

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**



**CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA**

**DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL**

**XI PROMOCIÓN**

**PROYECTO**

**TEMA**

**CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL “Q ´ RUBINES”**

**AUTORES**

**Ing. Carla Escobar Ponguillo  
Ing. Dennis Marín Lavayen  
Ing. Raúl Salamanca Roch**

**AÑO**

**2009**

## **MODULO DE PLAN DE NEGOCIOS**

### **PROYECTO:**

**CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL Q´RUBINES**



• Resumen Ejecutivo	Página	4
• Capitulo 1, Oportunidades de Negocio	Página	6
• Capitulo 2, Análisis Externo	Página	9
• Capitulo 3, Plan Estratégico	Página	13
• Capitulo 4, Plan de Marketing	Página	17
• Capitulo 5, Modelo de Negocio	Página	21
• Capitulo 6, Estructura Legal y Administrativa	Página	29
• Capitulo 7, Plan Financiero	Página	34
• Capitulo 8, Conclusiones y Comentarios	Página	37
• Anexo # 1, Proyección población Cantones	Página	38
• Anexo # 2, Proyección Población Provincias	Página	39
• Anexo # 3, Calculo de Niños Parroquia Tarqui	Página	40
• Anexo # 4, Formato de la Encuesta	Página	41
• Anexo # 5, Resultados de la Encuesta	Página	42
• Anexo # 6, Análisis de Porter	Página	44
• Anexo # 7, Encuestas de Guarderías	Página	45
• Anexo # 8, Quien Asiste a una Guardería	Página	46
• Anexo # 9, Organigrama del CDI	Página	47
• Anexo # 10, Recursos a Utilizar	Página	48
• Anexo # 11, Donde Ubicar la Guardería	Página	49
• Anexo # 12, Requisitos Mies	Página	50
• Anexo # 13, Distribución CDI	Página	51
• Anexo # 14, Capital de Trabajo	Página	52
• Anexo # 15, Flujo Proyectado	Página	53
• Anexo # 16, Balance General Proyectado	Página	53
• Anexo # 17, Flujo de Efectivo Proyectado	Página	54
• Anexo # 18, Evaluación de Flujo de Caja	Página	55
• Anexo # 19, Punto de Equilibrio	Página	56
• Anexo # 20, Escenarios	Página	57
• Bibliografía	Página	58

## RESUMEN EJECUTIVO

- El Nombre elegido para la Empresa: **Q'Rubines S.A.**
- El servicio que esta empresa brindará a la comunidad, será el cuidado y desarrollo de los niños en un ambiente adecuado para el equilibrio emocional de los infantes.
- El servicio será brindado por profesionales capacitados en las áreas de administración, sicología, pedagogía, medicina y parvularios, debidamente preparadas para el cuidado de los infantes.
- Los productos serán ofrecidos a padres de familias que tengas hijos desde los tres meses hasta los 10 años, algunos productos estarán enfocados a los más pequeños como la estimulación temprana y los otros dirigidos a los mayores, serán el cuidado de los niños y seguimiento de tareas. Los clientes también serán aquellos padres que necesiten trabajar y no tengan familiares en donde dejar a los niños, por ejemplo, los extranjeros que viven en la ciudad, también serán aquellos padres que tengan compromisos sociales y que deseen dejar a sus niños al cuidado de profesionales, en horarios nocturnos, sobre todo los fines de semana, para que ellos puedan disfrutar de sus compromisos sociales y evitar problemas en sus matrimonios por Stress ocasionados por la rutina. Otro segmento interesante de clientes pueden ser los empresarios, que deben cumplir con uno de los beneficios descritos en el código del trabajo, que consiste en tener guarderías para los menores, cuando las compañías tienen más de 50 empleados, y que supone que la empresa debe colocar una guardería para el personal, ya que la mayoría no cumple este beneficio de ley, les podemos ayudar a cumplirlo. El artículo mencionado es el número, 155 del código del trabajo.
- **¿Cuál es el tamaño del Mercado?**  
Existe un buen mercado potencial en Guayaquil, se estima de acuerdo datos investigados en el INEC con proyecciones al 2010 que la población total del Guayas estará en 3,744.351 habitantes (Ver Anexo 1). De los cuales el 18.62% son niños menores a 9 años (Ver Anexo 2), que corresponden a 697.063 infantes; la población de Guayaquil al año 2010 será de 2,306.479 personas, esto significa que el 61.60% de la población del Guayas está en Guayaquil, si mantenemos nuestra premisa el 18.62% de esta población son infantes, y este cálculo da 429.383 niños en la ciudad de Guayaquil, por otra parte en el año 2001 la relación existente entre la población de Guayaquil con la Parroquia Tarqui fue del 42,93% de la población, por tanto calculamos que esa relación se mantendrá para el 2010, en la parroquia Tarqui existirá una Población de 990.252 personas de las cuales el 18,62% serán niños, entonces el tamaño de nuestro mercado es de 184.349 niños y el tamaño de nuestro mercado en dólares, calculado con el promedio de los precios de venta, será aproximadamente de 23'596.672 dólares.(Ver anexo3).

- **¿Cuál es el modelo de negocios?**  
Crear un centro de desarrollo infantil, para que el niño se sienta en su casa y el padre tenga la confianza de que su hijo, está en casa, con horarios especiales. La confianza se ganará, aprovechando las tecnologías actuales de supervisión, a través de Internet, lo que obliga a un alto estándar de calidad. Los horarios especiales serán ofrecidos, para que los padres fortalezcan sus vínculos, con la tranquilidad de que su hijo se encuentra en “casa”.
- **¿Cuál es el resultado financiero esperado?**  
Se espera demostrar que el proyecto es rentable a través de los supuestos establecidos

## **CAPITULO 1: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO**

El CDI Q´rubines pretende abarcar en el sector norte de la ciudad de Guayaquil un mercado de padres de familia de clase media comprendidos entre 20 a 40 años de edad que laboran y que tienen la necesidad de dejar a su infante en un lugar seguro y de confianza, que a su vez desarrolle sus habilidades. Según información del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) publicada en un artículo de diario el Universo el 18 de Marzo del 2009 en el Guayas hasta mediados del 2008 tan solo existen 173 Centros de Desarrollo Infantil privados registrados, de los cuales 95 se encuentran activos operando sin ninguna observación, 47 no presentan informes al ente regulador y 15 tienen recomendaciones hechas que tienen que mejorar.

El modelo de negocios a desarrollar en Q´rubines consiste en establecer paquetes de cuidado, desarrollo y atención de acuerdo por rangos de edades comprendidas entre 3 meses hasta 10 años, en horarios diurnos, extendidos y fines de semana. Como parte de la estrategia, Q´rubines utilizará distribución masiva de correos electrónicos y a contactos personales, invitando a los padres de familia a que asistan a eventos infantiles con sus hijos para que conozcan las instalaciones, generando así un ambiente de confianza e identificación al infante con el CDI. Con este modelo de negocios mejorado, también se piensa captar clientes a través de un servicio de cuidado al infante los días viernes y sábados en horarios nocturnos, para lo cual se piensa llegar a 1000 clientes a los cuales se estima cobrarles 2.99 USD mensuales, con opción a que pueden dejar al infante hasta una vez en el mes previa reserva. Así mismo se piensa aprovechar la infraestructura del local y tener un ingreso adicional por renta para fiestas infantiles los días sábados y domingos en jornadas de 09:00 a 12:00 y de 15:00 a 18:00, para cada jornada se estima cobrar 200 USD por el local.

Para poder operar el CDI deberá contar con una estructura de: un director, que será un socio capitalista, el mismo que tendrá la función de administrar el CDI; 7 parvularios educadores con experiencia de un año al cuidado de infantes; 5 auxiliares de servicios; 1 recepcionista, 1 Guardia; contador, pediatra y sicólogo educativo externos con un horario mínimo de ocho visitas al mes, así como servicios médicos ambulatorios y de nutrición tercerizados.

El tamaño del mercado fue determinado a través de proyecciones con los datos obtenidos del INEN, ver Anexo 1 y 2, los resultados de los cálculos están representados en el Anexo 3, Calculo de niños en la parroquia Tarqui, el resultado obtenido fue de 184.349 niños, multiplicado por el precio promedio de nuestros productos da \$ 27 millones de dólares aproximadamente. Adicionalmente obtuvimos de una encuesta realizada por el INEN que el 7.32% de la población Urbana de la provincia del guayas, asiste a guarderías, si proyectamos esto con nuestro mercado objetivo nos da una cantidad de posibles clientes de 13.494 niños, y si esto dividimos por aproximadamente los 100 centros que existen en la ciudad daría una distribución de 134 niños por centro. (Ver Anexo 8, Cuadro Asiste a una Guardería)

El perfil de nuestro cliente son los que cumplen con las siguientes características, ser padres que trabajan y no tiene con quien dejar a sus hijos, padres solteros, extranjeros que no tienen familiares en la ciudad. Los padres que necesiten de este servicio compraran el mismo si encuentran seguridad y el lugar y las personas les dan confianza, caso contrario no arriesgarán a sus hijos.

### **1.1.-Investigación de Mercado. Tamaño global de mercado:**

#### **Procedimiento de muestreo**

El procedimiento de muestreo que se va a utilizar para calcular el tamaño de mercado que responda a las interrogantes del CDI Q´rubines, se considero el muestro aleatorio simple al azar, donde cada miembro de la población tiene una probabilidad de selección conocida e igual.

La encuesta personal fue la manera de recolectar los datos que se necesitaba conocer en el sector norte en la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil, sobre un tamaño de mercado de N= 9142 niños calculado de acuerdo a la población existente menor a 10 años del mencionado sector, de acuerdo a datos estadísticos del INEC. (Ver anexo 1)

Las preguntas que se realizaron a los entrevistados están descritas en el Anexo # 4.

Basado en este mercado objetivo de 9142 niños, se calculó el tamaño de la muestra mediante la fórmula, encontrando que el número necesario a encuestar era n=171.

### **1.2.- Realización de la Investigación de Mercado**

Perfil de los entrevistados y encuestados.

El perfil de las personas entrevistadas fueron padres de familia entre 20 a 40 años de edad de clase media, con deseos de que sus hijos se desarrollen desde muy temprana edad, ambos trabajadores con ocupaciones de 8 a 10 horas, que les impide el cuidado de sus hijos, ambos con necesidades sociales de desarrollo, recreación y esparcimiento, con ánimos de fortalecer su relación de pareja, y que no cuentan con quien ayudarse en este tema.

Las técnicas de tabulación fueron aplicadas de acuerdo a los estándares de las estadísticas, sacando medias y varianzas, y representando los resultados en formas porcentuales y graficas.

### **1.3 Resultados de la Investigación**

En estas circunstancias se procedió a efectuar la encuesta a 171 padres de familia que poseen niños menores de 10 años, encontrando que el 70% de padres les gustaría dejar a sus hijos en una guardería donde el cuidado sea como en su propia casa, un 23% de estos dejaría a sus hijos en un horario de 7:30 a 12:30, un 18% de 12:30 a 18:30 y un 59% dejaría a sus hijos en horario de 7:30 a 18:30. De los padres que dejarían a sus hijos en guardería el 57% dejaría a su hijo todo el año, 25 % en periodo escolar y el 18% solo por

un equivalente al periodo vacacional, así mismo de esta cantidad el 18% está dispuesto a pagar hasta 100 USD por el servicio, 26 % hasta 150 USD y el 56% hasta 200 USD.

De los 171 encuestados, un 52% dejan a sus hijos con familiares, un 38% los dejan con domesticas y un 10% en guardería. Se puede determinar también que de los encuestados el 53% no disfruta hace más de un año con su pareja de un fin de semana de esparcimiento en reuniones nocturnas con familiares y amigos, así mismo el 32% no lo hace 6 meses, un 12% no lo hace desde hace un mes, a este mismo grupo se les pregunto si estarían dispuestos a suscribirse para pagar mensualmente el valor de 2,99 USD con la opción de que puedan dejar al niño un fin de semana en el mes en horario nocturno para que puedan salir a disfrutar en pareja, y el 10% indico que sí. Ver Anexo 5, Resultados de la Encuesta’.

## **CAPITULO 2: ANALISIS EXTERNO**

## **2.1.- Análisis Externo:**

El mercado en el que se desenvuelve el Q´rubines es el del cuidado y desarrollo de infantes, el mismo que avizora un crecimiento debido a variables como:

### **2.1.1.- Geográfica**

Se está originando un crecimiento comercial y urbanístico en el sector norte de la ciudad de Guayaquil (Entre Garzota y Kennedy), existen en la actualidad una gran cantidad de entidades privadas y públicas, así como urbanizaciones creadas y en vía de desarrollo alrededor de las mismas que se constituyen en clientes potenciales, ya que esto involucra una fuerza laboral con un gran número de padres.

### **2.1.2.- Sicológica**

Las familias de la ciudad de Guayaquil con hijos han constituido en el cuidado de los infantes una necesidad, por lo que la mayoría de las parejas de clase media y alta donde ambos laboran buscan un lugar seguro con horarios flexibles que permita el cuidado y desarrollo de sus hijos.

### **2.1.3.- Cultural**

La incorporación de la mujer en el ámbito laboral así como trabajos con un número alto de empleados que trabajan de noche y los fines de semana (servicios de limpieza, hospitales, servicio al cliente, restaurantes, hoteles, entre otros) están creciendo, y los trabajadores en estos campos tienen más dificultad para encontrar guarderías de calidad que sus similares que trabajan en horarios de ocho a cinco. Bajo este contexto existe la necesidad de crear guarderías de calidad, que estén prestas a atender en horarios extendidos.

La incorporación de la mujer en el ámbito laboral así como trabajos con un número alto de empleados que trabajan de noche y los fines de semana.

### **2.1.4.- Clima Económico del Mercado**

Según proyecciones del INEC la población del Ecuador para el año 2010 será de 14.204.900 habitantes, Q´rubines quiere captar un nicho de mercado en la parroquia Tarqui, sector norte de la ciudad de Guayaquil provincia del Guayas, se estima de acuerdo datos investigados en el INEC que en el 2009 la población urbana en la provincia del Guayas estará en 2'253.987 habitantes, y tendrá un incremento de 2'286.772 para el 2010. De esa población urbana en el Guayas existe un número bastante significativo de personas menores de 10 años que pueden ser potenciales clientes (cuadro adjunto Proyección de población por provincias, según grupos de edad), justamente parte de esa población es la que asiste a centros de cuidado infantil. Según información del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) publicada en un artículo de diario el Universo el 18 de Marzo del 2009 en el Guayas hasta mediados del 2008 tan solo existen 173 privados, factor que lleva a entender la oportunidad de negocio que se halla ya que al parecer existen pocos de CDI's en el medio que estén debidamente autorizados y que

puedan brindar un servicio de calidad con valor agregado de horario extendido en fines de semana.

