



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

**1.**

**ANÁLISIS DEL SECTOR Y LA COMPAÑÍA**

Nuestro negocio educativo tiene la ventaja que se diferencia de otros debido a la

tecnología a implementar para brindar seguridad y confianza para nuestros clientes.

Además contamos con un buen servicio de estimulación temprana y pedagógica. Las

posibilidades de crecer en este sector son muy altas, por la proyección de crecimiento

poblacional. Nuestro servicio está dirigido para las personas (parejas jóvenes), de clase

media, media- alta en el sur de Guayaquil, específicamente en la Cdla. Los Esteros Mz

1-A Villa #23, el centro se encuentra en una calle principal de dicha ciudadela en la Av.

Cayetano Tarruel. Aunque nuestro servicio va dirigido a la clase media alta, quienes en

su mayoría poseen transporte particular, de igual manera a este centro llegan algunas

líneas de transporte urbano. Seremos los pioneros en brindar este tipo de servicio de

seguridad tecnológica.

En cuanto a tendencias económicas, se ofrecerá nuevos puestos de trabajo al sector y así

reactivar positivamente la economía. La única barrera de entrada al negocio, será la falta

de confianza, puesto que se tendrá que persuadir a los padres de este sector que se

involucren más y que tengan mayor confianza en nuestro Centro Parvulario. En cuanto a

la competencia, se tiene una estrategia de diferenciación, debido a que en el mercado

todavía no existe el concepto de seguridad on line.

**2.**

**DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

Este centro estará encargado del crecimiento integral de su niño, en el área cognitiva,

social, psicomotora, afectiva, respetando su personalidad, desarrollando valores

morales, bajo estrictos cuidados de salud y con seguridad Tecnológica on line.

**3.**

**ANÁLISIS DEL MERCADO**

El servicio que vamos a ofrecer va a ser de altísima calidad pues va a contar con

maestras parvularias bien calificadas y con experiencia. En lo posterior se tendrá

alianzas con diferentes centros de educación que cuenten con otros tipos de estructuras

recreacionales, que permitan el desarrollo de nuestros niños tanto en el plano educativo

y como persona, inculcando valores, y además vamos a ser los pioneros en cuanto a la

seguridad tecnológica que actualmente es lo que los padres de familia piden.

1





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

**4.**

**SERVICIOS A OFRECER**

Programa de estimulación temprana: edad: 0-1 año Maternal.

Actividades que favorecen el desarrollo: intelectual, emocional, creativo, motriz y de

lengua.

Programa de estimulación temprana: edad: 1-2 años Infante.

Potenciación del desarrollo psicomotor: percepción, coordinación de los sentidos,

esquema corporal, hábitos de limpieza, etc.

Programa pedagógico: edad: 2-3 años Pre-escolar A.

Entrenamiento de la psicomotricidad fina, desarrollo de destrezas, iniciación en las

matemáticas, comprensión del lenguaje, desarrollo socio afectivo y ecuación bilingüe.

Programa pedagógico: edad: 3-4 años Pre-escolar B.

Aprestamiento al cálculo y las matemáticas, aprestamiento a la lectura, escritura,

expresión corporal y musical, entorno natural, social y cultural, estudio de computación.

Todos los servicios contaran con el respaldo de la seguridad o supervisión ON LINE.

**5.**

**OBJETIVOS**

Favorecer el desarrollo integral del niño, en el área cognitiva, social, psicomotora,

afectiva, respetando su personalidad e integrándolo al medio natural y social al cual

pertenece.

Desarrollar los valores morales y espirituales para mejorar el comportamiento, al

mismo tiempo capacitándolos para que actúen en forma independiente y grupal.

Facilitar la comunicación de los niños con la maestra y demás miembros de la

institución, proporcionando un clima apropiado para el desarrollo de su lenguaje.

Formar hábitos de trabajo positivo.

Desarrollar la curiosidad del niño, la cual es muy importante para los subsiguientes

aprendizajes.

Favorecer el desarrollo de la creatividad en el niño, proporcionando un ambiente de

innumerables estímulos.

Estimular y fortalecer la formación de hábitos de orden, cortesía, etc., que le permita

integrarse al medio que le rodea.

Incentivar hábitos de higiene, los cuales son tan importantes en la salud infantil.

2





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

Integrar al padre de familia en el desarrollo de las actividades educativas, como

fortaleciendo la comunicación y ayudando al logro de los objetivos de la institución.

Familiarizar al niño en la práctica de un segundo idioma.

**6.**

**COMPETENCIA**

Todos los siguientes centros se encuentran en la Parroquia Ximena, sector en el cual va

a estar ubicado nuestro centro.

