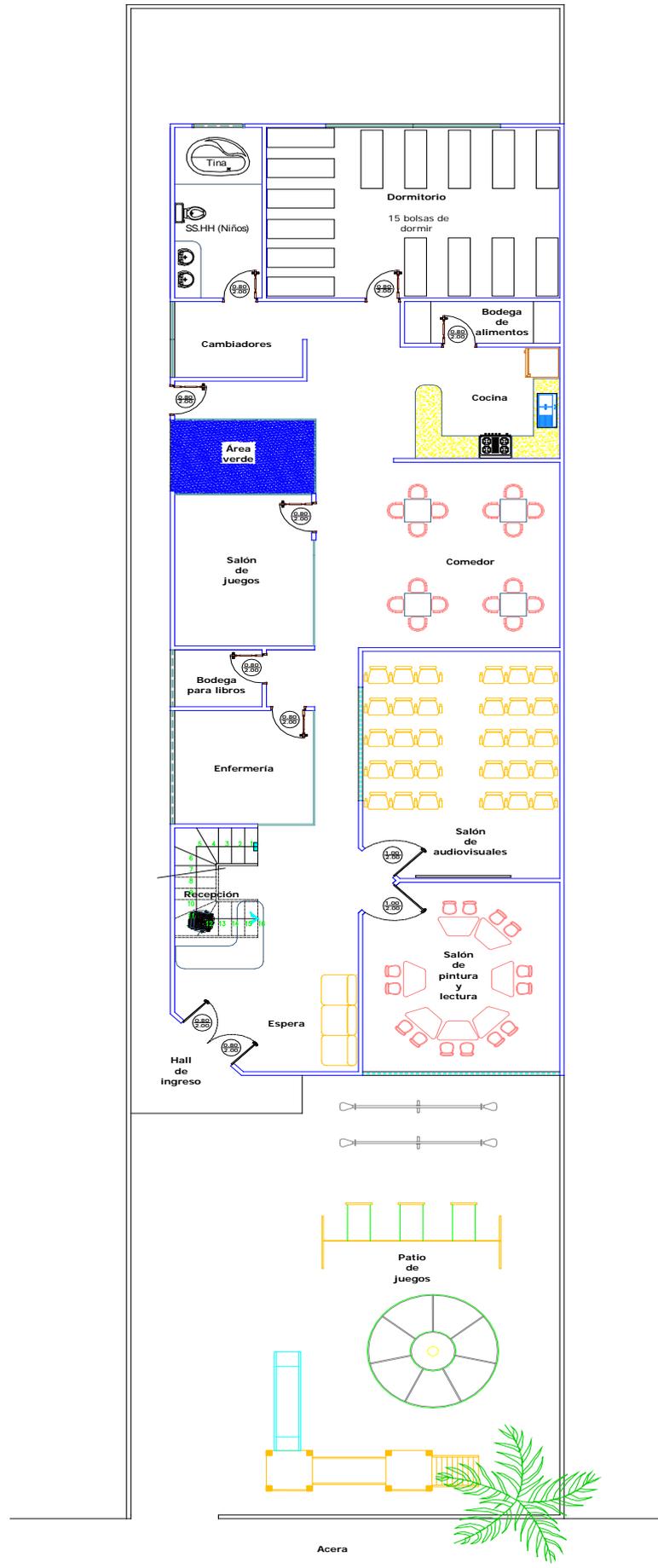


3.4 Determinación de la capacidad de la Planta

La capacidad de la guardería es para 60 niños, 30 en planta baja, y 30 en planta alta mas alrededor de 11 personas que laboraran a diario con los niños, nos da un total de aproximadamente 71 personas.

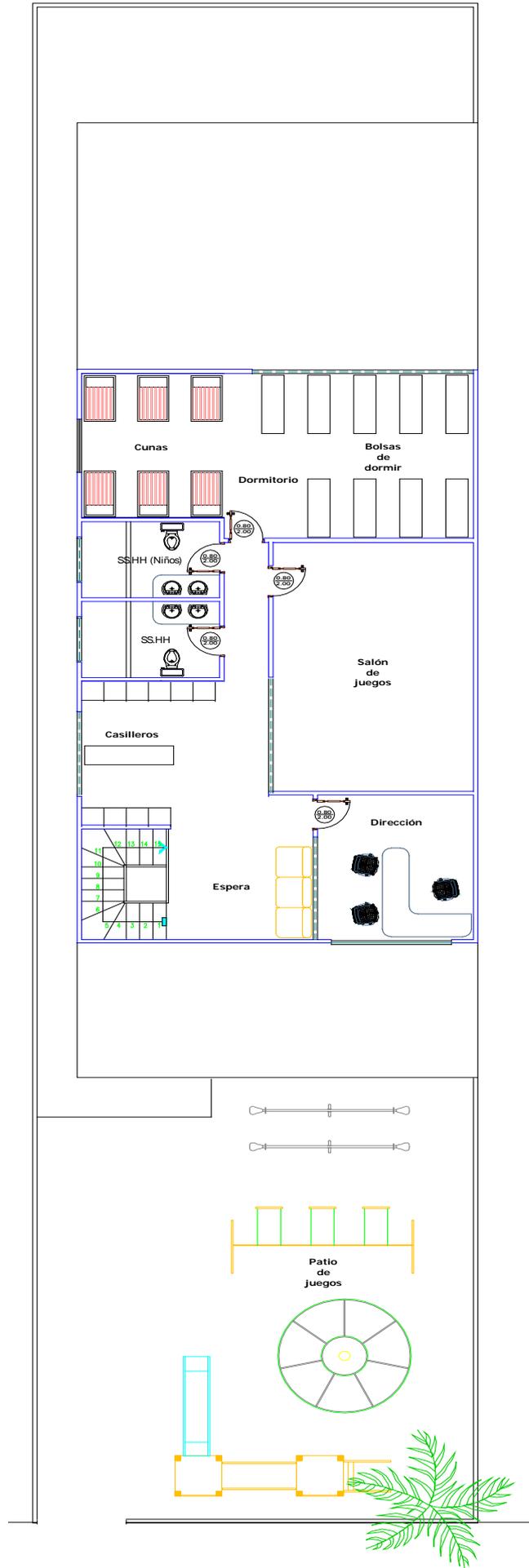
PLANTA BAJA

Fig. 4



PLANTA ALTA

Fig. 5



3.5 Diseño de la Guardería

La guardería constara de 8 compartimientos en la planta baja los cuales serán adecuados para cada segmento de niños dependiendo de las edades, es decir, habrá 1 cuarto donde estarán las cunas y bolsitas de dormir, otro cuarto de pintura y lectura donde habrán mesas y 4 sillas por cada mesa donde se les enseñara manualidades, otro cuarto salón de audiovisuales donde se proyectaran películas infantiles y documentales, una sala de juegos, otro cuarto de baño con duchas y cambiadores de bebe, la cocina, y el comedor será adecuado para lo mismo, y la sala que será una pequeña recepción donde habrá muebles para los padres o familiares que esperen a sus hijos al llevarlos o retirarlos de la institución.

Para la Planta alta se contara con 4 cuartos, donde estará la dirección, oficina de la directora, 2 baños para los niños más grandes y personal en general, un cuarto donde estarán cunas y bolsitas de dormir, y otro salón de juegos.

3.6 Costos de terreno y obras civiles

Costo de la casa: \$165.000, el cual es de 560 mts²

El terreno cuesta \$ 61.600, cada metro cuadrado cuesta \$110

El valor necesario para las adecuaciones dentro de cada habitación y en general en toda la casa es de \$ 47720,69 aproximadamente.

Ver Anexo 6 (presupuesto)

3.7 Especificaciones (materias primas, ingredientes, insumos, producto final, normas y estándares).

Para la Alimentación,:

Primer plato:

Generalmente a base de arroz, pasta, verduras con papa o legumbres en puré. El valor nutritivo de este primer plato radica en su contribución energética, por su aporte de hidratos de carbono complejos. Es importante acostumbrar a los niños a tomarlo porque las necesidades energéticas son las primeras que deben cubrirse si se quiere que las proteínas de los alimentos del segundo plato cumplan en el organismo la función de formar tejidos y favorecer el crecimiento. Si esto no se tiene en cuenta, el organismo utilizará las proteínas para resolver sus necesidades energéticas y se estará llevando a cabo una alimentación desequilibrada.

Segundo plato:

Carnes, derivados cárnicos, pescado o huevos. Estos alimentos son ricos en proteína, hierro y otros nutrientes y deben aparecer en cantidades moderadas (el hambre no debe saciarse a base de proteínas). Pueden acompañarse de una guarnición de ensalada o verduras o patatas (asadas o cocidas o en puré). Conviene incluir al menos 3 veces por semana pescado (blanco y azul) y huevos, hasta tres veces por semana.

Postres:

Lo mejor es una pieza (o, en su caso, ración) de fruta. Puede alternarse con productos lácteos sencillos (yogur, petit suisse, etc.).

Se incluirá diariamente los siguientes grupos básicos de alimentos:

- Leche entera y derivados (yogur, queso y otros lácteos).
- Cereales (pan, pastas alimenticias, arroz, galletas sencillas...), legumbre y féculas (patata). El niño tiene que empezar a comer pan en las comidas. El pan integral no es aconsejable antes de los 7 años debido a su acción irritante sobre el tubo digestivo. El pan puede sustituir a las galletas de la merienda y ayuda al niño en la dentición (en ese caso se ha de cortar la corteza en el sentido longitudinal del pan).
- Verduras y ensaladas, como ingrediente de los primeros platos o acompañamiento de los segundos y frutas.
- Carnes, pescados y huevos.
- Grasas (de cocción y aliños): preferiblemente aceite de oliva.
- Las presentaciones más apropiadas son sopas, purés, cremas, guisados y estofados con poca grasa, carnes trituradas o cortadas en trozos pequeños, croquetas, tortillas, etc., preparaciones jugosas y de fácil masticación. Se deben evitar preparaciones a la plancha (quedan muy secas) y carnes menos jugosas.
- A estas edades, se debe optar por platos con sabores suaves y poco condimentados, para que los niños sean capaces de identificar el sabor real de cada alimento.
- Se moderará el uso de sal en las comidas y evitar (o tomar en cantidades pequeñas), ahumados y conservas.
- Se evitará alimentos excesivamente grasos (son poco digestivos: cordero, quesos curados, frutos secos oleaginosos fritos...) y productos de escaso de valor nutritivo (golosinas, snacks, refrescos...), especialmente entre las principales comidas, ya que sacian pero no cubren las necesidades nutritivas del niño.
- No se podrá abusar del consumo de bebidas refrescantes azucaradas (con extracto de cola, sabor limón o naranja, etc.), ni junto con las comidas ni fuera de ellas.

- Si el niño rechaza un alimento esencial, se estudiará la forma de sustituirlo por otro de valor nutritivo similar, o mezclarlo con condimentos u otros alimentos que lo enmascaren. Intentar diferentes modos de preparación de estos alimentos clave. Por ejemplo: puré de legumbre y verdura, leche saborizada, albóndigas de pescado, espinacas con bechamel, etc.
- Se procurará que el niño no adquiera conductas caprichosas y monótonas, con preferencia hacia unos alimentos y aversión hacia otros: peste hábito puede conducirle a una alimentación deficitaria en algunas sustancias nutritivas.
- Si se queda a comer en la guardería, es preciso conocer el menú de cada día con el fin de completar y equilibrar la dieta con las comidas de casa.
- La distribución de comidas: para cada niño se realizara cuatro (o cinco) veces al día, es decir, lo que responde a la limitada capacidad digestiva del niño, especialmente en las edades menores.

