



**UNIVERSIDAD DEL PACIFICO**  
**ESCUELA DE NEGOCIOS**  
**INGENIERIA COMERCIAL**

PLAN DE TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE  
INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“Implementación de un Centro de Estimulación  
Temprana y Cuidado Infantil en la ciudad de  
Guayaquil”.**

AUTOR:

DIRECTOR:

**Jenny Cherez Ormeño**

**Enrique Echeverría Fabre**

Guayaquil, Noviembre del 2008

---

---

## DECLARACION DE AUTORIA

Yo, Jenny Chérrez Ormeño, declaro ser la autora exclusiva del presente proyecto.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.

---

Jenny Chérrez Ormeño

---

---

## **CERTIFICACION**

Yo, Enrique Echeverría Fabre, profesor de la Universidad Del Pacífico – Escuela de Negocios como Director de la presente Tesis de Grado; certifico que la señora Jenny Chérrez Ormeño, egresada de esta Institución, es autora exclusiva del presente proyecto, la misma es auténtica, original e inédita.

---

Enrique Echeverría Fabre

---

---

## **DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD**

La Universidad Del Pacífico – Escuela de Negocios, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en el presente Documento “Implementación de un Centro de Estimulación Temprana y Cuidado Infantil en la ciudad de Guayaquil” de autoría de Jenny Cherez Ormeño, en razón que este proyecto ha sido creado con información confidencial.

Tres copias de este documento quedarán en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso firma,

---

Ing. Carlos Cruz

---

---

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer antes que todo a Dios, ya que ha sido El quien me ha impulsado a terminar mi carrera universitaria. A mi esposo y mis hijos por su amor incondicional. A mis padres por brindarme todo el apoyo que he necesitado durante estos años.

También agradezco a mis profesores por haberme enseñado todo lo que el día de hoy se y que me ha servido para poder realizar este proyecto. A mis amigas por su apoyo y sus consejos.

**Jenny Chérrez**

---

---

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres, quienes han sido las personas que me han demostrado que el culminar mis estudios es algo esencial en la vida, por todos los consejos que me han dado, su paciencia y su apoyo moral y económico en momentos tan difíciles de mi vida.

También a mi amado esposo David quien me ha sido un pilar fundamental durante mi carrera. A mis hijos, Matías y Martina quienes han sido mi inspiración para realizar este proyecto y mi motivo para poder finalizar mis estudios.

**Jenny Chérrez**

---

---

## 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.<sup>1</sup>

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.

---

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



---

---

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 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 Objetivo propósito del proyecto**

---

---

La estimulación temprana para los niños no se trata simplemente de ejercicios, masajes y caricias, es mucho más que eso. Es conocer cada paso del proceso de formación de la estructura cerebral infantil y no depende de la edad del niño, sino que depende fundamentalmente de la oportunidad que se le haya dado de recibir estímulos.

Actualmente, se escuchan muchos malos comentarios de la Estimulación Temprana por ser distinta a la llamada inteligencia emocional, cuando lo que realmente se debe tener en cuenta para una estimulación adecuada es la motivación, ya que la misma debe ser sinónimo de felicidad. El cerebro humano de las personas es tan dinámico que resulta muy fácil formar niños llenos de conocimientos y habilidades, pero sin motivación, los niños al ser estimulados incorrectamente no son lo que los padres desean que sean.

Tomando en consideración estos factores, **Play and Jump** busca que la inteligencia de los niños deba ser tanto física como intelectual, aplicando los conocimientos de su equipo profesional y plasmarlos en los niños, de tal forma que los padres lograrán observar los excelentes resultados, los mismos que persistirán en el desarrollo de cada uno de los niños.

Con esta investigación se analizará la factibilidad de implementar un Centro de Estimulación Temprana y Cuidado Infantil, el cual brindará servicios de guardería, estimulación y otras actividades especiales que beneficiarán en el desarrollo de cada uno de los niños, y a la vez logrará satisfacer las necesidades de los padres al ofrecerles y prometerles un servicio 100% de calidad y seguridad.

También se realizará un estudio sobre las condiciones de mercado y las necesidades que tienen los padres con hijos menores de 5 años dentro de la ciudad de Guayaquil, y a la vez proveerá a **Play and Jump** un manual de directrices organizacionales diseñado de acuerdo a los objetivos de la empresa

---

---

y las habilidades del personal que trabajan en la misma, maximizando de esta manera las potencialidades y ventajas competitivas que **Play and Jump** posee.

## 1.2 Justificación

El mercado objetivo de **Play and Jump** son los padres de niños de 3 meses de edad a 5 años de edad. El segmento de mercado al cual estaremos dirigidos son las familias de clase media y media alta ya que ellos son quienes generalmente disponen de un ingreso, el cual puedan destinarlo para el buen cuidado de sus hijos.

De acuerdo al VI Censo de Población y V de Vivienda, realizado el 25 de noviembre del 2001, la población de la Ciudad de Guayaquil era de 1,985.379 habitantes. La tasa anual media de crecimiento poblacional fue de 2,50%, con lo cual, la población estimada en el 2008 es de 2.366.902 habitantes en su área metropolitana. De esta población, 99,000 es un estimado considerable de posibles clientes en un largo plazo.

El Ecuador evidencia una gran falta de inversión social y productiva, resultado de políticas económicas que se limitaron a pretender estabilizar los índices macroeconómicos, sin resultados positivos.

Guayaquil, como centro económico del Ecuador, goza de una apertura al desarrollo planificado y desarrollado que aprovecha las potencialidades como una ciudad que gira entorno a actividades varias. Asimismo, carece de valores agregados de primer nivel, específicamente en nuestro caso el servicio de estimulación temprana y cuidado a niños de 0 a 5 años, además cabe recalcar que en esta ciudad hay un porcentaje de la población que requieren de un área especializada en esta actividad.

**Play and Jump** es una empresa que espera obtener un crecimiento anual del 25% en sus ventas, considerando que el número de empresas y

---

---

consumidores que atenderán será mayor cada año. El crecimiento de la empresa se deberá al alcance de un servicio de excelencia.

A medida de que el servicio de **Play and Jump** gane popularidad y credibilidad en el mercado, se ampliarán las operaciones e instalaciones con mayor número de personal, de esta manera se realizará una mayor cobertura.

Por la naturaleza y la forma de la empresa contamos con una inversión inicial de \$ 27.800,00. Para los siguientes cinco años, se proyecta un incremento del 25% de acuerdo a las estrategias de comercialización, promoción y publicitarias que se describen en el desarrollo de la investigación.

### **1. 3 Hipótesis**

La implementación de un centro de estimulación temprana infantil en la ciudad de Guayaquil es financieramente viable y tiene buena proyección a mediano y largo plazo como negocio individual o como sociedad.

### **1.4 Técnicas Y Métodos**

La técnica de recopilación documental será la utilizada para el capítulo I y II, es decir todo tipo de información bibliográfica, necesaria para luego desarrollar los capítulos siguientes. En la fase de investigación de mercados, se utilizará la técnica de la encuesta aplicándola a personas involucradas en el estudio (demandantes y oferentes).

Se aplicará una investigación descriptiva para conocer todo lo relacionado con el mercado, la demanda, la competencia del producto, análisis administrativo y organizacional del plan de negocios. Se realizará además el respectivo análisis financiero, la determinación del nivel de inversión, ingresos y costos, flujo de caja proyectado a 5 años y rentabilidad para la empresa.

---

---

Se acudirá a métodos manuales de registro y procedimientos electrónicos (Microsoft Word, Excel). La encuesta y cuestionario exigirá la determinación de procedimientos de codificación y tabulación de la información. Ésta se la presentará en forma de enunciados en el análisis, tablas, cuadros y gráficos.

Como técnicas de análisis se utilizarán comparaciones, porcentajes, organigramas, diagramas de flujo de los procesos.

---

---

# PLAN ANALÍTICO

## 1. ANTECEDENTES

1.1. Objetivo propósito del proyecto	4
1.2. Justificación	5
1.3. Hipótesis	6
1.4. Técnicas de investigación	7

## 2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Marco Legal	11
2.2. Características de la Sociedad	13
2.3. Capital Accionario	15

## 3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

3.1. Visión	17
3.2. Misión	17
3.3. Objetivos Generales y Específicos	17
3.4. Estructura de la Industria en General y Particular	18
3.4.1 Análisis Pestel	18
3.4.1.1 Agentes Económicos	19
3.4.1.2 Agentes Políticos	19
3.4.1.2.1 Requisitos	20
3.4.1.3 Agentes Sociales	21
3.4.1.4 Agentes Tecnológicos	21
3.5. Descripción del Servicio	21
3.5.1. Programas dentro del servicio	21
3.5.1.1. Estimulación Temprana	22
3.5.1.2 Gimnasia	22
3.5.1.3 Yoga	24
3.5.1.4 Música	26
3.5.1.5 Arte	27
3.5.1.6 Expresiones	28
3.5.1.7 Control de tareas	28
3.5.2. Sistema de alimentación	28
3.5.3 Horario flexible	29
3.5.4 Servicio de seguro médico	30
3.5.5 Servicio de página web	30
3.5.3. Factores claves del éxito	31
3.6. Análisis FOVDA	32
3.6.1 Fortalezas	32
3.6.2 Oportunidades	33
3.6.3 Ventaja competitiva	33

3.6.4 Debilidades	34
3.6.5 Amenazas	34
3.7. Cinco Fuerzas de Porter	35
3.7.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores	35
3.7.2 Rivalidad entre los competidores	36
3.7.3 Poder de negociación de los proveedores	36
3.7.4 Poder de negociación de los compradores	37
3.7.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos	38

#### **4. EQUIPO GERENCIAL**

4.1. Estructura Organizacional	39
4.2. Funciones	40
4.3. Experiencia Previa de los Miembros del Equipo Gerencial	43
4.4. Cultura Empresarial	44
4.4.1 Valores de Play and Jump	45
4.4.2 Principios de Play and Jump	45

#### **5. ANALISIS DE MERCADO**

5.1. Estudio específico del Mercado	46
5.2. Identificación del mercado Potencial y Empresarial	46
5.3. Descripción de las Regiones, Segmentos o Nichos	47
5.4. Mercado Objetivo y Nichos de Mercado	48
5.5. Investigación de Mercado, Encuestas y Resultados	48
5.6. Análisis de la Competencia	60

