

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

"PLAY AND JUMP: ESTIMULACION TEMPRANA "



TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

Economista con Mención en Finanzas

Economista con Mención en Marketing

Presentado por

David Israel Sabando Elizalde

Felipe Mauricio Bucaram Maluk

[Handwritten signature]

Oscar Mendoza – Decano



D-38542

[Handwritten signature]

Omar Maluk Salem – Director De Tesis



CIB-ESPOL

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas que nuestro País afronta en cuanto a la educación se encuentra determinada por los factores que se detallaran a continuación:

Persistencia del analfabetismo: De los 13 millones de habitantes del Ecuador el 9% de la población mayor a 15 años tiene analfabetismo absoluto y el 21% analfabetismo funcional. El analfabetismo funcional es aquel en el que las personas tienen algún nivel de instrucción, pero no lo llegaron a concluir por alguna circunstancia.

Bajo nivel de escolaridad: El derecho a una educación secundaria completa no se cumple en lo más mínimo. El Ecuador tiene un largo camino para asegurar que todos los jóvenes terminen los 13 años de educación preescolar, primaria y secundaria.

Deserción escolar elevada: La deserción escolar es otro de los problemas que afectan a la eficiencia del sistema educativo perjudicando usualmente a los sectores pobres y a la población rural. Generalmente sucede alrededor de los 10 años, edad en la cual los niños o niñas comienzan a trabajar para poder ayudar a sus familias.

Mala calidad de la educación: Generalmente se debe a que existe una brecha muy grande entre las capacidades de la gente no-calificada que sólo tiene una educación primaria pública y la gente calificada que tiene una educación superior y probablemente privada. También implica que la movilidad social es muy baja ya que los pobres no pueden pagar una educación de nivel para sus hijos y por eso tienen una desventaja grande en el mercado de trabajo, lo que hace que continúen en la pobreza.

Deficiente infraestructura educativa y material didáctico: Los textos escolares que distribuye gratuitamente el Ministerio de Educación, junto con los consejos provinciales del País, tienen problemas de concepto y de contenidos

que afectan a la calidad de la educación ecuatoriana. De igual forma, las infraestructuras de las escuelas son un grave problema, debido a las lluvias y otros factores que afectan y provocan que haya constante inasistencia de los alumnos ya que no se les da el debido mantenimiento.¹

En cuanto al cuidado infantil en nuestro País, es importante mencionar que el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), tiene programas adscritos como lo son el ORI (Operación de Rescate Infantil) y el FODI (Fondo de Rescate Infantil). EL ORI es una institución de desarrollo infantil que apoya con recursos financieros a los centros comunitarios mediante la participación de la familia y la comunidad, con el fin de ofrecer una protección integral a los niños menores de 5 años de edad. Por otra parte el FODI, es una entidad que financia los programas y proyectos de desarrollo infantil para atender a niños y niñas de cero a cinco años de edad que se encuentran en los quintiles 1 y 2 de pobreza. Estos proyectos son elaborados por fundaciones, asociaciones, clubes, confederaciones, corporaciones, federaciones, entre otros.

Estos programas tienen ciertos puntos a favor y en contra. Uno de los puntos positivos es que las madres de diversas comunidades pueden acceder gratuitamente a este servicio; sin embargo, los niños que están integrados a estos programas, representan una gran cantidad para el escaso número de madres que se encuentran a cargo de los niños. Aunque el ORI ofrece alimentación gratuita y remodela poco a poco los centros de cuidado infantil, no satisface las demás necesidades integrales que un niño requiere, ya que lo recomendable es que por cada diez niños menores a los 5 años de edad, debe haber una persona a su cargo. El ORI esta destinado a ofrecer sus servicios para las familias de escasos recursos, lo que de cierta forma ayuda a los padres de familia el poder trabajar.

Por otro lado, problemas similares afectan a las familias de clases media y media alta debido a que las guarderías dentro de la ciudad de Guayaquil, a pesar de estar ubicadas en zonas en donde residen generalmente las familias

¹ <http://www.contratosocialecuador.org.ec/home/contenidos.php?id=29&identificaArticulo=685>

de estas clases sociales, son centros que se encuentran en muy mal estado, y no ofrecen lo que un niño en realidad necesita. Los servicios de estas guarderías son muy limitados, lo que ocasiona que no haya tanta demanda en cuanto a este servicio.

También podemos ver que los centros de estimulación temprana, han resultado ser muy atractivos para los padres desde hace algunos años atrás; sin embargo, tienen sus puntos en contra. Uno de estos es que las horas semanales o mensuales que cada centro decide ofrecer, son muy limitadas y a la vez tienen un precio alto.

Por los motivos mencionados anteriormente, **Play and Jump** ha decidido complementar los servicios de guardería con los de los centros de estimulación temprana, satisfaciendo las necesidades de los padres de familia de clases sociales media y media alta, buscando superar a otros centros y dando un servicio de calidad tanto a los niños como a los padres incluyendo una infraestructura adecuada para la comodidad de los niños.

Con lo expuesto, es preciso realizar un plan que guíe el destino de **Play and Jump** en su necesidad de implementarse mediante un esquema de acciones, buscando optimizar sus procesos y creando un panorama realista del futuro de la empresa y así poder lograr los objetivos que ésta se proponga. Al aplicar este análisis, se podrá identificar factores relacionados con la demanda, oferta y mercado para así poder establecer una propuesta acorde a los objetivos como empresa, los cuales son: captar clientes, obtener ingresos, generar empleo, entre otros.

1.1 Misión

Cuidar y formar a los niños con amor para desarrollar en ellos valores, habilidades y destrezas que les permitan fortalecer su carácter y espíritu crítico promoviendo sus conocimientos y permanezcan en el largo plazo.

1.2 Visión

Constituirnos como un centro de Estimulación Temprana y Cuidado Infantil líder en calidad de servicios, capaces de responder a estándares internacionales de evaluación, y a la vez contar con un equipo de profesionales motivado y hábil para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, brindándoles seguridad en el cuidado de sus hijos.

2. ANALISIS DE MERCADO

2.1 Estudio específico del Mercado

El estudio de mercado se realizó con el objetivo investigar acerca del cuidado de los niños dentro y fuera de sus hogares y a la vez determinar cuales son las necesidades y preocupaciones de los padres y mediante que alternativas reemplazaría el cuidado de sus hijos. También se lo efectuó con la

finalidad de identificar cual sería el gasto promedio que los padres destinarían para el cuidado de sus hijos.

Asimismo, el estudio de mercado se lo realizó con el fin de analizar la cantidad de clientes potenciales que existen en la ciudad de Guayaquil y la aceptación que los centros de estimulación temprana y guarderías poseen en la población así como la calidad del servicio.

2.2 Identificación del mercado Potencial y Empresarial

Una empresa como **Play and Jump** debe profundizar en el conocimiento de su mercado con el objeto de adaptar su oferta y su estrategia de marketing a los requerimientos de éste.

La segmentación toma como punto de partida el reconocimiento de que el mercado es homogéneo, que puede ser elegido como mercados-meta de la empresa. Así pues, la segmentación implica un proceso de diferenciación de las necesidades dentro de un mercado.

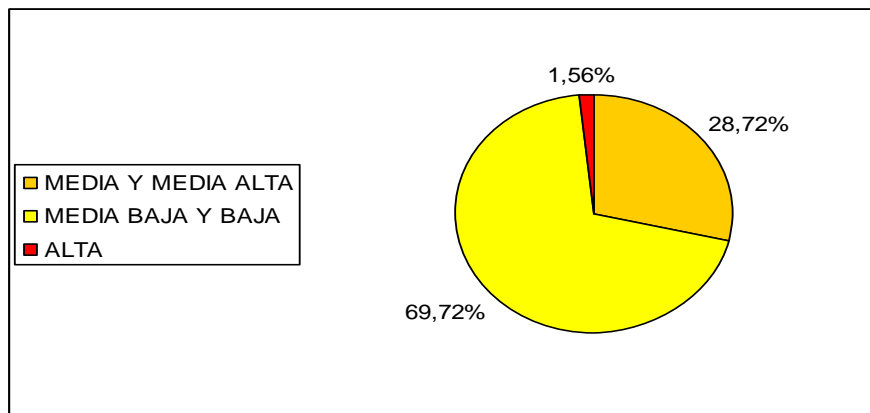
La identificación y elección de los segmentos de mercado plantea el problema de decidir la posición que desea la empresa ocupar en dichos mercados, es decir, elegir un posicionamiento.

Se propone posicionar a **Play and Jump** como la primera empresa especializada en ofrecer un servicio integral que consiste en ofrecer cuidados y estimulación temprana a niños de 0 a 5 años, con la garantía y seguridad en el cumplimiento de lo solicitado.

2.3 Descripción de las Regiones, Segmentos o Nichos

Los segmentos de mercado a los que **Play and Jump** dirige sus servicios se encuentran establecidos por familias de **clase media y media alta** las cuales constituyen un porcentaje total del **28,72%** de la población dentro de la

ciudad de Guayaquil. Dentro de la media alta tenemos un porcentaje del 5,32% de la población, mientras que el 23,4% corresponde a la clase media.²



También será necesario hacer una profunda investigación de mercado y la realización de encuestas para poder identificar cuales son las necesidades de este mercado. El segmento de mercado a tomarse en cuenta para dirigir nuestros servicios está concentrado en los padres de familia de nivel socio económico medio y medio alto, que tengan hijos menores de los 5 años de edad.

2.4 Mercado Objetivo y Nichos de Mercado

El mercado objetivo de **Play and Jump** se encuentra conformado por padres de familia que tengan niños hasta los 5 años de edad y que se encuentran domiciliados dentro de la zona norte de la ciudad de Guayaquil. Es importante tomar en cuenta que los padres deben estar dispuestos a probar de este servicio que es totalmente novedoso en nuestra ciudad.

Es necesario determinar exactamente quienes son nuestros clientes. Estos pueden ser de varios tipos y para cada uno es necesario diseñar una estrategia de ventas diferente.

Dentro del estudio de mercado vamos a determinar el tamaño de la demanda, con la cual podremos calcular nuestros ingresos esperados y por

²Datos tomados de El Universo publicados el 4 de noviembre del 2006 por la columnista Nila Velásquez:

<http://www.eluniverso.com/2006/11/04/0001/21/04332A1D60C14C1C8247A40FFBA203BC.aspx>

consiguiente, poder calcular nuestros índices de rendimiento en el estudio financiero, el flujo de caja y las tablas de resultado esperados.

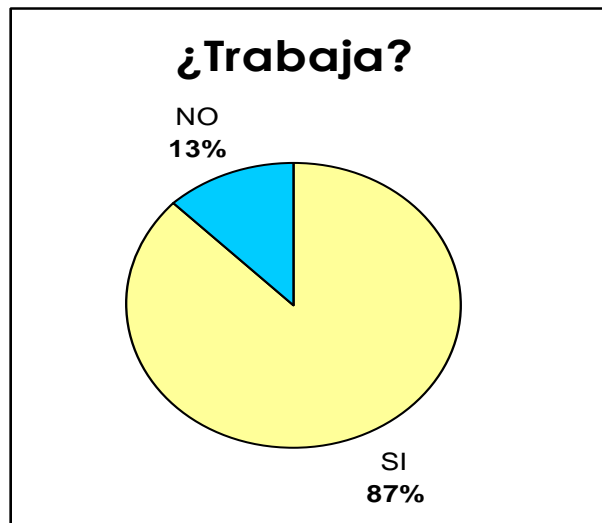
2.5 Investigación de Mercado, Encuestas y Resultados

Las encuestas son fundamentales para deducir el comportamiento del consumidor, tomando esto como referencia, **Play and Jump** decidió realizar 1 modelo de encuesta diseñadas para determinar las necesidades de los padres de familia dentro de la ciudad de Guayaquil.

Los principales objetivos que se pudieron determinar con los resultados de las encuestas realizadas son:

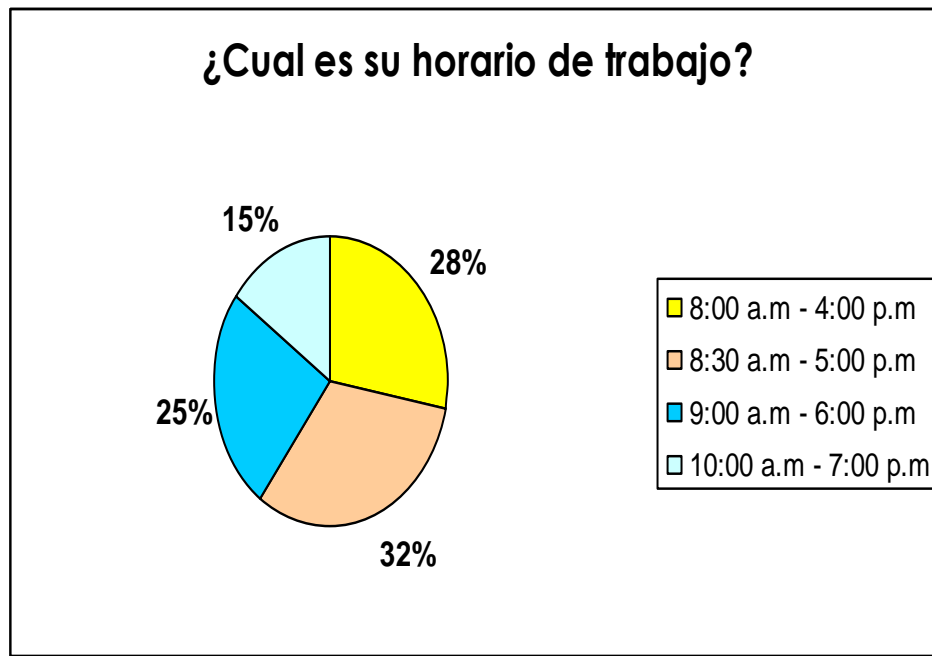
- Los horarios de trabajo de nuestros posibles clientes potenciales
- La disposición al dejar a los niños en una guardería
- El valor el cual están dispuestos a pagar los padres por el servicio de guardería
- Las conveniencias con respecto al horario por este servicio
- Las actividades que les gustaría que sus hijos reciban
- Las personas que cuidan de sus hijos normalmente
- La confiabilidad que existe acerca del servicio de las niñeras
- La satisfacción que se obtienen por servicios similares