IMPLEMENTOS Y MATERIALES

Cocina	Q	P/U	Total
platos	30	\$ 1.00	\$ 30.00
baberos	20	\$ 0.75	\$ 15.00
cubiertos	120	\$ 0.50	\$ 60.00
Cernideros	3	\$ 1.25	\$ 3.75
Sartén Roca Volcánica	4	\$ 5.00	\$ 20.00
Vasos plásticos	40	\$ 0.75	\$ 30.00
bandejas hondas	20	\$ 0.70	\$ 14.00
tasas de Plástico	20	\$ 0.40	\$ 8.00
Tanques de gas	2	\$ 15.00	\$ 30.00
Baldes Azules	2	\$ 3.00	\$ 6.00

Escoba	2	\$ 4.00	\$ 8.00
Recogedor	3	\$ 3.00	\$ 9.00
Cepillo	2	\$ 0.80	\$ 1.60
Jarras con 8 vasos anaranjados	2	\$ 2.50	\$ 5.00
Juego de reposteros 9 piezas	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Platera	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Juegos de molde	4	\$ 5.00	\$ 20.00
Cantinas de acero	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Rallador de acero	2	\$ 0.75	\$ 1.50
Esterilizador	1	\$ 30.00	\$ 30.00
Docenas cucharas pequeñas	24	\$ 0.35	\$ 8.40
Toallas para cocina	3	\$ 0.80	\$ 2.40
Charoles para llevar comida	6	\$ 1.00	\$ 6.00
Tablas de picar	2	\$ 1.50	\$ 3.00
Tacho de basura grande (herméticos para agua)	1	\$ 6.00	\$ 6.00
Ventilador	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Cucharones	3	\$ 1.25	\$ 3.75
Asador	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Caldero de aluminio #40	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Caldero aluminio #36	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Pinza de acero	1	\$ 3.00	\$ 3.00
Freidora aluminio	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Batidor acero	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Olla arrocera 15 libras	1	\$ 75.00	\$ 75.00

Comedor	Q	P/U	Total
Mesas circulares pequeñas	8	\$ 30.00	\$ 240.00

formica			
Sillas pequeñas	25	\$ 4.00	\$ 100.00
Afiches de alimentos para la pared	5	\$ 1.25	\$ 6.25
Tacho de basura	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Aire acondicionado	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Sillas comedor de bebe	9	\$ 50.00	\$ 450.00

Área de Descanso	Q	P/U	Total
Cunas	8	\$ 85.00	\$ 680.00
Bolsas de dormir Acolchonadas	22	\$ 15.00	\$ 330.00
Almohadas	20	\$ 5.00	\$ 100.00
Grabadoras con cd	2	\$ 225.00	\$ 450.00
Afiches para la pared	5	\$ 1.25	\$ 6.25
Aire acondicionado	1	\$ 350.00	\$ 350.00

Enfermería	Q	P/U	Total
Afiches de Salud	5	\$ 1.25	\$ 6.25
Vitrina	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Pequeño escritorio con silla	1	\$ 130.00	\$ 130.00

Áreas de Juego	Q	P/U	Total
Gimnasios para bebes	7	\$ 70.00	\$ 490.00
Juegos plásticos con resbaladeras	3	\$ 280.00	\$ 840.00
Juegos de Pelota	5	\$ 5.00	\$ 25.00
Caballos pequeños de madera	3	\$ 35.00	\$ 105.00

Carritos andador	3	\$ 30.00	\$ 90.00
Juguete con volante	6	\$ 40.00	\$ 240.00
Televisor LCD	1	\$ 599.00	\$ 599.00
DVD Samsung	1	\$ 165.00	\$ 165.00
Tacho de basura	1	\$ 6.00	\$ 6.00
Aire acondicionado	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Juegos de Legos	6	\$ 12.00	\$ 72.00
Juegos Fisher Price	5	\$ 20.00	\$ 100.00
Cajitas para Juguetes	3	\$ 15.00	\$ 45.00

Patio de Juegos	Q	P/U	Total
Juegos sube y baja	2	\$ 75.00	\$ 150.00
Juegos de Columpios	2	\$ 115.00	\$ 230.00
Arenero	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Tacho de basura	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Casita de juegos	1	\$ 320.00	\$ 320.00
Túneles	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Tobogán	1	\$ 110.00	\$ 110.00
Casilleros	2	\$ 70.00	\$ 140.00

Baños de los niños	Q	P/U	Total
Dispensadores de papel	2	\$ 7.50	\$ 15.00
Toalleros	2	\$ 25.00	\$ 50.00
Jaboneras	2	\$ 2.50	\$ 5.00
Tachos de basuras	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Cambiadores	3	\$ 35.00	\$ 105.00
Tinas ducha para bebes	5	\$ 38.00	\$ 190.00

Normas y Estándares (Instituto Nacional de la Niñez y la Familia, 2010)

Normas y leyes para la creación de una guardería en Guayaquil-Ecuador.

Organismo regulador

El organismo que autoriza el funcionamiento de los Centros de Desarrollo Infantil privados es el Instituto de la Niñez y la Familia (INFA), el cual es regulado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Autorización de funcionamiento

Todos los centros de desarrollo infantil para su funcionamiento deben obtener autorización del INFA en su respectiva jurisdicción a través de la Resolución Administrativa N° 35 DG INFA 2009.

Naturaleza

Los centros de desarrollo infantil son servicios prestados a través de unidades de atención para niños y niñas comprendidas entre los tres meses y los cinco años de edad, llamados guarderías. Por la naturaleza de la población atendida, el servicio de los centros de desarrollo infantil se proporcionará durante todo el año, pudiendo suspender sus actividades por 15 días para vacaciones anuales del personal, programación de actividades, adecuación de locales y más requerimientos.

Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento

1. **Solicitud de autorización de funcionamiento.-** La solicitud deberá estar dirigida a la Dirección Provincial del INFA, según el

formato establecido por el INFA y debe ser suscrita por el o la propietaria o representante legal de la organización.

2. Documentos adjuntos:

Personas Naturales:

- Copia a color notariada de la cédula de ciudadanía y papeleta del o la propietaria
- Copia notariada del Registro Único de Contribuyente.
- Record Policial.
- Certificado médico otorgado por el IESS o un centro de salud público, que indique que goza de buena salud y no tienen enfermedades contagiosas.

Elementos a considerar en el proyecto:

- Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, en base a los Estándares de Calidad con el croquis de la ubicación geográfica del centro.
- Escritura Pública de la propiedad, contrato de comodato o contrato de arrendamiento registrado éste último en un Juzgado de lo Civil; u otro que establezca el derecho de uso del inmueble destinado para el efecto.

Proyecto educativo

- Manual de procedimiento o reglamento interno del centro de desarrollo infantil elaborado en base a las condiciones establecidas por el INFA para el funcionamiento.
- Ficha técnica del personal que laborará en el centro de desarrollo infantil.
- Hojas de vida con firma de responsabilidad y la documentación de soporte, y certificados del CONESUP, de todo el personal que labore en el centro.

Presupuesto del centro.

- Inventario del mobiliario, material didáctico y equipamiento.
3. **Trámite.-** Por ser técnico, debe ser realizado en todas sus fases única y exclusivamente por el o la propietaria, representante legal o un delegado del centro de desarrollo infantil. La delegación debe realizarse por escrito.
4. **Informe técnico de viabilidad.-** Luego de que el interesado ha cumplido con los requisitos, el funcionario de la Coordinación Territorial realizará una nueva verificación y calificación de la documentación y emitirá un informe técnico.

Autorización

- La Dirección Provincial del INFA otorgará la autorización de funcionamiento mediante Resolución administrativa y en formato establecido por el INFA. El trámite de autorización será absolutamente gratuito para el peticionario y tampoco implica un aporte de recursos por parte del INFA.

Plazo de vigencia de la autorización

- La autorización de funcionamiento tendrá una vigencia de dos años a partir de la fecha de expedición de la Resolución Administrativa correspondiente.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y TECNICA

La estructura jerárquica de los centros se establece de la siguiente manera:

1. Nivel directivo: propietario o representante legal.
2. Nivel Técnico: educadoras, auxiliares infantiles, médico pediatra, psicólogo educativo, terapias y profesoras especiales.

3. Nivel Administrativo y de servicios: Auxiliares de limpieza, cocina, guardianía y conserjería.

PERSONAL

El centro de desarrollo infantil dispondrá como mínimo del siguiente personal que cumpla con los estos perfiles:

- a. Director o directora: Profesionales en educación inicial, parvulario o administración de centros infantiles. Debe permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- b. Educadores o educadoras: Profesionales de educación inicial, educación infantil o parvularios que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil. Deben permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- c. Auxiliares infantiles o parvularios: Bachilleres con mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niñas y niños en Centros de Desarrollo Infantil, como apoyo a los educadores.
- d. Auxiliar de cocina: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- e. Auxiliar de servicios: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- f. Médico o médica: Con especialidad en pediatría o medicina familiar, que acredite cursos de especialización o experiencia de dos años en el área de pediatría, tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.
- g. Psicólogo o psicóloga: Psicólogo educativo o infantil, con experiencia de dos años de trabajo con niñas y niños en el área específica, y tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.

- h. Al menos una de las personas que trabaja toda la jornada debe tener conocimientos de auxiliar de enfermería, primeros auxilios o similares.

LOCALIZACIÓN Y ESPACIO FÍSICO

Para el funcionamiento de un centro de desarrollo infantil se debe cumplir como mínimo con los Estándares de Calidad, **establecidos en el Acuerdo Ministerial N° 1713 del 9 de noviembre del 2000:**

Los Centros Infantiles en conjuntos habitacionales se sujetarán además a lo establecido en la Ley de Propiedad Horizontal Decreto Ejecutivo N° 1229, la cual tiene como objetivo establecer los principios y normas que deben regir para todos los inmuebles cuyo dominio estuviera constituido en condominio y declarado en régimen de propiedad horizontal.

OTROS PERMISOS REQUERIDOS

- Permiso de funcionamiento de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
 - Permiso del Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
 - Permiso del SRI
-
- Escogencia de la tecnología del producto (Comparación y/o por qué)

REGLAMENTO PARA LOS PADRES

1. El horario de Entrada de la Guardería o (C.D.I) es desde 7:30 am y la salida a las 18:00 pm (por motivo de fuerza mayor el niño puede ser retirado por el representante legal a partir de las 16:00 pm).
2. En caso de que el representante legal no pueda retirar al niño deberá llamar e indicar el nombre de la persona que lo recogerá la

cual deberá presentar su cedula o algún documento que la identifique al momento de retirar al niño.

3. El niño solo puede estar hasta las seis de la tarde con un máximo de 20 minutos debido a que debe reorganizarse la guardería para el siguiente día.
4. El niño deberá venir limpio y desayunado de su casa.
5. Si el infante presenta alguna enfermedad (viral, diarrea, etc.) no será recibido en la guardería para evitar contagios por el bien del menor.
6. Las mensualidades deben ser cancelada de acuerdo a lo preestablecido con los padres de familia:

Formas de Pago

Semanal

Quincenal

Mensual

7. Los padres de familia deberán traer los siguientes implementos para el uso personal del niño con sus respectivos nombres

Categoría A (3 meses a 18 meses)

3 cambios de ropa aparte

Pañitos húmedos

Leche que utiliza el niño

1 jabón y shampoo

Pañales

3 biberones

1 biberón con agua

Categoría B (2 a 4 años)

1 jabón y shampoo

2 cambios de ropa aparte

1 toalla mediana

1 pasta dental pequeña

1 cepillo de dientes

1 talco o crema

1 Toma todo con Agua

REGLAMENTO PARA EL PERSONAL

1. La jornada de trabajo en la Guardería para el personal es desde las 6:30 am hasta las 19:00 con el fin que todo este adecuado para recibir a los niños
2. En caso de atraso se le aplicara 1 sanción de acuerdo a lo que aplica la ley.
3. El personal de cocina debe tomar las debidas precauciones en cuanto aseo y evitar accidentes.
4. El personal de limpieza debe tener adecuado el lugar de 10 a 15 minutos antes de que lleguen los niños, así mismo tomar las debidas precauciones con respecto a utensilios de limpieza.
5. Solamente el área de administración (secretaria y directora) será encargada de recibir y entregar a los niños con sus respectivos representantes.
6. El personal deberá venir correctamente uniformado e impecable para dar una buena imagen al niño
7. En caso de encontrar cualquier acción negativa con respecto al cuidado de los niños será sancionado con el despido inmediato.
8. Persona que no acate los reglamentos de la guardería será sancionado de acuerdo a la falta cometida.

3.8 Vida Útil del Proyecto.

La vida útil del proyecto está basada en el tiempo que toma posesionarse en el mercado una guardería. Considerando que un negocio puede llegar a la etapa de madurez en 5 años, se considero que en 5 años se puede tomar una nueva decisión, es decir, si continuamos con la empresa.

Adicionalmente se considera que el terreno y la casa será de propiedad de la guardería, se puede tomar el tiempo que se necesite para ejecutar el negocio, pero tomando en cuenta que la vida de un proyecto es de máximo 5 años para recuperar todo y tomar una decisión de seguir o no, se ha tomado este mismo tiempo para el proyecto.

3.9 Insumos, servicios y mano de obra directa.

Insumos:

Se abastecerá de todo lo necesario, indicado anteriormente. Para cada habitación de la guardería. Se contará con un registro de lo que se use y de lo que hace falta, dependiendo de las necesidades que vayan surgiendo.