#### **6. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

6.1. Consideraciones Internacionales, Nacionales y Locales	66
6.1.1 Consideraciones Internacionales	66
6.1.2 Consideraciones Nacionales	67
6.1.3 Consideraciones Locales	68
6.2. Estrategias de Servicio, Precio y Estacionalidad	68
6.2.1 Estrategias de Servicio	69
6.2.2 Estrategias de Precio	70
6.2.3 Estrategias de Estacionalidad	70
6.3. Estrategias de Distribución, Penetración y Venta personal	71
6.3.1 Estrategias de Distribución	71
6.3.2 Estrategias de Penetración	71
6.3.3 Estrategias de Venta Personal	71
6.4. Estrategia de Promoción y Gastos	71
6.5. Estrategia Publicitaria y de Comercialización	72
6.5.1 Volantes	72
6.5.2 Folletos	72
6.5.3 Marketing de boca a boca	73

---

---

6.5.3 Revistas y periódicos	73
6.5.5 Pagina Web	73
<b>7. OPERACIONES</b>	
7.1. Riesgos Internos	74
7.2. Riesgos Externos	74
7.3. Planes de Contingencia	75
<b>8. ESTUDIO FINANCIERO</b>	
8.1 Presupuesto e Inversiones	76
8.2 Proyección a cinco años	80
8.3 Análisis del Punto de Equilibrio	84
8.4 Flujo de Caja	85
8.5 Estado de Pérdidas y Ganancias	86
8.6 Balance General	87
<b>9. ANALISIS FINANCIERO</b>	
9.1 Tasa Interna de Retorno	87
9.2 Valor Actual Neto	90
9.3 Período de Recuperación de la Inversión	91
9.4 Costo/Beneficio	91
9.5 Conclusiones del análisis económico	92
9.6 Viabilidad	92
9.7 Factibilidad	92
9.8 Sostenibilidad	92
9.9 Sustentabilidad	93
9.10 Análisis de sensibilidad y rentabilidad	93
<b>10. IMPACTO AMBIENTAL</b>	
10.1 Análisis ambiental	95
10.2 Análisis de áreas o segmentos influenciados	95
<b>CONCLUSIONES</b>	97
<b>RECOMENDACIONES</b>	98
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	99
<b>ANEXOS</b>	100



---

---

## 2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

### 2.1 Marco Legal

**Play and Jump** será una sociedad anónima creada bajo el marco de la ley de compañías publicada en el Registro oficial 312 del año 2008 y su número de RUC será 09121744997001.

Se encontrará sujeta a las normas tributarias establecidas en la ley del Régimen Tributario Interno y demás normas instauradas por el Servicio de Rentas Internas.

También estará aprobada por la Superintendencia de Compañías, y sus estatutos; nombramientos y constitución de la compañía estarán correctamente inscritos en el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil.

#### **Fundamentación Legal que se sustenta:**

Según la Superintendencia de Compañías una Sociedad anónima es la expresión jurídica por la que se dirige una actividad de índole económica o empresarial y que se define por algunas singularidades en el área de las sociedades mercantiles. Como tal, es un instrumento destinado a reunir el capital. Dicho capital (llamado capital social) estará dividido en acciones y se integrará por los pagos o tributos de los socios, quienes no responderán de un modo personal de las deudas de la sociedad.

En su denominación deberá figurar la indicación “Sociedad Anónima” o su abreviatura S.A. contará con un capital mínimo y carácter mercantil en todo caso y sea cual sea su objeto.

---

---

La sociedad se constituirá mediante escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica.

*En la escritura de constitución se consignarán:*

- Los datos de identidad de los otorgantes
- La voluntad de fundar la sociedad
- El metálico
- Los bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el número de acciones atribuidas en pago
- La cuantía de los gastos de constitución
- Los estatutos sociales
- Los datos de identidad de las personas que se encarguen en un primer momento de la administración y representación de la sociedad.

*Los estatutos sociales contendrán:*

- La denominación de la sociedad
- El objeto social
- La duración de la sociedad
- La fecha en que sus operaciones darán comienzo
- El domicilio social
- El capital social
- Todo lo relativo a las acciones
- La estructura del órgano al que se confía la administración de la sociedad y cuanto afecte a los administradores de la misma.
- El modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos colegiados de la sociedad
- La fecha de cierre del ejercicio social
- Las posibles restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones

- 
- 
- El régimen de las prestaciones accesorias en caso de establecerse.
  - Los derechos especiales que, en su caso, se reserven los fundadores o promotores de la sociedad.

No podrá constituirse sociedad alguna que no tenga su capital suscrito por completo y desembolsado al menos en una cuarta parte, por lo menos, respecto al valor nominal de cada una de sus acciones. La sociedad anónima puede constituirse en un solo acto, por convenio entre los fundadores, o en forma sucesiva, por suscripción pública de las acciones.

## **2.2 Características de la Sociedad**

### **CLAUSULA PRIMERA: ESTATUTO SOCIAL**

Tomado de la Superintendencia de Compañías.

**Artículo 1.-** El nombre de la empresa que se constituye es PLAY AND JUMP S.A.

**Artículo 2.-** El domicilio principal de la compañía queda ubicado en la ciudad de Guayaquil, en la Ciudadela Kennedy Norte manzana 72 villa # 10.

**Artículo 3.-** El objeto de la compañía es el de brindar a la ciudad de Guayaquil un nuevo servicio de estimulación temprana y cuidado a niños de 0 a 5 años.

**Artículo 4.-** El plazo de duración de la compañía es de cincuenta años, contados a partir de la inscripción de la constitución de la compañía en el

---

---

registro Mercantil; pero dicho plazo puede reducirse o ampliarse por acuerdo de la Junta General de Accionistas.

## **Título II**

### **Del Capital**

**Artículo 5.-** El capital social de la compañía es de OCHOCIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, dividido en 800 acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una, representadas en títulos de acciones, los que estarán firmados por el Gerente de la compañía. Cada acción liberada dará derecho a un voto; las no liberadas lo tendrán en relación al capital pagado.

## **Título III**

### **Del gobierno y de la administración**

**Artículo 6.-** Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la Junta General de Accionistas y su administración al Directorio, al Presidente y al Gerente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente

## **Título IV**

### **De la fiscalización.**

**Artículo 15.-** Comisarios.- Al comisario le corresponde la fiscalización de la empresa y en general las atribuciones que le señala la Ley de Compañías.

---

---

## Título V

### De la disolución y liquidación.

**Artículo 16.-** Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

### **CLAUSULA SEGUNDA: CUADRO DE SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.**

<b>Nombres accionistas</b>	<b>Capital pagado</b>	<b>Número Acciones</b>
<i>Jenny Chérrez de Sabando</i>	\$400	\$400
<i>Paola Pulley de Landucci</i>	<u>\$400</u>	<u>\$400</u>
	<b>\$800</b>	<b>\$800</b>

**CLAUSULA TERCERA:** En todo lo no estipulado en este estatuto, se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías, Código Civil y demás leyes conexas. En caso de controversia, las partes podrán someterse previamente a la Ley de Mediación.

### **2.3 Capital Accionario**

De acuerdo a la ley de compañías, es una sociedad la que posee el capital dividido en acciones negociables, conformadas por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.<sup>2</sup>

El capital social de **Play and Jump** S.A. es de \$800 dividido en 800 acciones ordinarias y nominativas de \$1 cada una. El capital accionario de la compañía pertenece a Jenny Gabriela Chérrez de Sabando y a Paola Pulley de Landucci.

---

<sup>2</sup> Art. 143 de la Ley de Compañías del Ecuador

---

---

## **3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**

### **3.1 Visión**

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.

### **3.2 Misión**

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.

### **3.3 Objetivos Generales y Específicos**

#### **Objetivos Generales:**

- Ser una empresa, la cual se esfuerza constantemente en demostrar que nuestros servicios da excelentes resultados a largo plazo.
- Brindar un servicio de óptima calidad que se encuentren dentro de los parámetros de la empresa y de nuestros clientes.
- Garantizar la satisfacción de los clientes, ofreciendo un servicio confiable y seguro.
- Ser constantemente innovadores aplicando las tendencias que se desarrollan en el sector educativo.
- Ser persistentes en los mejoramientos que favorezcan a un servicio eficaz y eficiente hacia nuestros clientes.
- Ofrecer precios justos conforme a la situación económica en la que vivimos.

---

---

### **Objetivos Específicos:**

- Satisfacer las necesidades físicas, intelectuales, afectivas y sociales de los niños mediante la utilización de técnicas pedagógicas adecuadas.
- Capacitar y entrenar al personal seleccionado para así brindar un servicio atento, cordial, respetuoso y de calidad hacia los padres y los niños.
- Posicionarnos en la mente del consumidor como una empresa con estabilidad y que brinda servicios de calidad.
- Crear nuevos Centros de Estimulación Temprana y Cuidado Infantil que ofrezcan el mismo servicio dentro de diferentes empresas.
- Crear un preescolar y así lograr que nuestros niños continúen con nosotros.
- Ofrecer un servicio adecuado de transporte.

### **3.4 Estructura de la Industria en general y particular**

En la ciudad de Guayaquil funcionan 950 jardines de infantes particulares y 411 fiscales, según datos de la Dirección Provincial del Guayas. Se puede decir que la industria en cuanto al sector educativo, se encuentra conformada por guarderías, escuelas, colegios, institutos, universidades y centros de capacitación los que a su vez se ven afectados por agentes externos.

#### **3.4.1 Análisis Pest**

El Análisis Pest estudia básicamente factores ambientales externos que intervienen en la estructura y desarrollo de la industria en general. El análisis se divide en factores políticos, económicos, sociales, ecológicos, tecnológicos y legales, pero **Play and Jump** sólo aplicará y estudiará los cuatro primeros factores.

---

---

### 3.4.1.1 Agentes Económicos

La economía de un País siempre influirá dentro del análisis de cualquier industria, siendo un elemento clave a estudiarse para aquellas personas que deseen invertir en cualquier país. Las empresas existentes o las que deseen incorporarse en nuestro País tomarán en cuenta si es que la economía se encuentra en crecimiento, si existe un mayor movimiento de capitales, si existe inversión y consumo.

Para **Play and Jump** es muy importante estudiar este factor ya que sus clientes serán aquellos de clase media y media alta. Sin embargo, las personas de todo tipo de clase sociales se encuentran a la expectativa de que sus negocios o sus trabajos progresen para poder gastar una mayor cantidad de dinero en el consumo destinado para su familia e hijos.