**Nº Nombre Año**

87 Luce del Saber 1993

90 Centro Infantil del IESS 1990

92 Tía Laura 1996

54 Legos 1999

17 Mundo Mágico de los Niños 1999

67 Lapicitos de Cera 2001

12 Pollitos 1997

14 Cariñosito 2000

15 Pasitos 1998

47 Mi alegría 1998

49 Piruetas 2000

31 Ángel de la guarda 2000

45 Arco iris 1998

53 Mi casita 1988

61 El rincón de la tía Marty 2001

74 San Luis Gonzaga 1996

5 Aventuras en Pañales 2000

82 El Rinconcito de los párvulos 1991

13 Tía Sol 1998

75 Ternuritas 1994

86 Sonrisitas 1992

44 Mi futuro 1998

97 Tía Alexandra

105 Alfredo Sanz

Mundo de Ilusiones

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

**7.**

**PRODUCTOS Y SERVICIOS POSIBLES COMO COMPLEMENTO Y**

**DERIVADO DEL ACTUAL**

Servicios de Expreso

Servicio de Uniformes

Servicio de Útiles Escolares

Servicios de Materiales Didácticos

Servicios de Comida

Servicio de Tutoría

**FACTORES PARA DESTACAR DEL SERVICIO**

Estimulación Temprana

Servicio Pedagógico

Computación

Inglés

Seguridad On-line

**CLIENTES**

De acuerdo a la investigación de mercado nuestros clientes potenciales serán padres de

familia jóvenes de clase media que tengan niños de 0 a 5 años y que tengan acceso a

Internet, especialmente del sector Sur de la ciudad.

Las características básicas de estos clientes, son consumidores indirectos (Padres de

Familia) que tiene su tiempo muy corto pero que necesitan de buenos cuidados para sus

hijos y que sea servicio de calidad.

**COMPETENCIA**

Los precios de algunos centros no gozan de una buena aceptación por parte de los

clientes, debido a que el servicio que ofrece no llena sus expectativas.

Existe una falla de introducción a los padres y a los niños para que puedan tener una

mejor labor educativa. Además, tienen deficiencia en sistema tecnológico que manejan,

por lo que los clientes no están satisfechos.

**8.**

**PLAN DE MARKETING**

**ESTRATEGIA DE PRECIOS**

A continuación detallo precios que cobran nuestros competidores:

Lapicitos de Cera Matrícula: $45,00 Pensión: $50,00

4





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

Cariñosito Matrícula: $40,00 Pensión: $55,00, Guardería $110,00

Pasitos Matrícula: $40,00 Pensión: $50,00

*Precio previsto para nuestro centro parvulario:*

Matrícula: $52,00

Pensión: $53,00

Guardería: $115,00

**DESCUENTOS**

A las primeras 20 personas inscritas no se les cobrará el valor de la matrícula.

Si se inscriben más de dos hermanos, se les realizará un descuento del 5%.

Si cancela anticipado el total de las pensiones del año, obtendrá el 10% de descuento.

La promoción será valida por el primer año de inauguración.

**ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

Nuestra publicidad se basará en el aporte de los socios desde el comienzo con

brochures, anuncios en los diarios y presentaciones en el centro educativo;

progresivamente iremos aumentando con comerciales de televisión y luego con una

página web.

**9.**

**ANÁLISIS TÉCNICO**

**TECNOLOGÍA A IMPLEMENTAR**

Es una realidad que la tecnología influye directamente en la vida cotidiana, porque

potencia las fases del conocimiento, estimula el desarrollo intelectual, mejora la

capacidad de atención, amplía la capacidad de memoria, retención, desarrolla la

observación y la capacidad de comunicación.

**EQUIPOS A UTILIZAR**

•

7 Computadores

•

3 Cámaras Web

•

2 Servidores

•

1 Router

•

1 Switch

•

1 Rack para cableado estructurado

Se llegará al cliente mediante un enlace inalámbrico. El cliente necesitará 4 ip públicas

para cada cámara web y un router con 2 interfaces ethernet.

5







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

**10.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

Pequeños Pioneros es un Centro Educativo Parvulario, el mismo que esta conformado

por 2 socios, teniendo una compañía de sociedad anónima y la distribución de acciones

será 50% y 50% cada uno.

El organigrama funcional del Centro Parvulario “Pequeños Pioneros” será el siguiente:

**11.**

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO**

Nuestro Centro Parvulario permitirá al padre de familia tener la posibilidad de no

perderse los detalles de esta etapa maravillosa de sus hijos los cuales tiene un valor

incalculable para cada uno de nosotros, ya que esa primera vez de cada uno de ellos no

volverá.

Para llevar a cabo este Proyecto es necesaria una inversión inicial de $44,756.00, que

será factible por la aportación de los dos socios, los mismos que financiarán una

inversión en un 65% equivalente a $29,078.00 y la diferencia será financiada a 24 meses

plazo con una tasa de interés del 9%. Los equipos de computación se adquirirán con una

cuota inicial del 30% correspondiente a $3,612.00 y el 70% financiado por los

proveedores a 24 meses plazo a una tasa de interés del 12% correspondiente a

6





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Torres Rodríguez

Ing. Rómulo Astudillo Siguencia

$8,428.00. El valor total de la inversión se recupera en un período de 2 años con una

Tasa Interna de Retorno del 77% y un Valor Actual Neto de $52,574.49.

7