



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL, MENCIÓN RECURSOS HUMANOS.

TEMA:

“CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL EN LA
CIUDAD DE MILAGRO”.

AUTOR:

EGRESADOS:

CARMEN EDITH MURILLO PESANTEZ
JORGE DAVID ALARCÓN VALENCIA

NOVIEMBRE 2011

MILAGRO

ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema de **“Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en la Ciudad de Milagro”** presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de Ingeniero Comercial:

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por los Egresados:

CARMEN MURILLO

C.I 0909657546

JORGE ALARCÓN

C.I 0921866240

TUTOR

MAE. Luis Solís Granda, Ing.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr.Carmen Murillo y Jorge Alarcón, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en la Ciudad de Milagro”**, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del MAE. Luis Solís Granda.

Milagro, noviembre del 2011.

CARMEN MURILLO
C.I 0909657546

JORGE ALARCÓN VALENCIA
C.I 0921866240

CERTIFICACION DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERO COMERCIAL, MENCIÓN EN RECURSOS HUMANOS otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

La terminación de este trabajo, se lo dedico con todo cariño a mis queridos padres; JORGE ALARCÓN BURGOS y BLANCA VALENCIA MOREJÓN Quienes con sus buenos consejos fueron día a día forjando mi espíritu de responsabilidad y sacrificio hasta lograr mis anhelos y aspiraciones como todo un profesional, además es deber, dejar constancia de gratitud.

A mi tutor MAE. Luís Solís Granda, quien ha sido el guía de este proyecto, a través de sus conocimientos y experiencia.

JORGE ALARCÓN VALENCIA

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico Dios por brindarme salud y sabiduría en el desarrollo de este proyecto, a mis hijos por ser el motor que impulsa mis anhelos de superación y profesionalismo, a mis padres por el quienes me han acompañado y apoyado en forma incondicional.

CARMEN MURILLO

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestros más profundos y sinceros agradecimientos a los Señores Docentes que laboran en la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales “UNEMI”, por sus sabias enseñanzas, y en especial al Ing. Luís Solís Por su acierto y capacidad al dirigirnos en el presente proyecto, cuyo esfuerzo y dedicación merece nuestra eterna gratitud.

CARMEN MURILLO
JORGE ALARCÓN

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor.

Rómulo Minchala Murillo

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la “**Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en la Ciudad de Milagro**” y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro, Noviembre del 2011

CARMEN MURILLO
C.I 0909657546

JORGE ALARCÓN
C.I 0921866240

ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	i
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	ii
Página de declaración de autoría de la investigación.	iii
Certificación de la Defensa.	iv
Página de dedicatoria.	v
Página de agradecimiento.	vi
Página de Cesión de Derechos de Autor.	vii
Índice general.	viii
Índice de cuadros y gráficos.	ix
Índice de Figuras.	x
Resumen.	xi
Abstract.	

CAPITULO I

EL PROBLEMA

	Pág.
Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2

1.1.1. Problematización del Problema.....	2
1.1.2 Delimitación del Problema.....	3
1.1.3 Formulación del Proyecto.....	4
1.1.4 Sistematización del problema.....	4
1.1.5 Determinación del problema.....	4
1.2 Objetivos	4
1.2.1 General.....	4
1.2.2 Específicos	5
1.3 Justificación.....	6

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico.....	8
2.1.1 Antecedentes históricos	8
2.1.2 Antecedentes referenciales	9
2.1.3 Fundamentación.....	30
2.2 Fundamentación legal	31
2.3 Marco conceptual.....	38
2.4 Hipótesis y variables.....	40
2.4.1 Hipótesis General.....	40

2.4.2 Hipótesis Particulares.....	40
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente.....	40
2.4.4 Operacionalización de las variables	42

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general	43
3.2 Población y muestra.....	44
3.2.1 Definición de los sujetos que van hacer medidos.....	44
3.2.2 Delimitar la población	44
3.2.3 Tipo de la muestra.....	44
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	44
3.2.5 Proceso de selección	45
3.3 Métodos y técnicas.....	45
3.4 El procesamiento estadístico de la información	46

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual.....	47

4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva	56
4.3 Resultados	56
4.4 Verificación de la hipótesis	57

CAPITULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 Tema	59
5.2 Justificación	59
5.3 Fundamentación	60
5.4 Objetivos	60
5.4.1 Objetivo general de la propuesta	60
5.4.2 Objetivos específicos	60
5.5 Ubicación del Proyecto	60
5.6 Factibilidad	65
5.7 Descripción de la propuesta	97
5.7.1 Actividades	97
5.7.3 Recursos análisis financiero	112
5.7.4 Impacto	123
5.7.5 Cronograma	123
5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta	124

Conclusiones.....	125
Recomendaciones.....	126

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	
Operacionalización de las variables	42
Cuadro 2.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	47
Cuadro 3.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	48
Cuadro 4.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	49
Cuadro 5.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	50
Cuadro 6.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	51
Cuadro 7.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	52
Cuadro 8.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	53
Cuadro 9.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	54
Cuadro 10.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	55
Cuadro 11.	
Verificación de la hipótesis	58
Cuadro 12.	
Barreras de entrada	94
Cuadro 13.	
Servicios sustitutos.....	94
Cuadro 14.	
Determinantes de la rivalidad	95
Cuadro 15	
Poder de los compradores	95

Cuadro 16.	
Negociaciones con los proveedores.....	96
Cuadro 17.	
Análisis del sector comercial.....	96
Cuadro 18.	
Matriz de Prioridad.....	99
Cuadro 19.	
Activos fijos.....	113
Cuadro 20.	
Depreciación.....	113
Cuadro 21.	
Costo directo.....	114
Cuadro 22.	
Detalle de gastos.....	114
Cuadro 23.	
Costo indirecto.....	116
Cuadro 24	
Ingresos.....	116
Cuadro 25	
Inversión del proyecto.....	116
Cuadro 26.	
Total de la inversión.....	117
Cuadro 27	
Financiamiento.....	117
Cuadro 28.	
Tabla de amortización.....	117

Cuadro 29.	
Estado de resultado	118
Cuadro 30.	
Flujo de caja.....	119
Cuadro 31.	
Balance general	120
Cuadro 32.	
Índices financieros.....	121
Cuadro 33.	
Tasa de rendimiento.....	121
Cuadro 34.	
VAN y TIR	121
Cuadro 35.	
Ratios financieros.....	122
Cuadro 36.	
Datos	122
Cuadro 37	
Razones	122
Cuadro 38.	
Cronograma	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	47
Grafico 2.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	48
Grafico 3.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	49
Grafico 4.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	50
Grafico 5.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	51
Grafico 6.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	52
Grafico 7.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	53
Grafico 8.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	54
Grafico 9.	
Organigrama estructural del comercial.....	70
Grafico 10.	
Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	93

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig. 1	
Educación en las guarderías.....	12
Fig. 2	
Evaluación de guarderías.....	21
Fig. 3	
Madre de familia.....	30
Fig. 4	
Actividades en guarderías.....	30
Fig. 5	
Mapa	64
Fig. 6	
Volantes	108
Fig. 7	
Dípticos Parte 1.....	109
Fig. 8	
Dípticos parte 2.....	110
Fig. 9	
Anuncio prensa escrita.....	111



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TITULO DEL PROYECTO

“CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL EN LA CIUDAD DE MILAGRO”.

RESUMEN

Esta propuesta consistió en buscar los medios más accesibles y estratégicos para evaluar la factibilidad de un Centro de Desarrollo Infantil en el Cantón Milagro a pesar de que en este sector existen guarderías posicionadas, sin embargo la ciudadanía en especial la inmersa en el ámbito laboral no se sienten satisfechos con el servicio que reciben o más bien con el servicio que reciben sus niños, por ello, para fundamentar la propuesta se realizó una encuesta dirigida a la ciudadanía Milagreña pues el criterio que plasmaron en el proceso de encuestación sirvió de mucha ayuda ya que se pudo conocer las necesidades, exigencias y expectativas de las personas sobre este servicio, donde lo más importante para estos padres de familia está basado en la seguridad, el trato y ambiente en donde sus hijos puedan recrearse en un ambiente agradable y familiar, por tal razón, la estructura organizacional de esta empresa y todo lo que compone la propuesta está establecida en el capítulo cinco del proyecto donde se observa todos los componentes para mantener una empresa bien definida así como una proyección financiera donde se demuestra la rentabilidad del negocio a través de índices financieros conocidos con el nombre de la VAN y la TIR, es decir la propuesta es

agradable, innovadora y rentable. Factores importantes para poner en marcha esta propuesta lo más pronto posible ya que existe una amplia demanda insatisfecha y este negocio resulta la opción o alternativas más viable para satisfacer el mercado.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TITULO DEL PROYECTO

“CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL EN LA CIUDAD DE MILAGRO”.

Abstract

This proposal consisted in looking for the most accessible and strategic resources to evaluate the feasibility of a nursery in Milagro town, despite in this sector are positioned nurseries, but especially the citizens immersed in the workplace are not satisfied with the service they receive or rather with the service that receive their children, therefore, to support the proposal we made a survey for Milagro's citizenship, it was a very helpful process, because we could know the needs, requirements and expectations of people on this service, where the most important thing for these parents is based on safety, treatment and environment where your children can indulge in a friendly and familiar place, for that reason, the organizational structure of this company and everything is set up the proposal in chapter five of the project where all components are observed to maintain a well-defined and a financial projection that demonstrates the profitability of business through financial ratios known as a NPV and IRR, the proposal is nice, innovative and profitable. There are important factors to implement this proposal as soon as possible because there is a large unmet demand and this business will be the most viable option or alternative to satisfy the market.

INTRODUCCION

La crisis económica que se vive a nivel mundial ha afectado a Ecuador, en este caso a la ciudad de Milagro, cuya cultura consistía en que las mujeres que eran madres se quedasen en el hogar para criar a sus hijos, lamentablemente eso ha cambiado y hoy lo común y natural es que las madres se incorporen al mercado laboral para contribuir económicamente con la manutención de su hogar.

Frente a la situación mencionada, en la ciudad han nacido nuevas necesidades que generan problemas, los mismos que deben ser resueltos como muestra de un desarrollo eficiente y productivo. Por ello, consideramos que es importante la creación de una guardería, cuya función será brindar cuidado y protección a los infantes.

Para demostrar la factibilidad del negocio que se propone, ha sido necesario efectuar una profunda investigación de mercado, la misma que ha determinado la posible rentabilidad del negocio, sin embargo, nos deja entrever la necesidad de establecer estrategias que permitan potenciar el posicionamiento, estabilidad y desarrollo del negocio.

Aclaremos que la presente investigación estará dirigida al ámbito local, específicamente en la parte céntrica de la ciudad de Milagro, Provincia del Guayas de la República del Ecuador, dirigido a las madres de familia de esta prestigiosa ciudad.

El servicio que brindará la guardería permitirá que las madres de familia por razones de trabajo o estudios tengan un mejor desenvolvimiento en sus labores, como resultado de la confianza y seguridad de dejar a sus niños en nuestras instalaciones.

El presente proyecto, se lo ha realizado considerando: factores económicos, estudio de mercado y demás; y así poder plantear estrategias acertadas para brindar un excelente servicio a la sociedad.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización.- Origen y descripción del problema

En la actualidad se ve reflejado cambios radicales en este mundo por el ritmo de vida acelerado que se lleva para obtener un buen estilo de vida, donde los pilares fundamentales de la familia se han visto en la necesidad de trabajar para así lograr un mayor ingreso para el sustento de su hogar, pero esto ha conducido el hecho de dejar sus hogares y a sus hijos, los mismos que se quedan en muchas veces solos, encerrados, o con personas a cargo de su cuidado.

Siendo esto un gran problema para las madres, que por el bienestar económico dejan a un lado el cuidado y atención a sus hijos, que lastimosamente en su mayoría han sido maltratados u olvidados. Hoy en día la mujer representa parte importante en el sector laboral sea este público o privado, dificultándoseles el cuidado de sus hijos, por tal razón, se han visto en la necesidad de abandonar sus trabajos, puesto que la preocupación que llevan no les permite cumplir con sus responsabilidades laborales, inclinándose más por sus labores familiares, en especial por fortalecer el bajo rendimiento académico de sus hijos como su estado emocional dándoles como resultado una permanente estabilidad dentro de su crecimiento.

En la sociedad conservadora que vivimos la responsabilidad del cuidado de los hijos recae sobre las madres, sin embargo no siempre pueden encargarse permanentemente del cuidado de sus hijos por factores o causas que las obligan a ausentarse de los hogares por ciertos espacios de tiempo, a su vez eso hace que

ellas, las madres, busquen la ayuda de terceras personas para que se encarguen del cuidado de sus hijos. Entre las causas de lo antes expuesto tenemos:

La crisis económica obliga a las madres a buscar fuentes de ingreso, por ello, incursionan en el ámbito laboral empleándose en alguna actividad acorde a sus conocimientos, dándose una ausencia momentánea de sus hogares y del cuidado de sus hijos.

Pronóstico.- La situación económica que se vive actualmente en Ecuador obliga a que todos los miembros de una misma familia opten por encontrar empleo y aportar así económicamente al hogar, esto profundiza la necesidad y el constante problema de no tener con quien dejar a los hijos pequeños, debiendo exponerlos a maltratos por parte de personas extrañas, sobre todo en nuestra ciudad que se caracteriza por contar con escasos centros de cuidado infantil.

Control del Pronóstico.- Con la creación de un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro, las madres que trabajan y deben dejar a sus hijos pequeños bajo el cuidado de terceras personas, podrán estar más tranquilas al tener la seguridad y confianza de que sus pequeños estarán bajo el cuidado de profesionales que brindan un servicio de calidad que garantizan la seguridad física y psicológica de quienes acceden a sus servicios.

1.1.2. Delimitación del problema:

Espacio:

País: Ecuador
Provincia: Guayas
Cantón: Milagro
Sector: Social-infantil.

Tiempo: Se propone que el proyecto, bajo las condiciones establecidas, tendrá una vigencia de 5 años a partir de la fecha en que se inicia su ejecución, posteriormente deberá ser sometido a modificaciones que permitan su correspondiente actualización.

Área: Emprendimiento

Asunto: Estudio de Pre-factibilidad

1.1.3. Formulación del problema:

¿Cuál será el nivel de aceptación que tendrá una guardería en la ciudad de Milagro?

1.1.4 Determinación del tema:

Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en la ciudad de Milagro

1.1.5 Sistematización del Problema.

1) ¿Por qué la crisis económica obliga a las madres a buscar fuentes de ingreso y por ende ausentarse momentáneamente de sus hogares y del cuidado de sus hijos?

2) ¿De qué forma la preparación profesional incide en el hecho de que las mujeres que tienen hijos pequeños dejen a sus hijos bajo el cuidado de extraños?

3) ¿Cómo incide el que todos los miembros de una familia se encuentran insertos en el mercado laboral en el hecho de buscar a personas o sitios especiales que se encarguen del cuidado de los pequeños?

4) ¿Cuál será el efecto que tendrá la creación de un centro de desarrollo infantil en la Ciudad de Milagro?

1.2 OBJETIVOS.

1.2.1 Objetivo General.

Establecer el nivel de aceptación que tendrá un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro a través de un estudio de mercado, utilizando como técnica investigativa la encuesta, la misma que proporcione información veraz sobre la problemática planteada, que para su efecto se espera lograr la máxima satisfacción por parte del padre de familia con respecto a este servicio.

1.2.2 Objetivos Específicos

1. Analizar a través de un estudio de mercado cómo la crisis económica obliga a las madres a buscar fuentes de ingreso y por ende ausentarse momentáneamente de sus hogares y del cuidado de sus hijos.
2. Determinar de qué forma la preparación profesional incide en el hecho de que las mujeres que tienen hijos pequeños dejen a sus hijos bajo el cuidado de extraños.
3. Demostrar la importancia que tiene un lugar de cuidado al infante, para aquellos padres de familia que se encuentran insertos en el mercado laboral.
4. Establecer el efecto que tendrá la creación de un centro de desarrollo infantil en la Ciudad de Milagro.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de esta investigación se enfoca en la complicación que surge en las mujeres la necesidad de entorpecer el progreso de sus actividades tanto en los estudios como en su vida laboral, sintiéndose obligadas a abandonar su propósito de surgir dentro de este mundo tan cambiante. Cabe mencionar que para ellas ningún trabajo representa mayor importancia cuando de cuidar y proteger resulta beneficioso para el desarrollo integral de sus hijos.

Esta problemática representa mayoritariamente la situación real que viven las bases de la familia; es decir padres y madres que tienen que laborar para poder cubrir con todas las necesidades del núcleo familiar como es la alimentación, salud, vestuario, educación etc. Por lo tanto, deben obligadamente dejar al cuidado de sus hijos a terceras personas que en muchas ocasiones no les brinda la atención y cuidado necesario y lo que es peor, que sus hijos hayan sido sujeto de maltrato físico y verbal, ocasionándoles así un bajo rendimiento académico y cambios en su comportamiento, razones por las cuales uno de los padres se tienen que ver en la gran necesidad de abandonar su puesto de trabajo para evitar trastornos a sus pequeños hijos que repercutan en el desarrollo de su estado emocional.

Por tal razón nace la imperiosa necesidad de proponer la creación de un centro infantil “Guardería” que satisfaga las necesidades, exigencias y expectativas de los padres de familia, donde el personal que atienda a los pequeños sean madres responsables y profesionales que cuiden a los infantes como si fueran sus propios hijos, dándoles así seguridad y confianza de que los niños puedan recrearse en un ambiente sano, acogedor y educativo. Con el claro objetivo de brindarles la oportunidad a estos padres de laborar sin preocupación alguna para que puedan mantenerse en el ámbito laboral con la finalidad de cubrir con todas sus obligaciones económicas y mejorar su estilo de vida. A sí mismo posicionar esta nueva alternativa empresarial dentro de este mercado comercial del Cantón Milagro, la cual tiene como finalidad expandirse a varios sectores de esta localidad y a otras plazas de mercado a nivel nacional.

Este proyecto también, beneficiará a la tendencia productiva, creando recursos económicos y beneficios a la colectividad; convirtiéndose en productor de fuentes de empleo y disminuyendo el índice de desempleo de nuestra ciudad.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO.

2.1.1 Antecedentes históricos.

El siglo XXI, caracterizado por los altos niveles de competitividad lleva a las personas a prepararse profesionalmente para poder optar por mejores fuentes de trabajo, por ello las mujeres que son madres deben iniciar su preparación académica, puesto que así tendrán más oportunidades de acceder al mercado laboral, sin embargo eso las hace dejar a sus hijos bajo el cuidado de extraños.

En el Ecuador las familias se caracterizan porque todos sus miembros se encuentran insertos en el mercado laboral, es decir, todos los miembros de un grupo familiar trabajan para poder solventar los gastos del hogar, por tal motivo no hay familiares que se queden a cargo de los hijos pequeños, debiendo buscar de personas o sitios especiales que se encarguen del cuidado de éstos pequeños.

Así mismo en la ciudad de Milagro, con su crecimiento poblacional y económico ha incorporado a la mujer al ámbito productivo, eso llevó a emprendedores a participar en este mercado, y como antecedente tomaremos en cuenta una guardería situada en esta franja comercial conocida con el nombre del “El Arca”, sus actividades iniciaron el 5 de Septiembre del 2008, su servicio de cuidado infantil tenía como población meta a los niños o infantes de 6 meses a 3 años.

Los servicios establecidos por El Arca: Cuidado de infantes, Estimulación Temprana, Terapias de Lenguaje y Problemas de Aprendizaje. Actualmente tienen a cargo un

promedio de 12 niños, como consecuencia de poseer instalaciones pequeñas. Su horario de atención es de 7:30 am hasta las 17:00 pm.

El éxito y acogida que ha tenido este negocio nos hace establecer como premisa que con instalaciones amplias y áreas acondicionadas de acuerdo a los requerimientos y necesidades del infante, el negocio que se propone en este proyecto, sí será exitoso.

2.1.2 Antecedentes Referenciales.

Se designa con el término de **Guardería** a aquellos establecimientos educativos dedicados al cuidado de niños que todavía no han alcanzado la edad de escolarización, 0 a 3 años y que pueden ser tanto de gestión pública o privada.

Los maestros o encargados de supervisar a los niños o bebés en estos institutos son profesionales en el área de lo que se denomina como educación temprana o educación preescolar. Básicamente, su trabajo no solamente consiste en hacer las veces de papá y mamá, supervisando los movimientos y cuidados necesarios a esas edades tan precoces, sino que además se focalizan en hacerlos aprender a través de una manera lúdica, es decir, a través de juegos y otras propuestas que les interesen, los instarán para que aprendan determinadas cuestiones o desarrollen algunas habilidades, que por supuesto serán de mucha ayuda a la hora de iniciar la vida escolar propiamente dicha, además de la sociabilidad que esta circunstancia les permitirá desarrollar a futuro. Asimismo, suelen ser una buena instancia para detectar malos hábitos o violencia infantil.

Aunque existen algunas guarderías organizadas y manejadas desde el estado, en realidad son las menos, la mayoría de las guarderías que existen en el mundo entero responden a intereses privados, por lo cual, en algunas circunstancias a muchos padres que no cuentan con los ingresos para afrontar sus aranceles se les hace realmente cuesta arriba, pero por otra parte son de extrema necesidad porque muchos de ellos deben sí o sí tener que trabajar y resultan ser el lugar ideal para dejar a los niños mientras ellos cumplen con su trabajo.

El origen de las guarderías más que nada se debió a las necesidades de los padres modernos, que por cuestiones laborales se les impide el correcto cuidado de sus hijos durante el horario laboral.

Actualmente los servicios ofrecidos por estos negocios son esenciales en las sociedades, tanto de países desarrollados como subdesarrollados, a continuación se establecen varios de estos servicios:

Servicios brindados por las Guarderías:

Fomento de la Salud:

En las Guarderías se cuida la salud de los niños, brindando:

- Control del peso y talla de cada niño,
- Vacunación
- Vigilancia permanente al niño, por si presenta algún signo o síntoma de enfermedad

Nutrición:

El cuidado en la alimentación del niño en sus primeros años es básico para su desarrollo futuro. Las guarderías deben ofrecer una dieta balanceada, variada, equilibrada, en cantidades adecuadas de acuerdo a la edad del infante, que le proporcionen un aporte adecuado de nutrimentos y además establezcan en el niño hábitos alimentarios que repercutirán a lo largo de toda su vida. En la preparación de los alimentos también se tiene especial cuidado en la higiene.

Las guarderías deben considerar las recomendaciones nutricionales o alimentarias de los padres para incorporarlas en la dieta que les brindarán al niño, así se precautela la salud y bienestar del pequeño y se brinda seguridad y confianza a los padres.

Educación:

El programa pedagógico que se desarrolle en las guarderías debe responder a los requerimientos de las autoridades de nuestro país, considerando que la orientación

del mismo es lograr el desarrollo de las habilidades y destrezas a través de experiencias educativas y recreativas que lo enriquezcan física, emocional, social e intelectualmente.

Los niños adquieren conocimientos en un ambiente de armónica convivencia social, rodeado de estimulación temprana que favorezca esos aprendizajes, así como su seguridad y autoestima. Esto se hace más evidente al ingresar los niños a la educación preescolar.

La formación de hábitos es también parte importante del servicio brindado y una de las primeras experiencias socializadoras, entre las que podemos citar en esta etapa, está la higiene y cuidado del cuerpo. Es por ello que se inicia al niño en el cepillado de dientes, lavarse las manos, recoger juguetes, esperar su turno, vestirse solo, comportarse en la mesa, colocar la basura en su lugar, etc.

Beneficios

En los tiempos modernos, con muchas mujeres incorporadas a la fuerza laboral, resulta imprescindible el contar con sitios seguros en donde dejar a los niños pequeños mientras la madre esté fuera de la casa.

Es así como las guarderías infantiles se han constituido en un recurso básico, sobre todo cuando no se tiene la suerte de contar con un familiar con capacidad y deseos de asumir esta gran responsabilidad: cuidar niños ajenos.

Las guarderías infantiles vienen entonces a resolver un problema social importante, y cuando funcionan en forma óptima, son una ayuda muy valiosa para asegurarse que los niños estén seguros, con una nutrición apropiada, estimulados correctamente desde el punto de vista de su desarrollo y rodeados de cariño, favoreciéndose así su proceso de socialización.

La educación en las guarderías influye en el rendimiento académico de los adolescentes¹

- Los niños que reciben una educación de calidad tienen más nivel cognitivo en el futuro

¹ <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2010/05/14/psiquiatriainfantil/1273850056.html>

- Muchas horas en escuelas infantiles eleva la impulsividad en la juventud, según el estudio



Figura # 1

Los cuidados recibidos en la primera infancia pueden determinar la personalidad de un adolescente es un tema debatido hasta la saciedad. Ahora, un estudio puede zanjar cualquier duda al constatar que, efectivamente, el tipo de atención recibida en los primeros años de vida tiene efectos a largo plazo en el desarrollo cognitivo, los resultados académicos y el comportamiento en la juventud.