Servicios:

Agua

De acuerdo al sector, el pago mensual para agua es de \$110 mensuales

Teléfono

Se contará con una línea telefónica de CNT, la cual tendrá salida de llamadas a celular. Por lo que el pago destinado mensual será de \$ 150

Luz

Este servicio tendrá un valor de aproximadamente \$130 mensuales.

Internet

Para uso de la guardería en general, poco a poco le implementará un área donde se les enseñe a usar la computadora a los niños más

grandes. Se contratara el servicio Claro para Cable e Internet con Wifi. Lo cual nos cuesta \$70 incluido IVA.

<u>Mano de obra Directa</u>	Mes	Total	Costo
Variable			
2 Educadoras	\$ 550	\$ 1,650	\$ 55
1 Auxiliares o Parvularios	\$ 400	\$ 1,200	\$ 40

3.10 Abastecimiento de materias primas:

3.10.1 Programación de abastecimiento

Alimentación

La comida será preparada diariamente, realizando compras semanalmente. Al momento de que los víveres escaseen se podrá hacer compras solo para el día que se necesita y al siguiente día se hará nuevamente compras para la semana completa, considerando que puede volver a faltar por el día restante.

Estas compras se realizarán en el Megamaxi del mal del sol, considerando que los alimentos están bien cuidados y libres de gérmenes. Se tratara de tomar alimentos recién llegados y con poco conservantes para que no afecte en el crecimiento del niño y que sea de su agrado.

Utilería

Para la compra de útiles de limpieza, productos para el baño, papel higiénico, y varios necesarios para la cocina y la limpieza del local, se harán cada 15 días, al momento que se hacen las compras para la alimentación de la segunda semana.

Tabla 7

MATERIALES INDIRECTOS DE PRODUCCION			
Cocina	Q	P/U	Total
platos	30	\$ 1,00	\$ 30,00
baberos	20	\$ 0,75	\$ 15,00
cubiertos	120	\$ 0,50	\$ 60,00
Cernideros	3	\$ 1,25	\$ 3,75
Sarten Roca Volcanica	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Vasos plasticos	40	\$ 0,75	\$ 30,00
bandejas hondas	20	\$ 0,70	\$ 14,00
tasas de Plastico	20	\$ 0,40	\$ 8,00
Tanques de gas	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Baldes Azules	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Escoba	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Recogedor	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Cepillo	2	\$ 0,80	\$ 1,60
Jarras con 8 vasos anaranjados	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Juego de reposteros 9 piezas	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Platera	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Juegos de molde	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Cantinas de acero	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Rallador de acero	2	\$ 0,75	\$ 1,50
Esterilizador	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Docenas cucharas pequeñas	24	\$ 0,35	\$ 8,40
Toallas para cocina	3	\$ 0,80	\$ 2,40
Charoles para llevar comida	6	\$ 1,00	\$ 6,00
Tablas de picar	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Tacho de basura grande (herméticos para agua)	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Ventilador	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Cucharones	3	\$ 1,25	\$ 3,75
Asador	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Caldero de aluminio #40	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Caldero aluminio #36	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Pinza de acero	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Freidora aluminio	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Batidor acero	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Olla arrocera 15 libras	1	\$ 75,00	\$ 75,00
		TOTAL	\$ 698,40
Comedor	Q	P/U	Total
Mesas circulares pequeñas formica	8	\$ 30,00	\$ 240,00
Sillas pequeñas	25	\$ 4,00	\$ 100,00
Afiches de alimentos para la pared	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Tacho de basura	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Aire acondicionado	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Sillas comedor de bebe	9	\$ 50,00	\$ 450,00
		TOTAL	\$ 1.151,25
Área de Descanso	Q	P/U	Total
Cunas	8	\$ 85,00	\$ 680,00
Bolsas de dormir			
Acolchonadas	22	\$ 15,00	\$ 330,00
Almohadas	20	\$ 5,00	\$ 100,00
Grabadoras con cd	2	\$ 225,00	\$ 450,00
Aiches para la pared	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Aire acondicionado	1	\$ 350,00	\$ 350,00
		TOTAL	\$ 1.916,25
Enfermería	Q	P/U	Total
Afiches de Salud	5	\$ 1,25	\$ 6,25

Vitrina	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Pequeño escritorio con silla	1	\$ 130,00	\$ 130,00
		TOTAL	\$ 201,25
Áreas de Juego	Q	P/U	Total
Gimnasios para bebés	7	\$ 70,00	\$ 490,00
Juegos plásticos con resbaladeras	3	\$ 280,00	\$ 840,00
Juegos de Pelota	5	\$ 5,00	\$ 25,00
Caballos pequeños de madera	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Carritos andador	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Juguete con volante	6	\$ 40,00	\$ 240,00
Televisor LCD	1	\$ 599,00	\$ 599,00
DVD Samsung	1	\$ 165,00	\$ 165,00
Tacho de basura	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Aire acondicionado	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Juegos de Legos	6	\$ 12,00	\$ 72,00
Juegos Fisher Price	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Cajitas para Juguetes	3	\$ 15,00	\$ 45,00
		TOTAL	\$ 3.127,00
Patio de Juegos	Q	P/U	Total
Juegos sube y baja	2	\$ 75,00	\$ 150,00
Juegos de Columpios	2	\$ 115,00	\$ 230,00
Arenero	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Tacho de basura	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Casita de juegos	1	\$ 320,00	\$ 320,00
Túneles	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Tobogán	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Casilleros	2	\$ 70,00	\$ 140,00
		TOTAL	\$ 1.320,00
Baños de los niños	Q	P/U	Total
Dispensadores de papel	2	\$ 7,50	\$ 15,00
Toalleros	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Jaboneras	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Tachos de basuras	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Cambiadores	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Tinas ducha para bebés	5	\$ 38,00	\$ 190,00
		TOTAL	\$ 375,00
TOTAL			\$ 8.789,15

Tabla 8

Terrenos y obras civiles			\$ 212.720,62
Terreno		\$ 61.600,00	
Obras Civiles		\$ 103.400,00	
Adecuaciones		\$ 47.720,62	
Equipos y muebles de oficina			\$ 3.950,00
Equipos			\$ 2.685,30
Computadoras		\$ 1.400,00	
Impresoras		\$ 90,00	
Copiadora		\$ 1.195,30	
Muebles de Oficina			\$ 1.215,00
Sillas	3	\$ 150,00	
Sillones	6	\$ 450,00	
Escritorios	3	\$ 330,00	
Vitrinas	3	\$ 150,00	
Libreros	3	\$ 135,00	
Utiles de Oficina			\$ 49,70
Resma de hojas	2	\$ 6,00	
Esferos	6	\$ 1,50	
Cajas Marcadores acrilicos	6	\$ 6,00	
Cuadernos	5	\$ 4,50	
Caja de Liquid paper	2	\$ 5,00	
Grapadoras	3	\$ 5,25	
perforadoras	3	\$ 5,25	
tinta para sellos	3	\$ 3,75	
sacagrapas	3	\$ 2,25	
grapap	4	\$ 3,00	
portacinta	3	\$ 6,00	
cintas	3	\$ 1,20	

CAPITULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1. Estructuración financiera del proyecto

4.1.1 Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

La entidad financiera será el banco de Pacifico que otorga un préstamo hipotecario a 12 años, con un periodo de gracias de 3 meses, y con una tasa del 9.75% pero solo cubre el 80% del valor a financiar, en este caso el valor de la casa que es de \$165.000, donde lo financiado ser de \$132.000 (Banco del Pacifico, 2011)

4.1.2 Política de cobros, pagos y existencias

POLITICAS DE COBROS

Tabla

POLITICAS DE COBROS	
La mensualidad del servicio podra ser cancelado hasta los primero 5 dias del mes, en efectivo, con cheque o tarjeta de credito Diners Club de Banco de Pichincha, y Visa de Banco Pacifico	
1	Cheques a nombre de Chanty's DayCare, cantidad completa y no podran ser posfechados
2	Pago con tarjeta de Credito, adicional tendran que cubrir el interes que se genera por la tarjeta
3	Pago en efectivo directamente con la recepcionista de la Guarderia
POLITICAS DE PAGO	
Los pagos a proveedores se realizará mensualmente del 7 al 12, dia de pago segundo viernes de cada mes	
1	Con cheque cruzado a partir de \$100
2	En efectivo pagos hasta \$99
POLITICAS DE EXISTENCIA	
ESTA POLITICA ESTARÁ BASADA EN LA PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DEL PRIMER AÑO DE FUNCIONAMIENTO:	
MATERIA PRIMA Y MATER. INDIRECTA:	
Para la Alimentacion	
La comida debera comprarse semanalmente	
Para la Utileria	
Para la compra de útiles de limpieza, productos para el baño, papel higiénico, y varios necesarios para la cocina y la limpieza del local, se harán cada 15 días, al momento que se hacen las compras para la alimentación.	
Los pañales, talco, y cosas de uso exclusivo para los bebes, se comprara cada 15 días, si llegase a faltar durante la semana, se podrá hacer excepciones de compra	

4.1.3 Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos

En este cuadro se tiene, que los equipos y muebles de oficina se deprecian como tales a 10 años, y así mismo las obras civiles se deprecian a 20 años. (Servicio de Rentas Internas, 2011)

Tabla 8

DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
	VALOR (U.S.\$)	(2012)	(2013)	(2014)	(2015)	(2016)	(2017)	(2018)	(2019)	(2020)	(2021)	(2022)	(2023)	(2024)	(2025)
Equipos y mueble de oficina	3.950,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00				
Obras civiles (edificaciones)	212.720,70	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04
TOTAL	216.670,70	11.031,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04	10.636,04									

Tabla 9

ACTIVO FIJO	216.670,70
GASTOS DE DEPRECIACIÓN A 5 AÑOS	55.155,20
VALOR RESIDUAL DE ACTIVO FIJO	161.515,60

Tabla 10

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO 2012												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	VALOR (U.S.\$)	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo
ACTIVO FIJO		83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
Gastos de Constitución	1.000,00	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
Tasas y permisos	500,00	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67

4.1.4 Programa de producción y ventas

Tabla 12

AÑO 2012	
Canal de ventas 1	514,00
TOTAL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	514,00

PROYECCIÓN GENERAL DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (201

(en unidades)

Meses	OFERTA DEL PROYECTO	OFERTA DEL PROYECTO	ESPERANZA DE VENTA
MARZO	24	40%	Esperamos recibir en el primer mes 20 niños inscritos por el vendedor, y un 4% por la publicidad
ABRIL	40	66%	Esperamos los 20 niños mas del segundo mes por parte del vendedor, y que gracias a la publicidad y por las buenas recomendaciones de los padres, lleguen 20 niños mas
MAYO	60	100%	Nuestra esperanza seguira aumentando, en este 3er trimestre ya deberemos llegar a nuestra meta de los 60 niños
JUNIO	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
JULIO	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
AGOSTO	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
SEPTIEMBRE	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
OCTUBRE	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
NOVIEMBRE	60	100%	Se continua con la promocion, la publicidad de los padres y la satisfaccion del buen servicio nos mantiene con los 60 niños
DICIEMBRE	30	50%	Esperamos recibir la mitad de niños ya que en diciembre las madres tienen un tiempo de descanso
Total anual	514,00		

Vta. 60 Niños
 Projectada
 mensual
 por punto de

Considerando la capacidad de la planta hemos proyectado alcanzar 60 niños al mes variando las probabilidades dependiendo de los meses y con pocas inscripciones los primeros meses pero en crecimiento.

4.1.5 Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa e indirecta

Tabla 13

COSTO DE MATERIAS PRIMAS			
Materia prima		Costo	Precio (\$/unidad)
	Alimentacion		\$ 78,00
	Limpieza y cuidado del niño		\$ 28,80
Costo de producción unitario			\$ 106,80
Especificaciones técnicas:			
	Alimentacion diara de cada niño, desayuno, almuerzo y merienda, valor diario por 20 días al mes		
1..			
2	Compra de Pañales, talco y pañitos humedos por niño, valor semanal		

Tabla 14

COSTOS INDIRECTO DE FABRICACION			
Rubro			Costo mensual
1	LUZ		\$ 130,00
2	TELEFONO		\$ 150,00
3	AGUA		\$ 110,00
4	INTERNET		\$ 70,00
Costo de producción unitario			\$ 460,00

Tabla 15

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA								
No.		Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	EDUCADORA	\$ 500,00	41,67	22,00	20,83	55,75	640,25	7.683,00
2	AUXILIARES PARVULARIA	\$ 300,00	25,00	22,00	12,50	33,45	785,90	9.430,80
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS							1.426,15	17.113,80

4.1.6 Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.