**Play and Jump** brinda un servicio el cual es indispensable para el bienestar de los padres y de los niños debido a que se trata de su educación, cuidado y desarrollo ya que estas edades son las que una buena educación es importante para ayudarlos en su crecimiento intelectual.

En épocas anteriores, no era necesario que la mujer trabajara, ya que era el hombre quien podía mantener todos los gastos que una familia necesita, pero ahora las cosas funcionan de otra forma, ya que son ambos quienes necesitan de un trabajo y esto dificulta un poco en el cuidado de los niños desde que nacen hasta su etapa escolar. De esta forma, se satisface esa necesidad de los padres, siempre y cuando exista una economía estable y beneficiosa y así ellos puedan disponer de un mayor ingreso para sus gastos.



---

---

### **3.4.1.2 Agentes Políticos**

Actualmente, existen una variedad de leyes y exigencias legales a las cuales debemos adaptarlas y seguirlas correctamente. El MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) nos exige ciertas normas para la Autorización para el funcionamiento de Centros de Desarrollo Infantil públicos y privados para la atención de niños y niñas menores de 5 años.

#### **3.4.1.2.1 Los requisitos son los siguientes<sup>3</sup>:**

- Solicitud escrita del propietario, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia, Subsecretarías Regionales o Direcciones Provinciales. Si se tratare de una Organización no Gubernamental, la solicitud debe ser suscrita por su representante legal, adjuntarán copia certificada del Estatuto, copia certificada del acuerdo ministerial.
- Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar el Centro de Desarrollo Infantil, registrado este último en un juzgado de inquilinato y/o Juzgado de lo Civil.
- Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados
- Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el Ministerio de Bienestar Social.
- Manual de Procedimiento Interno del Centro de Desarrollo Infantil, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio de Bienestar Social, el mismo que será aprobado en el proceso.
- Nómina del personal que laborará en el Centro de Desarrollo Infantil, adjuntando el currículum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

---

<sup>3</sup> <http://www.mies.gov.ec/MBS/index.htm>

- 
- 
- Presupuesto.
  - Inventario de mobiliario y material didáctico.

### 3.4.1.3 Agentes Sociales

Los factores sociales son también muy importantes, los cuales se deben investigar y analizar con anticipación al momento de crear y ofrecer un determinado producto o servicio dentro de un sector específico. Por esto, es importante determinar el target al cual ofreceremos nuestro servicio para así prometer la calidad a la que nuestros clientes están acostumbrados.

**Play and Jump** se orienta en brindar un servicio de alta calidad enfocado y diseñado para las clases sociales media y media alta ya que son quienes tienen poder adquisitivo, aprovechando a que ésta clase social tiende a gastar en productos y servicios novedosos e innovadores. Por esto **Play and Jump** siempre deberá mantenerse como una empresa innovadora en cuanto a sus servicios.

### 3.4.1.4 Agentes Tecnológicos

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 página 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.

---

---

## 3.5 Descripción del Servicio

### 3.5.1. Programas dentro del servicio

**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 bebes 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 mas competentes social y emocionalmente, y muestran un mayor desarrollo verbal e intelectual durante la infancia temprana que los que niños que no participan en programas de alta calidad.

---

---

### **3.5.1.1 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.

### **3.5.1.2 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 cognoscitivas, 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.

### **3.5.1.3 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 restaure 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.

---

---

#### **3.5.1.4 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.



---

---

### **3.5.1.5 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.

---

---

### **3.5.1.6 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.

### **3.5.1.7 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.

### **3.5.2. 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)

### **3.5.3 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.

#### **3.5.4 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.

#### **3.5.5 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 receptaremos todo tipo de comentarios y sugerencias de los padres ayudando al equipo que conforma **Play and Jump** a ser mejor.

### **3.5.6. Factores claves del éxito**

**Play and Jump** posee ciertos factores claves del éxito que ayudan a diferenciarse de la competencia creando una ventaja competitiva dentro del mercado los cuales son:

- Instalación estratégica.
- Confianza en la empresa y con su equipo de trabajo.
- Cultura organizacional del equipo de trabajo.
- Implementación y uso de tecnología de punta.
- Brindar calidad en todos sus servicios.
- Todos los menús serán personalizados y revisados por un médico nutricionista.

---

---

## **3.6 ANÁLISIS FOVDA**

### **3.6.1 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.

---

---

### 3.6.2 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.

### 3.6.3 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.

---

---

### **3.6.4 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.

### **3.6.5 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.



---

---

## 3.7 CINCO FUERZAS DE PORTER



### 3.7.1 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.

### **3.7.2 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.

### **3.7.3 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.

#### **3.7.4 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.

---

---

### 3.7.5 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.

---

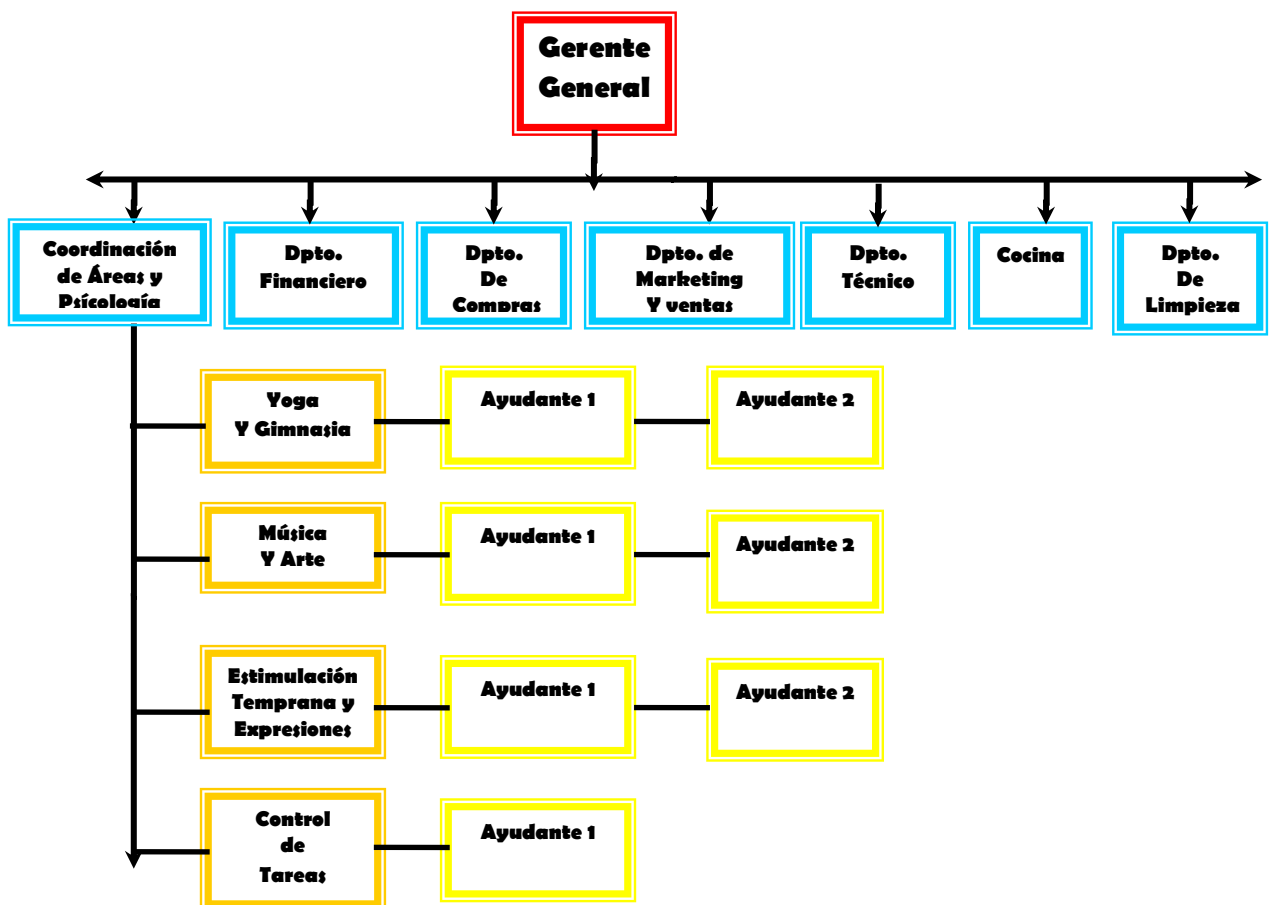
---

## 4. EQUIPO GERENCIAL

### 4.1 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.



---

---

## **4.2 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 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.

## **4.3 Experiencia previa de los miembros del equipo gerencial**

### **Jenny Chérrez de Sabando**

Tras haber trabajado durante 5 años como Administradora 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 Ingeniería Comercial en la Universidad del Pacífico, Jenny Chérrez de 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. Sin embargo, necesitará complementar su equipo de trabajo con la Lcda. Paola Pulley, quien se encargará de asesorar y coordinar el centro infantil.

### **Paola Pulley de Landucci**

Su experiencia laboral y profesional inició en la Escuela Balandra como auxiliar de pre-kinder durante dos años y en preparatorio durante 4 años más.

Posteriormente se retiró para realizar sus prácticas en la Escuela La Católica durante un año ya que debía cumplir este requisito previo a su graduación. Durante este año, los rectores de la Escuela Delta, visitaron la Escuela La Católica, ya que estaban reclutando a su personal docente y la Licenciada Paola fue seleccionada como maestra titular de primero de básica por seis años.

Tras haber ganado una gran experiencia con los niños en una escuela de gran prestigio académico, fue seleccionada inicialmente como asesora del Centro Educativo Praga y después como coordinadora y supervisora del Jardín. Actualmente, continúa a cargo desempeñando las mismas funciones, logrando que El Centro Educativo Praga haya ganado la confianza de los padres debido a la calidad constante en los servicios que el jardín ofrece.

## **4.4 Cultura Empresarial**

El concepto principal de la cultura empresarial de Play and Jump tiene como fundamento el compromiso total con los padres y sus hijos, brindándoles un servicio de calidad y confianza. Nuestro lema característico es:

***“Cuidando a los niños como en casa”***

---

---

### 4.4.1 Valores de Play and Jump

Los valores básicos de **Play and Jump** son los siguientes:

- Ofrecer un servicio excelente y de calidad.
- Estar siempre cerca de nuestros clientes y sus hijos.
- Ofrecer precios que se ajusten a la situación del mercado al cual estamos dirigidos.
- Prometer un ambiente agradable
- Estar en constante mejoramiento aceptando retos y al día con las nuevas tendencias.
- Ofrecer un servicio al cliente cordial, amable, efectivo y atento, preocupándonos por su bienestar

### 4.4.2 Principios de Play and Jump

Los principios de **Play and Jump** la base principal de la empresa, esperando que todos los integrantes los realicen fielmente para poder brindarles a los niños y a los padres un servicio de excelencia y calidad.