4" Dos perspectivas diferentes han guiado a muchos de los estudios que examinan los efectos del cuidado de los hijos. Durante por lo menos 50 años, las guarderías y jardines de infancia han sido vistos por padres y educadores como un medio para promover las habilidades sociales y académicas antes de la entrada formal al colegio. Por el contrario, otros, influidos en parte por la teoría del apego, han expresado **su preocupación de que la atención no maternal amplia, especialmente en los primeros años de vida, podría interrumpir vínculos afectivos** y dar lugar a problemas de comportamiento", explican los autores de la investigación, dirigida por Deborah Lowe Vandell, de la Universidad de Carolina, en Irvine (Estados Unidos).

Tanto una hipótesis como otra cuentan con investigaciones científicas que las respaldan. Ahora, sin embargo, el nuevo ensayo, que representa la última 'entrega' del Estudio de la Atención en la Infancia y el Desarrollo de la Juventud iniciado en

1990, suma nuevas evidencias que constatan la importancia de la 'calidad' de los cuidados, por encima de si se proporcionan en casa o en la guardería.

Financiado por el Instituto de la Salud del Niño y el Desarrollo Humano (NICHD, sus siglas en inglés) y publicado en el último 'Child Development' ha contado con la participación de más de 1.300 menores, y sus familias, de 10 ciudades estadounidenses, a las que se les ha realizado un seguimiento desde el momento de su nacimiento, en 1991, hasta los 15 años.

Los pequeños fueron evaluados cuando estaban en la guardería (y tenían uno, seis, 15, 24, 36 y 54 meses de edad), así como cuando pasaron a la escuela (y cursaban primero, segundo, tercero, cuarto, quinto y sexto de primaria). Un nuevo análisis se efectuó cuando cumplieron los 15. Los participantes provenían de todas las clases socioeconómicas. También se incluyeron familias monoparentales y biparentales.

Los datos reflejan que los adolescentes que en su niñez (durante los primeros cuatro años) acudieron a guarderías de mayor calidad **obtuvieron puntuaciones más altas en el desarrollo cognitivo y en los logros académicos** que los que asistieron centros infantiles de menor calidad. "También hemos encontrado que aquellos pequeños que más horas pasaron en las guarderías durante la infancia eran más impulsivos y adoptaban más conductas de riesgo en la adolescencia que los que menos tiempo permanecían en ellas", rezan las conclusiones del trabajo.

La calidad de los cuidados en escuelas infantiles también influye en el comportamiento posterior. "Los que acudían a centros mejor cualificados **tendían a saltarse menos las normas y a tener menos conflictos con sus compañeros** que aquéllos que pasaron su infancia en guarderías más mediocres", insisten los autores.

Estos resultados subrayan "la importancia de la interacción entre los niños y sus cuidadores durante el día", asiente la autora principal del estudio.

"Tal vez los hallazgos más importantes de este informe son **los efectos de la calidad en la atención durante la primera infancia** en la adquisición de conocimientos académicos y que la cantidad de horas en las guarderías influye en

los problemas de comportamiento en la adolescencia, más de una década después de que los niños hayan pasado de infantil a primaria... El estudio es el primero en documentar las relaciones entre la atención infantil ordinaria y el funcionamiento de los niños adolescentes", determinan los investigadores.

Adaptación al jardín de infantes²

¿Se adaptará al jardín? Esta es una de las preguntas más frecuentes que escuchamos de los papás, cuando vienen a informarse y a conocer el jardín. No tenemos una respuesta mágica, cada niño y cada familia es una cajita de sorpresas.

En primer lugar los padres tienen que estar seguros que la decisión que tomaron es la correcta, que el jardín que eligieron es el adecuado para su hijo y que es ese , el lugar , donde quieren que el niño disfrute unas horas de la compañía de amigos para socializarse, para aprender, y para que juegue con libertad.

Yo sé que es muy difícil dejar al niño en un lugar que no es su hogar, con alguien que no lo conoce, ni conoce a sus padres. Piensen que el niño lo necesita para su crecimiento personal.

Es sin duda un momento difícil, no hay recetas para una buena adaptación, pero si hay algunos recaudos que se deberían tomar antes:

Ustedes tienen que saber que hay adaptaciones más fáciles que otras. Varía según el niño. Para los niños que son más apegados a mamá y a papá les va a costar un poquito más.

Es bueno que el niño conozca el lugar con anticipación y si es posible, que también pueda conocer a quien será su maestra.

Tienen que ir preparando al niño, en casa, contándole que van a comenzar las clases, que va a ir al jardín con mamá o con papá y que después él se quedará un ratito con la maestra y los amigos de la clase. Pero que después lo van a ir a buscar. El niño necesita tiempo para adaptarse a un lugar diferente, a nuevas caras, nuevos olores, nuevas voces, a nuevos amigos, ¡no lo apuremos!

² http://www.mundobebeweb.com/adaptacion-al-jardin-de-infantes/notas_171/

Este proceso es un camino que debe recorrer junto a sus padres o con aquella persona que le brinde seguridad, que lo pueda calmar cuando esté angustiado, siguiendo siempre las indicaciones de la maestra.

Si los padres tienen paciencia y se sienten convencidos que la decisión que tomaron es la correcta y acompañan este cambio con las palabras adecuadas, paulatinamente irán viviendo esta situación como algo natural y estableciendo buenos vínculos con la docente que acompaña este proceso. Así el niño aceptará que puede separarse de mamá y papá sin perderlos y que en unas horitas los volverán a ver.

Existen una serie de inconvenientes y ventajas que tenemos que sopesar a la hora de ingresar a un niño en una guardería.³

Inconvenientes: En primer lugar las Infecciones, sobre todo las infecciones respiratorias de vías altas. Si normalmente un niño que no está en la guardería tiene de cinco a siete procesos catarrales por año, en la misma se multiplican por tres. Lo habitual es que sean procesos banales y pasajeros que no impidan su continuidad. En general, según la Academia Americana de Pediatría, no se deben excluir aquellos niños que presentan procesos catarrales leves, pues la transmisión se produce muchas veces antes de iniciarse los síntomas y con frecuencia como resultado del contacto con niños portadores que están sin síntomas. En casos de infecciones graves como Otitis Medias de repetición, Neumonías de repetición, etc se deben excluir temporalmente o definitivamente. También las infecciones intestinales (diarreas) y de piel (enfermedades exantemáticas, impétigos, etc.) son más habituales en los niños internados en guarderías, aunque como una vez curadas se pueden reintegrar a las mismas.

Todos estos problemas, relacionados con la mayor frecuencia de infecciones en los niños ingresados en guarderías, veremos que a medio plazo se pueden convertir en una ventaja. En todo caso, para evitar complicaciones no se recomienda ingresar en guarderías a aquellos niños con enfermedades que debiliten de manera importante

³ http://www.doctorantonioramos.es/las_guarderias.htm

su sistema inmunitario (defensivo). Esto se lo debe indicar habitualmente su pediatra. Por otro lado, para evitar las infecciones prevenibles con vacunas, es imprescindible estar al día en el calendario vacunal antes y durante su estancia en la guardería.

Otro de los inconvenientes, aunque menos importante, es el que se refiere a las caídas y pequeños accidentes. Son relativamente frecuentes, entre otras razones, porque los niños están iniciando la marcha y los pequeños desequilibrios se los provocan.

Ventajas: La primera es el permitir a sus padres desarrollar una actividad laboral, sabiendo que su hijo está bien cuidado y en un lugar seguro. En segundo lugar favorece la socialización del niño, aprendiendo a convivir con otros de edad similar, compartiendo juguetes, espacios y la atención de los mayores. En tercer lugar, favorece una alimentación más variada, que a veces en sus domicilios es difícil. En cuarto lugar permite la detección precoz de pequeños defectos sensoriales (visuales, auditivos, trastornos en el lenguaje, etc.). En quinto lugar, favorece el desarrollo Inmunitario del niño. Como antes comenté, el hecho de estar en contacto con virus o padecer pequeñas infecciones, hace que se estimule su sistema defensivo lo que beneficia a estos niños haciendo que cuando lleguen al colegio (escolarización) presenten muchos menos procesos infecciosos y por lo tanto falten menos al colegio. En un estudio reciente se ha comprobado este hecho que ya la mayoría intuíamos.

Guardería Infantil: cómo escoger una buena guardería para sus hijos
(ADALBERTO, COMUNICACIÓN BASICA, 2001)

¿Qué debo buscar en una guardería infantil?

Ya sea que usted esté considerando los servicios de una guardería comercial o de una casa privada, usted debe examinar bien todo el lugar. Haga preguntas con respecto al personal y a los miembros. Hable con los padres de otros niños que van a esta guardería. Dele una ojeada cuidadosa a la guardería. Este panfleto le da una lista de preguntas para comenzar.

¿Cuántos niños hay por cada personal de cuidado para niños? Entre menos niños tenga bajo su responsabilidad cada persona que la cuida es mejor. Una proporción de 1 persona encargada del cuidado por cada 6 u 8 niños pequeños puede ser buena. Una persona encargada del cuidado de 10 a 14 niños mayores puede estar bien.

¿Están separados los niños pequeños de los más grandes? El separar los niños más pequeños de los más grandes ayuda a disminuir el número de infecciones que ellos se contagian entre sí.

¿Cuáles son las normas de la guardería con respecto a la disciplina y a otros asuntos importantes?

Estas normas ¿están por escrito? Pida una copia.

Pregunte ¿cómo cuidan a los niños cuando se enferman?

¿Cómo se les da la medicina?

¿Cómo les informan a los padres acerca de las enfermedades entre los niños?

¿Cuándo se deben quedar en casa los niños por estar enfermos?

¿La guardería tiene un cuarto de enfermería para los niños que tienen enfermedades leves?

¿Hay una enfermera o médico para ayudar con los cuidados médicos?

¿Se requiere que los niños tengan sus vacunas al día antes de poder entrar a la guardería?

¿Hay un examen físico como parte de los requerimientos de admisión?

La guardería mantiene un registro de los problemas relacionados con la salud; por ejemplo, de las enfermedades, lesiones y accidentes de cada niño?

Pregunte acerca del entrenamiento del personal.

- ¿Qué tipo de entrenamiento tienen que tener los miembros del personal de cuidado?
- ¿Todos los miembros del personal de cuidado tienen certificación en primeros auxilios básicos?
- ¿Todos los miembros del personal de cuidado están entrenados en desarrollo de los niños?
- ¿Todos los miembros del personal de cuidado están entrenados para identificar el abuso infantil?
- ¿Todos los miembros del personal de cuidado están entrenados en prevención de enfermedades y lesiones?
- ¿La guardería tiene reglas acerca del cuidado y la frecuencia con que deben lavarse las manos? Esto es clave para disminuir el número de enfermedades que los niños se contagian entre sí. Todos los miembros del personal de cuidado se deben lavar las manos cada vez que le cambian un pañal a un niño y antes y después de preparar comidas o bocados.

Revise la seguridad del plantel y de los lugares de juego.

- ¿Los números de teléfono del departamento de control de envenenamiento y de ambulancia están claramente visibles?
- ¿El área de juegos tiene superficies para absorber el impacto como pedacitos de madera picados debajo de los deslizaderos o columpios?
- ¿Los niños pequeños pueden alcanzar lugares altos?
- ¿Los niños están protegidos de los extraños?
- ¿Se hacen prácticas en caso de incendio por lo menos cada mes?
- ¿Hay alarmas de incendio colocadas en todos los lugares del plantel?
- ¿La guardería usa calentadores de ambiente?
- ¿Tienen rejillas de seguridad en todas las áreas donde hay niños pequeños?
- ¿Los enchufes de electricidad están cubiertos?
- ¿Las esquinas puntiagudas de los muebles están recubiertas?

- ¿Los juguetes se mantienen limpios? Los juguetes lavables se deben lavar todos los días con un limpiador desinfectante tal como Lysol o una solución de lejía.
- ¿El personal de cuidado de la guardería limpia con regularidad todas las superficies con desinfectante?

¿Qué puedo hacer yo para mantener la guardería segura para mi niño o niña?

- Visite al personal en la guardería. Vaya a reuniones para miembros de familia y entérese cuáles son las preocupaciones del personal de cuidado y de los demás padres.
- Sugiera programas educacionales para padres y miembros del personal de cuidado. Temas útiles incluyen desarrollo infantil, primeros auxilios, cuidado dental, prevención del cáncer de la piel, seguridad general y reconocimiento del abuso.
- Ayude con la limpieza y a hacer reparaciones en la guardería. Muchas guarderías agradecen que los padres ayuden como supervisores de las áreas de juego.
- Pregúntele todos los días a su hijo qué pasó en la guardería.

¿Cuáles son las señas que pueden indicar que existen problemas?

- El personal de cuidado no le contesta a sus preguntas ni toma en cuenta sus preocupaciones.
- No hay manera de que los padres puedan involucrarse en las actividades de la guardería.
- Su niño o niña le comenta acerca de problemas o le dice que no está contento con sus experiencias en la guardería.
- Ocurren accidentes inexplicables más de una vez.
- El personal de cuidado cambia a menudo.
- El personal administrativo no puede ofrecerle una copia de las reglas de la guardería por escrito.
- Otros padres le comentan sobre problemas o preocupaciones que tienen con respecto de la guardería

Si usted sospecha que existen problemas comuníquese con la agencia estatal que gobierna las guarderías. Usted puede encontrar el número de teléfono en la guía telefónica.

GUARDERÍAS EN EL ECUADOR⁴

Las Guarderías o Centros de Desarrollo Infantil en el Ecuador están bajo la tutela del INNFA (Instituto Nacional de la Niñez y la Familia), y éste a su vez es supervisado por el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), por lo que son Instituciones Educativas dedicadas a prestar servicios de enseñanza y cuidado a niños de 8 meses a 3 años de edad, cada una de las guarderías ecuatorianas se centran en brindar el mejor y excelente servicio, para que los padres de familia tengan confianza y veracidad de encomendar a sus hijos en cada uno de los diferentes centros de desarrollo infantil.

Las Guarderías son Establecimientos que prestan servicio educativo por lo tanto no persiguen fin de lucro, además cabe indicar que los Centros de Desarrollo Infantil poseen una mayor responsabilidad, al tener que entregar a un niño sano física e intelectualmente. Los miembros que laboran en cada una de las Guarderías son personas especialmente capacitadas con un espíritu de entrega para el cuidado y desarrollo de cada uno de los niños en sus diferentes edades (SER PARVULARIO).

Los Centros de Desarrollo Infantil son Instituciones que a más de prestar atención a niños, también benefician a los padres de familia que por razones de trabajo deben dejar a sus hijos a cuidado de guarderías cercanas a sus hogares. Cabe destacar que el personal que labora en las Guarderías, debe saber escuchar a cada uno de los niños sus inquietudes con el fin de proporcionarles confianza y hacerles sentir como en familia.

El MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) por medio del INNFA (Instituto Nacional de la Niñez y la Familia) son principales Instituciones promotoras de dar beneficios económicos y sociales, para diferentes Establecimientos residentes en el Ecuador, con el fin de ayudar a niños sanos y discapacitados que han sido

⁴ <http://guarderiapequeostraviesos.blogspot.com/2010/11/introduccion-de-las-guarderias-en-el.html>

abandonados por una u otra razón por sus familias, o por motivos de sus progenitores que deben salir a trabajar para obtener una mejor situación económica en cada uno de sus hogares.

Padres deben evaluar a las guarderías⁵



Figura # 2

Las irregularidades en los centros infantiles deben ser denunciadas a las autoridades de control.

'Inscribí a mi hijo aquí hace una semana por recomendación de algunas vecinas. Espero que lo cuiden bien', comentó Marisela Larco (21), al dejar a su pequeño Juan José (2) en el centro infantil Añoranza, ubicado en Guamaní Alto, al sur de la capital.

HOY visitó varias guarderías de la ciudad y constató que la recomendación de los vecinos es la mejor referencia para elegir un centro infantil.

Sin embargo, el argumento no siempre es válido. Así lo vivió Rosana Maldonado (28), madre de Andy (siete meses) fallecido hace una semana, en la guardería Mundo Feliz, al norte de la ciudad. "Yo estaba contenta con el servicio. Mi hijo subió de peso" dijo la mujer.

Frente a ello, María de Lourdes Portaluppi, subsecretaria de Protección Familiar del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), señaló que la falta de precaución de los padres incrementa la posibilidad de que esos hechos vuelvan a ocurrir.

"En lo que va del año, tres niños murieron en centros privados. Uno fue clausurado, otro es investigado y del último ni siquiera tengo la denuncia. Empero, nuestras sedes a escala nacional fueron notificadas y las personas implicadas no podrán abrir otro establecimiento", sostuvo.

⁵ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/padres-deben-evaluar-a-las-guarderias-306183.html>

En 2007, 400 guarderías fueron regularizadas por el MIES. "Nuestro afán es capacitar a los propietarios para garantizar un estándar de calidad de acuerdo a la realidad local", explicó la directora, quien admitió que las sanciones, en caso de aplicarlas, son de tipo administrativo.

Sin embargo, Portaluppi destacó la existencia de centros de desarrollo infantil auspiciados por el Estado. "El Fondo de Desarrollo Infantil (FODI), Operación Rescate Infantil (ORI) y el Instituto del Niño y la Familia (INNFA) atienden a 400 mil niños de cero a 5 años en todo el país y cualquier persona puede acceder", añadió.

Uno de ellos es Estrellitas del Sur, en el barrio La Esperanza, al sur. "Tenemos 14 niños de uno a 5 años. Sus padres son de escasos recursos. Aquí reciben el desayuno, almuerzo y dos refrigerios, por \$6 mensuales", señaló Anita Guamán, madre comunitaria.

No obstante, en los centros ubicados en los barrios urbanos marginales, las condiciones son duras para establecimientos privados y públicos. El centro Yura Causana, en Pisulí, que recibe a 40 niños menores de 5 años, es un ejemplo.

El sector carece de agua potable, no tiene vías y tampoco alcantarillado. "Lo creamos con el comité barrial. Los vecinos colaboraron y varias entidades donan alimentos", afirmó Marcela González, parvulario responsable. Los padres pagan \$15 al mes. (GM)

Condiciones que los padres deben exigir

La Dirección de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia (Daina) del MIES es el organismo responsable de calificar a un centro infantil. Los funcionarios deben evaluar el estado de las instalaciones, el grado de instrucción y aptitud del personal y definir el costo del servicio antes de autorizar su funcionamiento. Los padres deben solicitar a los responsables el permiso de funcionamiento y constatar el número de niños que puede atender y sus edades.

En caso de irregularidad, los adultos responsables de los infantes pueden denunciar ante el Daina, ubicado en Quito, en la avenida Orellana 1715 y Nueve de Octubre.

Para poder incursionar en el ámbito microempresarial o empresarial es importante tener en cuenta estos conceptos.

La Pequeña Empresa⁶

Son parte importante de la economía Mundial. Encontramos en ellas los siguientes tipos:

a) Empresas de estilo de vida:

Estas tienen como propósito ofrecerle a su propietario un modo de vida confortable. Ej. Una pizzería de un barrio, el florista que vende en una esquina, etc.

b) Empresas de alto crecimiento:

Buscan superar su condición de empresa pequeña lo antes posible. Son manejadas por un equipo de personas. Otro de sus propósitos es alcanzar grandes utilidades de inversión.

Ventajas de la pequeña empresa.

- Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía.
- Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.
- Fomento de la innovación: Ej. La navaja de afeitar de seguridad, el reloj de cuerda automática, el helicóptero, el acero inoxidable, la fotocopidora, etc.
- Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.

⁶ Fuente: <http://www.buenastareas.com/page12>

- Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc.
- Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual a ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.
- Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita su desempeño y gestión.

Desventajas de la pequeña empresa.

- Pagan compensaciones en efectivo y prestaciones laborales relativamente bajas.
- El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo.
- Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas

La Mediana empresa (HAROLD, 2005)

Las medianas empresas presentan las siguientes características:

- Un número de empleados mayor a 50 hasta 100.
- Posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control.
- Existen mayores exigencias en comunicación.

- Existe un crecimiento del volumen de operaciones que no le permiten al propietario ejercitar él sólo la gestión de decisiones y control.
- Incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación y control y, paulatinamente, funciones de decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

El Marketing y su importancia en los negocios.

Se considera a Philip Kotler creador del marketing como disciplina moderna, y así se comprende a esta práctica como un proceso social y administrativo por el cual los individuos satisfacen sus necesidades creando e intercambiando bienes y servicios. En pocas palabras, se llama marketing (o mercadotecnia o mercadeo en español) a las prácticas comerciales destinadas a satisfacer necesidades o deseos del consumidor mediante el desarrollo de productos que generan ganancias.

En lo cotidiano, el marketing implica estrategias, estudios y desarrollos con el propósito de conocer al consumidor, establecer sus características y preferencias y generar productos a su medida que sean presentados al mismo a través de la publicidad y otros métodos de atracción y oferta.

Kotler propone una situación hipotética en que el marketing tiene lugar y que incluye a dos partes donde cada una tiene algo que para la otra tiene valor, en que ambas pueden comunicarse entre sí y son libres de aceptar o rechazar la oferta de la otra.

Así y para esto, las marcas y empresas comerciales emplean diversas herramientas, como el posicionamiento de un producto en la mente del cliente mediante la publicidad, la gestión de grupos de estudio o 'focus groups' donde el consumidor sea llamado a opinar sobre un nuevo desarrollo, la generación de instancias de promoción que sean reproducidas y difundidas por los mismos clientes (lo que se conoce como "marketing viral").

Aquellas personas que trabajan en áreas de marketing distinguen cuatro conceptos vitales para su implementación: producto, precio, distribución y comunicación.

A su vez, existen cuatro objetos de estudio posibles en la mercadotecnia, estos son: el cliente, los miembros de la empresa, los accionistas de la marca y la sociedad. Si todos los grupos pueden considerarse satisfechos con determinada estrategia, entonces puede decirse que dicha estrategia de marketing es efectiva.

En la práctica, el área de marketing de una empresa o producto debe atravesar varias etapas en la consecución de sus esfuerzos: el marketing estratégico (el estudio previo de oportunidades de mercado, necesidades de consumidores, posibles competidores, políticas de distribución y diagnóstico integral del producto a lanzar), el marketing mix (el que contempla los cuatro conceptos de producto, precio, distribución y comunicación para un determinado lanzamiento), la ejecución del programa, y el control final de su eficacia (que incluye rentabilidad).

Por último, dada la complejidad del término, se pueden distinguir muchos tipos de marketing, como el social, el relacional, el holístico y otros. Sin embargo, esta disciplina exige la aplicación de una estrategia que aplique los siguientes elementos: producto, precio, plaza y promoción.

El Producto incluye la descripción y características que permitirán la diferenciación del producto y la fácil y rápida percepción por parte del cliente, permitiendo así que dicho producto tenga un rápido posicionamiento.

El Precio considera establecer el valor económico o monetario que deberá pagar el cliente si desea adquirir el producto, es obvio que aquí hay que considerar 3 aspectos importantes: el deseo de compra del cliente, la necesidad, el poder adquisitivo del mismo.

La Plaza considera el sistema de distribución a emplear que permite que el producto esté al alcance del cliente, generándole utilidad de lugar, utilidad de forma y utilidad de tiempo.

La Promoción establece la mezcla promocional que hará más atractivo al producto y que difundirá la existencia del mismo. En esta mezcla tenemos: ventas, publicidad, promoción en ventas y relaciones públicas.

El Marketing Público y las 4 P's⁷

Las 4 P del marketing: Producto, Precio, Plaza, Promoción. El marketing hace crecer tu negocio! El marketing te ayuda a captar clientes. Para entender el marketing, voy a utilizar la clásica teoría de las 4 P (Marketing Mix): producto, precio, plaza (distribución) y promoción (publicidad, relaciones públicas).

Un Jefe de Producto debe saber “crear un producto nuevo o mejorar un producto existente que cubra las necesidades del mercad. Darle un producto adecuado al mercado es definir un producto (funciones, calidad, empaque, etc.) de acuerdo a sus necesidades.

Marketing precio: el precio de mis productos en el mercado

El precio depende sobre todo (hay muchos factores) de la oferta y la demanda que hay en el mercado. Y en esta época de gran competencia, los clientes tienen muchas ofertas de diferentes empresas competidoras. Por esta razón, las empresas utilizan diversas estrategias de precio para capturar clientes o para fidelizarlos. Ejemplos de estrategias de precio son los saldos (2x1, 30% de reducción...), los bonos de reducción o el financiamiento.

Marketing plaza: qué canales de distribución utilizar para llegar a mi mercado

Una empresa debe definir bien a través de qué canales de distribución va a llegar al mercado. Los canales son diversos, y ello dependerá por un lado de tu tipo de producto, y por otro, de cómo quieres llegar a tu mercado. Por ejemplo empresas que producen artículos masivos, como Coca Cola, Procter & Gamble o Colgate venden sus productos a través de diversos canales, como bodegas, distribuidores automáticos, supermercados, etc. Pero empresas de servicios como los bancos,

⁷<http://estrategias-marketing-online.com/las-5-p-del-marketing-producto-precio-plaza-promocion-y-%E2%80%9Cpartners%E2%80%9D-socios/>

tienen sus propias agencias para “distribuir su producto” (en este caso el “producto” son los servicios bancarios). Y un exportador de ropa puede vender sus productos no solamente a boutiques en el extranjero, sino también realizar la venta directa a sus clientes extranjeros a través de Internet.

