

# ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



## FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE  
UNA GUARDERÍA EN LA URBANIZACIÓN METRÓPOLIS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"

**Proyecto de Graduación**

**Previo a la obtención del Título de:**

Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional  
Economista con Mención en Gestión Empresarial  
especialización en Finanzas

**Presentado por:**

Jenniffer Yolanda García Zambrano

Sergio Jacinto Tinoco Ruilova

**Guayaquil – Ecuador**

**2010**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto va dedicado especialmente a mi madre María Auxiliadora, que con sus ejemplos de apoyo y perseverancia han formado en mí valores y virtudes que hacen de mí un gran ser humano para poder culminar esta etapa muy importante en mi vida universitaria.

***Jennifer GarcíaZambrano***

Este trabajo va dedicado a los seres que más quiero como son mis padres, Dr. Sergio Tinoco y Dra. Vilma Ruilova, hermanos y familiares, también a aquellas personas que con su apoyo hemos podido lograr esta meta tan anhelada de todo ser humano.

***Sergio Tinoco Ruilova***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco sobre todas las cosas a Dios, quién cuida de mí a cada instante, quién me brinda la sabiduría necesaria y sobre todo la salud para seguir adelante. A mi madre, que me brindó todo su apoyo en cada decisión que tomé durante mi carrera. Y a todos aquellos que fueron partícipes de mi estancia en la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

***Jennifer García Zambrano***

Agradezco a Dios por brindarme salud y la fuerza necesaria para poder alcanzar mi meta, a mi familia que siempre estuvo en el momento más oportuno para ayudarme. Gracias a todos ellos por estar siempre pendientes de mí y por haberme brindado su confianza, ya que sin ellos no hubiese podido lograr mis objetivos.

***Sergio Tinoco Ruilova***

# **TRIBUNAL DE SUSTENTACION**

-----  
**Eco. Mariela Elena Romero M.**  
**Presidente Tribunal**

-----  
**Ing. Homero Villacís A.**  
**Director del Proyecto**

## **DECLARACION EXPRESA**

"LA RESPONSABILIDAD DEL CONTENIDO DE ESTA TESIS DE GRADO,  
NOS CORRESPONDE EXCLUSIVAMENTE; Y EL PATRIMONIO  
INTELECTUAL DE LA MISMA A LA ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL  
LITORAL".

(Reglamento de Exámenes y Títulos Profesionales de la ESPOL).

-----

Jenniffer Yolanda García Zambrano

-----

Sergio Jacinto Tinoco Ruilova

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>II</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>III</b>
<b>Tribunal de Graduación .....</b>	<b>IV</b>
<b>Declaración Expresa.....</b>	<b>V</b>
<b>Índice General .....</b>	<b>VI</b>
<b>Índice de Tablas.....</b>	<b>IX</b>
<b>Índice de Gráficos.....</b>	<b>X</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>XI</b>

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
<b>1. CAPÍTULO 1.....</b>	<b>12</b>
1.1 RESEÑA HISTÓRICA.....	12
1.2 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	14
1.3 CARÁCTERÍSTICAS DEL SERVICIO.....	16
1.4 ALCANCE.....	17
1.5 OBJETIVO GENERAL.....	18
1.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	18
<b>2. CAPÍTULO 2.....</b>	<b>19</b>
2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	19
2.1.1 MISIÓN Y VISIÓN.....	19
2.1.2 ORGANIGRAMA.....	19

2.1.3 FODA DEL PROYECTO.....	20
2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS.....	21
2.2.1 ENCUESTA, TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	22
2.2.2 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.....	37
2.2.3 MATRIZ BCG.....	38
2.2.4 MACRO Y MICRO SEGMENTACIÓN.....	39
2.2.4.1 MACRO SEGMENTACIÓN.....	39
2.2.4.2 MICRO SEGMENTACIÓN.....	40
2.2.5 MARKETING MIX: 4 P'S.....	41
2.2.5.1 PRODUCTO.....	41
2.2.5.2 ATRIBUTOS DEL SERVICIO.....	44
2.2.5.3 PROMOCIÓN.....	44
2.2.5.4 PRECIOS.....	46
2.2.5.5 PLAZA.....	47
2.3 ESTUDIO TÉCNICO.....	47
2.3.1 NECESIDADES DE ACTIVOS.....	47
2.3.2 CAPACIDAD DE LA GUARDERÍA.....	48
2.3.3 ÁREAS.....	48
2.3.4 SEGURIDAD DEL CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL.....	50
2.3.5 NECESIDADES DE RRHH.....	51
2.4 ESTUDIO LEGAL.....	52
2.4.1 PROCESO CONTRACTUAL.....	52
2.4.2 NORMAS Y LEYES PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA.....	53
<b>3. CAPÍTULO 3.....</b>	<b>59</b>
3.1 INVERSIÓN.....	59
3.2 INGRESOS.....	61
3.3 COSTOS.....	62
3.4 CAPITAL DE TRABAJO: DÉFICIT MÁXIMO ACUMULADO.....	63
3.5 FINANCIAMIENTO.....	64

3.6 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS Y VALOR DE DESECHO.....	66
3.7 ESTADO DE RESULTADOS.....	67
3.8 TASA DE DESCUENTO T <sub>MAR</sub> .....	68
3.9 FLUJO DE CAJA.....	69
3.10 CÁLCULO DEL VAN Y LA TIR.....	70
3.11 PAYBACK.....	71
3.12 ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNI-VARIABLE.....	72
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>75</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>76</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>77</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
TABLA 2.1.....	28
TABLA 2.2.....	29
TABLA 2.3.....	31
TABLA 2.4.....	33
TABLA 2.5.....	34
TABLA 2.6.....	43
TABLA 3.1.....	60
TABLA 3.2.....	61
TABLA 3.3.....	62
TABLA 3.4.....	63
TABLA 3.5.....	64
TABLA 3.6.....	64
TABLA 3.7.....	66
TABLA 3.8.....	66
TABLA 3.9.....	67
TABLA 3.10.....	68
TABLA 3.11.....	70
TABLA 3.12.....	71
TABLA 3.13.....	71
TABLA 3.14.....	72
TABLA 3.15.....	73
TABLA 3.16.....	74

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
GRÁFICO 1.1.....	13
GRÁFICO 1.2.....	15
GRÁFICO 2.1.....	19
GRÁFICO 2.2.....	27
GRÁFICO 2.3.....	28
GRÁFICO 2.4.....	28
GRÁFICO 2.5.....	29
GRÁFICO 2.6.....	30
GRÁFICO 2.7.....	30
GRÁFICO 2.8.....	31
GRÁFICO 2.9.....	32
GRÁFICO 2.10.....	32
GRÁFICO 2.11.....	33
GRÁFICO 2.12.....	34
GRÁFICO 2.13.....	35
GRÁFICO 2.14.....	37
GRÁFICO 2.15.....	38

## INTRODUCCIÓN

El proyecto ha sido realizado con el objetivo de solucionar un problema social que existe en la actualidad en la urbanización Metrópolis de la ciudad de Guayaquil, donde los niños son los principales afectados por la falta de atención y cuidado que ellos requieren en sus primeros años de vida.

Debido a esta situación el proyecto está destinado a crear una guardería que ofrezca el servicio de estimulación pedagógica temprana, cuidado y atención a menores desde 3 meses a 5 años de edad, ya que en esta etapa se realiza un aporte muy valioso para garantizar que las niñas y los niños estén seguros, con una nutrición apropiada, estimulados correctamente desde el punto de vista de su desarrollo y rodeados de cariño, favoreciéndose así su proceso de socialización.

Para realizar el proyecto se efectuará la investigación de mercado de la población de la urbanización, las cuales serán desarrolladas con el fin de determinar nuestros clientes potenciales y la aceptación del servicio.

Se analizará el macro entorno los cuales comprende el aspecto social, económico, político y tecnológico, además se elaborará la estrategia de marketing, se determinará las necesidades para la implementación y se realizará el análisis económico financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.

## **CAPITULO 1**

### **1.1 Reseña histórica**

La sociedad en general, ha realizado notables cambios en su estructura y hábitos de vida, desde la década de los 70 hasta hoy en día.

El crecimiento económico, y las necesidades profesionales y culturales, han respaldado un tipo de vida, donde cada vez la mujer se encuentra más inserta en el trabajo fuera de casa, y donde el medio laboral y la competitividad obligan, en ocasiones, a tener horarios cambiantes que dificultan el ritmo de vida de algunas familias.

Anteriormente, la familia era la célula fundamental de la sociedad, el sitio predilecto donde la niña y el niño aprendían lo que necesitaban para su educación y socialización básica. Pero hoy, la familia tiene un menor grado de participación en esas funciones, quedando más en mano de la sociedad, a través de otros agentes sociales, como educadores.

Regularmente ha sido la madre la encargada de permanecer con los hijos, mientras el padre realizaba la jornada laboral, aunque en ocasiones sea al contrario, pero al aumentar el nivel de formación, también aumentan las aspiraciones de la persona. En este caso de la mujer, dado que la realización de las labores del hogar carece de un incentivo económico y reconocimiento social busca aprovechar la formación adquirida para desempeñar un puesto de trabajo asalariado.

Asimismo, cada vez es mayor el número de trabajos que requieren una formación continua de los trabajadores, los cuales necesitan de tiempo extra, después de la jornada de trabajo, y ello involucra menor tiempo para el cuidado de los hijos.

En países desarrollados como Estados Unidos, hasta el 2003, el porcentaje de niños menores de 5 años inscritos en centros pedagógicos infantiles ascendió al 54.5%, esto nos muestra la importancia que se le da a la educación pre-escolar para los menores y se acepta la idea de que ella les ayudará a tener éxito en su vida escolar posterior.

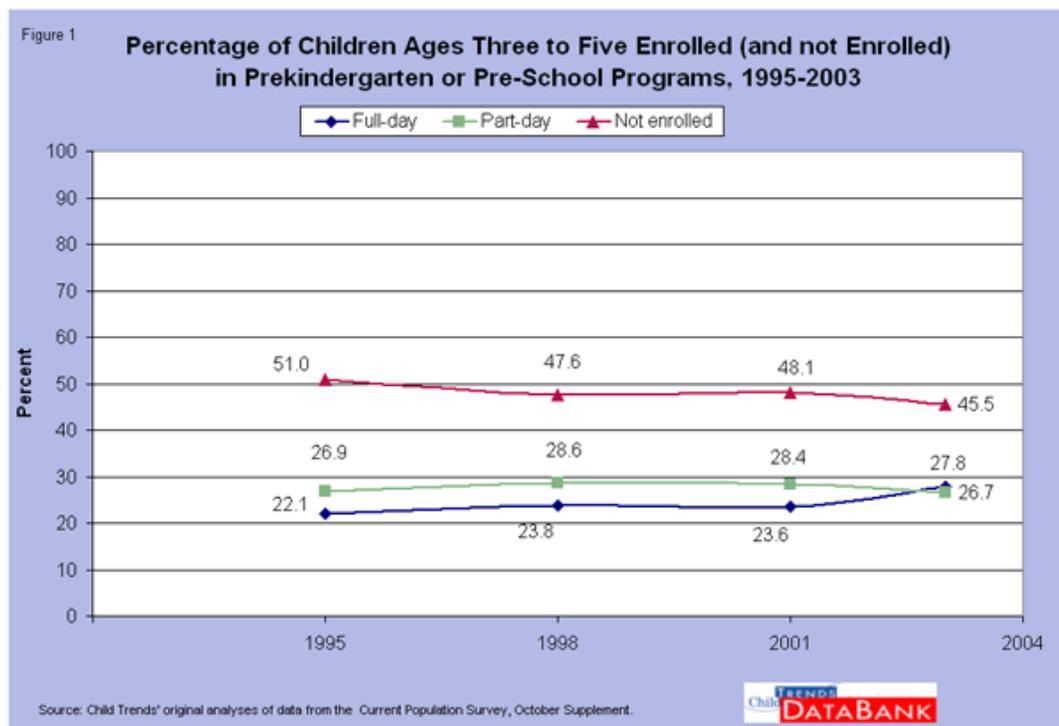


Gráfico 1.1: Porcentaje de niños menores de 5 años en guarderías (EEUU)

Cada vez hay mayor conciencia social sobre las necesidades específicas de los niños en esta etapa tan elemental de su vida, se busca sentar bases firmes

para su desarrollo y aprendizaje posterior, lo cual ha llevado a la búsqueda de personal cada vez más capacitado, con una formación continua y de acuerdo a la edad de los niños con los que van a trabajar utilizando metodologías que contribuyan al desarrollo del niño, tratando de facilitar sus descubrimientos, quedando atrás una época donde las guarderías se dedicaban exclusivamente, como su nombre indica, a "guardar niños" hasta que sus padres y madres vinieran a recogerlos.

Las soluciones que ofrecen las guarderías ante estas necesidades, se orientan hacia la posibilidad de contar con horarios amplios y flexibles que se ajusten a las necesidades de las familias, salvaguardando la posibilidad de que el niño establezca sus rutinas y hábitos básicos, a través de una amplia gama de servicios.

## **1.2 Problema y oportunidades**

En la actualidad, debido a la situación económica que atraviesa el país y el aspecto social de la incorporación de la mujer al trabajo, cada día existen más familias en donde ambos miembros, padre y madre tienen que trabajar y dejar a sus hijos al cuidado de familiares o personas extrañas, e incluso, en ocasiones dejarlos solos, siendo ésta última una de las principales preocupaciones que tienen los padres.

Según los datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), la población económicamente activa (PEA) asciende a 4.445.659 de personas donde 2.547.607 son hombres y 1.898.052 son mujeres, dejando en claro la alta participación laboral por parte de la mujer en la sociedad.



Gráfico 1.2: Población Económicamente Activa

Asimismo los estudios sobre la infancia revelan la importancia de los primeros años en el desarrollo físico, social, emocional e intelectual de los niños, además de una estimulación pedagógica temprana.

Se entiende que, las niñas y los niños inicien el aprendizaje para atender necesidades básicas tales como la higiene, el vestido y la alimentación.