El conjunto total de personas encuestadas fue de 200 personas. Estos datos nos ayudaran a conseguir una muestra referencial de las necesidades de los padres. (Anexo 4)



Para realizar las encuestas, se decidió iniciar con esta pregunta la cual es fundamental para determinar si los padres de familia trabajan o no. El 87% de los encuestados respondieron que si trabajaban siendo la mayoría empleados de empresas y sus ingresos son superiores a los \$500 dólares. Por otro lado, las personas respondieron que no trabajaban ocupan un 13%. El motivo principal y general de las personas era que no trabajaban debido a que no tenían quien cuide de sus hijos pequeños por las siguientes razones:

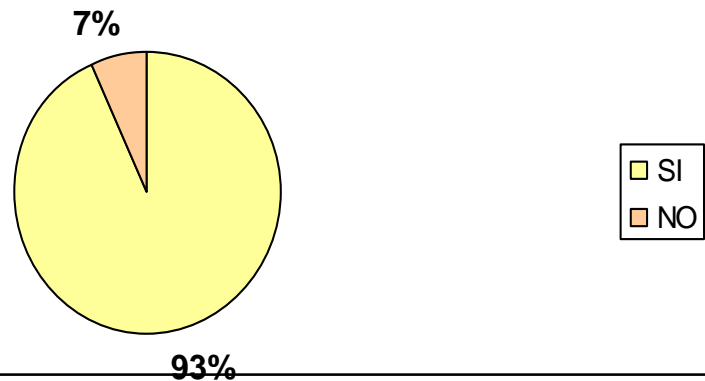
- No disponían de niñera
- No les agradaba el servicio de las guarderías
- Son muy pequeños para dejarlos con alguien que no era de confianza.



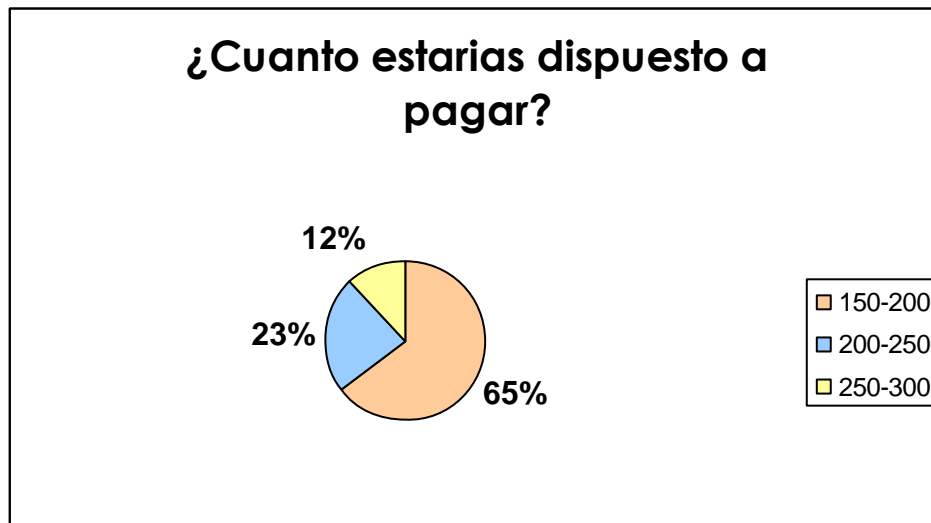
En la segunda pregunta, fue importante realizarla para facilitarnos cuales son los horarios de trabajo de los padres de familia generalmente. A la vez se pudo determinar cuales son las horas principales que los padres necesitan del cuidado de sus hijos. También nos ayudó a establecer el horario de funcionamiento de nuestro centro, el cual atenderá desde las 7:30 a.m. hasta las 5.00 p.m. ya que son las horas generales en que podremos satisfacer las necesidades de los padres de familia.

El 32% de las respuestas, pertenecen a la mayoría de los padres que trabajan desde las 8:30 a.m. hasta las 5:00 p.m., perteneciendo el 28% de los padres que trabajan desde las 8:00 a.m. hasta las 4:00 p.m. El 25% lo ocupan, los padres que trabajan desde las 9:00 a.m. hasta las 6:00 p.m. y finalmente el 15% le pertenece a los padres que trabajan en un horario fuera de lo común que es desde las 10: a.m. hasta las 7.00 p.m.

¿Estaría dispuesto a dejar a su hijo en un centro de estimulación y de cuidado infantil de primera, si el mismo ofreciera supervisar sus actividades mediante internet?



Aparte de la excelencia en la calidad de nuestro servicio, el uso de la tecnología o el uso del Internet es nuestra principal ventaja competitiva. Por este motivo, fue importante realizar esta tercera pregunta ya que nos ayudó a determinar cuan importante era este factor dentro del servicio que ofreceremos. El 93% de las personas respondió que si lo haría, incluso en aquellas familias en donde solo trabaja el padre o la madre debido a la inseguridad que sienten con respecto al cuidado de sus hijos, respondieron positivamente ya que el poder supervisarlos desde cualquier lugar, les brinda una total tranquilidad. El 7% respondió que no lo haría debido a que suponen que no habrá mejor cuidado que el que reciben actualmente sus niños, sin embargo, les pareció un servicio totalmente novedoso.



Para poder identificar cuanto estarían dispuestos a pagar los padres de familia en la cuarta pregunta se realizaron los siguientes rangos:

- \$150 - \$200
- \$200 - \$250
- \$250 - \$300

El rango de las respuestas varió mucho; sin embargo, resultó necesario realizar estos rangos para poder analizar los resultados ya que de esta forma podremos determinar cuanto realmente están dispuestos a pagar los padres y a la vez, para poder establecer correctamente nuestros precios y evitar precios que resulten ser exorbitantes para la clase social a la cual estaremos dirigidos.

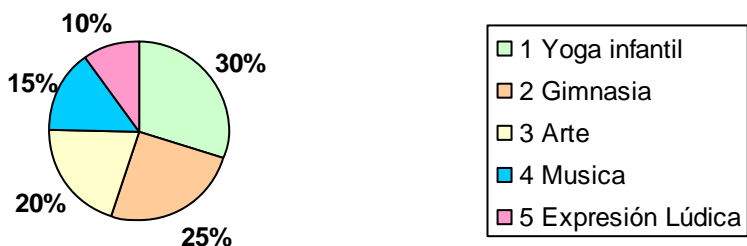
Aunque los costos son un poco altos para todo el servicio que se desea ofrecer, se determinó que las personas estarían dispuestas a pagar entre los 150 y 200 dólares, ya que existe la alternativa de pagar estos valores a las niñeras aunque no brinden el mismo servicio pero consideran importante que sus hijos estén casa.

¿Que horario estarias dispuesto a dejar a tu hijo en un Centro de Estimulación y Cuidado Infantil?

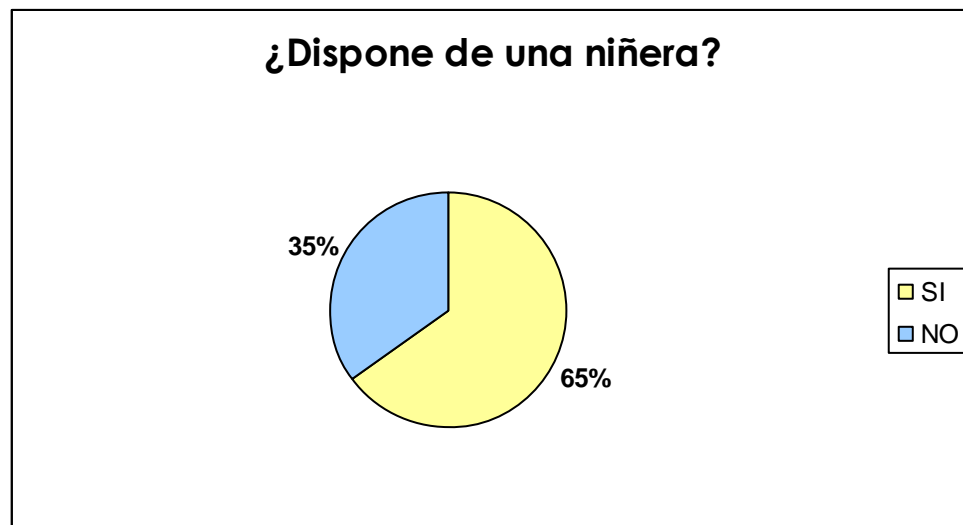


Esta pregunta está enlazada con la segunda pregunta, sin embargo fue importante realizarla porque de esta manera podremos identificar cual es el horario en que los padres necesitan de nuestros servicios. La mayoría de los encuestados respondieron de acuerdo a su horario de trabajo. Pero para aquellos que cumplen con una jornada de trabajo desde las 10:00 a.m. hasta las 7:00 p.m. no nos resultará brindarles nuestros servicios, ya que representaría un menor número de niños dentro de estas horas y no recompensaría nuestra variedad de servicios para un número escaso de niños. Por otro lado, los tres primeros porcentajes de 25%, 27% y 29% respectivamente, se ajustan al horario que estamos dispuestos a ofrecerles a los padres de familia.

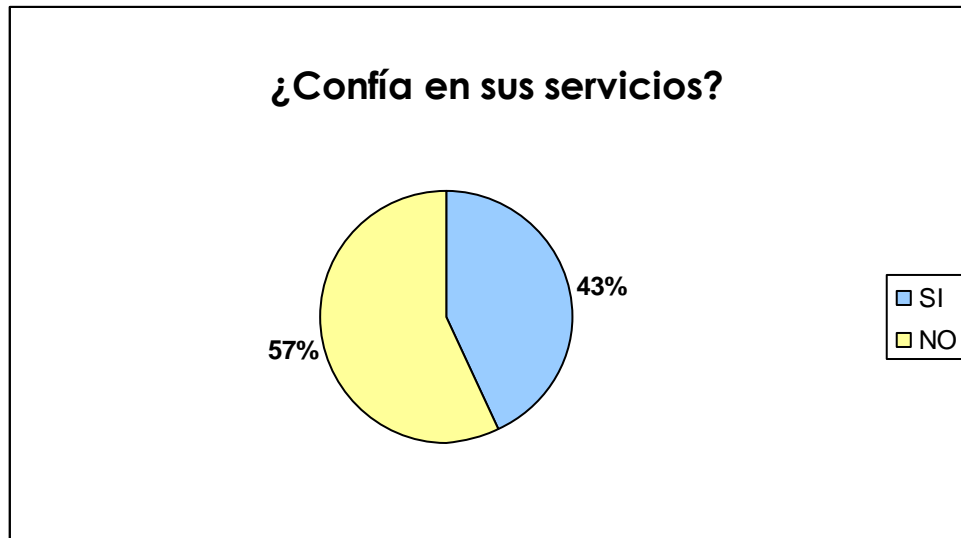
Enumere en orden: ¿Qué tipo de actividades le gustaría que su hijo reciba en un Centro de Estimulación y Cuidado Infantil?



Esta pregunta se realizó con el fin de determinar cuales son las actividades más importantes que consideran que sus hijos deban recibir dentro de un centro de estimulación y cuidado infantil. Aunque todas estas actividades conforman parte de la estimulación temprana, fue necesario enumerarlas para poder establecer un horario de actividades según su grado de importancia. Dentro de las más importantes podemos observar que son: el yoga ya que se ha convertido en una actividad totalmente novedosa y la gimnasia. Por otro lado están el arte, música y la expresión lúdica que son actividades más tradicionales pero de igual importancia.



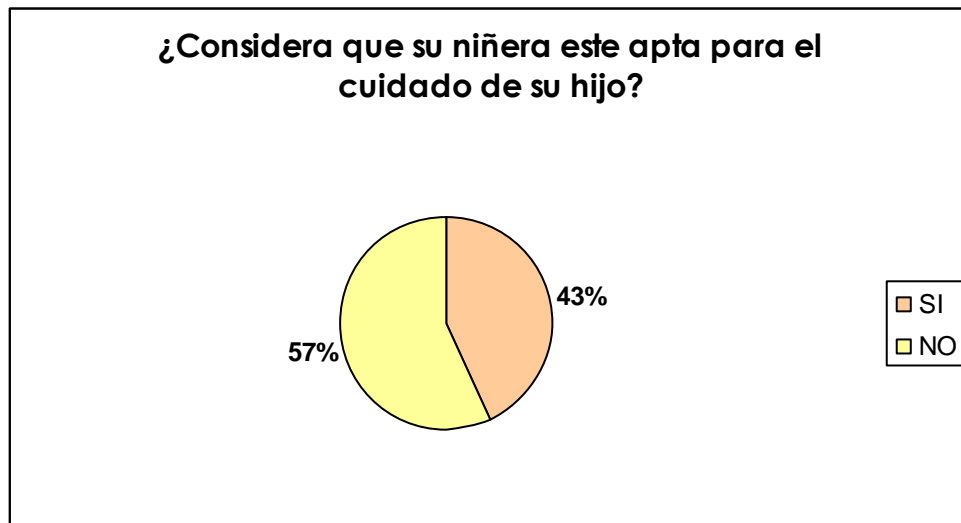
Aunque en nuestro País el salario de las empleadas domésticas en general es bajo y cómodo para los padres de familia de clase socio económica media y media alta, fue necesario realizar esta pregunta ya que se pudo determinar que en muchos casos el problema no es el dinero, sino el conseguir alguien a una empleada que brinde un buen servicio y que por sobre todas las cosas sea de absoluta confianza. El 65% respondió que si tenía niñera y el 35% respondió lo contrario por los motivos mencionados previamente.