Marketing promoción: qué y cómo comunicar sobre el producto (estrategias publicitarias) y sobre la empresa (relaciones públicas)

Las empresas promocionan sus productos y su imagen ante el mercado. Una empresa nueva necesita antes que nada “promocionarse” para que el mercado se entere de su existencia y poder vender sus productos. Una empresa existente necesita dar a conocer las mejoras de sus productos (o el lanzamiento de nuevos), o simplemente mantener su imagen presente en el mercado. Y hasta hace unos años, la promoción era muy difícil para las pequeñas empresas. Solo las grandes empresas podían darse el lujo de tener los inmensos presupuestos necesarios para pagar campañas en la televisión, en la radio o en los periódicos nacionales. Pero con Internet y el « Social Media» esto ha cambiado enormemente, y las pequeñas empresas han sido pioneras en la utilización efectiva del Internet para promocionar sus productos y servicios.

Marketing Comunicacional (NERI, 2009)

Dentro del Marketing Integrado le damos una relevancia superlativa al Marketing Comunicacional. La importancia radica en la mezcla de las herramientas y técnicas de comunicaciones a utilizar, conforme cada mercado, producto/servicio y clientes foco.

El Posicionamiento Estratégico, no se refiere sólo al producto, la marca o la empresa, sino a lo que se hace con la mente de los potenciales clientes a los que se quiere influir; o sea, cómo se ubica aquéllos en la mente de éstos.

Para ello se requerirá efectuar estudios que permitan seleccionar dentro de los enfoques del Maxi-Marketing los medios y técnicas de comunicación más adecuados, a cada organización, su actividad y finalidad.

Comunicación Organizacional

Concepto e importancia

La comunicación cuando se aplica en las organizaciones es denominada comunicación organizacional. Esta comunicación se da naturalmente en toda organización, cualquiera que sea su tipo o su tamaño y en consecuencia no es posible imaginar una organización sin comunicación. Bajo esta perspectiva, la comunicación organizacional es el conjunto total de mensajes que se intercambian entre los integrantes de una organización, y entre ésta y su medio, (Fernández, 1999). Según Gary Kreps (1995), la comunicación organizacional "es el proceso por medio del cual los miembros recolectan información pertinente acerca de su organización y los cambios que ocurren dentro de ella". Para autores como Carlos Ramón Padilla la comunicación organizacional es " la esencia, el corazón mismo, el alma y la fuerza dominante dentro de una organización". La comunicación organizacional se entiende también como un conjunto de técnicas y actividades encaminadas a facilitar y agilizar el flujo de mensajes que se dan entre los miembros de la organización, o entre la organización y su medio; o bien, a influir en las opiniones, actitudes y conductas de los públicos internos y externos de la organización, todo ello con el fin de que esta última cumpla mejor y más rápidamente con sus objetivos. Estas técnicas y actividades deben partir idealmente de la investigación, ya que a través de ella se conocerán los problemas, necesidades y áreas de oportunidad en materia de comunicación, (Fernández, 1999). La importancia de la comunicación organizacional radica en que ésta se encuentra presente en toda actividad empresarial y por ser además el proceso que involucra permanentemente a todos los empleados. Para los dirigentes es fundamental una comunicación eficaz porque las funciones de planificación, organización y control sólo cobran cuerpo mediante la comunicación organizacional.

La comunicación organizacional es esencial para la integración de las funciones administrativas. Por ejemplo, los objetivos establecidos en la planeación se comunican para que se pueda desarrollar la estructura organizacional apropiada.

La comunicación organizacional es también esencial en la selección, evaluación y capacitación de los gerentes para que desempeñen sus funciones en esta estructura. De igual modo, el liderazgo eficaz y la creación de un ambiente

conducente a la motivación dependen de esta comunicación. Más aún, mediante la comunicación organizacional se puede determinar si los acontecimientos y el desempeño se ajustan a los planes.

2.1.3. Fundamentación

2.1.3.1 Fundamentación Sociológica

Cabe señalar el esfuerzo que desarrollan las madres cuando tienen que estudiar o trabajar, la vida se les torna un poco complicada, de manera estresante y muchas veces desesperadas, además que algunas tienen que viajar fuera de la ciudad a tempranas horas de la mañana ya sea a trabajar o por estudios.

La travesía universitaria también ofrece a las madres nuevas experiencias, crecimiento personal, empoderamiento a través del conocimiento y aumenta las posibilidades de empleo y mejora el potencial de ingresos que la inversión en el recurso humano realza la capacidad de ingreso futuro en el mercado laboral. Así que desde esta perspectiva, podemos inferir que la inversión de la madre en tiempo, esfuerzo y dinero entre otros resultara en beneficios no solo económicos al aumentar su potencial de ingresos sino también reducirá las desigualdades sociales.

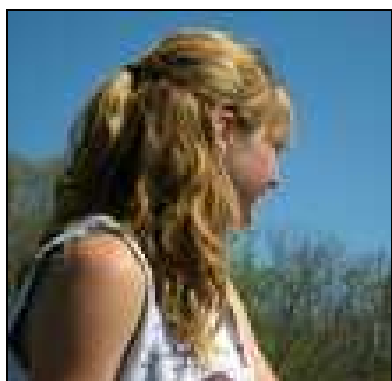


Figura # 3



Figura # 4

Las Guarderías permiten a éstas jóvenes madres y aquellas de mayor edad, cumplir con sus actividades laborales, descargando el estrés y miedo que les ocasiona la inseguridad y dudas de con quién dejar a sus hijos. Este tipo de negocios contribuye a nuestra sociedad permitiendo a madres y padres efectuar labores de trabajo sin pensar a cada instante en qué condiciones se encuentran sus hijos.

2.4 MARCO LEGAL

Las Guarderías se norman mediante Reglamento específico, y en lo esencial determina que:

1. Toda Guardería debe obtener la autorización respectiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social, previo a su funcionamiento.

2. Requisitos para obtener la autorización de funcionamiento de una guardería pública y privada:

a) Solicitud escrita del propietario adjuntando copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación, dirigida al Director de Atención Integral a la Niñez y Adolescencia (para Pichincha), a los Subsecretarios Regionales (en Guayaquil para el Litoral y en Cuenca para el Austro) o a los Directores Provinciales (en las demás provincias) del Ministerio de Inclusión Económica y Social.. 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.

b) Escritura pública de propiedad o contrato de arrendamiento del local en donde va a funcionar la Guardería, registrado este último, en un Juzgado de Inquilinato y/o Juzgado de los Civil;

c) Plano del local en el que se determine la distribución del espacio físico, haciendo constar el área en metros cuadrados;

d) Plan de trabajo en base a los lineamientos y estándares mínimos establecidos por el MIES;

e) Manual de Procedimiento Interno de la Guardería, elaborado en base a los lineamientos del Ministerio, el mismo que será aprobado en el proceso;

f) Nómina de personal que laborará en la Guardería, adjuntando el Curriculum vitae con firma de responsabilidad que será documentadamente respaldado y verificado.

g) Presupuesto; y,

h) Inventario de mobiliario y material didáctico.

Con la presentación de esta documentación, las unidades competentes del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su jurisdicción, proceden al estudio

respectivo, y a la inspección técnico-jurídica para verificar las instalaciones, equipamiento, mobiliario y material didáctico de la Guardería, de lo cual emitirán los correspondientes informes técnicos.

PERMISOS

Todo negocio sin importar su finalidad debe cumplir con lo que dispone la ley en los ámbitos legales, tributarios, sanitarios, etc., para que sus operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes. Entre estos puntos procedemos a desglosar los parámetros a cumplir.

Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tienen ningún costo monetario.

El plazo para la obtención del RUC es de 30 días posteriores a la iniciación de actividades o constitución de una compañía. De acuerdo con la ley, éste deberá constar en matrículas, facturas, planillas de sueldos, declaraciones de tributos,

etiquetas, envases, etc. Además, el número de registro del RUC será exigido para conceder permisos de importación, pólizas de exportación, pedimentos de aduana, actuaciones ante notarios y registradores, concesión de matrículas de comercio, industrias o agricultura, tramitaciones de préstamos en instituciones financieras, concesión de visas, recepción de declaraciones y pago de tributos, entre otras diligencias.

Período tributario (SRI)

El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1º de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

Las sociedades calcularán el impuesto causado aplicando la tarifa del 15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades.

Obligación de llevar contabilidad

Los artículos 20 y 21 de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo 15 del Reglamento de Aplicación del Impuesto a la Renta, determinan lo siguiente:

1. Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad.
2. Las personas naturales también están obligadas a llevar contabilidad, aquellas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los 24.000 dólares, o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 40.000 dólares.

Permiso y patente municipal

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro único de (RUC). contribuyentes
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

República del Ecuador
Ilustre Municipalidad del Cantón Milagro
 Departamento Financiero Sección Rentas

Partida No.: 6.2.1.02.07 Valor \$ 1.00

Recibi del Sr.: DEYSY ORINA NIMENZ VERA

La cantidad de: UN DOLAR OCHENTA CENTAVOS

Por concepto de: CAPITAL EN GIRO No. 307 PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION DE PUENTES, ETC.

Nº 0471986 Milagro 6 de septiembre del 2004

Departamento Financiero Jefe de Rentas Tesorero Municipal

República del Ecuador
Ilustre Municipalidad del Cantón Milagro
 Departamento Financiero Sección Rentas

Partida No.: 6.2.3.01.13 Valor \$ 1.00

Recibi del Sr.: DEYSY ORINA NIMENZ VERA

La cantidad de: UN DOLAR

Por concepto de: REGISTRO SANITARIO Y TOXICOLOGICO AÑO 2004, PARA PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCION

Nº 0471987 Milagro 6 de septiembre del 2004

Departamento Financiero Jefe de Rentas Tesorero Municipal

PATENTE
 De Comerciantes, Industriales y otras
 Actividades que se ejerzan en el Cantón

MUNICIPIO DE MILAGRO

De conformidad con el Capítulo VIII de la Ley de Regimen Municipal vigente y en uso de las atribuciones que concede la ordenanza Municipal para la aplicación y el cobro del Impuesto de Patentes, se confiere en esta fecha, la presente Patente para que pueda funcionar el establecimiento comercial.

Destinado a _____

Propiedad de _____ Cédula No.: _____

Situado en la calle _____

Queda obligado el propietario de este negocio a cumplir con las disposiciones y reglamentos pertinentes, bajo apercibimiento de ser sancionado, hasta con la usura.

Esta Patente caduca el 31 de Diciembre del 2004


VALOR US\$ 2.00

Registro No.: Nº 0005612

DIRECCION FINANCIERA
 FIRMA AUTORIZADA
 Director Financiero

VALOR DE ESPECIE US\$ 2.00

Nº 0005625

 MUNICIPIO DE MILAGRO	Declaración Individual del Impuesto del 1,5 por mil sobre el capital en giro, de acuerdo a disposiciones legales del decreto 153 del R. O. No. 662 de Enero 16/84. Año 2004	SELLO DEL R.U.C.
	Registro Económico al que Corresponde la Declaración Desde: _____ Hasta el 31 de Diciembre del 200__	

01 **IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE**

01 Apellido Paterno	02 Apellido Materno	03 Nombres	04 Cédula Identidad			
05 Lugar de Nacimiento	06 Fecha de Nacimiento	07 Nacionalidad	08 Sexo M () F ()	09 estado Civil		
10 Domicilio Ciudad	11 Calle	12 No.	13 Provincia	14 Cantón		
15 Teléfono	16 Casilla	17 Actividades Económicas		16 Título Profesional		

01 **IMPUESTOS A LOS CAPITALES**

Capital	Valor	Impuesto Básico	Recargo	Total
Propio	01 \$	02 \$	03	04
Ajeno	05	06	07 - 5 ABR 2004	08
Otros	09	10	11	12
Total	13	14	15	16

Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o Falsedad declaro que todas las informaciones contenidas En este formulario son veridicas, correctas y completas.

Firma del Declarante	Dirección Financiera	Lugar y Fecha de Presentación
	MUNICIPALIDAD MILAGRO DIRECCION FINANCIERA FIRMA AUTORIZADA	Milagro,

TASA DE HABILITACION Y FUNCIONAMIENTO

Nº 0005612

MUNICIPIO DE MILAGRO

Milagro, _____ del 200__

La Dirección del DEPARTAMENTO MUNICIPAL DE SALUD PUBLICA E HIGIENE en uso de las atribuciones que le concede la Ley de Régimen Municipal vigente (Art. 164 y 398) extiende permiso ANUAL para que pueda funcionar el

establecimiento destinado a _____

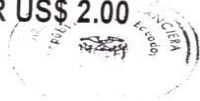
Clasificado como de _____ Categoría

De Propiedad _____ situado en _____

Queda obligado el propietario de este establecimiento a cumplir con las disposiciones y reglamentos pertinentes bajo percibimiento de ser sancionado hasta con la clausura en caso contrario.

Este permiso caduca el 31 de Diciembre del 200__

VALOR US\$ 2.00



MUNICIPALIDAD MILAGRO
DIRECCION FINANCIERA
FIRMA AUTORIZADA
Director Financiero Municipal

Permiso de dirección de higiene municipal

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, mas aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC, 0968513910001

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

No.:	TASA :
FECHA:	TITULO :
AÑO :	RECARGO :
RUC :	TOTAL :
NOMBRE:	
DIRECCIÓN:	CATEGORIA: PRIMERA
ACTIVIDAD:	

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS.

Este documento debe ser exhibido en lugar visible y presentado cuando fuera requerido.

Abogación y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN

19 MAR 2004
SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR

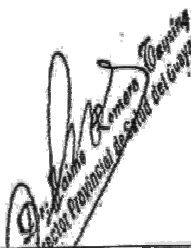
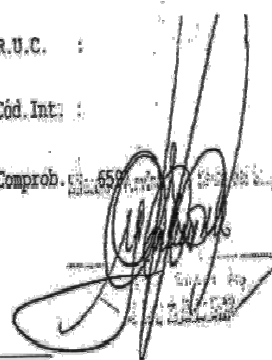
03/2004 02:10:37 PM

SECRETARÍA

Permiso de funcionamiento del ministerio de salud publica

Documento que se lo obtiene en la Dirección Provincial de salud previamente cumplido los incisos anteriores y presentando la siguiente documentación:

1. Permiso de dirección de Higiene Municipal.
2. Registro único de contribuyentes (RIC).
3. Copia de cedula del representante legal
4. Papeleta de votación del representante legal
5. Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
6. Documento de afiliación a la cámara de comercio.

MINISTERIO DE SALUD PUBLICA	
DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS	
DPTO. EMISION DE PERMISOS	
Guayaquil, a 30 de Marzo	de 2004
PERMISO : 6591	
La Dirección Provincial de Salud del Guayas de conformidad con el decreto ejecutivo No 811 Oficial N. 173 del 20 de Abril/99 y reformado decreto #814 RO#178 del 5 Oct/2000, concede	
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	
POR EL AÑO 2004	
Nombre o Razón Social :	
Tipo :	
Propietario :	Código... :
Dirección :	Categoría:
Parroquia :	Cantón :
Localidad :	R.U.C. :
Nó. Cedula:	Cód. Int: :
Tasa : Dolares \$	Comprob. : 6591
Area # ... :	
 	
DIRECTOR PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS	
Nota..: Este Permiso debera ser colocado en un lugar visible para procesos de control	

Afiliación a la cámara de comercio

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio del cantón Milagro, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO			
			
Fundada el 10 de Septiembre de 1952 García Moreno y Calle (esquina) Telefax: 2-970181 R. U. C. 0992161809001 MILAGRO - ECUADOR			
Recibo Oficial de Caja		Nº 0235	
Fecha: _____			
Recibí de: _____			
CONCEPTO		VALOR	
CUOTAS ORDINARIAS			
CUOTAS EXTRAORDINARIAS			
CHEQUE N.º	BANCO	CIA. CIE.	VALOR
TOTAL \$.			
NOTA: Este recibo firmado por el Agente autorizado, es el único documento que acredita la cancelación de las cuotas.			
_____ (F) Afiliado		 ADONISO E. MUÑOZ ALMEIDA AGENTE AUTORIZADO	

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Cognición: Está íntimamente relacionada con conceptos abstractos tales como mente, percepción, razonamiento, inteligencia, aprendizaje y muchos otros que describen numerosas capacidades de los seres superiores- aunque estas características también las compartirían algunas entidades no biológicas según lo propone la inteligencia artificial.

Estímulos: Teoría que explica los comportamientos de un individuo como un conjunto de reacciones a estímulos precedente.

Facetas: Es un sistema de comunicación se encuentra extremadamente desarrollado y es mucho más especializado además nos permite abstraer y comunicar conceptos.

Guardería: Establecimiento destinado al cuidado de los niños durante las horas en que sus padres, por exigencias del trabajo, no pueden atenderlos.

Motricidad: Aborda la fisiología del movimiento, desarrollo psicomotor, motricidad en el niño y en el anciano, estudio de la marcha, coordinación, equilibrio, función manual, postura, así como aspectos prácticos de la motricidad; exploración y reeducación, técnicas de relajación, fichas de evaluación, casos clínicos, etc.

Socialización: Es un proceso de influjo entre una persona y sus semejantes, un proceso que resulta de aceptar las pautas de comportamiento social y de adaptarse a ellas. Este desarrollo se observa no solo en las distintas etapas entre

La infancia y la vejez, sino también en personas que cambian de una cultura a otra, o de un status social a otro, o de una ocupación a otra.

Lactante: Bebe que está en el periodo de la lactancia.

Idóneo: que tiene buena disposición o aptitud para algo.

Cuidado Integral: Solicitud y atención para hacer algo bien.

Madurez: Edad de la persona que ha alcanzado su plenitud vital y aun no ha llegado a la vejez.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES.

2.4.1 Hipótesis General

La creación de un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro se podrá medir su nivel de aceptación a través de técnicas investigativas que proporcionen información veraz sobre el tema planteado.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- La crisis económica será es uno de los factores que ha obligado a las madres a buscar fuentes de ingreso y por ende ausentarse momentáneamente de sus hogares y del cuidado de sus hijos.
- La necesidad de preparación profesional para acceder a fuentes de empleo es un factor que incidirá a que las mujeres dejen a sus niños bajo el cuidado de extraños.
- El que todos los miembros de una familia se encuentran insertos en el mercado laboral será una de las causas por las que las familias han buscado establecimientos que se dediquen al cuidado de sus vástagos.
- La creación de un centro de desarrollo infantil en la Ciudad de Milagro tendrá un alto nivel de acogida como respuesta a las necesidades de nuestra sociedad.

2.4.3 Variables Independientes y dependientes

Hipótesis General

- **Variables Independientes:** La creación de un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro.
- **Variables Dependientes:** Nivel de aceptación.

Hipótesis Particulares

Número 1

- **Variables Independientes:** La crisis económica.
- **Variables Dependientes:** Fuentes de ingreso.

Número 2

- **Variables Independientes:** Preparación profesional.
- **Variables Dependientes:** Al cuidado de extraños.

Número 3

- **Variables Independientes:** Mercado laboral
- **Variables Dependientes:** Establecimientos infantiles

Número 4

- **Variables Independientes:** Alto nivel de acogida.
- **Variables Dependientes:** Necesidades.

2.4.4 Operacionalización de las Variables:

Cuadro # 1

OPERACIONALIZACIÓN	TIPO	INDICADOR	TÉCNICA	INSTRUMENTO
La creación de un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro.	Independiente	. Estudio de técnicas y métodos investigativos. Experiencia. . Estudio de mercado.	Encuesta	Cuestionarios
Nivel de aceptación.	Dependiente	. Identificando los diferentes comportamientos del consumidor.	Encuesta	Cuestionarios
Fuentes de ingreso.	Dependiente	. Identificar las necesidades de los padres de familia.	Encuesta	Cuestionarios
Al cuidado de extraños.	Dependiente	. Amplia infraestructura. . Experiencia en esta actividad. . Prestigio.	Encuesta	Cuestionarios
Establecimientos infantiles	Dependiente	. Estudio de mercado. . Publicidad donde ponga a conocimiento de la ciudadanía la experiencia y compromiso al cuidado de los infantes.	Encuesta	Cuestionarios
Necesidades.	Dependiente	. Profesionalismo. . Servicio de calidad. . Personal altamente capacitado. . Horario de atención acorde a las necesidades de los padres.	Encuesta	Cuestionarios

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.

En el presente Proyecto se empleó una modalidad investigativa de tipo no experimental, puesto que no se está experimentando sino efectuando un análisis lógico y concreto sobre la problemática planteada. Además no se verán afectadas ninguna de las variables que hemos identificado en la hipótesis, así mismo será transaccional porque la realizamos en un solo momento en el tiempo.

El tipo de la Investigación se lo establecerá a través de algunas características tomando en cuenta los siguientes elementos.

Según su lugar, esta investigación será de campo y bibliográfica ya que se tendrá que recoger datos y observar el problema dentro de los parámetros establecidos.

Por su objetivo será aplicada ya que resolverá el problema existente dentro de este estudio.

Y según su naturaleza será de acción ya que la aplicación de este proyecto podrá llevarse a cabo de manera inmediata.

Perspectiva general de la investigación.

Con la creación de esta guardería que cumplan con las necesidades, exigencias y expectativas de los padres de familia, la perspectiva general de esta propuesta se establecerá en base a información recopilada, los conocimientos y experiencia de los investigadores, direccionando esta propuesta como una excelente alternativa para quienes no pueden hacerse cargo a tiempo completo de los pequeños de hogar.

El diseño del trabajo es de **modalidad cuantitativa**.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.2.1 Características de la Población

Se tomará a la población infantil los cuales corresponden a 10000 niños de los cuales el 70% son de cuidado según los datos del INEN del Censo Poblacional del año, usando la técnica no probabilística.

3.2.2 Delimitación de la Población

El universo de estudio son las madres de familia de clase media y alta la cual equivale a 10000, según dato estadístico del INEC(censo 2010), de los cuales el 70% son de cuidados; sienta este nuestro universo para calcular la muestra. Ejemplo.

$$10000 \times 70\% = 7000$$

3.2.3 Tipo de Muestra

Se ha elegido la muestra no probabilística porque se basa en el principio de la equiprobabilidad, esta técnica sigue otros criterios de selección (conocimientos del investigador, economía, comodidad, alcance, etc.), procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible. Este tipo de muestra se adopta para esta investigación, ya que los muestreos no probabilísticos son a menudo necesarios e inevitables, porque son más económicos, rápidos y menos complejos

3.2.4 Tamaño de la Muestra

La población está formada por 7000 niños, sin embargo, la encuesta está destinada a los padres de esos infantes.

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{z^2} + pq}$$

$$n = \frac{7000 (0,5) (0,5)}{\frac{(7000 - 1) 0,05^2}{1,96^2} + (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{7000 (0,25)}{\frac{3999 (0,0025)}{3,84} + (0,25)}$$

$$n = \frac{1750}{\frac{17,4975}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{1750}{\frac{17,7475}{3,84}}$$

$$n = \frac{1750}{4,62}$$

$$n = 361$$

3.2.5 Proceso de Selección

De acuerdo al proceso de selección, aplicaremos nuestro instrumento de clase no probabilística la **muestra de sujetos voluntarios**.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.

3.3.1 Métodos Teóricos

El método utilizado en este proyecto ha sido empírico ya que he basado en la recolección de datos mediante una encuesta realizada a la población.

Métodos

Los métodos utilizados para la investigación son de tipo teórico y empírico; como teórico hemos escogido el método **inductivo**, ya que hace un análisis por partes, además del método de **Modelación**, porque se pretende mejorar los servicios mas no desaparecer las costumbres que ya son parte característica de la población, mientras que como empírico vamos a trabajar con la medición y recolección de información.

3.4 EL PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada, posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose grafica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer inferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de la situación Actual

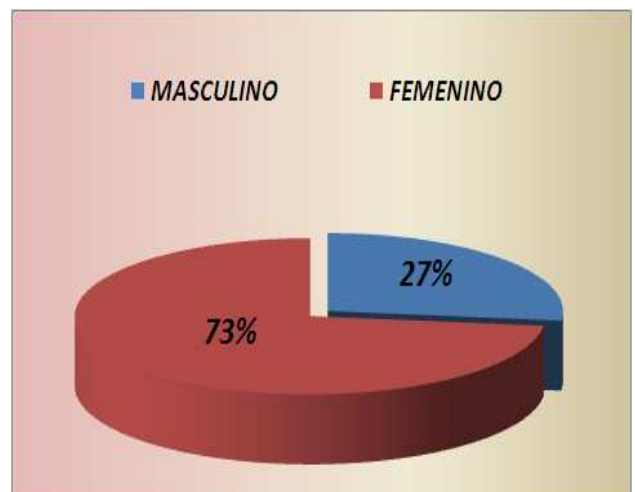
Las encuestas están dirigidas a la ciudadanía Milagreña, especialmente a los padres de familia.

Sexo

Cuadro # 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MASCULINO	102	27%
FEMENINO	276	73%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 1



Análisis.- Como se puede observar el 73% representa el sexo femenino, lo cual demuestra que la mayor información se obtendrá de la población femenina.

