



**UNIVERSIDAD TECNÓLOGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL**

TESINA TITULO DE:

**Ingeniería en Gestión Empresarial con mención en Finanzas y
Auditoría
Ingeniería en Gestión Empresarial con mención en Marketing y Ventas**

TEMA:

**Implementación de un Centro de Estimulación Temprana con
metodología acuática**

AUTORES:

**Lynda Sotomayor Sánchez
María Cristina Vélez Camacho**

OCTUBRE - 2011

GUAYAQUIL-ECUADOR

**Koala Play Kids
“Un mundo de amor, enseñanza y diversión”**



DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesina a Dios y a mis padres Tito Sotomayor y Petty Sánchez pilares fundamentales en mi vida. Su tenacidad y lucha han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir. No podría empezar ésta tesina sin dedicarla también a mi esposo Mauro Montesdeoca que sin saberlo es mi luz que ilumina todo lo que yo creía terminado o perdido.

Lynda Sotomayor S.

A mi madre y a mi hija Nicole a quienes les he dedico con mucho amor y esfuerzo durante todos estos años de estudio, y todo el trabajo puesto para la realización de esta tesina.

Maria Cristina Vélez Camacho



INDICE

	# Página
CAPITULO I	
1. ANTECEDENTES	3
1.1 Macroentorno del sector	7
1.2 Misión	9
1.3 Visión	9
1.4 Valores	9
1.5 Cultura Empresarial	9
1.6 Objetivos Generales	10
1.7 Objetivos Específicos	10
1.8 Análisis FODA	10
1.9 Factores Claves del Exito	11
1.10 Análisis de la Industria y las 5 fuerzas de Porter	12
CAPITULO II	
2. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN	13
2.1 Características del Mercado	13
2.2 Estructura de Mercado	13
2.3 Mercado Objetivo	14
2.4 Análisis de la demanda: Encuestas y Estadísticas	15
2.5 Análisis de la oferta: Empresa y sus Competidores	19
2.6 Plan de Marketing	21
2.7 Estrategias de Marketing	23
2.8 Matriz BCG	24
CAPITULO III	
3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	25
3.1. Constitución del Negocio	25
3.2. Organigrama	29
3.3. Funciones	29



3.4. Cadena de Valor y Operaciones	30
3.5. Descripción del Servicio	31

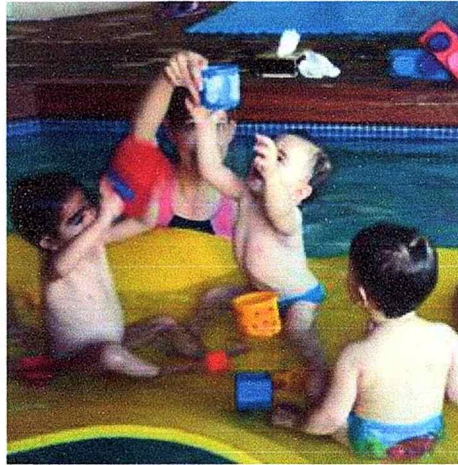
CAPITULO IV

4. INGENIERIA DEL PROYECTO	37
4.1. Determinación de recursos	37
4.2. Localización geográfica - dibujo	38
4.3. Inversión Inicial	39
4.4. Estado Financiero Anual	42
4.5. Estados Financieros Proyectados A 5 años	43
4.6. Razones Financieras: Circulante, Deuda, Actividad y Rentabilidad de un año	44
4.7. Punto de Equilibrio	48
4.8. Flujo de Efectivo, TIR y VAN	45

CAPITULO V

Recomendaciones y Conclusiones	49
---------------------------------------	-----------

ANEXOS, FOTOS	50
BIBLIOGRAFIA: (Libros , revistas, página web consultadas)	



CAPITULO I

1. ANTECEDENTES:

RESUMEN EJECUTIVO

Hoy en día, sabemos que nuestro bebe nace con un gran potencial y que está en las manos de sus padres el aprovechar de esa oportunidad en el proceso de maduración, para que este potencial se desarrolle al máximo de la forma más adecuada y divertida.

La estimulación temprana es el conjunto de medios, técnicas y actividades con base científica y aplicada en forma sistemática y secuencial. Se emplea en niños desde su nacimiento hasta los 6 años, con el objetivo de desarrollar al máximo sus capacidades cognitivas, físicas, emocionales y sociales. El mecanismo que utilizaremos será: Reconocer y motivar el potencial de cada niño en particular y presentarle retos y actividades que fortalezcan su autoestima, iniciativa y aprendizaje.

¿Para qué poner en marcha este proyecto?, Hemos visto la necesidad de conformar una sociedad de 2 accionistas. Cada uno aportará de acuerdo a sus recursos y habilidades:

Lynda Sotomayor aportará con el 15% de la inversión inicial, es decir, \$2,000.00 además de la infraestructura del local propio.

Cristina Vélez aportará con el 15% de la inversión inicial, es decir, \$2,000.00 adicionalmente aportará con conocimientos pedagógicos.

La Lcda. Estefanía Mármol especialista en Terapia Acuática.

Koala Play Kids va dirigido a padres de familia o involucrados del sector medio, medio-alto, alto; Específicamente del sector norte de la Ciudad de Guayaquil, ciudadelas como Urdesa, Kennedy, Miraflores, Ceibos, Cimas de Bim Bam Bu, Puerto Azul, urbanizaciones de la vía a la costa en general.



Nuestra competencia directa sería: Centro infantil y estimulación Temprana Columbia, Jardineritos, Gimboree, Liceo los Andes, Pequeño nido.

A diferencia de nuestros competidores directos, Koala Play Kids se especializará en un solo servicio: El de la estimulación temprana y no será un servicio adicional como lo ofrece la competencia.

Adicionalmente se utilizará diariamente la piscina para que los niños aprendan a nadar como un plus.

INTEGRANTES DEL EQUIPO

Lynda Sotomayor Sánchez

Maria Cristina Vélez Camacho

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Desde el vientre materno, el ser humano va creciendo y cumpliendo etapas en su desarrollo, se enfrenta a estímulos del medio externo como ruidos, luces, cambios de temperatura, etc. Una caricia, una frase, un susurro o una canción, pueden ser los estímulos positivos que un niño requiere para que su adaptación al medio sea más fácil. Todas estas acciones ayudan al desarrollo integral del niño junto con la maduración progresiva que él va logrando.

La idea nace en el año 2007 como un proyecto universitario pero no se lo pudo llevar a cabo debido a factores económicos, intelectuales y de infraestructura. Actualmente, con la aportación de los socios y el préstamo con el banco estas limitaciones las hemos dejado atrás.

Hoy en día, no existe una compañía que sea especializada únicamente en esta área de estimulación temprana, además, con el plus que hemos comentado de la natación incluida. En la actualidad, los padres de familia tienden a llevar a sus hijos a diferentes academias de natación, perdiendo así dinero y tiempo para estar con sus hijos.

Si no existiera el proyecto definitivamente seguirían yendo a varias academias y seguirán gastando más dinero.



1.1 MACRO ENTORNO DEL SECTOR

INFLACION

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

FECHA	VALOR
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17 %
Diciembre-31-2010	3.33 %
Noviembre-30-2010	3.39 %
Octubre-31-2010	3.46 %
Septiembre-30-2010	3.44 %
Agosto-31-2010	3.82 %
Julio-31-2010	3.40 %
Junio-30-2010	3.30 %
Mayo-31-2010	3.24 %
Abril-30-2010	3.21 %
Marzo-31-2010	3.35 %
Febrero-28-2010	4.31 %
Enero-31-2010	4.44 %
Diciembre-31-2009	4.31 %
Noviembre-30-2009	4.02 %
Octubre-31-2009	3.50 %
Septiembre-30-2009	3.29 %



Fuente: Página Web del Banco Central



Analizando el cuadro anterior podemos apreciar que a partir de Febrero 2011 la inflación tiene una tendencia al alza hasta Agosto 2011. El promedio del 2009 del último trimestre fue de 3.4%, el 2010 la inflación promedio fue de 3.56% y lo que va del año 2011 llevamos un promedio de 3.98%.

Los precios al consumidor subieron en un 0,49% en agosto, la canasta familiar asciende en \$563.75 agosto 2011 con un aumento de 0,67%, el presidente Rafael Correa señaló recientemente que el gobierno proyecta un aumento del costo de vida de 3,93% para el 2012.