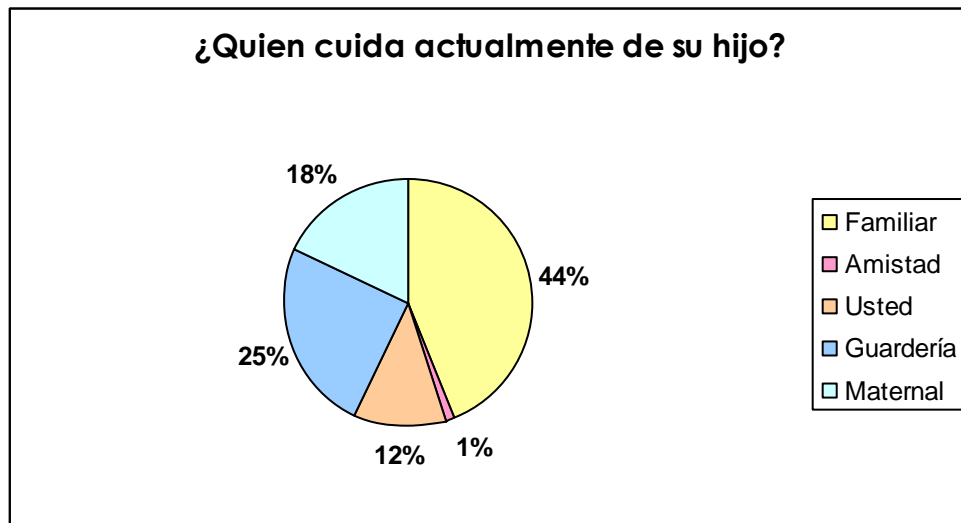
Muchas de las niñeras son referidas entre ellas mismas por ser familiar de las mismas personas que laboran con amistades de otras familias y es este uno de los motivos por los cuales los padres de familia deciden darles trabajo. También son recomendadas por medio de agencias de empleo; sin embargo, sabemos que no siempre son de buena referencia como estas agencias suelen comunicarlo. El 43% de los padres respondieron que si confiaban en sus servicios. Unos de los motivos son:

- Tienen tiempo trabajando con ellos
- Son recomendadas
- Están adiestradas a las necesidades de los padres
- Su hijos están acostumbrados a ellas

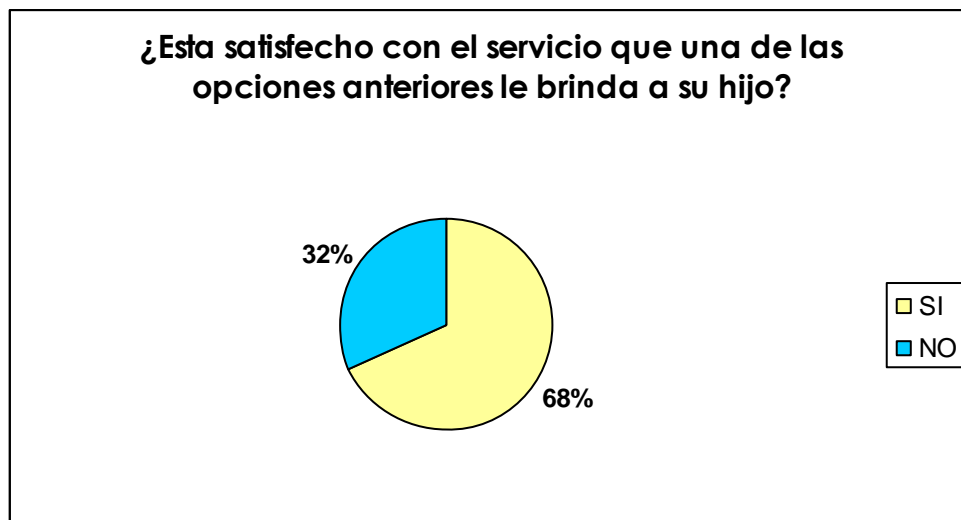
Por otro lado el 57% de los padres que respondieron no confiar en sus servicios fue debido a un factor en común el cual es que no tenían otra alternativa.



El 43% que respondió que si consideraba que su niñera estaba apta para el cuidado de los niños y afirmaron de forma muy generalizada que se debía a que ellas les realizaban las actividades básicas a los niños s tales como darles sus comidas necesarias, asearlos, acompañarlos en todo momento y dejarlos en manos de ellas. Sin embargo, no mencionaron otras actividades que son importantes para el desarrollo de sus hijos, sino simplemente las básicas. Mientras que el 57% que respondió lo contrario, dijeron que no consideran que estén aptas y que no tenían otra alternativa.



Esta pregunta estuvo dirigida para los padres de familia que no disponían de los servicios de una niñera. Sin embargo, se puede observar que el 44% están bajo el cuidado de algún familiar y que generalmente son los abuelos de los niños. El 25% de los niños que no están bajo el cuidado de niñeras, se encuentran en guarderías, mientras que el 18% asisten a un maternal de algún jardín de la zona de donde viven los padres. El 12% esta bajo el cuidado de la mamá y tan solo un 1% está bajo el cargo de amistades cercanas a la familia.



El 68% que respondió si estar satisfecho, afirmó estarlo debido a que sus niños reciben un buen trato en el caso de ser algún familiar o amistad quien los cuida. Otras de las respuestas fue que si lo estaban, ya que dentro de los maternales o guarderías los niños reciben ciertas actividades que favorecen a los niños. El 32% que respondió no estarlo, manifestó que no tenían otra alternativa y que no confiaban en otro tipo de servicios.

2.6 Análisis de la Competencia

Play and Jump no tiene una competencia directa debido a que ninguna empresa ofrece la variedad de servicios que **Play and Jump** brinda. Sin embargo, su competencia se encuentra definida por los jardines de infantes y los centros de estimulación temprana dentro de la ciudad de Guayaquil en las zonas Urdesa y Kennedy.

Desde hace varios años atrás, hemos observado el boom que ha ocasionado en el mercado los centros de estimulación temprana, teniendo gran acogida por parte de los padres ya que encuentran este servicio como algo novedoso. Sin embargo, existe mucha competencia en la ciudad de Guayaquil en general y a su vez, los precios son altos en relación con las pocas horas que ofrecen semanalmente.

También representa cierta incomodidad para los padres ya que siempre tienen que asistir con sus hijos y deben de ajustarse a los horarios que el centro infantil ofrezca. Por este motivo, se ha decidido estudiar algunos de los centros de estimulación temprana que se encuentran dentro del sector de **Play and**

Jump, para poder analizar sus precios y otros factores adicionales los cuales nos ayudarán a distinguir las posibilidades dentro del mercado y las necesidades que enfrentan muchos de los padres.

Los centros de Estimulación temprana a analizarse son las siguientes:

GYMBOREE “PLAY AND MUSIC”

Gymboree es uno de los pocos centros de estimulación temprana que ha tenido buena acogida debido a que es una marca reconocida internacionalmente y también porque resulta atractivo tanto en su parte interna como externa. Tiene equipamiento de primera y cumple con todos los estándares de calidad que la marca exige a sus centros autorizados.

Gymboree ofrece una diversidad de clases por un solo valor y a la vez tiene muy bien organizado y clasificado las actividades que son aptas para cada edad de los niños.

Una de las actividades que ofrece son las siguientes:

- Gimnasia entretenida
- Yoga entretenida
- Música
- Soluciones para hermanos
- Arte
- Gimnasia para la mama y el bebé
- La Familia y la música
- Baby signs
- Familia Gymboree

Este centro de estimulación temprana, cobra \$150 mensuales por tan solo ocho clases al mes durante una hora cada sesión.

Dentro de la categoría de guarderías que se analizará en este proyecto es la siguiente:

PREKINDER Y GUARDERÍA “ALIANZA”

Alianza se encuentra instalada dentro de una casa de un piso, pero es espaciosa. Sin embargo, no tiene el mantenimiento adecuado para la comodidad de los niños. Tiene una habitación con una sola cuna y una colchoneta en el piso para que los niños descansen, pero estas deberían de estar aisladas ya que los niños recién nacidos no deberían de compartir una misma área con los niños más grandecitos.

Actualmente cobra \$200 por el pre kinder y \$200 adicionales por el servicio de guardería a partir del medio día hasta las 6 de la tarde, siendo un valor extremadamente excesivo por el servicio limitado que ofrece.

GUARDERÍA “BALÓN MÁGICO”

La guardería se encuentra ubicada dentro de una casa utilizando el patio como parte de las dos aulas que posee. Ofrece una variedad de servicios, sin embargo no las puede llevar a cabo debido a la escasez de alumnado y la mala imagen que la guardería demuestra.

Los servicios que ofrece como guardería son los siguientes:

- Inglés Intensivo
- Metodología Activa
- Aula de recursos
- Local amplio y pedagógico
- Educación integral y personalizada
- Estimulación temprana

- Cuidado de niños por horas
- Control de tareas escolares

Es importante mencionar que durante la visita a la guardería “Balón Mágico”, no se observó ninguna de las actividades mencionadas anteriormente. Aunque su único punto a favor son los 21 años que lleva dentro del mercado, la guardería tiene algunos puntos en contra que son:

- Los alumnos de todas las edades reciben clases en la misma aula
- Desorden en las aulas
- Cocina con mal aspecto
- Baños desaseados
- Una sola maestra para todas las materias incluyendo el inglés
- No tienen maestras auxiliares
- Equipamiento deteriorado
- Aulas sin aire acondicionado
- No brindan servicio de lunch
- No tienen servicio de transporte
- Solo hay dos personas a cargo de la guardería.

“Balón Mágico” cobra una mensualidad de \$89 dólares y adicionalmente por sus servicios de guardería a partir de las 12:00 p.m. cobra \$4 dólares por hora. Asimismo cobra la misma cantidad por horas por el control de tareas.

Dentro de la categoría de jardines de infantes o centros educativos que se analizarán en este proyecto son los siguientes:

JARDÍN DE INFANTES “TOMASITO”:

Las instalaciones del Jardín de Infantes “Tomasito”, se encuentra dentro de una casa de dos pisos con tan solo 4 aulas y un baño para todos los niños. Sus aulas y su equipo en general se encuentran sin mantenimiento ya que sus mesas, sillas, paredes, colchonetas y juegos entre otros, están totalmente viejos y desgastados.

Actualmente, tiene una excelente ubicación, sin embargo solo tiene 10 alumnos en kinder dentro de su preescolar debido al mal aspecto que se observa dentro del jardín.

Otros de los puntos en contra del Jardín de Infantes "Tomasito", son los siguientes:

- Ningún aula tiene aire acondicionado.
- Los alumnos comen en una mesa en la parte externa de las aulas.
- Sus baños son viejos y poco aseados.
- Sus maestras no utilizan uniforme y visten informalmente.
- No brindan servicio de lunch.
- No ofrecen clases de computación.
- Tiene equipamiento deteriorado.
- Ausencia de alumnos y personal docente.
- No tiene servicio de guardianía.

Su mensualidad es de \$100 dólares.

CENTRO EDUCATIVO "PRAGA":

Dentro de los jardines y escuelas visitadas dentro del sector Kennedy y Urdesa, el Centro Educativo "Praga" es el que mejor infraestructura y equipamiento tiene. "Praga" tiene aulas independientes para los niños de pre maternal, maternal, pre-kinder y kinder.

Unos de sus puntos a favor son los siguientes:

- Servicio de lunch.
- Servicio de transporte.
- Servicio de guardianía.
- Aulas con aire acondicionado.
- Cada aula esta a cargo de una maestra parvularia más una ayudante y con excelente presentación.
- Mesas, sillas y juegos en buen estado.

- Aula de computación.
- Una persona que permanece en los baños ayudando a los niños y a la vez se encarga de su aseo.
- Realiza semestralmente encuestas para controlar la calidad en sus servicios.

Su mensualidad es de \$155 dólares.

En un negocio como éste, dedicado a ofrecer servicios es muy importante poseer un valor agregado, una ventaja competitiva que convierta a **Play and Jump** en especial y diferente.

Play and Jump en cuanto a la competencia se enfrenta a talleres y establecimientos que ofrecen similar servicio. En esto es primordial hacer una medición del beneficio que se obtendría y comparar la ventaja diferencial de su negocio frente a los otros que ofrece al mercado.

En este sector competitivo y variable por la calidad del servicio se debe tener bien identificado y definir cuales son en realidad los competidores mas significativos. Sin embargo existe una gran fortaleza que hace **Play and Jump** diferente entre ellos; ninguno de estos establecimientos posee todos los servicios incorporados en un mismo lugar, como es el caso de **Play and Jump** siendo ésta la diferencia que lo hace único en el sector.

3. ANÁLISIS FOVDA

3.1 Fortalezas

- Brinda un servicio excelente y diferenciado, de calidad, confianza y seguridad a sus clientes.

- Su infraestructura y su equipamiento son de primera.
- Sus instalaciones se encuentran en un lugar estratégico y cómodo para los padres.
- Ofrece una gama de actividades para los niños desde que tienen 3 meses de nacidos hasta los 5 años.
- La página Web brinda un servicio único en nuestro País tales como lo hacen en países desarrollados.
- Esta conformado por profesionales especializados en pedagogía.
- Servicio inmediato de primeros auxilios
- Se llevará un control médico mensual a cada uno de los niños el cual será obligatorio el mismo que se reportará a los padres en caso de emergencia.
- El menú que se brinda a los niños, es supervisado, elaborado, personalizado y aprobado por un nutricionista.
- Brinda un servicio especial a los niños que sufren alergias a ciertos alimentos.

3.2 Oportunidades

- El incremento de nuestros clientes mensualmente.
- Poder desarrollar en el futuro una franquicia que cumpla con los mismos parámetros de calidad de **Play and Jump**.
- Rápido posicionamiento en el mercado objetivo.
- Establecer alianzas estratégicas con proveedores que brinden servicios diferenciados.
- Crear más centros dentro de empresas que ofrezcan este servicio con la misma calidad.
- Ofrecer clases para padres y madres acerca del cuidado correcto para sus hijos.
- Crear un jardín infantil y primaria.