Fuente: Encuesta a madres

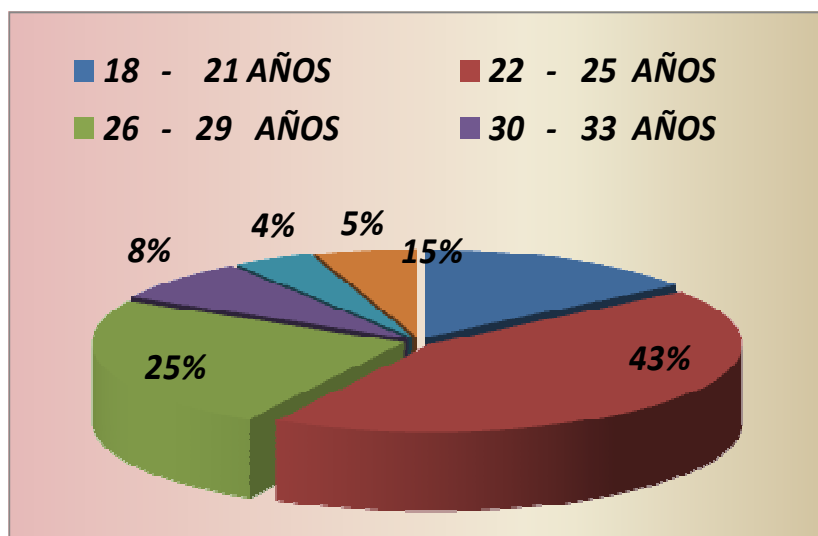
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Edad.

Cuadro # 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
18 - 21 AÑOS	56	15%
22 - 25 AÑOS	164	43%
26 - 29 AÑOS	93	25%
30 - 33 AÑOS	29	8%
33 - 37 AÑOS	16	4%
38 AÑOS EN ADELANTE	20	5%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 2



Análisis.- El 43% de los encuestados corresponden a una edad de 22 a 25 años, muy seguido del 25% que corresponden a una edad de 26 a 29 años, esto demuestra que los posibles clientes varían entre las edades.

Fuente: Encuesta a madres

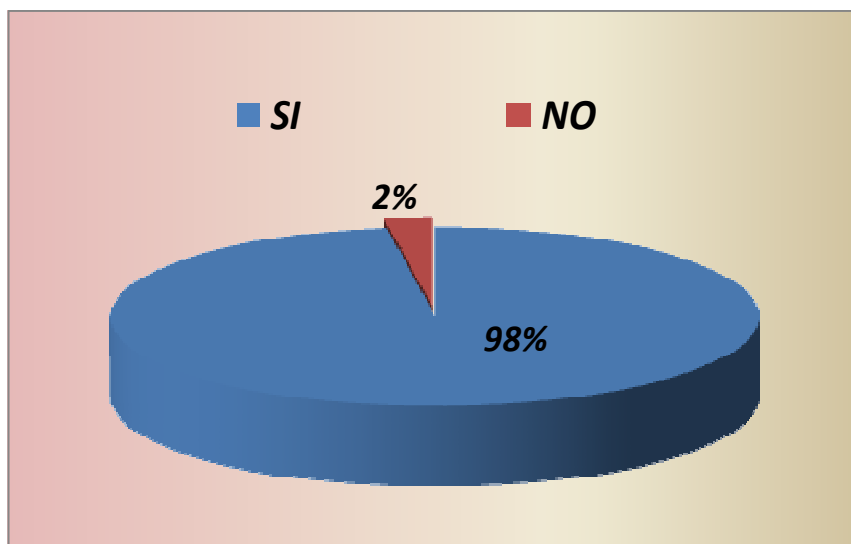
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

1.- ¿Usted tiene hijos? Si la respuesta es no la encuesta termina, caso contrario continúe con la siguiente pregunta.

Cuadro # 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	369	98%
NO	9	2%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 3



Análisis.- Como se puede observar la mayoría de los encuestados tienen hijos, por lo tanto forman parte en el desarrollo de este trabajo ya que los indicados para obtener información relevante sobre las necesidades y exigencias que tienen estos padres antes de poner a sus hijos a cuidados de extraños.

Fuente: Encuesta a madres

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

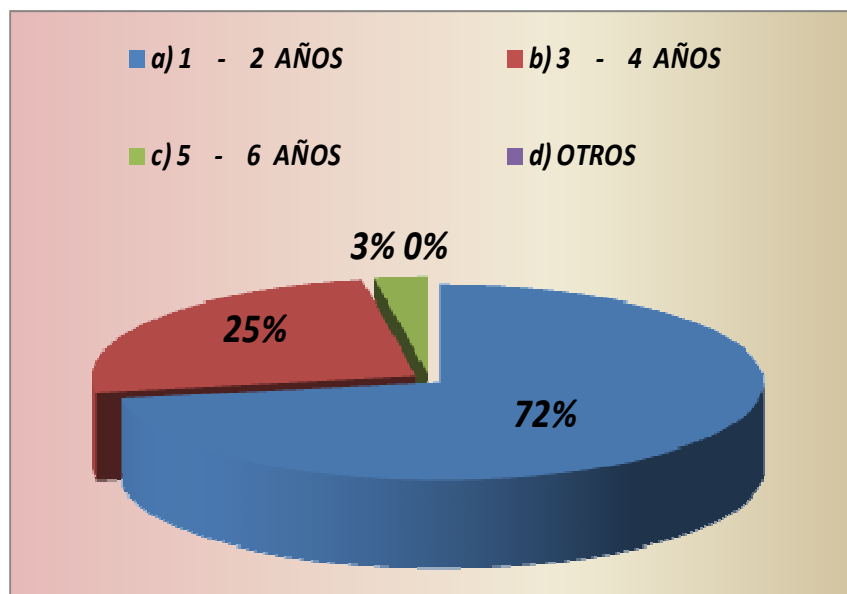
2.- Su (s) hijo(s) oscilan entre la edad de:

Si la respuesta corresponde a las alternativas c y d, la encuesta concluye, caso contrario continúe con la siguiente pregunta

Cuadro # 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
a) 1 - 2 AÑOS	273	72%
b) 3 - 4 AÑOS	95	25%
c) 5 - 6 AÑOS	10	3%
d) OTROS	0	0%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 4



Análisis.- Como se puede observar los hijos de los encuestados oscila entre una edad de un año a 4 años (72%), información de suma importancia ya que estas personas podrían convertirse en los clientes de este centro de desarrollo, es por ello necesario tomar en cuenta las respuestas de los encuestados con referencia al servicio de cuidado, para así obtener ventajas sobre la competencia.

Fuente: Encuesta a madres

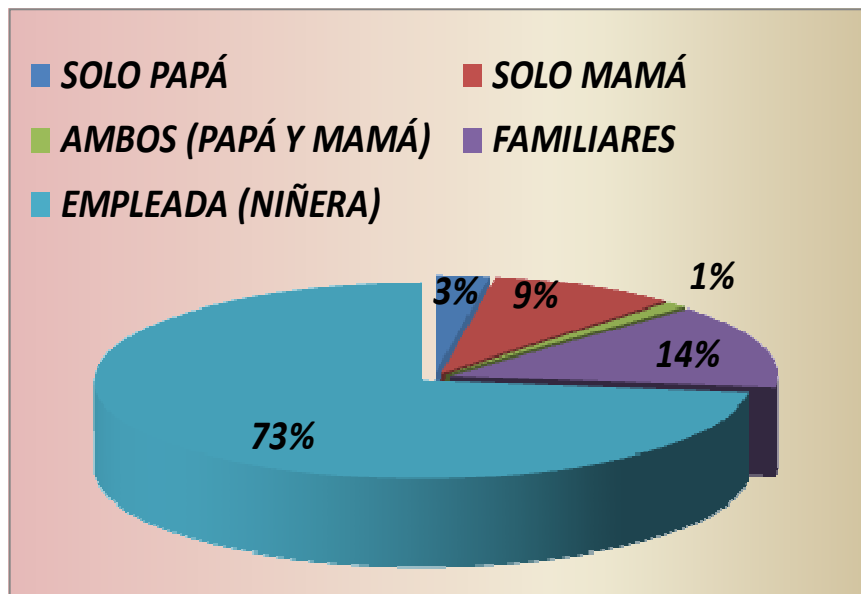
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

3. ¿Quién cuida a sus hijos?

Cuadro # 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SOLO PAPÁ	10	3%
SOLO MAMÁ	35	9%
AMBOS (PAPÁ Y MAMÁ)	4	1%
FAMILIARES	53	14%
EMPLEADA (NIÑERA)	276	73%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 5



Análisis.- Como se puede observar en el gráfico los padres dejan al cuidado de sus hijos a cargo de empleadas o niñeras (73%), esto demuestra que esta propuesta resultaría la mejor opción para aquellos padres que laboran y tienen que obligadamente dejar a sus hijos al cuidado de estas personas (niñeras) que al final en su gran parte no ilustran adecuadamente a los infantes.

Fuente: Encuesta a madres

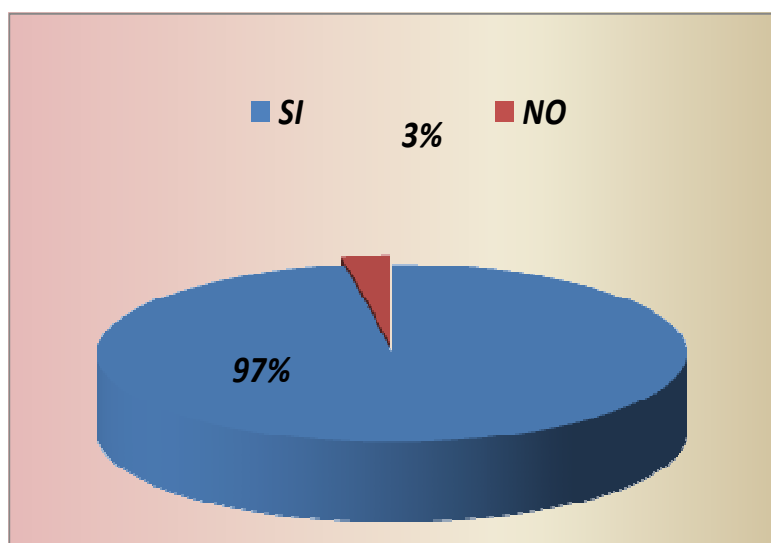
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

4.- ¿Considera usted que el cuidado de sus hijos no le permite obtener en óptimo desarrollo personal (trabajo y/o estudio)?

Cuadro # 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	368	97%
NO	10	3%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 6



Análisis.- Indudablemente el cuidado de los niños es un factor determinante en la tranquilidad y seguridad que sienten los padres al dejar a sus hijos al cuidado de personas, por ello, es necesario que se emplee una adecuada publicidad donde se exprese la experiencia, garantía, seguridad y sobre todo un trato cariñoso a los infantes, donde ellos se sientan como en casa.

Fuente: Encuesta a madres

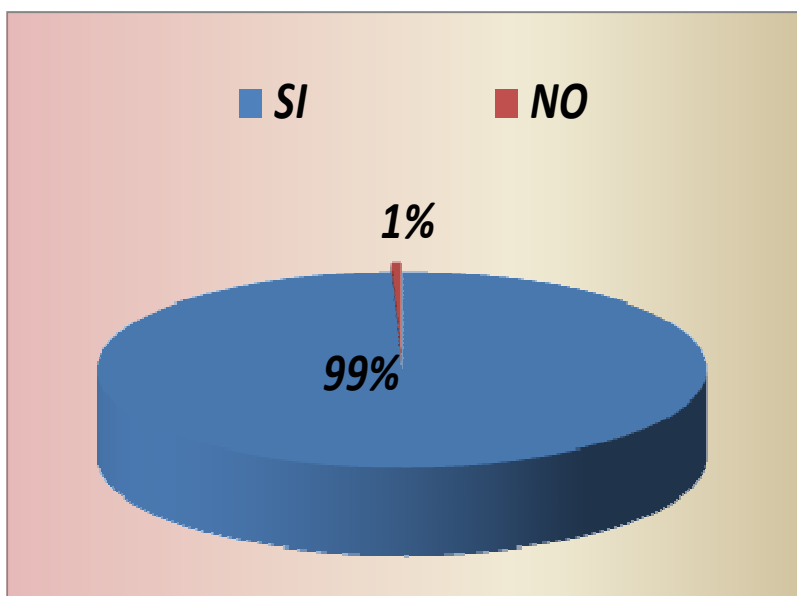
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

5.- ¿Desearía que en la ciudad de Milagro exista un centro de desarrollo infantil, donde se ofrezcan servicios de cuidado, aprendizaje y alimentación para sus hijos?

Cuadro # 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	376	99%
NO	2	1%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 7



Análisis.- El 99% de los encuestados manifestaron que la idea les agrada, punto a favor para posicionar esta nueva alternativa en este sector comercial del cantón Milagro.

Fuente: Encuesta a madres

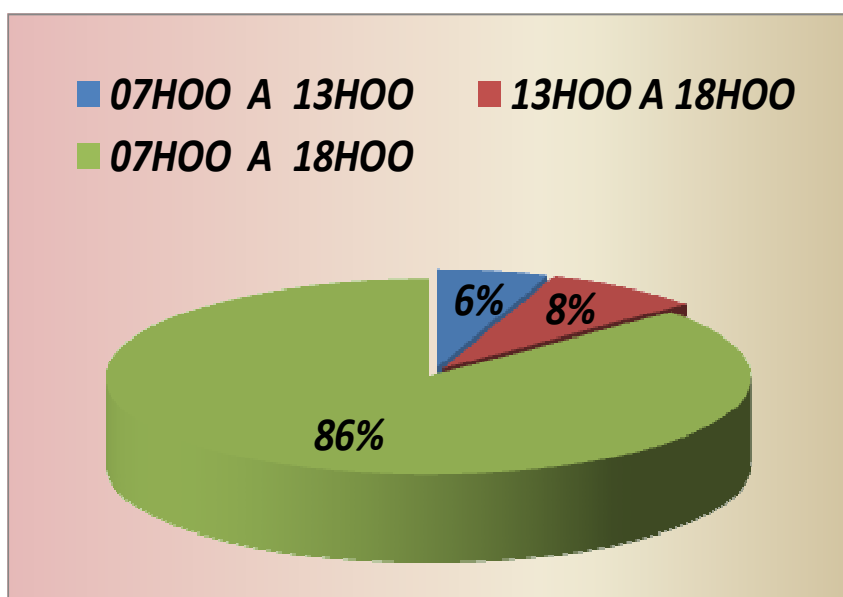
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

6.- ¿Cuál sería el horario que usted escogería para acceder con sus hijos al centro de desarrollo infantil?

Cuadro # 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
07hoo a 13hoo	21	6%
13hoo a 18hoo	30	8%
07hoo a 18hoo	327	87%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 8



Análisis.- Como se puede observar el horario idóneo para solventar las necesidades de tiempo de la mayoría de los padres de familia sería el emplear el servicio completo es decir de 7:00 AM A 18:00 AM, horario que se ajusta al horario de salida de las personas que están empleadas.

Fuente: Encuesta a madres

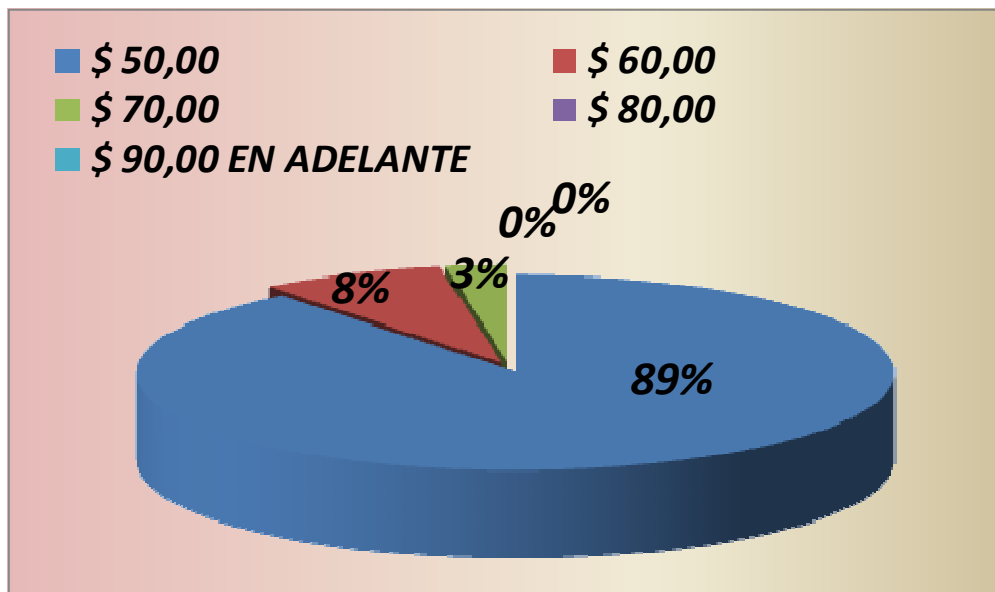
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

7.- ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que sería el precio justo por recibir los servicios de cuidado, aprendizaje y alimentación en el cuidado de sus hijos?

Cuadro # 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
\$ 50,00	338	89%
\$ 60,00	30	8%
\$ 70,00	10	3%
\$ 80,00	0	0%
\$ 90,00 EN ADELANTE	0	0%
TOTAL	378	100%

Gráfico # 9



Análisis.- Como se puede observar el 89% de los encuestados manifestaron que estarían dispuestos a pagar por esta clase de servicios, por ello es recomendable fijar el precio de este servicio acorde a las necesidades de los padres de familia.

Fuente: Encuesta a madres
Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.

Desde que empezaron a funcionar estas nuevas alternativas de cuidado a los infantes llamadas guardería a nivel mundial, se han presentado un sin número de anomalías en la atención de los niños, por ello, en la actualidad esta clase de servicio han sido objeto de estudio para mejorar satisfactoriamente esta asistencia, volviéndose así una actividad competitiva que se ajuste a las necesidades y expectativas de los padres de familia, ya que dentro de este agitado ritmo de vida que se han visto envueltas muchas familias a emplearse en el sector laboral por los altos costos de la vida, teniendo estos padres que dejar al cuidado de terceras personas a sus pequeños. Formándose así varias perspectivas sobre cuán beneficioso resultaría tanto para padres de familia como la incursión en el sector comercial con la apertura de una guardería que se adapte a las necesidades de estas personas y el costo beneficio para ambas partes.

4.3 RESULTADOS

Con lo establecido en las encuestas y la verificación de las hipótesis se puede concluir lo siguiente:

- La mayoría de los encuestados tienen hijos por ende la obtención de la información servirá de mucha ayuda para fortalecer esta propuesta.
- Los encuestados indicaron en un 72% que la edad de sus hijos varían en una edad de 1 a 4 años, por lo tanto estos infantes se convertirían en los posibles clientes de este centro de desarrollo infantil que se está proponiendo.
- Dentro de la pregunta tres se puede observar claramente que los padres que se encuentran empleados en su gran mayoría dejan a sus hijos al cuidado de niñeras lo cual no garantiza un óptimo trato.
- Aun existe un grado de insatisfacción y desconfianza, por parte de los padres puesto que no pueden tener un óptimo desarrollo en sus labores cotidianas, es ahí donde entra el centro de desarrollo.

- La propuesta les resulta agradable a los encuestados, lo cual demuestra la factibilidad de este centro de desarrollo infantil, por ello es importante implementar esta alternativa empresarial y así obtener beneficios económicos a los administradores de este nuevo negocio.
- Es importante para que esta nueva alternativa establezca su horario de atención desde las 08h00 hasta las 06h00 y así satisfacer una de las necesidades de los padres de familia, ganado cierto grado de ventaja ante la competencia.
- Los precios se deberán establecer acorde a la respuesta de la pregunta siete, pues las personas están dispuestas a pagar como máximo \$ 50.00.

Los resultados de la encuesta demuestran que la ciudadanía, especialmente los hogares con hijos, sí poseen la necesidad de acceder a un centro de desarrollo infantil que brinde servicios de cuidado con un horario amplio y con personal especializado, éstas características son esenciales para brindar confianza.

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS.

De acuerdo a los resultados que demuestran las tabulaciones y los gráficos que representan cada una de las preguntas de la encuesta, se puede verificar lo expuesto en cada una de las hipótesis, nos referimos en que los hogares que poseen hijos enfrentan el problema de no tener con quién dejarlos durante las horas laborables, esto se debe a que las mujeres hoy en día optan por una preparación profesional y deben incorporarse al mercado de trabajo para contribuir con la economía del hogar, así la creación de una nueva guardería tendría acogida siempre y cuando se cumplan con los requerimientos de calidad que las madres exigen.

Cuadro # 11

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN
<p>La creación de un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro se podrá medir su nivel de aceptación a través de técnicas investigativas que proporcionen información veraz sobre el tema planteado.</p>	<p>Efectivamente se pudo comprobar la hipótesis a través de la pregunta cinco de la encuesta, puesto que los padres de familia les agrada la idea de que exista un centro de desarrollo infantil en la ciudad de Milagro.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 1 La crisis económica será es uno de los factores que ha obligado a las madres a buscar fuentes de ingreso y por ende ausentarse momentáneamente de sus hogares y del cuidado de sus hijos.</p>	<p>La crisis económica es uno de los factores que ha obligado a las madres a buscar fuentes de ingreso y por ende ausentarse momentáneamente de sus hogares y del cuidado de sus hijos.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 2 La necesidad de preparación profesional para acceder a fuentes de empleo es un factor que incidirá a que las mujeres dejen a sus niños bajo el cuidado de extraños.</p>	<p>La necesidad de preparación profesional para acceder a fuentes de empleo es un factor que si incide a que las mujeres dejen a sus niños bajo el cuidado de extraños. Información que se puede verificar en la pregunta 3 de la encuesta.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 3 El que todos los miembros de una familia se encuentran insertos en el mercado laboral será una de las causas por las que las familias han buscado establecimientos que se dediquen al cuidado de sus vástagos.</p>	<p>El que todos los miembros de una familia se encuentran insertos en el mercado laboral es una de las causas por las que las familias han buscado establecimientos que se dediquen al cuidado de sus vástagos.</p>
<p>Hipótesis particular N.- 4 La creación de un centro de desarrollo infantil en la Ciudad de Milagro tendrá un alto nivel de acogida como respuesta a las necesidades de nuestra sociedad.</p>	<p>La creación de un centro de desarrollo infantil en la Ciudad de Milagro cuenta con un amplio nivel de acogida como respuesta a las necesidades de nuestra sociedad.</p>

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA.

“Creación de un Centro de Desarrollo Infantil en la ciudad de Milagro”.

5.2 JUSTIFICACIÓN.

La justificación de la propuesta se basa a toda información obtenida, sea esta bibliográfica como de mercado, esta última se efectuó con el claro objetivo de conocer las necesidades del mercado en lo concerniente al servicio que brindan las guarderías establecidas en este sector comercial del Cantón Milagro, a si mismo las necesidades de los padres de familia en especial las madres que se ven en la necesidad de recurrir a estos establecimientos donde puedan dejar a sus hijos mientras ellas tienen que trabajar para poder colaborar con las obligaciones que acarrea un hogar en la actualidad. Esta propuesta consiste en definir una estructura organizacional acorde a esta actividad; es decir establecer una filosofía en base a la elaboración de la misión, visión y objetivos de la guardería asimismo se realizara un organograma estructural donde se visualice el orden del recurso humano según su jerarquía, personal que estará clasificado a través de un excelente proceso de reclutamiento y selección de personas capacitadas para ocupar las vacantes que ofrecerá esta empresa, cabe mencionar que una vez que formen parte de esta guardería se les facilitara los respectivos manuales de funcionamiento para que así puedan operar satisfactoriamente. Dentro de esta propuesta se pondrá en práctica la aplicación de las cinco fuerzas de porter y el análisis Foda herramientas de mercado que ayudaran a evaluar la participación de la empresa dentro de esta plaza comercial determinando así los puntos más relevantes para volver a la empresa netamente competitiva ante la competencia tanto local como nacional.

También se podrá observar la segmentación y composición del mercado en cual se incursionara para así establecer estrategias publicitarias a través del funcionamiento del Marketing Mix. Además para constatar la factibilidad de esta propuesta se realizó una proyección financiera para demostrar que tan rentable resulta este negocio a través de aplicación de índices financieros conocidos como el VAN y TIR los cuales demostraron que el negocio propuesto es rentable, por lo tanto su ejecución posicionara a la empresa entre las opciones empresariales de mayor crecimiento en este casco comercial del Cantón Milagro.

Es importante refutar que este proyecto sirve como objeto de análisis para quienes desean formar parte del sector empresarial, a través de esta actividad independientemente de quien lo desee ejecutar, pues cuenta con las herramientas necesarias para competir en esta plaza altamente comercial.

5.3 FUNDAMENTACIÓN.

La fundamentación se basa en resaltar los aspectos más relevantes del marco teórico referente a la propuesta.

Los cuidados recibidos en la primera infancia pueden determinar la personalidad de un adolescente es un tema debatido hasta la saciedad. Ahora, un estudio puede zanjar cualquier duda al constatar que, efectivamente, el tipo de atención recibida en los primeros años de vida tiene efectos a largo plazo en el desarrollo cognitivo, los resultados académicos y el comportamiento en la juventud.