Una guardería no sólo asume el cuidado profesional sino que garantiza que las niñas y los niños estén seguros, con una nutrición apropiada, estimulados correctamente desde el punto de vista de su desarrollo y rodeados de cariño, favoreciéndose así su proceso de socialización.

La vida en la guardería va generando en torno a las niñas y los niños una atmósfera confiable que les proporciona un sentido de seguridad y equilibrio, además de prepararlos para su vida escolar posterior.

Esto ha permitido ver que existe un gran problema social en la recientemente creada urbanización Metrópolis de la ciudad de Guayaquil, donde los más perjudicados son los niños, que se quedan al cuidado de personas no aptas y sin el conocimiento profesional que ellos requieren en sus primeros años de vida los cuales son necesarios para su desarrollo.

En los alrededores de la urbanización, no existe una institución que se encargue de este tipo de cuidado. Dada esta situación, se ha visto la oportunidad de crear una guardería que aparte de ayudar en la crianza de los niños, sea un soporte y brinde tranquilidad a los padres al momento de salir de sus hogares.

Como en la urbanización algunas etapas están aún en construcción, el número de familias irá incrementándose con el tiempo, por lo tanto la probabilidad de éxito es muy alta.

### **1.3 Características del servicio**

Instalaciones apropiadas, saludables y diferenciadas según la edad de los niños, con mobiliario y material apto para el aula y patio.

Horario amplio de acuerdo a la jornada laboral diaria, que comprenden el ordinario y extraordinario:

Ordinario: De lunes a viernes dentro de la jornada de trabajo.

Extraordinario: Este se encuentra fuera del horario ordinario, y también los días sábados y domingos.

El horario extraordinario consiste en brindar el servicio fuera del ordinario en el caso que los padres lo requieran por algún compromiso en particular.

Se cuenta con personal capacitado y profesional como: Educadores parvularios, auxiliares, además de Psicóloga y Pediatra.

Actividades apropiadas a la edad de los niños, que favorezcan a su adaptación e integración social.

Atención, seguridad y supervisión continua en aulas y patio, sin compartirlo con niños mayores evitando así peligros consecuentes.

Preparación de los alimentos que les será proporcionado en el horario del almuerzo, de acuerdo a un menú apropiado y equilibrado según su edad.

Área de descanso, donde se controlará las horas de sueño necesarias.

#### **1.4 Alcance**

Con el presente proyecto se espera cubrir la demanda potencial de la Urbanización Metrópolis en la Ciudad de Guayaquil además de satisfacer la necesidad que este sector está atravesando por los cambios socioeconómicos que se suscitan en la actualidad del país, y con esto poder llegar a todo el mercado de una manera profesional y que los residentes la vean como una empresa seria y responsable que cumple con las expectativas de los consumidores para que en un futuro se permita expandir en las futuras etapas que serán creadas, para lograr que el proyecto sea viable y rentable, logrando así conservarse en el mercado.

## **1.5 Objetivo general**

Crear una guardería en la urbanización Metrópolis de la ciudad de Guayaquil que sea un apoyo para los padres ya que durante su jornada de trabajo no pueden encargarse del cuidado de sus hijos, brindándoles así seguridad y confianza.

## **1.6 Objetivos específicos**

Lograr determinar el segmento del mercado y conocer la demanda potencial del servicio de guardería.

Establecer las correctas estrategias para llegar a los residentes mediante un plan de Marketing.

Determinar la inversión necesaria y costos para el desarrollo e implementación de manera que los niños se sientan en un ambiente estimulante e interesante.

Determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto que permita conocer la permanencia en el mercado.

Analizar la sensibilidad del proyecto a través de supuestos, donde se manipulará las variables más importantes que permita conocer de que manera afectará o beneficiará al proyecto.

## CAPÍTULO 2

### 2.1 Estudio organizacional

#### 2.1.1 Misión y Visión

##### Misión

Ser un servicio que proporcione al niño y a la niña, la atención educativa asistencial y formativa con calidad, calidez y alto sentido humanitario.

##### Visión

Que los procesos de guardería se proporcionen con la mística de servicio, con enfoque de calidad y excelencia al usuario, manteniendo la rentabilidad del proyecto.

#### 2.1.2 Organigrama

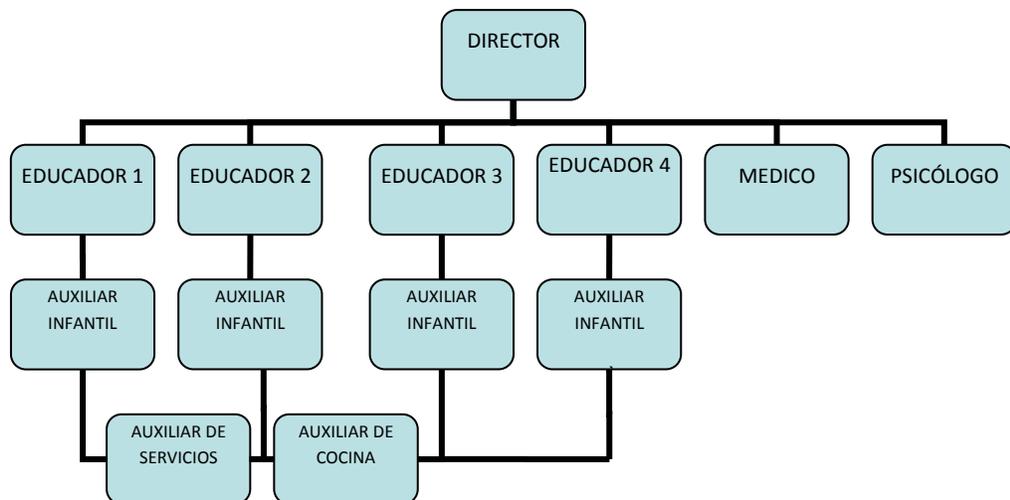


Gráfico 2.1

### **2.1.3 Foda del proyecto**

#### **Fortalezas**

- Es una urbanización recién habitada y en construcción que hay gran cantidad de familias con niños menores de 5 años.
- La mayoría de los padres trabajan.
- No existe ninguna guardería en ese sector.
- Existe un área comunal en Metrópolis donde hay un espacio destinado para una guardería, la cual nos será alquilada.
- Ubicación geográfica de la guardería, esto significa la cercanía que se encuentra con respecto a los hogares de los residentes.

#### **Oportunidades**

- Son familias en edades de procrear.
- Como la urbanización está en construcción la cantidad de familias aumentará por lo tanto la demanda podría aumentar.
- Preocupación de los padres por el bienestar y seguridad de sus hijos.

### **Debilidades**

- Falta de experiencia en este tipo de proyectos.
- Desconfianza por parte de los padres de dejar a sus hijos con personas extrañas.

### **Amenazas**

- Las empleadas domesticas, niñeras y familiares que se encargan del cuidado de los niños.
- Competencia potencial por parte de otras compañías en el mismo sector.
- La Unidad Educativa existente implemente este servicio.
- Otras guarderías existentes en Guayaquil.

## **2.2 Investigación de mercado y su análisis**

A fin de realizar un buen estudio de mercado se utilizó fuentes de información secundaria, la cual consiste en visitar negocios afines para además de determinar los precios de los servicios de los competidores, se pudo observar la implementación y adecuación de las instalaciones de las guarderías.

La información fue utilizada para establecer los diferentes rangos de precios utilizados para la encuesta, los cuales varían según las instalaciones, las horas y el tipo de servicio, por ejemplo: jornada completa (de 8H00 a 18H00) desde \$150 a \$230 mensuales, jornada media (de 8H00 a 12H30) desde \$85 a \$150 mensuales. Cabe recalcar que en algunas guarderías incluyen solo el almuerzo y deben pagar un valor adicional por el lunch o a su vez enviarlo aparte. Además se debe pagar por un seguro o alerta médica de \$30 promedio anual.

Al mismo tiempo, dado que las guarderías se encuentran no muy cercanas a los hogares de los niños, se incurre en otro gasto que es el del expreso, el cual varía dependiendo la distancia del hogar a la guardería.

Las guarderías visitadas están ubicadas en sectores socio-económicos similares a la urbanización Metrópolis y cuentan con un pequeño número de niños entre las edades de 2 meses hasta los 5 años.

### **2.2.1 Encuesta, tabulación y análisis de resultados**

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(e^2(N - 1)) + Z^2 pq}$$

Donde:

n es, el tamaño de la muestra;

z el nivel de confianza, el cuál será del 95%;

e es el margen de error 6%;

N es la población 300;

p es el factor de ocurrencia 0,5;

q es el factor de no ocurrencia 0,5.

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 300}{(0.06^2(300 - 1)) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 150$$

Según la fórmula de población finita, el número de familias a encuestar es 150, que se las realizó dentro de las instalaciones de las etapas I y II de Metrópolis.

### ENCUESTA

1. ¿Qué edad tiene?

20-25	26-30	31-35	36-40	41-50	51 en adelante

2. Sexo: Masculino \_\_\_ Femenino\_\_

3. Estado Civil: Soltero\_\_\_\_\_ Casado/U.Libre\_\_\_\_\_  
Viudo\_\_\_\_\_ Divorciado\_\_\_\_\_

4. ¿Cuál es su jornada de trabajo?

Medio tiempo	
Tiempo completo	
No trabajo	

5. ¿Cuál es el ingreso mensual total familiar promedio?

\$800 - \$1.200	
\$1.200 - \$1.800	
\$1.800 en adelante	

6. ¿Tiene niños?

SI	
NO	

**Si su respuesta es NO pase a la pregunta # 9**

7. ¿Tiene niños menores de 5 años?

SI	
NO	

**Si contestó NO pase a la pregunta 9**

8. ¿Cuántos niños menores de 5 años tiene?

¿Qué edades tienen?

**Pase a la pregunta # 11**

9. Piensa tener hijos en un futuro cercano?

SI	
NO	

**Si contestó NO, terminó la encuesta.**

10. Le gustaría que estén al cuidado de personas capacitadas que a su vez le brinden la estimulación temprana adecuada?

SI	
NO	

**Si su respuesta es SI pase a la pregunta # 14, si su respuesta es NO la encuesta ha terminado, GRACIAS**

11. ¿Quién está a cargo del cuidado de sus niños menores de 5 años mientras trabaja?

Guardería	
Niñera	
Familiar	
Otros	

**Si su respuesta es Niñera, Familiar u otros pase a la pregunta # 14**

12. ¿En dónde está ubicada la guardería?

Cerca de su casa (Menos de 10 min)	
Lejos de su casa (más de 10 min)	

13. ¿Cuánto paga mensualmente por éste servicio?

\$ 180 - \$200	
\$201 - \$230	
\$231 - \$250	
Otro valor (especifique)	

14. La seguridad y el bienestar de su niño es lo principal, verdad?

En base a esto ¿Qué elementos tomaría o toma en cuenta al momento de elegir el servicio de GUARDERÍA? Señale en orden de importancia: 1 más importante, 4 menos importante.

Que quede cerca de su casa, comodidad	
Que le brinde seguridad para su niño, confianza	
Que el precio sea conveniente	
Que se ajuste a su horario de trabajo	
Otros (especifique)	

15. Si hubiese dentro de la urbanización una guardería que le brindara los servicios antes mencionados; optaría por este servicio?

SI	
NO	

**Si contestó NO, la encuesta ha terminado.**

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio la guardería?

\$ 180 - \$200	
\$201 - \$230	
\$231 - \$250	
Otro valor (especifique)	

Dado el estudio primario que se basó en encuestar a los residentes de la Urbanización Metrópolis se procedió al respectivo análisis de mercado el cual se lo realizó en Microsoft Excel donde arrojaron los siguientes resultados que se detallan a continuación:

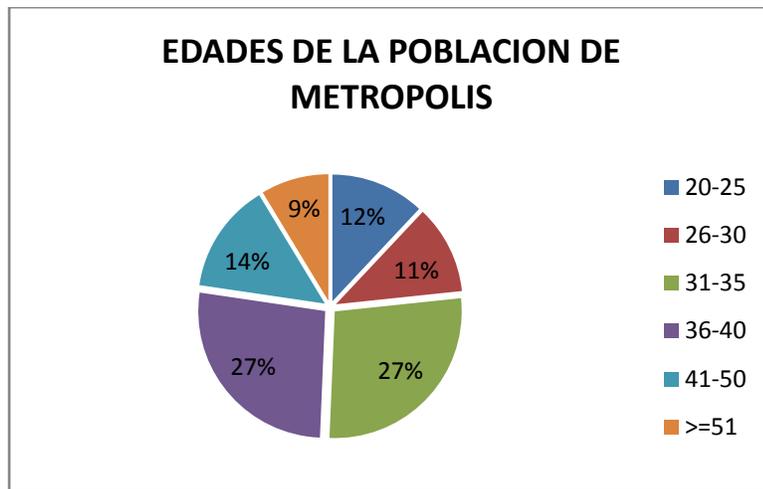


Gráfico 2.2

En el gráfico 2.2 se observa que el mayor porcentaje de personas están entre las edades de 31 a 40 años.