RIESGO PAIS

El riesgo País es un índice de bonos de mercados emergentes, que refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. El Riesgo País se lo expresa como un margen de rentabilidad en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

Medido en puntos básicos el Riesgo País ha tenido variaciones en los últimos siete años, a través de distintos Gobiernos que han ejercido el poder en el Ecuador. Mientras menor es el RP, mejoran las condiciones de inversión extranjera en Ecuador, proyectando una imagen económica más estable ante el mundo. Actualmente el Riesgo país representa 881 puntos al 22 de Septiembre 2011.

POLITICAS Y LEYES DESARROLLO DEL SECTOR (EDUCATIVO)

La situación de la educación en el Ecuador es dramática, caracterizada, entre otros, por los siguientes indicadores: persistencia del analfabetismo, bajo nivel de escolaridad, tasas de repetición y deserción escolares elevadas, mala calidad de la educación, deficiente infraestructura educativa y material didáctico. Los esfuerzos que se realicen para revertir esta situación posibilitarán disponer de una población educada que pueda enfrentar adecuadamente los retos que impone el actual proceso de apertura y globalización de la economía.

POLITICAS Y LEYES QUE PUEDEN AFECTAR AL SECTOR

El Estado asegurará el ejercicio de estos derechos mediante su acceso efectivo a la educación y a la capacitación que requieren; y la prestación de servicios de estimulación temprana, rehabilitación, preparación para la actividad laboral, esparcimiento y otras necesarias, que serán gratuitos para los niños, niñas y adolescentes cuyos progenitores o responsables de su cuidado no estén en condiciones de pagarlos. CODIGO DE LA NIÑEZ Y ADOLESCENCIA, publicado por Ley No. 100. en Registro Oficial 643 el 28 de junio del 2009.

El Ministerio de Educación esta realizando proyectos, en el contexto del estado de emergencia que se declara la educación, a fin de que los mismos sean analizados de manera inmediata en el marco de la reglamentación y normativa técnica pertinente, para la transferencia de los recursos asignados.

COMPORTAMIENTO DEL SECTOR BANCARIO HACIA EL SECTOR

El Gobierno Nacional realiza inversiones en la educación para atender el estado de emergencia en todo el país.

Analizando el sector bancario nos podemos percatar que la inversión de este sector se realiza principalmente en: Comercio, Vivienda, Microcrédito y Consumo.



Este proyecto al ser un servicio privado se encamina más a obtener financiamiento como microempresa.

1.2 MISION

Somos un centro de estimulación temprana que brinda un servicio a niños y niñas cuyas edades están entre 3 meses y 4 años, colaborando en el desarrollo de sus capacidades motrices y cognitivas.

1.3 VISION

Constituirnos en el mejor centro de estimulación temprana en la ciudad de Guayaquil a través de métodos innovadores, contando con personal docente debidamente capacitado para finalmente aprovechar al máximo el desarrollo de las capacidades motrices de nuestros niños.

1.4 VALORES

- Responsabilidad.
- Integridad.
- Trabajo en equipo.
- Pro-actividad.
- Confianza.

CULTURA EMPRESARIAL

RESPONSABILIDAD: La realización de nuestro trabajo con excelencia, dedicación y calidad.

INTEGRIDAD: Realizamos los negocios y las relaciones personales con honradez y sinceridad.

TRABAJO EN EQUIPO: Nos comunicamos acertada y cordialmente para intercambiar ideas, coordinar trabajos y lograr los objetivos de la empresa.

PROACTIVIDAD: Detectamos tempranamente los problemas, los analizamos y tomamos acciones inmediatas.

CONFIANZA: Brindamos esperanza firme sobre la gestión que se desempeña.



1.6 OBJETIVOS GENERALES:

- Desarrollar la estimulación temprana a través una capacitación continua de nuestros colaboradores que permita satisfacer cada una de las necesidades de nuestros niños mediante el aprendizaje significativo de cada una de las actividades lúdicas.
- Fortalecer aun más la participación de la familia, en el desarrollo psicomotor de nuestros niños, creando un ambiente de confianza y seguridad.

1.7 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Ser reconocidos como el mejor centro en cuanto a metodología y cumplimiento de los objetivos psicomotrices.

Capacitar continuamente a nuestros docentes.

Lograr estimular adecuadamente a nuestros niños.

1.8 ANALISIS FODA

MATRIZ FODA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Servicio único de estimulación acuática	Altos costos iniciales de operación
	Personal profesional capacitado	Nuevos en la zona
	Ubicación estratégica	
	Infraestructura	
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
Alto interés de padres de familia por la estimulación de sus hijos	Expandirnos en la ciudad de Guayaquil	Ofrecer promociones de ingreso
Posicionamiento en el mercado segmento en auge	Actualizar técnicas de estimulación	Diversificación de servicios
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
Copia de los servicios por parte de la competencia	Capacitación constante del personal	Alianzas estratégicas con proveedores locales
Temor en la aceptación del negocio	Publicidad en el sector	Promoción y Publicidad
Otros centros competencia indirecta		



1.9 FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO

- Metodología acuática basada en actividades de socialización e interacción con el entorno en natación con bebés dentro y fuera del agua.
- Proporcionar seguridad física, confianza e independencia en espera de una retroalimentación de un estímulo afectivo entre el niño y la madre.
- Desarrollo y estimulación de actividades psicomotrices mediante actividades lúdicas o de juego.