"Dos perspectivas diferentes han guiado a muchos de los estudios que examinan los efectos del cuidado de los hijos. Durante por lo menos 50 años, las guarderías y jardines de infancia han sido vistos por padres y educadores como un medio para promover las habilidades sociales y académicas antes de la entrada formal al colegio. Por el contrario, otros, influidos en parte por la teoría del apego, han expresado su preocupación de que la atención no maternal amplia, especialmente en los primeros años de vida, podría interrumpir vínculos afectivos y dar lugar a problemas de comportamiento".

Los efectos de la calidad en la atención durante la primera infancia en la adquisición de conocimientos académicos y que la cantidad de horas en las guarderías influye en los problemas de comportamiento en la adolescencia, más de una década después de que los niños hayan pasado de infantil a primaria. El estudio es el primero en documentar las relaciones entre la atención infantil ordinaria y el funcionamiento de los niños adolescentes", determinan los investigadores.

Existen una serie de inconvenientes y ventajas que tenemos que sopesar a la hora de ingresar a un niño en una guardería.

Inconvenientes: En primer lugar las Infecciones, sobre todo las infecciones respiratorias de vías altas. Si normalmente un niño que no está en la guardería tiene de cinco a siete procesos catarrales por año, en la misma se multiplican por tres. Lo habitual es que sean procesos banales y pasajeros que no impidan su continuidad. En general, según la Academia Americana de Pediatría, no se deben excluir aquellos niños que presentan procesos catarrales leves, pues la transmisión se produce muchas veces antes de iniciarse los síntomas y con frecuencia como resultado del contacto con niños portadores que están sin síntomas. En casos de infecciones graves como Otitis Medias de repetición, Neumonías de repetición, etc se deben excluir temporalmente o definitivamente. También las infecciones intestinales (diarreas) y de piel (enfermedades exantemáticas, impétigos, etc.) son más habituales en los niños internados en guarderías, aunque como una vez curadas se pueden reintegrar a las mismas.

Todos estos problemas, relacionados con la mayor frecuencia de infecciones en los niños ingresados en guarderías, veremos que a medio plazo se pueden convertir en una ventaja. En todo caso, para evitar complicaciones no se recomienda ingresar en guarderías a aquellos niños con enfermedades que debiliten de manera importante su sistema inmunitario (defensivo). Esto se lo debe indicar habitualmente su pediatra. Por otro lado, para evitar las infecciones prevenibles con vacunas, es imprescindible estar al día en el calendario vacunal antes y durante su estancia en la guardería.

Otro de los inconvenientes, aunque menos importante, es el que se refiere a las caídas y pequeños accidentes. Son relativamente frecuentes, entre otras razones,

porque los niños están iniciando la marcha y los pequeños desequilibrios se los provocan.

Ventajas: La primera es el permitir a sus padres desarrollar una actividad laboral, sabiendo que su hijo está bien cuidado y en un lugar seguro.

En segundo lugar favorece la socialización del niño, aprendiendo a convivir con otros de edad similar, compartiendo juguetes, espacios y la atención de los mayores.

En tercer lugar, favorece una alimentación más variada, que a veces en sus domicilios es difícil.

En cuarto lugar permite la detección precoz de pequeños defectos sensoriales (visuales, auditivos, trastornos en el lenguaje, etc.).

En quinto lugar, favorece el desarrollo Inmunitario del niño. El hecho de estar en contacto con virus o padecer pequeñas infecciones, hace que se estimule su sistema defensivo lo que beneficia a estos niños haciendo que cuando lleguen al colegio (escolarización) presenten muchos menos procesos infecciosos y por lo tanto falten menos al colegio.

Las Guarderías o Centros de Desarrollo Infantil en el Ecuador están bajo la tutela del INNFA (Instituto Nacional de la Niñez y la Familia), y éste a su vez es supervisado por el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), por lo que son Instituciones Educativas dedicadas a prestar servicios de enseñanza y cuidado a niños de 8 meses a 3 años de edad, cada una de las guarderías ecuatorianas se centran en brindar el mejor y excelente servicio, para que los padres de familia tengan confianza y veracidad de encomendar a sus hijos en cada uno de los diferentes centros de desarrollo infantil.

Los funcionarios deben evaluar el estado de las instalaciones, el grado de instrucción y aptitud del personal y definir el costo del servicio antes de autorizar su funcionamiento. Los padres deben solicitar a los responsables el permiso de funcionamiento y constatar el número de niños que puede atender y sus edades.

Es importante que una guardería esté dirigida por un recurso humano excelente así como una estructura organizacional bien definida, lo que hace estudiar las pequeñas y medianas empresas y su funcionamiento siendo estas, empresas de estilo de vida con el propósito de ofrecerle a su propietario un modo de vida confortable. Empresas de alto crecimiento, buscan superar su condición de empresa pequeña lo antes posible. Son manejadas por un equipo de personas. Otro de sus propósitos es alcanzar grandes utilidades de inversión.

Ventajas de la pequeña empresa.

Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía.

Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.

Fomento de la innovación: Ej. La navaja de afeitar de seguridad, el reloj de cuerda automática, el helicóptero, el acero inoxidable, la fotocopiadora, etc.

Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.

Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc.

Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual a ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.

Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita su desempeño y gestión.

5.4 OBJETIVO DE LA PROPUESTA.

5.4.1 Objetivo general.

Establecer los lineamientos administrativos, estratégicos y financieros para lograr el éxito del centro de desarrollo infantil, para niños de 6 meses a 4 años.

5.4.2 Objetivos específicos:

- ✓ Diseñar la filosofía corporativa
- ✓ Establecer la estructura orgánica del centro de desarrollo (organigrama)
- ✓ Elaborar una estrategia de marketing mix
- ✓ Establecer una proyección financiera.
- ✓ Establecer estrategias promocionales.

5.5 UBICACIÓN.

El Centro de Desarrollo Infantil estará ubicado en el País Ecuador, Provincia del Guayas, Cantón Milagro en las calles Guayaquil y Juan Pío Montufar infraestructura de una sola planta esquinera, este edificio fue elegido por la facilidad de su ubicación.



Figura # 5

5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

Misión:

Servir a la comunidad, especialmente a los hogares, ofreciendo un servicio de cuidado infantil, caracterizado por un cuidado especializado y afectivo hacia los infantes de 0 a 4 años de edad.

Visión:

Crecer institucionalmente, abarcando una mayor cantidad de clientes (madres – sus infantes) sin descuidar la calidad y calidez en nuestro trabajo, proyectándonos así a otras plazas a nivel nacional.

Valores Corporativos:

Amor.- evidenciado en el afecto y dedicación con que cuidamos a los pequeños.

Humanismo.- A cada instante se trabaja pensando en el bienestar de los niños sin medir los esfuerzos.

Calidad.- Como resultado de actuaciones responsables y de excelencia.

Respeto.- Fundamentado en el trato hacia nuestro personal y en el trato que ellos dan a nuestros clientes.

Ética y Responsabilidad Social.- Al considerar que nuestra labor no es sólo el lucro sino el servicio a la comunidad, actuando luego de pensar cómo nuestras acciones afectarán a terceros.

Honestidad.- El trato hacia nuestros clientes será con sinceridad, franqueza y respetos brindándole el mejor servicio de acuerdo necesidades y expectativas.

Profesionalismo.- Nuestro trabajo se desarrollará bajo los preceptos de precisión y cumplimiento de las normas, para beneficio de los clientes y la rentabilidad de la compañía.

Progreso.- Generar fuentes de trabajo y contribuir al crecimiento económico del país.

Metas

- Cercanía con nuestros clientes.
- Estrategias de Posicionamiento y liderazgo
- Dirección efectiva
- Calidad Total
- Empleados Comprometidos con el negocio
- Comunicación organizacional
- Creatividad e innovación
- Ganancias.
- Competencia
- Cultura Organizacional

Cercanía con nuestros clientes: Nosotros servimos a nuestros clientes y aprendemos de ellos por sus diferentes culturas, manteniendo así buenas relaciones.

Estrategias de Posicionamiento y liderazgo: Nosotros realizamos negocios, que nos lleven hacia la innovación y el constante desarrollo en todas nuestras actividades, brindándoles a nuestros clientes un servicio acorde a las necesidades y expectativas en el cuidado y trato de los infantes.

Dirección efectiva: Impulsamos la responsabilidad de cada empleado y los encaminamos hacia nuestras metas para lograr los objetivos propuestos.

Calidad Total: Queremos calidad en nuestro servicio y mantenerlo es nuestra meta principal, para lograr fidelización con los clientes.

Empleados Comprometidos con el negocio: Queremos empleados motivados y comprometidos con su trabajo y responsable del capital humano y de la conservación de nuestra empresa.

Comunicación organizacional: Nos comunicamos unos con otros libremente y con respeto lo que nos permite trabajar en equipo para alcanzar las metas trazadas que garantice la permanencia dentro de este sector comercial.

Creatividad e innovación: Trabajamos en un entorno en donde las ideas y el desarrollo fluyen, e impulsa la creatividad de nuestros empleados.

Competencia: Competimos justamente para tener una buena imagen empresarial.

Principios.

1. Aprender a competir.
2. Liderazgo.
3. Hacer bien el trabajo.
4. Conocimiento de los hechos.
5. Preparación.
6. Aprovechar todas las oportunidades.
7. La unión.
8. Ser mejores.
9. La coordinación.
10. No declarar nuestras intenciones

Aprender a competir: En la actualidad la competencia es mayor, más agresiva e inevitable. Solo permanecerá en el mercado la organización que esté debidamente preparada, en todos sus niveles, por ello, buscaremos siempre un valor agregado al servicio para mantener una participación respetable en este mercado.

Liderazgo: ser líder para marcar la diferencia, involucraremos y nos comprometeremos; con nuestros clientes internos y externos.

Hacer bien el trabajo: La mayor ventaja competitiva de nuestra organización, se basa en una adecuada planificación en el desarrollo y cumplimiento de cada proceso. Sin embargo lo que demuestra el éxito o el fracaso son los resultados. "Se avanza cuando hay ventaja; se detiene cuando no la hay".

Conocimiento de los hechos: dispondremos de información rápida, confiable y suficiente. Para así tomar las más acertadas decisiones oportunas y adecuadas. No se parte de supuestos.

Preparación: en este mercado la competencia siempre está presente, aunque nos este agrediendo. Hay que observarla de cerca con la finalidad de reforzar las áreas débiles para el éxito de la organización.

Aprovechar todas las oportunidades: El éxito se puede lograr con una acción rápida. La innovación y la velocidad en que apliquemos nuestras estrategias serán decisivas. No derrochando el tiempo y los recursos.

La unión: Cuando todos los integrantes de la organización están unidos para conseguir un propósito, se lo hará a través de la motivación de las expectativas de triunfo.

Ser mejores: la mejora continua e innovadora que aplicaremos en nuestra organización, representaran el triunfo o la permanencia en el mercado.

La coordinación: la organización y la comunicación la emplearemos de una manera cuidadosa entre los trabajadores – clientes. Estas serán dos armas muy importantes para lograr la permanencia del mercado.

No declarar nuestras intenciones: la organización será más fuerte, si nuestra competencia sabe menos de lo que deseamos lograr, debemos ser sutil en las estrategias para que la competencia no pueda prevenirse contra ellas.

Requerimiento del Personal del “Centro de Desarrollo Infantil”

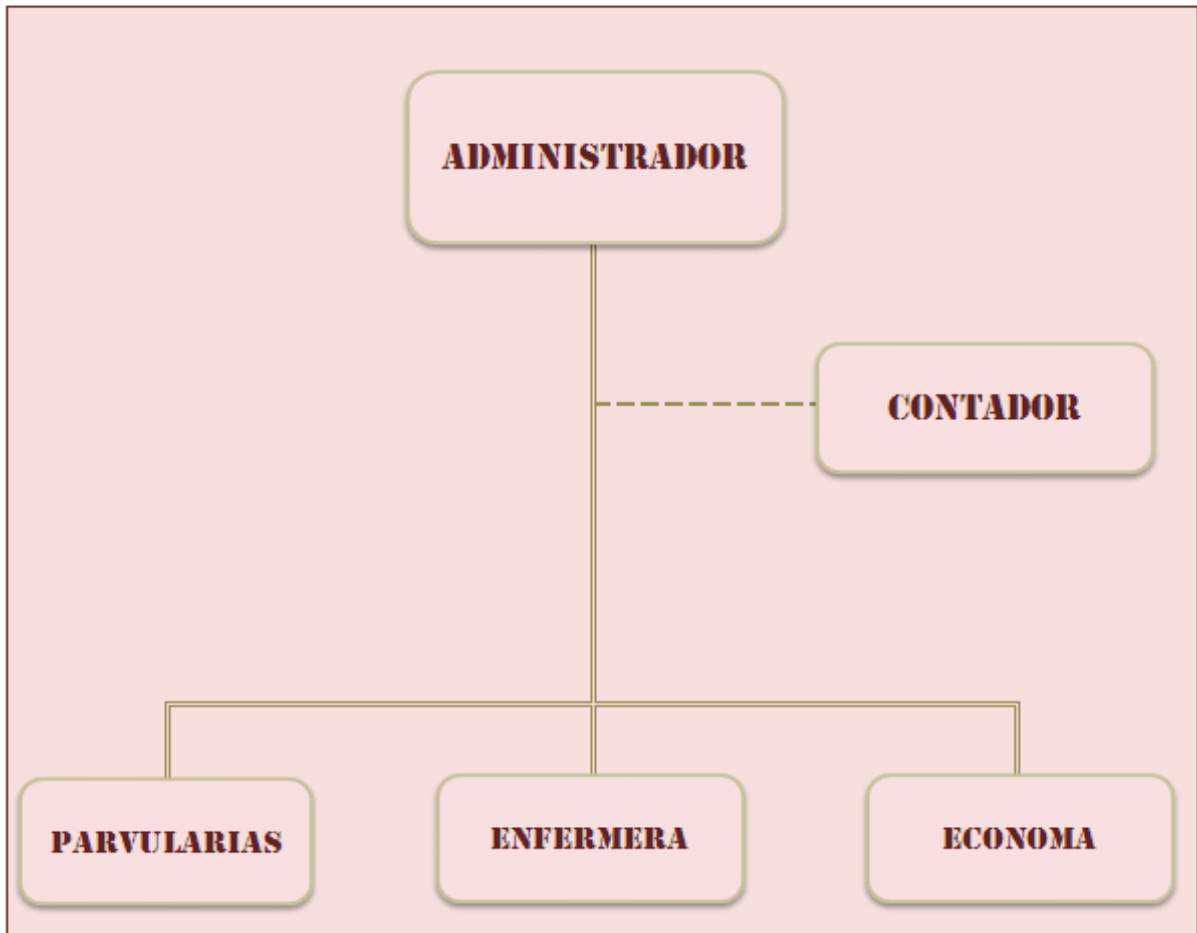
La Guardería deberá contar con personal altamente capacitado para brindarles a los clientes un servicio de calidad basado en la confianza y seguridad que necesitan para el cuidado de sus hijos, por tal razón se ha requerido del siguiente recurso humano que formara parte de la estructura organización de la empresa.

Recurso Humano.

- 1 Administrador
- 2 Parvularias.
- 1 Enfermera.
- 1 Ecónoma.
- 1 Conserje.

Organigrama Estructural de la empresa.

Gráfico # 9



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Cada área estará conformada por personas capacitadas, sin embargo para fortalecer las labores del personal se presentará los respectivos manuales de funciones y procedimientos.

A continuación se presentará los manuales

Manuales de Funciones

FUNCIÓN DEL CARGO: ADMINISTRADOR

Edad: 28 a 35 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

COMPETENCIAS:

Competencias conductuales:

Relaciones Públicas (GRADO A)

Liderazgo (GRADO A)

Dinamismo. (GRADO A)

Competencias Técnicas:

- **Educación:** Título Universitario de Administración de Empresas o carreras afines.
- **Experiencia:** Mínimo 4 años de experiencia.

CAPACITACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:

Cursos Generales: Word, Excel aplicado a las finanzas y a las estadísticas, Power Point.

Cursos de especialización: Administración de Presupuesto y Manejo de RRHH.

Entrenamiento en el Puesto: de 20 a 30 días para conocer sus tareas, estructuras y organización de la Guardería.

Conocimiento de Idiomas: Inglés Intermedio

Ambiente de trabajo: Oficina Compartida y acondicionada

Riesgos de enfermedades profesionales: Mínimo riesgo de enfermedades virales.

Autoridad para tomar decisiones: Autoriza gastos de compras (insumos), materiales de oficina, Contrata personal, Autoriza el pago de nomina y los gastos básicos (agua, luz, teléfono e internet)

Tipo de supervisión recibida: N/A

Relaciones Interpersonales Internas: Con todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Externas: Instituciones bancarias, proveedores y clientes.

FUNCIÓN DEL CARGO: CONTADOR

Función Básica

Presentar los registros de diario, mayor, inventarios, cuentas de bancos, estados financieros a presentar e indicadores financieros.

Funciones Específicas

Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.

Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.

Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.

Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la empresa.

Asesorar en la toma de decisiones económicas.

Determinar el flujo de efectivo.

Determinar gastos variables y fijos.

PERFIL DEL CARGO

Edad: 25 a 30 en adelante.

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

Calidad del trabajo	(GRADO B)
Dinamismo- Energía	(GRADO A)
Autocontrol	(GRADO B)
Habilidad analítica	(GRADO B)
Credibilidad técnica	(GRADO A)
Confianza en sí mismo	(GRADO A)

Competencias Técnicas

Educación: Estudios Superiores de CPA (Cursando cuarto año en adelante).

Experiencia: 1 año

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel

Power Point

Cursos de Especialización:

Seminario de Tributación Fiscal.

Contabilidad de Costos.

Contabilidad Financiera.

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el puesto, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Ingles medio.

Ambiente de Trabajo

Área compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

Especificaciones.

Autoridad para tomar decisiones

Organización de su trabajo diario.

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente con la asamblea general.

Relaciones Interpersonales Internas

Con todos los departamentos

Relaciones Interpersonales Externas

Clientes

Instituciones Financieras

SRI (Servicios de Rentas Internas)

Situación típica

Contactos con Instituciones Financieras

Procesos en los que interviene.

Pago de Sueldos

Pago de Servicios Básicos.

Elaboración de asientos contables y estados financieros.

FUNCIÓN DEL CARGO: PARVULARIAS

Edad: 24 a 35 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

COMPETENCIAS:

Competencias conductuales:

Dinamismo (GRADO A)

Desarrollo Interpersonal (GRADO B)

Control del trabajo (GRADO A)

Competencias Técnicas:

- **Educación:** Título Universitario Lic en Educación
- **Experiencia:** Mínimo de 2 años

CAPACITACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:

Cursos Generales: Word, Excel, Power Point e Internet.

Cursos de especialización: Relaciones humanas, comportamiento humano.

Entrenamiento en el Puesto: 15 días para conocer sus tareas y áreas de la Guardería.

Conocimiento de Idiomas: Inglés Intermedio

Ambiente de trabajo: Área compartida y acondicionada.

Riesgos de enfermedades profesionales: Mínimo riesgo de enfermedades virales.

Autoridad para tomar decisiones: Proceso de participación activa de los niños, juicio crítico de situaciones anormales.

Tipo de supervisión recibida: Gerente General.

Relaciones Interpersonales Internas: Con todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Externas: Padres de familia, Ministerio de educación.

FUNCIÓN DEL CARGO: ENFERMERA

Edad: 24 a 35 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto.

COMPETENCIAS:

Competencias conductuales:

Paciente	(GRADO A)
Dinamismo	(GRADO A)
Desarrollo Interpersonal	(GRADO B)
Control del trabajo	(GRADO A)

Competencias Técnicas:

- Educación: Título Universitario Lic. en enfermería.
- Experiencia: Mínimo de 2 años

CAPACITACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:

Cursos Generales: Word, Excel, Power Point e Internet.

Cursos de especialización: Calidad en la salud, relaciones humanas.

Entrenamiento en el Puesto: 15 días para conocer el ambiente laboral.

Conocimiento de Idiomas: español.

Ambiente de trabajo: Área compartida y acondicionada.

Riesgos de enfermedades profesionales: Mínimo riesgo de enfermedades virales.

Autoridad para tomar decisiones: Proceso de evaluación sobre el estado de ánimo y salud de los infantes.

Tipo de supervisión recibida: Gerente General.

Relaciones Interpersonales Internas: Con todo el personal y los infantes.

Relaciones Interpersonales Externas: Padres de familia, Ministerio de salud.

FUNCIÓN DEL CARGO: CONSERJE.

Edad: 22 a 35 años.

Género: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

COMPETENCIAS:

Competencias conductuales:

Calidad del trabajo	(GRADO B)
Predisposición en el área de trabajo	(GRADO B)
Puntualidad.	(GRADO A)

Competencias Técnicas:

- **Educación:** Bachiller.
- **Experiencia:** Mínimo de 1 año.

CAPACITACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:

Cursos Generales: No indispensable.

Cursos de especialización: N/A.

Entrenamiento en el Puesto: de 15 a 20 días para conocer la estructura organización y adaptación a su cargo.

Conocimiento de Idiomas: No indispensable.

Ambiente de trabajo: Área compartida acondicionada.

Riesgos de enfermedades profesionales: Enfermedades virales.

Autoridad para tomar decisiones: Organización de su trabajo.

Tipo de supervisión recibida: de todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Internas: Con todo el personal de trabajo.

Relaciones Interpersonales Externas: Instituciones públicas y Padres de familia.

FUNCIÓN DEL CARGO: ECÓNOMA

Edad: 26 a 45 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

COMPETENCIAS:

Competencias conductuales:

Control de calidad (GRADO A)

Norma de higiene (GRADO A)

Vestimenta adecuada (GRADO B)

Competencias Técnicas:

- **Educación:** Título Universitario gastronomía o carreras afines (ultimo año)
- **Experiencia:** Mínimo de 2 años

CAPACITACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:

Cursos Generales: Word, Excel, cocina básica.

Cursos de especialización: Nutrición.

Entrenamiento en el Puesto: de 15 a 20 días para demuestre su destreza en la cocina.

Conocimiento de Idiomas: No indispensable

Ambiente de trabajo: Área acondicionada

Riesgos de enfermedades profesionales: Artritis

Autoridad para tomar decisiones: No aplica

Tipo de supervisión recibida: Gerente General

Relaciones Interpersonales Internas: Con todos los departamentos y los infantes.

Relaciones Interpersonales Externas: Supermercados, comisariatos, mercado central.

Procedimientos.

ADMINISTRADOR

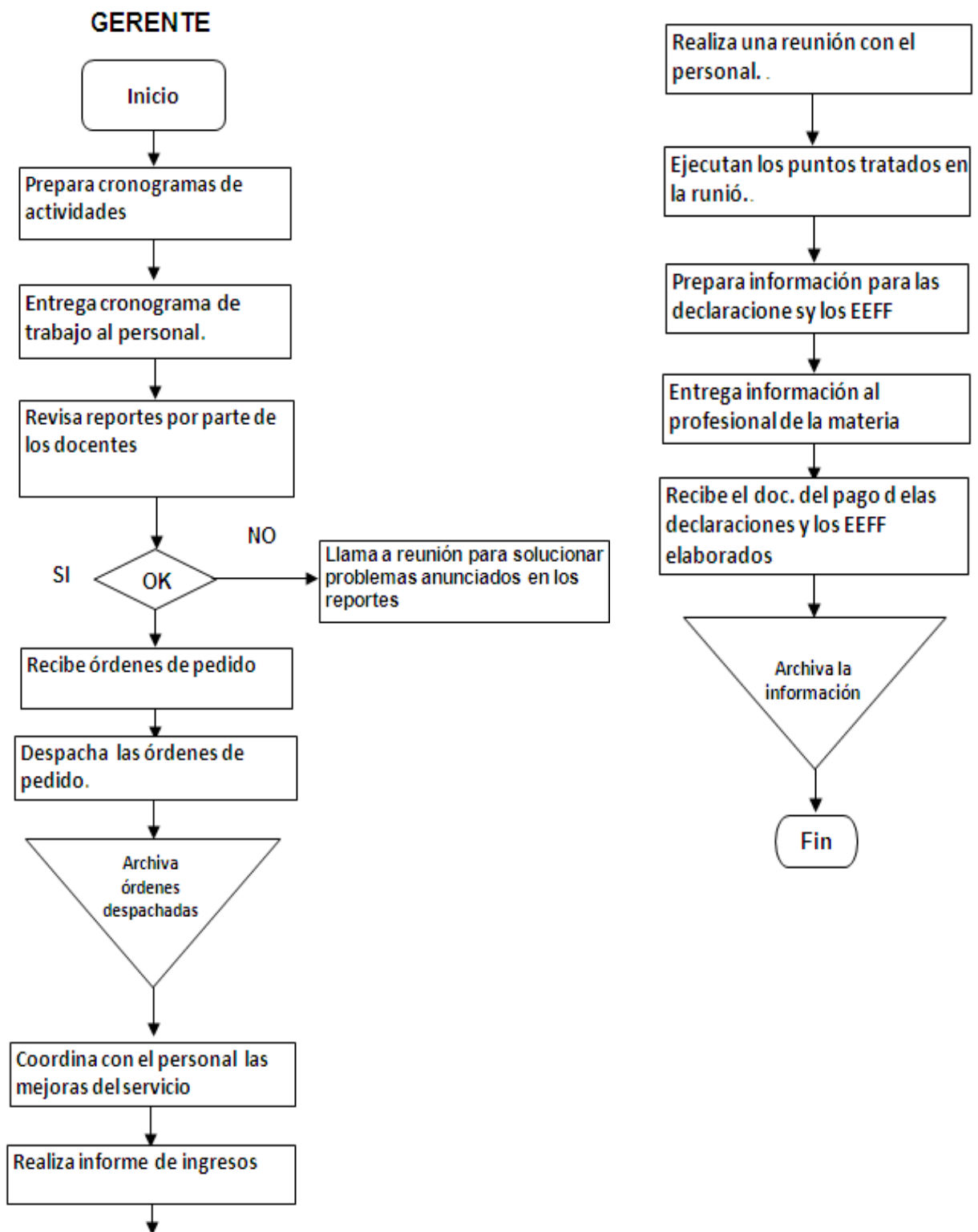
OBJETIVO

Coordinar y planificar las actividades de la empresa, además de receptor las Solicitudes de Pedidos generadas por los Departamentos para que exista un buen funcionamiento y que el servicio brindado sea de calidad.