Tabla 2

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Directora	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 22,00	\$ 22,92	\$ 61,33	\$ 702,08	8.424,96
1	Medico (4 horas)	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 29,44	\$ 348,44	4.181,28
1	Psicologo (4 horas)	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 29,44	\$ 348,44	4.181,28
1	Recepcionista	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 29,44	\$ 348,44	4.181,28
1	Auxiliar de Servicio	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 29,44	\$ 348,44	4.181,28
1	Cocinero	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 33,45	\$ 392,95	4.715,40
1	Auxiliar de Cocina	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 29,44	\$ 348,44	4.181,28
1	Guardia	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 33,45	\$ 392,95	4.715,40
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS							3.230,18	38.762,16

Son los sueldos, mas beneficios sociales y obligatorios, que recibirán mensualmente el personal administrativo

Tabla 16

GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS			
Rubro		Costo mensual	Costo anual
	Servicio de mantenimiento de equipos de oficina	\$ 6,67	\$ 80,04
	Varios	\$ 20,00	\$ 240,00
Total Gastos		\$ 26,67	\$ 320,04

Para la puesta en marcha de la publicidad se contratara una persona la cual genera la cancelación de un sueldo más beneficios obligatorios.

Tabla 4

GASTO FUERZA DE VENTAS								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	TRIMESTRE
1	Vendedor 1	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	348,44	1.045,32
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)							348,44	1.045,32

Y si se alcanza la meta establecida de 20 inscripciones al mes, cada inscripción se cancelara \$10. Al llegar a la meta de inscripciones mínima que es de 10 personas de la ciudad,

Tabla 5

COMISIÓN EN VENTAS			
No.	Vendedores	Comisión mensual	Comisión Trimestre
1	Vendedor 1	200,00	600
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS		200,00	600,00

4.1.7 Resumen de costos y gastos

Tabla 17

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN		
Rubro	Costo	
1	Costo variable	\$ 106,80
Costo de producción unitario		\$ 106,80
OTROS COSTOS		
1	Suministros de producción (luz, agua, telefono, internet, etc.)	\$ 460,00
2	Mano de Obra Directa e Indirecta	\$ 1.426,15
Total otros costos		\$ 1.886,15

El costo variable será de \$106.80 por cada niño que ingrese a la guardería. Es decir, el número de profesoras que van haber x cada niño ganara ese valor

Así como los suministros que son los valores de los servicios básicos, que influyen en el servicio, ya que sin ellos no podría ofrecerse dicho servicio.

4.1.8 Capital de trabajo

Tabla 18

DETALLES	Periodo 0	Ene.12
COSTOS	460,00	4.630,15
MATERIA PRIMA		3.204,00
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		1.426,15
SUMINISTROS Y SERVICIOS	460,00	
GASTOS	1.434,22	5.098,49
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	-	3.230,18
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	-	26,67
GASTOS DE FUERZAS DE VENTA	174,22	348,44
COMISIONES EN VENTAS	100,00	200,00
PUBLICIDAD Y MARKETING	1.160,00	260,00
GASTOS DE PERSONAL DE PRODUCCIÓN	-	1.033,20
PROVEEDORES - CREDITO 15 DÍAS		
COMPRA DE INSUMOS		1.602,00
CAPITAL DE TRABAJO	1.894,22	8.126,64

4.1.9 Flujo de caja Con Apalancamiento

Se Considera que el proyecto se puede dar, ya que la TIR es del 26%, es decir mayor a nuestra TMAR que es del 14.4%, viendo la recuperación de la inversión en el cuarto año.

Tabla 19

FLUJO DE CAJA - TIEMPO DE DESINVERSIÓN CHANTY'S DAYCARE PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	Precio	\$	267,86	\$	282,06	\$	297,01	\$	312,75	\$	329,33
Costo de producción		\$	106,80	\$	112,46	\$	118,42	\$	124,70	\$	131,33
Udades de Producción			514,00		629,65		629,65		629,65		629,65
Inflacion			0%		5,30%		5,30%		5,30%		5,30%
Tasa de crecimienmto			0%		22,50%		0,00%		0,00%		0,00%
	Periodo 0	ANO 2012	ANO 2013	ANO 2014	ANO 2015	ANO 2016					
INGRESOS											
VENTAS CHANTY'S DAYCARE	-	137.680,04	177.599,08	187.012,35	196.923,04	207.362,63					
COSTOS		68.666,55	72.305,87	76.138,08	80.173,39	84.422,58					
MATERIA PRIMA DIRECTA		51.691,20	54.430,83	57.315,66	60.353,39	63.552,12					
SUMINISTROS Y SERVICIOS		4.140,00	4.359,42	4.590,47	4.833,76	5.089,95					
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		12.835,35	13.515,62	14.231,95	14.986,24	15.780,51					
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	-	69.013,49	105.293,21	110.874,27	116.749,65	122.940,05					
GASTOS	5.474,82	61.293,46	67.530,82	69.229,50	70.989,04	72.809,85					
ADMINISTRATIVOS											
PERSONAL ADMINISTRATIVO		29.071,62	30.612,42	32.234,88	33.943,33	35.742,33					
SUMINISTROS Y SERVICIOS		240,03	252,75	266,15	280,26	295,11					
DEPRECIACIÓN		8.273,25	11.031,04	11.031,04	11.031,04	11.031,04					
AMORTIZACIÓN		1.125,00	500,00	500,00	500,00	500,00					
VENTAS											
FUERZA DE VENTAS	174,22	1.045,32	1.100,72	1.159,06	1.220,49	1.285,18					
COMISIÓN EN VENTAS	75,00	450,00	-	-	-	-					
PUBLICIDAD Y MARKETING	1.160,00	2.820,00	2.969,46	3.126,84	3.292,56	3.467,07					
PRODUCCIÓN											
PERSONAL OPERATIVO		9.298,80	9.791,64	10.310,60	10.857,06	11.432,48					
GASTOS FINANCIEROS	4.065,60	8.969,44	11.272,79	10.600,93	9.864,30	9.056,64					
UTILIDAD NETA	(4.106,11)	4.921,52	24.073,52	26.548,54	29.172,39	31.958,00					
(+) DEPRECIACION		8.273,25	11.031,04	11.031,04	11.031,04	11.031,04					
(+) VALOR RESIDUAL						161.515,60					
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 106.938,51										
(-) AMORTIZACION DE CAPITAL		6.355,61	6.968,39	7.640,24	8.376,88	9.184,54					
Flujo de caja	(111.044,62)	6.839,16	28.136,17	29.939,34	31.826,55	195.320,10					
payback	(111.044,62)	(104.205,46)	(76.069,29)	(46.129,95)	(14.303,40)	181.016,70					

TIR	26%
VAN	\$ 54.693,09

Sin Apalancamiento

Tabla 20

FLUJO DE CAJA - TIEMPO DE DESINVERSIÓN CHANTY'S DAYCARE PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	Precio	\$	267,86	\$	282,06	\$	297,01	\$	312,75	\$	329,33
Costo de producción	\$	106,80	\$	112,46	\$	118,42	\$	124,70	\$	131,33	
Unidades de Producción		514,00		629,65		629,65		629,65		629,65	
Inflación		0%		5,30%		5,30%		5,30%		5,30%	
Tasa de crecimiento		0%		22,50%		0,00%		0,00%		0,00%	
	Periodo 0	ANO 2012	ANO 2013	ANO 2014	ANO 2015	ANO 2016					
INGRESOS											
VENTAS CHANTY'S DAYCARE	-	137.680,04	177.599,08	187.012,35	196.923,04	207.362,63					
COSTOS											
MATERIA PRIMA DIRECTA		51.691,20	54.430,83	57.315,66	60.353,39	63.552,12					
SUMINISTROS Y SERVICIOS		4.140,00	4.359,42	4.590,47	4.833,76	5.089,95					
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		12.835,35	13.515,62	14.231,95	14.986,24	15.780,51					
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	-	69.013,49	105.293,21	110.874,27	116.749,65	122.940,05					
GASTOS											
ADMINISTRATIVOS	5.474,82	61.293,46	67.530,82	69.229,50	70.989,04	72.809,85					
PERSONAL ADMINISTRATIVO		29.071,62	30.612,42	32.234,88	33.943,33	35.742,33					
SUMINISTROS Y SERVICIOS		240,03	252,75	266,15	280,26	295,11					
DEPRECIACIÓN		8.273,25	11.031,04	11.031,04	11.031,04	11.031,04					
AMORTIZACIÓN		1.125,00	500,00	500,00	500,00	500,00					
VENTAS											
FUERZA DE VENTAS	174,22	1.045,32	1.100,72	1.159,06	1.220,49	1.285,18					
COMISION EN VENTAS	75,00	450,00	-	-	-	-					
PUBLICIDAD Y MARKETING	1.160,00	2.820,00	2.969,46	3.126,84	3.292,56	3.467,07					
PRODUCCIÓN											
PERSONAL OPERATIVO		9.298,80	9.791,64	10.310,60	10.857,06	11.432,48					
GASTOS FINANCIEROS	4.065,60	8.969,44	11.272,79	10.600,93	9.864,30	9.056,64					
UTILIDAD NETA	(4.106,11)	4.921,52	24.073,52	26.548,54	29.172,39	31.958,00					
(+) DEPRECIACIÓN		8.273,25	11.031,04	11.031,04	11.031,04	11.031,04					
(+) VALOR RESIDUAL						161.515,60					
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 238.938,51										
(-) AMORTIZACIÓN DE CAPITAL		6.355,61	6.968,39	7.640,24	8.376,88	9.184,54					
Flujo de caja	(243.044,62)	6.839,16	28.136,17	29.939,34	31.826,55	195.320,10					
payback	(243.044,62)	(236.205,46)	(208.069,29)	(178.129,95)	(146.303,40)	49.016,70					

TIR	4%
VAN	\$ -106.637,09

El proyecto sin financiamiento no se podría dar, ya que la inversión de compra de la casa es muy grande, dejando una TIR más baja que la TMAR, por lo pronto la guardería no sería llevada a cabo, ya que no se proyectan ingresos y habría pérdidas grandes, llegando al 5to año para empezar a percibir ganancias.

4.1.10 Detalle de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas)

4.1.11 Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 21

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
CHANTY'S DAYCARE
AÑO 2012

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Precio	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86	267,86
Costo de producción	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80	106,80
Unidades de Producción	24,00	40,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	484,00
INGRESOS										
VENTAS CHANTY'S DAYCARE	6.428,64	10.714,40	16.071,60	129.644,24						
COSTOS	4.449,35	6.158,15	8.294,15	68.666,55						
MATERIA PRIMA DIRECTA	2.563,20	4.272,00	6.408,00	6.408,00	6.408,00	6.408,00	6.408,00	6.408,00	6.408,00	51.691,20
SUMINISTROS Y SERVICIOS	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00	4.140,00
MANO DE OBRA DIREC. E INDIRECTA	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	1.426,15	12.835,35
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	1.979,29	4.556,25	7.777,45	60.977,69						
GASTOS	7.155,26	7.151,35	7.147,41	6.645,01	6.591,01	6.876,98	6.582,92	6.718,82	6.574,70	61.443,46
ADMINISTRATIVOS										
PERSONAL ADMINISTRATIVO	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	3.230,18	29.071,62
SUMINISTROS Y SERVICIOS	26,67	26,67	26,67	26,67	26,67	26,67	26,67	26,67	26,67	240,03
DEPRECIACIÓN	919,25	919,25	919,25	919,25	919,25	919,25	919,25	919,25	919,25	8.273,25
AMORTIZACIÓN	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1.125,00
VENTAS										
FUERZA DE VENTAS	348,44	348,44	348,44	-	-	-	-	-	-	1.045,32
COMISIÓN EN VENTAS	200,00	200,00	200,00	-	-	-	-	-	-	600,00
PUBLICIDAD Y MARKETING	260,00	260,00	260,00	310,00	260,00	550,00	260,00	400,00	260,00	2.820,00
PRODUCCIÓN										
PERSONAL OPERATIVO	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	1.033,20	9.298,80
GASTOS FINANCIEROS	1.012,52	1.008,61	1.004,67	1.000,71	996,71	992,68	988,62	984,52	980,40	8.969,44
UTIL. ANTES DE IMPUES. Y PARTIC.	\$(5.175,97)	\$(2.595,10)	\$630,04	\$1.132,44	\$1.186,44	\$900,47	\$1.194,53	\$1.058,63	\$1.202,75	\$(465,77)
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJA	\$(776,40)	\$(389,27)	\$94,51	\$169,87	\$177,97	\$135,07	\$179,18	\$158,79	\$180,41	\$(69,87)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$(4.399,57)	\$(2.205,83)	\$535,53	\$962,57	\$1.008,47	\$765,40	\$1.015,35	\$899,84	\$1.022,34	\$(395,90)
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$(1.099,89)	\$(551,46)	\$133,88	\$240,64	\$252,12	\$191,35	\$253,84	\$224,96	\$255,59	\$(98,97)
UTILIDAD NETA	\$(3.299,68)	\$(1.654,37)	\$401,65	\$721,93	\$756,35	\$574,05	\$761,51	\$674,88	\$766,75	\$(296,93)

El Estado de pérdidas y ganancias mensual, dice que se estará recuperando a pérdida por los 2 primeros meses, y que luego se podrá cubrir con el capital de trabajo.