INGRESOS	\$800 - \$1200	\$1200 - \$1800	>\$1800	TOTAL
FRECUENCIA	36	29	85	150
PORCENTAJE	24%	19%	57%	100%

Tabla 2.1

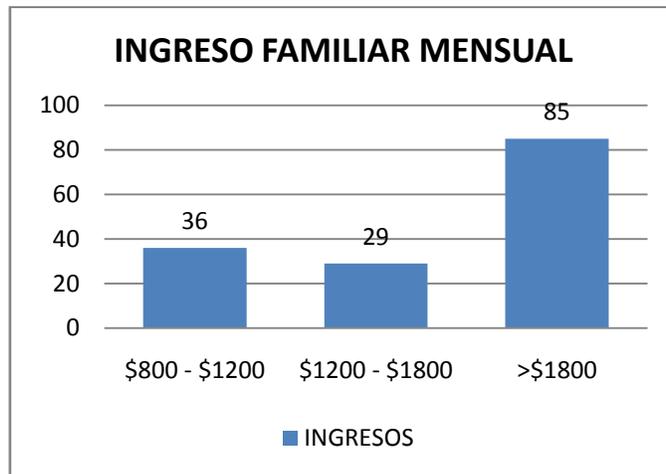


Grafico 2.3

En la tabla 2.1 se muestra que el 57% de la población encuestada tiene ingresos mensuales familiares mayores a \$1800, lo cual se muestra en el grafico de barras 2.3 que el número de familias asciende a 85. Dado el nivel de ingresos, las familias están en capacidad de pagar por el servicio de guardería

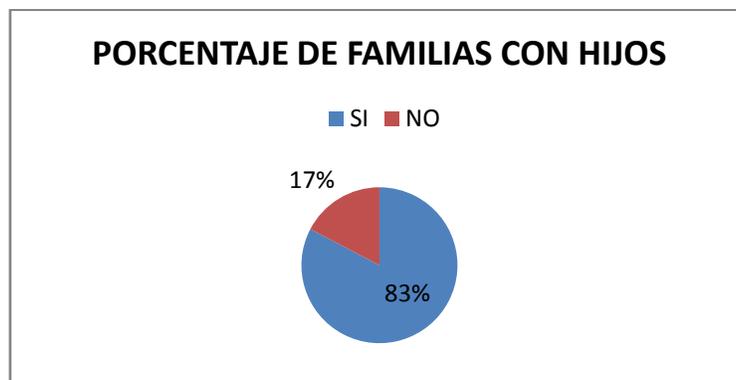


Gráfico 2.4

El gráfico 2.4 muestra el porcentaje de familias con hijos, lo cual significa que de las 150 familias encuestadas, 125 si tienen hijos lo que representa el 83% de la población; y 25 familias no tienen hijos que sería el 17%.

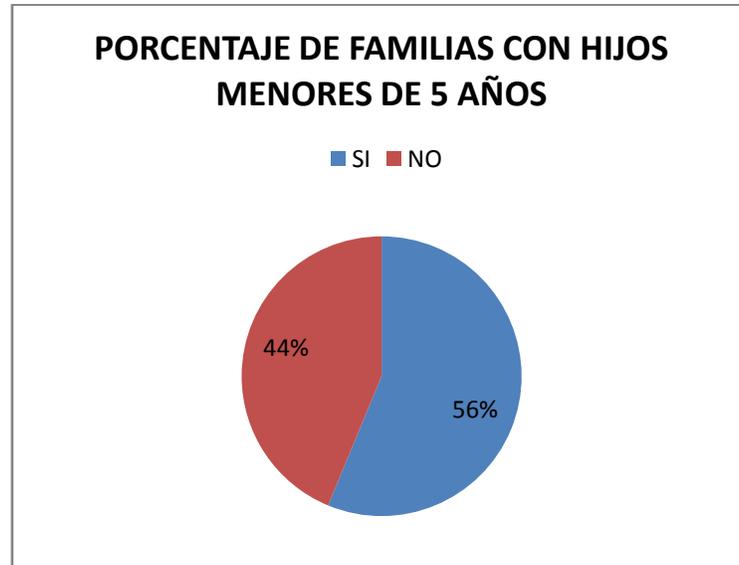


Gráfico 2.5

Del 83% de familias que tienen hijos, el 56% son menores de 5 años, lo que significa que 72 familias sería el mercado potencial.

Niños Menores de 5 años	familias	total niños
1	50	50
2	22	44
<b>Suma total niños</b>		<b>94</b>

Tabla 2.2

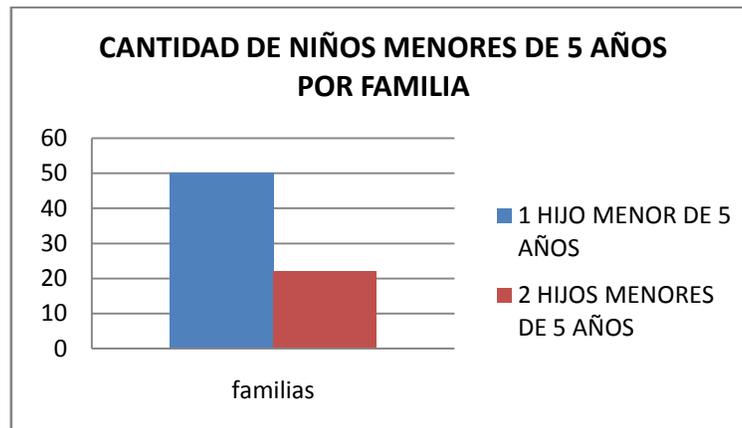


Gráfico 2.6

La tabla 2.2 indica la cantidad de familias que tienen un hijo y los que tienen 2 hijos menores de 5 años, en este caso 50 y 22 respectivamente.

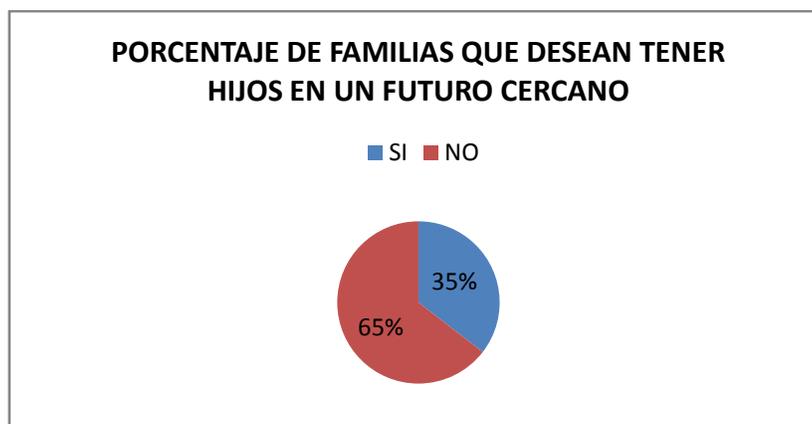


Gráfico 2.7

El gráfico 2.7 representa el porcentaje de familias que piensan tener hijos es un futuro cercano. El 35% de las familias que no tienen hijos menores de 5 años respondió que sí y el 65% que no.

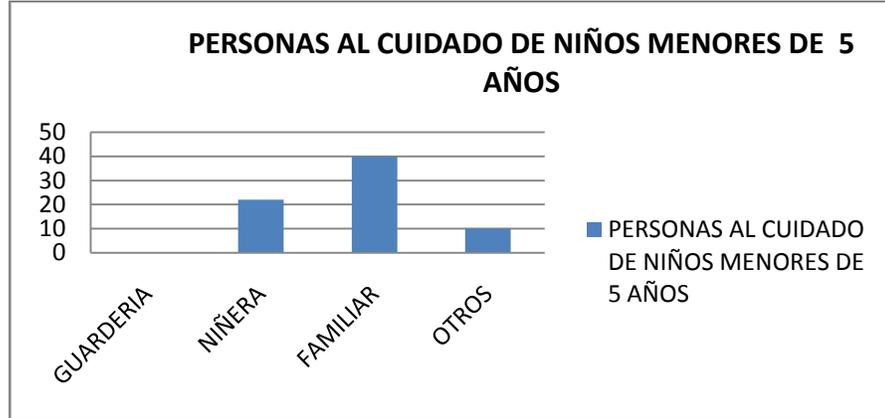


Gráfico 2.8

El gráfico 2.8 muestra que ningún residente en la actualidad opta por el servicio de guardería y los deja al cuidado de familiares, seguida por niñeras y otras personas.

	HORARIO	PRECIO	COMODIDAD	SEGURIDAD	TOTAL
Frecuencia	150	96	211	225	457
%	33%	21%	46%	49%	100%

Tabla 2.3

La tabla 2.3 detalla los resultados de la pregunta 14 de la encuesta, donde señala la jerarquía de las características que los padres buscan al momento de elegir una guardería. Se observa que la razón principal por la que escogerían un centro de estimulación temprana es por la seguridad y confianza, en segundo lugar sería por la comodidad, en tercer lugar por el horario y por último el precio que pagarían por el servicio.

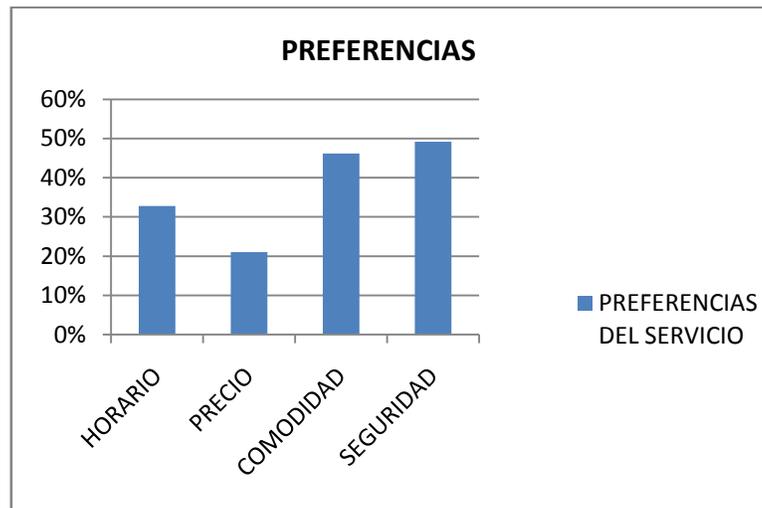


Gráfico 2.9

El gráfico 2.9 indica las preferencias de las familias al momento de elegir el servicio de una guardería. El mayor porcentaje 49% seguridad de sus hijos, indica que es la característica más relevante al contratar el servicio, seguido del 46% de la comodidad que se refiere a la cercanía de sus hogares, el 33% el horario de atención y el 21% el costo del servicio.

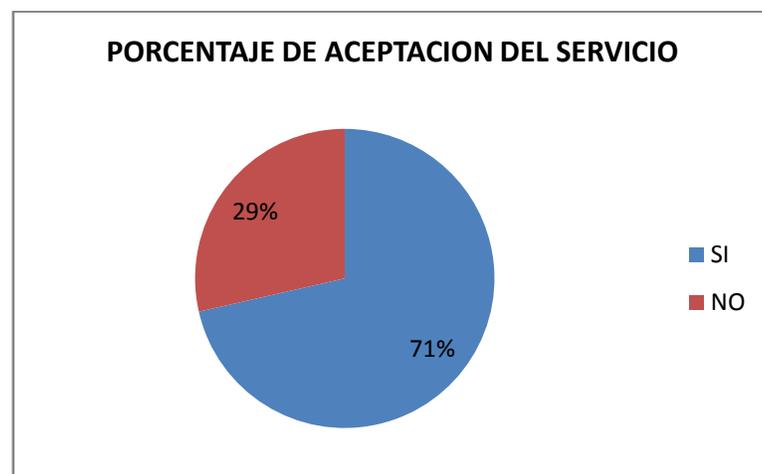


Gráfico 2.10

El gráfico 2.10 revela la aceptación del servicio por parte de los residentes de la urbanización. El 71% si estaría dispuesto a contratar el servicio de guardería si existiera dentro de la urbanización.

	Familias que optarían por el servicio		
	Padres con hijos menores a 5 años	Padres que aspiran tener hijos en un futuro cercano	Total
CANTIDAD	44	16	60
PORCENTAJE	73%	27%	100%

Tabla 2.4

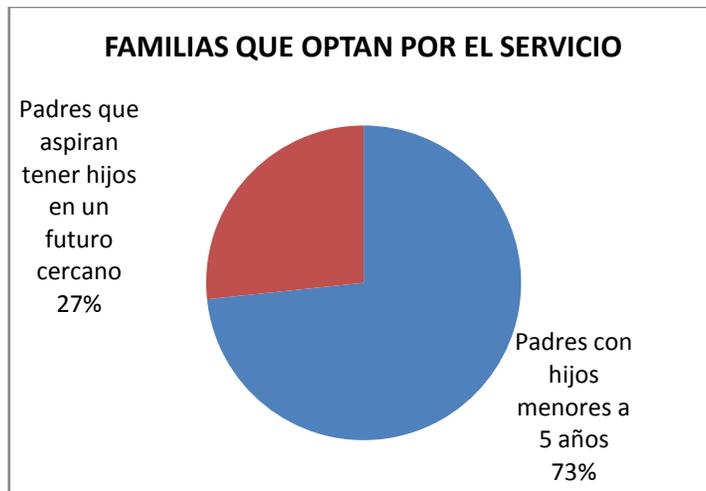


Gráfico 2.11

En la tabla 2.4 y en el gráfico 2.11 se detalla que del 71% que respondieron que si optarían por el servicio en el gráfico 2.10, el 73% de las familias tiene hijos menores a 5 años que da un total de 44, y el 27% son familias que desean tener hijos en un futuro cercano lo que dice un total de 16 familias.

Esto se hace con la finalidad de poder diferenciar entre las familias que tienen niños menores de 5 años que optarían por el servicio lo cual representaría la demanda potencial en el mercado, y las familias que aspiran tener hijos en un futuro próximo lo que puede dar indicio como irá creciendo la demanda con los años.

Rango de edades de los niños menores de 5 años	
Edades	Cantidad
De 0 a 1 año	8
De 1 a 2 años	11
De 2 a 3 años	22
De 3 a 5 años	19
Total	60

Tabla 2.5

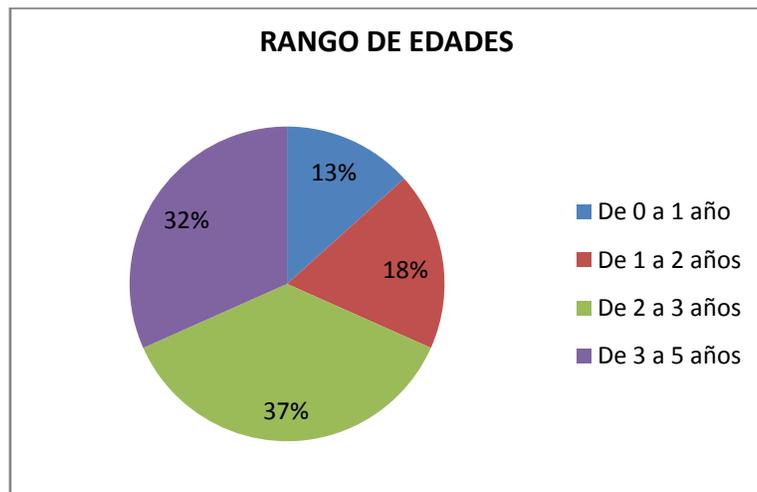


Gráfico 2.12

El gráfico 2.12 muestra el rango de edades de los niños cuyos padres están dispuestos a contratar el servicio.