POLÍTICAS.

- Todo requerimiento solicitado por los departamentos deben estar debidamente instrumentado mediante la emisión de una orden de gerencia general.
- Las órdenes deberán consignar la firma del Gerente general.
- Los requerimientos serán atendidos en un plazo no mayor a 4 días contados a partir de la fecha y hora de recepción.

Flujograma del gerente general.



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Procedimiento.

DOCENTES

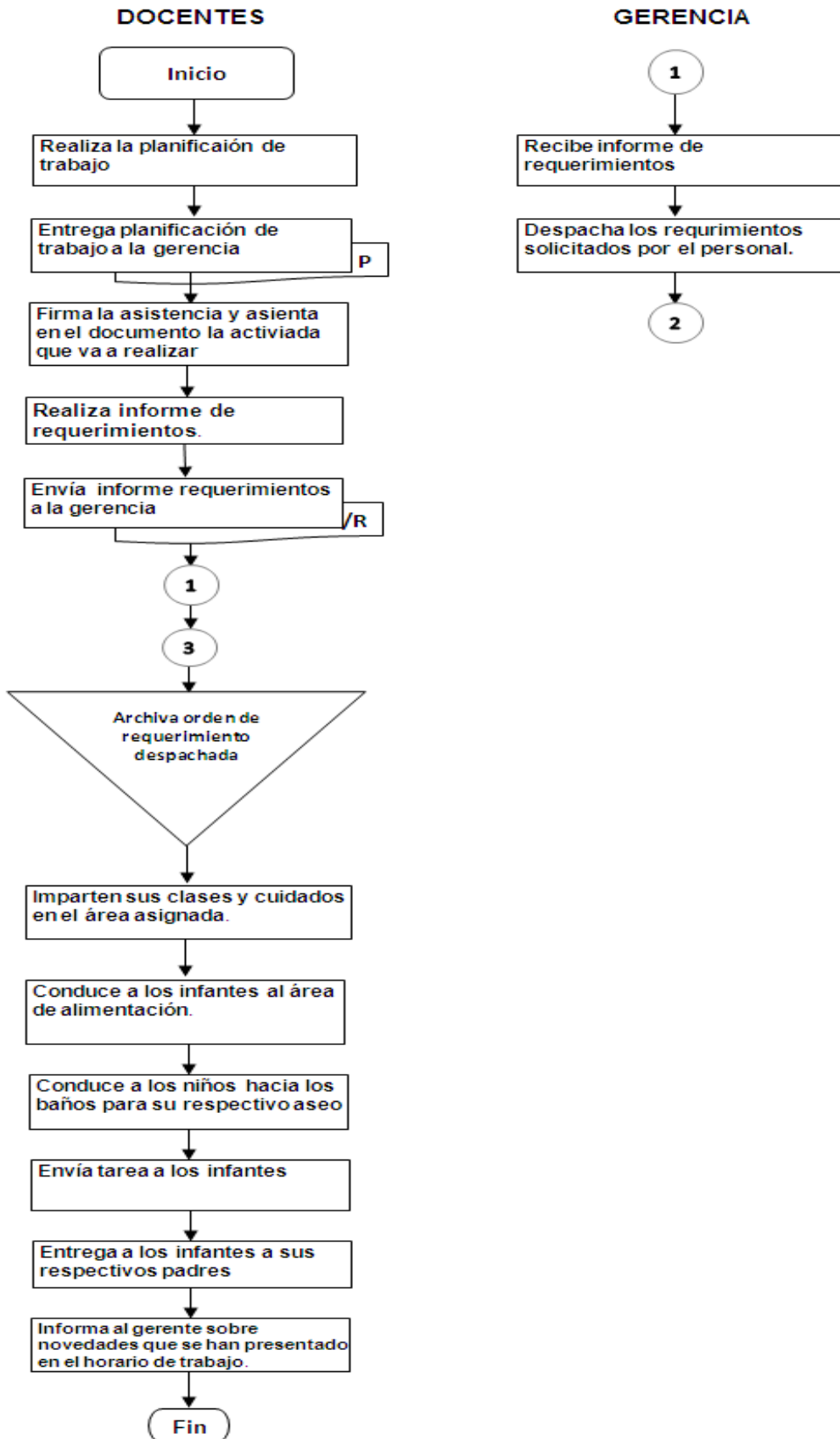
Objetivo

Realizar un trabajo en el cuidado y aprendizaje de los infantes impartiendo conocimientos para su desarrollo personal y escolar.

Políticas.

- Presentarse al trabajo debidamente uniformados.
- No presentarse en estado etílico en el trabajo.
- La institución no se hará responsable por la pérdida de algún objeto o prenda personal.

Flujograma de los parvularios



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Procedimiento

Enfermera.

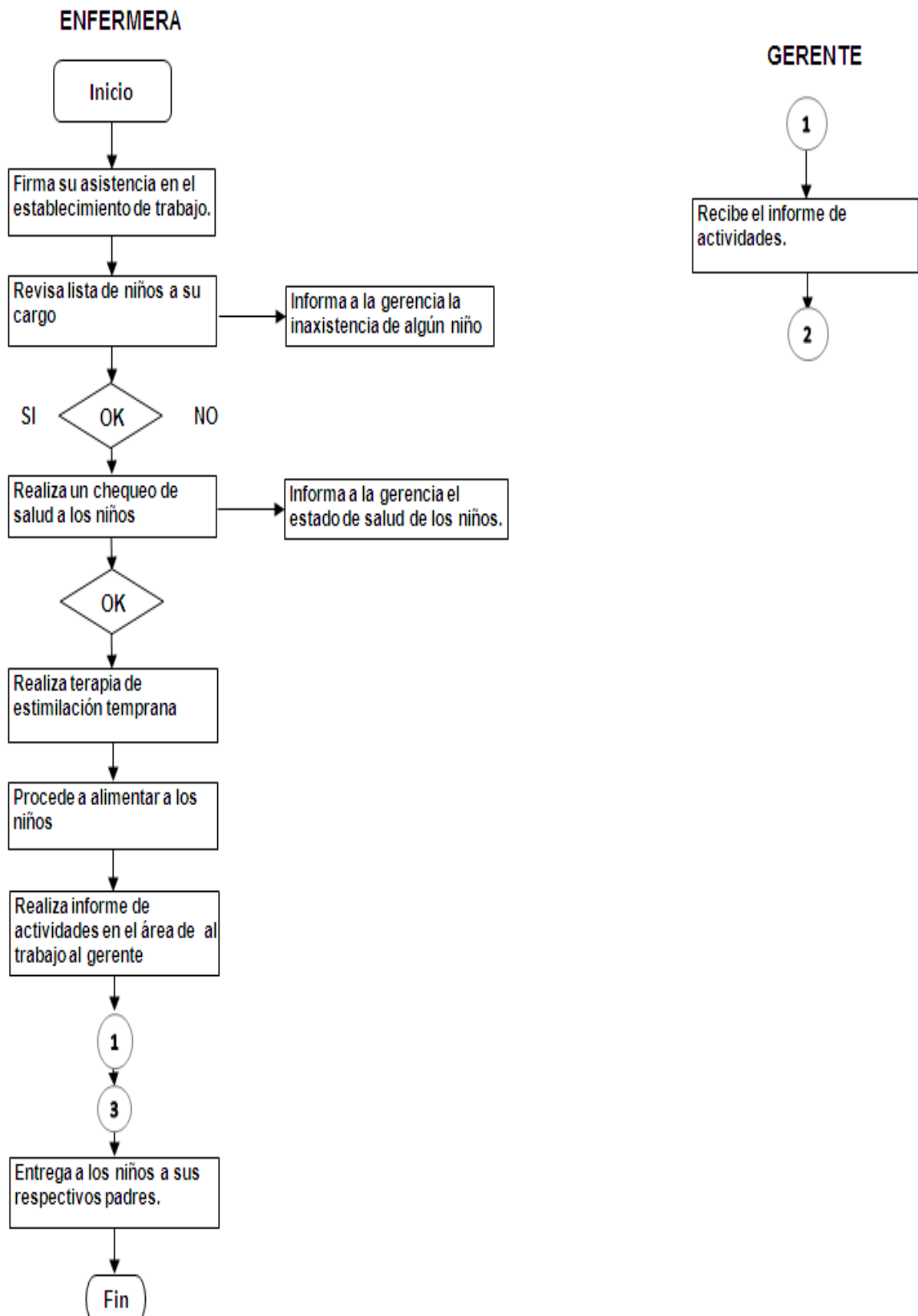
Objetivo.

Mantener una adecuada distribución en sus labores, donde los infantes maternos reciban la atención adecuada independientemente de la edad que tengan, incluyendo la administración de medicamentos según prescripción médica especializada indicada por el padre de familia.

Políticas.

- Informar a la gerencia cualquier suceso que involucren a los infantes.
- Estar debidamente uniformado.
- Solicitar requerimientos a través de una orden de gerencia.
- Solicitar permiso con cuarenta y ocho horas de anticipación.
- Presentarse puntualmente al lugar de trabajo.

Flujograma Enfermera



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Procedimiento.

Ecónoma.

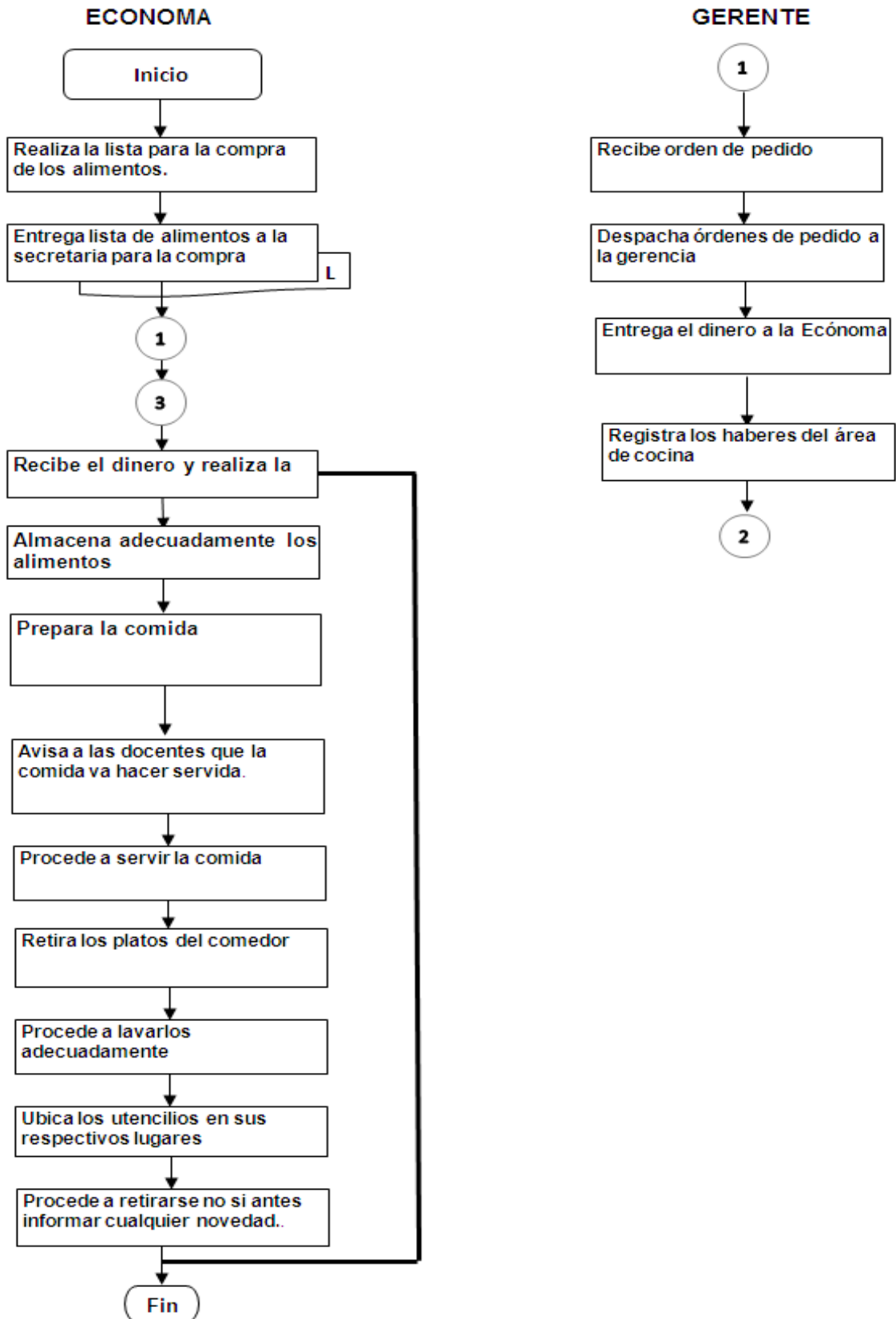
Objetivo.

Tener preparados los alimentos oportunamente acorde al horario establecido, basándose en las respectivas normas de higiene y calidad que garantice una alimentación adecuada a los infantes como al personal de trabajo.

Políticas.

- Estar debidamente uniformado.
- Esterilizar las herramientas utilizadas en el proceso de preparación de alimentos.
- Solicitar los requerimientos con cuarenta y ocho horas de anticipación.
- Hacer uso de los alimentos únicamente para atender al personal de la empresa como a los infantes.

Flujograma de la Ecónoma.



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Procedimiento

CONSERJE

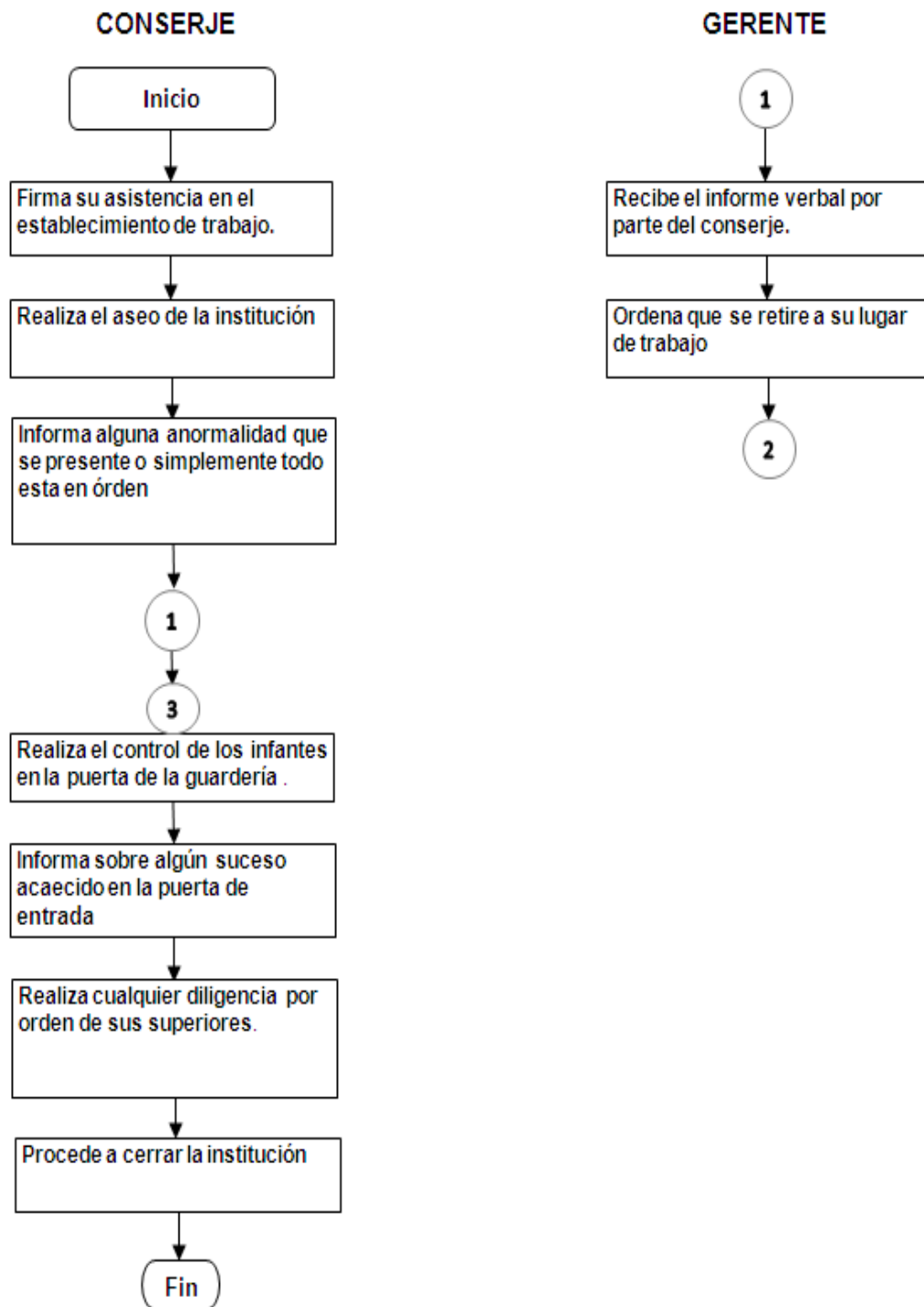
Objetivo.

Mantener el aseo interno y externo de toda la empresa, a la vez aportando en el control y vigilancia de los infantes.

Políticas.

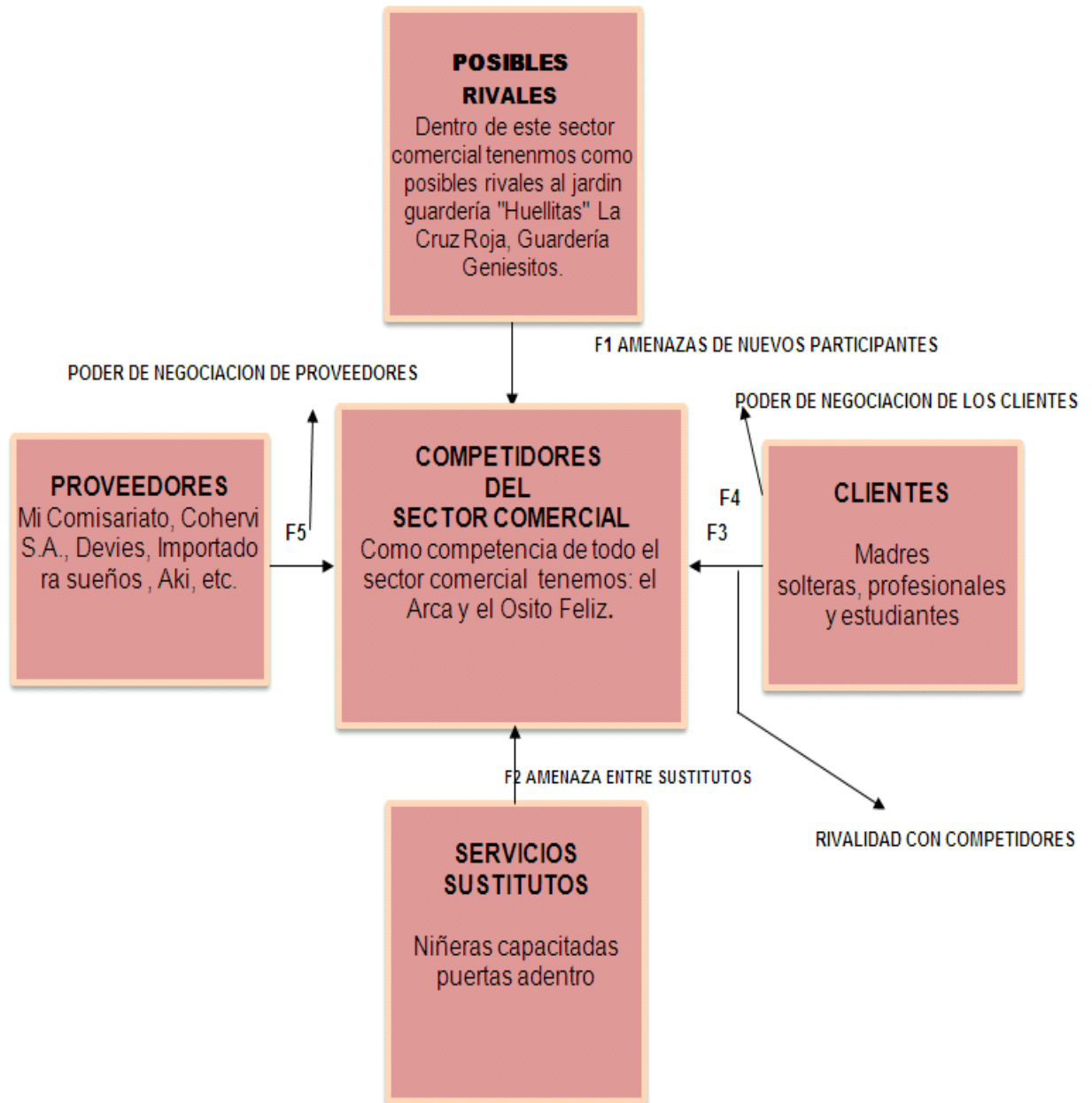
- Cualquier anomalía detectada debe ser reportada inmediatamente a su feje inmediato.
- Utilizar únicamente los artículos de limpieza proporcionados por la institución para el aseo de la guardería.
- La limpieza de las áreas deberá realizarse una vez terminado la jornada de trabajo.
- Ser cortés y respetuoso si le solicita información referente a la empresa.

Flujograma Conserje



Análisis de las cinco fuerzas de Porter.

Gráfico # 10



Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Cuadro # 12

F1 BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- FUERTE INVERSIÓN INICIAL		X	
2.- MEJORAMIENTO CONTINUO	X		
3.- CREDIBILIDAD	X		
4.- BAJO COSTO DEL SERVICIO	x	0	
	3	1	0
AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES	75%	25%	0%

Una vez de haber detallado las barreras de entradas se obtuvo un nivel bajo (75%), de existencia de las mismas que facilitan el ingreso de nuevos participantes en este sector comercial, por ello, se deberá dar un valor agregado al servicio para mantener una amplia diferencia ante la competencia.

Cuadro # 13

F2 SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- PRECIOS ACCESIBLES		X	
2. -PROPENSION A CAMBIAR	X		
3.-RECURSO HUMANO PAGADO POR EL GOBIERNO		X	
4.- ASOCIACIONES ESPECIALIZADAS		X	
	1	3	0
AMENAZA DE SUSTITUCION	25%	75%	25%

La amenaza de sustitución de los productos (75%) es de nivel medio por la aparición de inversionistas o de personas que se dedican a cuidar infantes a domicilio en este caso niñeras puertas adentro, lo cual no representa mayor preocupación por lo que en su mayoría no tienen conocimiento en desarrollar las motricidades, destrezas y habilidades en los niños.

Cuadro # 12

F3 DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE	X		
2. ESTRATEGIAS COMERCIALES	X		
3. CRECIMIENTO DEL MERCADO			X
4. CALIDAD/PRECIO	X		
	3	0	1
ANALISIS DE RIVALIDAD	75%	0%	25%

En lo concerniente al servicio en las guarderías existe un nivel bajo (75%), por la presencia de la rivalidad, sin embargo, no debemos descuidar a nuestra competencia y así permitirnos visualizar como enfrentar a la competencia, y lograra un posicionamiento respetable en este sector comercial.

Cuadro # 13

F4 PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- SERVICIOS IGUALES			X
2.- IMAGEN CORPORATIVA	X		
3.- EFICASIA EN EL SERVICIO			X
4.- MERCADO AMPLIO			X
	1	0	3
PODER DEL CONSUMIDOR	25%	0%	75%

En el momento de adquirir el servicio (guardería) el poder de compra lo tienen las personas, debido a la poca asistencia de guarderías, sin embargo, propietarios de esta clase de negocios deberá seguir trabajando e investigando para añadirle un valor agregado al servicio, y así posicionarse como una entidad económicamente solida.