A diferencia del anual, que ya no veremos perdida

Tabla 22

**6.1.12.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
CHANTY'S DAYCARE
PROYECCIÓN A 5 AÑOS**

	Precio \$	267,86	\$ 282,06	\$ 297,01	\$ 312,75	\$ 329,33
Costo de producción	\$	106,80	\$ 112,46	\$ 118,42	\$ 124,70	\$ 131,31
Uidades de Producción		514	630	630	630	630
Inflacion		0%	5,30%	5,30%	5,30%	5,30%
Tasa de crecimienmto		0%	22,50%	0,00%	0,00%	0,00%
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	
INGRESOS						
VENTAS CHANTY'S DAYCARE	137.680,04	177.697,80	187.116,30	197.032,50	207.477,90	
COSTOS	71.870,55	75.679,69	79.690,72	83.914,32	88.361,78	
MATERIA PRIMA DIRECTA	54.895,20	57.804,65	60.868,30	64.094,32	67.491,32	
SUMINISTROS Y SERVICIOS	4.140,00	4.359,42	4.590,47	4.833,76	5.089,95	
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	12.835,35	13.515,62	14.231,95	14.986,24	15.780,51	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	65.809,49	102.018,11	107.425,58	113.118,18	119.116,12	
GASTOS	61.293,46	68.004,67	69.728,46	71.514,44	73.363,10	
ADMINISTRATIVOS						
PERSONAL ADMINISTRATIVO	29.071,62	30.612,42	32.234,88	33.943,33	35.742,33	
SUMINISTROS Y SERVICIOS	240,03	252,75	266,15	280,26	295,11	
DEPRECIACIÓN	8.273,25	11.031,04	11.031,04	11.031,04	11.031,04	
AMORTIZACIÓN	1.125,00	500,00	500,00	500,00	500,00	
VENTAS						
FUERZA DE VENTAS	1.045,32	1.100,72	1.159,06	1.220,49	1.285,18	
COMISIÓN EN VENTAS	450,00	473,85	498,96	525,40	553,25	
PUBLICIDAD Y MARKETING	2.820,00	2.969,46	3.126,84	3.292,56	3.467,07	
PRODUCCIÓN						
PERSONAL OPERATIVO	9.298,80	9.791,64	10.310,60	10.857,06	11.432,48	
GASTOS FINANCIEROS	8.969,44	11.272,79	10.600,93	9.864,30	9.056,64	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.	4.516,03	34.013,44	37.697,12	41.603,74	45.753,02	
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	677,40	5.102,02	5.654,57	6.240,56	6.862,95	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	3.838,63	28.911,42	32.042,55	35.363,18	38.890,07	
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	959,66	7.227,86	8.010,64	8.840,80	9.722,52	
UTILIDAD NETA	2.878,97	21.683,56	24.031,91	26.522,38	29.167,55	

4.1.12 Balance general

Tabla 23

BALANCE PROYECTADO 2012			
ACTIVOS			PASIVOS
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		\$ 240.848,47	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>
BANCOS	239.013,51		\$ 1.602,00
INVENTARIO	460,00		<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>
CREDITO TRIBUTARIO	1.374,96		\$ 125.644,39
			TOTAL PASIVO
			\$ 127.246,39
<u>ACTIVO FIJO</u>		\$ 216.670,70	PATRIMONIO
Equipos y mueble de oficina	3.950,00		Capital
Obras civiles (edificaciones)	47.720,70		\$ 107.013,51
Terreno	165.000,00		Resultado de ejercicio actual
			\$ 2.230,75
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>		\$ 1.500,00	
Gastos de Constitución	1.500,00		
Gastos de Funcionamiento			
TOTAL ACTIVOS		\$ 459.019,17	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			\$ 236.490,65

BALANCE PROYECTADO 2013			
ACTIVOS			PASIVOS
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		\$ 21.582,88	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>
INVENTARIO			\$ 1.602,00
BANCOS	21.582,88		<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>
			\$ 119.288,78
<u>ACTIVO FIJO</u>		\$ (6.968,39)	TOTAL PASIVO
Equipo y maquinaria			\$ 120.890,78
Equipos y mueble de oficina			PATRIMONIO
Obras civiles (edificaciones)			Capital
(-) Depreciación acumulada	6.968,39		\$ 107.013,51
			Resultado Ejercicio Actual
			\$ 4.825,90
			Resultado Ejercicio Anterior
			\$ 2.230,75
Terreno			
TOTAL ACTIVOS		\$ 14.614,49	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			\$ 234.960,94

BALANCE PROYECTADO 2014

ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	\$ 4.825,90	PASIVO CIRCULANTE	\$ 1.602,00
INVENTARIO	-		
BANCOS	4.825,90	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	\$ 112.320,39
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ (4.062,65)	TOTAL PASIVO	\$ 113.922,39
Equipo y maquinaria	-		
Equipos y mueble de oficina	-	PATRIMONIO	\$ 138.143,68
Equipo de transporte	-	Capital	\$ 107.013,51
Obras civiles (edificaciones)	6.968,39	Resultado Ejercicio Actual	\$ 24.073,52
(-) Depreciación acumulada	11.031,04	Resultado Ejercicio Anterior	\$ 7.056,65
Terreno	-		
TOTAL ACTIVOS	\$ 763,25	TOTAL PASIVO Y PATRIM	\$ 252.066,07

BALANCE PROYECTADO 2015

ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	\$ 24.073,52	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	\$ 1.602,00
INVENTARIO	-		
BANCOS	24.073,52	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	\$ 104.680,15
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ (15.093,69)	TOTAL PASIVOS	\$ 106.282,15
Equipo y maquinaria	-		
Equipos y mueble de oficina	-	PATRIMONIO	\$ 164.692,22
Equipo de transporte	-	Capital	\$ 107.013,51
Obras civiles (edificaciones)	6.968,39	Resultado Ejercicio Actual	\$ 26.548,54
(-) Depreciación acumulada	22.062,08	Resultado Ejercicio Anterior	\$ 31.130,17
Terreno	-		
TOTAL ACTIVOS	\$ 8.979,83	TOTAL PASIVO Y PATRIM	\$ 270.974,37

BALANCE PROYECTADO 2016

ACTIVOS	\$ 26.548,54	PASIVOS	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	\$ 1.602,00
INVENTARIO	-		
BANCOS	26.548,54		\$ 96.303,27
		TOTAL PASIVOS	\$ 97.905,27
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ (26.124,73)		
Equipo y maquinaria	-	PATRIMONIO	\$ 193.864,61
Equipos y mueble de oficina	-	Capital	\$ 107.013,51
Equipo de transporte	-	Resultado Ejercicio Actual	\$ 29.172,39
Obras civiles (edificaciones)	6.968,39	Resultado Ejercicio Anterior	\$ 57.678,71
(-) Depreciación acumulada	33.093,12		
Terreno	-		
TOTAL ACTIVOS	\$ 423,81	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 291.769,88

BALANCE PROYECTADO 2017

ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	\$ 29.172,39	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	\$ 1.602,00
INVENTARIO	-	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	\$ 87.118,73
BANCOS	29.172,39		
		TOTAL PASIVOS	\$ 88.720,73
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ (37.155,77)		
Equipo y maquinaria	-	PATRIMONIO	\$ 225.822,61
Equipos y mueble de oficina	-	Capital	\$ 107.013,51
Equipo de transporte	-	Resultado Ejercicio Actual	\$ 31.958,00
Obras civiles (edificaciones)	6.968,39	Resultado Ejercicio Anterior	\$ 86.851,10
(-) Depreciación acumulada	44.124,16		
Terreno	-		
TOTAL ACTIVOS	\$ (7.983,38)	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 314.543,34

4.2. Evaluación del proyecto

4.2.1 Principales criterios de evaluación

Los criterios de evaluación que se utilizaron para este proyecto fueron la TIR, el Van y el ROE.

4.2.2 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Precio Venta	267,86
Costo Produc.	106,8
Margen de contribución	<u>161,06</u>

COSTO FIJO	<u>78.418,81</u>
Costo Fijo Producción	16.975,35
Gastos	61.443,46

Punto de equilibrio	CF	<u>78.418,81</u>	487 unidades ar
	Margen de contribucion	161,06	
	Es decir, mensual		41 unidades n

El punto de equilibrio dice que alrededor de 41 niños mensuales debemos tener inscritos para que nuestro negocio no pierda, si se reduce en la cantidad de niños inscritos puede que el balance empiece a tener perdidas.

4.2.3 Índices financieros:

- **Retorno (VAN, TIR, ROE)**

VAN

El Valor Actual Neto, es de \$ 54.515,75, el cual fue considerado una TMAR de 14.4%

TIR

Con una tasa Interna de Retorno de 26%, consideramos que el proyecto es aceptable y será rentable, ya que la inversión es inmobiliaria, la recuperación del capital al 4to año es aceptable-

ROE

Indica que en el primer periodo tendremos una deuda la misma que cubriremos con la utilidad que no dará, a partir del segundo periodo comenzare a ver la utilidad ya que la deuda será cancelada.

- **Apalancamiento**

El apalancamiento será otorgado por el Banco de Pacifico, que da una tasa anual del 9.75% a 12 años plazo, con 3 meses de gracias.

4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.3.1 Análisis de sensibilidad

Escenario Pesimista

Hace que decaiga un poco la TIR y baje a un 20%, pero aun así el proyecto es rentable, ya que la TIR esta por debajo de nuestra TMAR, por lo tanto es aceptable.

Tabla 24

FLUJO DE CAJA - TIEMPO DE DESINVERSIÓN CHANTY'S DAYCARE PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	Precio	\$	267,86	\$	282,06	\$	297,01	\$	312,75	\$	329,33
Costo de produccion		\$	106,80	\$	112,46	\$	118,42	\$	124,70	\$	131,31
Uidades de Producción			454,00		556,15		556,15		556,15		556,15
Inflacion			0%		5,30%		5,30%		5,30%		5,30%
Tasa de creciemnto			0%		22,50%		0,00%		0,00%		0,00%
	Periodo 0		ANO 2012		ANO 2013		ANO 2014		ANO 2015		ANO 2016
INGRESOS											
VENTAS CHANTY'S DAYCARE	-		121.608,44		156.867,67		165.182,11		173.935,91		183.156,88
COSTOS			62.578,95		65.895,63		69.388,10		73.065,66		76.938,14
MATERIA PRIMA DIRECTA			45.603,60		48.020,59		50.565,68		53.245,66		56.067,68
SUMINISTROS Y SERVICIOS			4.140,00		4.359,42		4.590,47		4.833,76		5.089,95
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA			12.835,35		13.515,62		14.231,95		14.986,24		15.780,51
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	-		59.029,49		90.972,04		95.794,01		100.870,25		106.218,74
GASTOS	5.474,82		61.293,46		67.530,82		69.229,50		70.989,04		72.809,85
ADMINISTRATIVOS											
PERSONAL ADMINISTRATIVO			29.071,62		30.612,42		32.234,88		33.943,33		35.742,33
SUMINISTROS Y SERVICIOS			240,03		252,75		266,15		280,26		295,11
DEPRECIACIÓN			8.273,25		11.031,04		11.031,04		11.031,04		11.031,04
AMORTIZACIÓN			1.125,00		500,00		500,00		500,00		500,00
VENTAS											
FUERZA DE VENTAS	174,22		1.045,32		1.100,72		1.159,06		1.220,49		1.285,18
COMISIÓN EN VENTAS	75,00		450,00		-		-		-		-
PUBLICIDAD Y MARKETING	1.160,00		2.820,00		2.969,46		3.126,84		3.292,56		3.467,07
PRODUCCIÓN											
PERSONAL OPERATIVO			9.298,80		9.791,64		10.310,60		10.857,06		11.432,48
GASTOS FINANCIEROS	4.065,60		8.969,44		11.272,79		10.600,93		9.864,30		9.056,64
UTILIDAD NETA	(4.106,11)		(1.443,28)		14.943,78		16.934,87		19.049,27		21.298,17
(+) DEPRECIACIÓN			8.273,25		11.031,04		11.031,04		11.031,04		11.031,04
(+) VALOR RESIDUAL											161.515,60
(-) INVERSIONES PROPIA	\$	106.938,51									
(-) AMORTIZACION DE CAPITAL			6.355,61		6.968,39		7.640,24		8.376,88		9.184,54
Flujo de caja	(111.044,62)		474,36		19.006,43		20.325,67		21.703,43		184.660,27
payback	(111.044,62)		(110.570,26)		(91.563,83)		(71.238,16)		(49.534,73)		135.125,54

TIR	20%
VAN	\$ 24.381,75

Tabla 25

Escenarios

	Proyectado	Pesimista
TIR	26%	20%
VAN	\$ 54.515,75	\$ 24.381,75
% DE PROBABILIDAD	60%	40%

TIR ESPERADO	15,60%	8,00%	23,60%
VAN ESPERADO	\$ 32.709,45	\$ 9.752,70	\$ 42.462,15

4. 4. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSION

4.1. Valor Agregado

Con los servicios se esta generando fuentes de empleo y de trabajo, ya que se contratara a 11 personas que percibirán un sueldo mensual y con esto ayudaran a la economía de sus familias.