3.3 Ventaja competitiva

Contaremos con la ventaja competitiva de contar con una mejor posición que la competencia para así poder asegurar a los clientes y poder defendernos de las fuerzas competitivas.

Unas de nuestras ventajas competitivas son:

- Servicio con la más alta calidad
- Ofrecimiento de un servicio óptimo a nuestros clientes
- Conseguir menores costos que la competencia.
- Obtener una ubicación geográfica estratégica.
- Diseñar un servicio que ofrezca mejores beneficios que la competencia.
- Contar con tecnología de punta.

3.4 Debilidades

- Ser nuevos en nuestro mercado objetivo.
- Inversión en un local que no sea propio.
- Altos costos de inversión inicial.
- Los hábitos alimenticios que se crean en casa los cuales pueden afectar a nuestro programa.
- Que otras guarderías o centros de estimulación temprana ofrezcan menores precios.

- No contar con el servicio de transporte debido a lo delicado que es movilizar niños muy pequeños.

3.5 Amenazas

- Rápida reacción de la competencia u otras personas para imitar o innovar nuestras ideas.
- Que se cree una tendencia de cuidado domestico similar al nuestro a domicilio.
- Percepción de inseguridad de nuestro servicio al ser un negocio nuevo.
- Competir con ciertas franquicias que están entrando en nuestro país.
- Que otros centros infantiles de primera fuera de la ciudad de Guayaquil se expandan hasta nuestra ciudad.
- Que otros centros ofrezcan servicio de transporte.

4 CINCO FUERZAS DE PORTER



4.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Uno de los problemas que enfrentan muchas de las empresas tanto viejas como nuevas, es la entrada masiva de nuevos competidores al momento de observar a aquellas empresas que son innovadoras y alcanzan éxito en sus negocios.

Las empresas nuevas siempre tratan de brindar seguridad y confianza tanto interna como externa, es decir tanto a sus empleados como a los padres de familia, tratando de formar una imagen, la cual sea estable y de confianza.

Actualmente, nuestro País ha tenido muchas escuelas y guarderías, pero no todas enfocadas en dar un buen servicio, aunque suponen darlo. Por otro lado, se han ido incrementando desde hace algunos años, son los centros de estimulación temprana, los mismos que han resultado novedosos para los padres y ha tenido una excelente acogida y lo mismo ocurre con ciertas franquicias que han ido entrando poco a poco en nuestro país. Sin embargo, ninguno de estos centros, escuelas o guarderías han llegado a brindar un servicio completo y que sea realmente de calidad y que a su vez, satisfaga totalmente a aquellos padres que necesitan de este tipo de servicio.

Pero un punto muy importante a considerar, es que cuando una industria se hace fuerte externamente, debido al diseño estratégico implantado o al buen desarrollo establecido, significa un riesgo el cual no impide el ingreso de nuevos competidores.

4.2 Rivalidad entre los competidores

Aunque los competidores no brinden la misma gama de servicios que **Play and Jump**, la rivalidad dentro de esta industria es alta ya que la competencia esta conformada por las escuelas, guarderías o centros de estimulación temprana ya que brindan servicios similares o independientes al nuestro.

Dentro de este tipo de negocios, hay que actuar de manera muy cuidadosa, ya que es muy fácil la entrada de nuevos competidores o las

empresas que se encuentran bien posicionadas en el mercado, pudiendo ser afectadas por los comentarios que las personas puedan emitir al momento de comparar la calidad del servicio que se brinde.

4.3 Poder de negociación de los proveedores

Con los proveedores que trabajaríamos, serán aquellos que nos proporcionen el material didáctico el mismo que se utilizará dentro de nuestro establecimiento, así como los alimentos y finalmente los materiales de higiene, siendo todos estos materiales indispensables durante el año.

Por esto, nos aseguraremos de trabajar con empresas confiables que nos provean productos frescos que tengan la fecha de caducidad adecuada ya que es muy delicado porque estos productos estarán destinados para los niños tanto pequeños como más grandecitos y así poder evitar cualquier tipo de inconvenientes.

En cuanto a los materiales didácticos, es importante escoger a uno que siempre disponga del material que se necesite en todo momento y que al momento de empezar un nuevo año, se evite en lo posible los retrasos de los materiales ya que estos casos se ven en muchas partes.

Los proveedores no serán quienes tengan el poder de negociación con **Play and Jump** ya que existen varias empresas dentro de nuestra ciudad que brindan el mismo tipo de servicio y productos pudiendo reemplazar a los otros en caso que sea necesario.

4.4 Poder de negociación de los compradores

Como en todo tipo de negocios, es importante el poder de negociación de los compradores, ya que de ellos dependen si regresan o se mantienen con nosotros, demostrando si están satisfechos o no con nuestros servicios y productos.

Debido a esto, se buscará mantener un precio que se ajuste a las posibilidades de las personas y también mantener un servicio que sea de alta calidad, tratando de conservar nuestros actuales clientes e incrementar el número de los mismos.

4.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Aunque **Play and Jump** no tiene un equivalente de productos sustitutos, podrá estar amenazado por aquellas personas que dentro de sus casas cuidan a niños y les dan un servicio muy parecido al que los niños reciben en casa. Sin embargo, en la actualidad no se da mucho esto en nuestro País, siendo más como una tendencia extranjera, pero aún así, se encuentra amenazado por las nanas que dan en la mayoría de los casos un servicio puertas adentro.

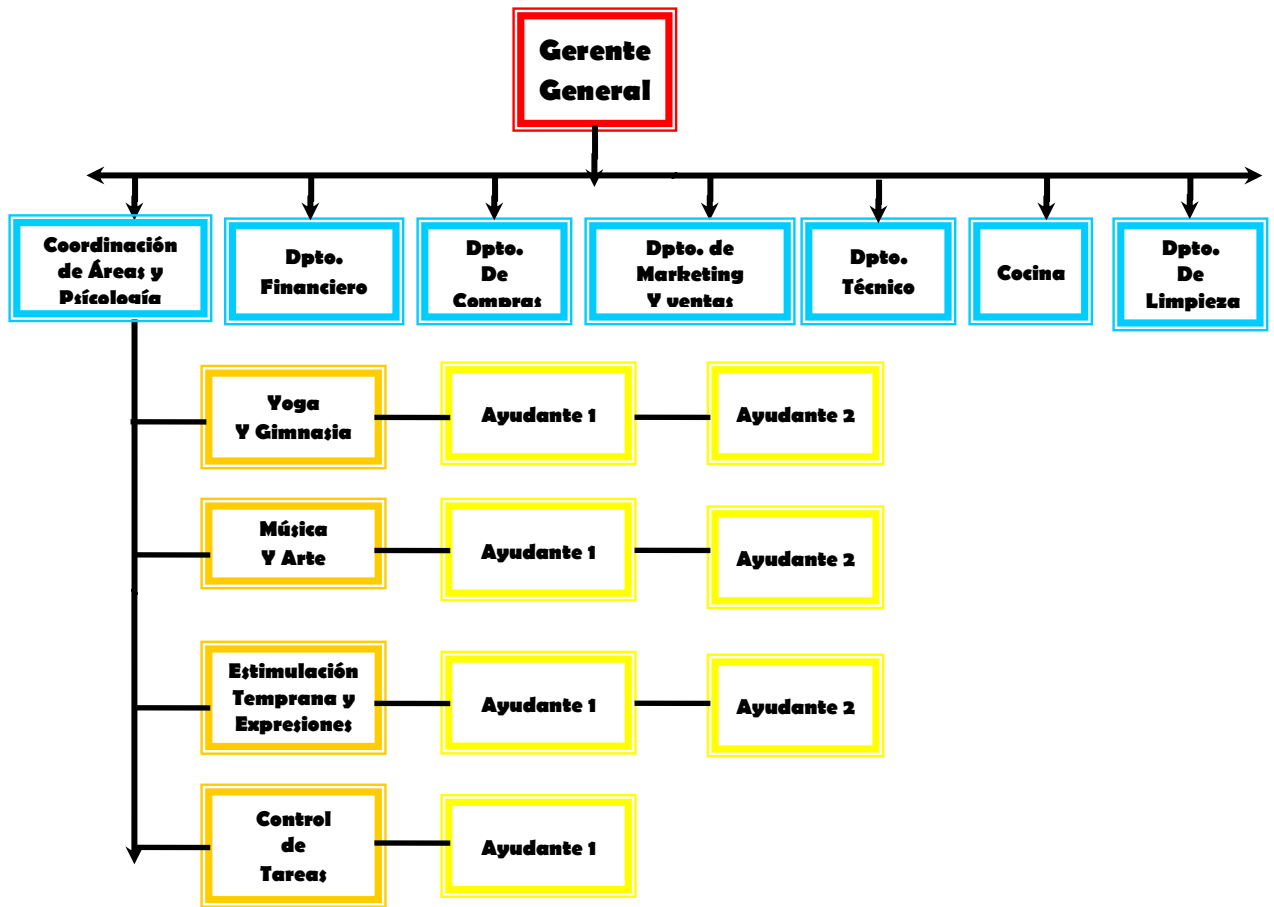
También se vería amenazado por los Centros de Estimulación Temprana principalmente, aunque sus costos son mucho mas elevados por pocas horas a la semana. Asimismo, las guarderías podrían ser otro factor que represente una amenaza para **Play and Jump**. Sin embargo, la mayoría de los padres no utilizan dichos servicios debido a la mala calidad y el mal aspecto que la muchas de las guarderías demuestran.

5 . EQUIPO GERENCIAL

5.1 Estructura Organizacional

La estructura organizacional de **Play and Jump** esta conformada por personas especializadas, capacitadas y con vocación al servicio y harán lo posible por desempeñarse de una manera adecuada y eficiente para así poder ofrecer un servicio de calidad.

A continuación se detallarán las funciones de cada uno de los integrantes de **Play and Jump** y de las personas involucradas y encargadas en brindar un servicio de excelencia. También se mostrará el organigrama y las relaciones que existen entre los diferentes departamentos.



5.2 Funciones

Gerente General

Es el delegado en definir las reglas y estrategias de la empresa para cerciorarse de que todos los movimientos y actividades del negocio funcionen con normalidad y de acuerdo a las normas y objetivos establecidos por la misma. También se encargará de controlar las áreas conformadas por sus subordinados.

Coordinadora de Áreas y Psicología

Es el departamento que se encargará de definir y controlar las actividades que realicen las maestras en el área de: gimnasia, yoga, música, arte, estimulación temprana, expresiones y control de tareas. También deberá supervisar semanalmente dichas áreas para asegurarnos de que todas las clases sean dictadas con la debida responsabilidad. Asimismo, se encargará de realizar evaluaciones psicológicas a cada uno de los niños y así poder detectar

cualquier tipo de problemas que se pudieran presentar en ellos y comunicar inmediatamente con las maestras y padres de familia.

Maestra de Gimnasia y Yoga

La maestra estará especializada en dictar clases de yoga para niños y a la vez deberá tener experiencia con el yoga posparto para las madres y sus niños recién nacidos utilizando un estilo de enseñanza flexible, dinámico, entusiasta y divertido, ya que actualmente es el mejor medio para impulsar una práctica disciplinada y estable. También estará apta para enseñar gimnasia para niños pequeños.

Maestra de Música y Arte

La maestra de música y arte tendrá conocimientos en ambas áreas y a su vez tendrá como requisito, la experiencia previa en la enseñanza de este tipo de actividades relacionadas con los niños.

Maestra de Estimulación Temprana y Expresiones

La maestra de Estimulación Temprana y expresiones deberá tener como requisito un título de psicopedagogía y a la vez tendrá estudios previos y avanzados en estimulación temprana, ya que de esta forma estará apta para trabajar con los niños más pequeños.

Maestra de Control de Tareas

La maestra de control de tareas se encargará de ayudar a realizar las tareas a los niños que necesitarán de este servicio. También tendrá conocimientos en las materias básicas que se dictan en cualquier preescolar y así estará apta para ayudarlos a estudiar cuando los niños tengan sus

exámenes. La maestra dispondrá de una ayudante, la misma que le ayudará a controlar a que los niños realicen sus tareas correctamente.

Ayudantes

Las maestras de gimnasia y yoga, música y arte, estimulación temprana y expresiones dispondrán siempre de dos ayudantes adicionales, las mismas que serán siempre indispensables en las actividades que se dicten dentro de estas áreas ya que de esta forma, nos aseguraremos de que todos los niños capten y estén siempre pendientes durante clases. También estarán asignadas para el cuidado de los niños mientras realicen otras actividades.

Departamento Financiero

Es el departamento encargado de controlar todas las operaciones y transacciones de dinero que se realicen dentro del establecimiento, elaborando los presupuestos de los departamentos de compras y ventas. Realizará las cobranzas a aquellos padres que tengan algún tipo de pago pendiente.

Departamento de Compras

Es el departamento encargado de realizar el inventario de los productos y de hacer el respectivo enlace con los proveedores. De esta forma se buscará mantener a la empresa con el stock suficiente de alimentos y otros productos para poder satisfacer lo prometido a los niños. También deberá investigar el cotizar con diferentes proveedores para así asegurarnos de que los actuales sean los más económicos y convenientes dentro del mercado.

Departamento Técnico

El departamento técnico se encargará de reparar cualquier tipo de problemas relacionados con los equipos. A su vez estará en constante

supervisión y renovación de la página Web, observando que las cámaras siempre estén trabajando normalmente.

Departamento de Marketing y Ventas

El departamento de Marketing y Ventas, será el encargado de realizar la publicidad necesaria en los medios de comunicación. Deberá de estar en constante estudio de la competencia y determinar cuales son sus estrategias. También es el departamento encargado de realizar las ventas de nuestro servicio a los padres que visiten nuestro establecimiento y a la vez deberá hablar con los clientes para conocer sus comentarios u observaciones. Realizaran el seguimiento postventa a sus clientes y se aseguraran de brindar un servicio cordial y de calidad.