En la actualidad de la población existente en Guayaquil de acuerdo a encuesta efectuada por el INEC en el primer trimestre del 2009 el 34.8 % son ocupados plenos y el 50.6% son subempleados, eso indica que 85.4% tiene una ocupación.

Otro punto importante de mencionar es el elevado número de padres divorciados que existen en Guayaquil, de acuerdo a datos estadísticos del INEC en el 2007 se registraron 3.071 divorcios, de estos un gran porcentaje tiene cargas y son clientes.

En el transcurso del 2009 existirá un escenario en la disminución de la demanda del servicio doméstico, ya que el gobierno de turno esta regularizando la defensa de los derechos laborales de las empleadas domésticas, proyectando una mejora para este sector en cuanto a la parte salarial y la obligatoriedad de los patronos a la afiliación al IESS, horas extras, vacaciones anuales, jornadas de trabajo de 8 horas, pago de sobresueldos y decimos, inclusive se busca igualar el salario de las domésticas de 200 USD al salario mínimo vital en la actualidad es de 218 USD. Esto representa un escenario favorable para que los padres de familias busquen otras alternativas para el cuidado de sus hijos.

Es así como Q´rubines tiene su oportunidad de llegar al mercado guayaquileño con sus servicios de cuidado y desarrollo de infantes en horarios normales y extendidos.

#### **2.1.5.- Clima Político del Mercado**

El Ecuador, según la nueva Constitución (2008), es un Estado constitucional de derechos y justicia social, democrática, soberana, independiente, unitaria, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada.

La soberanía radica en el pueblo, cuya voluntad es el fundamento de la autoridad y se ejerce a través de los órganos del poder público y de las formas de participación directa prevista en la Constitución.

Los recursos naturales no renovables del territorio del Estado pertenecen a su patrimonio inalienable, irrenunciable e imprescriptible.

La política intensiva de inversión pública, impulsa el crecimiento económico y la generación de empleos. El PIB per cápita se incrementó en el 2008 en un 18% con respecto al 2007, el salario real aumentó en un 8,5%. También en el 2008, hubo un fuerte incremento de las importaciones de bienes de equipo que indicaría una inversión para el mejoramiento de las plantas empresariales. Adicionalmente, la buena salud del sistema financiero que en el 2008 obtuvo utilidades por 326,6 millones de dólares superiores a las del 2007, permite el crecimiento del país.

El clima de progreso que se desarrolla el país en el 2008, sobre todo en la ciudad de Guayaquil coadyuva a que Q´rubines oriente su nicho de mercado a las clases media y alta.

#### **2.1.6.- Impacto de la tecnología.**

La tecnología a través de computadoras conectadas a Internet, televisión, colecciones de CD-ROM, cámaras de seguridad, entre otros, aumenta las posibilidades para cambiar al mundo; por esta razón el ser humano se sirve de ella para transformar al mundo, a fin de que se adapte mejor a sus necesidades

La introducción de la tecnología en la educación en la actualidad se enfrenta a grandes retos; por mencionar alguno de ellos es dar respuesta a los profundos cambios sociales, económicos y culturales que se prevean para la sociedad de la información. El Ecuador, aceleradamente ha venido incursionando en el ámbito tecnológico, siendo así también los centros de desarrollo infantil, bajo este esquema Q´rubines piensa contar con tecnología de punta e implementar un sistema innovador de video IP por Internet, para que los padres de familia puedan ver el desarrollo y cuidado de sus hijos en cualquier momento desde cualquier sitio incrementando más el control y nivel de seguridad tanto del Centro de Desarrollo Infantil como de los padres.

### **2.2.- ANALISIS DE PORTER:**

#### **2.2.1.- Barreras de Entrada**

Dentro de las barreras de entrada se puede mencionar:

Permisos de funcionamiento: Sacar los permisos de funcionamiento.

Definir la Ubicación: Dependiendo del Sector será los costos y los permisos

Fuerte Inversión inicial: La parte económica puede ser otra barrera, hay que efectuar inversiones en tecnología (computadores, cámaras de seguridad, buen ancho de banda de Internet), infraestructura física (adecuación de áreas: esparcimiento, estimulación temprana, aulas, cunas), alquiler o adquisición de local.

Poca concurrencia inicial: Es un concepto totalmente nuevo de guardería, puede tomar un tiempo el que genere confianza en los padres que deseen dejar a sus hijos.

#### **2.2.2.- Rivalidad en el Sector**

Dentro de las Rivalidades que tendremos en el Sector se puede mencionar:

No existe muchos centros de especialización que brinden el servicio formalmente, apenas 173 inscritos en la provincia del guayas, y 95 figuran como activos. Lo que si existen son muchos centros no inscritos o no legalizados.

Capacitación de Reacción de Otros centros al poder copiar nuestras ideas e implementarlas, aprovechando su infraestructura instalada.

#### **2.2.3.- Poder de negociación Proveedores**

Alianzas estratégicas con proveedores de servicio médico, seguros, alimentos, transporte.

Implementación de Servicios diferenciados de tecnología.

En ambos casos existen algunas opciones en el mercado con similares ventajas, lo cual no crea una dependencia con los proveedores.

#### **2.2.4.- Poder de negociación Compradores**

Relación Estrecha con Padres de Familia.

Clientes satisfechos con el servicio.

Fomento de las actividades grupales.

Que se sientan en su casa, tanto los padres como los hijos.

#### **2.2.4.- Amenazas de Productos Sustitutos**

Parvularios y Profesionales a Domicilio.

Colegios con Programas de Estimulación Temprana y de Desarrollo Infantil.

Existen Centros que solo se dedican a Estimulación Temprana.

Instituciones ya establecidas que pueden brindar este servicio.

Servicio de Domesticas.

Parientes que cuidan a sobrinos o nietos.

## **CAPITULO 3: PLAN ESTRATEGICO**

### **3.1.- ANALISIS FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal profesional capacitado.</li> <li>• Infraestructura tecnológica de primera.</li> <li>• Ofrecimiento de paquetes a la medida de los clientes.</li> <li>• Flexibilidad de horarios.</li> <li>• Interconexión en línea con padres.</li> <li>• Servicios diferenciados: calidad, confianza, seguridad.</li> <li>• Compensación de ausencia prolongada padre/hijo.</li> <li>• Seguimiento Sicológico, Personalizado.</li> <li>• Visita médica personalizada básica</li> <li>• Comunicación de resultados a padre para poner correctivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca receptividad al inicio por parte de los padres.</li> <li>• Inversión inicial sería en local no propio.</li> <li>• Altos costos iniciales de operación.</li> <li>• Posibles problemas de conectividad de cámaras de vigilancia a través de internet.</li> <li>• Rotación de Parvularias.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta necesidad de padres de familia por cuidado del bebe.</li> <li>• Rápido posicionamiento en mercado objetivo.</li> <li>• Integración a mediano plazo de otros negocios, kínder, jardín, escuelas.</li> <li>• Establecer alianzas estratégicas con proveedores diferenciados: centros de salud, seguros, transporte, alimentos.</li> <li>• Legalizar Empresas con código laboral de uso de código laboral en cuanto al uso de centros de desarrollo infantil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia de domésticas, parvularios y sicólogos que ofrezcan servicios solo por horas y a domicilio.</li> <li>• Reacción de centros educativos para brindar servicios similares.</li> <li>• Percepción de inseguridad de servicios por ser un negocio nuevo.</li> <li>• Incremento de desempleo (padres sin trabajo).</li> <li>• Inseguridad para dejar a hijos en horarios nocturnos.</li> </ul>

### **3.2.- Estrategias Genéricas**

#### **3.2.1.-Generales**

La estrategia de mercado se la efectuará en la ciudad de Guayaquil, específicamente en la Parroquia Tarqui, donde estará ubicado el CDI.

Clientes iniciales serán amigos, familiares y conocidos que cumplan con la condición de tener niños entre 3 meses y 10 años de edad.

Por introducción se podrá efectuar fiestas con personajes infantiles, de esta manera se puede incentivar a que los padres vayan a conocer las instalaciones y que los infantes tengan una buena acogida, al concepto ofrecido, por el Centro de desarrollo infantil.

Se estima que nos debemos enfocar en aquellos clientes que necesiten tener todo el día a los niños en la guardería, ya que es el tipo de clientes que representa una mayor utilidad, con esto la recuperación de la inversión se dará en menor tiempo.

Brindar otros servicios para las personas que deseen ocupar las instalaciones para reuniones de fiestas infantiles los fines de semana.

La promoción se efectuará a través de volantes, en centros comerciales y ciudadelas del sector norte donde se piensa ubicar el centro de desarrollo infantil.

Presentaciones de las instalaciones a invitados puntuales y autoridades de salud, educación y de la ciudad, para presentarlo como un proyecto innovador.

Envíos masivos de correos electrónicos a través de las bases de datos locales de la ciudad de Guayaquil, a través de esta herramienta se enviarán encuestas, e invitaciones para que conozcan el CDI.

Seguridad y confianza es lo que se vende al padre de familia, al tratarse de lo máspreciado para ellos, bajo cualquier aspecto o cualquier punto de vista.

Una vez que el concepto sea aceptado por el mercado, que se gane un prestigio en el medio, se puede ampliar hacia otras ciudades, de gran población en el resto del país.

### **3.2.2.-Competidores**

Para completar este pequeño estudio se efectuó un sondeo llamando a 45 centros de desarrollo infantil de la ciudad de Guayaquil registrados en páginas amarillas.com de los cuales se pudieron contactar 27, 17 no contestaron y en 1 informaron que ya no funciona como tal. De la cantidad que se pudo obtener información, 16 están ubicados en el norte y 11 en el sector sur de la ciudad, se pudo identificar que en el sector céntrico de la ciudad no existía registrado ninguno, una posible causa podría ser las exigencias que debe cumplir el local en cuanto a las especificaciones externas para esparcimiento. También se detectó que de estos centros tan solo 8 tienen el servicio de guardería, el resto no lo tienen solo son centros de aprendizaje y ayuda a desarrollo de tareas. (Ver Anexo Número 7: Cuadro de Competencias, Guarderías.

Como competidores al servicio de la propuesta CDI Q´rubines, en el Guayas existen:

Guarderías.- Existen 95 centros activos operando en la ciudad de Guayaquil, ninguno posee horarios de atención extendidos, como ejemplo en el mercado existe una guardería administrada por religiosas ubicada en el sector de la Atarazana, tienen como horario de atención de 08:00 a 17:00, con cupos limitados por rangos de edades y el precio promedio fluctúa entre 100 USD y 120 USD, pero es subsidiado por religiosas y es un proyecto sin fines de lucro.

Centros de estimulación temprana.- son competencia directa para uno de los paquetes de servicio que brinda el CDI Q´rubines

Como competencia indirecta también se menciona:

Domésticas.- Las domésticas son competencia directa del CDI, en la actualidad este sector se ha visto favorecido por el Gobierno Ecuatoriano, en cuanto a su sueldo, y beneficios de ley que el patrono deberá de cumplir, lo cual se dificultará para algunos patronos cumplir con estos requisitos por lo que posiblemente buscarán otras opciones de cuidado de sus infantes, esto se vuelve en una oportunidad para los negocios de guardería.

Familiares

Enfermeras que cuidan a niños por horas.

Centros educativos con programas de cuidado inicial de infantes y control de tareas.

### **3.3.- Visión, Misión, Valores y Objetivos Iniciales**

#### **3.3.1.- Visión.**

Ser una empresa de servicios de educación infantil que aporte en la formación de varias generaciones de individuos que cuenten con altos valores que contribuyan positivamente al engrandecimiento de nuestro país dejando a través de nuestros servicios una valiosa huella.

#### **3.3.2.- Misión.**

Somos una Empresa de servicios orientada al cuidado y enseñanza de los infantes ofreciéndoles un ambiente cálido, alegre y seguro para su crecimiento y formación, contribuyendo así al desarrollo y estabilidad de la familia, generando rentabilidad para sus accionistas y crecimiento para nuestros colaboradores.

#### **3.3.3.- Valores.**

Confianza

Calidad Humana.

Profesionalismo.

Pasión por lo que hacemos.

Respeto por el cliente

#### **3.3.4.- Objetivos Iniciales.**

##### **3.3.4.1.- Objetivo General.**

Crear un ambiente seguro y atractivo para que los padres puedan dejar al cuidado de sus hijos en horarios normales y extendidos.

##### **3.3.4.2.- Objetivos específicos.**

Identificar y expresar las reacciones más elementales de salud y bienestar de los niños.

Resolver de manera inmediata las necesidades fundamentales de los infantes.  
Regular paulatinamente el comportamiento de los niños.  
Contribuir al desarrollo físico, intelectual, afectivo, social y moral de los niños.  
Favorecer el conocimiento y respeto por el entorno.  
Fomentar la adquisición de hábitos de vida saludable y una autonomía cada vez mayor en alimentación, higiene, sueño, salud y bienestar.

## **CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING**

### **4.1.- MARKETING MIX**

#### **4.1.1.-Producto**

##### **Proposición de valor:**

Centro de desarrollo infantil “Q´rubines”, con atención de niños de 3 meses hasta diez años, prestará el servicio de brindar a los padres el cuidado, enseñanza y entretenimiento a sus niños en el día y en momentos en que se puede presentar una extensión de la jornada laboral, que tienen turnos rotativos de trabajo o que se les presenta un compromiso social nocturno y no tienen quien atienda a sus pequeños los días viernes y sábados.

Los horarios normales serán de lunes a viernes 7:30 a 12:30, 07:30 a 18:30, 12:30 a 18:30 y los horarios extendidos en los fines de semana viernes y sábados de 19:00 a 03:00 de la mañana.

Al servicio en horario normal de Q´rubines bajo un esquema de generación de confianza y seguridad para que el padre deje al infante, trae adicional el plus innovador en el medio que es el del horario extendido los días viernes y sábados, bajo un esquema de costo mensual, bajo el cual si el padre del infante paga un valor 2.99 USD, tendrá la opción de dejar a su hijo previa cita en horario de 19:00 a 03:00 de la madrugada.

Dentro de los servicios, se tendrá:

##### **Estimulación temprana:**

Desarrollo cognitivo.

Desarrollo motor.

Desarrollo del lenguaje.

Desarrollo visual.

Desarrollo olfativo.

Desarrollo Táctil.

Desarrollo socio-afectivo.

##### **Guardería.- Cuidado especializado y de calidad del infante.**

Soportes adicionales de servicios:

Profesores altamente calificados.

Programa de integración de padres.

Servicio de seguridad.

Comunicación y video en línea a través de Internet.

Asesoría pediátrica / sicológica.

**Con lo mencionado anteriormente se busca cubrir las siguientes necesidades que se han convertido hoy en día, en un dolor de cabeza:**

Padres con necesidad de laborar y no tienen donde dejar a sus hijos.

Padres que tengan tiempo para fortalecer relaciones, y así puedan asistir a compromisos sociales, o compartir momentos de recreación y así minimiza riesgos de divorcios.