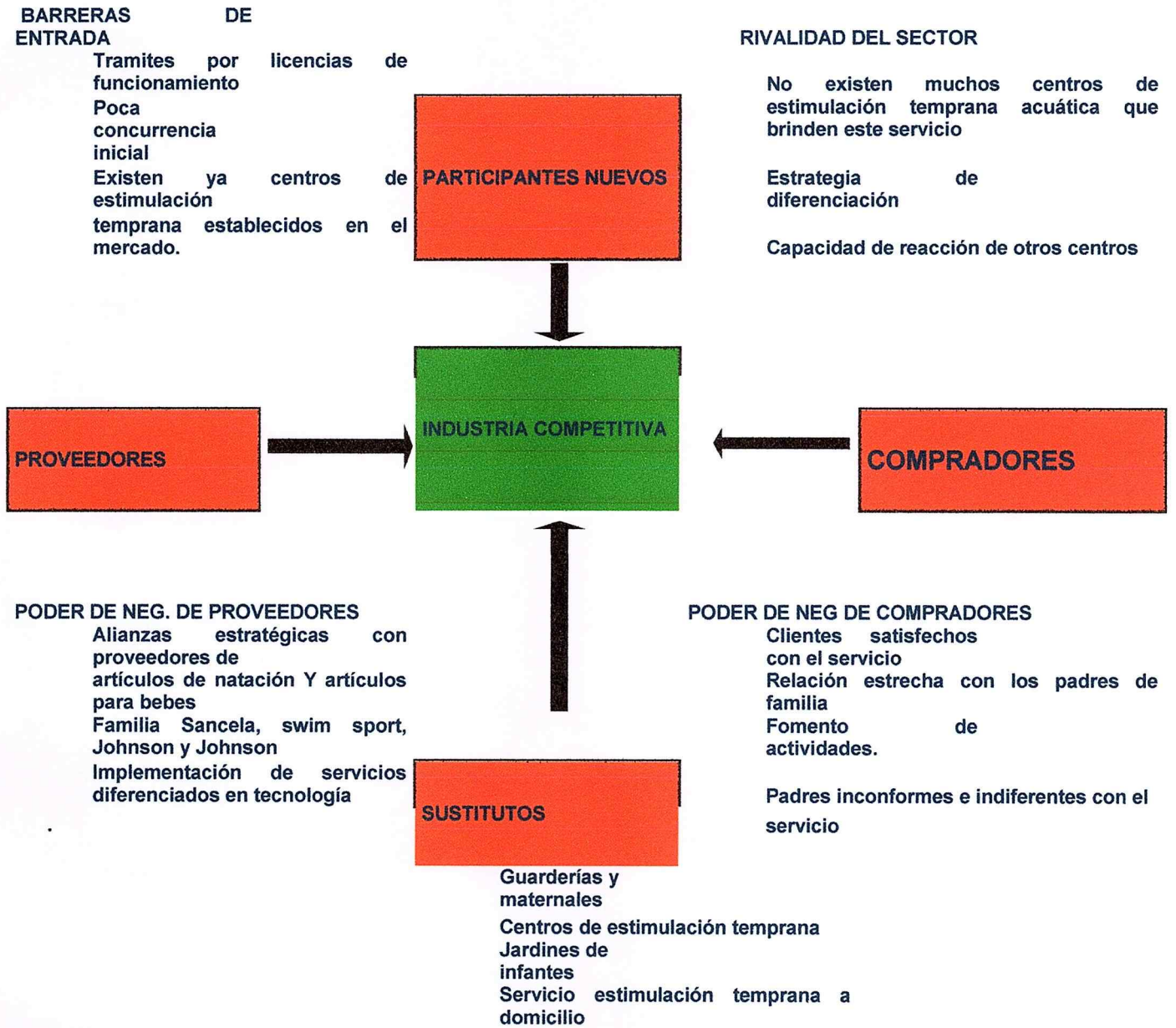
1.10 ANALISIS DE LA INDUSTRIA Y LAS 5 FUERZAS DE PORTER

PUBLICO OBJETIVO

Niños y niñas de 3 meses a 4 años del sector medio alto que desean el cuidado de sus hijos y el desarrollo temprano de sus habilidades.



FUERZA DE PORTER





CAPITULO II

2 ANALISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 CARACTERISTICAS DEL MERCADO

Es un mercado que ha ido evolucionando en nuestro país y ha tomado mas fuerza en los últimos 5 años en vista que en la actualidad los padres de familia se preocupan por el desarrollo integral de sus hijos.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

Observación Directa

En esta sección, se ha observado los diversos CENTROS DE ESTIMULACION TEMPRANA de la ciudad, tales como: Clínica Kennedy, Liceo los Andes, Jardineritos, GYMBOREE, entre otros.

Distribución Geográfica y características generales de los centros de estimulación temprana.

Se realizó un recorrido en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de analizar el mercado de los centros de estimulación temprana, en la *Tabla 1* que se muestra a continuación, se describirán las características generales de los centros por zonas:

Tabla No. 1

ZONA	CENTROS	DIRECCION	CARACTERISTICAS GENERALES
NORTE	LICEO LOS ANDES	Cdla Santa Cecilia	Local Grande
NORTE	JARDIN DE INFANTES COLUMBIA	Cdla. Santa Cecilia	Local Mediano
NORTE	CLINICA KENNEDY	Av. del periodista y Calle 11-A	Local Mediano
NORTE	GIMBOREE	Cincunvalacion sur y todos los santos.	Local Mediano
NORTE	JARDINERITOS	KM 3.5 Via a la costa	Local Grande
NORTE	CENTRO DE ESTIMULACIÓN PRE Y POSTNATAL "BABY PLACE".	Centro comercial Piazza Ceibos.	Local Mediano



2.3 MERCADO OBJETIVO O PUBLICO OBJETIVO

Niños y niñas de 3 meses – 4 años de clase media alta, residentes en el sector norte de la ciudad de Guayaquil cuyos padres consideran que la estimulación temprana es una herramienta para el desarrollo adecuado de sus hijos.

2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA: ENCUESTA Y ESTADISTICAS

SELECCIÓN DE LA MUESTRA

N= Población de la ciudad de Guayaquil= 2.300.000

Formula para determinar el tamaño de la muestra cuando la población es mayor a 100.000

$$n = \frac{z^2 \times p \times q}{e^2}$$

n = tamaño de la muestra

z^2 = nivel de confianza (90% → $z = 1.65$)

e^2 = % de error (5% → $e = 0.05$)

p = 50%

q = 50%

$$n = \frac{(1.65)^2 (0.50) (0.50)}{(0.05)^2}$$

$$n = 272.25$$

El número de personas a encuestar es de 272



FORMULARIO DE ENCUESTA

Encuesta No.

ENCUESTA - IMPLEMENTACIÓN DE CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA

Objetivo.- Esta encuesta tiene como objetivo analizar el mercado de aceptación del Centro de Estimulación Temprana

1. Edad

a) Menor 20 años b) De 20 a 35 años c) De 36 a 50 años

2. Sexo

a) Masculino b) Femenino

3. Ingresos

a) Menor \$500.00 b) De \$501.00 a \$1,000.00 c) Mayor a \$1,000.00

4. Tiene niños menores de 5 años?

SI NO

5. Le gustaría llevar a su hijo a un centro de Estimulación Temprana?

SI NO

6. Estaría dispuesto a acompañar a su niño a un centro de Estimulación Temprana?

SI NO

7. Le gustaría que dentro de los métodos se aplique la estimulación acuática?

SI NO

Porqué? _____

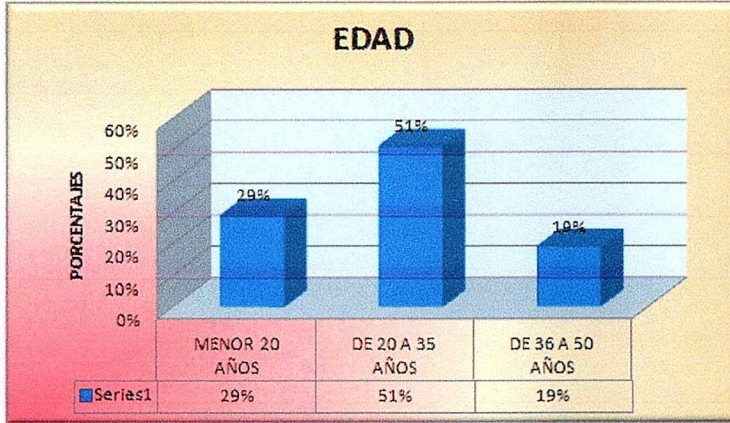
8. En qué horarios estaría dispuesto a llevar a su niño al Centro de Estimulación?