Cuadro # 14

F5 NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- PRESENCIA DE NUEVOS SERVICIOS.		X	
2.- IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR		X	
3. IMPACTO ECONOMICO	X		
4. COMPROMISOS CON GRANDES EMPRESAS			X
	1	2	1
PODER DE LOS PROVEEDORES	25%	50%	25%

Para la adquisición de los insumos se debe determinar de dos o tres proveedores fijos que ofrezcan precios accesibles de los productos, el motivo es que no existen muchos proveedores, así se logrará tener cierto grado de ventaja ante la competencia, y a su vez mantener una buena relación con ellos para poder adquirir los insumos a bajos costos.

Cuadro # 15

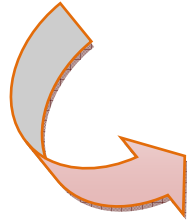
RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD						
MAGNITUD DE LA EMPRESA	ACTUAL			FUTURO		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA	3	1	0	0	2	2
PRODUCTOS SUSTITUTOS	1	3	0	1	2	2
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	3	0	1	2	1	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	0	3	1	2	1
NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	1	2	1	1	3	0
EVALUACION GENERAL	9	9	2	5	10	6
PORCENTAJES	45%	45%	10%	24%	48%	29%

Hoy en día la existencia de guarderías tiene un alto índice de crecimiento debido a la gran demanda de madres solteras, profesionales, o madres de familia con

numerosos hijos, por ello la empresa debe optimizar su servicio y marcar la diferencia ante la competencia y así lograr una buena participación en este mercado.

Análisis de FODA

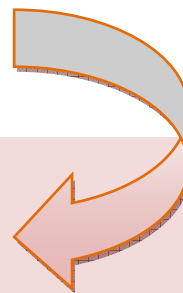
FACTORES INTERNOS



Fortalezas

- ✓ Excelente cuidado a los infantes y buena atención a las madres de familia.
- ✓ Innovación, infraestructura y equipamiento adecuado.
- ✓ Servicio personalizado al cliente.
- ✓ Profesionales altamente capacitados y motivados
- ✓ Remuneración adecuada.

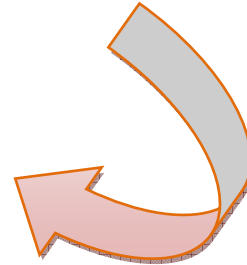
Debilidades:



- ✓ Nuevos al ofrecer el servicio.
- ✓ Altos costos de la instalación.
- ✓ Capacidad crediticia.
- ✓ Poca Publicidad.
- ✓ Ubicación geográfica.

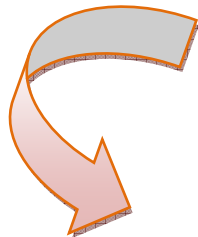
FACTORES EXTERNOS

Oportunidades



- ✓ Mercado potencial alto.
- ✓ Aceptación de los clientes.
- ✓ Aceptación crediticia de los proveedores.
- ✓ Incremento de la demanda del servicio.
- ✓ Aumento del horario de atención al cliente.

Amenazas:



- ✓ Entorno social y económico.
- ✓ Copias y sustitutos de la competencia.
- ✓ Disposiciones gubernamentales.
- ✓ Inseguridad del cliente.
- ✓ Política Inestable.

Matriz de Prioridad

Cuadro # 18

PRIORIDAD	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	PLAN DE ACCIÓN
Remuneración adecuada a los empleados.	Motivación a los empleados.	Cubrir rubros de nóminas al tiempo establecido.	Tomando de base el 60% del sueldo quincenal y el restante mensual.	1. Elaborar un plan de motivación al personal. 2. Evaluar el desempeño del personal.
Compras de insumos a crédito y de contado.	Aumentar la extensión crediticia.	Plazo de 15 y 30 días para su cancelación.	Disminuir el porcentaje de salida de efectivo.	1. Reestructurar las políticas crediticias. 2. Conseguir extensión de créditos con proveedores. 3. Compra a crédito con descuentos.
Servicio personalizado al cliente	Captación de clientes.	Establecer descuentos a personas que tengan más de un niño.	El porcentaje fluctuará de un 5% a 10% del valor de la inscripción.	1. Capacitar al personal sobre la atención al cliente. 2. Aplicar las políticas establecidas. 3. Vigilar el cumplimiento
Poca publicidad	Contratar los servicios de publicidad.	Para mejorar y aumentar la cartera de clientes.	Contratar cuñas comerciales en radio y prensa escrita 2 veces por semana.	1. Repartir hojas volantes en diversos. 2. Negociar imprentas sobre las tarjetas de presentación. 3. Visitar y ofrecer

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

MATRIZ FODA

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Excelente cuidado a los infantes y buena atención a las madres de familia	Nuevos al ofrecer el servicio.
	Innovación, infraestructura y equipamiento adecuado.	Altos costos de la instalación
	Servicio personalizado al cliente.	Capacidad crediticia
	Profesionales altamente capacitados y motivados	Poca Publicidad.
FACTORES EXTERNOS	Remuneración adecuada.	Ubicación geográfica.
OPORTUNIDADES	FO	DO
Mercado potencial alto.	Brindar un óptimo servicio, para lo cual se debe emplear personal altamente adecuado, con esto se dará seguridad al padre de familia.	Por ser nuevos en el mercado, se debe involucrar las herramientas adecuadas que formen parte del centro, con el objeto de diferenciarnos de la competencia.
Aceptación de los clientes.	Utilizar medios publicitarios para dar a conocer la presencia de esta nueva alternativa de cuidado al infante, en el cual se debe puntualizar las características de la empresa es decir; infraestructura, equipos sofisticados etc.	Establecer estrategias promocionales como el dos por uno es decir; que si un padre de familia tiene más de un niño cobrar el servicio por uno.
Aceptación crediticia de los proveedores.	Realizar convenios con los proveedores para así poder acceder a los requerimientos que el centro necesite.	Es importante que se evalúe los costos que van a formar parte de la propuesta, y así establecer el monto de inversión para acceder a un financiamiento, el mismo que se presente con un bajo interés.
Incremento de la demanda del servicio.	Comunicar que se ofrecerá los servicios de transportación, es decir un servicio personalizado para que los niños lleguen con seguridad a sus hogares, evitando a los padres un trajín más en su convivir diario.	Realizar un estudio geográfico para lograr una excelente ubicación del centro, con el objeto de que las personas nos puedan ubicar con mayor facilidad.
Aumento del horario de atención al cliente.	Adaptar el horario de entrada acorde a las necesidades de los padres de familia, con la finalidad de captar más su atención.	

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	FACTORES EXTERNOS	Excelente cuidado a los infantes y buena atención a las madres de familia
Innovación, infraestructura y equipamiento adecuado.		Altos costos de la instalación
Servicio personalizado al cliente.		Capacidad crediticia
Profesionales altamente capacitados y motivados		Poca Publicidad.
Remuneración adecuada.		Ubicación geográfica.
AMENAZAS	FA	DA
Entorno social y económico.	Ofrecer precios accesibles que se acomoden a las necesidades de los padres de familia.	Los altos costos de instalación, se puede canalizar a través de una adecuado proceso de cotización, para emplear mano de obra poco costosa.
Copias y sustitutos de la competencia	Ofrecer un servicio diferenciado donde los padres se sientan seguros de dejar a sus niños a nuestro cuidado, por ello en el momento de abordar al objetivo se debe informar todas las características que forman parte del centro de desarrollo.	Buscar una infraestructura amplia, donde el centro tenga una adecuada distribución de las áreas, que nos diferencie de los sustitutos
Disposiciones gubernamentales	El centro de desarrollo debe laborar bajo el margen de la ley, con el objetivo de evitar el cierre temporal o permanente de la empresa.	Adaptarse a las disposiciones que el ejecutivo disponga con respecto a los centros de desarrollo infantil.
Inseguridad del cliente.	Poner al conocimiento a los padres de familia que al cuidado de sus hijos estará garantizado puesto que se contará con talento humano capacitado para atender a los niños en su primera etapa de vida.	Emplear una fuerte campaña publicitaria dando a conocer a la ciudadanía como operará esta organización al cuidado del niño.
Política Inestable.	A pesar de presentarse inestabilidades políticas, de cualquier índole, no debe justificarse para hacer una reducción de sueldos, puesto que un talento humano bien pagado trabaja más motivado.	

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

5.7.1 Actividades

Segmentación del Mercado

Para la segmentación del mercado se han determinado cuatro aspectos de gran importancia que influyen en la composición y comportamiento de los mercados.

- a) **Aspecto demográfico:** edad: 18 años en adelante (cabe recalcar que el cliente es uno de los potenciales del servicio) sexo: masculino y femenino.

- b) **Aspecto Geográfico:** País: Ecuador Provincia: del Guayas: Cantón Milagro (sin embargo pasarían hacer clientes personas que estén cerca del perímetro urbano).

- c) **Aspecto social:** Clase social (nuestros clientes corresponden a las clases media y alta).

- d) **Aspecto económico:** Personas que perciban ingresos de 300 en adelante.

Composición del Mercado

Nuestro mercado estará compuesto en su mayoría las personas pertenecientes a la cantón Milagro y sectores aledaños.

Marketing Mix

Las 5 “P” de Marketing

1. Producto
2. Plaza
3. Precio
4. Promociones
5. Personas

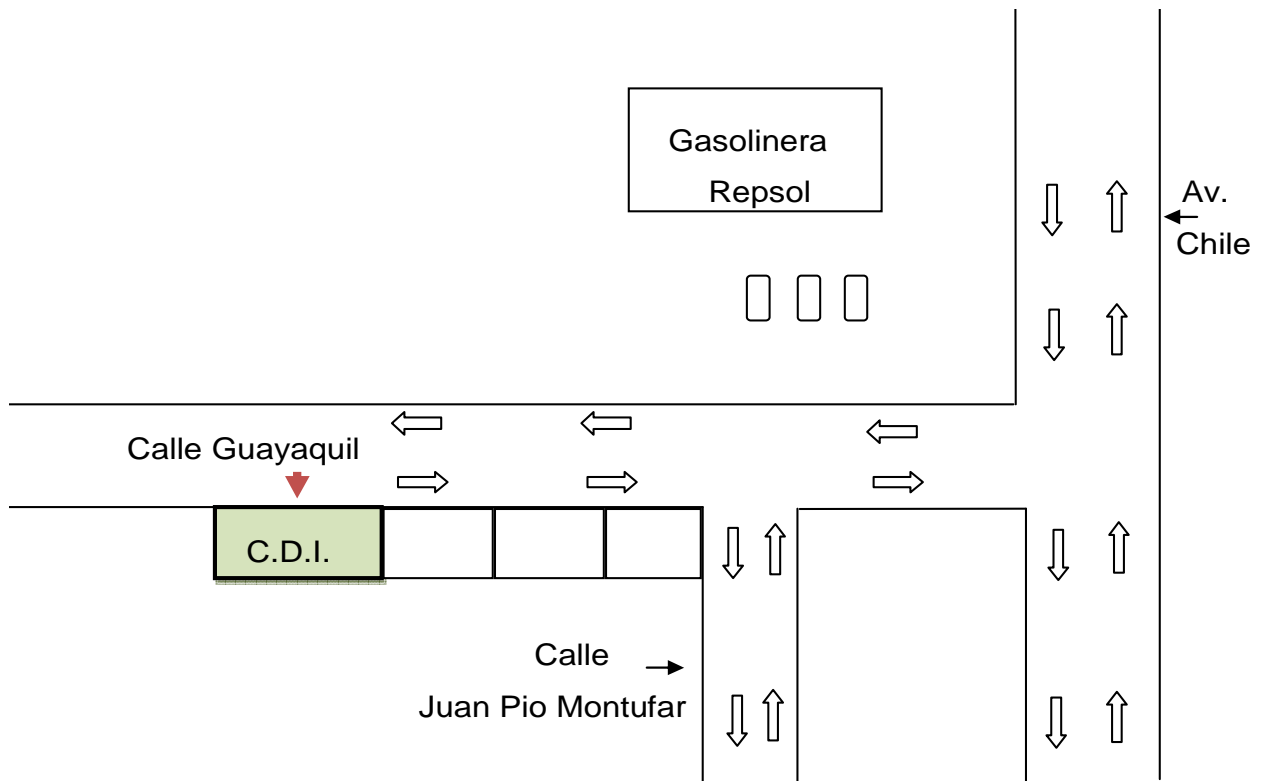
Producto

Nuestra guardería ofrecerá las siguientes adecuaciones:

- Áreas verdes en el cual el niño podrá sentirse en contacto con el medio ambiente y a su vez enseñarles a valorar las bondades que este ofrece.
- Sala de juegos en donde desarrollaran sus destrezas y habilidades ya que no hay mejor forma para aprender que el juego.
- Área de valoración médica en donde se evaluará el niño antes de su ingreso para ver su estado como se encuentra.
- Sala de Audiovisuales es de suma importancia su existencia porque el niño aprende a memorizar lo que observa. Para ello contaremos con una gran variedad de videos ilustrativos.
- Sala de Talleres donde podrán aprender trazos, manualidades y una extensa gama de cuentos para realizar lecturas.
- Área de descanso servirá para que los infantes se relajen y tomen una siesta después de su respectivo almuerzo.

Plaza.

La guardería estará situada en la provincia del Guayas, cantón Milagro en las calles Guayaquil y Juan Pío Montufar, lugar donde los posibles clientes puedan ubicarla con mayor facilidad. El local mide 15 metros de ancho por 30 metros de largo, en total 450 metros cuadrados



DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO DE DESARROLLO



Precio

Los precios del servicio se establecerán en base a los resultados obtenidos en la encuesta, y mediante un análisis de mercado.

Con estos dos factores importantes podemos medir la capacidad de adquisición del servicio y la forma de pago.

Promociones

La promoción estará enfocada en un descuento proporcional de un 5% a 10% al valor de la inscripción de los niños.

Con el motivo de incentivar a las madres de familias que tengan de 2 o más niños menores a 5 años.

Se realizará campañas de publicidad a través de los medios de comunicación: como:

- Radio.
- Prensa escrita.
- Volantes el cual provocará la captación de muchos clientes.

Personas

El personal que laborará en nuestra empresa se sentirá satisfecho con el trato y el ambiente que existirá en la misma. Porque en todos los niveles de staff existirá calidad humana, compañerismo y un ambiente agradable de trabajo.

Estrategias

Estrategias de distribución, penetración y venta personal

Las estrategias que se utilizará para ganarse a sus clientes y posicionarse en la mente del consumidor serán como factor principal su imagen para poder ganar participación de mercado y dar a conocer nuestro servicio.

Para que las estrategias se realicen con éxito, es necesario brindarles a nuestros clientes un servicio excelente para crear una experiencia agradable para los mismos y de ésta manera nos fortalezcamos dándonos a conocer a través del marketing boca a boca el cual es una de las estrategias principales de promoción y penetración de mercado.

Estrategia de promoción y gastos

Dar un beneficio o ventaja ofreciéndoles a nuestros clientes un precio asequible y un descuento del 5% a 10% en el valor de la inscripción de 2, 3 menores a 4 años HIJOS DE UN MISMO HOGAR. Por todos los excelentes servicios que brindaremos, está será la estrategia de promoción a utilizar por nuestra guardería. Esta promoción se estableció con el objetivo de motivar los clientes y para que de ésta manera podamos aumentar los ingresos y la atracción de nuevos clientes en nuestra empresa.

Estrategia de capacitación

- Brindar cursos que ayuden satisfactoriamente a difundir entre el personal docente y administrativo normas y lineamientos bajo los cuales se desarrollará el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Cursos acerca de normas de higiene y seguridad en lo concerniente al aseo, alimentación, y seguridad que tienen que ver con la naturaleza del negocio.
- Cursos clínicos (psicología) para identificar la salud mental de los niños que ingresen al centro de desarrollo infantil.

Estrategias de imagen corporativa

- Buscar un publicista que diseñe la marca gráfica (logotipo) que identifique las características institucionales de la guardería para diferenciarnos de la competencia.
- Formular un eslogan que identifique la actividad en la que se encuentra inmersa la entidad.

Estrategias didácticas

- Emplear libros actualizadas con respecto a la enseñanza-aprendizaje.
- Contar con juegos y materiales didácticos que desarrollen habilidades y destrezas de los infantes.

Estrategias de precio.

- Realizar un estudio de mercado para identificar las desventajas de la competencia y hacerlas nuestras fortalezas.
- Fijar un precio acorde a las necesidades y exigencias de los clientes.

Estrategia publicitaria y de comercialización

Se utilizará como estrategia publicitaria la imagen, donde reflejaremos sobre todo, a los representantes, un lugar donde la seguridad y calidez sean uno de los miles de compromisos que tengamos. Los niños son las joya más valiosas por lo tanto tienen que sentirse muy satisfechos, el cual estamos dispuestos a ofrecérselos, en un lugar donde el amor, atención y cuidado será lo primordial.

Otro objetivo que tenemos es el de crear una base de datos, incluyendo direcciones electrónicas, sobre todo de los empleados de diferentes empresas, especialmente de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Milagro. Esto con el fin de informar acerca de los servicios, ventajas y facilidades que ofrece a sus usuarios.

Las estrategias de marketing utilizadas deben ser capaces de transmitir el propósito de la empresa y verificar que las actividades que realiza la misma estén enfocadas en crear, entregar, mantener y comunicar valor a sus clientes. De igual manera es necesario explotar los atributos emocionales del servicio, permitiendo recoger de los clientes esas pequeñas cosas que hacen una experiencia ganadora, memorable y digna de divulgar a otros.

Campaña publicitaria

Volantes

Se repartirán volantes en centros comerciales y en las calles en general, dentro de la ciudad de Milagro.

Es generalmente donde residen nuestros futuros clientes y debido a su facilidad de distribución.



GRAN IGNAGURACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL DE TUS SUEÑOS DONDE EL CUIDADO, AMOR, PACIENCIA Y TERNURA SERÁ EL TRATO QUE RECIBIRAN OS ENGREIDOS DEL HOGAR, A MANOS DE PERSONAS CAPACITADAS DONDE LOS NIÑOS PODRAN ESPARCIRSE EN UN AMBIENTE NETAMENTE FAMILIAR

Sala de juegos.

Área de valoración médica

Sala de Audiovisuales es de suma importancia su existencia porque el niño aprend.

Sala de Talleres de aprendizaje.

Área de descanso.



Figura # 6

Dípticos

Estos contendrán información detallada sobre los diversos servicios que se ofrece. De esta manera, se busca llamar la atención a nuestros clientes potenciales.



Figura # 7



NUESTRA GUARDERIA OFRECERÁ LAS SIGUIENTES ADECUACIONES:

- Áreas verdes en el cual el niño podrá sentirse en contacto con el medio ambiente y a su vez enseñarles a valorar las bondades que este ofrece.
- Sala de juegos en donde desarrollaran sus destrezas y habilidades ya que no hay mejor forma para aprender que el juego.
- Área de valoración médica en donde se evaluará el niño antes de su ingreso para ver su estado como se encuentra.
- Sala de Audiovisuales es de suma importancia su existencia porque el niño aprende a memorizar lo que observa. Para ello contaremos con una gran variedad de videos ilustrativos.
- Sala de Talleres donde podrán aprender trazos, manualidades y una extensa gama de cuentos para realizar lecturas.
- Área de descanso servirá para que los infantes se relajen y tomen una siesta después de su respectivo almuerzo.

**HORARIOS DE
ATENCIÓN**

**7H00 AM A
18H00**

Figura # 8

Marketing de boca a boca.

El servicio de calidad será la satisfacción de nuestros clientes el cual 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. Por esto, evitaremos cualquier mínima insatisfacción de nuestros clientes y así se logrará impedir malos comentarios dentro del medio.

Prensa Escrita

El costo por un anuncio pequeño en la prensa escrita tiene un costo de 70.00, cabe mencionar que el diario de mayor aceptabilidad por parte de la ciudadanía Milagreña es Prensa la Verdad, por tal razón, utilizaremos este medio para dar a conocer la guardería Lucerito.

**CENTRO DE DESAROLLO
INFANTIL LUCERITO**

TE OFRECEMOS UN SERVICIO ACORDE A SUS
NECESIDADES Y EXPECTATIVAS PARA LOS
ENGREIDOS DEL HOGAR

SERVICIO PROFESIONAL EN EL CUIDADO Y APREDIZAJE
PARA LOS INFANTES MILAGREÑOS, DONDE SU
TRANQUILIDAD SERA GARANTIZADA.

AMPLIA
INFRAESTRUCTURA

HORARIO DE ATENCIÓN
7HOO A 18HOO

PRECIOS ACCESIBLES
SERVICIO PERSONALIZADO
SEGURIDAD TOTAL

SERVICIO DE
CALIDAD

DIRECCIÓN: GUAYAQUIL Y JUAN PIO MONTUFAR

Figura # 9

Pagina Web

Dentro de la página Web, se podrá observar a que se dedica la empresa, los servicios que ofrece detalladamente, el equipo de trabajo, las promociones vigentes, videos y fotos lo cual ayudará a los visitantes a conocer más a fondo la razón de ser de nuestra guardería así como poder conocer el interior de la empresa.

5.7.2 Recursos, análisis financiero

Recursos Humanos

Personal

Se contratará al personal idóneo para desempeñar cada cargo, además se les brindará capacitación para mejorar su desempeño en cada función, por tanto se han definido los perfiles de acuerdo a la naturaleza del negocio. Esta empresa contara con seis personas las cuales deberán pasar por un debido proceso de selección para ocupar los distintos cargos de este centro de desarrollo infantil en el Cantón Milagro.

PERSONAL	CANTIDAD
Gerente general.	1
Parvularias.	2
Enfermera.	1
Ecónoma.	1
Conserje	1

Análisis financiero.

Para aperturar esta alternativa de negocio es necesario incurrir en los siguientes activos fijos.

Cuadro # 19

INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS Y MAQUINARIA			
CONGELADOR	1	800,00	800,00
TOTAL EQUIPOS Y MAQUINARIA			800,00
EQUIPO DE OFICINA			
TELEFONO CON LÍNEA	1	120,00	120,00
AIRE ACONSIONADO	1	526,00	526,00
TELEVISOR	3	600,00	1800,00
EQUIPO DE SONIDO	1	950,00	950,00
TOTAL DE EQUIPO DE OFICINA			3396,00
EQUIPOS DE COMPUTACION			
COMPUTADORA	2	650,00	1300,00
IMPRESORA	2	83,02	166,04
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACION			1466,04
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIO	3	55,00	165,00
SILLAS DE OFICINA	9	20,00	180,00
PERCHAS	4	50,00	200,00
DISPENSADOR DE AGUA	3	50,00	150,00
EXTINTORES	2	60,02	120,04
UTENSILIOS DE COCINA	1	119,00	119,00
COCINA INDUSTRIAL	1	90,00	90,00
ARCHIVADORES	2	60,00	120,00
TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES			1144,04
VEHICULO			
FURGONETA (USADA)	1	8000,00	8000,00
TOTAL DE VEHICULO			8000,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS			14806,08

Cuadro # 20

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS ANUAL			
DESCRIPCIÓN	VALOR DEL ACTIVO	% DE DEP.	DEP. ANUAL
EQUIPO Y MAQUINARIA	800,00	10%	80,00
MUEBLES Y ENSERES	1144,04	10%	114,40
EQUIPO DE OFICINA	3396,00	10%	339,60
EQUIPO DE COMPUTACION	1466,04	33%	483,79
VEHICULO	8000,00	20%	1600,00
TOTAL	14806,08		2617,80

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Dentro de los costos directos está todo lo relacionado a los bienes muebles que están ubicados en las salas recreacionales y de descanso del Centro de Desarrollo Infantil.