Padres que no tienen un alto presupuesto y no disponen de alguien para dejar a sus hijos una noche durante un viernes o sábado.

Desarrollo temprano y seguro del infante.

Compensación de ausencia prolongada de padres.

#### **4.1.2.-Precio**

Los precios están dirigidos hacia padres de familia de clase media-media y media-alta del sector norte de la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil, con edad entre 20 y 40 años, que buscan compensar sus largas horas de ausencia de ver a sus hijos, así como desarrollar sus capacidades cognoscitivas en un centro que otorgue servicios de calidad bajo un ambiente de profesionalismo, seguridad y confianza.

Descripción Producto	Horarios	Frecuencia	Precio Mensual
Estimulación Temprana	4 Horarios Durante el Día	3 Semanales	\$ 65,00
Guardería	07:30 a 12:30 o 12:30 a 07:30	Diaria	\$ 120,00
Guardería	07:30 hasta 18:30	Diaria	\$ 200,00
Noches *	19:00 hasta 03:00	Viernes y Sábados	\$ 2,99
Noches	19:00 hasta 03:00	Viernes y Sábados	\$ 40,00
Fiestas Infantiles	08:30 a 13:00 14:00 a 18:30	Sábados y Domingos	\$ 200,00

**\* Para optar por este servicio, se necesitará estar tres meses en el sistema, y el pago será anualizado.**

#### **Dentro de las tácticas de precios el CDI Q´rubines considera:**

**Enfoque interno:** En base a costos de servicio, desarrollo de paquetes según necesidades de padres.

**Enfoque externo:** A través de los padres y la percepción acerca de la ventaja diferencial y servicios del CDI Q´rubines.

Sin ser el producto más barato del mercado, se observa que los atributos del producto o valor agregado en el mismo no será un impedimento para lograr los objetivos de ventas.

Los servicios del CDI Q´rubines no tienen una fortaleza para una guerra de precios, ya que se tendría que sacrificar seguridad y esto generaría desconfianza o riesgos.

#### **4.1.3.-Promoción y Publicidad**

El mensaje publicitario estará dirigido a presentar los beneficios que presta el centro de desarrollo infantil a los padres e infantes, a dar a conocer las instalaciones, a compensar sentimientos de culpa de que el niño tan pequeño este en casa si efectuar actividades de desarrollo. Entre los beneficios que se podrá resaltar: Espacio Físico, Seguridad, Desarrollo, Salud a través de la ficha psicológica de los niños, innovación en flexibilidad de horarios, material de alta calidad, personal capacitado y profesional, respuesta ante emergencias a través de Eko móvil, aprovechamiento del tiempo, monitoreo del infante vía web, horarios normales y extendidos las noches en fines de semana.

Se realizarán 4 eventos de fiestas infantiles, en dos meses, dirigidas a conocer las instalaciones; en los salones se estarán exhibiendo películas infantiles y material audiovisual que será compartido con los asistentes, se tendrán refrigerios y caramelos sanos para los niños. El presupuesto destinado para estas fiestas será máximo de \$ 500 dólares por cada una.

Se enviarán cuatro campañas de Mailing masivos, cada campaña incluye tres envíos de los cuales uno sale gratis, cada campaña cuesta \$ 75 dólares, y se envía aproximadamente unos 500000 mail.

Se enviarán a confeccionar volantes con las características y ventajas de nuestros servicios, serán distribuidas en las ciudadelas aledañas a nuestro centro y el costo de estos es de \$ 250 dólares las 10,000 volantes. A esto tenemos que sumarle un costo de entrega de 15 dólares diarios que se le cancelarán a una persona para que realice la distribución a pie, la distribución tomará 15 días y también abarcará entrega en las entradas de los principales centros comerciales.

El desarrollo de la página web [www.querubines.com](http://www.querubines.com), será también una herramienta de publicidad y promoción mediante la cual se mostrará todas las características del CDI Q´rubines, el costo de desarrollo de la página web incluido el dominio por un año es de 500 USD.

#### **4.1.4.- Plaza.**

El CDI Q´rubines no tendrá fuerza de venta, comenzará con presentación de las instalaciones invitando gente entre familia, amigos, una vez convencidos del servicio, estos serán los mejores vendedores. Sin embargo la persona recepcionista del CDI estará en capacidad de dar información telefónica y personalizada y con apoyo de la asistencia administrativa efectuará seguimiento de clientes.

Para efectuar un cobro eficiente, se estima que los valores tanto de matrícula como de mensualidad se los cobre por adelantados, teniendo como estrategia, el debito a cuenta o tarjeta de crédito.

## **CAPITULO 5:**

### **MODELO DE NEGOCIOS Y PLAN DE OPERACIONES**

#### **5.1.- Modelo General Plan de Negocios.**

El modelo general del negocio es mantener y cuidar a un grupo de niños en horarios convencionales y fuera de estos para lograr, tranquilidad en los padres mientras trabajan y desarrollan sus actividades sociales, mientras sus niños se desarrollan, a través de cuidados psicológicos, médicos, con buena comida, preocupándose por su integridad mental y buen desarrollo.

#### **5.2.- Día a Día del Negocio**

El Centro comienza sus actividades a las 7:00 de la mañana para verificar que todo este correctamente dispuesto para la llegada de nuestros clientes.

A las 7:30 de la mañana los niños ingresan a los salones de clases distribuidos por edades, en dónde son recibidos por su Parvularia y su asistente, en el salón desarrollan las siguientes actividades:

Desarrollo de actividades sicomotrices.

Exposición de Películas Didácticas

Juegos de razonamiento Espacial

La hora de los cuentos Infantiles

Armando Rompecabezas

La hora artística

Y otras actividades más.....

A las 10:30 las actividades serán tipo esparcimiento en el patio de las instalaciones.

A las 11:00 se regresa a los salones y se continúan con las actividades diarias.

A las 11 de la mañana se distribuirá un Lunch entre los niños de los diferentes salones.

A las 12:30 se distribuirá el almuerzo, salen los niños de la mañana y se reciben a los de la tarde.

A las 13:00 comienzan las actividades de la tarde y son muy similares a las de la mañana incluyen el seguimiento de tareas para los niños de la tarde.

A las 18:30 se retiran los niños a sus respectivos hogares.

A las 19:00 se comienzan a recibir a los niños del horario Nocturno los viernes y sábados.

A las 03:00 hrs, se han entregado a los niños a sus padres.

**Los Principales Procesos que tiene la compañía Q'Rubines S.A. son los siguientes:**

Proceso de Admisión.  
Proceso Distribución de Alimentos.  
Proceso de Alimentación Alumnos.  
Proceso de Compras.  
Proceso de Solicitud de Compra Fuera de Presupuesto de Activos Fijos.  
Proceso de Generación de Cheques.  
Proceso de Evaluación de Proveedores.  
Proceso de Cobranza.  
Proceso de Enseñanza.  
Proceso de Contratación de Personal.  
Proceso de Entrega de Evaluaciones.  
Proceso de Cuidado Nocturno.  
Proceso de Inscripción al servicio.  
Proceso de Recepción.  
Proceso de Retiro.  
Proceso de Limpieza.  
Proceso de Ventas.  
Proceso de Publicidad.

**Desarrollo de algunos Procesos.**

**Proceso de Admisión, Procedimiento.**

Se entrega formulario de inscripción a cada interesado.  
Se recibe el Formulario, verificando que toda la información necesaria, este llenada.  
Se realizará una entrevista inicial con el Sicólogo del Centro.  
Se recibe como resultado de esta entrevista, la aprobación por parte del departamento de psicología, sobre la aceptación o no del aspirante.  
Se envía al representante del aspirante al departamento financiero para realizar los trámites pertinentes de pago.  
Si el representante está en condiciones de pagar por los servicios se le solicita se dirija a caja.  
Se le entrega el recibo de pago y se le solicita al representante que se dirija al rectorado con toda la documentación completada. Si no el proceso termina.  
El departamento de admisiones generará un listado diario de estudiantes, el cual deberá indicar que servicio contrato el representante.  
El departamento de admisiones emitirá un listado diario de estudiantes a ser atendidos en el centro indicando que servicio tiene cada uno.  
Fin del proceso, aspirante aceptado o rechazado.

### **Proceso Distribución de Alimentos, Procedimiento.**

El departamento de distribución de alimentos solicitará una lista de estudiantes a ser atendidos.

Verificará la existencia de Leches, Jugos, en caso de faltarle para la atención de los próximos 7 días, se comunicará con compras y entregará una hoja de requerimientos, para cubrir las necesidades de por lo menos una semana, basado en los promedios de las últimas 8 semanas.

Solicitará a la empresa que prepara los almuerzos la cantidad necesitada para los alumnos e incluirá en la solicitud a los empleados de Q Rubines S.A.

Una vez que se tengan las cantidades, se prepararán los grupos de alimentos que corresponden a cada salón, y se esperará a los horarios en los cuales se debe distribuir.

### **Proceso de Alimentación de Alumnos, Procedimiento.**

#### **En la mañana**

A las 11 de la mañana se procederá a dar un lunch a cada estudiante.

Desde la cocina se deberá sacar el material necesario.

Se realizará la entrega, salón por salón comenzando desde los más pequeños hacia los de mayor edad.

El material será entregado a cada profesora que se encuentra en el área.

La ración incluirá una porción de leche y un sándwich.

Se verificará que cada uno de los estudiantes haya recibido su lunch.

Si la verificación fue positiva y todos recibieron, se termina la actividad.

Si la verificación es negativa, se corregirá el problema dándoles a los alumnos que falten, se procederá nuevamente a verificar, hasta poder dar por terminada la actividad.

#### **A medio día.**

Para los alumnos que estén en jornada completa y aquellos que lleguen para los horarios de la tarde o control de tareas.

Desde la cocina se retirarán la cantidad de almuerzos necesarios para atender a todos los estudiantes.

Se realizará la entrega, salón por salón comenzando desde los más pequeños hacia los de mayor edad.

El material será entregado a cada profesora que se encuentra en el área.

La ración incluirá, sopa, segundo, jugo y un pan.

Se verificará que cada uno de los estudiantes haya recibido su almuerzo.

Si la verificación fue positiva y todos recibieron, se termina la actividad.

Si la verificación es negativa, se corregirá el problema dándoles a los alumnos que falten, se procederá nuevamente a verificar, hasta poder dar por terminada la actividad.

#### **En la tarde**

A las 16 hrs. de la Tarde se procederá a dar un lunch a cada estudiante.

Desde la cocina se deberá sacar el material necesario.

Se realizará la entrega, salón por salón comenzando desde los más pequeños hacia los de mayor edad.

El material será entregado a cada profesora que se encuentra en el área.

La ración incluirá una porción de leche y un sándwich.

Se verificará que cada uno de los estudiantes haya recibido su lunch.

Si la verificación fue positiva y todos recibieron, se termina la actividad.

Si la verificación es negativa, se corregirá el problema dándoles a los alumnos que falten, se procederá nuevamente a verificar, hasta poder dar por terminada la actividad.

### **En la noche**

A las 09 de la noche se procederá a dar un lunch a cada estudiante.

Desde la cocina se deberá sacar el material necesario.

Se realizará la entrega, salón por salón comenzando desde los más pequeños hacia los de mayor edad.

El material será entregado a cada profesora que se encuentra en el área.

La ración incluirá una porción de leche y un sándwich.

Se verificará que cada uno de los estudiantes haya recibido su lunch.

Si la verificación fue positiva y todos recibieron, se termina la actividad.

Si la verificación es negativa, se corregirá el problema dándoles a los alumnos que falten, se procederá nuevamente a verificar, hasta poder dar por terminada la actividad.

### **Proceso de Compras.**

Para el proceso de compra debemos separar los tipos de compra.

### **Consumo Diario.**

Para realizar una compra de consumo diario se deberá contar con la aprobación del departamento de Admisión, para validar el pago y la necesidad de la compra, la orden de compra la realiza normalmente el departamento que necesite los insumos, puede ser académico, o distribución.

Se llamará a tres proveedores diferentes para que envíen una proforma con lo solicitado en la semana.

Se verificará la llegada de las ofertas para pasar a la toma de decisiones, sino se reciben las ofertas se reintentará pedir las cotizaciones y si no llegan en su debido momento se solicitará a otros proveedores. El tiempo máximo de espera para una cotización será de 24 horas.

Esta orden deberá ser revisada por el departamento de distribución, para verificar que las cantidades sean correctas, en caso de discrepancias se solicitará cambiar la orden y recomenzar el proceso con las cantidades correctas

Una vez con las cotizaciones en el poder del departamento de compras, se procederá a la evaluación de las ofertas, tomando en cuenta el proceso de evaluación de proveedores para sus calificaciones.

Se seleccionará a la empresa ganadora y se emitirá una orden de compra, esta será copiada al departamento de contabilidad para la emisión de los pagos correspondientes.

Se recibirá la mercadería y será revisada por el departamento de distribución o el departamento que haya solicitado la compra, verificando la cantidad, y tipos de productos solicitados, si el pedido es correcto se aceptará el mismo y se podrá dar orden al departamento de contabilidad para la emisión del pago.

Se procederá con la solicitud del cheque para la cancelación.

Se entregará el cheque al proveedor.

Se cierra el proceso.

### **Activos Fijos**

Se creará una necesidad de activo fijo, lo puede solicitar cualquiera de los departamentos de la compañía.

Este tipo de compra deberá ser aprobado por la dirección, ya que se debería revisar el presupuesto general de la organización para validar si esta dentro del presupuesto y dentro de la planeación para el año en curso.

Si esta dentro del presupuesto del año en curso, se procede de la siguiente manera:

Se llamará a tres proveedores diferentes para que envíen una proforma con lo solicitado en la semana.

Se verificará la llegada de las ofertas para pasar a la toma de decisiones, sino se reciben las ofertas se reintentará pedir las cotizaciones y si no llegan en su debido momento se solicitará a otros proveedores. El tiempo máximo de espera para una cotización será de 24 horas.

Esta orden deberá ser revisada por el departamento de distribución, para verificar que las cantidades sean correctas, en caso de discrepancias se solicitará cambiar la orden y recomenzar el proceso con las cantidades correctas.

Una vez con las cotizaciones en el poder del departamento de compras, se procederá a la evaluación de las ofertas tomando en cuenta el proceso de evaluación de proveedores para sus calificaciones

Se seleccionará a la empresa ganadora y se emitirá una orden de compra, esta será copiada al departamento de contabilidad para la emisión de los pagos correspondientes.

Se recibirá la mercadería y será revisada por el departamento de distribución o el departamento que haya solicitado la compra, verificando la cantidad, y tipos de productos solicitados, si el pedido es correcto se aceptará el mismo y se podrá dar orden al departamento de contabilidad para la emisión del pago.

Se procederá con la solicitud del cheque para la cancelación.

Se entregará el cheque al proveedor.

Se cierra el proceso.