Se puede observar que el 13 % de los menores se encuentran entre las edades de 0 a 1 año, que según el cuadro 2.5 equivale a 8 niños; el 18% están entre 1 y 2 años, que corresponde a 11 niños; el 37 % tienen las edades de entre 2 y 3 años, equivalente a 22 niños y por último el 32% están entre los 3 a 5 años, que corresponde a 19 niños, dando un total de 60 niños, cuyos padres optarían por el servicio a ofrecer.

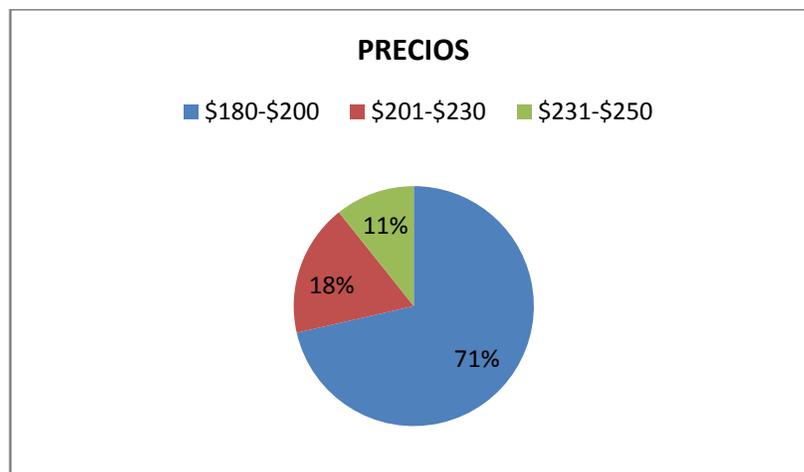


Gráfico 2.13

El gráfico 2.13 muestra que el mayor porcentaje de familias 71% prefiere pagar entre el rango de \$180 a \$200, el 18% estaría dispuesto a pagar entre \$201 a \$230 y el 11% pagaría por el servicio de \$231 a \$250.

En base al análisis de mercado se puede expresar que el establecimiento de la guardería dentro de la urbanización Metrópolis, tiene gran aceptación por parte de los residentes ya que el 71% estaría dispuesto a contratar el servicio, de los cuales

el 73% tienen hijos menores de 5 años, que serían la demanda potencial del proyecto y el resto, el 27%, son futuros padres que optarían por el servicio, en el momento que se decidan a tener hijos.

El alto porcentaje de futuros padres se debe a que la mayoría de los residentes, el 77% están en edades de concebir, de las cuales el 12% están entre las edades de 20 a 25 años, el 11% de 26 a 30 años, el 27% de 31 a 35 años y el 27% de 36 a 40 años; y en menor porcentaje las personas de 41 en adelante con un 23%.

El rango de edades de los niños cuyos padres optarían por el servicio están en que el 13% se encuentra entre las edades de 0 a 1 año; el 18% está entre 1 y 2 años; el 37% se encuentra entre los 2 y 3 años y el 32% entre 3 a 5 años.

El grado de nivel de aceptación se debe también al poder adquisitivo que tienen las familias de la urbanización ya que tienen ingresos superiores a \$800. El 57% tiene ingresos familiares mensuales mayores a \$1,800, el 19% posee ingresos entre un rango de \$1,200 a \$1,800 y el 24% le ingresa mensualmente de \$800 a \$1,200.

Otro factor fundamental para que los padres deseen el servicio de guardería, es que en la actualidad sus hijos se encuentran al cuidado de personas que no tienen una formación adecuada para su cuidado. De las 72 familias con hijos menores de 5 años, 22 dejan al cuidado de sus menores con niñeras, 40 los dejan con

familiares y 10 con otras personas que en algunos casos son vecinos del sector.

Los padres al momento de elegir una guardería tienen incuestionables preferencias tales como la seguridad que le brinde el establecimiento 49%, la comodidad al contar con una guardería cerca de sus hogares 46%, el horario 33% y precio por el servicio 21%.

Dados los resultados anteriores se puede mencionar que la demanda potencial está dentro de 44 familias las cuales 28 tienen un solo hijo y las 16 restantes tienen 2 hijos menores de 5 años, lo cual da un total de 60 niños en la guardería. Y la demanda futura sería 16 familias que aspiran tener hijos en un futuro cercano.

### 2.2.2 Ciclo de vida del producto

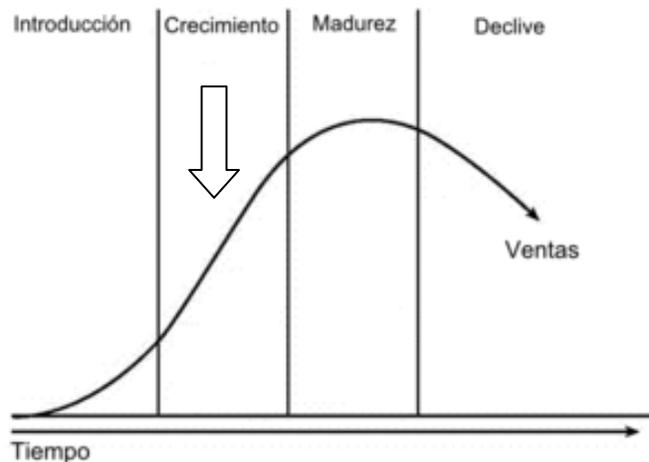


Gráfico 2.14

Debido a la existencia del servicio de guardería en el mercado guayaquileño se puede determinar que el presente proyecto está en la etapa de crecimiento, dado que el número de guarderías en la ciudad se está incrementando continuamente, debido a la demandante situación de los padres al querer dejar a sus hijos al cuidado de personas con la capacitación adecuada para ellos. El objetivo: mantenerse en constante crecimiento.

### 2.2.3 Matriz BCG



Gráfico 2.15

En base al estudio de mercado el servicio se encuentra en el posición de la “vaca lechera” ya que tiene una participación privilegiada al encontrarse dentro de la urbanización donde no existen más empresas que ofrezcan este servicio ya sea dentro o fuera, en los alrededores de la urbanización. Lo cual asegura una posición sólida en el mercado dada la lealtad de los futuros clientes.

Dado que el local donde funcionará la guardería será alquilado, no se necesita de grandes inversiones para el funcionamiento de la empresa, lo que generaría baja inversión y alta rentabilidad.

Además de esto la demanda está segmentada por lo cual no se incurrirá en grandes costos de marketing, tal vez solo en los inicios de la guardería donde se necesitará captar la atención de los residentes pero todo esto se lo hará dentro de la urbanización así eliminando los gastos más caros que se incurren como las propagandas en la televisión entre otros.

## **2.2.4 Macro y Micro segmentación**

### **2.2.4.1 Macrosegmentación**

El presente proyecto está dirigido a los residentes de la urbanización Metrópolis, para de alguna manera mejorar el nivel de vida de los habitantes de este sector, brindándoles seguridad y tranquilidad al momento de realizar su jornada diaria de trabajo.

La guardería funcionará dentro de la urbanización debido a que es una zona residencial privada que requiere de este servicio de una manera exclusiva. No permitiendo que gente aledaña al sector pueda hacer uso del mismo, además por la amplitud del mercado no es posible cubrir con toda la demanda.

El segmento de mercado objeto de estudio asciende a 300 familias en la urbanización, que comprende toda la etapa I de Metrópolis y parte de la etapa II ya que aún está en construcción y hay pocas personas habitando.

El Mercado de usuarios finales son los niños con padres trabajadores residentes en la urbanización Metrópolis, que por causa de su trabajo no tienen la disponibilidad de tiempo para darle el cuidado que sus hijos requieren en sus primeros años de vida.

#### **2.2.4.2 Microsegmentación**

El mercado está dividido en dos sectores que son: La etapa I y la etapa II de la urbanización Metrópolis. Cabe recalcar que la distancia entre una y otra es mínima ya que se encuentran una en frente de la otra.

El número de familias al cual se aplica el servicio es un total de 44 familias las cuales tienen entre 1 y 2 hijos menores de 5 años, lo que da un total de 60 niños.

En su mayoría son familias recién formadas, jóvenes entre las edades de 25 a 40 años y que se encuentran en posibilidades de procrear.

Además estas familias por lo general tienen un estilo de vida similar, ya que ambos miembros cabezas de hogar, trabajan y pasan muchas horas fuera de su casa y se preocupan por el bienestar de sus hijos, deseando que estén en manos de personas que les brinden la misma atención y cuidados que ellos les brindarían.

Así mismo la guardería les brinda a los padres la tranquilidad de sus hijos estén en un lugar seguro, estimulados pedagógicamente y ayudándoles en su proceso de socialización.

## **2.2.5 Marketing mix: 4 p's**

### **2.2.5.1 Producto**

El establecimiento del centro pedagógico y guardería "Ternuras" en la urbanización Metrópolis es una alternativa atrayente para sus residentes, principalmente por la preocupación que tienen los padres al momento de dejar a sus hijos, mientras cumplen su jornada de trabajo.

La creación del centro es de mucha conveniencia para los habitantes del sector por la ubicación geográfica donde se encuentra, ya que al encontrarse dentro de la urbanización donde residen

les daría más confianza y seguridad por encontrarse cerca de sus hogares.

Un aspecto significativo en el establecimiento de la guardería es que además de ser una apoyo para los padres trabajadores, se les brindará la estimulación psicopedagógica que los niños requieren en los primeros años de su vida, de esta manera se los prepara para la vida escolar que posteriormente tendrán.

Otro aspecto muy importante es que al encontrarse muy cerca de las viviendas de los residentes, estos no tendrán que incurrir en el gasto de transporte del menor, siendo esta otra facilidad que le brindaría la guardería.

#### Identidad de la Marca TERNURAS

Se han descubierto las siguientes necesidades por parte de los consumidores luego de la investigación de mercado realizada a nuestro mercado objetivo.

- El servicio debe ser una solución para los padres que trabajan y tienen la necesidad de dejar a sus hijos al cuidado de personas profesionales y a la vez brindar la educación temprana que los niños requieren en sus primeros años de vida.
- El cliente target del servicio son:

Niños cuyos padres estén fuera de casa varias horas al día.

De 0 meses a 5 años,

Segmento Socio Económico medio y medio alto.

- El cliente valora principalmente:

La calidad del servicio.

Los horarios que se ofrecen.

Relación calidad-precio del servicio.

Oferta de Valor

La guardería con servicio de enseñanza pedagógica y mejor ubicación para los residentes de la urbanización Metrópolis.

<b>TERNURAS: IDENTIDAD DE MARCA</b>	
OFERTA DE VALOR: LA GUARDERÍA CON SERVICIO DE ENSEÑANZA PEDAGÓGICA Y MEJOR UBICACIÓN PARA LOS RESIDENTES DE LA URBANIZACIÓN METRÓPOLIS	
<b>COMPONENTE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>MARCA</b>	TERNURAS
<b>VENTAJA COMPETITIVA</b>	UBICACIÓN CERCANA A LOS HOGARES Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA
<b>POSICIONAMIENTO</b>	CUIDADO DE LOS NIÑOS
<b>SLOGAN</b>	"ÁNGELES INSPIRADORES DE TERNURA"
<b>SERVICIO</b>	INSTALACIONES APROPIADAS, FLEXIBILIDAD DE HORARIOS Y PERSONAL CAPACITADO
<b>PERSONALIDAD</b>	AMIGABLE, DIDÁCTICO Y SENSIBLE
<b>SÍMBOLO</b>	PREPARACIÓN PARA EL FUTURO

Tabla 2.6

### **2.2.5.2 Atributos del servicio**

#### Ventajas

- Además al no encontrarse en los alrededores de la urbanización una guardería, ningún padre de familia tiene a sus hijos en uno de estos centros educativos.
- Al encontrarse dentro de las instalaciones de la urbanización los padres tienen la facilidad de dejarlos y poder cumplir puntualmente con su jornada de trabajo, sin la necesidad de tomarse mucho tiempo en esta tarea.

#### Beneficios

- Evita la preocupación que los padres tienen al no saber a quién dejar al cuidado de sus hijos.
- Aparte de brindarles cuidado, brinda estimulación temprana y psicopedagógica.
- Además se evita que los padres incurran en el gasto de transporte.

### **2.2.5.3 Promoción**

Con el objetivo de poder llegar al mercado potencial de la Urbanización Metrópolis se realizará las siguientes estrategias de marketing que se las escogió en base que se encuentra bien segmentado

el mercado y se sabe a quien se va a dirigir, las cuales se detallan a continuación:

- Material P.O.P.: Entre los cuales se utilizará los siguientes: Volantes, banners, afiches y dípticos, los cuales se harán con el objetivo de informar a las familias sobre la existencia de una nueva guardería en la Urbanización; donde se detallará la ubicación y todo el servicio que ésta ofrece.

Dentro de este material P.O.P. se pondrá alguna promoción la que podría ser el descuento cuando van dos niños de una misma familia, el cual podría ser de un 20% de descuento para el segundo niño.

- Charlas: Como se explico anteriormente la demanda esta segmentada, entonces sería conveniente ofrecer charlas sobre la implementación de este servicio a los padres de familias donde se explicaría los beneficios de tener a sus hijos al cuidado de personas capacitadas, que se las realizaría en el salón de eventos de la Urbanización en varias ocasiones al principio del funcionamiento de la guardería
- Matinés: Estas matinés se las haría dentro de la guardería para que los padres lleven a sus hijos y ellos pueden disfrutar de una tarde infantil donde puedan relacionarse con el ambiente que ofrece

la guardería porque al final los niños son de gran importancia al momento de elegir lo que les gusta o no, y dependiendo de eso los padres buscan lo que mejor le conviene a sus hijos.