Los principios básicos de **Play and Jump** son los siguientes:

- Compromiso para nuestros clientes
- Responsabilidad para nuestros empleados
- Honestidad
- Transparencia
- Confiabilidad
- Calidad en nuestro servicio

---

---

## 5. ANALISIS DE MERCADO

### 5.1 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 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.

### 5.2 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.

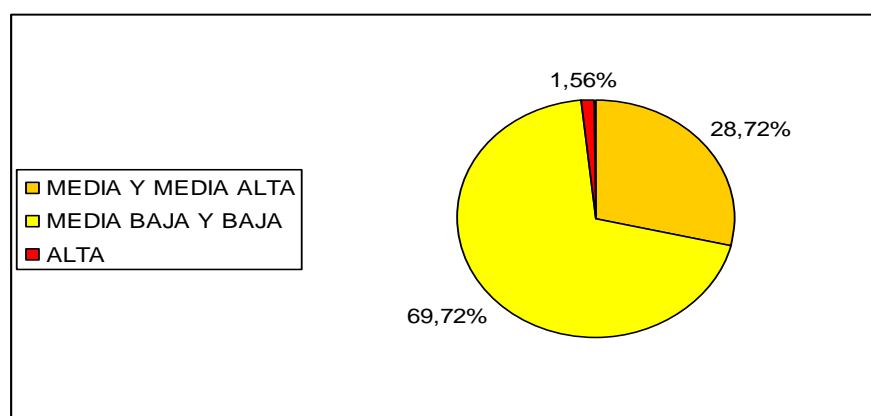
---

---

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.

### 5.3 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.<sup>4</sup>



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.

---

<sup>4</sup>Datos 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>

---

---

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

## 5.5 Investigación de Mercado, Encuestas y Resultados

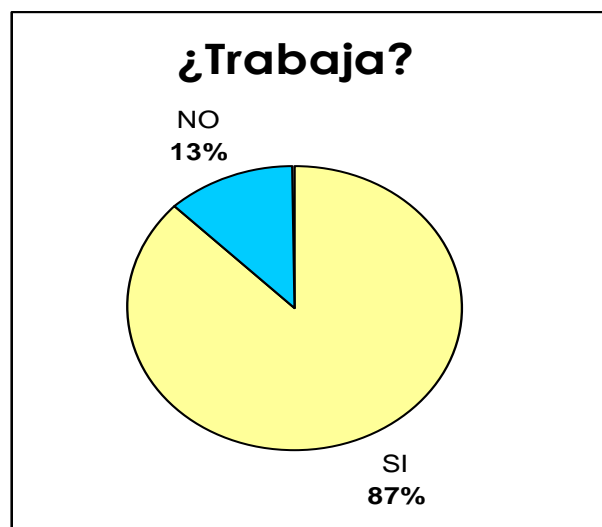
Las encuestas son fundamentales para deducir el comportamiento del consumidor, tomando esto como referencia, **Play and Jump** decidió realizar 1 modelo de encuesta diseñadas para determinar las necesidades de los padres de familia dentro de la ciudad de Guayaquil.

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

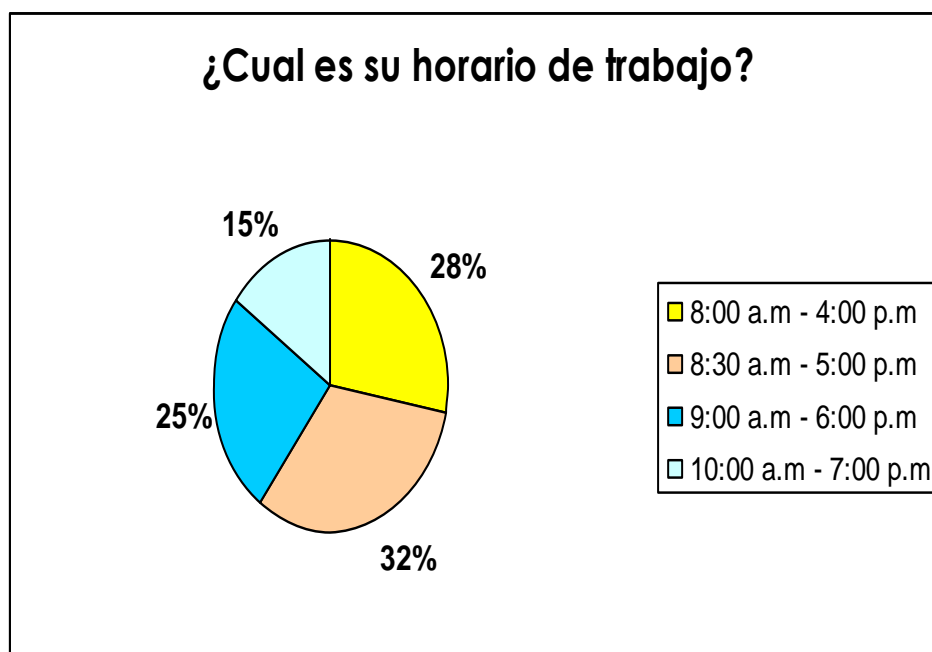
- 
- 
- Las personas que cuidan de sus hijos normalmente
  - La confiabilidad que existe acerca del servicio de las niñeras
  - La satisfacción que se obtienen por servicios similares

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.

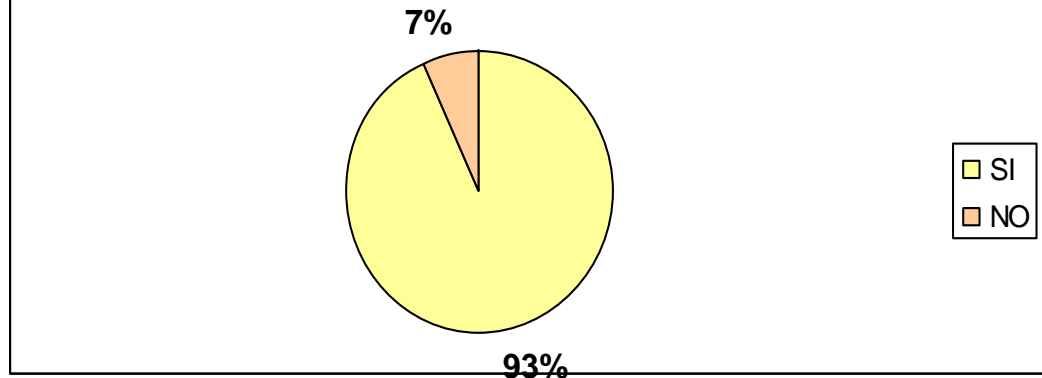
El 32% de las respuestas, pertenecen a la mayoría de los padres que trabajan desde las 8:30 a.m. hasta las 5:00 p.m., perteneciendo el 28% de los padres que trabajan desde las 8:00 a.m. hasta las 4:00 p.m. El 25% lo ocupan, los padres que trabajan desde las 9:00 a.m. hasta las 6:00 p.m. y finalmente 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.



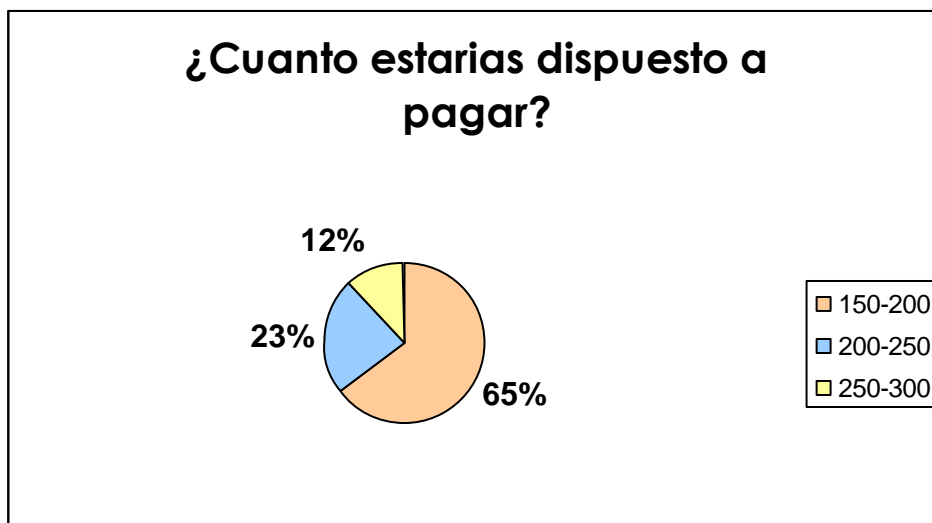
---

---

**¿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

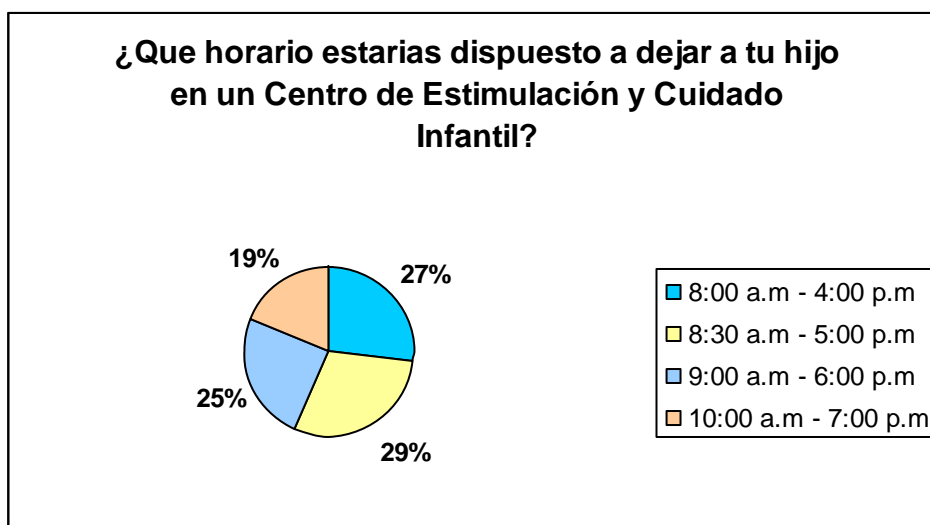
El rango de las respuestas varió mucho; sin embargo, resultó necesario realizar estos rangos para poder analizar los resultados ya que de esta forma podremos determinar cuanto realmente están dispuestos a pagar los padres y a la vez, para poder establecer correctamente nuestros precios y evitar precios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