Así mismo fuentes de trabajo al momento de que se realcen las adecuaciones del lugar, aunque sea por un poco tiempo de 2 meses, se generara un pago y de esta manera contribuirá a la económica de unas cuantas familias mas.

Además se contribuirá con las empresas donde laboran los padres que necesitan este tipo de servicio, ya que estarán más seguros de dejar a sus hijos en una institución que los cuide y les enseñe lo necesario para su diario vivir, que los padres podrán concentrarse mas en sus trabajos y de esta manera tener un mejor desempeño.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de un largo plan de negocios, se puede llegar a la conclusión la creación de una guardería en la ciudad de Guayaquil es una inversión un poco alta, pero que es rentable, ya que como es de conocimiento general, nacen niños todos los días, por lo tanto las familias buscan darles a sus hijos un buen vivir, por lo tanto se ven obligados a buscar un trabajo y mantenerlo para que la economía de sus casas no se vean afectadas.

Tomando esto en cuenta, se puede demostrar que un servicio de guardería siempre será bien visto por los padres de niños menores de 4 años, que incluso buscan que sus hijos aprendan desde muy pequeños, lo necesario para que su desarrollo intelectual sea mucho más avanzado al momento de ir ya a una educación básica.

Para asegurar esto, se ha realizado un estudio de mercado en la ciudad de Guayaquil, con el fin de corroborar lo que se había establecido. Donde se obtuvo que efectivamente las parejas en la zona empresarial norte, sufren al momento de ir a trabajar ya que deben dejar a sus hijos con algún familiar y si pasa alguna cosa, deben dejar sus puestos de trabajo para ir a responder por sus hijos.

Por lo que hace como una idea de negocio rentable para los inversionistas o personas interesadas en comprar o poner un tipo de negocios como este.

Es recomendable realizar un estudio de mercado muy profundo para que se pueda empezar con ideas que los consumidores mismo generan, ya que dependiendo de las necesidades del consumidor se debe crear algo que ayude a cubrir ese tipo de necesidad

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Factbook, C. W. (11 de Marzo de 2011). Index Mundi. Recuperado el 25 de Octubre de 2011, de http://www.indexmundi.com/es/ecuador/tasa_de_fertilidad.html
- Instituto Nacional de la Niñez y la Familia. (2010). *Normas y Leyes para la creacion de una guarderia Ecuador*. Guayaquil. <http://www.infa.gob.ec>
- miriansita74. (14 de Abril de 2011). *Buenastareas.com*. Recuperado el noviembre de 2011, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ley-De-Companias/1956478.html>
- Prisa, G. (2011). *Kalipedia, Grupo Santillana*. Recuperado el 26 de Octubre de 2011, de http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/geografia-poblacion/pea-edades.html?x=20080801klpgeogec_6.Kes&ap=1
- Banco del Pacifico. (Noviembre de 2011). *Hipoteca Pacifico*. Recuperado el Noviembre de 2011, de <http://www.bp.fin.ec/creditos/para-personas/creditos-hipotecarios/hipoteca-pacifico.aspx>
- (Barrera, Registro Oficial nº 309, 2001)
- Guzmán, J. P. (18 de Abril de 2011). *Realidad Ecuador*. Recuperado el 26 de Octubre de 2011, de <http://www.realidadecuador.com/2011/04/la-verdadera-historia-de-la-burbuja.html>
- Servicio de Rentas Internas. (2011). *SRI*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2011, de http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/instructivo_101.pdf

ANEXOS

Anexo 1

Análisis de la Competencia

- JARDIN GUARDERIA Ángeles Guardianes
Cdla Kennedy Nueva Av. Olimpo 220 E/La C y La D
Teléfono: (593) (4) 2690156

- Guardería Jardín Aprendamos Jugando
Kennedy Vieja Calle 2da Oeste # 100 y Francisco Boloña
Teléfono: 04-2395751
Celular: 087412735

- CENTRO DE ESTIMULACIÓN PRE Y POSTNATAL BABY PLACE
Av. Joaquín Orrantia y Juan Tanca Marengo, Plaza del Sol, Ed.
Equilibrium 2do. Piso Ofic. 209 - 210 (Frente al Mall del Sol)
Teléfono: 600-0544

- MANITO AMIGA JARDIN&GUARDERIA
 - Dirección: Urdesa, Mirtos 810 entre Guayacanes eHigueras
 - Telefonos 2880148 – 098292371
 - Email: pituchandra@hotmail.com
 - Facebook: Manito Amiga

- JARDIN DE INFANTES Y GUARDERIA TRAMPOLINES
 - Ubicación: Guayaquil, Guayas, Ecuador
 - Barrio: Nueva Kennedy
 - Fecha de publicación: Junio 12

Ofrecen PREMATERNAL- MATERNAL – PREKINDER Y KINDER, GUARDERIA DE 07H30 A 18H00, Control de Tareas en las tardes. TRAMPOLINES está ubicada en Nueva Kennedy calle 5ta este # 128 y calle C. Telef: 2398356 cel: 093707063/092860247, visítanos en <http://trampolinescdi.blogspot.com/>

En su blog tienen fotos de los eventos que han realizado en la guardería, como Día del Padre, Primera Pijamada, día de inicio de Clases, Primera salida al parque. Indican cuando es el inicio de clases, el horario que va desde 07h30 hasta las 18h00, detallan las actividades que realizan y los objetivos que tienen como empresa.

- GUARDERIA CARITA DE ANGEL, Brindan cuidado diario para niños de 0 a 5 años, fono: 6002397 – están ubicados al norte de la ciudad.
- GUARDERIA JARDIN ECUELA SEMILLERO
Con personal especializado, le ofrece la seguridad de que su niño será tratado con amor.

Tienen años d experiencia y un personal compuesto por maestras parvularios, médicos, psicólogo, terapeuta especial; Respaldan su trabajo.

Dirección: BAQUERIZO MORENO 805 Y JUNIN

Fono: 305414 Casilla: 09952

Matricula \$35.00, Pensión \$35.00, los valores se realizaran en el Plantel.

En vacaciones: Mañanas recreativas con: italiano, ingles, danza, pinturas, teatro, títeres y paseos, tienen Permiso Ministral

OFRECE: Servicios de Laboratorios y Talleres Psicométricos.

- JARDIN DE INFANTES GUARDERIA
 - Ubicación: Guayaquil, Guayas, Ecuador.

- Barrio: KANNEDY VIEJA, CALLE 2DA OESTE 100 Y AV. FRANCISCO BOLOÑA
- TEL: 2395751 087412735

Ofrece:

- CUNEROS
- PRE-MATERNAL
- MATERNAL
- PRE-KINDER
- KINDER
- ALIMENTACION
- JUEGOS
- ESTIMULACION ADECUADA
- INGLES, ESTIMULACION MUSICAL, BABY BALLET, TEATRO INFANTIL
- ATENCION MEDIO TIEMPO, TIEMPO COMPLETO, POR DIAS Y HORAS
- PARVULARIAS PROFESIONALES
- SERVICIO DE EXPRESO.

La guardería funciona durante todo el año.

- JARDIN DE INFANTES Y GUARDERIA RONDÍN
 - Ubicación: Guayaquil, Guayas, Ecuador.
 - Dirección: Barrio del Centenario, calle D, entre Amarilis Fuentes y Bogotá
 - TEL: 244-5901 / 604-5485 / 081425751

- **Baby Place:**

Contacto Administrativo:

Nombre: Tatiana Orellana

Organización: Tatiana Orellana
Dirección: R. Avilés 204 y Arguelles
Email: tatiana_orellana@hotmail.com
Teléfono: 04-2582165

INFORMACION SECUNDARIA:

Se pudo poner en contacto con **Ángeles Guardianes** Ellos aceptan niños desde 1 año su precio es de \$150 con un horario de 8:30 a 18:00. Aprendamos Jugando aceptan desde 3 meses puede ser en jardín desde las 08:00 a 12:30 con un costo de \$100 matricula y \$120 pensión, o Guardería con un horario de 08:00 a 18:00 con un costo de \$210. **Baby Place**

Anexo 2

Materia Prima	Precio	CV
<u>Pañales para 15 niños</u>		
Hasta 1 año (5 pañales diarios)		
\$12 cada paca de 72 pañales	\$ 360	\$ 12
Hasta 1 año 6 meses (5 pañales diarios)		
\$15 cada paca de 72 pañales	\$ 450	\$ 15
Talco \$5 cada talco	\$ 20	\$ 0.67
Pañitos Húmedos \$4 cada paca de 92	\$ 96	\$ 3.20

Anexo 3

ENCUESTA

Donde Vive: _____ Donde Trabaja: _____

- Sexo: F ___ M ___
- Edad: _____
- Nivel de Estudios:
 - ___ Bachiller
 - ___ Instrucción
 - ___ Superior
 - ___ Profesional
- # de hijos: _____
- Ocupación: _____
- Tiene usted hijos menores a 4 años?
___ SI ___ NO
- Durante su día laboral, donde deja a su hijo y con qué frecuencia:

1 Siempre	2 Frecuentemente	3 A veces	4 Nunca
-----------	------------------	-----------	---------

- ___ Su mamá
- ___ Guardería
- ___ Su hermana
- ___ Maternal
- ___ Niñera

- Ordene de mayor a menor según su importancia, el cuidado de su hijo:
(1-poco importante, 5-Muy importante)

- ___ Ambiente
- ___ Profesoras
- ___ Ubicación
- ___ Seguridad
- ___ Alimentación

- Evalúe las diferentes opciones con respecto a cómo se siente usted cuando su hijo está siendo cuidado por:

1 Muy Satisfecho	2 Satisfecho	3 Poco Satisfecho	4 Insatisfecho
------------------	--------------	-------------------	----------------

- ___ Con su mamá (abuelos)
- ___ Niñera
- ___ Guardería

- Qué tipo de servicio espera?

Generalizado ___
Personalizado ___

- Si encontrara una guardería que cumpla con sus expectativas, cuanto estaría dispuesto a pagar por este servicio para su hijo?

- ___ \$180 a \$200
- ___ \$200 a \$250
- ___ \$250 a \$300
- ___ \$300 a \$350
- ___ \$350 a más.
- ___ Ninguno de los anteriores

ENTREVISTAS

Entrevista No.1

Primera Fase

Karoll Estrella

Mujer: 29 años

Hijos: 2 niños, uno de 7 años otro de 1 año

Unión Libre

Tiene un salario entre 300 y 500 dólares, pero también aporta su marido que tiene un sueldo superior a los \$600. Vive en Sauces 8, y trabaja en el norte, por lo que preferiría tener un guardería cerca de su trabajo, específicamente en la Kennedy, para que cuando ella venga lo pueda pasar dejando. Ella deja su hijo menor con su mamá, el cuidado que ella le da a su bebé es satisfactorio, pero si preferiría quitarle ese trabajo a ella ya que es una persona ya mayor.