- Marketing de boca a boca: Una vez iniciada el funcionamiento de la guardería, se esperaría que los padres que tienen a sus hijos en la centro pedagógico y dada la atención y calidad de servicio que se ofrecerá, ellos den buenas referencias a sus vecinos y así constituyendo una buena imagen para que los residentes decidan inscribir a sus niños en la guardería; este tipo de marketing no incurren en gastos y es muy bueno si la gente se siente a gusto con el servicio, porque atraería a más clientes.

#### **2.2.5.4 Precios**

Para el cálculo del precio del servicio se tomó en consideración la opinión de la gente encuestada la cual prefirió entre un rango de \$180 a \$200 mensuales, el cual es asequible para los residentes dado el ingreso mensual que tienen las familias que se detalló en la parte de los resultados del análisis de mercado; pero como estrategia de marketing se procedió a fijar el precio en \$175.

#### **2.2.5.5 Plaza**

El lugar donde funcionará la guardería será dentro de la Urbanización Metrópolis en la etapa II, este local esta destinado para un centro pedagógico en base a esto será alquilado para el presente proyecto.

Esto representará una inversión muchísimo menor a la que si tuviese que ser construida, la cual incurriría en grandes costos, y al ser alquilada se podría recuperar la inversión en menos tiempo.

### **2.3 Estudio técnico**

#### **2.3.1 Necesidades de activos**

Entre las necesidades de activos se encuentran:

El alquiler de un local ubicado en las instalaciones de la urbanización Metrópolis, en el área comunal de la etapa II. El área total de la guardería es de 350 m<sup>2</sup>, cada salón tendrá para una capacidad de entre 15 a 17 niños y se tomará en cuenta las siguientes características basadas en las normas del Instituto del Niño y la familia INFA para las guarderías públicas y privadas.

- Nivel 1: Para niños de menos de 1 año: no más de 8 niños por cada educador.
- Nivel 2: Para niños de 1 a 2 años, no más de 13 niños por cada educador.

- Nivel 3: Para niños de 2 a 3 años, no más de 18-20 niños por cada educador.
- Nivel 4: Para niños de 3 a 5 años, no más de 25 niños por cada educador.

### 2.3.2 Capacidad de la guardería

Los niños deberán estar agrupados por edades y formando grupos reducidos, llamados niveles:

### 2.3.3 Áreas

- Dirección: 5x5 m<sup>2</sup>
- La guardería tendrá 1 salón para cada nivel, con un baño por salón:
  1. Salón del nivel 1: 5x7 m<sup>2</sup>
  2. Salón del nivel 2: 5x6 m<sup>2</sup>
  3. Salón del nivel 3: 5x6 m<sup>2</sup>
  4. Salón del nivel 4: 5x6 m<sup>2</sup>
- Comedor: 5,5x7 m<sup>2</sup>
- Patio: 4x13 m<sup>2</sup>
- Áreas Adicionales:
  1. Rincón Intelectual: 5x2 m<sup>2</sup>
  2. Rincón Musical: 2x5 m<sup>2</sup>
  3. Rincón plástico: 2x5 m<sup>2</sup>
  4. Rincón de Recreación: 5x6 m<sup>2</sup>

## 5. Rincón del Hogar : 5x2 m<sup>2</sup>

Según los estándares de calidad del acuerdo ministerial N° 1713, por cada niño debe haber 2m<sup>2</sup> de construcción.

Por lo tanto en la guardería Ternuras la capacidad es la siguiente:

Nivel 1: 17 niños

Nivel 2: 15 niños

Nivel 3: 15 niños

Nivel 4: 15 niños.

Dado el estudio de mercado realizado en la urbanización, en el nivel 1, solo hay 8 niños menores de 1 año, por lo cual será cubierto el total de esta demanda.

En el nivel 2, hay 11 niños entre las edades de 1 a 2 años, por lo tanto será cubierta en su totalidad la demanda.

En el nivel 3, hay 22 niños de 2 a 3 años; pero la capacidad de la guardería solo permite 15 niños, por lo consiguiente no se podrá cubrir toda la demanda.

En el nivel 4, hay 19 niños de 3 a 5 años; pero dado que la guardería solo tiene capacidad para 15 niños, no se podrá cubrir el total de la demanda.

En conclusión, solo se podrá cubrir con el 82 % de la demanda total que son 49 niños menores de 5 años.

#### **2.3.4 Seguridad del centro de desarrollo infantil**

- Ventanas: a una altura que impida su apertura por los niños.
- Puertas: con sistemas y protecciones que impidan que los niños se puedan aplastar los dedos, y con pestillos.
- Enchufes y aparatos eléctricos: a mayor altura de la habitual y/o protegidos.
- Productos de limpieza y afines: guardados en armarios o estancias cerradas.
- Esquinas y columnas: protegidos con bandas de goma.

Entre los inmuebles tenemos:

- 20 Camas cunas
- 10 juegos de 4 Sillas y 1 mesa
- Utensilios didácticos: 20 juegos didácticos y 4 pizarras.
- Utensilios para baño: 10 tinas
- Juegos de Patio: 1 Resbaladera- columpio y 1 casita
- Juegos varios 20
- 1 Escritorio y 1 silla de oficina
- 1 Computadora
- 1 Archivador
- 1 Teléfono
- 1 Aire acondicionado (Central)
- Lencería: 40 juegos de sábanas, 10 toallas, 40 almohadas
- Implementos de cocina: 5 Ollas, 60 vajillas, 1 utensilio de cocina.
- 1 dispensador de agua
- 1 cocina

- 1 refrigerador
- 1 licuadora
- 1 esterilizador
- 15 colchonetas
- 1 Letrero
- 7 armarios
- 10 balones gigantes
- 1 piscina de pelota
- 1 botiquín de primeros auxilios

### **2.3.5 Necesidades de RRHH**

#### PERSONAL

La guardería dispondrá como mínimo del siguiente personal que cumpla con los estos perfiles:

- a) 1 Director o directora: Profesionales en educación inicial, parvularia o administración de centros infantiles. Debe permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- b) 4 Educadores o educadoras: Profesionales de educación inicial, educación infantil o parvularias que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo con niños y niñas en centros de desarrollo infantil. Deben permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- c) 4 Auxiliares infantiles o parvularias: Bachilleres con mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niñas y niños en Centros de Desarrollo Infantil, como apoyo a los educadores.

- d) 1 Auxiliar de cocina: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- e) 1 Auxiliar de servicios: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- f) 1 Médico o médica: Con especialidad en pediatría o medicina familiar, que acredite cursos de especialización o experiencia de dos años en el área de pediatría, tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.
- g) 1 Psicólogo o psicóloga: Psicólogo educativo o infantil, con experiencia de dos años de trabajo con niñas y niños en el área específica, y tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.

Al menos una de las personas que trabajará en toda la jornada deberá tener conocimientos de enfermería, primeros auxilios similares

## **2.4 Estudio legal**

### **2.4.1 Proceso contractual**

Para poder establecer la guardería en la urbanización Metrópolis se ha determinado un contrato de alquiler por el local ubicado dentro de las instalaciones.

En la reunión que se mantuvo con la Presidenta de la Asociación de Residentes de la urbanización Metrópolis, dió a conocer que el

contrato de alquiler sobre el local se lo firmaría por un plazo de 5 años, luego del plazo cumplido se podría renovar el contrato.

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

##### Organismo regulador

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

##### Autorización de funcionamiento

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

##### Naturaleza

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

## Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento

1. Solicitud de autorización de funcionamiento.- La solicitud deberá estar dirigida a la Dirección Provincial del INFA, según el formato establecido por el INFA y debe ser suscrita por el o la propietaria o representante legal de la organización.
2. Documentos adjuntos.-

### Personas Naturales:

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

### Elementos a considerar en el proyecto:

- Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, en base a los **Estándares de Calidad** con el croquis de la ubicación geográfica del centro.
- Escritura Pública de la propiedad, contrato de comodato o contrato de arrendamiento registrado éste último en un

Juzgado de lo Civil; u otro que establezca el derecho de uso del inmueble destinado para el efecto.

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

3. Trámite.- Por ser técnico, debe ser realizado en todas sus fases única y exclusivamente por el o la propietaria, representante legal o un delegado del centro de desarrollo infantil. La delegación debe realizarse por escrito.

4. Informe técnico de viabilidad.- Luego de que le interesado ha cumplido con los requisitos, el funcionario de la Coordinación Territorial realizará una nueva verificación y calificación de la documentación y emitirá un informe técnico.

#### Autorización

La Dirección Provincial del INFA otorgará la autorización de funcionamiento mediante Resolución administrativa y en formato establecido por el INFA. El trámite de autorización será

absolutamente gratuito para el peticionario y tampoco implica un aporte de recursos por parte del INFA.

Plazo de vigencia de la autorización

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

### ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y TECNICA

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

- i. Nivel directivo: propietario o representante legal.
- ii. Nivel Técnico: educadoras, auxiliares infantiles, médico pediatra, psicólogo educativo, terapias y profesoras especiales.
- iii. Nivel Administrativo y de servicios: Auxiliares de limpieza, cocina, guardianía y conserjería.

### PERSONAL

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

- h) Director o directora: Profesionales en educación inicial, parvularia o administración de centros infantiles. Debe permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.
- i) Educadores o educadoras: Profesionales de educación inicial, educación infantil o parvularias que acrediten un mínimo de dos años de experiencia de trabajo con niños y

niñas en centros de desarrollo infantil. Deben permanecer en el centro toda la jornada de trabajo.

- j) Auxiliares infantiles o parvularias: Bachilleres con mínimo de dos años de experiencia de trabajo directo con niñas y niños en Centros de Desarrollo Infantil, como apoyo a los educadores.
- k) Auxiliar de cocina: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- l) Auxiliar de servicios: Con una formación mínima de educación básica. Debe trabajar en el centro toda la jornada.
- m) Médico o médica: Con especialidad en pediatría o medicina familiar, que acredite cursos de especialización o experiencia de dos años en el área de pediatría, tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.
- n) Psicólogo o psicóloga: Psicólogo educativo o infantil, con experiencia de dos años de trabajo con niñas y niños en el área específica, y tendrá como mínimo una asistencia semanal de 4 horas diarias.

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

## LOCALIZACIÓN Y ESPACIO FÍSICO

Para el funcionamiento de un centro de desarrollo infantil se debe cumplir como mínimo con los ***Estándares de Calidad***

***establecidos en el Acuerdo Ministerial N° 1713 del 9 de noviembre del 2000:***

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

#### OTROS PERMISOS REQUERIDOS

- Permiso de funcionamiento de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
- Permiso del SRI

## CAPÍTULO 3

### 3.1 INVERSION

La inversión necesaria para el funcionamiento de la guardería Ternuras es de \$27.772,08 la cual se detalla a continuación.

INVERSION			
IMPLEMENTOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Alquiler	3	1000	3000
Camas cunas	20	\$ 114,00	\$ 2.280,00
Sillas y Mesas	10	\$ 18,00	\$ 180,00
Utensilios didácticos			
<i>Juegos didácticos</i>	20	\$ 8,00	\$ 160,00
<i>Pizarras</i>	4	\$ 19,99	\$ 79,96
Utencilios para baño (Tinas)	10	\$ 6,47	\$ 64,70
Juegos de Patio			
<i>Casita</i>	1	\$ 300,00	\$ 300,00
<i>Resbaladera-Columpio</i>	1	\$ 251,00	\$ 251,00
<i>Juegos Varios</i>	20	\$ 7,00	\$ 140,00
Escritorio + Silla de oficina	1	\$ 208,68	\$ 208,68
Computadora	1	\$ 549,00	\$ 549,00
<i>Archivador</i>	1	\$ 197,28	\$ 197,28
Teléfono	1	\$ 72,00	\$ 72,00
Aire Acondicionado (Central)	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Lenceria			
<i>Sábanas</i>	40	\$ 3,98	\$ 159,20
<i>Toallas</i>	10	\$ 3,33	\$ 33,30
<i>Almohadas</i>	40	\$ 1,11	\$ 44,40
Dispensador de agua	1	\$ 114,06	\$ 114,06
Cocina	1	\$ 343,34	\$ 343,34
Refrigerador	1	\$ 690,92	\$ 690,92
Licuadaora	1	\$ 74,82	\$ 74,82
Esterelizador	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Implementos de cocina			
<i>Vajilla</i>	60	\$ 8,00	\$ 480,00
<i>Ollas</i>	5	\$ 32,61	\$ 163,05

<i>Utensilios cocina</i>	1	\$ 6,36	\$ 6,36
Colchonetas	15	\$ 24,00	\$ 360,00
Letrero	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Armarios	7	\$ 82,02	\$ 574,14
Balones gigantes	10	\$ 9,31	\$ 93,10
piscina de pelotas	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Decoración	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Botiquín	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Permisos legales	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Publicidad			\$ 5.790,00
<b>Total Inversión</b>			<b>\$ 20.009,31</b>

Tabla 3.1

La inversión no será elevada ya que no se incurrirá en costos de construcción del edificio, por lo tanto para el funcionamiento de la misma se procederá a invertir en el alquiler de un local ubicado dentro de las instalaciones de la urbanización y en gastos de implementación y adecuación del local.

Se ha considerado la publicidad como parte de la inversión inicial debido a que se empezará a promocionar fuertemente, antes de la apertura del local con el fin de captar la atención de los residentes y al mismo tiempo abaratar costos en material impreso que se va a utilizar a lo largo del año.

Otro rubro de inversión es el capital de trabajo que asciende a \$7.762,77, es el capital necesario para el funcionamiento del proyecto, el cual consta de los egresos y los ingresos. Para calcular el capital de trabajo del presente proyecto, se empleó el método del déficit acumulado máximo, que consiste en proyectar mes a mes los egresos e ingresos que tendrá el proyecto durante un año, por lo que la cifra del capital del trabajo será aquella en que exista el mayor déficit entre egresos e ingresos

acumulados, pero en este caso es la suma de los costos operacionales y no operacionales ya que no existió dicho déficit.