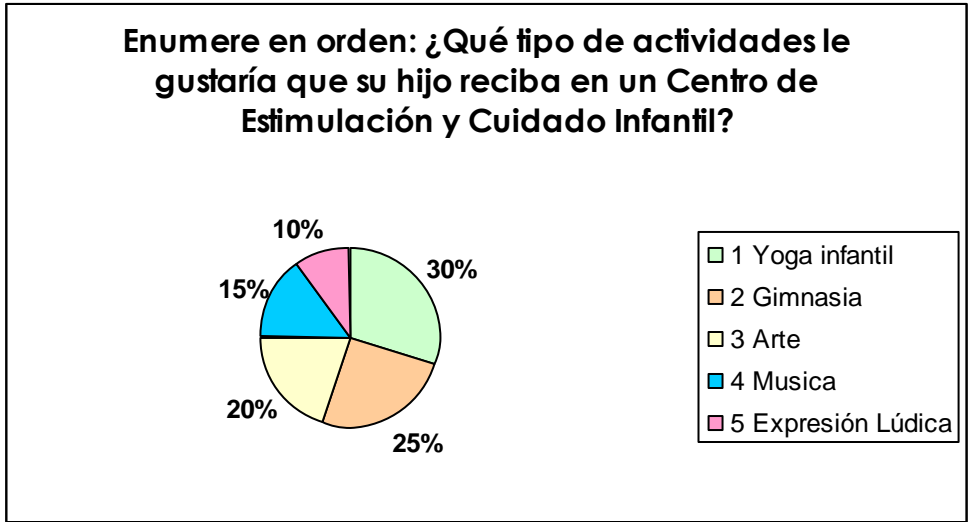
---

---

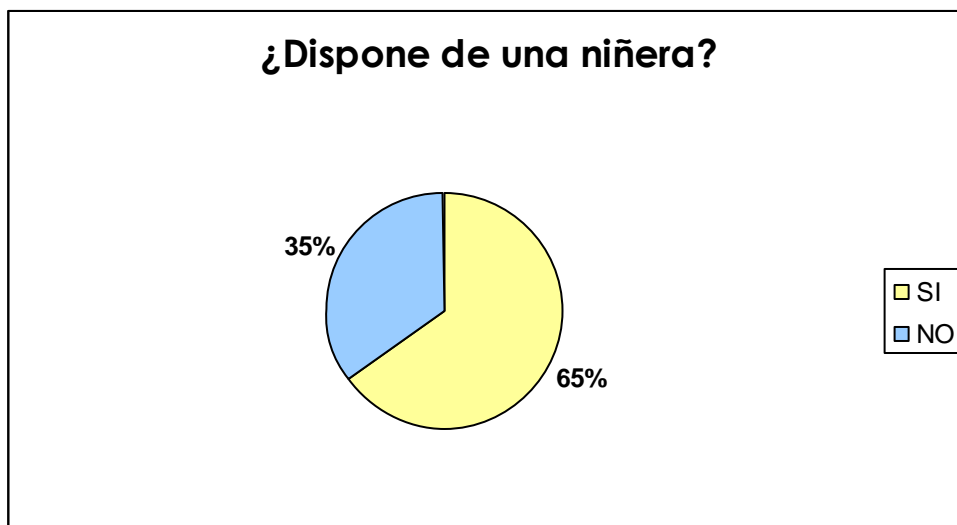
**¿Que horario estarias dispuesto a dejar a tu hijo en un Centro de Estimulación y Cuidado Infantil?**



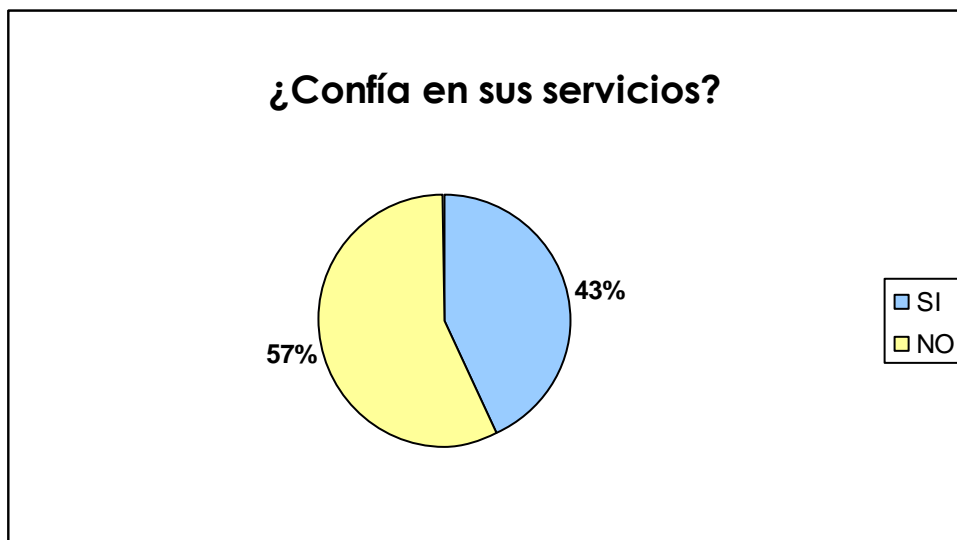
Esta pregunta está enlazada con la segunda pregunta, sin embargo fue importante realizarla porque de esta manera podremos identificar cual es el horario en que los padres necesitan de nuestros servicios. La mayoría de los encuestados respondieron de acuerdo a su horario de trabajo. Pero para aquellos 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.



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.



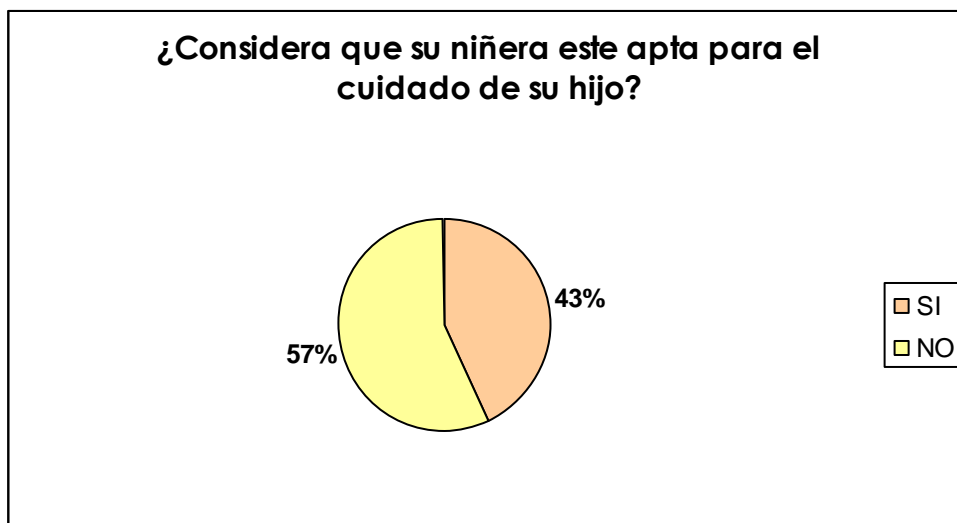
Aunque en nuestro País el salario de las empleadas domésticas en general es bajo y cómodo para los padres de familia de clase socio económica media y media alta, fue necesario realizar esta pregunta ya que se pudo determinar que en muchos casos el problema no es el dinero, sino el conseguir alguien a 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.



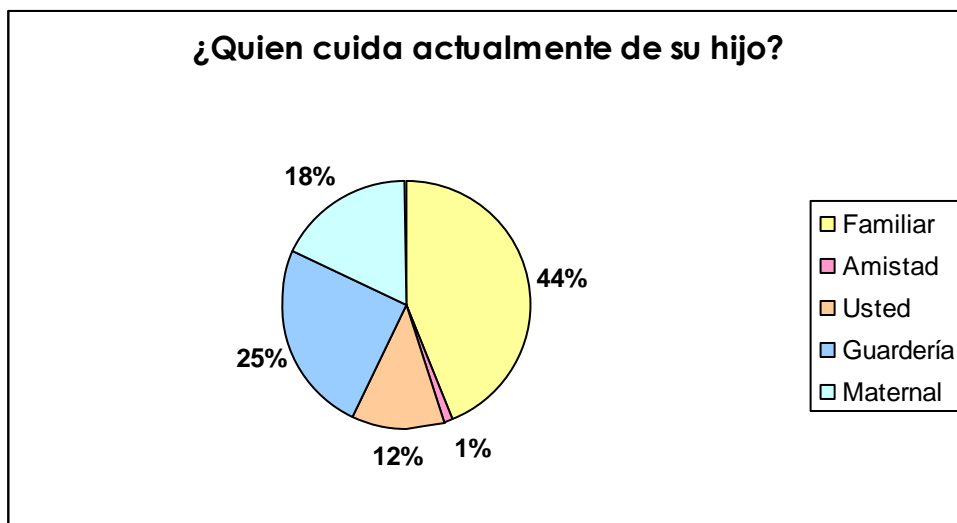
Muchas de las niñeras son referidas entre ellas mismas por ser familiar de las mismas personas que laboran con amistades de otras familias y es este uno de los motivos por los cuales los padres de familia deciden darles trabajo. También son recomendadas por medio de agencias de empleo; sin embargo, sabemos 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.