Mañana Tarde

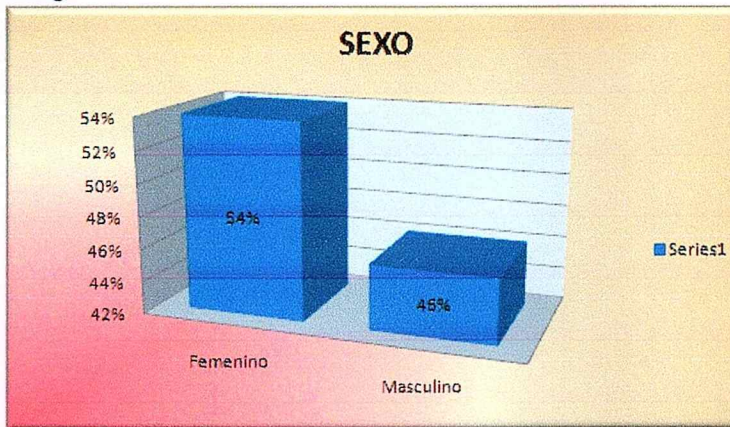


RESULTADOS DE ENCUESTA

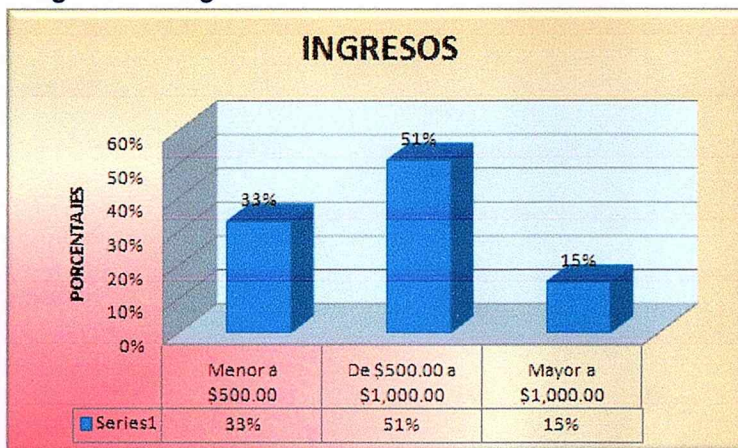
Pregunta 1: Edad



Pregunta 2: Sexo

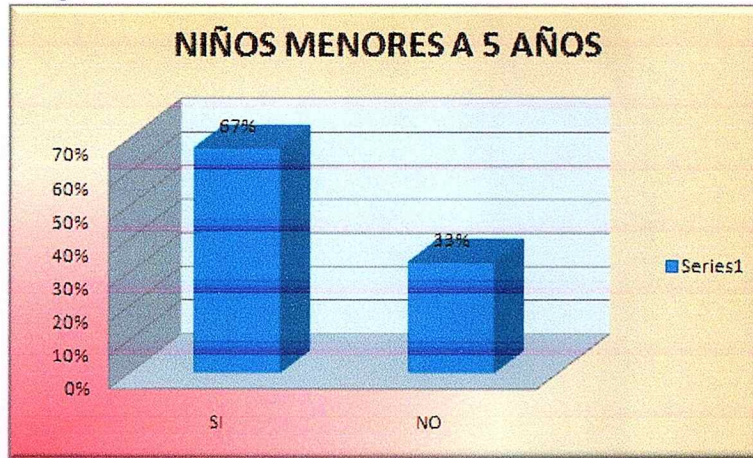


Pregunta 3: Ingresos



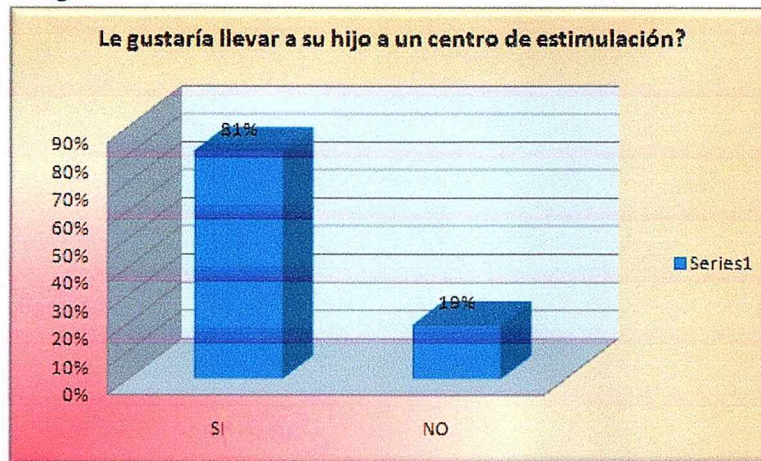


Pregunta 4: Tiene niños menores a 5 años?



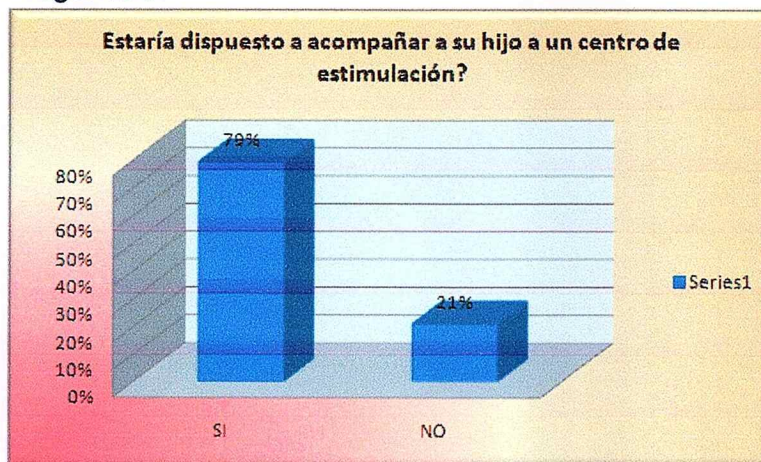
Koala Play Kids está dirigido a niños y niñas entre 0-5 años por lo que en la encuesta observamos que el 67% de los encuestados posee hijos con edades dentro del rango de clientes potenciales.

Pregunta 5:



La estimulación temprana es una metodología que en los últimos años ha abarcado un número considerable de usuarios; en nuestro medio encontramos más padres preocupados por el desarrollo adecuado de sus niños y lo vemos reflejado con un 81 % de aceptación.

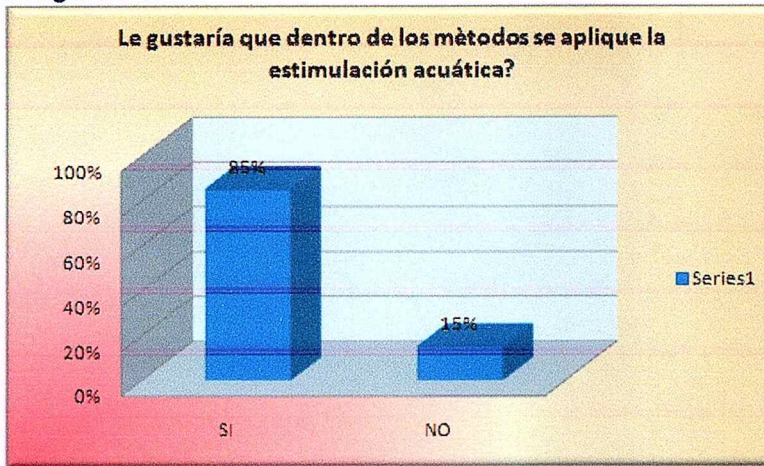
Pregunta 6:



A pesar de que en la actualidad nos encontramos en una sociedad en donde el tiempo es una lucha constante, los resultados fueron positivos con un 79 % de aceptación. Podemos concluir que los padres buscan aún con un ritmo de vida acelerado un espacio para compartir con sus hijos y dedicarles el tiempo que necesitan para su desarrollo adecuado.

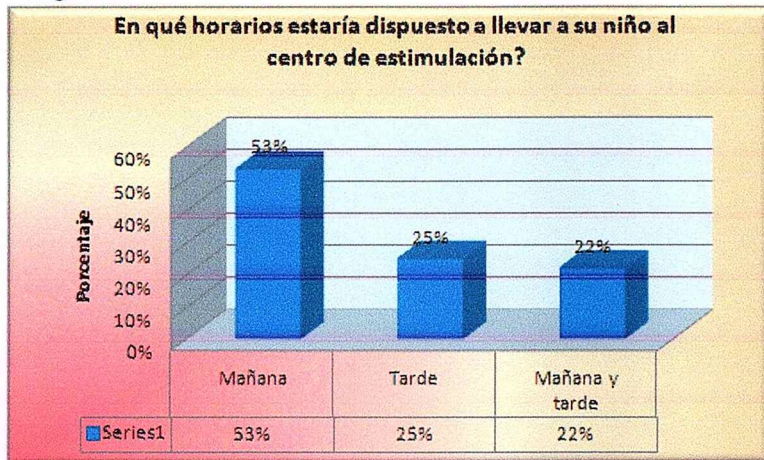


Pregunta 7:



El método de la estimulación acuática es muy novedoso, en la ciudad de Guayaquil no hay otro centro que brinde este tipo de servicio. Tenemos un alto porcentaje de aceptación (85%), el 15% restante son padres que sienten temor a este tipo de metodología por lo que será nuestro reto captar y eliminar la percepción que tienen los padres de considerar esta metodología como peligrosa.

Pregunta 8:



Los resultados de esta pregunta nos da una visión de cómo organizar los horarios de tal forma que brindar facilidad de acceso al servicio ya que los padres no tienen la misma disponibilidad de horarios.



2.5 ANALISIS DE LA OFERTA: EMPRESA Y SUS COMPETIDORES

ASPECTO MÁS INNOVADORES Y OBJETIVOS

“Koala Play Kids” brindará servicios innovadores que nos harán ser la preferencia de los clientes en el mercado:

Agua terapia.- Estimulación acuática (Piscina temperada)

Clases de natación

Programa de integración de padres.

Diversificación de servicios en alquiler para eventos de fiestas infantiles

Vacacionales.

DIFERENCIACION RESPECTO A LA COMPETENCIA

A continuación se presenta los servicios que brinda la competencia:

Masajes de relajación

Ejercicios realizados siguiendo normas evolutivas tanto psicológicas como biológicas

Actividades frente al espejo

Iniciación a la música

“Koala Play Kids” se diferencia de la competencia por ser el único centro de estimulación temprana que ofrece Agua terapia.