Si no está aprobado, se reúne el director con los accionistas de la compañía y generan una solicitud de gastos fuera de presupuesto, de ser aprobada se repite el proceso de compra para activos pero ya con la aprobación del directorio, caso contrario se termina el proceso.

### **Proceso de Solicitud de Compra Fuera de Presupuesto de Activos Fijos, Procedimiento.**

El director se comunicará con los accionistas de la compañía y les solicitará su presencia para una reunión, que como único tema tendrá la adquisición de algún activo fuera de presupuesto.

En la reunión se les entregara a los accionistas la explicación a justificación de la compra. El departamento contable entregará un reporte del impacto a los estados de pérdidas y ganancias de la compañía y al balance general con esta transacción.

El departamento que solicita la compra hará una exposición verbal dando argumentos que promuevan la compra del bien.

Se retiraran todas las personas de la reunión, menos los miembros del directorio y se tomara la decisión.

Si es afirmativa se generará un documento informando al departamento que lo solicita que comience o continúe con el proceso de compra, con la autorización del directorio.

Compras terminará el proceso.

Fin del proceso de Solicitud de Compra Fuera de Presupuesto de Activos Fijos.

### **Proceso generación de Cheques.**

Se recibirá la orden de generación de un cheque con la debida firma de autorización de Dirección.

Se verificará verbalmente que lo que se está pidiendo cancelar, sea realmente necesario, servicio básico, compra, etc.

Verificar si no se ha cancelado ya, con algún otro cheque emitido anteriormente.

Una vez de constatar que la generación del cheque corresponde, se genera el cheque, en formato secuencial y con su respectivo egreso contable.

Se envía el cheque para la firma del director constatando que en la cuenta existan los fondos necesarios para cubrir el cheque, en caso de que no existan fondos, no se solicitará la firma al director y se enviará un comunicado al departamento de cartera para informar de la situación.

En el momento que cartera informe de la disponibilidad de los fondos se solicitará la firma del cheque al director.

Otros Procesos por Expandir: Proceso de Evaluación de Proveedores, Proceso de Cobranza, Proceso de Enseñanza, Proceso de Contratación de Personal, Proceso de Entrega de Evaluaciones, Proceso de Cuidado Nocturno, Proceso de Inscripción al servicio, Proceso de Recepción, Proceso de Retiro, Proceso de Limpieza, Proceso de Ventas, Proceso de Publicidad.

### **5.3.- Recursos a Utilizar**

### **5.3.1.- Materiales e Insumos.**

Los recursos a utilizarse están descritos en el anexo Numero 10

### **5.3.2.- Mano de Obra**

Nuestro Centro contará con el siguiente personal Interno, 1 Director, 1 Recepcionista / Asistente, 1 Auxiliar de Servicios, 1 Conserje, Portero, Guardián, 6 Parvularios o la cantidad que se necesite, 5 Asistentes o la cantidad que se necesite y un encargado de la distribución de la comida.

Nuestro Centro contará con los siguiente Servicios Externos, 1 Contador, 1 Servicios Ambulatorios, 1 Cocina o Comedor, 1 Pediatra, 1 Sicólogos

### **5.3.3.- infraestructura**

La infraestructura de nuestro Centro de Cuidado infantil está determinada por las reglas del Ministerio de Inclusión Económica y Social, inclusive llegando a la cantidad de personal que se necesita para el cuidado de los niños, en términos generales son:

Los juegos no deben ser de metal

Por cada niño el área interior del local debe ser de 2 metros cuadrados.

Por cada niño el área exterior del local debe ser de 2.5 metros cuadrados.

Por cada 5 niños menores a 3 meses, se deberá tener a una Parvularia.

Por cada 10 niños entre 1 a 2 años, se deberá tener a una Parvularia.

Por cada 15 niños entre 2 a 3 años, se deberá tener a una Parvularia.

Por cada 20 niños entre 3 a 4 años, se deberá tener a una Parvularia.

Por cada 25 niños entre 4 a 5 años, se deberá tener a una Parvularia.

Con estos antecedentes y conociendo que nuestro proyecto comenzará con el arriendo de un bien inmueble, necesitamos un local o casa con las siguientes dimensiones, 340 metros cuadrados de construcción para dividirlos en aulas y del mismo espacio sacar las áreas administrativas, y necesitamos que el terreno del local sea lo suficientemente grande como para que nos quede un área de 300 metros cuadrados de patio o áreas de juego para los niños. Ver anexos 12 y 13.

### **5.3.4.- Ubicación del Local**

Para la ubicación del local hemos realizado un procedimiento de Método de localización, el resultado obtenido nos dio como la mejor ubicación a la ciudadela Kennedy Vieja, se evaluaron tres ciudadelas de la parroquia Tarqui, Kennedy Vieja, Kennedy Norte, Garzota.

Para ver los resultados parciales Ver Anexo Número 11.

### **5.3.5.- Proveedores de Servicios :**

Con relación a los proveedores que necesita nuestro Centro, no tenemos problemas mayores ya que para cada servicio existen varios proveedores, procedemos a destacar los principales:

Internet : Telconet, Ecuanel, Onnet, CNT, Telmex, Electrocom, Etc.....  
Médicos : Eko móvil, Ecu Asistencia, Medec, etc.....  
Comida : Luncherito Express, Express Food, De Matilde's.....  
Materiales Didácticos : Kindersariato.....

## **CAPITULO 6:**

### **ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA**

#### **6.1.- Estructura Legal**

Nuestro grupo ha considerado que debemos crear una compañía anónima de responsabilidad limitada por las siguientes razones.

Son fáciles de crear y se pueden definir muy bien los parámetros para tener las cosas claras desde el principio.

Porque permite dividir el capital en pequeñas porciones divididas en documentos llamados acciones.

Por su responsabilidad, ya que la responsabilidad de los accionistas se limita solamente a lo aportado al capital, sus bienes personales no se ven afectados por los resultados de la compañía, esto quiere decir que los accionistas solo responden hasta el capital aportado.

Porque es una sociedad de capitales por excelencia, interesan los capitales más que las personas de los socios, estos pueden no conocerse entre sí, ni los terceros que contratan con la sociedad, de allí su denominación de “anónima”.

Porque su vida es continua, la vida de una compañía es independiente de sus propietarios, su duración se fija en el acta constitutiva, la muerte de alguno de sus socios no la afecta, ella sigue su marcha.

Porque la transferencia de acciones son transferibles, pueden cambiar continuamente de dueño sin afectar a la sociedad.

Porque su denominación puede inclusive incluir el nombre de alguno de los socios, sin llegar a ocupar nombres oficiales.

Porque su personería legal, siendo un ente jurídico separado de sus propietarios puede adquirir derechos y contraer obligaciones, pero separando las funciones de administración y de propiedad, en estas empresas existe propiedad pasiva de los que ponen el capital y una activa a cargo de los que administran.

Porque para el inicio de las operaciones solo se necesita tener el 25% del capital suscrito, totalmente cancelado, lo que permite una facilidad en el momento de constituir el capital.

Porque se puede lograr capitalizaciones a través de las acciones y existen:

Ordinarias o comunes, no tiene ni ventajas ni desventajas.

Privilegiadas, permiten a sus poseedores el derecho de recobrar sus valores en caso de liquidación de la sociedad con prioridad sobre los demás accionistas.

Diferidas, que permiten recibir utilidades de la rentabilidad de las acciones y además permiten participación en las votaciones de las decisiones de la compañía, lo interesante es que estas acciones pueden valer por un, dos, tres o hasta cinco votos por acción.

Preferidas, que ayudan a conseguir capital para crecimiento, estas acciones recuperan sus aportes pero no reciben utilidades sobre las ganancias de la compañía, pero normalmente reciben otro tipo de beneficios.

#### **DESARROLLO DE NUESTRA VISIÓN**

Nuestro proyecto está orientado a solucionar la necesidad de muchos padres, que hoy en día se ven abocados solamente a trabajar, trabajar y trabajar, ya que la vida laboral cada vez más consume nuestro tiempo y el fin de semana debemos o tenemos que compartir con nuestros hijos pequeños sin poder salir con la confianza de dejar a alguien, el cuidado de nuestros hijos.

Nuestro proyecto requiere de una inversión inicial importante, ya que necesitamos contar con un grupo humano muy profesional, y destacados en sus cualidades, para ganarnos la confianza de nuestros clientes, ya que no tenemos una segunda oportunidad si generamos una mala primera impresión. También una infraestructura de calidad, con camas, con elementos de entretenimientos, juguetes, y cosas didácticas para que la estadía de los niños en nuestros centros sea aprovechada, más que como un lugar de cuidado, a un lugar de aprendizaje a través de las más modernas técnicas de educación apoyado inclusive con materiales audiovisuales.

Por esto es muy importante tener la posibilidad de recibir capitales para lograr una expansión razonable de nuestro proyecto en poco tiempo, y procurar pagar los compromisos a través del trabajo realizado de una manera ordenada y eficiente.

Este tipo de captación de capital, que debería ser preferentemente a través de acciones preferenciales, nos permitirá, abrir sucursales en distintos lugares de la ciudad y también en otras ciudades, ya que una de las oportunidades que aprendimos en este curso es la necesidad de las compañías con más de 50 personas, de tener obligadamente lugares para el cuidado de los niños, esto muy pocas compañías lo cumplen hoy en día.

### **POSIBILIDAD DE CAMBIO EN LOS ESTATUTOS**

Para poder cambiar los estatutos de la compañía nos sujetaremos a los reglamentos de la Superintendencia de compañías, esto quiere decir, con la mayoría de acciones, siguiendo y cumpliendo con el reglamento propuesto por la entidad de control.

Sin estar en contra del punto anterior, para ciertos temas será necesaria la aceptación por el mínimo de 80% de las acciones:

Venta de la compañía.

Desarrollo de centros fuera de la ciudad original.

Endeudamiento superior al 50% de los activos de la compañía.

Modificación del reglamento interno del funcionamiento de los centros

## **MINUTA Y ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA Q'RUBINES**

### **SEÑOR NOTARIO:**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía Q'RUBINES S.A., contenida en las siguientes cláusulas:

### **PRIMERA.- COMPARECIENTES.-**

Intervienen en el otorgamiento de esta escritura: La señorita Carla Elizabeth Escobar Ponguillo, ecuatoriana, soltera, ejecutiva, portador de la cédula de identidad número 0915845283, la señorita Raquel Nadia Cevallos Rivadeneira, ecuatoriana, soltera, ejecutiva, portador de la cédula de identidad número 0917974933, el señor Dennis Gustavo Marín Lavayen, ecuatoriano, casado, ejecutivo, portador de la cédula de identidad número 0917955197, su cónyuge la señora Miryam Gabriela Pacheco Rodríguez con la cédula de identidad número 0917955197 y el señor Raúl Alberto Benjamín Salamanca Roch, chileno, casado, ejecutivo, portador de la cédula de identidad número 091864087, su cónyuge la señora Mónica de los Ángeles Villa Salazar con la cédula de identidad número 0221584351. Los mismos que declaran que intervienen en este acto de creación de esta compañía de manera libre y voluntaria.

### **SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.-**

Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

### **TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.**

#### **Capítulo I NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN**

ART. 1º-La Sociedad se denominará "Q'RUBINES S.A.", Sociedad Anónima Comercial, de nacionalidad Ecuatoriana.

ART. 2º-El domicilio de la sociedad será la ciudad de Guayaquil, Luis de Urdeneta # 621 y Riobamba, primer piso alto, pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas (o de la junta directiva) y con arreglo a la ley.

ART. 3º-La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades ser una compañía de servicios orientada al cuidado y enseñanza de los infantes ofreciéndoles un ambiente cálido, alegre y seguro para su crecimiento y formación, contribuyendo así al desarrollo y estabilidad de la familia, generando rentabilidad para sus accionistas y crecimiento para nuestros colaboradores. En desarrollo del mismo podrá la sociedad ejecutar todos los actos o contratos que fueren convenientes o necesarios para el cabal cumplimiento de su objeto social y que tengan relación directa con el objeto mencionado, tales como: formar parte de otras sociedades anónimas o de responsabilidad limitada

ART. 4º-La sociedad durará por el término de 50 años que empezarán a contarse desde la fecha de inscripción de esta escritura en el registro oficial.

## **Capítulo II**

### **CAPITAL SOCIAL, APORTES Y RESERVAS**

ART. 5º-El capital social autorizado es de \$ 10,000.00 dólares.

ART. 6º-El capital de la sociedad se encuentra dividido en acciones, 10,000.00 (Diez Mil), de valor nominal de \$ 1 dólar.

ART. 7º-Podrán crearse acciones de goce o industria para compensar las aportaciones de servicios, trabajo, conocimientos tecnológicos, secretos industriales o comerciales, asistencia técnica y, en general, toda obligación de hacer a cargo del a portante. Los títulos de estas acciones permanecerán depositados en la caja de la sociedad para ser entregados al a portante, en la medida en que cumpla su obligación y, mientras tanto, no serán negociables.

ART. 8º-Las acciones podrán ser ordinarias o privilegiadas. Las primeras conferirán a sus titulares los derechos de:

1. Participar en las deliberaciones de la asamblea general de accionistas y votar en ella.
2. Recibir una parte proporcional de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio con sujeción a lo dispuesto en la ley o en los estatutos.
3. Negociar las acciones con sujeción al derecho de preferencia pactado en estos estatutos.
4. Inspeccionar libremente los libros y papeles sociales dentro de los quince días hábiles anteriores a las reuniones de la asamblea general en que se examinen los balances de fin de ejercicio.
5. Recibir una parte proporcional de los activos sociales al tiempo de la liquidación y una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Las segundas a más de los anteriores derechos conferirán los siguientes:

1. Un derecho preferencial para su reembolso en caso de liquidación hasta concurrencia de su valor nominal.
2. Un derecho a que de las utilidades se les destine, en primer término, una cuota determinada, acumulable o no. La acumulación no podrá extenderse a un período mayor de cinco años.
3. Cualesquier otro privilegio de carácter económico que la asamblea decreta en favor de los poseedores de esta clase de acciones con el voto de no menos del 75% (setenta y cinco por ciento), de las acciones suscritas cuando con posterioridad a la constitución de la sociedad se emitieren acciones de este tipo. ....

..... Hasta el final de la minuta.

### **6.2.- Promotores del proyecto**

La idea del Centro de desarrollo infantil Q'Rubines, surgió de una amena conversación del grupo del Diplomado, donde exponíamos lo difícil que era para nuestros compañeros, familiares y amigos, dejar a sus hijos al cuidado de alguien; mientras trabajan y para poder participar de sus reuniones sociales los fines de semana.

### **6.3.- Organización Inicial y Perfil de los Empleados.**

#### **6.3.1.-Organización Interna**

<b>Cargo</b>	<b>Perfil Profesional</b>
Director	Persona con estudios de cuarto nivel con experiencia en administración de empresas, de centros educativos con al menos tres años de experiencia en cargos similares.
Recepcionista Asistente	Persona que este cursando al menos un tercer año de Universidad en la carrera de secretariado.
Auxiliar de Servicios	Persona con bachillerato, como mínimo.
Conserje / Portero / Guardián	Persona con bachillerato, como mínimo.
Parvularias	Profesionales de Párvulos que tengan al menos 3 años de experiencia.
Asistentes de Parvularias	Estudiantes de Párvulos de alguna Universidad de la Zona, cursando mínimo el último año.
Alimentación	Persona con bachillerato, como mínimo.