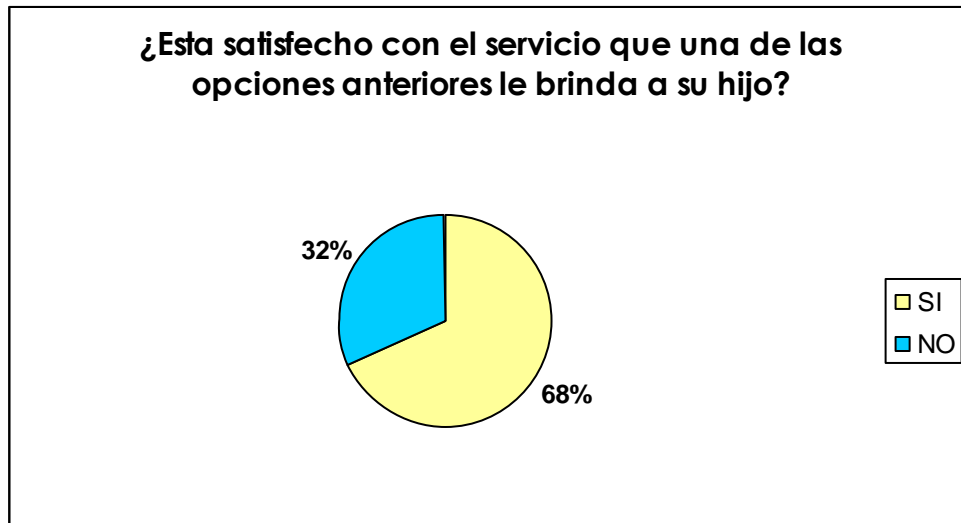
Esta pregunta estuvo dirigida para los padres de familia que no disponían de los servicios de una niñera. Sin embargo, se puede observar que el 44% están bajo el cuidado de algún familiar y que generalmente son los abuelos de los niños. El 25% de los niños que no están bajo el cuidado de niñeras, se 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.



---

---

**¿Esta satisfecho con el servicio que una de las opciones anteriores le brinda a su hijo?**



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 maternas 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.

---

---

## 5.6 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.

---

---

## **6. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

### **6.1 Consideraciones Internacionales, Nacionales y Locales**

#### **6.1.1 Consideraciones internacionales**

Se podría dar puntos generales que deben tenerse en consideración, como:

- Códigos de las ciudades: consta de requisitos específicos para las guarderías y centros de cuidado infantil.
- Códigos contra incendios, los cuales pueden detallar los materiales de construcción permitidos, requerimientos existentes, adaptaciones y otras especificaciones físicas.

Se necesita identificar los recursos de financiación para la edificación y el abastecimiento de la guardería. Se debe empezar con un presupuesto detallado por un arquitecto o contratista. Los recursos monetarios provienen de una variedad de fuentes: ahorros personales, subvenciones públicas y privadas, campañas de recaudación de fondos y préstamos de instituciones financieras, entre otras. En caso de obtener subvenciones, se debe mostrar el plan empresarial y proyecciones y presupuesto de operaciones a la entidad crediticia o que otorga subvenciones.

Creando dentro de esta clase de negocios, las consideraciones internacionales se pueden establecer a los proveedores como empresas reconocidas por su excelencia y que cumplan con todos los requisitos necesarios.



---

---

### 6.1.2 Consideraciones nacionales

Algunas de las consideraciones nacionales que debemos tomar en cuenta al momento de analizar las estrategias de mercado que se adoptarán son los factores externos o ambientales que influyen en todas las empresas, pero su impacto es aún peor cuando se habla de empresas que brindan servicios que tiene que ver con el cuidado infantil. Los mismos pueden afectar el precio poniendo así en compromiso la fidelidad de los clientes y la imagen de la empresa.

Dentro de este punto, tenemos que considerar que la inflación, el alza continuada de los precios en la economía, juega un papel en contra de las iniciativas de inversión. El origen de este proceso ha sido causado por la devaluación del dólar en los mercados internacionales, incrementando el costo de las importaciones; por problemas específicos en el mercado agrícola nacional, ya sea por inundaciones, paros, daños en las carreteras, etc; y por la incertidumbre generada gracias al gobierno por una serie de señales poco claras que llevan inevitablemente a que ciertos agentes económicos se cubran con ajustes de precios.<sup>5</sup>

Otra consideración que es muy importante es el tamaño del mercado ya que nos indica cuánto podrá crecer la empresa dentro de un lugar determinado y si dentro del País se podrá desarrollar como una franquicia o si es que el servicio tendrá los clientes necesarios para obtener el éxito deseado. Con los problemas políticos que el Ecuador afronta y el nerviosismo de los empresarios por el futuro de sus organizaciones, el análisis del mercado se torna difícil y complicado debido a los problemas internos que vive el País y que pueden hacer que las grandes industrias se vayan a otros países a fabricar sus productos u ofrecer servicios si no se dan las condiciones deseadas, lo cual no es conveniente para **Play and Jump** ni para el Ecuador.

---

<sup>5</sup> Tomado de la revista Perspectiva, año XIII del mes de Septiembre de 2007, artículo Proyecciones de Crecimiento a la baja, pg 9, escrito por Pablo Lucio Paredes.

---

---

### **6.1.3 Consideraciones locales**

Las consideraciones locales que influyen en el estudio de la empresa y que son fundamentales para establecer estrategias exitosas para la misma son:

#### **La competencia:**

La importancia de conocer la competencia, los servicios y precios que ofrece nos permiten crear una ventaja competitiva.

#### **La opinión del cliente:**

La opinión del cliente es fundamental dentro de las empresas que ofrecen cualquier tipo de servicios, lo cual nos permitirá establecer o modificar las estrategias establecidas con el fin de ofrecer a nuestros clientes lo esperado.

#### **La imagen:**

La publicidad masiva, las recomendaciones y el marketing boca a boca que se da entre los consumidores satisfechos, nos permiten ir ganando una imagen seria dentro del mercado local, permitiendo así el desarrollo como empresa y lograr ser reconocidos por nuestros clientes.

## **6.2 Estrategias de Servicio, Precio y Estacionalidad**

### **6.2.1 Estrategia de Servicio**

La estrategia que se utilizará en nuestra empresa es ofrecer un servicio de óptima calidad, la cual satisfaga las necesidades de los padres con respecto al cuidado de sus hijos.

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 receptor sugerencias y recomendaciones para mejorar la calidad de nuestro servicio.

Actualmente, los clientes necesitan encontrar un servicio novedoso y que se ajuste a sus necesidades. Es por esto que **Play and Jump** ha decidido ofrecer un servicio que contenga una variedad de actividades para los niños, los mismos que debemos demostrar de una forma personal y que debe de ser comprobada inmediatamente por los padres de familia siendo esta nuestra carta de presentación debido a las referencias que se van a generar entre familiares y amigos.

### **6.2.2 Estrategia de Precio**

Establecer precios es un elemento clave en la estrategia de una empresa. Para tomar decisiones estratégicas sobre la fijación de precios es importante saber cuáles son los objetivos que la empresa pretende alcanzar.

La estrategia que **Play and Jump** maneja es brindar un servicio de calidad a un precio justo y conforme a la situación económica actual en la que vivimos, pensando siempre en las necesidades de los padres.

El precio el cual ofreceremos a nuestros clientes está pensado de acuerdo a la disponibilidad de sus ingresos ya que nuestro objetivo es que los padres que se encuentran dentro de la clase social a la cual estamos dirigidos, puedan destinar parte de sus ingresos para el cuidado integral de sus hijos. Para poder establecer nuestros precios se tomaran en cuenta los precios de la competencia y los gastos generales de la empresa.

---

---

### 6.2.3 Estrategia de Estacionalidad

Los servicios que **Play and Jump** aplicará durante los 12 meses del año para los niños menores de 3 años, debido a que son actividades prácticas y también porque los niños tienen diferentes meses de edades entre ellos y necesitan de los ejercicios que ofrecemos sin obstaculizar las diferencias de edades que los bebés tengan.

Dentro de los meses de enero hasta marzo, los niños en edad escolar tienen vacaciones y para estos meses se ofrecerán distintas clases de actividades durante las mañanas y las tardes a los niños que tengan entre 4 y 5 años de edad, brindándoles los mismos cuidados y servicios que en los meses normales y así poder satisfacer las necesidades de los padres durante estos 3 meses de vacaciones.

Entre las actividades para los niños entre 4 y 5 años tenemos:

- Yoga infantil
- Gimnasia
- Arte
- Música
- Deportes varios

---

---

## **6.3 Estrategias de Estrategias de Distribución, Penetración y Venta personal**

### **6.3.1 Distribución**

**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 bebés tales como Bebe Mundo, De Prati y en diversas farmacias.

### **6.3.2 Penetración**

Actualmente somos una empresa única enfocada en la excelente calidad en este tipo de servicios, por lo tanto, no se realizará una publicidad agresiva. Sin embargo, se necesitará elevar un poco el gasto publicitario y ofrecer promociones. Para esto se utilizará volantes y brochures que serán repartidos en las zonas donde residen nuestros futuros clientes.

### **6.3.3 Venta personal**

Otra de las estrategias para dar a conocer nuestros servicios, es mediante la venta personal que el equipo de **Play and Jump** da a conocer a los clientes que visitan las instalaciones. De esta forma, se buscará alcanzar sus expectativas, satisfaciendo sus necesidades y atendiendo sus inquietudes de tal manera que se genere el marketing de boca a boca.

## **6.4 Estrategia de Promoción y Gastos**

Nuestra principal estrategia de promoción se basa en realizar demostraciones totalmente gratis, es decir, ofrecerles a los padres el poder

---

---

asistir a **Play and Jump** sin pagar absolutamente nada, con el fin de que ellos puedan visualizar y vivir la experiencia que nuestro centro les brinda a ellos y a sus hijos. La página Web también servirá para promocionar el negocio ya que dentro de ella, se mostrará a que se dedica la empresa y a la vez podrán observar videos tanto del lugar como de las actividades que se realizan.

En cuanto a los gastos del negocio, estarán controlados por el departamento financiero de **Play and Jump**, en donde se presupuestarán los gastos anuales debido a que pueden ir variando y así se podrá controlar totalmente los mismos.

## **6.5 Estrategia Publicitaria y de Comercialización**

### **6.5.1 Volantes**

Se buscará repartir volantes en centros comerciales y en la calle en general, dentro de las zonas Urdesa, Kennedy, Garzota, Atarazana y Alborada, que es donde generalmente residen nuestros futuros clientes y debido a su facilidad de distribución. Los volantes tendrán una medida aproximada de 18.2 x 25.7, los mismos que van a contener información general acerca de **Play and Jump**.

### **6.5.2 Folletos**

Los brochures o trípticos contendrán información detallada sobre los diversos servicios que **Play and Jump** ofrece. De esta forma, se buscará llamar la atención mas dirigida de nuestros potenciales clientes ya que también se los dejará al alcance de las personas que visiten tiendas dentro de la zona que vendan artículos de bebes, tales como: Bebe Mundo, De Prati, farmacias, entre otros. Asimismo, estarán al alcance de las madres especialmente que se encuentren dentro de clínicas y hospitales de la zona.