TAMAÑO DEL MERCADO POTENCIAL: FUTURO CLIENTE

Potencialmente el mercado se centrara en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, teniendo como cliente los padres que vivan en las diferentes ciudadelas como: Urdenor, Urdesa, Miraflores, Kennedy, Ceibos, Los Olivos, Puerto Azul y urbanizaciones vía a la costa.

ESTADO DE DESARROLLO DEL NEGOCIO

Se ha analizado la viabilidad del proyecto haciendo una investigación de mercado mediante encuestas para garantizar la aceptación del negocio en el sector objetivo, además hemos realizado un análisis financiero para demostrar que el proyecto es rentable y adicionalmente, diversificaremos el proyecto con cursos de natación, alquiler del salón para eventos, etc para mantener en marcha el mismo.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Teniendo en cuenta los niveles de sustitución que tendría un nuevo servicio de estimulación temprana, existen competidores de:

Marca: Algunos de nuestros competidores han desarrollado una imagen de marca la cual es un reto superar.

Forma: Es la gama de competidores que brindan servicios similares a los de nuestro centro.

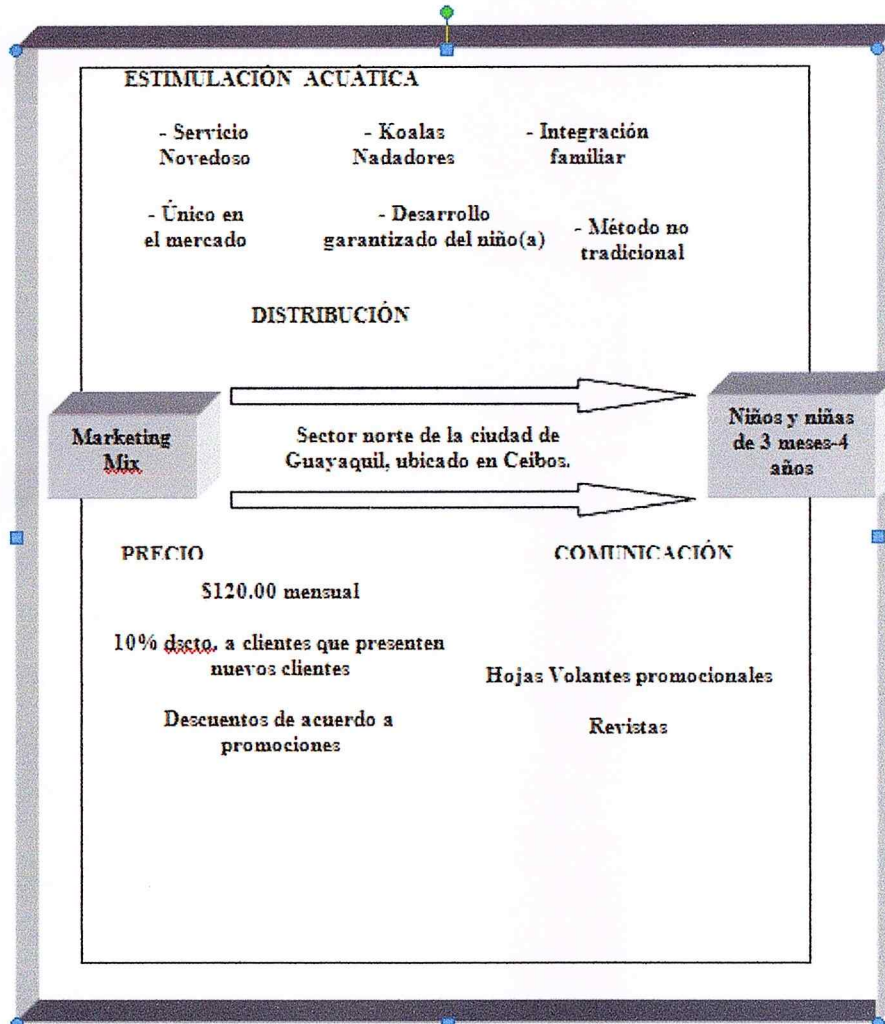


NOMBRE	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	UBICACION	METODOLOGIA	COSTO
Liceo Los Andes	15 años	Santa Cecilia	Atencion a Ninos con deficiencia de aprendizaje	Usd 220.00
Gimnasio Gimbooree	5 años	Urdesa	Desarrollo psicomotor a través del juego, taller de música.	Usd 329.00 los 3 meses
Centro infantil Columbia	8 años	Colinas de los ceibos	Método desarrollo capacidades cognitivas a temprana edad	Usd140 .00
Colegio Balandra preescolar	15 años	Colinas de los Ceibos	Desarrollo psicomotor a través del juego	Usd \$250.00
Jardineritos	6 años	Km 3.5 via a la costa	Método sensorio motriz aprendizaje lúdico, Estimulacion temprana	Usd160.00
Clínica Kennedy	10 años	Alborada, Nueva Kennedy, Samborondón	Método sensorio motriz y juego y estimulación prenatal, gimnasia preparto	Usd130 ya incluido dentro del plan maternidad
Competencia Indirecta – Parvularias independientes	05años -	-	Método sensorio motriz y juego	Usd 20.00 por hora



2.6 PLAN DE MAKETING

MARKETING MIX



DISTRIBUCION

Cursos vacacionales, de natación, de esta manera nuestro publico objetivo se acercaría a nuestro local.

Talleres de música, pintura, manualidades, desde los mas pequeños hasta 7 anos.

COMUNICACIÓN

A) Objetivo de la publicidad

Crear demanda de nuestro servicio

El propósito será crear una demanda introductoria de nuestro servicio

B) Presupuesto de publicidad

Factores a considerar:



Etapa introductoria: publicidad de boca a boca
Publicidad enfocada: alcance reducido madres

C) selección del mensaje publicitario

Mensajes a transmitir:

Beneficios para los padres

Confianza y seguridad: personal especializado
Necesidad de socialización madre e hijo,
Compensación sentimiento de culpa
Ver crecer y desarrollarse a sus hijos

Beneficios para el niño

Desarrollo motor y psicológico para el niño

Selección de medios

Prensa escrita, revista y tv (charlas informativas a programas de variedades).

Avisos en revista Hogar, Crecer, Vanidades, Mariela.

Prensa Suplementos La revista (El universo), Expresiones (El expreso)

Tv programas de variedades Rts, Tc Televisión (Información del centro de Estimulación acuática y como estimular a nuestros hijos en casa reportajes e información de nuestro centro)

ACTIVIDADES

- Realizar una campaña publicitaria de introducción agresiva tres meses antes de la apertura del centro.
 - Repartir volantes supermercados y plazoletas comerciales.
 - Realizar convenios con tarjetas de crédito para enviar volantes en los estados de cuenta en la ciudad de Guayaquil.
 - Un mes antes de la inauguración empezar con cuñas en la radio (Radio Centro, Fuego y Disney).
 - Menciones, sobreimposiciones informativas en programas de tv en vivo dirigidos a target amas de casa.

- Obtener convenios con ginecólogos y pediatras para que podamos poner folletos en sus consultorios y sus pacientes puedan obtener algún descuento.
 - Elaboración de portafolletos (dos meses antes de la inauguración)



- Visitas a consultorios de los ginecólogos y pediatras para realizar convenios y dejar los portafolletos y volantes (dos meses antes de la inauguración)
 - Realizar visitas cada quince días para dejar volantes
- Regalar artículos promocionales para los niños que se matriculen
 - Elaboración de los artículos promocionales
- Rebajas en pensiones a las personas que refieran niños
- Promocionar los avances que han tenido los niños con las terapias por más pequeños que estos sean.
 - Realizar informes mensuales de las actividades y avances de los niños
 - Reuniones con los padres para entregar informes (mensual)
- Publicar en carteleras en el centro los objetivos obtenidos por los niños en sus terapias
 - Mantener en diferentes lugares del centros carteleras con noticias, promociones (Actualizar cada 15 días)
- Realizar casa abiertas cada seis meses, para que puedan observar los avances de los niños
 - Promocionar la casa abierta en las carteleras del centro (15 días antes del evento)
 - Adornar el centro con globos (un días antes del evento)

2.7 ESTRATEGIAS DE MARKETING: PRECIO – PRODUCTO – PROMOCION – PLAZA.

PRECIO

Nuestra estrategia se define como de segmentación diferenciada, puesto que hay una relación de existencia a un precio alto.