Considera que lo más importante para el cuidado de su hijo es la ubicación, la seguridad y la alimentación. Si está dispuesta a ser contactada de nuevo, ya que estaría muy interesada en poner a su hijo en una guardería

Fase 2

Karoll nos indico que le gustaba la estructura, muchos colores llama mucho la atención de niños. Me gustaría que mi hijo este ahí ya que le llama mucho la atención los colores. Me parece interesante el horario, aunque yo no lo dejaría hasta las 7 de la noche ya que salgo de mi trabajo a las 5 y media. Me gusta la idea de que hayan pocos niños en cada segmento, ya que los niños tienen a pelear y si no hay un adulto que los controle podría ser peligroso, y peor si con muchos niños por un adulto. Me parece perfecto que les den alimentos nutritivos, y me parece increíble que desde pequeñitos les enseñen hacer manualidades para días festivos. Con respecto al precio, creo que pagaría hasta \$180 por un cuidado de primera para mi hijo. Y pues para mí sería más fácil si es cerca de mi trabajo en el norte de la ciudad

Fase 3

Primeramente estoy muy de acuerdo con el precio en \$165, esta razonable. Yo creo q para lo que nos ofrecen está bien, un poco bajo pero aceptable. La manera de publicitarse es con el boca a boca, nosotros los clientes nos encargamos de recomendarlos. Los convenios que podría crear con nuestros trabajos sería fenomenal, ya que sería más fácil que nos descuenten del rol, así no tendríamos el trabajo de ir a la guardería a cancelar

mensualmente. Me parece una idea genial. Otra opción podría ser vallas publicitarias en la ciudad para que se puedan expandir y hacer sucursales en toda la ciudad.

Entrevista No.2

Fase 1.

Dra. Alicia Valle

Mujer: 34 años

Hijos: 1 niño de 4 años, y una niña de 7 meses

Casada

Tiene un salario de más de \$1000, al igual que su esposo, vive en el norte en samanes 5. Trabaja en el Sur, en el Seguro y en 2 Centro Médico en la Domingo Comin. Su hijo mayor ya esta en el Kinder, pero su hija menor es cuidada por la niñera supervisada por su suegra, pero no se siente muy satisfecha, ya que debe cancelar doble por que la niñera no solo cuida a la bebe sino que también hace los quehaceres de la casa. Para ella sería más factible tener una guardería cerca de su casa para pasar en la mañana dejándola como a su hijo mayor que estudia en la ciudadela Simón Bolívar. No conoce una guardería cerca, no le han recomendado, pero si se preocuparía mucho por la seguridad al cuidarla, ya que indica que es inquieta, no le gustaría que tenga ningún problema de salud por alimentación, y sobretodo que tenga recomendaciones, con personas altamente preparadas

Fase 2

Me gustan los espacios seguros, coloridos y sobretodo cómodos, se ve acogedor. Necesitaría conocer mucho a las personas que estarían con mi hijo para dejarlo en una guardería. Indico ser muy desconfiada. El horario me parece perfecto, al menos para nosotros que a veces no pasamos en casa por 12 horas consecutivas porque siempre sale alguna emergencia que tenemos que cubrir, aunque sentiría que me estoy perdiendo el tiempo de crecimiento de mi hijo, ya que si regreso a casa lo veo aunque sea un rato hasta q vuelva a salir, al contrario de que si está en una guardería no lo vería por nada hasta la hora de ir a verlo, y seguro regresa tan cansado a dormir. Por mis hijos pagaría lo que sea mientras sepa que están siendo muy bien cuidados y alimentados. Creo q una servicio de guardería está entre los \$180 a \$230, creo q estaría dispuesta a pagar \$200 por su servicio, a menos que vea que la calidad amerita pagar más. Para mi seria una guardería cerca de la casa, en el norte para pasarlo dejando y si se presenta alguna eventualidad pueda ir mi suegra a verlo.

Fase 3.

Bueno al escuchar el precio de \$165, me da la impresión que no será tan de buena calidad, pero podría consultar con otras madres que tengan sus hijos ahí. Me parece bien la publicidad para este tipo de servicios siempre es más seguro el boca a boca, ya que son experiencias vividas y no contadas como la publicidad en televisión. Siempre ando navegando en internet y me parece bien que pueda saber la programación de mi hijo antes de mandarlo.

Entrevista No. 3

Fase 1

Katty Veliz

Mujer: 30 años

Hijos, 2 niños, 1 de 13 años (colegio), 1 de 1 año 8 meses, y una niña de 5 meses.

Unión Libre

Tiene una salario de más de \$500 mensuales, su esposo hace servicio de Taxi, vive en Alborada 10ma etapa, y trabaja en la Kennedy. Ella indica que todos los días deben madrugar a dejar a sus 2 hijos menos a casa de su mama, donde son custodiados por su hermana mayor. Esto es un poco tedioso para ella ya que su hermana vive en el sur y de ahí debe regresar al norte a su trabajo. Su situación económica no es muy buena, igual debe cancelarle algo a su hermana, gastar en gasolina todos los días, leche, pañales, para dejarle a su hermana. Por lo que considera que eso podría invertir en una guardería más cerca y gastaría lo mismo, pero no ha buscado por motivos de tiempo y falta de conocimiento. Indico estar dispuesta a dar más información, y que si es en el norte ella estaría dispuesta a ser nuestra clienta.

Fase 2

Se ve un bonito lugar, mi hijo que es un inquieto estaría maravillado al ver tantos juguetes y niños con quien jugar, a diferencia de mi niña que aun no entiende mucho de juguetes. Me parece perfecto el horario, aunque yo creo que para mi sería suficiente hasta las 18h00 que salgo del trabajo y los pasaría recogiendo. Me gusta la idea de poder ver a mis hijos haciendo detalles para los días festivos, sobre todo a Kayrito que le encanta andas dibujando o rayando paredes. Bueno mi situación económica no es tan buena por lo que podría pagar por cada uno unos \$140 y si me hacen descuento por hermanos mucho mejor, pero sí que estén bien cuidados. Para mí sería mejor si está ubicado en el norte exactamente en la Kennedy para no tener que madrugar, sino pasarlos dejando a lo que me dirijo al trabajo

Fase 3

El precio me parece bien, aunque sería mucho al momento de pensar que son 2 niños los que dejaría en la guardería. Aunque la mayor preocupación para mi es la alimentación de mis hijos a diario, creo q al cancelar ya en la pensión eso, me ahorraría el estar gastando a diario.

Es verdad sobre la publicidad de boca a boca, incluso creo q es la única que realmente les ayudaría mucho, por uno puede ver una publicidad en el periódico, llama y le explican todo pero no es como que otra amiga te lo cuente.

Entrevista No. 4

Priscila González

Mujer: 40 años

Hijos, 3 niñas mayores a 7 años, 1 niño de 9 meses.

Casada

Tiene un salario superior a \$600, y el esposo más de \$1000, vive en la Urb. La Joya, su hijo menor queda a la custodia de la hija mayor de su esposo de 19 años, pero no se siente muy segura dejarle a una adolescente su hijo, y también le preocupa que por el momento ella no está estudiando, pero el próximo año volverá a retomar sus estudios, por lo que tendré que buscar quien me cuide a mi hijo. Al momento de pensar en una guardería considero que para mi seguridad sería mejor si es cerca de mi trabajo en la Kennedy, mi esposo me trae todas las mañana, por lo que sería fácil traer al bebe y dejarlo cerca y luego a la salida tipo 5 de la tarde pasarlo retirando, Escogería la guardería, por ubicación, seguridad y por buenas recomendaciones. Esta dispuesta a ayudar más en otra ocasión.

Fase 2.

Me gusta, se ve que será seguro el lugar. Me gustaría conocer a las profesoras, conocer sus expedientes y saber que van a poder dominar a mi tormento. El horario me parece bien, aunque yo lo pasaría viendo a lo que salga el trabajo, pero perfecto que no sea necesariamente que debo ir a verlo a las 7pm. Me quitarían un peso de encima y sobre todo a la hija de mi esposo. Lo que le enseñen al niño en la guardería sería lo más importante, ya que si yo no voy a estar a su lado formándolo como un niño de bien, deberá suplir ese papel el centro educativo donde lo ponga. Con respecto al precio creo yo que estaría dispuesta a pagar \$180 mensuales por un buen cuidado. Bueno en cuanto al lugar, mi esposo y yo trabajamos en el norte por lo que sería más factible algo en el norte cerca de mi trabajo que es fijo de oficina a diferencia de mi esposo que es visitador médico.

Fase 3.

Me parece un buen proyecto, el precio me parece módico, accesible. Estoy de acuerdo en pasar la voz si me satisface el servicio. Yo trabajo con internet a diario y me parece una excelente idea tener una página web donde sepa lo que hará mi hijo en la guardería, y ver fotos de eventos pasados.

Entrevista No. 5

Hemplen Barahona

Mujer: 24 años

Hijos: 1 niño de 11 meses

Casada

Su sueldo es superior a \$400, y el de su esposo superior a \$900, vive en Sauces 2, y trabaja en el Edif. Las Cámaras. Nos cuenta que su hijo queda en casa con la niñera, hasta que llega su mamá del trabajo, ya que es profesora tiene un horario más suave. Le preocupa el cuidado de su hijo, su niñera es la doméstica de su casa de toda su vida, y confía mucho en ella pero ya es una persona un poco avanzada de edad, que como toda persona de su edad se cansa pronto, y su hijo está en la etapa que más inquieto se ponen. Para mí sería mucho más fácil tener una guardería cerca, y así no darle más trabajo a mi nana.

Fase 2.

Me gusta la infraestructura, pienso que es lo que más les gustara a los niños que haya juguetes y colores por todos lados, pero siempre que sea seguro. Me gusta la idea que haya más atención en mi hijo, y al tener pocos niños será así. Yo estaría dispuesta a pagar unos \$160 si es en el norte cerca de mi trabajo. No sé mucho sobre guarderías pero quisiera que mi hijo haga lo mismo que hace en casa, a más de la estimulación temprana que se que les dan y las actividades.

Fase 3.

Yo si difundiría el mensaje a mis amigas, es decir, yo si le dijera que pongan a sus hijos en la guardería del mío si veo que tratan bien a mi bebe. Me gusta la idea de una guardería que le enseñen cosas como actividades que se le enseña en casa, ya que ustedes serian quienes suplan la falta del cuidado directo de los padres.

Entrevista No. 6**Fase 1**

Lourdes Delgado,

Mujer de 28 años

Estado civil: Casada

Hijos: 1 de 3 años
Domicilio: La 7ma y Domingo Sabio
Trabaja: Norte
Sueldo: \$490 aproximadamente

Lourdes nos indica que deja su hijo al cuidado de su mamá todos los días que tiene que trabajar y lo recoge al salir, ella piensa que es importante el ambiente y la alimentación donde su hijo se encuentre seguido de la seguridad. Su esposo y ella les gustaría que haya una guardería cerca del lugar donde laboran así se les haría más fácil recogerlo y llevarlo a casa. También me informa que ella preferiría que su hijo interactúe con más niños ya que donde lo deja solo hay adultos.

Fase 2.

Le parece que será un lugar bonito, acogedor para los niños, y confiable. Mi hijo es un niño muy inquieto y un lugar donde se caiga y no se lastime sería lo ideal para él, sin cosas puntiagudas ni cosas que atenten su salud. Yo trabajo por policentro, por lo que para mí sería adecuado un lugar cerca, así a lo que me pasa viendo mi esposo, pasamos retirando a mi hijo. El precio ideal para nosotros sería de \$180 más o menos, tengo entendido que cuestan alrededor de eso.

Fase 3

Bueno me parece bien el precio que piensan ponerle, aunque creo q merece ser un poquito más alto por todo lo que ofrecen. La forma de publicitarse me parece que debe ser en televisión para que los padres vean y los niños conozcan también, ya que les llamaría la atención. Y por su puesto el boca a boca siempre será su principal publicidad.

Entrevista No. 7

Fase 1.

Nombre: Jimmy Cevallos
Hombre de 32 años
Estado civil: Unido
Hijos: 2 de 8 meses y 2 años y medio
Domicilio: Cdla La garzota 2
Trabaja: Centro
Sueldo: \$650 aproximadamente

Jimmy Indica que deja a sus hijos al cuidado de una niñera pero solo hasta las 15h00 la otra parte del tiempo los niños permanecen con sus abuelos, Su esposa al salir de trabajo los recoge pero se le hace bastante difícil ya que tiene que coger todos los días taxi para

así llegar a casa. El piensa que lo importante es la alimentación de sus hijos y también la ubicación ya que disminuirían los gastos en su hogar, además ellos quisieran que sus hijos puedan ser estimulados por profesoras o especialistas en bebés.

Fase 2.

Me gustaría que mis hijos estén en un lugar así, se que les encantaría. Me parece que el horario es el necesario para nosotros que trabajamos todo el día. Yo trabajo en el centro pero vivo en el norte, y mi esposa trabaja en el norte, creo que podría llevarlos a una guardería en el norte o en el centro, no habría problema de eso. Y pues el valor creo que estaría dispuesto a pagar por mis dos hijos unos \$300, \$150 por cada uno.