---

---

### **6.5.3 Marketing de boca a boca**

La calidad de nuestro servicio, será la satisfacción de nuestros clientes, lo que va a generar el marketing de boca a boca, con comentarios totalmente positivos entre familiares, amigos u otro tipo de referencias.

El ser recomendado por el buen servicio que ofrecemos es nuestra meta principal en cuanto a las estrategias de publicidad que utilizaremos. Por esto, evitaremos cualquier mínima insatisfacción de nuestros clientes y así se logrará impedir malos comentarios dentro del medio.

### **6.5.4 Revistas y periódicos**

El costo por una publicidad en una revista nacional o internacional de 15 x 10 centímetros a color en una página derecha es de \$150 dólares aproximadamente. Mientras que en los periódicos, el precio aproximado de \$50 por el mismo formato que se utilizaría en las revistas.

### **6.5.5 Pagina Web**

Dentro de la página Web, se podrá observar a que se dedica la empresa, los servicios que ofrece detalladamente, el equipo gerencial, las promociones vigentes, videos y fotos lo cual ayudará a los visitantes a conocer mas a fondo la razón de ser de **Play and Jump**, así como el poder conocer el interior de la empresa.

---

---

## 7. OPERACIONES

### 7.1 Riesgos Internos

Se procurará que **Play and Jump** este perfectamente establecido de tal forma que su equipo organizacional cuente con un personal altamente calificado, profesional y con experiencia para así evitar los posibles errores dentro de la empresa, lo que ayudará a brindar un servicio y ambiente agradable a los niños y sus padres.

Los riesgos internos que se nos podrían presentar son:

- La escasez de personal si se llegase a incrementar el número de niños.
- La falta de paciencia de las maestras ante el cuidado de un gran número de niños recién nacidos.
- La falta de adaptación inmediata de los niños pequeños al momento de ingresar a nuestro centro.
- Los malos hábitos alimenticios que enseñen en casa pueden afectar a nuestro sistema de alimentación.

### 7.2 Riesgos Externos

Los riesgos externos a los que estaríamos expuestos dentro de este negocio son básicamente los riesgos económicos y sociales, los cuales pueden afectar el comportamiento de nuestros clientes y los costos que se podrían incrementar que a la vez nos afectarían y nos obligaría a subir nuestros precios.

Los riesgos que se nos podían presentar, son factores incontrolables dentro de la industria ya que también depende muchas veces de las alteraciones que se den dentro de la vulnerabilidad política de nuestro País.



---

---

### **7.3 Planes de Contingencia**

La inseguridad de la economía dentro de nuestro país, nos obliga a tener algunos planes de contingencia en nuestros negocios si observamos que las expectativas programadas no han tenido el resultado esperado.

Algunos de los planes de contingencia que se podrían ejecutar son los siguientes:

- Ofrecer el mismo servicio dentro de empresas con el mismo personal y equipamiento.
- Crear un centro de cuidado y recreación infantil dentro de centros comerciales.
- Dictar talleres y seminarios dirigido hacia niñeras.
- Abrir un programa el cual ofrezca talleres de ayuda e información para madres con respecto a la crianza de sus hijos.
- Ofrecer las instalaciones para fiestas infantiles.

## 8. ESTUDIO FINANCIERO

### 8.1 Presupuesto e Inversiones

	UNIDADES	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			3,000.00
<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>20,500.00</b>

La inversión incluye toda la infraestructura que requiere el proyecto para su normal operación. El monto de inversión del proyecto asciende a \$20.500,00

---

---

### **GENERALIDADES DEL PROYECTO**

<b>Ubicación:</b>	<b>Guayaquil</b>
<b>Servicio:</b>	<b>Estimulación temprana y cuidado infantil</b>
<b>Moneda del Proyecto:</b>	<b>Dólar</b>
<b>Monto del Proyecto:</b>	<b>U.S.\$ 20.500,00</b>
<b>Recursos Propios:</b>	<b>U.S.\$ 2.500,00</b>
<b>Financiamiento:</b>	<b>U.S.\$ 18.000,00</b>
<b>Institución bancaria:</b>	<b>Banco Guayaquil</b>
<b>Tasa de interés:</b>	<b>12 %</b>
<b>Plazo:</b>	<b>5 años</b>

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	
<b>LUGAR DE INVERSION</b>	
Ciudad	Provincia
<b>DEUDOR</b>	
Nombres y Apellidos	Ced. Id. Profesión
Edad Nacionalidad	Estado civil Nombre Cónyuge Cargas
Dirección residencial	Telf. Tiempo resid.
<b>REFERENCIAS</b>	
Banco	Cta. No. Comercial Teléfono
Banco	Cta. No. Comercial Teléfono
<b>GARANTE</b>	
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
<b>REFERENCIAS</b>	
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

<b>PERÍODO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Capital</b>	\$ 2,833.38	\$ 3,173.38	\$ 3,554.19	\$ 3,980.69	\$ 4,458.37
<b>Interés</b>	\$2,160.00	\$1,819.99	\$1,439.19	\$1,012.69	\$535.00
<b>Pago</b>	\$ 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 \$170,500.00 (Ver Anexo 6)

---

---

### 8.2.1 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 vehiculo se depreciarán en 10 años (10% de depreciación sobre la inversión en este rubro).

## **DEPRECIACION**

	<b>unidades</b>	<b>valor unitario</b>	<b>valor total</b>	<b>10 % anual</b>
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
			<b>12,800.00</b>	<b>1,280.00</b>

---

---

### 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 Flujo de Caja

El flujo de caja representa los desembolsos de dinero neto que se van dando a través del tiempo.

A continuación se presenta el flujo de caja proyectado a 5 años:

	1	2	3	4	5	
	<b>INVERSION</b>					
<b>INGRESOS</b>	170,500.00	220,110.00	267,234.75	297,641.70	325,963.79	
<b>COSTOS DE VENTA</b>	83,000.00	104,880.00	121,777.20	139,767.24	145,429.06	
<b>GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>	75,261.40	83,055.74	88,138.12	93,853.73	100,313.71	
<b>PARTICIPACIÓN UTILIDADES</b>	1,319.79	4,634.14	8,405.92	9,411.11	11,841.15	
<b>IMPUESTOS</b>	1,869.70	6,110.03	11,548.58	13,079.23	16,641.22	
<b>PAGO DE INTERESES</b>	2,160.00	1,819.99	1,439.19	1,012.69	535.00	
<b>AMORTIZACION DE CAPITAL</b>	2,833.38	3,173.38	3,554.19	3,980.69	4,458.37	
<b>INVERSION</b>	20,500.00					
<b>FLUJO CAJA</b>	-20,500.00	4,055.73	16,436.71	32,371.56	36,537.01	46,745.28

<b>TIR</b>	<b>75%</b>
<b>VAN</b>	<b>97,308.40</b>
<b>TIRM</b>	<b>52.21%      68.55%</b>

## 8.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

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.

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	76,541.40	84,335.74	89,418.12	95,133.73	101,593.71
Utilidad antes Intereses e Impuestos	10,958.60	30,894.26	56,039.44	62,740.73	78,941.02
Intereses	2,160.00	1,819.99	1,439.19	1,012.69	535.00
15% part. Trabajadores	1,319.79	4,634.14	8,405.92	9,411.11	11,841.15
Utilidad antes impuesto a la Renta	7,478.81	24,440.13	46,194.33	52,316.93	66,564.86
25% IMPUESTO A LA RENTA	1,869.70	6,110.03	11,548.58	13,079.23	16,641.22
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	5,609.11	18,330.09	34,645.75	39,237.70	49,923.65
UTILIDAD (PERDIDA) NETA EN %	3.29%	8.33%	12.96%	13.18%	15.32%

## 8.6 Balance General

	1	2	3	4	5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>					
CAJA - BANCOS	21,049.11	37,495.82	69,877.38	106,424.39	153,179.67
<b>ACT FIJOS</b>					
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
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	8,720.00	7,430.00	6,140.00	4,850.00	3,560.00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>29,769.11</b>	<b>44,925.82</b>	<b>76,017.38</b>	<b>111,274.39</b>	<b>156,739.67</b>
<b>PASIVOS</b>					
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
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>22,160.00</b>	<b>18,986.62</b>	<b>15,432.43</b>	<b>11,451.75</b>	<b>6,993.38</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO ACTUAL	5,609.11	18,330.09	34,645.75	39,237.70	49,923.65
UTILIDAD ACUM.		5,609.11	23,939.20	58,584.95	97,822.65
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>7,609.11</b>	<b>25,939.20</b>	<b>60,584.95</b>	<b>99,822.65</b>	<b>149,746.30</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>29,769.11</b>	<b>44,925.82</b>	<b>76,017.38</b>	<b>111,274.39</b>	<b>156,739.67</b>

## 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<sub>f</sub>**: rentabilidad de un activo que no ofrece riesgo

**R<sub>m</sub>**: rentabilidad del mercado

**(R<sub>m</sub>-R<sub>f</sub>)**: 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 <sub>f</sub> =	4,80 %	Rendimiento anual de los bonos del Tesoro de los EE.UU. a los 5 años
R <sub>m</sub> -R <sub>f</sub> =	8,64 %	Prima riesgo del mercado*
β =	2,00	Beta del sector**
	5%	Prima Riesgo País***

\*\*\*Fuente: Banco Central del Ecuador

\* [www.ecuadorinvierte.com](http://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:

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

$$\text{cppc} = 16.87$$

$$\text{cppc} = 16.87\%$$

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:

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

$$X = 1.14$$

---

---

## 9.5 Conclusiones del análisis económico

Descripción	Valor	Restricción	Conclusión
TIR	75%	$75\% > 16.87\%$	Factible y viable
VAN	\$ 97,308.40	$\$97,308.40 > 0$	Factible y viable
PRI	3er año	$3 < 5$ años	Factible y sostenible
COSTO/BENEFICIO	1.14	$1.14 > 1$	Factible y sustentable

### 9.6 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.

### 9.7 Factibilidad

Debido a la TIR del 75% 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.

### **9.8 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.

### **9.9 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

### **9.10 Análisis de sensibilidad y Rentabilidad**

Para realizar un análisis completo de la situación de la empresa y la rentabilidad del mismo, es muy importante considerar los diferentes escenarios que pueden suceder dentro de la operación del negocio y cómo estos afectarán la situación de la compañía.