#### **6.3.2.- Organización con Soporte Externo.**

<b>Cargo</b>	<b>Perfil Profesional</b>
Contador	CPA de preferencia profesional que se dedique a llevar contabilidades de varias compañías.
Pediatra	Doctor que nos visite 2 veces por semana y cree un fichero automatizado de control y generación de ficha clínica.
Sicólogo	Doctor que nos visite 2 veces por semana y cree un fichero automatizado de control y generación de ficha clínica. Este profesional debe demostrar que a cursado específicamente materias de niños a deberá demostrar amplia experiencia en niños.

## **CAPÍTULO 7**

## **PLAN FINANCIERO**

### **7.1.- Supuestos generales**

A través de el presente capítulo se analizará la viabilidad financiera del proyecto “CDI Q´rubines”, para tal estudio se ha efectuado una proyección del proyecto durante los 5 primeros años, teniendo un incremento del 5% en las ventas a partir del segundo año. Así mismo se efectúa un análisis de sensibilidad con un escenario pesimista y optimista +/- 5%, en cuanto al precio y los costos variables.

Para la evaluación financiera del proyecto también se ha considerado los siguientes supuestos:

**Ingresos:** Se estima para el primer año tener un ingreso por ventas de \$ 189.500 USD, esto es considerando 95 alumnos y el alquiler del local para fiestas infantiles, los fines de semana.

**Precios:** La estrategia de precios está basada de acuerdo a la investigación de mercado efectuada.

**Volumen de ventas:** El volumen de ventas estimado para el primer año se basa en 95 alumnos y 8 paquetes de fiestas en los fines de semana durante cada mes. A partir del segundo año se estima un crecimiento del 5 % anual en las ventas, hasta llegar a la capacidad instalada.

**Inversión:** La inversión total para la instalación y operación de la guardería, se estima en \$52.297,33 USD; de los cuáles \$ 20.575,80 USD pertenecen a gastos pre operacionales lo que incluyen gastos de constitución adecuación y funcionamiento del local. Ver anexo de gastos pres operacionales.

El capital de trabajo para que el CDI pueda operar mensualmente es de \$ 13.191,53 USD, con este valor se cubren los gastos fijos y variables del negocio. **Ver Anexo Número 14**

**Financiamiento:** La estructura de financiamiento de este proyecto será en su totalidad con capital propio de los inversionistas.

**Costos y gastos:** Los costos del proyecto están ligados con el número de niños que se espera recibir, ya que con este número se fijará un valor en cuanto a los costos fijos y variables que se presentan a lo largo del año.

Entre los gastos fijos tenemos el arriendo del local, así como los servicios básicos que son agua, luz, teléfono, internet, TV cable.

Los gastos de personal administrativo y operativo se realizan mensualmente con sueldos acordes a la tabla sectorial del código de trabajo.

Los costos de alimentación, así como los de la parvulario y el servicio de seguro ambulatorio son costos variables ya que dependen de la cantidad de niños que asistan a la guardería.

La mano de obra directa corresponde al personal operativo que integra la guardería y la cual tiene contacto directo con el niño.

Los gastos de publicidad del CDI Q´rubines serán parte de los gastos pre operativos, estimado para los primeros meses.

### **Calculo del TMAR**

Para calcular el tasa de descuento (tasa mínima atractiva de retorno TMAR) se consideró las siguientes variables:

Tasa libre de riesgo de la economía (rendimiento en títulos del Tesoro de los Estados Unidos) (Rf): 2,13%

Riesgo del mercado (Rm): 6,77%

Beta del sector ( $\beta$ ): 1,34 %

$$\text{CAPM} = r_f + \beta (r_m - r_f) + \text{riesgo país}$$

Bajo este esquema se obtuvo una tasa de descuento de 14,06%, lo que representa la tasa de rentabilidad exigida para el presente proyecto, para llegar a este resultado no se consideró el riesgo país

### **ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

El flujo de efectivo neto del CDI Q´rubines, esta proyectado para evaluar el proyecto con un horizonte de 5 años, el año 0 refleja la inversión inicial del negocio, y a partir del primer año representa los flujos positivos obtenidos. **Ver Anexo Numero 15,16 y 17**

### **Criterios de evaluación de Flujos de Caja: TIR, VAN, Periodo de recuperación**

Para evaluar la viabilidad del proyecto se consideran los siguientes métodos:

TIR, representa la tasa de interés con la cual el Valor Actual Neto es igual a cero, para este caso de evaluación del CDI Q´rubines el valor del TIR esta en un 52%.

VAN, para hacer el cálculo se utilizó un tasa del 14%, que representa el costo de oportunidad del proyecto, obteniendo un resultado positivo de \$ 66.373,29 USD; con esto se indica que los flujos futuros permitirán recuperar la inversión así como obtener un margen de rentabilidad.

**PAYBACK**, a través de los cálculos realizados se obtiene que la inversión inicial se la recupere en un periodo de 3 años y medio. **Ver anexo Número 18.**

### **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Bajo los supuestos contemplados dentro en el proyecto CDI Q´rubines para que este llegue a su punto de equilibrio, debe de vender mensualmente 11 paquetes de estimulación temprana, 6 paquetes de guardería de 7:30 a 12:30, 20 paquetes de 12:30 a 18:30, 17 paquetes de 7:30 a 18:30 y alquilar 4 veces al mes el local para fiestas, con esa producción estimada podrá cubrir sus costos totales. **Ver anexo numero 19.**

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Para efectuar el análisis de sensibilidad se ha considerado, dos escenarios adicionales al normal evaluado en este proyecto, el primero es un optimista el mismo que considera un incremento en las ventas del 5 %, el segundo es un pesimista, con un 5% menos de las ventas del escenario normal. Cabe mencionar que el escenario normal, no se consideró la capacidad total del CDI, y dentro de los primeros 5 años se estimó un incremento anual del 5% en las ventas.

Para llevar a cabo esto se seleccionó las variables de precio y costo variable. Bajo todos los escenarios se obtuvieron condiciones favorables para la ejecución del profesional.

Se realiza un cuadro de la mínima cantidad de alumnos necesarios para que el proyecto genere perdidas.

Cantidad de Alumnos	TIR	VAN
76	17%	\$ 4,295.54
75	15%	\$ 900.39
74	14%	\$ -12.87

Con 74 alumnos ya se comienza a tener resultados negativos. **Ver anexo numero 20**

## **Capítulo 8:**

## **Conclusiones y Comentarios**

De los resultados obtenidos por medio del presente proyecto de inversión, se presentan las siguientes conclusiones y recomendaciones:

El proyecto es viable, el flujo de efectivo neto bajo un escenario normal que es el que se considera al arrancar, atendiendo 95 infantes de distintas edades, muestra un VAN positivo, y dentro del primer año se tiene una utilidad neta de 18.000 USD, a partir del segundo año con un estimado de incremento en ventas del 5%, se obtiene una utilidad de 20.232 USD, para el tercer año de 25.759 USD, y así se siguen incrementando sus utilidades en los siguientes años. Así mismo su VAN y su TIR son favorables bajo los escenarios optimista y pesimista.

La ubicación del CDI en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, beneficiaría a un grupo de familias, que podrán tener opciones de cuidado de sus hijos mediante un centro especializado, con tecnología de punta de acuerdo a los estándares que exigen las leyes Ecuatorianas.

Con el arranque del CDI existen otras nuevas oportunidades de negocio, que pueden ser explotadas, como la venta de nuevos servicios dentro del paquete de alquiler del local para fiestas en los fines de semana, así mismo el servicio prestado por el CDI, una vez probado, puede ser un modelo a patentar e implementar en otras zonas de la ciudad.

### **ANEXO # 1**

## PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR CANTONES DESDE EL 2001 AL 2010

### PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR ÁREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES

PERÍODO 2001 - 2010

PERÍODO 2001 - 2010

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2001			AÑO 2010		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
<b>TOTAL PAIS</b>	<b>12.479.924</b>	<b>7.633.850</b>	<b>4.846.074</b>	<b>14.204.900</b>	<b>9.410.481</b>	<b>4.794.419</b>
ATACAMES	31.117	10.113	21.004	36.195	12.859	23.336
RIOVERDE	22.787	3.109	19.678	26.505	3.954	22.551
<b>GUAYAS</b>	<b>3.386.624</b>	<b>2.769.011</b>	<b>617.613</b>	<b>3.744.351</b>	<b>3.117.929</b>	<b>626.422</b>
GUAYAQUIL	2.086.123	2.029.782	56.341	2.306.479	2.286.772	19.707
ALFREDO BAQUERIZO MORENO	20.436	6.692	13.744	22.595	7.540	15.055
<b>ZONAS NO DELIMITADAS</b>	<b>75.456</b>	<b>0</b>	<b>75.456</b>	<b>93.260</b>	<b>0</b>	<b>93.260</b>
LAS GOLONDRINAS	4.222	0	4.222	5.218	0	5.218
LA CONCORDIA	47.019	0	47.019	58.113	0	58.113
MANGA DEL CURA	18.391	0	18.391	22.730	0	22.730
EL PIEDRERO	5.824	0	5.824	7.199	0	7.199

**FUENTE INEC**

**ANEXO # 2**

## PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS 2001 AL 2010

**ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD**

**PERÍODO 2001 - 2010**

**AÑO 2001**

GRUPOS DE EDAD	TOTAL PAÍS	P R O V I N C I A S					ZONAS NO DELIMITADAS
		AZUAY	GUAYAS	IMBABURA	LOJA	ORELLANA	
<b>TOTALES</b>	<b>12.479.924</b>	<b>612.565</b>	<b>3.386.624</b>	<b>350.946</b>	<b>415.310</b>	<b>89.443</b>	<b>75.456</b>
< 1 año	294.645	14.963	76.292	8.226	10.204	3.092	2.000
1 - 4	1.164.129	58.602	294.412	34.432	41.682	10.875	8.481
5 - 9	1.410.630	71.033	352.535	41.425	52.035	12.569	9.744
10 - 14	1.382.000	71.861	341.649	41.186	52.350	11.232	9.292
15 - 19	1.307.430	70.068	337.759	36.120	45.393	9.376	8.197
20 - 24	1.169.743	56.662	335.955	29.992	32.779	8.278	6.641
25 - 29	1.036.920	46.484	302.226	26.906	26.981	7.454	5.851
30 - 34	921.390	40.087	272.084	24.468	24.644	6.178	5.214
80 y más	114.383	6.399	31.745	3.423	4.647	335	570

**AÑO 2010**

GRUPOS DE EDAD	TOTAL PAÍS	P R O V I N C I A S					ZONAS NO DELIMITADAS
		AZUAY	GUAYAS	IMBABURA	LOJA	ORELLANA	
<b>TOTALES</b>	<b>14.204.900</b>	<b>714.341</b>	<b>3.744.351</b>	<b>421.930</b>	<b>446.809</b>	<b>120.781</b>	<b>93.260</b>
< 1 año	285.768	14.851	71.424	8.402	9.335	3.641	2.130
1 - 4	1.143.176	58.885	279.029	35.599	38.601	12.963	9.141
5 - 9	1.436.738	74.044	346.610	44.431	49.992	15.542	10.896
10 - 14	1.440.171	76.684	343.878	45.223	51.488	14.219	10.637
15 - 19	1.372.730	75.386	342.756	39.986	45.012	11.967	9.461
20 - 24	1.302.452	64.713	361.908	35.245	34.504	11.216	8.136
25 - 29	1.190.993	54.760	335.816	32.614	29.295	10.417	7.394
30 - 34	1.065.219	47.556	304.451	29.867	26.945	8.695	6.636
80 y más	174.197	10.021	46.889	5.515	6.707	622	957

**FUENTE INEC**

**ANEXO # 3**  
**CALCULO DE NIÑOS PROYECCIÓN AL 2010 DE LA**  
**PARROQUIA TARQUI**

**POBLACIÓN DE LA PARROQUIA TARQUI 2001**

<b>Población por Parroquias</b>			
Parroquias Urbanas-Censo 2001			
<b>Parroquia</b>	<b>Habitantes</b>	<b>Predios</b>	<b>Viviendas</b>
Pedro Carbo	13,462	6,078	4,192
Roca	7,296	2,101	2,599
Roca fuerte	8,761	7,687	3,3
Olmedo	9,516	4,326	3,384
Bolívar	9,149	1,306	2,823
Ayacucho	11,976	3,423	3,51
9 de Octubre	6,68	2,137	2,164
Sucre	15,071	1,889	4,29
Urdaneta	25,323	3,003	7,528
<b>Tarqui</b>	<b>835,486</b>	<b>209,366</b>	<b>220,226</b>
Ximena	500,076	103,127	115,528
García Moreno	60,255	6,949	15,448
Letamendi	101,615	14,653	23,534
Febres-Cordero	341,334	50,347	71,938
<b>Total</b>	<b>1.946.000</b>	<b>416,392</b>	<b>480,464</b>
Datos preliminares del INEC de 1,946,000 habitantes.			