Objetivos del precio del servicio:

Ser líderes en calidad de servicio, maximizando los beneficios a largo plazo, en participación de un mercado enfocado.

Precio del servicio total mensual: USD120.00

PRODUCTO

Nuestro producto servicio de estimulación temprana a niños de 3 meses a 4 años, diferenciadas a actividades en el agua (Estimulación Acuática)



PROMOCION

LOGO MARCA: STICKERS CARROS

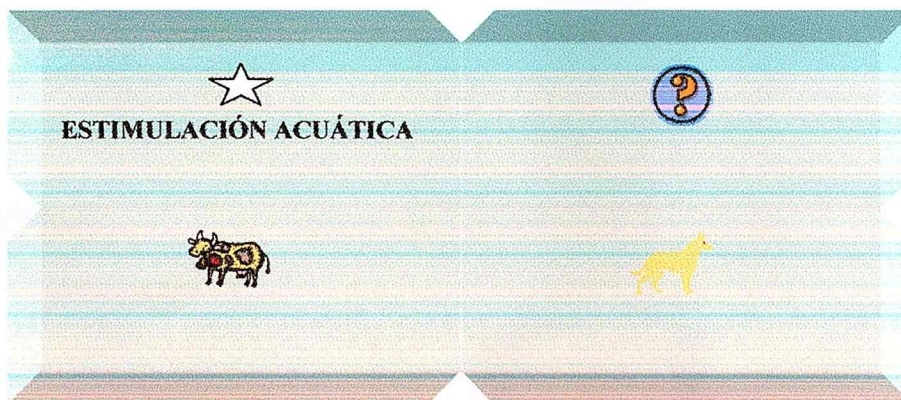


Promoción: volantes, 10% en efectivo y 5% con tarjeta
Inscríbete antes del 15 de Enero y te llevas totalmente gratis tu kit completo para tu bebe.

PLAZA

La ubicación que se sugiere es la URBANIZACION LOS CEIBOS ya que las personas que residen en este lugar cumplen con la mayoría de las características del perfil del consumidor. (Personas con el poder adquisitivo necesario, que estarían dispuestos a requerir nuestro servicio, las madres además de estar enteradas de las últimas tendencias para el mejor desarrollo de su hijo, tendrían el tiempo y el interés para acompañarlos a nuestro centro de estimulación temprana).

2.8 MATRIZ BCG





Nuestro servicio innovador y exclusivo es la “Estimulación acuática y la enseñanza de ingles”, considerado producto “Estrella” ya que para aplicar esta técnica de requiere de una alta inversión pero a su vez genera una rentabilidad alta.

Siendo este servicio considerado “Estrella” debemos aplicar las estrategias expuestas en la matriz FODA de la sección 1.8 para lograr mantener y fomentar el crecimiento de esta inversión alta porque se genera un alto margen de ganancia.

CAPITULO III

3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1 CONSTITUCION DEL NEGOCIO

MARCO LEGAL

El marco legal para el Centro de Estimulación Temprana se desarrolla dentro de las exigencias y requisitos de ley de las “Compañías Limitadas” que se expone a continuación:

Nombre aprobado por la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías (Artículos 93 y 156 de la Ley de Compañías)

Presentar al señor Superintendente de Compañías, minuta o tres copias certificadas de la escritura pública de constitución solicitándoles, con firma de Abogado la respectiva aprobación. (artículo 163 de la Ley de Compañías)

La compañía se constituirá con cuatro socios como mínimo, hasta un máximo de quince, pasado este número deberá constituirse o transformarse en compañía anónima (art. 96 de la Ley de Compañías y art. 74 numeral segundo de las reformas a la Ley de Compañías constante en la Ley de Mercado de Valores publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 199 de mayo 28 de 1993).

El capital social será de \$400.00 de acuerdo a la resolución 00.QI.J.016 del 16 Noviembre del 2000 vigente desde Diciembre del 2005

Por la naturaleza del objeto social: La compañía deberá afiliarse a la Cámara de Comercio.

PERMISOS NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL LOCAL

Matrícula de Comercio: Ante el Juez de lo Civil.- Código de Comercio.

Registro Único de Contribuyentes (Ley de RUC- Sistema de Rentas Internas. Ministerio de Finanzas).

Ley de Régimen Municipal: Registro de Patente Municipal y Pago de Justicia y Vigilancia.

Pago a Benemérito Cuerpo de Bomberos.

Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación de locales (Ley de Régimen Municipal-Intendencia).

Ministerio de Salud: Permiso Sanitario y Certificado Sanitario de los empleados del



local.

Pago anual a Ministerio de Gobierno y Policía.

Registro al Ministerio de Turismo para obtener la "Licencia Única Anual del Establecimiento".

PERMISO DE AUTORIZACION DEL INNFA REGLAMENTO ADMINISTRATIVO 040

CONSIDERANDO:

Que, mediante Registro Oficial N° 395 del lunes 4 de agosto de 2008, se publica la ley Orgánica del Sistema

Nacional de Contratación Pública.

Que, mediante el suplemento del Registro Oficial N° 588 del martes 12 de mayo de 2009, se publica:

Reglamento General de Aplicación a Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

Que, el artículo 2 numeral 7 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública LOSNCP dispone que se someterán a Régimen Especial las contrataciones que celebren el Estado con entidades del sector público;

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 1170 publicado en el Registro Oficial No. 381 del 15 de julio de 2008, se crea el Instituto de la Niñez y la Familia – INFA, como entidad de derecho, adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social – MIES, con jurisdicción nacional, dotado de personería jurídica, patrimonio propio e independencia técnica, administrativa y financiera.

Que, mediante Acción de Personal No.- 0192505 de 18 de marzo de 2010, la Directora General del Instituto de la Niñez y la Familia INFA, resuelve designar como Directora Provincial del Instituto de la Niñez y la Familia INFA en El Oro, a la señora ENRIQUETA MARIA PULLA PROCEL;

Que, mediante el Acuerdo Ministerial No.- 00094 A, emitido el 16 de septiembre de 2009, la Arq. María de los Ángeles Duarte Pesantes, Ministra de Inclusión Económica y Social, acuerda en el Artículo 1: Autorizar el inicio del proceso de desconcentración del INFA matriz, hacia sus unidades provinciales desconcentradas;

Que, mediante Resoluciones Administrativas No. 221-DG-INFA-2009 y rectificadas con la Resolución Administrativa No. 226-DG-INFA-2010 del 13 de enero del 2010, se "delega a los Directores y Directoras provinciales del Instituto de la Niñez y Familia INFA, bajo su propia responsabilidad, la facultad para la expedición y suscripción de actos administrativos, convenios y contratos, a nombre del Instituto de la Niñez y la Familia INFA, dentro de su jurisdicción administrativa provincial y de acuerdo a las siguientes atribuciones delegadas: a) Suscripción de los actos administrativos, convenios y contratos que se requieran para la buena marcha de la Dirección Provincial y de la ejecución de la política pública de atención a la niñez, adolescencia y su entorno familiar, así como para el cumplimiento de las metas y objetivos previstos en el Plan Nacional para el Buen vivir 2009-2013; y en los instrumentos técnicos y metodológicos legales y oficiales internos que rigen el desarrollo institucional del INFA. La suscripción de los convenios y contratos, no tiene ni un piso ni un techo valorativo, es decir pueden ser suscritos desde y hasta cualquier valor".

Que, el Art. 99 del Reglamento General de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, establece el procedimiento para las contrataciones que celebren el Estado con Entidades del Sector Público, o éstas entre sí.



Que con memorando No. 0102-DP-EL ORO-FIN-MIES/INFA-2010, de fecha 01 de Junio de 2010, la Analista Financiero 2, emite la correspondiente certificación presupuestaria para esta contratación con cargo al ejercicio fiscal 2010;

Que con Resolución Administrativa No. 038 DPEO-INFA-2010, de fecha 02 de Junio de 2010, la Directora Provincial del INFA El Oro, resuelve autorizar el inicio del proceso, por el portal de compras públicas, para la Contratación del Servicio de Correos para el Instituto de la Niñez y la Familia El Oro en la Oficina Provincial (Machala), las Coordinaciones Territoriales de Protección Integral Machala, Santa Rosa, Piñas y Huaquillas; y, aprobar los Pliegos, en los que constan los requerimientos para la contratación de este servicio.