A continuación se detallan los diferentes escenarios con sus respectivas proyecciones de costos, ventas, flujos de efectivo, TIR y VAN. Para definir los parámetros de los escenarios se proyectó un aumento en las ventas del 10% más de lo normal para el optimista y de una variación de menos 10% para el pesimista con lo cual se comprobó que en el peor de los casos el negocio seguiría siendo rentable para sus accionistas.

---

---

Para el escenario Optimista aumentamos las ventas en un 10% al igual que los costos variables, mientras que para los costos fijos se definió una variación de menos 5%.

Para el escenario Pesimista las ventas y los costos variables se proyectaron con una variación de menos 10%. (Ver Anexos 9 y 10 )

---

---

## **10. IMPACTO AMBIENTAL**

### **10.1 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.

### **10.2 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).

---

---

## 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.

---

---

## RECOMENDACIONES

Luego de la evaluación y conclusión del estudio se plantean las siguientes recomendaciones:

- ❑ Los proyectos de este tipo deberán contar con la debida asistencia técnica especializada en el sector para un adecuado rendimiento del negocio sin dejar de tomar en cuenta el manejo sustentable de los recursos.
- ❑ Se debería evaluar la posibilidad de ampliar el proyecto a nivel regional, nacional durante la vida útil del proyecto, tomando en consideración el comportamiento del mercado y las variables que lo afectan directamente como precios, costos y demanda.
- ❑ Realizar investigaciones de mercado para satisfacer adecuadamente los requerimientos de los clientes.
- ❑ Organizar eficientemente las actividades promocionales.
- ❑ Establecer controles y realizar ajustes periódicos en el plan de mercadeo de la empresa.



---

---

## BIBLIOGRAFIA

- **Brachfield, Pere J.** - Cómo implementar un negocio sin correr riesgos – Mc. Graw Hill – México – 2002
- **Cravens, Hills y Woodruff.** (2000) Administración en Mercadotecnia. Editorial Continental – EE.UU. Mc. Graw Hill
- **Douglas R. Emery, John D. Finnerty.** (1998) Administración Financiera Corporativa. Prentice Hall
- **Kotler, Armstrong.** (1999) Marketing. EE.UU - Prentice Hall
- **Narres Malhotra.** (2002) Investigación de Mercados .Un enfoque práctico. Pearson Education
- **Nassir Sapag.** (2001) Formulación y Evaluación de Proyectos, Prentice Hall
- **William Stanton, Michael Etzel y Bruce Walter.** (2000) Fundamentos de Marketing. Mc. Graw Hill
- VI Censo de población y V de Vivienda INEC, 2001; BCE, 2008
- Diario: El Universo, varias ediciones
- Revista Gestión, varias ediciones
- Revistas especializadas en Salud e Infancia.

---

---

## **ANEXOS**

1. Horario de actividades
2. Menú de lunch
3. Menú de almuerzos
4. Modelo de encuesta
5. Logo de la empresa
6. Proyección a cinco años
7. Punto de Equilibrio
8. Período de recuperación de la inversión
9. Escenario Optimista
10. Escenario Pesimista
11. Índice de Rentabilidad
12. Sueldos y Salarios

## ANEXO 1

### HORARIO DE ACTIVIDADES

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
7:30	DESAYUNO	DESAYUNO	DESAYUNO	DESAYUNO	DESAYUNO
8:30	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
8:30	YOGA PARA NIÑOS	YOGA MAMÁ Y BEBES	YOGA PARA NIÑOS	YOGA MAMÁ Y BEBES	YOGA PARA NIÑOS
9:30	ESTIMULACIÓN TEMPRANA	ESTIMULACIÓN TEMPRANA	ESTIMULACIÓN TEMPRANA	ESTIMULACIÓN TEMPRANA	ESTIMULACIÓN TEMPRANA
10:30	LUNCH	LUNCH	LUNCH	LUNCH	LUNCH
11:30	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
11:30	YOGA MAMÁ Y BEBES	MUSICA Y ARTE	YOGA MAMÁ Y BEBES	MÚSICA Y ARTE	YOGA MAMÁ Y BEBES
12:30	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
1:30	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
1:30	EXPRESIONES	GIMNASIA	EXPRESIONES	GIMNASIA	EXPRESIONES
2:30	ALMUERZO PARA NIÑOS DE CONTROL DE TAREAS	ALMUERZO PARA NIÑOS DE CONTROL DE TAREAS	ALMUERZO PARA NIÑOS DE CONTROL DE TAREAS	ALMUERZO PARA NIÑOS DE CONTROL DE TAREAS	ALMUERZO PARA NIÑOS DE CONTROL DE TAREAS
3:30	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS
4:30	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS	CONTROL DE TAREAS
4:30	BAÑO DE LOS NIÑOS	BAÑO DE LOS NIÑOS	BAÑO DE LOS NIÑOS	BAÑO DE LOS NIÑOS	BAÑO DE LOS NIÑOS
5:00	SALIDA	SALIDA	SALIDA	SALIDA	SALIDA

---

---

**ANEXO 2****MENU DE LUNCH****SEMANA DEL 6 AL 10 DE ABRIL**

<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
Jugo de Maracuyá	Jugo de Naranja	Jugo de Limón	Jugo de Tomate	Jugo de Mora
Salchipapas	Patacones con queso	Sanduche de	Revoltillo de huevo	Empanada de queso
Sandía con leche condensada	Trocitos de Piña	Sanduche de Atún	Gelatina	Guineo

**SEMANA DEL 13 AL 17 DE ABRIL**

<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
Jugo de Naranja	Jugo de Naranja	Jugo de Limón	Jugo de Mora	Jugo de Sandía
Tortilla Española	Pan de dulce con Mortadela	Tortilla de Huevo	Puré y pollo	Bolitas de Carne
Biscotelas	Gelatina	Melón con leche Condensada	Uvas	Cereal

**SEMANA DEL 20 AL 25 DE ABRIL**

<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
Batido de Naranja	Yogurt	Jugo de Naranja	Leche Chocolateada	Limonada
Tostadas con queso	Sanduche con Revoltillo	Pure de papas	Sanduche Mixto	Empanada con queso
Uvas	Cereales	Nuggets	Guineo	Gelatina

---

---

**SEMANA DEL 27 AL 2 DE  
MAYO**

---

<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
Jugo de Tomatillo	Quaker	Jugo de naranja con zanahoria	Limonada	Jugo de piña
Huevo duro	Enrollado de atún	Mini hot dog	Spaghetti	Tortillas de verde
Patacones	Sandía	Galletas con manjar	Flan	Biscotelas

---

---

## ANEXO 3

### MENU DE ALMUERZOS

#### SEMANA DEL 6 AL 10 DE ABRIL

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Salón a la coca cola, arroz amarillo	Locro de papas	Estofado de carne y arroz	Sopa de pollo	Carne Apanada y puré de papas
Fruta fresca	Lasaña	Fruta fresca	Arroz con pollo	Fruta fresca
Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua

#### SEMANA DEL 13 AL 17 DE ABRIL

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Seco de pollo con arroz	Crema de brocoli	Pollo y papas al horno con arroz	Sopa de queso	Ensalada rusa con arroz
Fruta fresca	Carne asada, arroz y ensalada	Fruta fresca	Ensalada de atun con arroz	Fruta fresca
Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua

#### SEMANA DEL 20 AL 25 DE ABRIL

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Crema de espinacas	Pollo al horno y arroz	Sopa de Carne	Carne, ensalada y arroz	Arroz, menestra y pollo
Sanduche de pollo	Fruta fresca	Enrollado de atún	Fruta fresca	Fruta fresca
Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua	Jugo natural o agua

---

---

---

**SEMANA DEL 27 AL 2 DE  
MAYO**

---

<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
Lomito saltado y arroz amarillo	Aguado de pollo	Seco de pollo, arroz y maduritos	Sopa de lentejas	Seco de pollo, arroz y maduritos
Fruta fresca	Wrap de pollo	Fruta fresca	Taco al horno	Fruta fresca
Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua	Jugo Natural o Agua

---

---

## ANEXO 4

Facultad de Ingeniería Comercial - UNPAC  
Universidad del Pacífico, KM 7 1/2 vía a la costa  
Responsable del Proyecto: Jenny Chérrez de Sabando

La siguiente encuesta esta dirigida a padres que tengan hijos menores de 3 años y tiene como 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.

### INSTRUCCIONES:

1. Lea determinadamente las preguntas y conteste de acuerdo a lo que mejor describa su respuesta
2. El cuestionario contiene preguntas relacionadas y cada una de ellas posee su instrucción

**1. ¿Trabaja ? (si su respuesta es SI pase a la siguiente pregunta, si es NO pase a la pregunta # 3 y responda ¿Por qué?)**

Si  No

¿Por qué? \_\_\_\_\_

**2. ¿Cuál es su horario de trabajo? (responda y luego pase a la pregunta # 4)**

\_\_\_\_\_

**3. Si tendría la necesidad de trabajar, ¿Estaría dispuesto a dejar a su hijo en un Centro de Estimulación y Cuidado Infantil de primera y si el mismo ofreciera el poder supervisar las actividades de su hijo mediante internet?**

Si  No

¿Por qué? \_\_\_\_\_



---

---

**4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?**

Entre:            150-200                            200-250                            250-300

**5. ¿Qué horario estaría dispuesto a dejar a su hijo en un Centro de Estimulación y Cuidado Infantil?**

Horario: \_\_\_\_\_

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

yoga	<input type="checkbox"/>	arte	<input type="checkbox"/>	expresion lúdica	<input type="checkbox"/>
infantil	<input type="checkbox"/>	música	<input type="checkbox"/>		
gymnasia					

**7. ¿Dispone de una niñera que cuide de su hijo?**

**(si su respuesta es SI pase a la siguiente pregunta, si es NO pase a la pregunta # 10)**

Si  No

**8. ¿Confía en sus servicios?**

Si  No

**CONTINUE ATRÁS...**

**9. ¿Considera que su niñera este apta para el cuidado de su hijo?**

---

---

Si

No

¿Por que? \_\_\_\_\_

**10. ¿Quién cuida actualmente de su hijo?**

Familiar

Usted

Maternal

Amistad

Guardería

**11. ¿Esta satisfecho con el servicio que una de las opciones anteriores le brinda a su hijo?**

Si

No

¿Por qué? \_\_\_\_\_

---

---

ANEXO 5