Cuadro # 21

COSTOS DIRECTOS									
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2		AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NIÑOS DE 6 MESES									
CUNA CORRAL	12	100,00	1200,00	1200,00	0,00	103,00	309,00	0,00	0,00
ACCESORIOS	15	2,50	37,50	37,50		2,58	12,88	0,00	0,00
ENTRETENEDORES	12	0,75	9,00	9,00	0,00	0,77	3,09	0,00	0,00
BOTIQUIN	1	25,00	25,00	25,00	25,75	26,52	27,32	28,14	28,98
TOTAL			1271,50	1271,50	25,75		352,28	28,14	28,98
NIÑOS DE 2 AÑOS									
CUNAS	18	100,00	1800,00	1800,00	0,00	103,00	309,00	0,00	0,00
ACCESORIOS	20	2,50	50,00	50,00	0,00	2,58	25,75	0,00	0,00
JUGUETES	20	3,20	64,00	64,00	0,00	3,30	26,37	0,00	0,00
BOTIQUITIN	1	25,00	25,00	25,00	25,75	26,52	27,32	28,14	28,98
COCHONETAS	18	8,00	144,00	144,00	0,00	8,24	32,96	0,00	0,00
TOTAL			2083,00	2083,00	25,75	0,00	421,40	28,14	28,98
NIÑOS DE 3 Y 4 AÑOS									
CUNAS	25	160,00	4000,00	4000,00	0,00	164,80	494,40	0,00	0,00
ACCESORIOS	26	2,50	65,00	65,00	0,00	2,58	12,88	0,00	0,00
JUGUETES	20	3,50	70,00	70,00	0,00	3,61	14,42	0,00	0,00
PIZARRA	2	50,00	100,00	100,00	0,00			0,00	0,00
BOTIQUIN	1	25,00	25,00	25,00	25,75	26,52	27,32	28,14	28,98
TOTAL			4260,00	4260,00	25,75		549,01	28,14	28,98
ALIMENTOS	12		100,00	1200,00	1236,00		1273,08	1311,27	1350,61
TOTAL DE LOS COSTOS			7714,50	8814,50	1313,25		2595,77	1395,69	1437,56

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Cuadro # 22

GASTOS									
DETALLE	CANT.	VALOR	SUB-TOTAL	VECES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS									
ADMINISTRACIÓN	1	400,00	400,00	12	4.800,00	4.944,00	5.092,32	5.245,09	5.402,44
PARVULARIA	2	300,00	600,00	12	7.200,00	7.416,00	7.638,48	7.867,63	8.103,66
ENFERMERA	1	300,00	300,00	12	3.600,00	3.708,00	3.819,24	3.933,82	4.051,83
ECONOMA	1	264,00	264,00	12	3.168,00	3.263,04	3.360,93	3.461,76	3.565,61
CONSERJE	1	264,00	264,00	12	3.168,00	3.263,04	3.360,93	3.461,76	3.565,61
			1.828,00		21.936,00	22.594,08	23.271,90	23.970,06	24.689,16

PUBLICIDAD									
HOJAS VOLANTES	1	20,00	20,00	4	80,00	82,40	84,87	87,42	90,04
DIPTICOS	1	20,00	20,00	3	60,00	61,80	63,65	65,56	67,53
RADIO	1	30,00	30,00	6	180,00	185,40	190,96	196,69	202,59
DIARIO	1	280,00	280,00	12	3360,00	3460,80	3564,62	3671,56	3781,71
			350,00		3.680,00	3.790,40	3.904,11	4.021,24	4.141,87
SERVICIOS									
LUZ	1	15,00	15,00	12	180,00	185,40	190,96	196,69	202,59
AGUA	1	10,00	10,00	12	120,00	123,60	127,31	131,13	135,06
TELEFONO	1	35,00	35,00	12	420,00	432,60	445,58	458,95	472,71
			60,00		720,00	741,60	763,85	786,76	810,37
ARRIENDO									
LOCAL	1	215,00	210,00	12	2.520,00	2595,60	2673,47	2753,67	2836,28
			210,00		2.520,00	2.595,60	2.673,47	2.753,67	2.836,28
SUMINISTROS DE OFICINA									
PAPELERAS	2	5,00	10,00	1	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
GRAPADORAS	1	5,00	5,00	1	5,00	5,15	5,30	5,46	5,63
PERFORADORAS	1	5,00	5,00	1	5,00	5,15	5,30	5,46	5,63
REMAS	3	3,00	9,00	1	9,00	9,27	9,55	9,83	10,13
PLUMAS	10	0,25	2,50	1	2,50	2,58	2,65	2,73	2,81
LAPICES CAJAS	10	1,00	10,00	1	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
CARPETAS	50	0,20	10,00	3	30,00	30,90	31,83	32,78	33,77
SACAGRAPAS	1	2,00	2,00	1	2,00	2,06	2,12	2,19	2,25
CAJAS DE GRAPAS	2	1,50	3,00	1	3,00	3,09	3,18	3,28	3,38
SELLOS	1	1,00	1,00	1	1,00	1,03	1,06	1,09	1,13
TINTA	12	15,00	180,00	1	180,00	185,40	190,96	196,69	202,59
BORRADORES	20	0,50	10,00	1	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
MARCADORES	8	0,60	4,80	1	4,80	4,94	5,09	5,25	5,40
BORRADORES LIQUIDOS	3	0,80	2,40	1	2,40	2,47	2,55	2,62	2,70
REGLAS	4	0,30	1,20	1	1,20	1,24	1,27	1,31	1,35
TIJERAS	10	1,00	10,00	1	10,00	10,30	10,61	10,93	11,26
TOALLAS	20	1,50	1,50	1	1,50	1,55	1,59	1,64	1,69
TOALLAS GRANDES	8	8,00	64,00	1	64,00	65,92	67,90	69,93	72,03
PAÑALES	1	12,00	12,00	6	72,00	74,16	76,38	78,68	81,04
TOALLAS PEQUEÑAS	30	5,00	150,00	1	150,00	154,50	159,14	163,91	168,83
TOALLAS MEDIANAS	25	10,00	250,00	1	250,00	257,50	265,23	273,18	281,38
SAMPOO PARA BEBE	5	5,00	25,00	2	50,00	51,50	53,05	54,64	56,28
MESAS CON SILLAS PLASTICAS	10	15,00	150,00	1	150,00	154,50	159,14	163,91	168,83
SUMINISTROS DE OFICINA			331,40		1.023,40	1.054,10	1.085,73	1.118,30	1.151,85
OTROS GASTOS									
PAPEL HIGIENICO	12	0,35	4,20	12	50,40	51,91	53,47	55,07	56,73
DESINFECTANTE	3	1,00	3,00	12	36,00	37,08	38,19	39,34	40,52
JABON	6	0,80	4,80	8	38,40	39,55	40,74	41,96	43,22
DEJA	2	0,50	1,00	12	12,00	12,36	12,73	13,11	13,51
COLORO	2	1,50	3,00	12	36,00	37,08	38,19	39,34	40,52
ESCOBAS	2	1,50	3,00	3	9,00	9,27	9,55	9,83	10,13
TRAPEADORES	2	2,00	4,00	2	8,00	8,24	8,49	8,74	9,00
FUNDAS DE BASURA	10	1,00	10,00	12	120,00	123,60	127,31	131,13	135,06
TACHOS DE BASURA	5	5,00	25,00	1	25,00	25,75	26,52	27,32	28,14
OTROS GASTOS			58,00		334,80	344,84	355,19	365,84	376,82
			2.837,40		30.214,20	31.120,63	32.054,24	33.015,87	34.006,35

Dentro de los costos indirectos tenemos los valores anuales del cuadro anterior, en los cuales se refleja las depreciaciones de los activos.

Cuadro # 23

COSTOS INDIRECTOS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	21936,00	22.594,08	23.271,90	23.970,06	24.689,16
PUBLICIDAD	3680,00	3.790,40	3.904,11	4.021,24	4.141,87
SERVICIOS BASICOS	720,00	741,60	763,85	786,76	810,37
ARRIENDO	2520,00	2595,60	2673,47	2753,67	2836,28
SUMINISTRO DE OFICINA	1023,40	1.054,10	1.085,73	1.118,30	1.151,85
OTROS GASTOS	334,80	344,84	355,19	365,84	376,82
DEP. DE EQUIPO Y MAQ.	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
DEP. MUEBLES Y ENSERES	114,40	114,40	114,40	114,40	114,40
DEP. EQUIPO DE OFIC.	339,60	339,60	339,60	339,60	339,60
DEP. EQUIPO DE COMP.	483,79	483,79	483,79	0,00	0,00
DEP. VEHICULO	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	32832,00	33738,42	34672,04	35149,88	36140,35

Los ingresos lo hemos establecido tomando en cuenta las sugerencias de las personas encuestadas y sobre la inversión que abarca la creación de este centro de desarrollo.

Cuadro # 24

PRESUPUESTO DE VENTAS								
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBRO DEL SERVICIO	60	55,00	3300,00	39600,00	41580,00	43659,00	45841,95	48134,05
TRANSPORTACIÓN	17	20,00	340,00	4080,00	4284,00	4498,20	4723,11	4959,27
TOTAL			3640,00	43680,00	45864,00	48157,20	50565,06	53093,31

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Cuadro # 25

INVERSION DEL PROYECTO	
Equipo y Maquinaria	800,00
Equipo de Computo	1.466,04
Equipo de Oficina	3.396,00
Muebles y Enseres	1.144,04
Vehículo	8.000,00
Costo indirecto	2.837,40
Inventario	7.714,50
TOTAL DE LA INVERSION	25.357,98

Cuadro # 26

TOTAL DE LA INVERSION	
Total de Inversion	25357,98
MONTO DE LA INVERSION	25357,98

La financiación de nuestro proyecto lo vamos a realizar mediante un préstamo bancario del 70% de inversión total con una tasa de interés del 16% del Banco Pichincha.

Cuadro # 27

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		25.357,98
Financiado	70%	17750,59
Aporte Propio	30%	7607,39
		25.357,98

TASA		
Tasa Capit.Semest.	20%	0,002 0,0010

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	17.750,59	17,75

Esta tabla de amortización nos va indicando cuanto se pagará en capital de nuestros gastos financieros y los dividendos mensualmente sobre el préstamo realizado (\$ 18620,89), los cuales reflejaremos en los estados financieros.

Cuadro # 28

PRÉSTAMO BANCARIO				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDOS
0				17750,59
1	1775,06	17,75	1792,81	15975,53
2	1775,06	15,98	1791,03	14200,47
3	1775,06	14,20	1789,26	12425,41
4	1775,06	12,43	1787,48	10650,35
5	1775,06	10,65	1785,71	8875,29
6	1775,06	8,88	1783,93	7100,23
7	1775,06	7,10	1782,16	5325,18
8	1775,06	5,33	1780,38	3550,12
9	1775,06	3,55	1778,61	1775,06
10	1775,06	1,78	1776,83	0,00
	17750,59	97,63	17848,21	

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Este documento contable muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida) de la entidad durante del periodo determinado. Presenta la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa.

Cuadro # 29

ESTADO DE RESULTADO						
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS NETAS	43.680,00	45.864,00	48.157,20	50.565,06	53.093,31	241.359,57
COSTO DE VENTAS	8.814,50	1.313,25	2.595,77	1.395,69	1.437,56	15.556,76
UTILIDAD BRUTA	34.865,50	44.550,75	45.561,43	49.169,37	51.655,76	225.802,81
COSTO INDIRECTO	32832,00	33738,42	34672,04	35149,88	36140,35	172532,69
UTILIDAD OPERATIVA	2.033,50	10.812,33	10.889,39	14.019,50	15.515,40	53.270,12
GASTOS FINANCIEROS	33,73	26,63	19,53	12,43	5,33	97,63
UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN E IMPUESTO	1.999,78	10.785,70	10.869,86	14.007,07	15.510,08	53.172,49
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	299,97	1.617,86	1.630,48	2.101,06	2.326,51	7.975,87
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	1.699,81	9.167,85	9.239,38	11.906,01	13.183,57	45.196,62
IMPUESTO RENTA	424,95	2291,96	2309,85	2976,50	3295,89	11299,15
UTILIDAD NETA	1.274,86	6.875,88	6.929,54	8.929,51	9.887,68	33.897,46

En el flujo de caja reflejamos los movimientos de efectivo realizados en la empresa. Este provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales

Cuadro # 30

FLUJO DE CAJA							
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
FLUJO OPERATIVO							
INGRESOS OPERATIVOS							
Ventas		43680,00	45864,00	48157,20	50565,06	53093,31	241359,57
TOTAL INGRESO OPERATIVO	0,00	43680,00	45864,00	48157,20	50565,06	53093,31	241359,57
EGRESOS OPERATIVOS							
Inversion inicial	25.357,98						
Pago de mercadería		1.100,00	1.313,25	2.595,77	1.395,69	1.437,56	7842,26
Pago gastos fijos		27.376,80	31.120,63	32.054,24	33.015,87	34.006,35	157573,89
Pago participacion empleados			299,97	1.617,86	1.630,48	2.101,06	5649,36
Pago impuesto renta			424,95	2.291,96	2.309,85	2.976,50	8003,26
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	25.357,98	28.476,80	33.158,80	38.559,83	38.351,88	40.521,47	179068,78
TOTAL FLUJO OPERATIVO	-25357,98	15203,20	12705,20	9597,37	12213,18	12571,84	62290,79
FLUJO CAJA DE FINANCIAMIENTO							
INGRESOS NO OPERATIVOS							
Prestamo bancario	17750,59						
TOTAL INGRESO NO OPERATIVO	17.750,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EGRESOS NO OPERATIVOS							
Pago de capital		3.550,12	3.550,12	3.550,12	3.550,12	3.550,12	17.750,59
Pago de interes		33,73	26,63	19,53	12,43	5,33	97,63
TOTAL DE EGRESOS NO OPERATIVOS	0,00	3583,84	3576,74	3569,64	3562,54	3555,44	10730,23
SALDO DEL FLUJO FINANCIERO	17750,59	-3583,84	-3576,74	-3569,64	-3562,54	-3555,44	-17848,21
FLUJO NETO	-7607,39	11619,36	9128,46	6027,72	8650,64	9016,40	44442,58
FLUJO ACUMULADO		11619,36	20747,82	26775,54	35426,18	44442,58	139011,47

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Documento contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.

Cuadro # 31

BALANCE GENERAL					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA - BANCOS	11619,36	20747,82	26775,54	35426,18	44442,58
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	11619,36	20747,82	26775,54	35426,18	44442,58
ACTIVO FIJO					
ACTIVO FIJOS	14.806,08	14.806,08	14.806,08	14.806,08	14.806,08
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	2.617,80	5.235,59	7.853,39	10471,19	13.088,99
TOTAL DE ACTIVO FIJO	12.188,28	9.570,49	6.952,69	4.334,89	1.717,09
TOTAL ACTIVOS	23.807,64	30.318,30	33.728,23	39.761,07	46.159,67
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
PARTICIP. EMPLEADOS	299,97	1617,86	1630,48	2101,06	2326,51
IMPUESTO A PAGAR	424,95	2291,96	2309,85	2976,50	3295,89
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	724,92	3909,82	3940,32	5077,56	5622,40
PASIVO A LARGO PLAZO					
PRÉSTAMO	14200,47	10650,35	7100,23	3550,12	0,00
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	14200,47	10650,35	7100,23	3550,12	0,00
TOTAL PASIVO	14925,39	14560,17	11040,56	8627,68	5622,40
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	7.607,39	7.607,39	7.607,39	7.123,60	6.639,81
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1274,86	6.875,88	6.929,54	8.929,51	9.887,68
UTILIDAD RETENIDAS	0,00	1.274,86	8.150,74	15.080,28	24.009,79
TOTAL DE PATRIMONIO	8.882,25	15.758,14	22.687,67	31.133,39	40.537,27
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	23.807,64	30.318,30	33.728,23	39.761,07	46.159,67

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Cuadro # 32

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INVERSIÓN INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJOS NETOS	-25.357,98	15203,20	12705,20	9597,37	12213,18	12571,84

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	20%

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

TIR.- Devuelve la tasa interna de retorno de los flujos netos representados por los números del argumento valores. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión. **VAN.-** Calcula el valor neto presente de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

Cuadro # 33

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	62.290,79
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	25.357,98
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	49%

Cuadro # 34

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		37.988,61
VAN	POSITIVO	12.630,63
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	3,01
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	200,77
TASA INTERNA DE RETORNO		42%

El VAN que arroja este ejercicio es positivo, lo cual nos demuestra que el negocio es rentable. La TIR es de 42 % lo que nos indica que vamos a obtener más de lo que hemos invertido y tendremos una acelerada recuperación de la inversión.

El 49% es el rendimiento neto del negocio lo cual resulta positivo. El índice de rentabilidad es de 3.00 lo que nos indica que por cada dólar que invierto voy a obtener 0,37 centavos de rentabilidad.

Los ratios financieros demuestran que la propuesta es rentable ya que se cumplen con los parámetros, establecidos en el capital trabajo, es decir por cada dólar que se invierte se está obteniendo cierto grado de rentabilidad.

Cuadro # 35

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	43680,00
FLUJO NETO	11619,36
PAGO DE DIVIDENDOS	3576,74
GASTOS FINANCIEROS	33,73
GASTOS PERSONAL	1828,00
ACTIVOS FIJOS NETOS	12.188,28

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	44442,58
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	4,25
VALOR AGREGADO SOBRE VTAS	MENOR A 50%	4,26
INDICE DE EMPLEO		15%

Cuadro # 36

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ		
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	51%

RENDIMIENTO CORRIENTE		
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	5%

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

Como la palabra lo indican las razones ayudan a razonar financieramente el comportamiento de la empresa, en este caso esta demuestra rentabilidad.

Cuadro # 37

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	44442,58
INVERSION INICIAL	25357,98
UTILIDAD NETA	33897,46
VENTAS	241359,57
COSTO DE VENTA	188089,46

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	1,75
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	1,34
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	14%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	1,28

Autores. Carmen Murillo, Jorge Alarcón

5.7.3 Impacto

El impacto que causará la creación de un Centro de Desarrollo Infantil en el Cantón Milagro será socio-económico ya que la sociedad en especial la inmersa en el ámbito laboral podrá contar con esta alternativa para el cuidado y atención de sus niños, así mismo este sector se verá beneficiado ya que se abrirán nuevas plazas de empleo para un grupo determinado de esta comunidad y al mismo tiempo a los inversionista de esta opción empresarial puesto que el negocio demuestra rentabilidad, sin embargo el logro de los resultados del escenario positivo dependerá del buen manejo administrativo que tenga la empresa y de la aplicación de estrategias que potencien su posicionamiento en el mercado, creando ventajas competitivas que impulsan su desarrollo permanente.

5.7.4 Cronograma

Cuadro # 38

ACTIVIDADES	MESES 2011																											
	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1.- Actividades Preliminares.																												
2.- Delimitación del problema, justificación y marco teórico																												
3.- Hipótesis, operacionalización de las variables																												
4.- Procesamiento de la información.																												
5.- Análisis e interpretación de los resultados.																												
6.- Preparación y ordenamiento de la información.																												
7.- Ajuste y corrección del documento.																												
8.- Preparación del tema para la defensa.																												
9.- Sustentación definitiva.																												

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.

Para poder encontrar las falencias con las que contaba este mercado con respecto a esta alternativa empresarial (centro de desarrollo infantil) como primer paso se realizó una encuesta dirigida a la ciudadanía Milagreña, para saber de una forma directa que criterio tenían sobre este negocio, como calificaban el servicio brindado y por último si llenaban las expectativas de los clientes. Una vez obtenida esta información se procedió a trabajar en los puntos críticos para optimizar el servicio y marcar la diferencia ante la competencia, logrando la confianza, lealtad y reconocimiento por parte de los clientes, posicionándose esta empresa como un grupo respetable en esta plaza comercial.

Conclusiones.

Después de haber realizados los respectivos estudios para verificar si la creación de este “Centro de Desarrollo Infantil” cuenta con una amplia viabilidad en este sector, se pudo comprobar que si es factible y rentable implantar este tipo de negocios en esta plaza comercial, sin embargo es importante tomar en cuenta las siguientes conclusiones:

1.- la seguridad y el buen trato son dos factores importantes que los padres de familia ven en el momento de solicitar el servicio, esto tiene mucho que ver con la infraestructura que se proyecte.

2.- El horario es otro de los factores que los padres toman en cuenta para solicitar esta clase de servicio ya que unos tienen un horario normal y otros no.

3.- El contar con personas capacitadas en el cuidado de los infantes, pues es importante para la imagen de la empresa, así como definir su estructura orgánica, a través de un organigrama.

4.- Muchos de los padres de familia tienen más de un niño en guardería o cuidado de terceras personas, ellos opinan que les agradecería que se emplee promociones, cuando se presenten estos eventos.

5.- A más de las enfermeras es importante contar con los servicios profesionales de un médico tratante por cualquier problema de salud que se presente entre los niños.

Recomendaciones.

Es importante tomar en cuenta estas recomendaciones, pues beneficiarían a posicionar a la empresa entre las alternativas más próximas para la contratación de este servicio.

1.- Es importante que la administración se preocupe por emplear un profesional en seguridad así como difundir el buen trato, amor y cariño hacia el cuidado de los infantes, logrando un ambiente netamente familiar para los niños.

2.- El horario de atención debe ser establecido acorde a las necesidades de los padres de familia pues ellos son nuestros potenciales clientes para poder mantenerse en este mercado, por ello, es importante que el horario de atención de 7:00 a 18H00.

3.- Al momento de solicitar personal es importante que cumplan con el perfil idóneo según el manual de funciones que está establecido en el capítulo de la propuesta.

4.- Dentro del plan de promociones que ofrezca la guardería debe puntualizarse el pago de dos por uno es decir; si asisten dos niños de una misma familia (hermanos) se cobre por uno solo el servicio para los dos. En caso que sean tres se cobre un servicio y medio.

5.- Es importante establecer alianzas con uno o dos médicos tratantes para cuando se presente alguna dificultad de salud a algún niño. Estableciendo más seguridad y credibilidad hacia los padres de familia.

BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

ALCÁZAR, Vinicio: *NIÑOS Y ADOLESCENTES*, Ediciones Eudecor. Córdoba, 1996.

BUENAVENTURA Ricardo. Libro: *PRINCIPIOS Y VALORES*. Editorial Limerin, año 1995.

CASTRO, Adalberto: *COMUNICACIÓN BÁSICA*, Primera Edición, Editorial MC. Graw- Hill 2001.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA CUARTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA QUINTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A.

JUMBOL, Franchesco: *INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS*, Tercera Edición, Bogotá DC, Colombia 2006 p 486.

KALINOWSKI Hilda. *COMUNICACIÓN GENERAL*, Editorial Edibosco.

KOONTZ HAROLD. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN*, Editorial: Mc Graw Hill.

LEÓN Félix. *ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL*, Editorial Copyright

LONGENECKER G. Justin. *ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS*, Editorial Edición 11.

MONREAL José Luís. *DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR*, Editorial Océano Grupo Editorial S.A.

PALACIOS LÓPEZ Livia. *CONTABILIDAD INTERMEDIA*, Editorial Ministerio de Educación y Cultura.

PAULI GUNTER. *MANUAL COMUNICACIONAL*, Editorial Limerin S.A

PAULI GUNTER. *LENGUAJE Y COMUNICACIÓN*, Editorial Limerin S.A.

SANTÓN William J. *FUNDAMENTOS DEL MARKETING*, Editorial Mc Graw Hill.

STRAUS George y Leonard R. Sayles. *PERSONAL*, Editorial Hebreos Hnos. Sucesores S.A

VENITZKY, GUILLERMO: *PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y PRESUPUESTO*, Editorial, Librería S.A.

VILLALBA Carlos. *GUÍA DE ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTO Y PROYECTOS*, Editorial Sur Editores.

VOLPENTESTA, JORGE ROBERTO: *ORGANIZACIONES Y ESTRUCTURAS.*
Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.

ZAMORA Miguel Ángel. *TEMÁTICA ESTUDIANTIL.* Editorial: Copyright

LINCOGRAFÍAS

<http://www.elmundo.es/elmundosalud/2010/05/14/psiquiatriainfantil/1273850056.html>

http://www.mundobebeweb.com/adaptacion-al-jardin-de-infantes/notas_171/

http://www.doctorantonioramos.es/las_guarderias.htm

<http://familydoctor.org/online/famdoces/home/children/parents/infants/030.html>

<http://guarderiapequeostraviesos.blogspot.com/2010/11/introduccion-de-las-guarderias-en-el.html>

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/padres-deben-evaluar-a-las-guarderias-306183.html>

Fuente: <http://www.buenastareas.com/page12>

<http://estrategias-marketing-online.com/las-5-p-del-marketing-producto-precio-plaza-promocion-y-%E2%80%9Cpartners%E2%80%9D-socios/>

ALEXOS

Anexo N° 1



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

ENCUESTA A LAS MADRES DE LA CIUDAD DE MILAGRO, PARA COMPROBAR LA FACTIBILIDAD DE ACEPTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL EN LA CIUDAD DE MILAGRO.

1.- ¿Usted tiene hijos? Si la respuesta es no la encuesta termina, caso contrario continúe con la siguiente pregunta.

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

2.- Su (s) hijo(s) oscilan entre la edad de:

Si la respuesta corresponde a las alternativas c y d, la encuesta concluye, caso contrario continúe con la siguiente pregunta

a) 1 - 2 A	<input type="checkbox"/>
b) 3 - 4 A	<input type="checkbox"/>
c) 5 - 6 A	<input type="checkbox"/>
d) OTROS	<input type="checkbox"/>

3. ¿Quién cuida a sus hijos?

SOLO PAPÁ	<input type="checkbox"/>
SOLO MAMÁ	<input type="checkbox"/>
AMBOS (PAPÁ Y MAMÁ)	<input type="checkbox"/>
FAMILIARES	<input type="checkbox"/>

EMPLEADA (NIÑERA)

4.- ¿Considera usted que el cuidado de sus hijos no le permite obtener en óptimo desarrollo personal (trabajo y/o estudio)?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

5.- ¿Desearía que en la ciudad de Milagro exista un centro de desarrollo infantil, donde se ofrezcan servicios de cuidado, aprendizaje y alimentación para sus hijos?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

6. ¿Cuál sería el horario que usted escogería para acceder con sus hijos al centro de desarrollo infantil?

7: 00 a 13: 00	<input type="checkbox"/>
13: 00 a 18: 00	<input type="checkbox"/>
07: 00 a 18: 00	<input type="checkbox"/>

7.- ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que sería el precio justo por recibir los servicios de cuidado, aprendizaje y alimentación en el cuidado de sus hijos?

\$ 50,00	<input type="checkbox"/>
\$ 60,00	<input type="checkbox"/>
\$ 70,00	<input type="checkbox"/>
\$ 80,00	<input type="checkbox"/>
\$ 90,00 EN ADELANTE	<input type="checkbox"/>