Cálculos para determinar el mercado en la Parroquia Tarqui
--

Total de la Población de Guayas Proyectada al 2010	Total	3.744.351,00
Población Menor a 9 años Proyectada al 2010	Total	697.063,00
Porcentaje de Niños menores a 9 años Relación Porcentual		18,62%
Población de Guayaquil Proyectada al 2010	Total	2.306.479,00
Relación Porcentual con Relación a la Provincia	Total	61,60%
Porcentaje de Niños en Guayaquil el 18.62 de la población		429.383,14
Población Total Guayaquil año 2001	Total	1.946.000,00
Población de la Parroquia Tarqui año 2001	Total	835.486,00
Relación Porcentual de la Parroquia Tarqui de Guayaquil		42,93%
Manteniendo la Relación el 42,93% son de Tarqui al 2010		990.252,27
Asumiendo la relación Porcentual, el 18,62% son niños		184.349,23

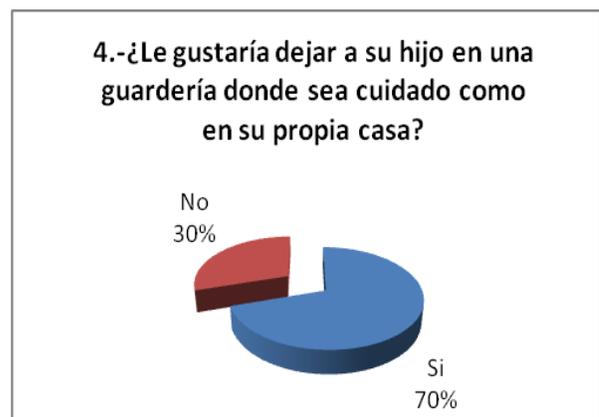
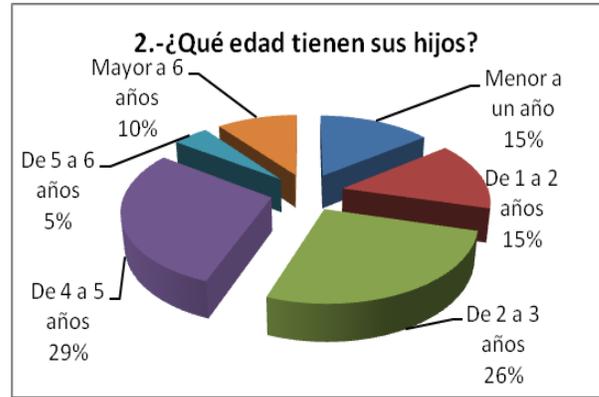
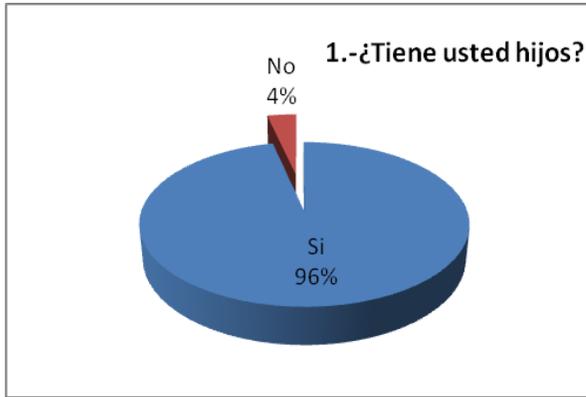
**FUENTE INEC**

**ANEXO # 4**

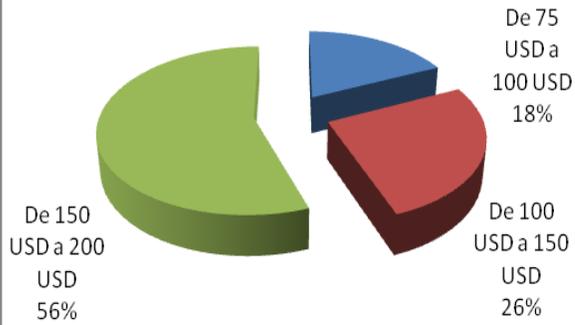
**FORMATO DE LA ENCUESTA**

1. ¿Tiene Usted Hijos?
  - a. Si
  - b. No
2. ¿Qué edad tienen sus Hijos?
  - a. Menos de 1 año
  - b. Entre 1 año y 2
  - c. Entre 2 años y 3
  - d. Entre 4 años y 5
  - e. Más de 5 años
3. ¿Con quién deja a sus hijos mientras Trabaja?
  - a. Mama
  - b. Suegra
  - c. Niñera
  - d. Guardería
4. ¿Le gustaría dejar a su hijo en una guardería donde sea cuidado como en su casa?
  - a. Si
  - b. No
5. ¿Cuáles de las siguientes características le gustaría que tuviera el lugar antes mencionado?
  - a. Seguridad Física
  - b. Seguridad Electrónica
  - c. Personal Profesional y Capacitado
  - d. Lunch como complemento del Servicio
  - e. Sistema de Emergencia con ambulancia incluido
  - f. Todas las anteriores
6. ¿En cuál horario necesitaría dejar a su hijo?
  - a. 07:30 a 12:30
  - b. b. 12:30 a 18:30
  - c. c. 07:30 a 18:30
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Un curso de estimulación Temprana de 1 Hora?
  - a. 75 a 100 dólares
  - b. 100 a 150 dólares
  - c. 150 a 200 dólares
8. ¿En qué periodo utilizaría usted este servicio?
  - a. Periodo Escolar
  - b. Periodo Vacacional
  - c. Todo el año
9. ¿Hace cuánto tiempo usted no disfruta una noche fuera de su hogar con su pareja?
  - a. 1 mes
  - b. 2 meses
  - c. 1 año
  - d. 2 años
10. ¿Pagaría usted una suscripción mensual de \$ 2,99 USD, con la opción que cuiden a su hijo un viernes o un sábado en horario de 19:00 a 03:00?
  - a. Si
  - b. No

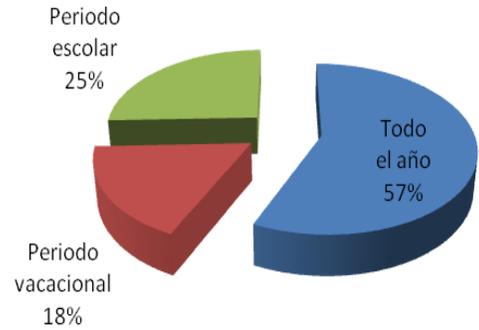
## ANEXO # 5 RESULTADOS DE LA ENCUESTA



**7.-¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería?**



**8.-¿En qué periodo utilizaría usted este servicio?**



**9.-¿Hace cuánto tiempo usted no disfruta una noche fuera de su hogar con su pareja?**



**10.-¿Pagaría una suscripción mensual de 2,99 USD, con la opción que cuiden a su hijo un viernes o sábado en horario de 19:00 a 03:00?**



## ANEXO # 6 ANALISIS DE PORTER

### **BARRERAS DE ENTRADA**

- PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO.
- FUERTE INVERSION.
- POCA CONCURRENCIA INICIAL.

**AMENAZA DE NUEVAS ENTRADAS**

### **RIVALIDAD DEL SECTOR**

- NO EXISTEN MUCHOS CENTROS ESPECIALIZADOS QUE BRINDEN EL SERVICIO.
- CAPACIDAD DE REACCION DE OTROS CENTROS.



### **PODER DE NEGOCIACION PROVEEDORES**

- ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEDOREES DE SERVICIOS: MEDICO, SEGUROS, ALIMENTOS, TRANSPORTE.
- IMPLEMENTACION DE SERVICIOS DIFERENCIADOS DE TECNOLOGIA.

**AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

- PARVULARIAS Y PROFESIONALES A DOMICILIO.
- INSTITUCIONES YA ESTABLECIDAS PUEDEN BRINDAR ESTE SERVICIO.
- SERVICIO DE DOMESTICAS.

### **PODER DE NEGOCIACION COMPRADORES**

- RELACION ESTRECHA CON PADRES DE FAMILIA.
- CLIENTES SATISFECHOS CON EL SERVICIO.
- FOMENTO DE ACTIVIDADES.

## ANEXO # 7 ENCUESTA DE GUARDERIAS

### CUADRO DE COMPETENCIAS

No	Nombre Guardería	Sector			Teléfonos	Servicios			
		Norte	Centro	Sur		Guardería	Deberes	Matricula	Mensual
1	JARDIN GUARDERIA ANGELES GUARDIANES	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2690156	SI	SI	50	50
2	GUARDERIA Y JARDÍN TÍA BACHI				2213071(número no pertenece)				
3	GUARDERIA JARDÍN APRENDAMOS JUGANDO	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2282413	SI	SI	70	150
4	JARDÍN ACUARELA				2610150 (número no pertenece)				
5	JARDÍN DESPERTAR				2621757 (Jardín cerrado)				
6	JARDÍN TOMASITO	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2384776	SI		100	100
7	JARDÍN NUEVA DIMENSION	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2293850	NO		45	50
8	JARDÍN ESCUELA THORET				2445041 (número no pertenece)				
9	JARDÍN MANITOS TRAVIESAS				2645195 (número no contestan)				
10	JARDÍN MUNDO DE ILUSIONES			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2450368	NO			
11	JARDÍN UN MUNDO NUEVO	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2215908	NO		60	65
12	JARDÍN CASA DE LA TÍA MECHA	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2645569	SI		100	150
13	JARDÍN ESCUELA MUNDO HISPANO				2399105 (número no contestan)				
14	JARDÍN DE INFANTES BILINGUES			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2345879	NO		60	60
15	JARDÍN DE INFANTES FANTASÍAS			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2460983	NO			
16	JARDÍN ESCUELA CHIQUILLADA				2273263 (número no contestan)				
17	JARDÍN PECECITOS DE COLORES			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2338909	NO		45	50
18	JARDÍN DE INFANTES ARCO IRISO			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2345028	NO			
19	JARDÍN DE INFANTES TRAMPOLIN				2346278 (número no contestan)				
20	JARDÍN DE INFANTES GÓNDOLA	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2390318	NO		100	90
21	JARDÍN DE INFANTES MEGA MUNDO				2287967 (número no contestan)				
22	JARDÍN ESCUELA CASITA DE SORPRESAS			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2449743	NO		35	35
23	JARDÍN DE INFANTES GOTITAS DE LLUVIA	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2384094	SI	SI	50	225
24	JARDÍN DE INFANTES MAMI YOLI			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2436935	SI			
25	JARDÍN DE INFANTES SUEÑOS DORADOS				2271901 (número no contestan)				
26	JARDÍN LA CASITA DE ENSUEÑOS	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2621965	NO		35	55
27	JARDÍN BILINGUE FANTASÍAS INFANTILES				2201075 (número no contestan)				
28	JARDÍN INFANTILES MUNDO MÁGICO	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2234654	NO		60	60
29	JARDÍN DE INFANTES PALETA DE COLORES	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2680628	NO		85	110
30	JARDÍN DE INFANTES LA GRAN ESFERA AZUL	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2350785	SI			
31	JARDÍN DE INFANTES PASITOS DEL SABER				2210564 (número no contestan)				
32	JARDÍN ESCUELA PARTICULAR CAJITA DE SUEÑOS				2292259 (número no contestan)				
33	ESCUELA JARDIN PARTICULAR MIXTA MODERNA			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2439596	NO			
34	JARDIN DE INFANTES BILINGUE LOS CONEJITOS				2443944 (número no contestan)				
35	ESCUELA Y JARDIN DE INFANTILES ABEJITA MAYA			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2333443	NO			
36	AMERICAN UNIDAD EDUCATIVA	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2281639	SI		150	180
37	PASITOS DE SABIDURIA			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2492471	NO		23	25
38	PINCELES DE COLORES				2870932 (número no contestan)				
39	MI PEQUEÑO PARAISO				2380572 (número no contestan)				
40	UNIDAD EDUCATIVA LEGOS				2232703 (número no contestan)				
41	MUNDO DE COLORES				2274093 (número no contestan)				
42	PIECECITOS DE NIÑO			1	Teléfono(s) : (593) (4) 2423594	NO			
43	CENTRO EDUCATIVO PASITOS	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2284536	NO		70	
44	PRE- ESCOLAR PEQUEÑO NIDO	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2854805	NO			
45	PRESCOLAR ALEMAN	1			Teléfono(s) : (593) (4) 2833388	NO			
			16	11					

**ANEXO # 8**  
**RESULTADOS DE ENCUESTAS**

**¿QUIEN ASISTE A UNA GUARDERÍA EN EL GUAYAS?**

**¿QUIEN ASISTE A UNA GUARDERÍA EN EL GUAYAS?**

**AREA # 209**

**GUAYAS**

<b>Categorías</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>	<b>Acumulado %</b>
Si	23257	7	7
No	294450	93	100
<b>Total</b>	<b>317707</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**NSA :** 2711433

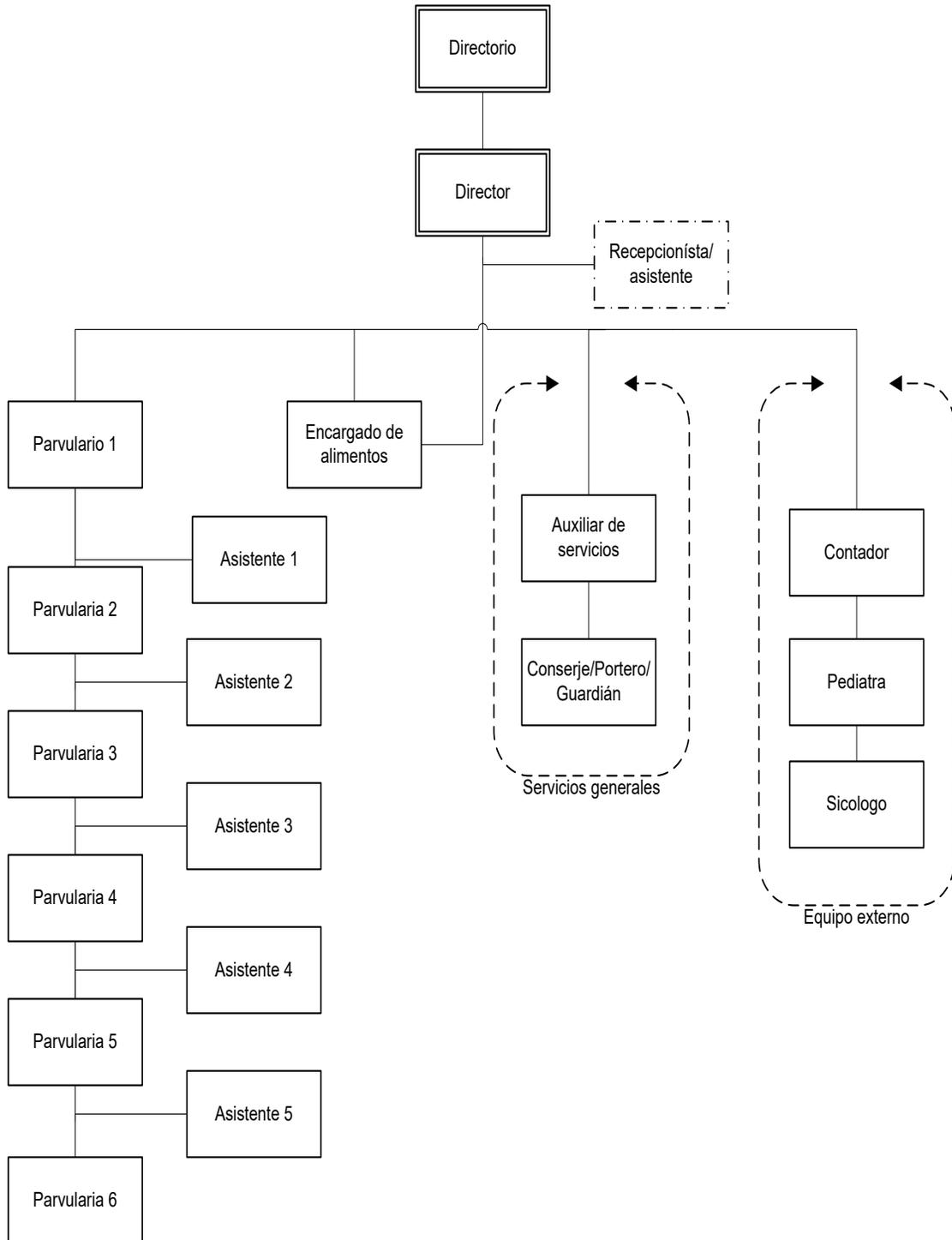
**RESUMEN**

<b>Categorías</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>	<b>Acumulado %</b>
Si	23257	7	7
No	294450	93	100
<b>Total</b>	<b>317707</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**NSA :** 2711433