Cocina

Se encargará de realizar los menús de comida, los mismos que son previamente supervisados por un nutricionista, siguiendo las normas de calidad e higiene correcta, tomando en cuenta la nutrición que deben tener los niños y restricciones si existiesen.

Departamento de Limpieza

Se encargará de cuidar la imagen del establecimiento y de asegurarse de que el mismo se encuentre en excelentes condiciones de aseo y funcionamiento en todas las áreas de nuestro centro.

5.3 Experiencia Previa De Los Miembros Del Equipo Gerencial

David Sabando

Tras haber trabajado durante 5 años como Administrador en el negocio de sus padres, siempre se ha visto inclinada a impulsar su propia empresa, la cual ofrezca un servicio único y diferente dentro de su ciudad.

A punto de culminar su carrera de Economía, David Sabando decidió crear un Centro Infantil en la ciudad de Guayaquil con el fin de satisfacer las necesidades de los padres que ella ha investigado durante su elaboración de tesis. Aunque su título a obtener, se desprende un poco de su plan, tiene la experiencia suficiente para poder dirigir y administrar el centro infantil.

Felipe Bucaram

Su experiencia laboral y profesional inició en la Corporación Financiera Nacional. Logrando experiencia en Análisis de Proyectos.

También a Trabajado durante casi 2 años en bienes raíces, aprendiendo así técnicas de marketing y análisis financiero que le facilitaran en el manejo y ejecución de cualquier proyecto.

6 ASPECTOS TECNOLÓGICOS

6.1 DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO

Play and Jump ofrecerá una variedad de actividades para todos los niños, desde los mas pequeños hasta los mas grandes, la misma que será de forma obligatoria ya que se buscará formar en ellos un buen desarrollo físico e intelectual acompañado de actividades como: gimnasia, yoga, música, arte, expresiones y control de tareas, lo cual ayudará en el desenvolvimiento de cada uno de los niños. (Anexo 1)

Se ha demostrado científicamente que durante los primeros años e incluso antes del año, la estimulación temprana es necesaria para el desarrollo de la inteligencia, la personalidad y el comportamiento social de los niños ya que el medio ambiente afecta directamente sobre como el cerebro del pequeño se va desarrollar.

Play and Jump es un Centro de Cuidado Infantil de primera, que a su vez brinda clases de estimulación temprana, ofrecerá sus servicios a los niños desde los 3 meses de edad hasta los 5 años de edad debido a que en los primeros años de los niños, este tipo de actividades se enfocan específicamente en el desarrollo del crecimiento de los niños ya que están sintiendo y experimentando en sus distintas edades las exploraciones sensoriales de los bebés para conocer causa y el efecto, la comunicación mutua, el juego imaginario, entre otros. De esta forma, cada uno de los niños aprende las habilidades del hablar y escuchar.

Los niños que participan en estos programas tienden a ser personas exitosas en los años posteriores, son más competentes social y emocionalmente, y muestran un mayor desarrollo verbal e intelectual durante la infancia temprana que los niños que no participan en programas de alta calidad.

6.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO

Estimulación Temprana

La Estimulación Temprana o Infantil son el conjunto de acciones inclinadas a proporcionar al niño las experiencias que este necesita, para desarrollar su máximo potencial y lograr la máxima expresión de estos. La forma natural, activa y placentera como el bebé descubre el mundo que lo rodea, a través del apoyo, amor y comprensión que le ofrecen los padres, familiares y adultos, nos permite ir aprendiendo que el desarrollo gradual requiere pensamiento e inteligencia del niño en sus diferentes habilidades físicas e intelectuales.

La estimulación infantil es un proceso natural, en el cual la mamá o quien realiza la estimulación genera en el niño lo siguiente:

- Mejora en su crecimiento físico, mental, emocional y social.
- Ejerce un mayor control sobre el mundo que le rodea.
- Sentirá gran satisfacción al descubrir que puede hacer las cosas por sí mismo.
- Aumenta el control emocional brindando una sensación de seguridad y goce.
- Amplía su habilidad mental, lo cual le facilita el aprendizaje.
- Desarrolla destrezas para estimularse así mismo.

En esta parte del programa se pretende darle a los niños la capacidad de desarrollarse en diferentes aspectos, por medio del enriquecimiento de experiencias adquiridas y logrando un mejor aprendizaje. Entre las generalidades del programa tenemos la estimulación de:

- Motricidad gruesa
- Motricidad delgada
- De los reflejos
- Sensorial
- Del lenguaje
- Cognoscitiva
- Socio afectiva

También se les dará a el bebé el espacio necesario cuando esté despierto para que obtenga mayor probabilidad de estimulación. De igual forma se les realizará actividades tales como: cambiar las posiciones del bebé mientras duerme, tomarlos de las manitos cuando se los bañe para que obtenga seguridad y deje de llorar e iniciar los ejercicios de estimulación con una frecuencia de tres veces diarias.

Gimnasia

Será una clase en donde habrá preparación física con juegos y actividades divertidas para promover e incentivar a los niños el gusto por los ejercicios, lo cual ayudará en su salud en los años posteriores. Los niños desde los 2 años hasta los 5 podrán disfrutar de esta clase.

Esta parte del programa incorporará diversas actividades que son fundamentales y de introducción, que ayudan e incentivan a edificar las habilidades cognitivas, sociales y físicas de los niños ya que se trabajará componentes tales como: cardio, fuerza, resistencia y flexibilidad, incorporando todas las técnicas de la gimnasia moderna. Esta clase será de forma entretenida y divertida buscando la integración y socialización con sus compañeros.

Asimismo, se les brindará espacio a los niños para que se expresen, primero con el cuerpo mediante la gimnasia, el juego, el teatro, los deportes, luego para la emoción o estados de ánimo y finalmente con las palabras.

Todos los seres humanos nos movemos en tres dominios básicos o dimensiones:

1. La Palabra mediante la capacidad de hablar y escuchar.
2. La Emoción mediante las emociones y estados de ánimo.
3. El Cuerpo mediante la comunicación, posturas, gestos, movimientos y expresiones.

Estos tres dominios serán aplicados en los niños, de tal forma que puedan ser desarrollados y permanezcan eficazmente en el largo plazo.

Yoga

El yoga es una terapia muy recomendada para tratar la hiperactividad infantil ya que trabaja la respiración y ayuda a relajar el sistema nervioso ayudando a que los niños se centren en los ejercicios y consigan calmarse.

También tiene otros efectos beneficiosos en los niños debido a que les aporta fuerza, movilidad y elasticidad y además trabaja el equilibrio, las destrezas motoras y a desarrollar la concentración. A su vez, les ayuda a relajarse y a aprender a controlar su propio cuerpo.

El yoga básicamente hará que los niños disfruten de estos ejercicios de relajación, ya que será practicada de una forma interactiva y creativa acompañada de música y creatividad. Asimismo, ayudara a cada uno de los niños a crear buenos hábitos en la vida estimulando el bienestar físico y mental.

Durante esta clase las maestras trataran de conectarse con la energía de cada niño y del grupo. El estilo y ritmo de una clase de yoga, se relacionan con los intereses, necesidades y ritmos naturales de los niños en donde se estiran, respiran, se relajan y disfrutan de los muchos beneficios de una manera divertida.

La clase de gimnasia estará dividida en tres partes:

- Las posturas físicas
- Las respiraciones
- La relajación guiada

Muchas de las posturas tienen nombres y formas que son tomadas de la naturaleza. Aprovechando estas similitudes en cuanto a las posturas, se les contará una historia en la que los niños van personificando animales, plantas u objetos, que escenifican las acciones que ocurren dentro de la historia. Los escenarios se pueden ir cambiando después de cierto número de clases, pero los personajes en forma de posturas de yoga, aunque son numerosas, deben ser recurrentes para que los niños las vayan conociendo y familiarizándose con ellas.

Para los ejercicios de respiración se usan imágenes que ejemplifican de una manera sencilla cómo funciona su aparato respiratorio para que de esta manera poco a poco lo vayan conociendo y aprendan a controlarlo.

La parte de la relajación es muy importante porque permite que cualquier tensión que se haya acumulado en el cuerpo se libere y restaura la vitalidad de todos los sistemas internos. Se practica una meditación guiada a través de una historia que los llena de paz y despierta su imaginación.

Para finalizar la sesión, se realizan algunos ejercicios para despertarlos suavemente y volver a activar su cuerpo, obteniendo excelentes resultados.

Por otra parte, las madres podrán asistir a las clases de yoga durante los horarios establecidos, en donde trabajaran en conjunto con sus hijos recién nacidos ya que de esta forma se benefician ellas también debido a que fortalecerán ciertos músculos que han sido debilitados durante el embarazo y el parto, y a la vez podrán incluir a sus hijos y aplicar las técnicas aprendidas en casa.

Música

Los niños se interesan en los sonidos desde que son pequeños y la mayoría de ellos responden a la música moviendo sus brazos y sus piernas. Las canciones y los juegos musicales son herramientas básicas que ayudan a fomentar rápidamente en el aprendizaje de los niños ya que desde pequeños son más receptivos teniendo un efecto en todas las áreas de desarrollo de los niños.

La enseñanza de música para los niños pequeños puede ser introducida de una manera muy simple y cómoda. Un factor importante a considerar es que la música puede ser enseñada de muchas maneras, por ejemplo: mediante cds, libros de figuras con música, títeres, instrumentos simples y usando la propia voz.

Mediante la música los niños pueden aprender a expresar sus sentimientos, manipular objetos, y a aprender a su propio ritmo el mundo que los

rodea. También les da la oportunidad de incrementar su vocabulario y de desarrollar sus destrezas motoras gruesas.

El hacer que un niño experimente la música durante sus primeros años lo ayudará a desarrollar las destrezas fundamentales que él o ella necesitará para lograr éxito en el desarrollo social, cognitivo y físico.

También construirá sus destrezas de auto-competencia. Las investigaciones han encontrado que los niños que son introducidos a la música desde una temprana edad tienden con mayor frecuencia a apreciar y a interesarse en aprender un instrumento musical o a ser partes de actividades musicales. Los niños de todas las edades podrán gozar en esta área.

Arte

El arte es importante para los niños porque aprenden cosas como la socialización, el desarrollo motor, matemáticas, alfabetismo y ciencias. En otras áreas del aprendizaje, como en las matemáticas y las ciencias, hay un resultado específico, pero ya que el arte es libre, los niños aprenden a pensar por sí mismos y encuentran su propia creatividad.

A través del arte, los niños pueden expresar sus sentimientos y su creatividad mientras ellos desarrollan destrezas para el pensamiento crítico. Cuando uno les da materiales para el arte, ellos necesitan descubrir y experimentar sobre qué pueden hacer con esos materiales. Por eso es que es tan importante que el arte sea libre.

Para los niños de 1 a 3 años, se necesitan artículos muy básicos que se enfoquen en el aspecto sensorial del arte, artículos tales como pinturas para los dedos, plastilina y crayones gruesos. También se debe tener crayones regulares, papel, pinturas, pinceles, un mueble, goma, y materiales para "collages" simples, como pedazos de papeles de colores, plumas, lazos, cinta adhesiva y tijeras. Conforme los niños van creciendo y empiezan a explorar realmente su creatividad, se empezará a añadir más artículos a sus materiales

para el arte, como bandejas de lata, medias viejas o retazos de tela. Es importante incluir el arte como parte de la rutina diaria de los niños.

En esta área los niños estarán en constante contacto con una gran variedad de materiales para desarrollar su expresión artística ya que pintarán y dibujarán con diversos materiales que favorezcan a su creatividad e imaginación y a su vez ayude a fomentar el trabajo en equipo. Los niños desde 1 año hasta los 5 años podrán desarrollar este tipo de actividades.

Expresiones

Esta parte del programa demostrará que hacer señas, gestos y movimientos a los bebés promueve las habilidades de lenguaje y el desarrollo cognitivo. El programa consiste básicamente en signos fáciles de aprender que permiten a los bebés y niños pequeños comunicarse antes de que empiecen a hablar.

De esta forma los niños desde los 6 meses hasta los dos años de edad, no se sentirán frustrados al intentar comunicarse ya que a la vez ayudará a que el desarrollo emocional del niño sea saludable y de gran éxito.

Control de tareas

El control de tareas estará únicamente dirigido para aquellos niños que asistan a **Play and Jump** después del horario de salida de sus respectivas escuelas. Los padres podrán disponer de este beneficio desde la hora que sus hijos terminen sus clases hasta las 5 p.m.

También tendrán la opción de que el servicio de transporte escolar los lleve a nuestras instalaciones a la hora de salida de clases y los niños serán recibidos por nuestro personal y a la vez recibirán su almuerzo. Luego se hará el control de tareas y posteriormente se distraerá a los niños con las actividades extracurriculares que están incluidos dentro de nuestro programa.

Sistema de alimentación

Nuestro sistema de alimentación comprenderá las comidas necesarias mientras los niños se encuentren dentro del establecimiento, es decir, dependiendo de las horas que los padres deseen dejarlos en **Play and Jump**. Los niños que lleguen después de las horas de clases, también recibirán su almuerzo cuando lleguen a nuestro centro.

Es importante mencionar, que los hábitos alimenticios se forman desde que somos niños y también se crean por medio de las costumbres alimenticias que los padres inculquen a sus hijos. Es por esto, que **Play and Jump** aprovechará en incentivar a los niños a darles alimentos nutritivos, evitando a que sean renuentes en las comidas. Los niños que entrarán desde muy pequeños a **Play and Jump**, son los que serán más fáciles de enseñarles buenas costumbres en sus horas de comer.

Play and Jump prohibirá que los niños lleven comida ya que de esta forma nosotros podremos contribuir positivamente en nuestro propósito y así evitar definitivamente las comidas chatarras.