### 3.2 INGRESOS

Los ingresos de la guardería son calculados esencialmente por el pago de la matrícula por cada menor que es inscrito en el centro, además de la mensualidad que se paga por el servicio.

La estimación de los ingresos se la hizo a base de la investigación de mercado, donde se pudo determinar que la demanda sería de 49 niños para el primer año.

INGRESOS				
AÑO	NIÑOS	MATRÍCULA	PRECIO	TOTAL
1	49	50	\$ 175	\$ 105.350
2	57	52	\$ 180	\$ 126.227
3	66	53	\$ 186	\$ 150.542
4	70	55	\$ 191	\$ 164.455
5	74	56	\$ 197	\$ 179.068

Tabla 3.2

El crecimiento de la demanda para los siguientes años se determina en base al estudio de mercado ya que existe el interés por parte de los residentes que serán padres en un futuro cercano y además por el crecimiento del hábitat en la urbanización.

### 3.3 COSTOS

Los costos en que la guardería Ternuras incurre son en mantenimiento y funcionamiento de la misma, los cuales han sido divididos en costos operacionales y no operacionales.

En primer lugar están los costos operacionales que son indispensables para el funcionamiento del negocio, en los cuales están incluidos los costos de alimentación, alquiler, seguro y salarios operacionales.

COSTOS OPERACIONALES					
AÑO	ALIMENTACIÓN	ALQUILER	SEGURO	SALARIOS OPERACIONALES	TOTAL C.O.
1	\$ 8.160	\$ 12.000	\$ 1.800	\$ 34.625	\$ 56.585
2	\$ 9.919	\$ 13.200	\$ 1.881	\$ 38.227	\$ 63.227
3	\$ 11.485	\$ 15.600	\$ 1.965	\$ 50.173	\$ 79.223
4	\$ 12.181	\$ 16.800	\$ 2.054	\$ 62.716	\$ 93.751
5	\$ 12.877	\$ 18.000	\$ 2.146	\$ 75.887	\$ 108.910

Tabla 3.3

El costo de alimentación, estimado en los próximos años aumenta por la cantidad de niños nuevos que ingresen a la guardería; el incremento del costo del alquiler es debido a que la urbanización se compromete a adecuar las instalaciones cada año de acuerdo a las necesidades que se tenga por el incremento de la demanda.

Cabe recalcar que para el aumento del costo del seguro, así como a los costos anteriormente mencionados también se les ha considerado la inflación.

Los salarios operacionales se incrementan de acuerdo a la adición de parvularias por el aumento de la demanda, aparte del porcentaje de incremento anual que exige la ley.

En segundo lugar están los costos no operacionales, de los cuales no dependen directamente del funcionamiento del establecimiento.

COSTOS NO OPERACIONALES				
AÑO	SUMINISTROS DE LIMPIEZA Y OFICINA	SERVICIOS BÁSICOS	SALARIOS ADMINISTRATIVOS	TOTAL C.N.O.
1	\$ 2.160	\$ 1.944	\$ 32.464	\$ 36.568
2	\$ 2.257	\$ 2.031	\$ 35.065	\$ 39.353
3	\$ 2.359	\$ 2.123	\$ 36.818	\$ 41.299
4	\$ 2.464	\$ 2.218	\$ 38.659	\$ 43.342
5	\$ 2.575	\$ 2.318	\$ 40.592	\$ 45.485

Tabla 3.4

Estos costos varían año a año por el efecto inflacionario, salvo los salarios administrativos que se incrementan de acuerdo a lo establecido por la ley.

### 3.4 CAPITAL DE TRABAJO: DEFICIT MAXIMO ACUMULADO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO MENSUAL	\$ 11.025,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00
C.O.	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41
C.N.O	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36
TOTAL MENSUAL	\$ 3.262,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23
ACUMULADO	\$ 3.262,23	\$ 4.074,46	\$ 4.886,69	\$ 5.698,92	\$ 6.511,15	\$ 7.323,38

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>INGRESO MENSUAL</b>	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00	\$ 8.575,00
<b>C.O.</b>	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41	\$ 4.715,41
<b>C.N.O</b>	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36	\$ 3.047,36
<b>TOTAL MENSUAL</b>	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23	\$ 812,23
<b>ACUMULADO</b>	\$ 8.135,61	\$ 8.947,84	\$ 9.760,07	\$10.572,30	\$11.384,53	\$ 12.196,76

Tabla 3.5

Debido a que no se obtuvo un déficit de egresos e ingresos mediante el método déficit acumulado máximo, el capital de trabajo a utilizar es de \$7.762,67 que es la suma de los costos operacionales y los no operacionales del mes de enero; que permitirá solventar el primer mes de funcionamiento del negocio.

### 3.5 FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento del presente proyecto es 60% capital propio y 40% capital prestado.

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
Inversión Inicial	\$ 20.009,31
Capital de Trabajo	\$ 7.762,77
Total Inversión Inicial	\$ 27.772,08

Tabla 3.6

Del total de la inversión inicial que es \$27.772,08 el 40% es financiado vía deuda, lo que da \$11.108,83, que será financiado mediante una entidad bancaria a una tasa anual de 22,60% a tres años plazo.

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
TASA ANUAL: 22.60%				
NPER	PAGO	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0				\$ 11.108,83
1	\$ 415,96	\$ 190,24	\$ 225,73	\$ 10.883,11
2	\$ 415,96	\$ 186,37	\$ 229,59	\$ 10.653,51
3	\$ 415,96	\$ 182,44	\$ 233,52	\$ 10.419,99
4	\$ 415,96	\$ 178,44	\$ 237,52	\$ 10.182,47
5	\$ 415,96	\$ 174,37	\$ 241,59	\$ 9.940,88
6	\$ 415,96	\$ 170,23	\$ 245,73	\$ 9.695,15
7	\$ 415,96	\$ 166,03	\$ 249,94	\$ 9.445,22
8	\$ 415,96	\$ 161,75	\$ 254,22	\$ 9.191,00
9	\$ 415,96	\$ 157,39	\$ 258,57	\$ 8.932,43
10	\$ 415,96	\$ 152,97	\$ 263,00	\$ 8.669,44
11	\$ 415,96	\$ 148,46	\$ 267,50	\$ 8.401,94
12	\$ 415,96	\$ 143,88	\$ 272,08	\$ 8.129,85
13	\$ 415,96	\$ 139,22	\$ 276,74	\$ 7.853,11
14	\$ 415,96	\$ 134,48	\$ 281,48	\$ 7.571,64
15	\$ 415,96	\$ 129,66	\$ 286,30	\$ 7.285,34
16	\$ 415,96	\$ 124,76	\$ 291,20	\$ 6.994,13
17	\$ 415,96	\$ 119,77	\$ 296,19	\$ 6.697,94
18	\$ 415,96	\$ 114,70	\$ 301,26	\$ 6.396,68
19	\$ 415,96	\$ 109,54	\$ 306,42	\$ 6.090,26
20	\$ 415,96	\$ 104,29	\$ 311,67	\$ 5.778,59
21	\$ 415,96	\$ 98,96	\$ 317,00	\$ 5.461,59
22	\$ 415,96	\$ 93,53	\$ 322,43	\$ 5.139,16
23	\$ 415,96	\$ 88,01	\$ 327,96	\$ 4.811,20
24	\$ 415,96	\$ 82,39	\$ 333,57	\$ 4.477,63
25	\$ 415,96	\$ 76,68	\$ 339,28	\$ 4.138,35
26	\$ 415,96	\$ 70,87	\$ 345,09	\$ 3.793,25
27	\$ 415,96	\$ 64,96	\$ 351,00	\$ 3.442,25
28	\$ 415,96	\$ 58,95	\$ 357,01	\$ 3.085,23
29	\$ 415,96	\$ 52,83	\$ 363,13	\$ 2.722,11
30	\$ 415,96	\$ 46,62	\$ 369,35	\$ 2.352,76
31	\$ 415,96	\$ 40,29	\$ 375,67	\$ 1.977,09

32	\$ 415,96	\$ 33,86	\$ 382,10	\$ 1.594,98
33	\$ 415,96	\$ 27,31	\$ 388,65	\$ 1.206,34
34	\$ 415,96	\$ 20,66	\$ 395,30	\$ 811,03
35	\$ 415,96	\$ 13,89	\$ 402,07	\$ 408,96
36	\$ 415,96	\$ 7,00	\$ 408,96	\$ 0,00

Tabla 3.7

### 3.6 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS Y VALOR DE DESECHO

La depreciación de activos se la realizó mediante el método de depreciación en línea recta en el cual se calcula la depreciación dividiendo el costo inicial para los años de vida útil de cada activo. Con estos valores se obtiene la depreciación acumulada y el valor en libros.

Este método de depreciación genera gastos uniformes para el flujo de caja.

Las leyes tributarias ecuatorianas establecen los porcentajes de depreciación de los activos, según el Reglamento para la aplicación de La Ley de Régimen Tributario Interno, en el capítulo V, art. 16, literal a) expresa:

DEPRECIACION	
ACTIVO	ANUAL
Inmuebles	5%
Equipo de computación	33%
Muebles y Enseres	10%

Tabla 3.8

CÁLCULO DEL VALOR DE DESECHO							
DESCRIPCIÓN	UNID	VALOR DE COMPRA	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑOS DEPRECIÁNDOSE	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
COMPUTADORES	1	\$ 549,00	3	\$ 183,00	3	\$ 549,00	\$ -
AIRE ACONDICIONADO	1	\$ 1.500,00	10	\$ 150,00	5	\$ 750,00	\$ 750,00
MUEBLES DE OFICINA	1	\$ 405,96	10	\$ 40,60	5	\$ 202,98	\$ 202,98
TELEFONOS	1	\$ 72,00	3	\$ 24,00	3	\$ 72,00	\$ -
<b>DEPRECIACIÓN ANUAL DE LOS ACTIVOS</b>				<b>\$ 397,60</b>	<b>VALOR DE DESECHO</b>		<b>\$ 952,98</b>

Tabla 3.9

### 3.7 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados es la relación ordenada de las cuentas de resultados con las que se obtiene información sobre, las utilidades o pérdidas durante un período contable; aquí se incluyen todos los ingresos y gastos que conforman a lo largo del proyecto.

El estado de resultados para la guardería “Ternuras” está estimado para un período de 5 años, en el cual se detallan los ingresos que se obtienen por el servicio, los costos operacionales y no operacionales que se incurren para el funcionamiento de la guardería, los costos financieros que representa el préstamo del capital más el interés, la depreciación de los diferentes activos y por último la utilidad de trabajadores y el impuesto a la renta.

ESTADO DE RESULTADOS "TERNURAS"					
AÑO	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	\$ 105.350,00	\$ 126.226,50	\$ 150.541,71	\$ 164.455,41	\$ 179.068,45
<b>COSTOS</b>					
<b>COSTOS OPERACIONALES</b>	\$ 56.584,93	\$ 63.226,81	\$ 79.223,43	\$ 93.751,08	\$ 108.909,86
<b>COSTOS NO OPERACIONALES</b>	\$ 36.568,31	\$ 39.353,40	\$ 41.299,37	\$ 43.341,67	\$ 45.485,06
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	\$ 2.012,56	\$ 1.339,32	\$ 513,91	\$ -	\$ -
<b>DEPRECIACIÓN</b>	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 190,60	\$ 190,60
<i>COMPUTADORES</i>	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ -	\$ -
<i>AIRE ACONDICIONADO</i>	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
<i>MUEBLES DE OFICINA</i>	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60
<i>TELEFONOS</i>	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	\$ 9.786,60	\$ 21.909,38	\$ 29.107,40	\$ 27.172,07	\$ 24.482,94
<b>UTILIDAD TRABAJAD (15%)</b>	\$ 1.467,99	\$ 3.286,41	\$ 4.366,11	\$ 4.075,81	\$ 3.672,44
<b>UTILIDAD DESPUES PARTICIPACIÓN</b>	\$ 8.318,61	\$ 18.622,97	\$ 24.741,29	\$ 23.096,26	\$ 20.810,50
<b>IMPUESTOS (25%)</b>	\$ 2.079,65	\$ 4.655,74	\$ 6.185,32	\$ 5.774,07	\$ 5.202,63
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 6.238,96	\$ 13.967,23	\$ 18.555,97	\$ 17.322,20	\$ 15.607,88

Tabla 3.10

### 3.8 TASA DE DESCUENTO TMAR

Para hallar la tasa de descuento se emplea la fórmula del CAPM (Capital Asset Pricing Model), que considera las variables:

$$r_e = r_f + \beta(r_m - r_f) + r_{fEcu}$$

Donde;

$r_e$  = Rentabilidad Exigida del Capital Propio

$r_f$  = Tasa Libre de Riesgo

$r_m$  = Rentabilidad del Mercado

$r_{fEcu}$  = Riesgo país de Ecuador

$\beta$  = Beta de la empresa comparable con los EE.UU

Reemplazando los datos,

$$R_{f_{Ecu}} = 12\%$$

$$R_m = 21,83\%$$

$$\beta = 0,58$$

$$r_f = 4,61\%$$

$$r_e = r_f + (\beta (R_m - r_f)) + R_{f_{Ecu}}$$

$$r_e = 4,61\% + 0,58(21,83\% - 4,61\%) + 12\%$$

$$r_e = 26,60\%$$

En la fórmula usada, se consideró la tasa Riesgo País del Ecuador, que a enero del 2010 era de 12%, se ha considerado además la tasa de retorno de los Bonos de los Estados Unidos (T-BONDS) a 5 años, puesto a que viene representada por la tasa libre de riesgo (4,61%), debido que dichos bonos son considerados con cero riesgo de incumplimiento.

### 3.9 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja proyectado para el presente proyecto para un período de 5 años es a partir de la utilidad neta del estado de resultados, donde se le suma la depreciación de los activos y además se toma en cuenta la inversión total en el año 0 y la estructura de financiamiento que esta posee.