**Procesado con Redatam+SP**  
**CEPAL/CELADE 2003-2007**

ANEXO # 9  
ORGANIGRAMA DEL CDI



## ANEXO # 10 RECURSOS A UTILIZAR

Gastos Funcionamiento de Local	Costo
Patente Municipal	50,00
Inscripción Cámara de Comercio	150,00
Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación	90,00
Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación MIES	200,00
Pago Benemérito Cuerpo de Bomberos	35,00
Extintor 20 Lbs.	210,00
Equipos de estimulación temprana	800,00
Pizarras	250,00
Sillas infantiles	210,00
Mesas infantiles	371,00
Tachos para basura	200,00
Gabetas para juguetes	100,80
Materiales Didácticos	1270,00
Juegos infantiles	1524,00
Librero	600,00
Colchonetas	1250,00
Almohadas	840,00
Forros de almohadas	1200,00
Radios con CD	400,00
Soporte de TV	600,00
DVD	300,00
Líneas de teléfono Pacifitel	180,00
Instalación de Internet	450,00
Uniformes para personas	1200,00
Deposito de alquiler	4000,00
Publicidad, WEB, Volantes y Mailing	1200,00
<b>Total</b>	<b><u>17680,80</u></b>

## ANEXO # 11

### ¿DONDE UBICAR LA GUARDERÍA?

<b>Método de localización de Nuestro Centro</b>
---

Alternativas	
1	Ciudadela Garzota
2	Ciudadela Kennedy Vieja
3	Ciudadela Kennedy Norte

<b>La calificación de los parámetros será de 1 - 10</b>
---

Criterios de Evaluación		%
1	Acceso de Vías de Acceso Fácil	15%
2	Capacidad Instalada en la Zona Competencia	15%
3	cantidad de Población en la Ciudadela	10%
4	Cantidad de Infantes en la Ciudadela	10%
5	Costos de Arriendo en la Ciudadela	15%
6	Nivel de Gente en la Ciudadela	5%
7	Percepción de Seguridad en la Parroquia	10%
8	Distancias con nuestros proveedores	5%
9	Distancias Sistema de Salud	15%
		100%

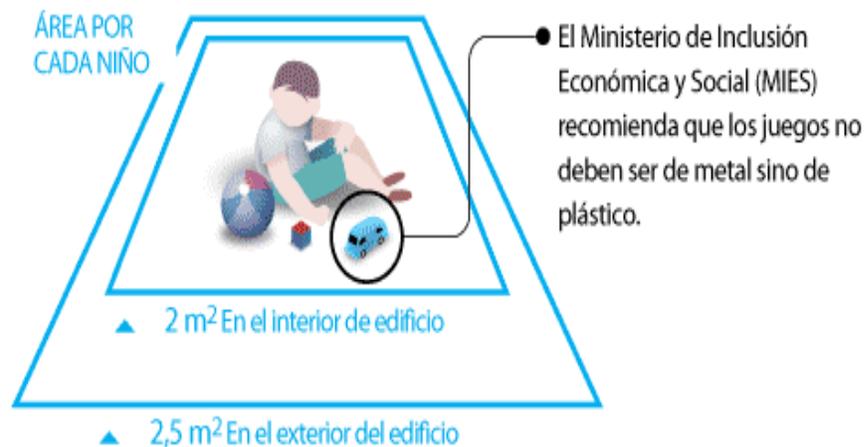
Evaluación / Alternativa					Resultados		
	1	2	3	Ponderación	1	2	3
1	10	6	5	15%	\$ 1,50	\$ 0,90	\$ 0,75
2	3	3	8	15%	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 1,20
3	9	10	8	10%	\$ 0,90	\$ 1,00	\$ 0,80
4	7	10	7	10%	\$ 0,70	\$ 1,00	\$ 0,70
5	10	8	6	15%	\$ 1,50	\$ 1,20	\$ 0,90
6	6	8	10	5%	\$ 0,30	\$ 0,40	\$ 0,50
7	5	6	7	10%	\$ 0,50	\$ 0,60	\$ 0,70
8	6	7	8	5%	\$ 0,30	\$ 0,35	\$ 0,40
9	5	10	7	15%	\$ 0,75	\$ 1,50	\$ 1,05
Total					\$ 6,90	\$ 7,40	\$ 7,00

## ANEXO # 12

### REQUISITOS DE ESPACIOS GUARDERIA DE ACUERDO AL MIES

#### Centros DE DESARROLLO INFANTIL

- Proporciones según los estándares de calidad:



#### PARA EL CUIDADO DE LOS NIÑOS:

3 meses a un año: Una educadora para cada 5 niños.



De 1 a 2 años: Una educadora para cada 10 niños.



De 2 a 3 años: Una educadora para cada 15 niños.



De 3 a 4 años: una educadora para 20 niños.



De 4 a 5 años: una educadora para cada 25 niños.

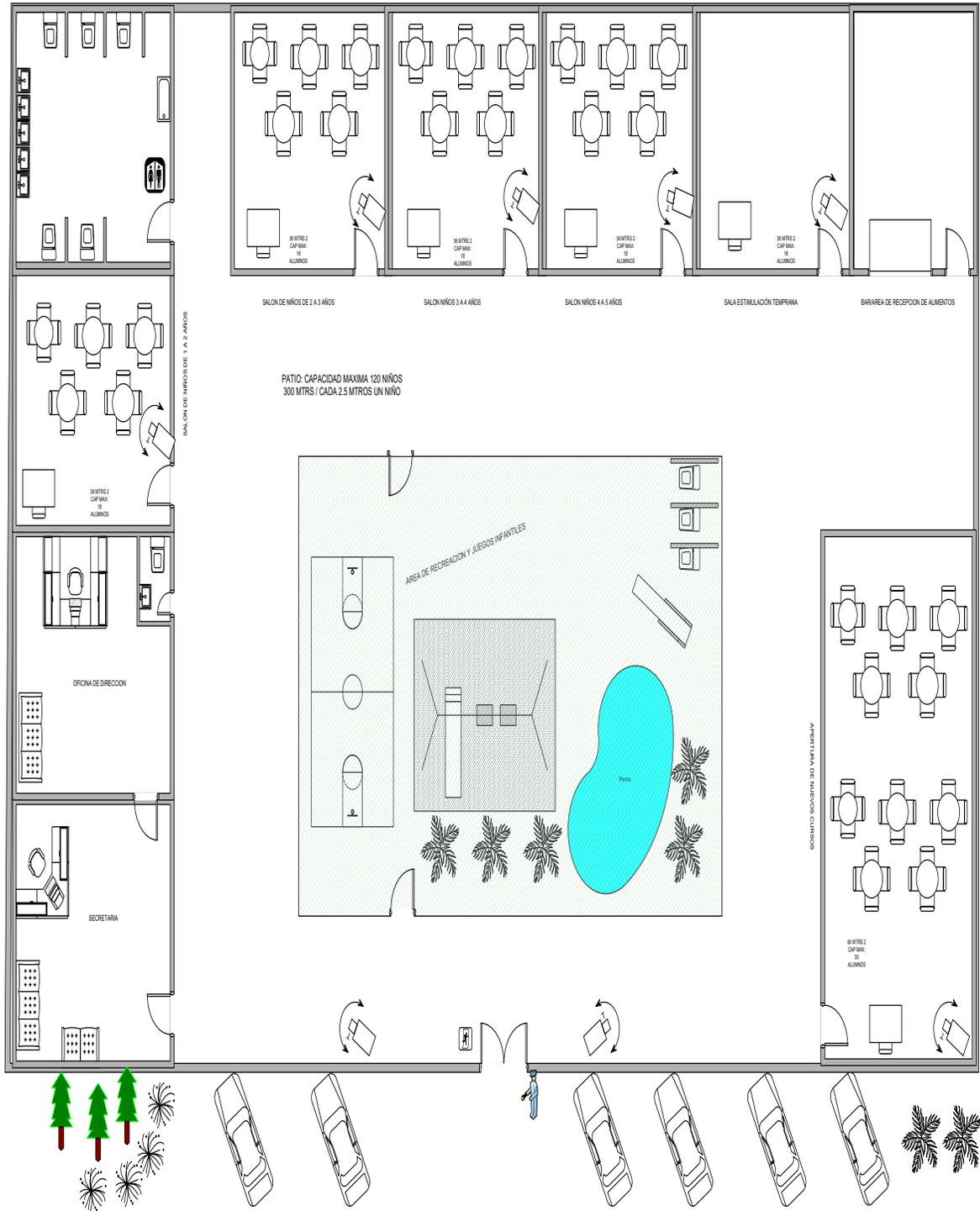


Fuente: MIES

EL UNIVERSO

# ANEXO # 13

## DISTRIBUCIÓN POSIBLE DEL CENTRO DE CUIDADOS INFANTIL



**ANEXO # 14**  
**Anexo de Capital de trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Gastos Mensuales</b>	<b>Anual</b>
Alquiler de Local	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00
Internet	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Gastos generales (luz y agua y TV Cable)	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Suministros de Oficina	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Lunch Mensual Convencional	\$ 2.030,00	\$ 24.360,00
Honorarios Profesionales	\$ 1.400,00	\$ 16.800,00
Sueldos y Beneficios (Administrativo)	\$ 2.485,37	\$ 29.824,40
Sueldos Variables	\$ 4.026,17	\$ 48.314,00
<b>Total</b>	<b>\$ 13.191,53</b>	<b>\$ 158.298,40</b>

**ANEXO # 15**  
**Anexos estados de Flujo Proyectoados**

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO "CDI QUERUBINES"**

<b>Estado de Resultados Proyectoados</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Ventas	\$ 189.500,00	\$ 198.975,00	\$ 208.923,75	\$ 219.369,94	\$ 230.338,43
Costo de servicios	\$ 69.674,00	\$ 73.892,00	\$ 75.170,90	\$ 76.513,75	\$ 77.923,73
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 119.826,00</b>	<b>\$ 125.083,00</b>	<b>\$ 133.752,85</b>	<b>\$ 142.856,19</b>	<b>\$ 152.414,70</b>
Gastos Operativos					
Sueldos y Salarios	\$ 28.024,40	\$ 29.824,40	\$ 29.824,40	\$ 29.824,40	\$ 29.824,40
Renta	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00
Gastos Varios	\$ 31.800,00	\$ 31.800,00	\$ 31.800,00	\$ 31.800,00	\$ 31.800,00
Gastos de Amortizacion Pre-operacionales	\$ 4.115,16	\$ 4.115,16	\$ 4.115,16	\$ 4.115,16	\$ 4.115,16
Depreciacion	\$ 3.606,92	\$ 3.606,92	\$ 3.606,92	\$ 853,20	\$ 853,20
<b>Total de gastos operativos</b>	<b>\$ 91.546,48</b>	<b>\$ 93.346,48</b>	<b>\$ 93.346,48</b>	<b>\$ 90.592,76</b>	<b>\$ 90.592,76</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 28.279,52</b>	<b>\$ 31.736,52</b>	<b>\$ 40.406,37</b>	<b>\$ 52.263,43</b>	<b>\$ 61.821,94</b>
Gastos por intereses					
Gastos por intereses amort					
<b>Total de gastos financieros</b>	<b>\$ 0,00</b>				
<b>Utilidad antes del reparto trabajadores</b>	<b>\$ 28.279,52</b>	<b>\$ 31.736,52</b>	<b>\$ 40.406,37</b>	<b>\$ 52.263,43</b>	<b>\$ 61.821,94</b>
Menos 15% Participacion Trabajadores	\$ 4.241,93	\$ 4.760,48	\$ 6.060,95	\$ 7.839,51	\$ 9.273,29
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 24.037,59</b>	<b>\$ 26.976,04</b>	<b>\$ 34.345,41</b>	<b>\$ 44.423,92</b>	<b>\$ 52.548,65</b>
Menos 25% de Impuesto a la Renta	\$ 6.009,40	\$ 6.744,01	\$ 8.586,35	\$ 11.105,98	\$ 13.137,16
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 18.028,19</b>	<b>\$ 20.232,03</b>	<b>\$ 25.759,06</b>	<b>\$ 33.317,94</b>	<b>\$ 39.411,49</b>

## ANEXO # 16

### BALANCE GENERAL PROYECTADO “CDI QUERUBINES”

BALANCE GENERAL	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Activos Circulante				
Efectivo	\$ 4.000	\$ 45.117	\$ 76.724	\$ 113.348	\$ 155.933	\$ 203.777
<b>Total Activo Fijo</b>		<b>\$ 14.923</b>	<b>\$ 11.316</b>	<b>\$ 7.709</b>	<b>\$ 6.856</b>	<b>\$ 6.003</b>
Activos fijos	\$ 18.530	\$ 18.530	\$ 18.530	\$ 18.530	\$ 18.530	\$ 18.530
Depreciación Acumulada		-\$ 3.607	-\$ 7.214	-\$ 10.821	-\$ 11.674	-\$ 12.527
Activos Diferidos		<b>\$ 16.461</b>	<b>\$ 12.345</b>	<b>\$ 8.230</b>	<b>\$ 4.115</b>	<b>\$ 0</b>
Gastos Pre operativos	\$ 20.576	\$ 20.576	<b>\$ 20.576</b>	<b>\$ 20.576</b>	<b>\$ 20.576</b>	<b>\$ 20.576</b>
Amortización Gastos pre operativos		-\$ 4.115	-\$ 8.230	-\$ 12.345	-\$ 16.461	-\$ 20.576
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 43.106</b>	<b>\$ 76.501</b>	<b>\$ 100.386</b>	<b>\$ 129.288</b>	<b>\$ 166.904</b>	<b>\$ 209.780</b>
<b>Pasivo y Patrimonio</b>						
<b>Pasivo corriente</b>						
Cuentas por pagar a proveedores						
IESS POR PAGAR		\$ 1.032	\$ 1.032	\$ 1.032	\$ 1.032	\$ 1.032
Beneficios Sociales x Pagar		\$ 4.083	\$ 6.483	\$ 6.483	\$ 6.483	\$ 6.483
Utilidades por pagar trab		\$ 4.242	\$ 4.760	\$ 6.061	\$ 7.840	\$ 9.273
Imp. renta por pagar		\$ 6.009	\$ 6.744	\$ 8.586	\$ 11.106	\$ 13.137
<b>Total de Pasivo Circulante</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 15.367</b>	<b>\$ 19.020</b>	<b>\$ 22.163</b>	<b>\$ 26.461</b>	<b>\$ 29.926</b>
Deuda a largo Plazo						
Patrimonio de Accionistas	\$ 43.106	\$ 43.106	\$ 43.106	\$ 43.106	\$ 43.106	\$ 43.106
<b>Utilidades Retenidas</b>		\$ 18.028	\$ 38.260	\$ 64.019	\$ 97.337	\$ 136.749
<b>Reserva Legal</b>						
Total de Patrimonio	\$ 43.106	\$ 61.134	\$ 81.366	\$ 107.125	\$ 140.443	\$ 179.855
<b>Total de Pasivo y Capital</b>	<b>\$ 43.106</b>	<b>\$ 76.501</b>	<b>\$ 100.386</b>	<b>\$ 129.288</b>	<b>\$ 166.904</b>	<b>\$ 209.780</b>