El menú estará diseñado especialmente para los niños de las diferentes edades por medio de un nutricionista. El lugar donde ellos comerán, será un lugar totalmente acogedor e higiénico. (Anexo 2 y 3)

Horarios Flexibles

Las guarderías o escuelas infantiles aparte de ser recomendadas por pedagogos y pediatras, se han convertido en una perentoria necesidad para los padres y madres que por motivos laborales, no pueden cuidar de sus hijos menores de 5 años siendo esta una etapa en que se inicia la enseñanza y aprendizaje obligatorio.

Los padres dispondrán de un horario totalmente flexible en el cual podrán dejar a sus hijos con absoluta confianza dentro de la guardería. Los padres podrán dejar a sus hijos desde las 7:30 a.m. hasta las 5:00 p.m. De esta forma, los padres que decidan dejar a sus hijos desde las 7:30 a.m., contarán con distintas áreas en donde habrá camas para que los niños más grandecitos que lleguen dormidos y puedan descansar ahí. Así mismo, habrá cunas para cada uno de los niños más pequeños.

Servicio de seguro médico

Play and Jump contará con el servicio de enfermería permanente a través de un seguro médico externo. Se han realizado una serie de cotizaciones, siendo la más conveniente la de Alerta Médica. Generalmente está conformado por profesionales con conocimientos básicos en pediatría y primeros auxilios. Como servicio adicional y sin costo alguno de Alerta Médica, ellos harán un control mensual con cada uno de los niños para así poder llevar un registro sobre la salud de los niños.

Servicio de página Web

En nuestra sociedad tan ocupada, los padres cada vez tienen menos tiempo para disfrutar de sus hijos. Debido a este problema hemos decidido el poder brindar este servicio y que esta sea una de las razones de ser de **Play and Jump**, ya que permite a los padres ver todas las actividades en las que sus pequeños se involucran en la vida cotidiana.

Dentro de la página Web, los visitantes podrán tener información de los servicios que **Play and Jump** brinda, del personal por el cual estará integrado, los beneficios que los niños obtendrán, entre otros. A la vez, los padres contarán con cámaras ubicadas estratégicamente en cada salón de nuestro centro.

A los padres de los pequeños se les proporcionará una identificación de usuario y una clave de acceso únicos para acceder a las imágenes de las cámaras a través de Internet. Inclusive, se pueden otorgar claves para otros

usuarios que sean previamente autorizados por los padres, por ejemplo, los familiares.

Una vez que el padre haya ingresado al sistema a través de nuestra página Web, tendrá la oportunidad de visualizar el salón de su hijo. Sin embargo, por razones de seguridad, todos los usuarios podrán acceder a las cámaras tan sólo 15 minutos por sesión ya que de esta forma se previene que otras personas ingresen al sistema si los padres se alejan de su computadora, o accidentalmente la dejan en manos de otras personas no autorizadas o desconocidos.

Con este servicio, les proporcionaremos a los padres seguridad y tranquilidad, demostrando la gran calidad del servicio ofrecido por **Play and Jump**. Así mismo, nos ayudará a mejorar nuestros servicios, ya que receiptaremos todo tipo de comentarios y sugerencias de los padres ayudando al equipo que conforma **Play and Jump** a ser mejor.

6.3 LOCALIZACIÓN

Play and Jump estará ubicada en ciudad de Guayaquil. Las personas interesadas podrán contactarnos visitándonos, vía telefónica, la página Web o mediante los medios publicitarios a utilizarse. También se buscara llegar a nuestros clientes mediante la ubicación de folletos o trípticos en Hospitales, locales que venden artículos para bebes tales como Bebe Mundo, De Prati y en diversas farmacias.

Hay que invertir en un lugar que no sea propio, lo cual va a ase runa de nuestras debilidades. El local debe de ser amplio y pedagógico, y debe de estar capacitado para la introducción de tecnologías de punta. Tambien debe de ser en una zona segura que genere tranquilidad.

6.4 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O SERVICIO

Capacidad instalada: El número de niños atendidos en nuestro establecimiento puede obtenerse relacionando estrechamente con la inversión realizada. La capacidad instalada establece el límite a la oferta que existe. Para los primeros años del proyecto la capacidad instalada no se usará en su totalidad: Para el primer año de actividades **Play and Jump** estima el 50% de la capacidad instalada total, es decir 65 niños, con un incremento anual de 15 niños (distribuidos el 80% guardería y el 20% en control tareas). Las metas que se estiman cumplir en un plazo determinado durante la marcha de la empresa las presentaremos mediante una proyección de 5 años.

Tomando como base el comportamiento del mercado, específicamente, en los ingresos del 2009 se presenta un pronóstico de ventas hasta el año 2013. Se aspira que en el 2009 se pueda captar mínimo de 50 niños para la guardería, es decir, que para el primer año tuviéramos un total de \$329,600.00

6.3 PRESUPUESTO DE COSTOS DE INFRAESTRUCTURA Y OBRAS CIVILES Y MAQUINARIAS

INVERSION INICIAL

	UNIDAD ES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución			
Formulario para la obtención del RUC			0.6
Formulario patente municipal			0.5
Tasa de habilitación Municipal			15.00
Permiso de funcionamiento			689.00
Gastos Notariales			444.90
Equipos de oficina			
COMPUTADORAS	5	800	4,000.00
IMPRESORAS	5	100	500.00
SCANNER	1	150	150.00
EQUIPOS TELEFONICOS Y FAX	4	100	400.00
A/C	5	500	2,500.00
CAMARAS DE VIDEO	6	400	2,400.00
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIOS	6	150	900.00
OTROS MUEBLES			4,000.00

INTERNET. INSTALACION. CONEXIÓN			1,000.00
PAPELERIA Y SUMINISTROS			500.00
MOTO			2,500.00
INVERSION TOTAL			20,000.00

6.4 MAQUINERIAS Y EL ORIGEN DE LA TECNOLOGÍA

Actualmente vivimos en un mundo en donde la tecnología se ha convertido en un elemento indispensable en las empresas y en nuestras vidas ya que en la mayoría de las ocasiones, nos sirve para ahorrar costos y facilitar procedimientos.

Para **Play and Jump**, la tecnología jugará un papel muy importante, ya que nuestra pagina Web, será una de nuestras ventajas competitivas, la cual nos ayudará a diferenciarnos de la competencia, siendo **Play and Jump** la única en utilizar tecnología de punta hasta el momento. **Play and Jump**, utilizará una página Web la cual es un factor clave y que será parte de los beneficios que ofrece.

6.5 MATERIAS PRIMAS Y SU ABASTECIMIENTO

Con los proveedores que trabajaríamos, serán aquellos que nos proporcionen el material didáctico el mismo que se utilizará dentro de nuestro establecimiento, así como los alimentos y finalmente los materiales de higiene, siendo todos estos materiales indispensables durante el año.

Por esto, nos aseguraremos de trabajar con empresas confiables que nos provean productos frescos que tengan la fecha de caducidad adecuada ya que es muy delicado porque estos productos estarán destinados para los niños tanto pequeños como más grandecitos y así poder evitar cualquier tipo de inconvenientes.

En cuanto a los materiales didácticos, es importante escoger a uno que siempre disponga del material que se necesite en todo momento y que al

momento de empezar un nuevo año, se evite en lo posible los retrasos de los materiales ya que estos casos se ven en muchas partes.

Los proveedores no serán quienes tengan el poder de negociación con **Play and Jump** ya que existen varias empresas dentro de nuestra ciudad que brindan el mismo tipo de servicio y productos pudiendo reemplazar a los otros en caso que sea necesario.

MANO DE OBRA

Gerente General

Es el delegado en definir las reglas y estrategias de la empresa para cerciorarse de que todos los movimientos y actividades del negocio funcionen con normalidad y de acuerdo a las normas y objetivos establecidos por la misma. También se encargará de controlar las áreas conformadas por sus subordinados.

Coordinadora de Áreas y Psicología

Es el departamento que se encargará de definir y controlar las actividades que realicen las maestras en el área de: gimnasia, yoga, música, arte, estimulación temprana, expresiones y control de tareas. También deberá supervisar semanalmente dichas áreas para asegurarnos de que todas las clases sean dictadas con la debida responsabilidad. Asimismo, se encargará de realizar evaluaciones psicológicas a cada uno de los niños y así poder detectar cualquier tipo de problemas que se pudieran presentar en ellos y comunicar inmediatamente con las maestras y padres de familia.

Maestra de Gimnasia y Yoga

La maestra estará especializada en dictar clases de yoga para niños y a la vez deberá tener experiencia con el yoga posparto para las madres y sus niños recién nacidos utilizando un estilo de enseñanza flexible, dinámico, entusiasta y divertido, ya que actualmente es el mejor medio para impulsar una práctica

disciplinada y estable. También estará apta para enseñar gimnasia para niños pequeños.

Maestra de Música y Arte

La maestra de música y arte tendrá conocimientos en ambas áreas y a su vez tendrá como requisito, la experiencia previa en la enseñanza de este tipo de actividades relacionadas con los niños.

Maestra de Estimulación Temprana y Expresiones

La maestra de Estimulación Temprana y expresiones deberá tener como requisito un título de psicopedagogía y a la vez tendrá estudios previos y avanzados en estimulación temprana, ya que de esta forma estará apta para trabajar con los niños más pequeños.

Maestra de Control de Tareas

La maestra de control de tareas se encargará de ayudar a realizar las tareas a los niños que necesitarán de este servicio. También tendrá conocimientos en las materias básicas que se dictan en cualquier preescolar y así estará apta para ayudarlos a estudiar cuando los niños tengan sus exámenes. La maestra dispondrá de una ayudante, la misma que le ayudará a controlar a que los niños realicen sus tareas correctamente.

Ayudantes

Las maestras de gimnasia y yoga, música y arte, estimulación temprana y expresiones dispondrán siempre de dos ayudantes adicionales, las mismas que serán siempre indispensables en las actividades que se dictan dentro de estas áreas ya que de esta forma, nos aseguraremos de que todos los niños capten y estén siempre pendientes durante clases. También estarán asignadas para el cuidado de los niños mientras realicen otras actividades.

Departamento Financiero

Es el departamento encargado de controlar todas las operaciones y transacciones de dinero que se realicen dentro del establecimiento, elaborando los presupuestos de los departamentos de compras y ventas. Realizará las cobranzas a aquellos padres que tengan algún tipo de pago pendiente.

Departamento de Compras

Es el departamento encargado de realizar el inventario de los productos y de hacer el respectivo enlace con los proveedores. De esta forma se buscará mantener a la empresa con el stock suficiente de alimentos y otros productos para poder satisfacer lo prometido a los niños. También deberá investigar el cotizar con diferentes proveedores para así asegurarnos de que los actuales sean los más económicos y convenientes dentro del mercado.

Departamento Técnico

El departamento técnico se encargará de reparar cualquier tipo de problemas relacionados con los equipos. A su vez estará en constante supervisión y renovación de la página Web, observando que las cámaras siempre estén trabajando normalmente.

Departamento de Marketing y Ventas

El departamento de Marketing y Ventas, será el encargado de realizar la publicidad necesaria en los medios de comunicación. Deberá de estar en constante estudio de la competencia y determinar cuales son sus estrategias. También es el departamento encargado de realizar las ventas de

nuestro servicio a los padres que visiten nuestro establecimiento y a la vez deberá hablar con los clientes para conocer sus comentarios u observaciones. Realizaran el seguimiento postventa a sus clientes y se aseguraran de brindar un servicio cordial y de calidad.

Cocina

Se encargará de realizar los menús de comida, los mismos que son previamente supervisados por un nutricionista, siguiendo las normas de calidad e higiene correcta, tomando en cuenta la nutrición que deben tener los niños y restricciones si existiesen.

Departamento de Limpieza

Se encargará de cuidar la imagen del establecimiento y de asegurarse de que el mismo se encuentre en excelentes condiciones de aseo y funcionamiento en todas las áreas de nuestro centro.

Equipo Gerencial

David Sabando

Tras haber trabajado durante 5 años como Administrador en el negocio de sus padres, siempre se ha visto inclinada a impulsar su propia empresa, la cual ofrezca un servicio único y diferente dentro de su ciudad.

A punto de culminar su carrera de Economía, David Sabando decidió crear un Centro Infantil en la ciudad de Guayaquil con el fin de satisfacer las necesidades de los padres que ella ha investigado durante su elaboración de tesis. Aunque su título a obtener, se desprende un poco de su plan, tiene la experiencia suficiente para poder dirigir y administrar el centro infantil.

Felipe Bucaram

Su experiencia laboral y profesional inició en la Corporación Financiera Nacional. Logrando experiencia en Análisis de Proyectos.

También a Trabajado durante casi 2 años en bienes raíces, aprendiendo así técnicas de marketing y análisis financiero que le facilitaran en el manejo y ejecución de cualquier proyecto.

6.6 VIDA ÚTIL Y VALOR DE RESCATE

Computadoras	5	800.00	4,000.00	400.00
Impresoras	5	100.00	500.00	50.00
Scanner	1	150.00	150.00	15.00
Equipos telefonicos y Fax	4	100.00	250.00	25.00
A/C	5	500.00	2,500.00	250.00
Camaras de video	6	400.00	2,400.00	240.00
Moto	1	3,000.00	3,000.00	300.00
			12,800.00	1,280.00

CONTROL DE CALIDAD

Otra de las estrategias que utilizaremos es estar en constante mejoramiento de nuestros servicios para lograr estar dentro de las expectativas de los clientes. Para alcanzar nuestra estrategia, realizaremos controles trimestrales de calidad a los padres de familia para comprobar la aceptación y a la vez receptar sugerencias y recomendaciones para mejorar la calidad de nuestro servicio.

7. ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

7.1 Análisis Ambiental

La evaluación del impacto ambiental podemos definirla como un conjunto de técnicas que buscan como propósito fundamental un manejo de los asuntos humanos de forma que sea posible un sistema de vida en armonía con la naturaleza.