FLUJO DE CAJA "TERNURAS"						
AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$6.238,96	\$13.967,23	\$18.555,97	\$17.322,20	\$15.607,88
<b>DEPRECIACION</b>		\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 190,60	\$ 190,60
COMPUTADORES		\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ -	\$ -
AIRE ACONDICIONADO		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
MUEBLES DE OFICINA		\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60
TELEFONOS		\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ -	\$ -
<b>INVERSIONES</b>	\$ (20.009,31)					
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ (7.762,77)					\$ 7.762,77
<b>AMORTIZACION</b>		\$2.978,98	\$ 3.652,23	\$ 4.477,63	\$ -	\$ -
<b>PRESTAMO</b>	\$ 11.108,83					
<b>VALOR DE DESECHO</b>						\$ 952,98
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ (16.663,25)	\$3.657,58	\$10.712,60	\$14.475,93	\$17.512,79	\$24.514,22

Tabla 3.11

### 3.10 CÁLCULO DEL VAN Y LA TIR

El VAN es la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual. El criterio del VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es mayor o igual a cero.

Para el cálculo del VAN se emplea la TMAR que se halló anteriormente de 26,60% que es la tasa mínima que el inversionista requiere para invertir; y con esta se descuenta los flujos del presente proyecto.

Con la TIR se evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento. La rentabilidad del presente proyecto es del 54,42% superior a la TMAR exigida por la empresa; se requiere una inversión inicial de \$16.663,25 con lo que se obtiene un VAN de \$14.401,16, lo

cual indica que el proyecto es rentable ya que la TIR como el VAN son mayores que cero.

<b>VAN</b>	<b>\$ 14.401,16</b>
<b>TIR=</b>	<b>54,42%</b>

Tabla 3.12

### 3.11 PAY BACK

El Payback es una herramienta financiera que permite estimar el tiempo en que se recupera la inversión inicial y el capital de trabajo, considerando que se realizó un préstamo.

En la siguiente tabla se muestra la construcción del payback para el presente proyecto; en ella se puede observar el valor de la inversión que se recupera cada año y el saldo de la inversión de cada período. Según este estudio, en el año 3 se recupera lo invertido inicialmente.

<b>PAYBACK</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>SALDO DE INVERSIÓN(\$)</b>	<b>FLUJO DE CAJA(\$)</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA (\$)</b>	<b>RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN(\$)</b>
1	16663,248	3657,58	4432,02405	-774,45
2	17437,69562	10712,60	4638,00853	6074,59106
3	11363,10456	14475,93	3022,313098	11453,62077
4	-90,51621589	17512,79	-24,07514104	17536,86772
5	-17627,38394	24514,22	-4688,461071	29202,68

Tabla 3.13

### 3.12 ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNI-VARIABLE

En el primer supuesto para el análisis de sensibilidad se considera la disminución de la cantidad para determinar la cuantía de la variación sin que el presente proyecto deje de ser rentable. Estas variaciones se las realiza en el flujo de caja para observar los cambios que presenta la tasa interna de retorno y el valor actual neto.

#### FLUJO DE CAJA

UTILIDAD NETA		\$ 2.007,84	\$ 8.897,66	\$ 12.671,87	\$ 10.603,24	\$ 8.435,11
DEPRECIACION		\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 190,60	\$ 190,60
COMPUTADORES		\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ -	\$ -
AIRE ACONDICIONADO		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
MUEBLES DE OFICINA		\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60
TELEFONOS		\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ -	\$ -
INVERSIONES	\$ (20.009,31)					
CAPITAL DE TRABAJO	\$ (7.762,77)					\$ 7.762,77
AMORTIZACION		\$ 2.978,98	\$ 3.652,23	\$ 4.477,63	\$ -	\$ -
PRESTAMO	\$ 11.108,83					
VALOR DE DESECHO						\$ 952,98
FLUJO DE CAJA	\$ (16.663,25)	\$ (573,54)	\$ 5.643,03	\$ 8.591,84	\$ 10.793,84	\$ 17.341,46

Tabla 3.14

<b>VAN</b>	<b>\$ 174,25</b>
<b>TIR=</b>	<b>26,95%</b>

Una disminución del 6.30% en la cantidad vendida representaría lo máximo que el proyecto puede soportar para que éste no caiga en perdidas económicas, dado que en este punto la TIR es de 26,95% lo que se aproxima a la TMAR que es de 26,60%, obteniendo como resultado un VAN de \$174,25, por lo tanto se puede concluir que una

disminución mayor en la cantidad induciría a que el presente proyecto no sea rentable económicamente.

En el segundo supuesto se ha planteado un aumento en los costos operacionales para poder determinar el incremento máximo de estos costos que el proyecto soportaría sin caer en pérdidas, manteniendo los demás factores constantes, a continuación se detalla el análisis de sensibilidad en el flujo de caja.

<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 2.090,57	\$ 9.331,91	\$ 12.747,90	\$ 10.449,07	\$ 7.623,42
<b>DEPRECIACION</b>		\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 190,60	\$ 190,60
COMPUTADORES		\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ -	\$ -
AIRE ACONDICIONADO		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
MUEBLES DE OFICINA		\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60
TELEFONOS		\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ -	\$ -
<b>INVERSIONES</b>	\$ (20.009,31)					
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ (7.762,77)					\$ 7.762,77
<b>AMORTIZACION</b>		\$ 2.978,98	\$ 3.652,23	\$ 4.477,63	\$ -	\$ -
<b>PRESTAMO</b>	\$ 11.108,83					
<b>VALOR DE DESECHO</b>						\$ 952,98
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ (16.663,25)	\$ (490,81)	\$ 6.077,28	\$ 8.667,87	\$ 10.639,67	\$ 16.529,77

Tabla 3.15

<b>VAN</b>	<b>\$ 238,40</b>
<b>TIR=</b>	<b>27,09%</b>

Un incremento del 11,5% en los costos operacionales representaría lo máximo que el proyecto puede soportar para que el VAN no sea inferior a 0, dado que si aumentaría los costos en una cuantía mayor a este número produciría que el VAN sea negativo, por lo tanto la TIR sería

menor a la TMAR, obteniendo como resultado un proyecto no viable económicamente.

En el tercer escenario se tiene la variable del precio mensual a cobrar por el servicio, éste se utilizó con el fin de obtener lo máximo que se puede reducir sin que el VAN sea inferior a cero. A continuación se muestra dichas afectaciones en el flujo de caja.

<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 1.975,04	\$ 8.858,36	\$ 12.624,65	\$ 10.552,29	\$ 8.379,32
<b>DEPRECIACION</b>		\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 190,60	\$ 190,60
COMPUTADORES		\$ 183,00	\$ 183,00	\$ 183,00	\$ -	\$ -
AIRE ACONDICIONADO		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
MUEBLES DE OFICINA		\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60	\$ 40,60
TELEFONOS		\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ -	\$ -
<b>INVERSIONES</b>	\$ (20.009,31)					
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ (7.762,77)					\$ 7.762,77
<b>AMORTIZACION</b>		\$ 2.978,98	\$ 3.652,23	\$ 4.477,63	\$ -	\$ -
<b>PRESTAMO</b>	\$ 11.108,83					
<b>VALOR DE DESECHO</b>						\$ 952,98
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ (16.663,25)	\$ (606,34)	\$ 5.603,73	\$ 8.544,62	\$ 10.742,88	\$ 17.285,67

Tabla 3.16

<b>VAN</b>	<b>\$ 63,56</b>
<b>TIR=</b>	<b>26,73%</b>

Se puede observar que con una disminución del 6,5% en el precio final, la TIR es de 26,73% casi igualando a la TMAR que es de 26,60%, este sería el punto límite en que los precios pudieran disminuir; con una reducción mayor en el precio ya no sería factible, porque la TIR saldría inferior a la TMAR dando un VAN negativo, lo cual se concluiría que el presente proyecto no es rentable bajo esos parámetros.

## CONCLUSIONES

Para el desarrollo de este proyecto, se realizaron todos los estudios necesarios para obtener y determinar la factibilidad del proyecto, obteniéndose los siguientes resultados.

- El conocimiento de la aceptación del servicio por parte de los residentes es significativo, ya que al no encontrarse cerca a sus hogares un establecimiento de este tipo, les resulta como una excelente alternativa.
- Los resultados en el análisis financiero del proyecto, demostró que es un proyecto económicamente factible para su desarrollo, debido a que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es mayor que la tasa mínima exigida por el inversionista de Mercado, obteniéndose adicionalmente un VAN positivo.
- Hecho el análisis de sensibilidad se observó que el proyecto es económicamente rentable aún en los escenarios más pesimistas; como la reducción en la demanda de hasta un 6,30%, el aumento de los costos hasta un 11,5% y una disminución en el precio de hasta 6,5% permite continuar con el proyecto dado que en ninguno de los tres escenarios se obtuvo un VAN negativo.

## RECOMENDACIONES

- Debido a que los residentes de la urbanización no tienen una guardería ubicada en los alrededores del sector y dejan a sus hijos al cuidado de familiares o niñeras; personas que no tienen la capacitación adecuada, se recomienda implementar un plan de marketing que dé a conocer el tipo de servicio que ofrece “Ternuras”, con el objetivo de cumplir las metas planteadas, de tal manera que se cumpla con los objetivos de garantizar la factibilidad del proyecto.
- Investigar las razones de porque a algunos padres no optarían por el servicio y buscar las cualidades que le harían falta para que llame más la atención.
- Proyectar el servicio a las urbanizaciones que se encuentran en los alrededores de Metrópolis.
- Por ser un proyecto que demostró ser rentable, pese a distintos escenarios, se recomienda implementar el presente proyecto en la urbanización.

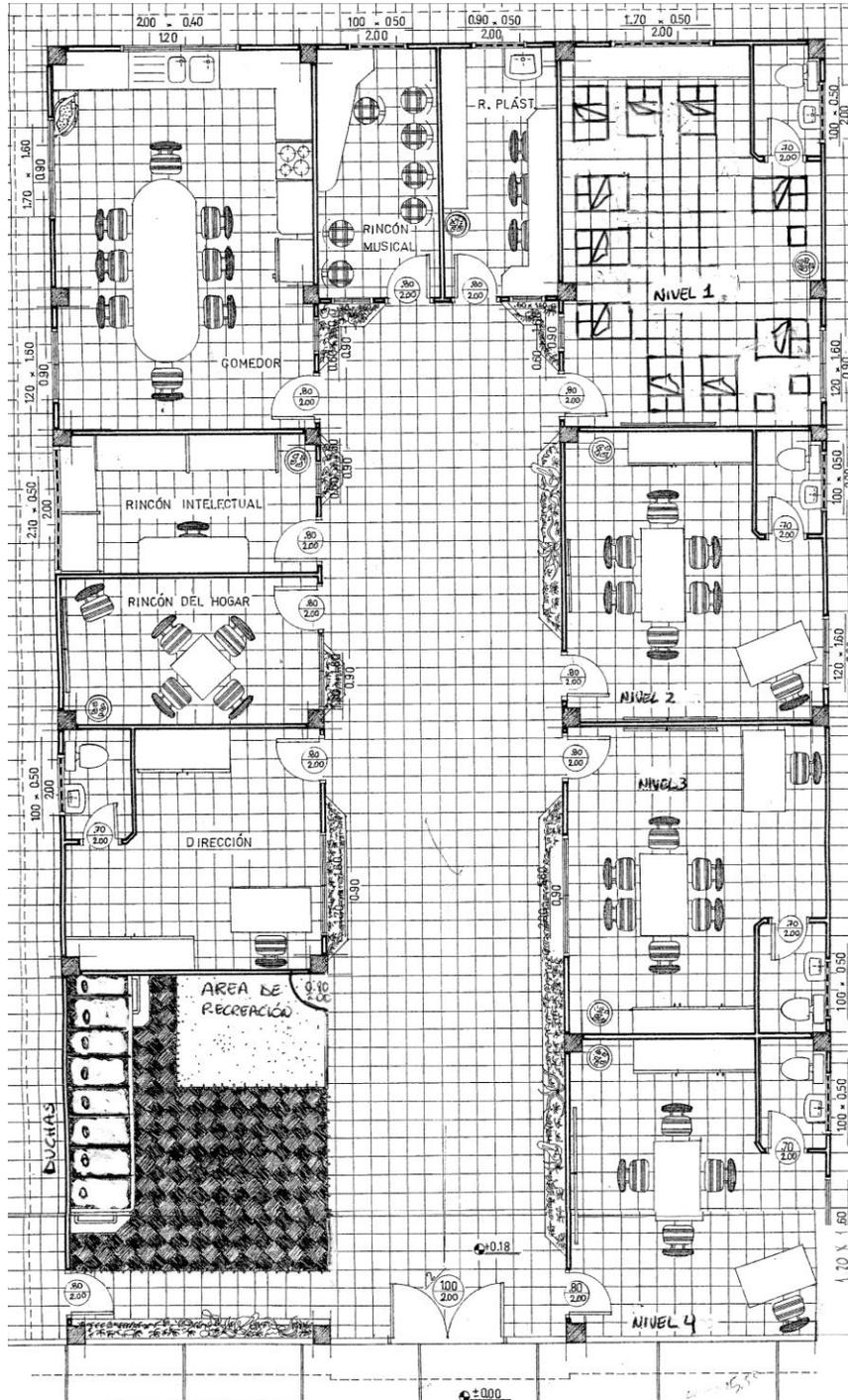
## BIBLIOGRAFIA

- 1) Estimulación temprana. Francisco Álvarez H. M:D:.. 6ta edición, Ecoe Ediciones. 2005. España, Pag. 12 – 16.
- 2) [http// www.mies.gov.ec](http://www.mies.gov.ec) Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- 3) [http// www.infa.gov.ec](http://www.infa.gov.ec) Instituto de la Niñez y la Familia
- 4) [http// www.derechosecuador.gov.ec](http://www.derechosecuador.gov.ec)
- 5) Resolución Administrativa N°35 DG INFA 2009.
- 6) <http://www.mintrab.gov.ec/MinisterioDeTrabajo>.
- 7) [http://www.portfoliopersonal.com/Tasa\\_Interes/hTB\\_TIR.asp](http://www.portfoliopersonal.com/Tasa_Interes/hTB_TIR.asp)
- 8) Preparación y Evaluación de Proyectos.- Sapag, Nassir y Sapag, Reinaldo. Cuarta edición. McGraw – Hill, Chile, 2000.
- 9) Ingeniería Económica.- Leland Blank y Anthony Tarquin. Quinta edición. McGraw – Hill, México, 2004.