Fase 3.

Me parece que \$165 todos podríamos pagar, aunque bueno sería un poco más de lo que esperaba ya que serian mis 2 hijos. Pero por el bienestar de ellos haría lo posible por que ellos estén bien.

La forma de darse a conocer por el boca a boca es lo ideal para ustedes. Ya que los padres siempre esperamos oír buenas recomendaciones cuando se trata de nuestros hijos.

Entrevista No. 8

Fase 1

Nombre: Luis González Carpio

Hombre de 33 años

Estado civil: Casado

Hijos: 1 hijo de 2 años

Domicilio: Duran

Trabaja: Norte

Sueldo: \$750 aproximadamente

Luis deja a su hijo al cuidado de su suegra y cuñada pero se siente insatisfecho no por la falta de cuidado, sino porque las personas que lo cuidan tienen cosas que hacer y a veces les resulta algo incómodo. A él le gustaría que su hijo este en un lugar donde su hijo pueda permanecer hasta determinada hora y pasarlo recogiendo, para él su prioridad es que su hijo este en un lugar seguro con personal capacitado para estimularlo, la alimentación también es importante.

Fase 2.

El ambiente se ve interesante, me agrada. Sé que a mi hijo le encantará. Y así mi suegra no tendrá q preocuparse más por él, aunque sé que ella será quien más pondrá “peros” al momento de

que el niño vaya a una guardería. Bueno con respecto a la ubicación, creo que lo mas factible seria que este ubicada en Duran mismo, cerca de mi suegra, por si se presenta alguna cosa ella pueda ir a verlo. Y además los precios en duran son bajos, entonces creo q yo pagaría máximo unos \$150.

Fase 3.

El precio me parece bien, no está caro, y bueno como trabajo en el norte y a ese precio creo q si lo pondría ahí. Yo me le comentare a mis compañeros que también están en mi situación para que busquen la guardería. Ya que por precio esta perfecta.

Entrevista No. 9

Fase 1.

Nombre: Paola Plúas

Mujer de 23 años

Estado civil: Soltera

Hijos: 1 de 11 meses

Domicilio: Alborada 2da etapa

Trabaja: Avda. Francisco de Orellana

Sueldo: \$450 aproximadamente

Paola deja a su hija en una guardería pero esta queda en el sur porque antes vivía por allá, a ella le gustaría una que quede por el norte ya que se evita ir de un extremo a otro, ella ve como importante que su hija este en un buen ambiente compartiendo con niños de la edad de su hija, la alimentación y seguridad también es importante.

Fase 2

Me parece muy bonito el lugar, es mucho mejor que la guardería en la que esta, ya que no hay muchas actividades. Igual mi bebe aun no entiende mucho de eso. Me gustaría que sea en el norte, en la alborada misma que trabajo para que se me haga fácil ir a dejarla e ir a verla. En esa guardería gasto \$130, creo q unos 10 o \$20 dólares más sería lo mismo que gasto en ir a dejarla e ir a verla al sur.

Entrevista No. 10

Nombre: Patricia Guailacela

Mujer de 25 años

Estado civil: Unida

Hijos: 1 hijo de 6 meses

Domicilio: Cdla Atarazana

Trabaja: Norte

Sueldo: \$500 aproximadamente

Deja a su hijo con su suegra, ella le gustaría que su hijo se quede al cuidado de alguna institución o un lugar especializado en niño que les permita interactuar con otros niños además que ella cree que es importante la ubicación donde deja a su hijo debido a que se le haría más fácil al momento de salir del trabajo pasar recogiendo.

Fase 2.

Me gustaría que este en un ambiente de mas niños, y vaya poniéndose durito y hábil para ciertas cosas, el aun esta pequeñito, pero dese bebes mismo aprenden muchas cosas. No creo q sea necesario tanta actividad ya que como dije es un bebe que no sabe esas cosas. Tal vez mas grandecito si sería necesario. No soy de las mamás que les gusta ir a esos eventos de las escuelitas, porque casi no tengo tiempo. Con respecto a precios, creo q si podría ser unos \$160, no sé a ciencia cierta cuanto cueste una guardería.

Fase 3

Me parece justo el precio, \$165 mensuales no está caro, y pues completamente de acuerdo los comentarios de las personas a sus conocidos son los que les da mayor publicidad.

Entrevista No. 11

Fase 1

Nombre: Jorge Luis Godoy

Hombre de 29 años

Estado civil: Casado

Hijos: gemelos de 3 años

Domicilio: Duran

Trabaja: Norte

Sueldo: \$660 aproximadamente

Jorge se preocupa mucho por el cuidado de sus hijos principalmente la alimentación, el deja sus hijos con su esposa, pero ella quiero empezar a laborar así que necesitan un lugar donde dejar sus hijos que sea cerca del trabajo de ellos para hacer una sola jornada. Ellos buscan un lugar donde sus hijos puedan desarrollar habilidades y se les haga más fácil al momento de entrar al Jardín de Infantes.

Fase 2

Me gusta, se que se sentirán cómodos, y les gustara ir todos los días. Si está ubicada en el centro seria de mucha ayuda para nosotros, así mi esposa podría buscar un trabajo y aportar en la casa, porque tener gemelos es muy difícil pero son una bendición.

Por el momento no podría pagar algo tan caro ya que son 2, lo máximo que pagaría sería unos \$140 por cada uno.

Fase 3.

El precio está un poco alto, pero al momento de que mi esposa también trabaje creo q sería factible. Su forma de promocionarse es la correcta, en ventas decimos que un cliente satisfecho son 10 nuevos clientes, porque se corre la voz del buen servicio y así llegaran mas y mas clientes.

Entrevista No. 12

Fase 1

Juan Carlos Arciniegas

Hombre de 27 años

Hijos: 1 niño de 1 año 3 meses

Unión Libre

Sueldo: \$800 aprox.

Vive en Panorama

Trabaja en Policentro

El nos dice que su hijo que al cuidado de la mama de su mujer, hasta que ella regresa del trabajo. El no está muy de acuerdo con dejarle al niño con la mama ya q es una persona de edad avanzada y ella ya cuida a sus hijos, por lo que si me gustaría conocer una guardería cerca de mi trabajo para dejarlo el día ahí, he escuchado de algunas pero no tengo muchas referencias, para mí es muy importante estar seguro que mi hijo está en buenas manos, yo preferiría dejarle la alimentación, para evitar enfermedades.

Fase 2

Me parece interesante, el horario es muy largo, y no quisiera tener que esperar hasta las 7 de la noche para poder ver a mi hijo, yo salgo a las 5 de la tarde y mi mujer a las 5y30, creo que a las 6 sería un horario adecuado, para ir juntos a casa. Además vivimos lejos y esperar a más tarde sería difícil. Eso sí tendría que estar ubicada en el norte cerca de nuestros trabajos, en la Kennedy sería un lugar estratégico. El valor es lo de menos mientras el servicio lo valga. Yo pagaría hasta \$200 por un buen cuidado para mi hijo.

Fase 3

El precio me parece adecuado, si cumplen con lo que ofrecen. Como indique anteriormente yo preferiría yo mismo llevarles la comida, aunque sé que su comida será más fresca. Por lo que podría considerarlo. Para una guardería triple B (buena, bonita y barata), es fácil ser promocionada entre los padres mismos.

Entrevista No. 13

Fase 1

Angelina Bolaños

Mujer de 28 años

Hijos: 1 niña de 6 años y un niño de 2 años

Casada

Vive en Sauces 8

No trabaja

Ella nos cuenta que actualmente no se encuentra trabajando por que considera que su bebe está muy chiquito para dejarlo en un jardín o pre kínder. Ella no tiene una buena relación con su suegra y su mama vive muy lejos, su hermana es casa y tiene que atender a sus hijos también por lo que no tiene con quien dejar a su hijo. Su hija mayo va a una escuelita “Nuestra señora del Carmen” que en la tarde le hacen control de tareas, esto es opcional así que ella prefiere dejarla allá ya que en casa se entretiene y no hace sus deberes. Considera que si encontrara una guardería que cumpla con sus requisitos que son buen cuidado como en casa, estimulación temprana, y trato dedicado, ella podría buscar un trabajo para apoyar en casa a mas de su esposo.

Fase 2.

Creo q se ve que es agradable, con personas responsables y con las actividades necesarias para el desarrollo de mi hijo. Me ayudaría bastante a mi saber que mi hijo está siendo cuidado por buenas manos, así podría desempeñarme en algún trabajo. Me gustaría que se un lugar cerca de casa, para yo misma irlo a dejar e irlo a ver, y cuando trabaje pues cerca de casa estar igual. Actualmente no cuento con un sueldo, y mi esposo siempre ha querido que me quede en casa cuidando a los bebes, por lo que se que él no querrá gastar en guarderías, pero al momento de yo buscar un trabajo sé que él me apoyara, ya que un ingreso mas para la casa no nos viene mal, por lo que considero que \$160 esta módico.

Fase 3.

Creo q el precio está bien, \$165 no es caro, yo trabajaría para cancelar eso aunque sea. Y pues considero que esa será su mayor arma, su reputación hablara y traerá más clientes, por eso depende de nuestra satisfacción.

Entrevista No. 14

Fase 1

Julio Cesar Mora

Hombre de 28 años

Hijos: 1niño de 2años 7 meses

Casada

Cdla Vernaza norte

Trabaja en hospital Luis Vernaza

El deja a su hijo con la niñera en casa de sus papas, el vive con ellos aun, y con sus hermanos, es un poco incomodo pedirles a mis hermanos q lo cuiden, porque estudian y trabajan y pasan poco en casa y mis padres también, la niñera se va a las 5 de la tarde y es cuando llega mi papa y lo ve hasta que llega mi esposa del trabajo. No me gusta incomodarlos por lo que si me gustaría que ya no quede en casa sino en una escuelita, i en este caso guardería porque es muy pequeño aun. Para esto es muy importante que yo conozca el lugar, los profesores y sobre todo que le darán a mi hijo en todo el día.

Fase 2

Me gustan las fotos, se ve que es agradable, pero no conozco las personas con las que estará, eso me da un poco de desconfianza. Tendré que probar por un tiempo, si me convencen sigue sino seguirá con la niñera. Debería estar ubicada en el norte para yo pasarlo dejando por la mañana, y que mi esposa lo retire por la tarde, el horario de ella es hasta las 6, me parece perfecto que este hasta las 7 de la noche, porque con el trafico hasta que llegue a verlo. El precio me parece bien \$150, no es muy caro ni muy barato, algo accesible

Fase 3.

Bueno el precio no está mal, de acuerdo a las instalaciones y la ubicación, está muy bien. Con respecto a la publicidad si necesitarían más espacios en televisión o periódicos para que se den a conocer, aunque el boca a boca es el más efectivo en este tipo de servicios, porque nos dejamos convencer por las buenas experiencias de la gente.

Gimnasios Para Bebes



Casitas para bebes



Caballitos



Andadores



Casita con Arenero



Asientos para comer



Asientos para la Furgoneta



Cunitas



Bolsitas para Dormir



Mesitas con Sillas



Juegos Lego



Tinitas para el baño



Cajitas para juguetes



Anexo 6

PRESUPUESTO			
<i>OBRA: Guarderia Chanty's DayCare</i>			
<i>Arq. Bolivar Eras G.</i>			
CARACTERISTICAS CONSTRUCTIVAS			
Estructura:	hormigon armado, sismo resistente, sistema tradicional		
Paredes:	Bloque de Alfadomus de diferente espesor		
Cubierta:	Estructura Metalica, Steel Panel		
Puertas:	Exteriores Macizas, madera Cedro		
Ventanas:	Perfileria de Aluminio, Vidrio Bronce de 4mm		
Sanitarios:	Tipo Edesa Color Blanco		
Tumbado	Planta Baja enlucido y Champeado, Planta Alta Yeso con suspension		
Pisos:	Hormigon Simple con polvo mineral en tramas de 50x50cm		
Ins. Sanitaria:	Tuberia PVC Plegables		
Ins. Electricas:	Tuberia PVC Conduit, placas y piezas tipo Bticino, Instalaciones de aire		
	Acondicionado en dormitorios y areas sociales		
Mobiliarios:	Madera de Cedro Color Wengue		
Datos: Camara de la construccion de Guayaquil			
	AREA	costo/m2	TOTAL
PLANTA BAJA	144,81	164,77	23860,34
PLANTA ALTA	144,81	164,77	23860,34
TOTAL	289,62	164,77	47720,69

Anexo 7