La gestión de impacto ambiental pretende reducir al mínimo nuestras intrusionas en los diversos ecosistemas, elevar al máximo las posibilidades de supervivencia de todas las formas de vida que signifique un equilibrio biológico.

7.2 Análisis de Áreas o Segmentos Influenciados

Hemos considerado de vital importancia observar los pasos del proceso productivo de la empresa, puesto que es aquí donde mejor podemos apreciar algunos de los elementos y factores que impactan al medio ambiente, que es precisamente lo que tenemos que tener claro antes de establecer y desarrollar la gestión de impacto ambiental en la empresa.

Cabe señalar que se consideraron todas las áreas de la empresa y no tan solo los procesos del área de producción (empacado, embalado y etiquetado). Esto se hace para estar en concordancia de lo que es el espíritu de las normas ISO, o sea una mejora continua que abarque todos los ámbitos de la empresa. Es así que una primera revisión ambiental inicial de la empresa nos muestra ciertos ítems que deberán ser considerados:

1. Eliminación de Desechos: La mayor cantidad de basura sale del área de limpieza, los desechos en su mayoría están compuestos residuos de pañales, pañitos húmedos, papel de baño, desechos de envases de cremas (para la relajación), que son botados a la basura.
2. Aseo de las instalaciones, áreas operativas: El suelo del local es de cemento con baldosa, el que al ser barrido en ocasiones levanta una gran nube de polvo, lo que favorece la contaminación del aire producto de las partículas en suspensión que son barridas al aire.
3. Aseo en la cocina y en el manejo de alimentos: En esta área hay que tomar las medidas preventivas y correctivas para evitar cualquier contaminación, para ello la persona encargada en este departamento debe estar equipada con todos los suministros de limpieza e higiene para preparar los almuerzos para los niños. Además se guiará mediante un menú asesorado por una nutricionista

externa especializada en dietas para niños, personalizando a cada niño (en caso de existir alergias, diabetes, otro tipo de enfermedades).

8. ESTUDIO FINANCIERO

8.1 Presupuesto e Inversiones

La inversión incluye toda la infraestructura que requiere el proyecto para su normal operación. El monto de inversión del proyecto asciende a \$20.000,00

GENERALIDADES DEL PROYECTO	
Ubicación:	Guayaquil
Servicio:	Estimulación temprana y cuidado infantil
Moneda del Proyecto:	Dólar
Monto del Proyecto:	U.S.\$ 20.000,00
Recursos Propios:	U.S.\$ 2.000,00
Financiamiento:	U.S.\$ 18.000,00
Institución bancaria:	Banco Guayaquil
Tasa de interés:	12 %
Plazo:	5 años

Previo a la aprobación del préstamo bancario, la Institución financiera revisa la solicitud del préstamo el mismo que incluye las siguientes partes:

- Datos del crédito
- Datos personales
- Referencias del solicitante

- Datos del Garante
- Referencias del garante
- Estado de situación financiera del solicitante
- La relación con el banco

Solicitud de crédito

Lugar y Fecha	Cta. Cte No.
Valor del crédito (\$/.)	Plazo
Destino del crédito	
LUGAR DE INVERSION	
Ciudad	Provincia
DEUDOR	
Nombres y Apellidos	Ced. Id. Profesión
Edad Nacionalidad	Estado civil Nombre Cónyuge Cargas
Dirección residencial	Telf. Tiempo resid.
REFERENCIAS	
Banco	Cta. No. Comercial Teléfono
Banco	Cta. No. Comercial Teléfono
GARANTE	
Nombres y Apellidos	Ced. Id. Profesion
Edad Nacionalidad	Estado civil Nombre Conyuge Cargas
Dirección residencial	Telf. Tiempo resid.
Empresa donde trabaja	Cargo Antigüedad
Dirección del trabajo	Telefono Ciudad
REFERENCIAS	
Banco	Cta. No. Comercial Telefono
Banco	Cta. No. Comercial Telefono

Además el Banco realiza informes de visita conteniendo información cualitativa relevante respecto a:

Aspectos Productivos:

- Activos propios o alquilados.
- Fuentes de aprovisionamientos.

Aspectos comerciales:

- Producto o líneas de producto.
- Calidad y precio.
- Características del mercado.

- Competencia.

Luego analiza varios elementos fundamentales antes de la existencia de la relación cliente-banco. A continuación indicamos algunos de estos elementos:

1) Verifica datos:

- a) La información ingresada en el sistema de créditos.
- b) Domicilio del titular y garante.
- c) Garantías del titular y garante.
- d) Negocio o actividad económica.

2) Verifica el propósito del crédito:

- Capital de trabajo.
- Adquisición de activos.
- Iniciación de una nueva empresa.

3) Análisis Cualitativo:

- Riesgos claves de la empresa.
- Proveedores.
- Compradores.

4) Análisis cuantitativo:

- Capital de trabajo.
- Estructura de endeudamiento.
- Nivel de ventas.
- Costos.
- Márgenes brutos y netos de utilidad.

5) Verificación de saldos promedios y transacciones que se mantiene con la institución financiera, elaborando un plan de manejo de cuenta, lo que permitirá

conocer al banco cuales son las oportunidades más significativas y la estrategia para aprovecharlas, además el flujo de fondos que tiene y donde podemos rentablemente intervenir. Se concluye en definir la rentabilidad de la cuenta (analizando las cifras altas y bajas) mediante un plan histórico y proyectado.

6) Análisis de las referencias bancarias y comerciales: se establecerá la reputación que tenemos en relación al cumplimiento de obligaciones y compromisos bancarios y/o comerciales, pues las referencias es la evidencia misma para comprobar o desmentir lo anterior.

Una vez aprobado el crédito con el monto solicitado, el banco fija la tasa y el plazo de la deuda, la tabla de amortización queda así:

TABLA DE AMORTIZACION

Capital	S/ 18,000.00
Tasa Interés	12%
Plazo	5

PERÍODO	1	2	3	4	5
		\$	\$	\$	\$
Capital	\$ 2,833.38	3,173.38	3,554.19	3,980.69	4,458.37
Interés	\$2,160.00	\$1,819.99	\$1,439.19	\$1,012.69	\$535.00
		\$	\$	\$	\$
Pago	\$ 4,993.38	4,993.38	4,993.38	4,993.38	4,993.38

8.2 Proyección a cinco años

Play and Jump proyecta sus ventas diseñando un plan donde se calcula una cifra de utilidad deseada trabajando con valores relacionados a los ingresos hacia las ventas, obteniendo así un porcentaje de ganancias que puede variar según la situación de la empresa y del entorno, pero que sirve de base para predecir lo que se quiere ganar cada mes. Se ha considerado una afiliación al servicio estimada para el primer año de 50 niños. Para los años siguientes se ha estimado un incremento de 10 niños por año.

Capacidad instalada: El número de niños atendidos en nuestro establecimiento puede obtenerse relacionando estrechamente con la inversión realizada. La capacidad instalada establece el límite a la oferta que existe. Para los primeros años del proyecto la capacidad instalada no se usará en su totalidad: Para el primer año de actividades **Play and Jump** estima el 50% de la capacidad instalada total, es decir 65 niños, con un incremento anual de 15 niños (distribuidos el 80% guardería y el 20% en control tareas). Las metas que se estiman cumplir en un plazo determinado durante la marcha de la empresa las presentaremos mediante una proyección de 5 años.

Tomando como base el comportamiento del mercado, específicamente, en los ingresos del 2009 se presenta un pronóstico de ventas hasta el año 2013. Se aspira que en el 2009 se pueda captar mínimo de 50 niños para la guardería, es decir, que para el primer año tuviéramos un total de \$329,600.00 (Ver Anexo 6)

8.3 Determinación de costos fijos y variables

El presupuesto de gastos operativos anuales comprende los desembolsos por los siguientes conceptos:

En Costos de ventas:

- En seguro médico se ha cotizado una tarifa de \$100 por niño matriculado por concepto de una póliza que cubre gastos médicos por accidentes dentro o fuera del establecimiento de **Play and Jump**.
- En costos operacionales se estima un costo de \$100 mensuales por niño matriculado (ya sea en guardería o los que solicitan ayuda en tareas). Este rubro cubre los gastos promedio por alimentación, utilización de equipos, suministros y materiales del centro para las actividades de estimulación temprana de cada uno de los niños. Este rubro tiene un incremento del 10% anual.

En Gastos Administrativos y de Ventas:

Los sueldos se estiman:

- Maestra de música y arte = \$500
- Maestra de expresiones y control de tareas = \$400
- Ayudantes = \$ 200 x 2 = \$400
- Psicóloga, ventas y técnico = \$300
- Maestra yoga y gimnasia = \$400
- Cocina y Limpieza = \$200
- Gerente Propietaria, compras y financiero = \$700
- Seguridad= \$200 x 2= \$400

TOTAL= \$3.300

- Los sueldos y bonificaciones tendrán un incremento de 3% anuales.
- Se pagará el consumo total de la energía eléctrica del local con un incremento del 20% en base a lo registrado anualmente en el primer año.
- En el consumo telefónico se fija un aumento de 20% sobre la base del gasto del primer año y con el incremento para los demás años. Para el arriendo del establecimiento se fija un incremento del 5% anual.
- El consumo por agua sufre un incremento del 10% anual.
- En las compras de suministros de oficina y de limpieza se fija un incremento del 15%.

Depreciaciones:

El otro asunto importante es estimar la depreciación anual de los activos fijos. Se puede partir de una depreciación lineal. Los equipos y vehículo se depreciarán en 10 años (10% de depreciación sobre la inversión en este rubro).

DEPRECIACION

unidades	valor	valor	10 %
-----------------	--------------	--------------	-------------

		unitario	total	anual
Computadoras	5	800.00	4,000.00	400.00
Impresoras	5	100.00	500.00	50.00
Scanner	1	150.00	150.00	15.00
Equipos telefonicos y Fax	4	100.00	250.00	25.00
A/C	5	500.00	2,500.00	250.00
Camaras de video	6	400.00	2,400.00	240.00
Moto	1	3,000.00	3,000.00	300.00
			12,800.00	1,280.00

8.3 Análisis del punto de equilibrio

El llamado punto de equilibrio consiste en determinar el volumen de ventas necesario para cubrir los gastos operativos; en ese momento la empresa no pierde ni gana, es decir obtiene equilibrio con utilidad cero.

A partir del punto de equilibrio hacia la derecha tenemos el área de utilidades mientras que hacia la izquierda se presentan las pérdidas. Para esto, normalmente se trabaja con la utilidad operativa, lo que significa que se considera la utilidad antes de intereses, impuestos y otros gastos no operacionales.

Los elementos que intervienen en la determinación del punto de equilibrio son los presentados en el Estado de Resultados: éstos son los costos fijos y variables en relación con las ventas.

Para nuestro caso, utilizaremos el punto de equilibrio en valores de venta, cuya fórmula es:

$$\text{Punto de Equilibrio en US\$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ del margen de contribución}}$$

Esta fórmula la aplicaremos para el primer año de operación y consideraremos el Estado de Resultados (Ver Anexo 7)

8.4 Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de resultados proyectado

	INVER SION	1	2	3	4	5
INGRESOS		170,50 0.00	220,11 0.00	267,23 4.75	297,64 1.70	325,96 3.79
COSTOS DE VENTA		83,000 .00	104,88 0.00	121,77 7.20	139,76 7.24	145,42 9.06
GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS		73,611 .40	81,405 .74	86,438 .62	92,103 .25	98,510 .71
PARTICIPACIÓN UTILIDADES		1,567. 29	4,881. 64	8,660. 84	9,673. 68	12,111 .60
IMPUESTOS		2,220. 33	6,460. 66	11,909 .73	13,451 .21	17,024 .35
PAGO DE INTERESES		2,160. 00	1,819. 99	1,439. 19	1,012. 69	535.00
AMORTIZACION DE CAPITAL		2,833. 38	3,173. 38	3,554. 19	3,980. 69	4,458. 37
INVERSION	20,500. 00					
FLUJO CAJA	- 20,500. 00	5,107. 61	17,488 .59	33,454 .99	37,652 .94	47,894 .69

TIR	79%	
	100,78	
VAN	2.64	
	53.56	70.85
TIRM	%	%

Se presenta el Estado de Resultados desde el primer año de operaciones hasta el quinto año, en donde se pueden observar las utilidades netas que arroja el proyecto.