# ANEXOS

## ANEXO 1

### PLANO DE LA GUARDERÍA



## ANEXO 2

### TASAS DE INTERÉS

#### 1. DETERMINACION DE CARGOS ASOCIADOS Y OTROS POR TIPO DE CRÉDITO

1.1. TASAS DE INTERÉS		Vigentes a partir del 19 de enero del 2010					
DE LA ENTIDAD		Microempresa	PYMES	Empresarial	Vivienda		
	Nominal máxima	29.10%	11.07%	9.63%	10.62%		
	Efectiva máxima	33.84%	11.82%	10.21%	11.32%		
	Tasa	Mayor a USD 10,000 Reajustable en función a la tasa pasiva referencial	Reajustable en función a la tasa pasiva referencial	Reajustable en función a la tasa pasiva referencial	Reajustable en función a la tasa pasiva referencial		
	Plan de Pagos con	Cuotas Fija / Reajustable	Cuotas Reajustable	Cuotas Reajustable	Cuotas Reajustable		
	Detalle:						
			Nominal	Efectiva			
	A. CARTERA MICROEMPRESA	Con o sin hipoteca:					
		Hasta 3.000	29.10%	33.84%			
		Mayor a 3.000 y Hasta 10.000	28.68%	33.28%			
	Mayor a 10.000	22.60%	25.48%				
B. CARTERA PRODUCTIVA	Productivo PYMES						
	Productivo PYMES	11.07%	11.82%				
	Productivo Empresarial	9.63%	10.21%				
	Productivo Corporativo	8.82%	9.32%				
C. CARTERA VIVIENDA	Productivo Corporativo						
	Productivo Corporativo	10.62%	11.33%				
<b>SOBREGIROS</b>	Ocasional y Contratado:			17.33%	18.92%		
<b>TASA EN MORA</b>	Fecha de aplicación	Desde el primer día de atraso					
	% Adicional de Intereses	10%					
	Gastos de Cobranza	No aplica					
1.2 COSTO DEL CREDITO							
TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINAN- CIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	DIVIDENDO MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
			DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
<b>PRODUCTIVO</b>							
PYMES	36 meses	50,000	11.82%	11.83%	9,128	1,642	59,128
Empresarial	36 meses	250,000	10.21%	10.21%	39,438	8,040	289,438
<b>MICROCRÉDITO</b>							
Microcrédito Empresa	6 meses	500	33.84%	33.90%	44	91	544
Microcrédito Empresa	12 meses	1,500	33.84%	33.90%	251	146	1,751
Microcrédito Empresa	18 meses	6,000	33.28%	33.30%	1,478	415	7,478
Microcrédito Empresa	24 meses	11,000	25.48%	25.50%	2,818	576	13,818
<b>VIVIENDA</b>							
Vivienda	3 años	5,000	11.32%	11.33%	874	163	5,874
Vivienda	5 años	10,000	11.32%	11.33%	2,979	216	12,979
1.3 GASTOS CON TERCEROS							
<b>i. SEGUROS</b>	De desgravamen:	Obligatorio para clientes con deuda consolidada mayor a \$10.000					
	Costo	0,3492% anual sobre saldos					
	Frecuencia	Mensual					
	Para la garantía:	Obligatorio para clientes con deuda consolidada mayor a \$50.000					
	Costo	Cliente pacta con la compañía					
	Frecuencia	Anual					
<b>ii. IMPUESTO A LAS OPERACIONES DE CRÉDITO:</b>	No aplica						
<b>OTROS SERVICIOS</b>	Avalúos						Monto máximo
	Trámites y gastos legales						\$ 150
	Cheque de Gerencia						\$ 150
	Certificado de referencias						\$ 2.50
	Copia de plan de pagos a partir de la segunda impresión						\$ 2.65 \$ 0.50
<b>CONTINGENTES</b>	Garantía Bancaria	5% anual, mínimo \$25					

a) En caso de reclamos, la institución cuenta con el Servicio de atención al cliente en la institución: servicioalcliente@bancoprocredit.com.ec teléfono: 1800-100-400.

b) Una vez agotada ante el servicio señalado en el literal anterior, el cliente puede acudir a la Superintendencia de Bancos y Seguros.

c) Los clientes de servicios financieros realizan sus operaciones al amparo de la normativa expedida por la Junta Bancaria sobre transparencia de la información al consumidor, cuya observancia es controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

**ANEXO 3**  
**ROL DE PAGOS PRIMER AÑO**

Nómina	Sueldo Básico Unificado	Aportación Personal al less	Sueldo Líquido	Sueldo Líquido anual	Aportación Patronal Mensual	Sueldo Mensual para la compañía	Aportación Patronal Anual	Decimo Tercer	Decimo Cuarto	Total
Director	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 6.526,80	\$ 66,90	\$ 666,90	\$ 802,80	\$ 550,00	\$ 60,00	\$ 7.939,60
Auxiliar Contable	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Educadora	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Educadora	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Educadora	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Educadora	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Auxiliar Infantil	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 271,95	\$ 3.263,40	\$ 33,45	\$ 333,45	\$ 401,40	\$ 275,00	\$ 60,00	\$ 3.999,80
Auxiliar Infantil	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 271,95	\$ 3.263,40	\$ 33,45	\$ 333,45	\$ 401,40	\$ 275,00	\$ 60,00	\$ 3.999,80
Auxiliar Infantil	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 271,95	\$ 3.263,40	\$ 33,45	\$ 333,45	\$ 401,40	\$ 275,00	\$ 60,00	\$ 3.999,80
Auxiliar Infantil	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 271,95	\$ 3.263,40	\$ 33,45	\$ 333,45	\$ 401,40	\$ 275,00	\$ 60,00	\$ 3.999,80
Auxiliar de Cocina	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 3.807,30	\$ 39,03	\$ 389,03	\$ 468,30	\$ 320,83	\$ 60,00	\$ 4.656,43
Auxiliar de Servicio	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 26,76	\$ 266,76	\$ 321,12	\$ 220,00	\$ 60,00	\$ 3.211,84
Médico	\$ 500,00	\$ -	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ -	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.000,00
Psicólogo	\$ 500,00	\$ -	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ -	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.000,00
Sueldo para la compañía anual						\$ -				\$ 67.089,24

**ANEXO 4**  
**ROL DE PAGOS SEGUNDO AÑO**

Nómina	Sueldo Básico Unificado	Aportación Personal al less	Sueldo Líquido	Sueldo Líquido anual	Aportación Patronal Mensual	Sueldo Mensual para la compañía	Aportación Patronal Anual	Decimo Tercer	Decimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total
Director	\$ 630,00	\$ 58,91	\$ 571,10	\$ 6.853,14	\$ 70,25	\$ 700,25	\$ 842,94	\$ 630,00	\$ 240,00	\$ 52,48	\$ 8.618,56
Auxiliar Contable	\$ 367,50	\$ 34,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 40,98	\$ 408,48	\$ 491,72	\$ 367,50	\$ 240,00	\$ 30,61	\$ 5.127,49
Educadora	\$ 367,50	\$ 34,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 40,98	\$ 408,48	\$ 491,72	\$ 367,50	\$ 240,00	\$ 0,61	\$ 5.127,49
Educadora	\$ 67,50	\$ 4,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 0,98	\$ 08,48	\$ 91,72	\$ 67,50	\$ 240,00	\$ 0,61	\$ 5.127,49
Educadora	\$ 67,50	\$ 4,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 0,98	\$ 408,48	\$ 491,72	\$ 367,50	\$ 240,00	\$ 30,61	\$ 5.127,49
Educadora	\$ 367,50	\$ 34,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 40,98	\$ 408,48	\$ 491,72	\$ 367,50	\$ 240,00	\$ 30,61	\$ 5.127,49
Auxiliar Infantil	\$ 315,00	\$ 29,45	\$ 285,55	\$ 3.426,57	\$ 35,12	\$ 350,12	\$ 421,47	\$ 315,00	\$ 240,00	\$ 26,24	\$ 4.429,28
Auxiliar Infantil	\$ 315,00	\$ 29,45	\$ 285,55	\$ 3.426,57	\$ 35,12	\$ 350,12	\$ 421,47	\$ 315,00	\$ 240,00	\$ 26,24	\$ 4.429,28
Auxiliar Infantil	\$ 315,00	\$ 29,45	\$ 285,55	\$ 3.426,57	\$ 35,12	\$ 350,12	\$ 421,47	\$ 315,00	\$ 240,00	\$ 26,24	\$ 4.429,28
Auxiliar Infantil	\$ 315,00	\$ 29,45	\$ 285,55	\$ 3.426,57	\$ 35,12	\$ 350,12	\$ 421,47	\$ 315,00	\$ 240,00	\$ 26,24	\$ 4.429,28
Auxiliar de Cocina	\$ 367,50	\$ 34,36	\$ 333,14	\$ 3.997,67	\$ 40,98	\$ 408,48	\$ 491,72	\$ 367,50	\$ 240,00	\$ 30,61	\$ 5.127,49
Auxiliar de Servicio	\$ 252,00	\$ 23,56	\$ 228,44	\$ 2.741,26	\$ 28,10	\$ 280,10	\$ 337,18	\$ 252,00	\$ 240,00	\$ 20,99	\$ 3.591,42
Médico	\$ 525,00	\$ -	\$ 525,00	\$ 6.300,00	\$ -	\$ 525,00	\$ -	\$ -	\$ -		\$ 6.300,00
Psicólogo	\$ 525,00	\$ -	\$ 525,00	\$ 6.300,00	\$ -	\$ 525,00	\$ -	\$ -	\$ -		\$ 6.300,00
Sueldo para la compañía anual						\$ -				\$ -	\$ 73.292,06

**ANEXO 5**  
**ESTÁNDARES DE CALIDAD INFA**

**ESTÁNDARES DE CALIDAD  
PARA LOS CENTROS ALTERNATIVOS  
DE DESARROLLO INFANTIL**

Aprobado mediante Acuerdo Ministerial N° 1713 del 29 de noviembre del 2000  
Ministerio de Bienestar Social.





#### LUGAR PARA GUARDAR MATERIALES DE ASEO Y LIMPIEZA

3. El centro o jardín dispone de un lugar que sirve solamente para guardar los materiales de aseo y limpieza.
- El local no tiene un lugar que sirva solamente para guardar los materiales de aseo y limpieza o los niños tienen libre entrada a ese lugar. 0 puntos
  - El local sí tiene un lugar que sirve solamente para guardar los materiales de aseo y limpieza y los niños no tienen acceso a dicho espacio. 3 puntos

#### DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO

4. Independencia y separación de lugares para los grupos 0-2, 2-4 y 4-6 años de edad
- 1 solo lugar sin separación para los 3 grupos de edad 0 puntos
  - 2 lugares independientes y separados para los 3 grupos de edad 2 puntos
  - 3 lugares independientes y separados para los 3 grupos de edad 3 puntos
  - PRONEPE: 1 lugar independiente para su único grupo de edad 3 puntos

#### HACINAMIENTO (CANTIDAD DE NIÑOS DE ACUERDO AL TAMAÑO DEL CENTRO O JARDÍN)

5. Dentro del local, el centro o jardín tiene 2 metros cuadrados o más por niño, como promedio, para actividades educativas de desarrollo.
- No 0 puntos
  - Sí 2 puntos



NÚMERO DE EDUCADORAS COMUNITARIAS (NO APLICAN JARDINES INTEGRADOS)

34. En el centro existe una madre comunitaria por cada 8 o 10 niños menores de 2 años de edad

- No \_\_\_\_\_ 0 puntos
- Sí \_\_\_\_\_ 3 puntos

NÚMERO DE EDUCADORAS COMUNITARIAS (SOLO APLICAN JARDINES INTEGRADOS)

35. Número de educadores comunitarios en jardines integrados

- Un educador comunitario para más de 41 niños 0 puntos
- Un educador comunitario para 36 a 40 niños 1 punto
- Un educador comunitario para 31 a 35 niños 2 puntos
- Un educador comunitario para 30 niños o menos 3 puntos

PREPARACION DE ALIMENTOS

36. Educadoras comunitarias responsables de la preparación de alimentos

INNFA: 1 educadora comunitaria para 45 niños, 2 educadoras comunitarias para 46 a 95 niños,  
3 educadoras comunitarias para más de 96 niños

ORI: 1 educadora comunitaria hasta 39 niños, 2 educadoras comunitarias para 40 niños y una más  
por cada múltiplo de 40

PRONEPE: 1 Se ha conformado la comisión de alimentación escolar (CAE) y ésta funcionando correctamente.

- No se cumple con lo que indican las instituciones. 0 puntos
- Se cumple con lo que indican las instituciones 3 puntos



SIESTA (NO APLICAN JARDINES INTEGRADOS)

66. Condiciones y cuidados para la siesta o reposo de niñas y niños

- Hay un lugar en el centro que se usa solo para que los niños hagan la siesta o reposo.....
- Hay cuidado y vigilancia de una madre comunitaria durante las horas de siesta.....
- Hay atención y cuidado de una madre comunitaria para las niñas y niños que no requieren de siesta o reposo.....

- No se cumple con ninguna condición.
- Se cumple con 1 condición.
- Se cumple con 2 condiciones.
- Se cumple con todas las condiciones.

- 0 puntos
- 1 punto
- 2 puntos
- 3 puntos



CONTROL DE ESFÍNTERES

67. Ayuda a las niñas y niños para el control de pipí y caca

- La educadora comunitaria pregunta a la niña y niño si tiene ganas de ir a la letrina o inodoro.....
- La educadora comunitaria ayuda a las niñas y niños para ir al baño, letrina o inodoro.....
- Niñas y niños no tienen miedo o temor de ir al baño, inodoro o letrina.....

- Se cumplen 0, 1 o 2 de los puntos.
- Sí se cumplen todos los puntos.

- 0 puntos
- 3 puntos

**ANEXO 6**  
**LOGO DE TERNURAS**