Que mediante oficio No. 0099-DP-EL ORO-MIES/INFA-2010, de fecha 23 de junio de 2010, la Directora Provincial, invita a Correos del Ecuador, a presentar su oferta para la prestación del Servicio de Correos para el Instituto de la Niñez y la Familia El Oro que incluye la Oficina Provincial y las Coordinaciones Territoriales de Protección Integral de Machala, Santa Rosa, Piñas y Huaquillas, por el periodo comprendido desde el 01 de julio al 31 de diciembre de 2010.

Que de acuerdo al Acta de Audiencia, de fecha 24 de junio de 2010, suscrita por el Técnico de Archivo y la Analista de Servicios Administrativos 2 del INFA-El Oro, se llevo a cabo la audiencia de preguntas y respuestas con Correos del Ecuador, según la cual no se procedió a recibir ninguna pregunta por parte de Correos del Ecuador ya que no asistió ningún delegado de su parte.

Que con fecha 28 de Junio de 2010, a las 08h50, Correos del Ecuador, presenta la oferta Técnica y Económica, para la prestación de Servicio de Correos del Ecuador al Instituto de la Niñez y la Familia El Oro.

Que de acuerdo al Acta de calificación, de fecha 28 de junio de 2010, suscrita por el Técnico de Archivo y la Analista de Servicios Administrativos 2 del INFA-El Oro, se procedió a revisar y calificar la propuesta presentada por Correos del Ecuador.

Que mediante memorando Nro. 0401 DP- EL ORO-ADM-MIES/INFA-2010, de fecha 28 de junio de 2010, la

Analista de Servicios Administrativos 2, informa a la Dirección Provincial sobre la revisión de la propuesta presentada por la Empresa Pública Correos del Ecuador CDE E. P., determinando que cumple con los requisitos mínimos solicitados en los pliegos de régimen especial No. 002-RE-INFA-2010 y además solicita se adjudique a la Empresa Pública Correos del Ecuador CDE E. P. la contratación del Servicio de Correos para el para el Instituto de la Niñez y la Familia El Oro, que incluye la Oficina Provincial y las Coordinaciones Territoriales de Protección Integral Machala, Santa Rosa, Piñas y Huaquillas, para el período del 01 de Julio de 2010 al 31 de diciembre de 2010.

Que mediante sumilla inserta en el memorando Nro. 0401 DP- EL ORO-ADM-MIES/INFA-2010, de fecha 28 de junio de 2010, la Directora provincial autoriza la elaboración del presente instrumento.

En uso de sus facultades legales;

RESUELVE:

Art. 1.- Adjudicar a la **Empresa Pública Correos del Ecuador CDE E. P.** el contrato para la prestación del Servicio de Correo para el Instituto de la Niñez y la Familia El Oro, esto es, en la Oficina Provincial y Coordinaciones Territoriales de Protección



Integral de Machala, Santa Rosa, Piñas y Huaquillas, para el periodo comprendido desde el 1 de julio hasta el 31 de diciembre de 2010, de conformidad a lo establecido en los pliegos y en la oferta presenta, en la cual consta la Tabla de Cantidades y Precios, acorde a los requerimientos exigidos por el Instituto de la Niñez y la Familia El Oro.

Art. 2.- Encárguese de la ejecución de la presente Resolución al Proceso Habilitante de Apoyo Administrativo de la Dirección Provincial El Oro.

Art. 3.- Disponer que a la Unidad de Asesoría Jurídica, proceda con la elaboración del Contrato de acuerdo con lo establecido por la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y su reglamento.

Art. 4.- La notificación al adjudicatario se realizará por medio del portal de compras públicas y de manera física.

IDEA DEL NEGOCIO

“Estimular positivamente a un niño también es darle seguridad y afectividad”

El proyecto nace con el fin de incentivar la educación temprana y consiste en potenciar los periodos sensitivos, que son los momentos oportunos en que los niños y niñas asimilan con más facilidad determinados aprendizajes.

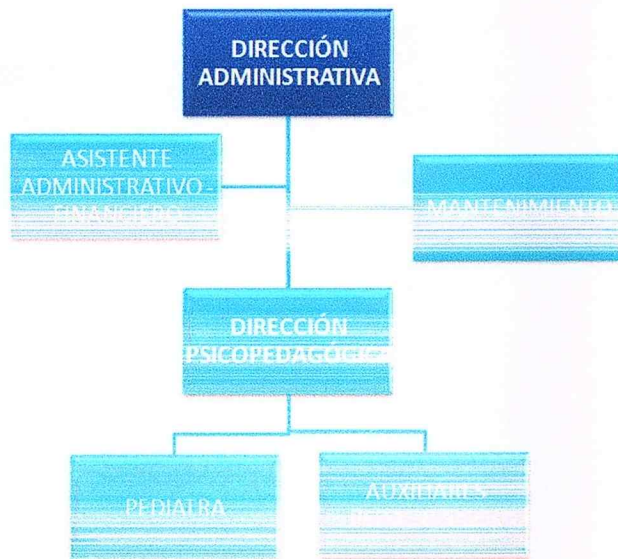
PLAN DE IMPLEMENTACION

Para la implementación del proyecto “Koala Play Kids” se tomaran en consideración los siguientes pasos generales:

- Conformación de la empresa
- Definición del área y sus instalaciones
- Adquisición de inmobiliarios, equipos e insumos
- Contratación de personal calificado
- Cumplimiento de las disposiciones legales
- Publicidad y lanzamiento del portafolio de servicios
- Puesta en marcha del proyecto



3.2 ORGANIGRAMA



3.3 MANUAL DE FUNCIONES

Dirección Administrativa

Control de los estados financieros
Aprobación y control de presupuestos anuales
Control de prospecciones de nuevos clientes
Coordinar y controlar los servicios contratados a terceros
Aprobación de adquisiciones y compras
Contratación de personal junto a la Dirección Psicopedagógica
Cumplimiento de Programas de Capacitación
Control de nómina
Gestiones Financiera

Dirección Pedagógica

Control y evaluaciones psicopedagógicas en conjunto, estas deben ser analizadas primero por la parvularia.
Planificar diaria y semanalmente las actividades que se van hacer en cada centro.

Pediatra

Evaluación y control físico de cada niño para detectar que deficiencias y tipo de estimulación física vamos a trabajar.
Control natal y del infante como va su fase evolutiva



Auxiliares pedagógicos

Dar instrucciones a padres sobre técnicas a utilizar
Integrarse con los niños generando confianza
Aplicar técnicas de estimulación temprana a niños

Asistente de Mantenimiento

Dar mantenimiento a piscina
Mantener limpio oficinas, baños y áreas de estimulación
Mantener jardines

Asistente Administrativo - Financiero

Coordinar y controlar los servicios contratados a terceros
Dar seguimiento adquisiciones y compras
Dar seguimiento al cumplimiento de Programas de Capacitación
Asiste a las gestiones Financiera
Inscripción de nuevos clientes
Recepción de documentos en general
Asistir en la elaboración de nómina
Asistir en actividades delegadas por la Dirección Administrativa

3.4 CADENA DE VALOR

Recursos Humanos

La jornada laboral para todo el personal es de 07:30 a 15h30
Se establece máximo una hora de almuerzo
Los permisos son aprobados por la Dirección Administrativa
Todo el personal deberá tener mínimo tres capacitaciones al año

Administrativas

Prohibido fumar en las instalaciones del Centro de Estimulación Temprana
El uso de las computadoras e Internet es exclusivo para actividades del negocio
El pago a proveedores se realizará los días viernes de cada semana a partir de las 15h00.

Financieras

Se realizará descuento del 10% a clientes que presenten nuevos clientes
No habrá devolución de dinero en caso de retiro del cliente
La mensualidad deberá cancelarse en los primeros 5 días de cada mes



3.5 DIAGRAMA DEL SERVICIO U OPERACIÓN

DESCRIPCION DEL SERVICIO

La estimulación temprana se basa principalmente en:

Desarrollo Motor
Desarrollo Cognitiva
Desarrollo del Lenguaje
Desarrollo Visual
Desarrollo Olfativo
Desarrollo Auditivo
Desarrollo Táctil
Desarrollo Socio-Afectivo
Natación

De los niños y niñas de 3 meses – 4 años. Incentivando la integración entre padres e hijos en un ambiente de confianza, armonía y seguridad. Programa de estimulación temprana de las inteligencias potenciales efectivas (PETIPE) que va dirigido a padres con sus bebés desde 3 meses a 4 años. Asisten 5 veces por semana, dos de ellas en la piscina.