ESTADO DE RESULTADOS ANUALES PROYECTADOS

DESCRIPCION	1	2	3	4	5
VENTAS NETAS	170,500 .00	220,110 .00	267,234 .75	297,641 .70	325,963 .79
COSTOS EN VENTAS	83,000. 00	104,880 .00	121,777 .20	139,767 .24	145,429 .06

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	87,500.00	115,230.00	145,457.55	157,874.46	180,534.73
GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS	74,891.40	82,685.74	87,718.62	93,383.25	99,790.71
Utilidad antes Intereses e Impuestos	12,608.60	32,544.26	57,738.94	64,491.21	80,744.02
Intereses	2,160.00	1,819.99	1,439.19	1,012.69	535.00
15% part. Trabajadores	1,567.29	4,881.64	8,660.84	9,673.68	12,111.60
Utilidad antes impuesto a la Renta	8,881.31	25,842.63	47,638.91	53,804.84	68,097.41
25% IMPUESTO A LA RENTA	2,220.33	6,460.66	11,909.73	13,451.21	17,024.35
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	6,660.98	19,381.97	35,729.18	40,353.63	51,073.06
UTILIDAD (PERDIDA) NETA EN %	3.91%	8.81%	13.37%	13.56%	15.67%

8.5 Balance General

BALANCE GENERAL

	1	2	3	4	5
ACTIVOS					
ACTIVO CIRCULANTE					
CAJA - BANCOS	22,100.98	39,599.57	73,064.57	110,727.51	158,632.20
ACT FIJOS					
EQUIPOS OFICINA	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00
VEHICULO	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
DEPRECIACION ACUM.	1,280.00	2,570.00	3,860.00	5,150.00	6,440.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8,720.00	7,430.00	6,140.00	4,850.00	3,560.00
TOTAL ACTIVOS	30,820.98	47,029.57	79,204.57	115,577.51	162,192.20
PASIVOS					

OBLIGACIONES BANCARIAS	20,000.00	17,166.62	13,993.24	10,439.06	6,458.37
INT. POR PAGAR	2,160.00	1,819.99	1,439.19	1,012.69	535.00
TOTAL PASIVOS	22,160.00	18,986.62	15,432.43	11,451.75	6,993.38
PATRIMONIO					
CAPITAL	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO ACTUAL	6,660.98	19,381.97	35,729.18	40,353.63	51,073.06
UTILIDAD ACUM.		6,660.98	26,042.95	61,772.13	102,125.76
TOTAL PATRIMONIO	8,660.98	28,042.95	63,772.13	104,125.76	155,198.82
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	30,820.98	47,029.57	79,204.57	115,577.51	162,192.20

8.6 Proyecciones

	1	2	3	4	5
No de niños matriculados guarderia	50	60	70	80	80
Niños diarios promedio para control tareas	15	20	20	20	20
INGRESOS	2009	2010	2011	2012	2013
INGRESOS POR MATRICULAS	4.250,00	5.400,00	6.300,00	8.000,00	8.000,00
INGRESOS POR PENSIONES GUARDERIA	105.000,00	129.600,00	155.400,00	182.400,00	187.200,00
INGRESOS POR CONTROL TAREAS	72.000,00	96.000,00	115.200,00	115.200,00	134.400,00
Total de Ventas	181.250,00	231.000,00	276.900,00	305.600,00	329.600,00

COSTOS DE VENTAS					
Seguro medico	5.000,00	6.000,00	7.200,00	8.640,00	10.368,00
Costos operacionales (alimentación, suministros)	78.000,00	98.880,00	114.577,20	131.127,24	135.061,06
Total Costos Ventas	83.000,00	104.880,00	121.777,20	139.767,24	145.429,06

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS					
Sueldos	33.600,00	36.960,00	40.656,00	44.721,60	49.193,76
Gastos de Promocion y Ventas	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92

Gastos Administrativos					
Luz	600,00	720,00	864,00	1.036,80	1.244,16
Agua	240,00	264,00	290,40	319,44	351,38
Telefono	600,00	720,00	864,00	1.036,80	1.244,16
Arriendo	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
Suministros de oficina	960,00	1.104,00	1.269,60	1.460,04	1.679,05
Depreciación					
Vehículos y equipos de oficina	1.290,00	1.290,00	1.290,00	1.290,00	1.290,00
Total Gastos de Administración y Ventas	45.690,00	49.938,00	54.624,00	59.796,78	65.511,08
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	52.560,00	76.182,00	100.498,80	106.035,98	118.659,87

9. ANALISIS FINANCIERO

9.1 Tasa Interna de Retorno

Para poder realizar los flujos de caja es necesario determinar la tasa con la que se traerá a valor presente el Flujo de Caja del Proyecto. El primer modelo que se utilizará para determinar la TMAR o la tasa de descuento es el CAPM.

El Modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) es un método que se utiliza para obtener la rentabilidad que se requiere a los recursos propios. Su fórmula es:

$$\text{CAPM} = R_f + \beta (R_m - R_f) + \text{Prima Riesgo País}$$

Adicionalmente consideramos conveniente añadir el riesgo país, dado que vamos a utilizar datos de los EE.UU. Siendo:

R_f: rentabilidad de un activo que no ofrece riesgo

R_m: rentabilidad del mercado

(R_m-R_f): prima de riesgo del mercado

β : coeficiente de variabilidad del rendimiento de los recursos propios de la empresa respecto al rendimiento de los recursos propios del mercado. Cuánto mayor sea β , mayor será el riesgo que corre la empresa.

Datos:

$R_f =$	4,80 %	Rendimiento anual de los bonos del Tesoro de los EE.UU. a los 5 años
$R_m - R_f =$	8,64 %	Prima riesgo del mercado*
$\beta =$	2,00	Beta del sector**
	5%	Prima Riesgo País***

***Fuente: Banco Central del Ecuador

* www..ecuadorinvierte.com

** β de una empresa especializada en cuidados infantiles americana

Aplicación de la fórmula:

$$\text{CAPM} = 4.80 + 2,00 (8.64) + 0.05 = 0,2213 \rightarrow 22,13\%$$

Esta tasa es de de 22,13%

Finalmente, se procede a utilizar el método CPPC, para determinar la TMAR o Tasa de Descuento del proyecto:

$$\text{cppc} = (\% \text{tasa deuda}) (1 - \% \text{ de deuda}) (\% \text{capital propio}) + \text{CAPM} (1 - \% \text{ de capital propio})$$

Datos:

% de deuda:	72%
% tasa de deuda:	12 %
% capital propio:	28%
CAPM	22,13%

Aplicación fórmula:

$$\text{cppc} = 0.12 (1 - 0.72) (0.28) + 0.2213 (1 - 0.28)$$

$$\text{cppc} = 16.87$$

cppc = 16.87%

La tasa de descuento con la que traerá a valor presente los Flujos de Caja de la empresa es de 16.87%. La TIR debe superar a la tasa de descuento establecida en 16.87%

La TIR es la tasa de descuento que iguala el valor actual de los futuros netos de efectivo de un proyecto de inversión con el flujo de salida de efectivo inicial del proyecto. Esta constituye la medida más efectiva para comparar si un proyecto es rentablemente atractivo o no.

El proyecto obtuvo una TIR final del 79% que resulta del flujo de caja. Con esta tasa queda demostrado que el proyecto es rentable. La tasa interna de retorno se la ha calculado a través del programa Excel, para efecto se ha tomado como referencia la hoja científica del flujo de caja. La TIR supera a la tasa de descuento máxima convencional.

Desde el punto de vista del inversionista la medida más adecuada del beneficio de la inversión es la tasa interna de retorno, o TIR, sobre los recursos propios comprometidos. Esta tasa equivale al rendimiento promedio, en el proyecto en cuestión, de los recursos aportados, teniendo en cuenta los incentivos de cualquier tipo y los impuestos si los hubiere. Con esta tasa queda demostrado que el proyecto es rentable.

9.2 VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador del valor del proyecto que tiene en cuenta la influencia del tiempo (es decir, que comprende la actualización). Específicamente el valor actual neto, nos mide el valor actualizado de los beneficios netos del proyecto, y nos brinda información adicional a la que nos provee la TIR. Si el VAN es positivo, la inversión puede generar ganancias después de reponer el capital y pagar los intereses incurridos. Si el VAN es

negativo, el rendimiento de la inversión no es suficiente para reponer el capital invertido y pagar los intereses.

Si la suma de estos flujos descontados a una mínima tasa alternativa de inversión es cero o positiva se considera rentable el proyecto. El VAN obtenido con la tasa de descuento es de \$ 100,703.84 que es mayor a 0, por lo tanto el proyecto es rentable.

9.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

La recuperación de la inversión a realizar para la implementación de la propuesta se la obtiene a través de la siguiente ecuación financiera:

$$P = F(1+i)^n$$

F = flujo de caja

I = Tasa de descuento = 16.87% anual

n = año

Con estos datos se elabora el cuadro para el cálculo del período de recuperación de la inversión. (Ver Anexo 8)

El PRI es a partir del tercer año donde se recupera la inversión y se empieza a obtener beneficios económicos del proyecto.

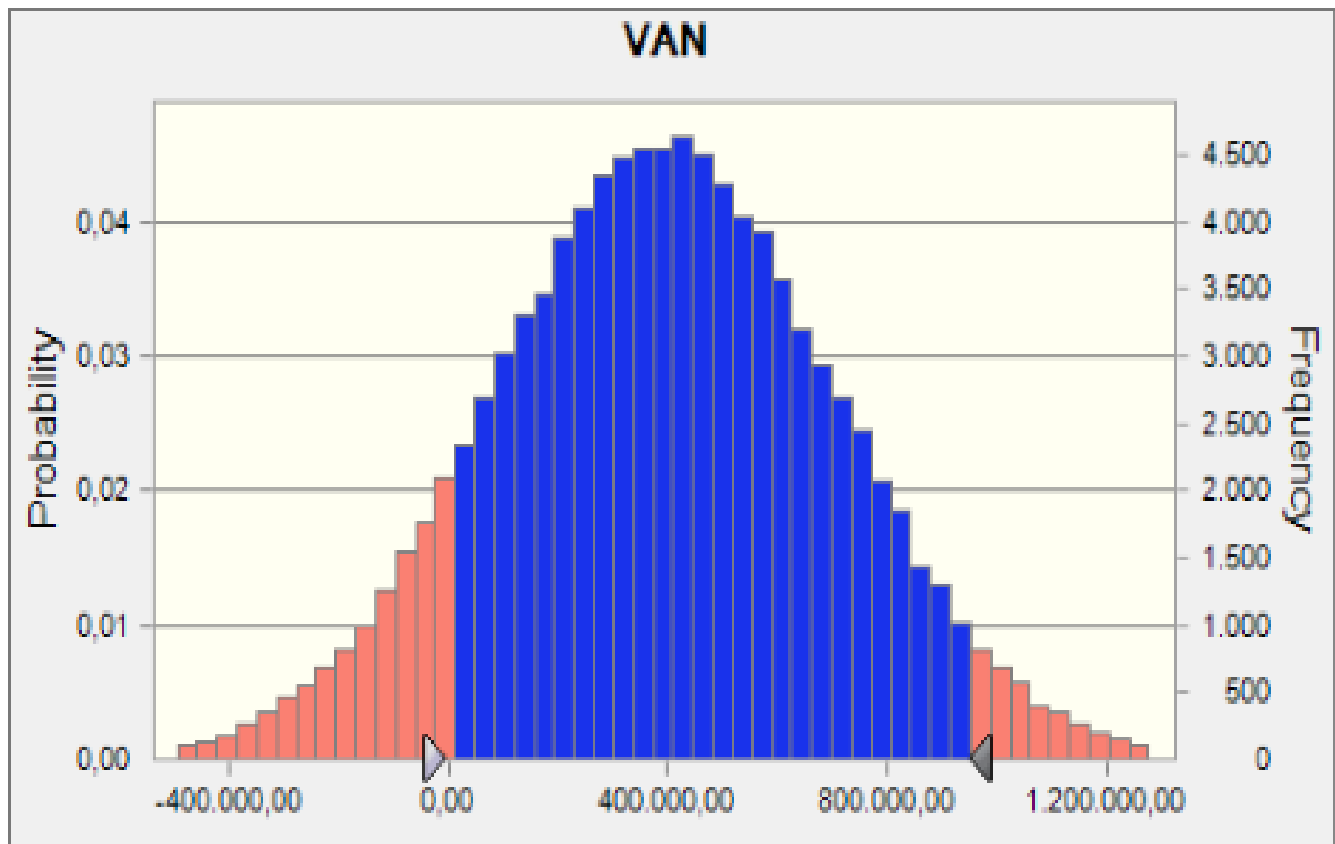
9.4 Costo /Beneficio

Para que la propuesta sea adecuada a las necesidades de la empresa, el coeficiente de beneficio – costo debe ser mayor que 1, este coeficiente se lo calcula dividiendo los beneficios obtenidos durante los 5 años, para los costos más la inversión inicial y se tiene que:

$$X = \text{Beneficio} / \text{Costos} + \text{Inversión Inicial}$$

X = 1.14

9.4 Crystal Ball



Resumen:

Nivel de Confianza: 85.00%

Rango De Certeza: De 0.00 a 938377.67

Rango Total: -1086088.80 a 1899910.80

Ensayos: 100000

Desv. Estándar: 999.72

10 Conclusiones del analisis economico

Descripción	Valor	Restricción	Conclusión
TIR	79%	79% > 16.87%	Factible y viable

VAN	\$ 100,782.64	\$100,702.84 > 0	Factible y viable
PRI	3er año	3 < 5 años	Factible y sostenible
COSTO/BENEFICIO	1.14	1.14 > 1	Factible y sustentable

10.1 Viabilidad

Debido a que el tiempo de recuperación comienza a partir del tercer año, menor que el tiempo de duración de la propuesta, se dice que la misma es viable.

10.2 Factibilidad

Debido a la TIR del 84% es superior a la tasa máxima convencional del 16.87%, el VAN es mayor que cero y la recuperación de la inversión de 3 años es menor al tiempo de vida útil de la propuesta que es de 5 años, entonces se manifiesta que la inversión es conveniente para los intereses de la empresa, desde el punto de vista económico.

10.3 Sostenibilidad

Se dice que la propuesta es sostenible ya que después de recuperar la inversión en los dos primeros meses del tercer año, la empresa contará con un beneficio que se obtendrá durante los siguientes 26 meses que completan el tiempo de la propuesta.

10.4 Sustentabilidad

La propuesta se sustenta en que el beneficio a obtener durante la propuesta es mayor que el costo ya que el coeficiente de costo-beneficio es mayor que 1 en \$0.14 lo que indica que por cada dólar que invierte la empresa, ésta obtendrá \$1.14

CONCLUSIONES

- Los estudios preliminares determinan que la situación actual del mercado es ideal para la creación de un Centro de estimulación temprana y cuidado infantil, lo cual asegura una alta rentabilidad.
- La demanda en este tipo de mercado puede experimentar un continuo crecimiento, con lo cual la principal estrategia de posicionamiento será: excelente servicio.
- El estudio también demuestra que la operación del prototipo implementado es rentable y que los rubros de las ventas y utilidad son atractivos.
- La propuesta demuestra en su funcionamiento que es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada, con un manejo mercadológico y administrativo eficiente.
- Las diferentes actividades de la empresa crearán fuentes directas de trabajo.