## ANEXO # 17

### FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO NETO “CDI Q’RUBINES”

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión en Activos Fijos	-\$ 18.530					
Capital de Trabajo	-\$ 13.192					
Gastos Pre operacionales	-\$ 20.576					
<b>Ingreso por Venta</b>		<b>\$ 189.500</b>	<b>\$ 198.975</b>	<b>\$ 208.924</b>	<b>\$ 219.370</b>	<b>\$ 230.338</b>
Costo de Servicios		\$ 69.674	\$ 73.892	\$ 75.171	\$ 76.514	\$ 77.924
Gastos de Personal administrativo		\$ 28.024	\$ 29.824	\$ 29.824	\$ 29.824	\$ 29.824
Gastos de Alquiler		\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
Gastos de Varios		\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400
Gastos de Amortización Pre-operativos		\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115
Depreciación de Equipos		\$ 3.607	\$ 3.607	\$ 3.607	\$ 853	\$ 853
<b>Ingresos Operativos</b>		<b>\$ 27.680</b>	<b>\$ 31.137</b>	<b>\$ 39.806</b>	<b>\$ 51.663</b>	<b>\$ 61.222</b>
Ingresos Antes de reparto		\$ 27.680	\$ 31.137	\$ 39.806	\$ 51.663	\$ 61.222
Reparto de Utilidades a Trabajadores (15%)		\$ 4.152	\$ 4.670	\$ 5.971	\$ 7.750	\$ 9.183
Ingresos Antes de impuestos		\$ 23.528	\$ 26.466	\$ 33.835	\$ 43.914	\$ 52.039
Impuesto a la Renta (25%)		\$ 5.882	\$ 6.617	\$ 8.459	\$ 10.978	\$ 13.010
Flujo después de impuestos		\$ 17.646	\$ 19.850	\$ 25.377	\$ 32.935	\$ 39.029
Depreciación de Equipos		\$ 3.607	\$ 3.607	\$ 3.607	\$ 853	\$ 853
Gastos de Amortización		\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115	\$ 4.115
<b>Valor Residual</b>		<b>\$ 25.368</b>	<b>\$ 27.572</b>	<b>\$ 33.099</b>	<b>\$ 37.904</b>	<b>\$ 43.997</b>
Recuperación Capital de Trabajo					\$ 0	\$ 13.192
Valor de Salvamento						\$ 1.736
<b>Total</b>	<b>-\$ 52.297</b>	<b>\$ 25.368</b>	<b>\$ 27.572</b>	<b>\$ 33.099</b>	<b>\$ 37.904</b>	<b>\$ 58.925</b>

## ANEXO # 18

### Anexo de evaluación de flujo de caja

Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

<b>Inversión Total</b>	-52.297	0	0	0	0	0
------------------------	---------	---	---	---	---	---

<b>Ingresos</b>		189.500	198.975	208.924	219.370	230.338
-----------------	--	---------	---------	---------	---------	---------

<b>Utilidad Bruta</b>		119.826	125.083	133.753	142.856	152.415
-----------------------	--	---------	---------	---------	---------	---------

<b>Utilidad Neta</b>		18.028	20.232	25.759	33.318	39.411
----------------------	--	--------	--------	--------	--------	--------

<b>Total Flujo Neto</b>	-52.297,33	25.367,78	27.571,61	33.098,64	37.903,80	58.924,88
-------------------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>\$ 66.373,29</b>
--------------------------	---------------------

<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>52%</b>
--------------------------------	------------

<b>CONCLUSION</b>	<b>Se acepta el proyecto</b>
-------------------	------------------------------

Periodo de recuperación

AÑO	VALOR EN T	VALOR ACTUAL
0	\$ (52.297,33)	\$ (52.297,33)
1	\$ 25.367,78	\$ 22.241,51
2	\$ 27.571,61	\$ 21.194,63
3	\$ 33.098,64	\$ 22.307,75
4	\$ 37.903,80	\$ 22.398,05
5	\$ 58.924,88	\$ 30.528,68

**PRD= NP +(INVERSION-VALOR ACTUAL ACUMULADO)/VA SIGUIENTE PERIODO**

**PRD= 3,47 AÑOS**

ANEXO # 19  
Anexo de Punto de Equilibrio

**PUNTO DE EQUILIBRIO GUARDERIA**

Descripción	% Participación	Precio Unitario	Costo Variable Unitario	Margen	M.C.P.	P.E.U.I.	Ventas	Costo Var. Total	Costo Mar. Total
ESTIMULACION TEMPRANA	19%	\$ 65,00	23,68	41,32	8,02	11	\$ 725,70	\$ 264,34	\$ 461,36
GUARDERIA 7:30 a 12:30	10%	\$ 120,00	93,71	26,29	2,55	6	\$ 669,87	\$ 523,09	\$ 146,78
GUARDERIA 7:30 a 18:30	34%	\$ 200,00	29,06	170,94	58,09	20	\$ 3.907,59	\$ 567,75	\$ 3.339,84
GUARDERIA 12:30 a 18:30	29%	\$ 120,00	31,24	88,76	25,85	17	\$ 2.009,62	\$ 523,09	\$ 1.486,53
ALQUILER LOCAL FIESTAS INFANT.	8%	\$ 200,00	27,72	172,28	13,38	4	\$ 893,16	\$ 123,79	\$ 769,37
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 705,00</b>	<b>\$ 205,40</b>	<b>499,60</b>	<b>107,90</b>	<b>57</b>	<b>\$ 8.205,94</b>	<b>\$2.002,06</b>	<b>\$ 6.203,87</b>

ANEXO # 20  
Anexo de escenarios

Resumen de escenario			
	ACTUAL	OPTIMISTA	PESIMISTA
<b>Celdas cambiantes:</b>			
<b>PRECIO ESTIMULACION TEMPRANA</b>	\$ 65,00	\$ 68,25	\$ 61,75
<b>PRECIO GUARDERIA 7:30 a 12:30</b>	\$ 120,00	\$ 126,00	\$ 114,00
<b>PRECIO GUARDERIA 7:30 a 18:30</b>	\$ 200,00	\$ 210,00	\$ 190,00
<b>PRECIO GUARDERIA 12:30 a 18:30</b>	\$ 120,00	\$ 126,00	\$ 114,00
<b>PRECIO ALQUILER LOCAL FIESTAS INFANT.</b>	\$ 200,00	\$ 210,00	\$ 190,00
<b>C.V. ESTIMULACION TEMPRANA</b>	23,68	24,86	22,49
<b>C.V. GUARDERIA 7:30 a 12:30</b>	93,71	98,39	89,02
<b>C.V. GUARDERIA 7:30 a 18:30</b>	29,06	30,51	27,61
<b>C.V. GUARDERIA 12:30 a 18:30</b>	31,24	32,80	29,67
<b>C.V. ALQUILER LOCAL FIESTAS INFANT.</b>	27,72	29,11	26,33
<b>Celdas de resultado:</b>			
<b>TIR</b>	52%	64%	40%
<b>VAN</b>	\$ 18.882,78	\$ 33.152,14	\$ 4.613,42

## **ANEXO # 21**

### **MINUTA Y ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA Q`RUBINES S. A.**

#### **SEÑOR NOTARIO:**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía Q`RUBINES S.A., contenida en las siguientes cláusulas:

#### **PRIMERA.- COMPARECIENTES.-**

Intervienen en el otorgamiento de esta escritura: La señorita Carla Elizabeth Escobar Ponguillo, ecuatoriana, soltera, ejecutiva, portador de la cédula de identidad número 0915845283, la señorita Raquel Nadia Cevallos Rivadeneira, ecuatoriana, soltera, ejecutiva, portador de la cédula de identidad número 0917974933, el señor Dennis Gustavo Marín Lavayen, ecuatoriano, casado, ejecutivo, portador de la cédula de identidad número 0917955197, su cónyuge la señora Miryam Gabriela Pacheco Rodriguez con la cédula de identidad número 0917955197 y el señor Raúl Alberto Benjamín Salamanca Roch, chileno, casado, ejecutivo, portador de la cédula de identidad número 091864087, su cónyuge la señora Mónica de los Ángeles Villa Salazar con la cédula de identidad número 0221584351. Los mismos que declaran que intervienen en este acto de creación de esta compañía de manera libre y voluntaria.

#### **SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.-**

Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

#### **TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.**

##### **Capítulo I NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN**

ART. 1º-La Sociedad se denominará "Q`RUBINES S.A.", Sociedad Anónima Comercial, de nacionalidad Ecuatoriana.

ART. 2º-El domicilio de la sociedad será la ciudad de Guayaquil, Luis de Urdaneta # 621 y Riobamba, primer piso alto, pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas (o de la junta directiva) y con arreglo a la ley.

ART. 3º-La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades ser una compañía de servicios orientada al cuidado y enseñanza de los infantes ofreciéndoles un

ambiente cálido, alegre y seguro para su crecimiento y formación, contribuyendo así al desarrollo y estabilidad de la familia, generando rentabilidad para sus accionistas y crecimiento para nuestros colaboradores. En desarrollo del mismo podrá la sociedad ejecutar todos los actos o contratos que fueren convenientes o necesarios para el cabal cumplimiento de su objeto social y que tengan relación directa con el objeto mencionado, tales como: formar parte de otras sociedades anónimas o de responsabilidad limitada

ART. 4º-La sociedad durará por el término de 50 años que empezarán a contarse desde la fecha de inscripción de esta escritura en el registro oficial.

## **Capítulo II**

### **CAPITAL SOCIAL, APORTES Y RESERVAS**

ART. 5º-El capital social autorizado es de \$ 10,000.00 dólares.

ART. 6º-El capital de la sociedad se encuentra dividido en acciones, 10,000.00 (Diez Mil), de valor nominal de \$ 1 dólar.

ART. 7º-Podrán crearse acciones de goce o industria para compensar las aportaciones de servicios, trabajo, conocimientos tecnológicos, secretos industriales o comerciales, asistencia técnica y, en general, toda obligación de hacer a cargo del a portante. Los títulos de estas acciones permanecerán depositados en la caja de la sociedad para ser entregados al a portante, en la medida en que cumpla su obligación y, mientras tanto, no serán negociables.

ART. 8º-Las acciones podrán ser ordinarias o privilegiadas. Las primeras conferirán a sus titulares los derechos de:

1. Participar en las deliberaciones de la asamblea general de accionistas y votar en ella.
2. Recibir una parte proporcional de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio con sujeción a lo dispuesto en la ley o en los estatutos.
3. Negociar las acciones con sujeción al derecho de preferencia pactado en estos estatutos.
4. Inspeccionar libremente los libros y papeles sociales dentro de los quince días hábiles anteriores a las reuniones de la asamblea general en que se examinen los balances de fin de ejercicio.
5. Recibir una parte proporcional de los activos sociales al tiempo de la liquidación y una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Las segundas a más de los anteriores derechos conferirán los siguientes:

1. Un derecho preferencial para su reembolso en caso de liquidación hasta concurrencia de su valor nominal.

2. Un derecho a que de las utilidades se les destine, en primer término, una cuota determinada, acumulable o no. La acumulación no podrá extenderse a un período mayor de cinco años.
3. Cualesquier otro privilegio de carácter económico que la asamblea decreta en favor de los poseedores de esta clase de acciones con el voto de no menos del 75% (setenta y cinco por ciento), de las acciones suscritas cuando con posterioridad a la constitución de la sociedad se emitieren acciones de este tipo. ....

..... Hasta el final de la minuta.

## BIBLIOGRAFIA.

- Material de administración, Diplomado administración Empresarial XXI promoción (2009). Eco. Jaime Freire. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Centro de Educación Continua.
- Material de Finanzas, Diplomado administración Empresarial XXI promoción (2009). Eco. Eduardo Armijos. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Centro de Educación Continua.
- Material de Plan de negocios, Diplomado administración Empresarial XXI promoción (2009). Eco. Washington Macías. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Centro de Educación Continua.
- Preparación y evaluación de Proyectos. Sapag, Nassir. Prentice Hall, segunda edición, (1991)
- Ecuador en cifras.”Encuesta de hogares-condiciones de vida-Asisten a una guardería”. Consulta efectuada: 10 de Septiembre del 2009.  
<http://157.100.121.12/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2005&MAIN=WebServerMain.inl>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC:
- ”Proyección de población 2001-2010”. Consulta efectuada: 5 de Septiembre del 2009.  
[http://www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId=155251&name=DLFE-17803.zip](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId=155251&name=DLFE-17803.zip)
- ”Cifras de la semana”. Consulta efectuada: 5 de Septiembre del 2009.  
[http://www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId=2039416&name=DLFE-24532.pdf](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId=2039416&name=DLFE-24532.pdf)
- ”Censo de población y vivienda”. Consulta efectuada: 8 de Mayo del 2009.  
[http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu\\_est/est\\_soc/cen\\_pob\\_viv](http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv)

- "Investigaciones socio demográficas". Consulta efectuada: 8 de Mayo del 2009.  
[http://www.inec.gov.ec/web/guest/descargas/basedatos/inv\\_socd](http://www.inec.gov.ec/web/guest/descargas/basedatos/inv_socd)
- Emprendedores. "Centros de educación infantil". (2008). Consulta efectuada: 30 de enero del 2009.  
[http://www.emprendedores.es/crear\\_una\\_empresa/plan\\_de\\_negocios/varios/centro\\_de\\_educacion\\_infantil](http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/plan_de_negocios/varios/centro_de_educacion_infantil).
- Content for reprint. "3 pasos hacia comenzar una guardería". Consulta efectuada: 30 de enero del 2009.  
<http://www.content4reprint.com/view/spanish-30605.htm>.
- FamilyDoctor.org. "Como escoger una buena guardería para sus hijos".(2006)  
Consulta efectuada: 30 de enero del 2009.  
<http://familydoctor.org/online/famdoces/home/children/parents/infants/030.html>
- Expansión & empleo.com. "La guardería entra a la empresa". (2008). Consulta efectuada: 30 de enero del 2009.  
[http://www.expansionyempleo.com/2004/05/26/mercado\\_laboral/974691.html](http://www.expansionyempleo.com/2004/05/26/mercado_laboral/974691.html).
- Ministerio de inclusión económica y social."Centros de desarrollo infantil".  
Consulta efectuada: 1 de Febrero del 2009.  
<http://www.mies.gov.ec/MBS//NinezyAdolescencia/Centro.aspx>.