El principal servicio es la estimulación acuática con nuestro programa “Koalas Nadadores” en donde se favorecerá la maduración del sistema nervioso y el desarrollo neuronal lo cual mejora las destrezas de concentración, memoria y abstracción, promoviendo así el desarrollo del pensamiento y la inteligencia.

ESTIMULACIÓN TEMPRANA

El bebé en el agua se relaja, aprende nuevos movimientos, fortalece su musculatura y aprende a controlar la respiración, aspectos todos ellos que contribuyen de forma decisiva a su desarrollo motor. El agua contribuye en forma significativa al desarrollo y conocimiento del niño. Actúa sobre la conducta del niño, lo hace más independiente, con tendencia a explorar activamente el medio y favoreciendo la socialización. El agua tiene además un efecto sedante, facilitando la relajación, provoca sueño apacible y abre el apetito.

Podríamos decir, que la práctica en el medio acuático dota de nuevas posibilidades motrices al niño permitiéndole tener nuevas experiencias que le ayudaran a crecer, por ello la experiencia acuática debe ser paralela al crecimiento y estar presente de forma continuada, pero reconociendo que no por mucha cantidad o precocidad se van a adelantar ni la maduración ni el crecimiento. Ahora bien, si no existe sí que se va a perder la oportunidad de desarrollar unas habilidades motrices acuáticas al igual que se desarrollan las terrestres



FASES DE ENSEÑANZA

PROGRAMA DE 3 MESES A 4 AÑOS

Fase de familiarización en la bañera

La primera fase se desarrolla en la bañera, comenzando con la familiarización entre los órganos sensoriales del niño y el agua. Esto se consigue salpicándole la cara e introduciendo parte de su cabeza dentro del agua.

Los padres estarán en todo momento en contacto directo con el bebé, dándole seguridad a la vez que lo colocan en distintas posiciones para que experimente la sensación de flotación.

Fase de tonificación muscular

En la fase de tonificación muscular se produce el paso de la bañera a la piscina, donde se trabaja la movilidad de brazos y piernas por medio de diferentes agarres por parte del educador al niño y del niño al educador.



El agarre de seguridad se llama así debido a la confianza que proporciona en el niño.



El agarre de asiento se realiza igual que el de seguridad, pero el niño se coloca en posición vertical.



El agarre de brazos por debajo de las axilas es muy recomendable para fortalecer la musculatura que sustenta a la columna.



El niño también realiza agarres a las muñecas del educador para sentir más libertad de movimiento en sus piernas.



El niño se agarra a los pulgares del educador y una vez esté bien asegurado éste realizará movimientos.



El bebé se agarra a la espalda del educador y juntos se desplazan por la piscina.



El niño también realiza agarres a objetos flotantes.



Fase de equilibraciones

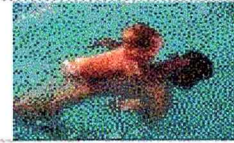
La siguiente fase es la de equilibraciones, en la que se trabajaran las diferentes flotaciones, introduciendo a los ejercicios de la fase anterior la alternancia en el apoyo de las manos y aumentando el intervalo de tiempo entre ellos.



Se trabaja sobre el agarre de pecho, pero el educador realiza movimientos con el bebé al igual que varia el apoyo de sus manos.



El educador coloca al bebé sobre su abdomen y realiza desplazamientos agarrando al bebé, aunque poco a poco van disminuyendo los agarres hasta que consigue mantenerse solo.



Fase de inmersiones

La siguiente fase es la de inmersiones, desglosada en cuatro apartados. Esta fase debe comenzar una vez que el niño domine las destrezas por encima del agua.

Para trabajar el control de la apnea respiratoria el niño tiene que aprender a coger agua con la boca y saber arrojaria.



Se realizaran desplazamientos entre educadores con el niño en flotación ventral y la boca cerca del agua para que aprenda a expulsarla.



Como preparación de las inmersiones verticales se coge al niño por las axilas y se cuenta hasta tres, para después sumergirse el educador. El niño relaciona esta acción con una inmersión.



Luego se realiza la misma tarea, pero esta vez se sumerge también el niño, con un movimiento suave pero con decisión.






Para realizar inmersiones con recibimiento empezaran situándose a poca distancia un educador frente a otro para ir aumentándola poco a poco.



Fase de saltos desde el bordillo

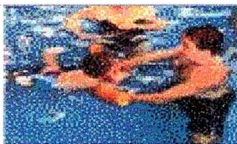


El objetivo principal de esta fase es animar a que el niño realice el salto por sí solo. El educador nunca puede perder el contacto visual con el niño.



<p>El educador comienza cogiendo al bebé e introduciéndolo en el agua.</p>	
<p>El niño ha adquirido la confianza suficiente para introducirse sólo en el agua.</p>	
<p>El niño llega a realizar un pequeño desplazamiento hacia el educador desde el bordillo.</p>	

Fase de desplazamientos autónomos básicos

El objetivo principal es disminuir las superficies de apoyo progresivamente hasta conseguir que el niño realice un pequeño desplazamiento mediante los movimientos propulsivos de sus brazos y piernas.

<p>Se comienza con el niño apoyado sobre una superficie flotante y el educador se colocará delante de él, incitándole a que patalee.</p>	
<p>Para complicar más el desplazamiento del niño, el educador se colocará en su lateral.</p>	
<p>Una vez que el niño realiza movimientos más enérgicos, lo animaremos a realizar pequeños desplazamientos hacia algún lugar.</p>	



Evaluación

Utilizaremos la evaluación como un instrumento que servirá al educador para ajustar su actuación al proceso de enseñanza y aprendizaje, orientándolo, reforzando los contenidos insuficientemente adquiridos por los alumnos y realizando la adaptación curricular necesaria. Los criterios de evaluación sobre los que se apoya esta propuesta y que todo niño debe cumplir al final de esta etapa son los siguientes:

- Realizar inmersiones con dominio básico de los ritmos respiratorios.
- Alternar el trabajo con los ojos abiertos y cerrados en inmersión.
- Manipular los objetos, con la posibilidad de ejecutar acciones con un carácter de motricidad gruesa.
- Equilibrarse en cualquier posición, tanto en piscina poco profunda como profunda.
- Conocer el movimiento en el agua de todas las partes de su cuerpo.
- No tener miedo al medio acuático.
- Desplazarse de forma autónoma, con relajación de la nuca (evitando el reflejo de enderezamiento).
- Realizar giros simples.
- Caer al agua y salir sin ayuda.

La evaluación que utilizamos está implícita en el propio proceso de aprendizaje, es decir, la contemplamos al inicio, durante y al final de éste. Con ello conseguiremos que el alumno reconozca sus capacidades y habilidades y su estado de desarrollo con respecto a sí mismo y a los otros. También para analizar posibles dificultades o capacidades potenciales y para obtener pistas a la hora de elegir sus actividades y que le permita saber cómo corregir, compensar o mejorar una determinada actividad. Para ello, no es suficiente con solo informar, la evaluación debe fomentar en el alumno el seguir progresando, incidiendo más en los logros obtenidos y teniendo un tratamiento positivo con las deficiencias observadas. A través de ella constatamos la progresión del niño utilizándola para demostrar a los respectivos padres o tutores la evolución de sus niños.



CAPITULO IV

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1 DETERMINACION DE RECURSOS

Lynda Sotomayor aportará con el 15% de la inversión inicial, es decir, \$2,000.00 además de la infraestructura del local propio.

Cristina Vélez aportará con el 15% de la inversión inicial, es decir, \$2,000.00 adicionalmente aportará con conocimientos pedagógicos.

Se solicitará un préstamo al Banco Pichincha de \$10,000.00 con un plazo a 3 años.

4.2 LOCALIZACION GEOGRAFICA

SEGMENTACIÓN GEOGRAFICA

Koala Play Kids estará ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil en la ciudadela Los Ceibos, Avenida Segunda 336 y calle Décima.

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Habitantes del sector norte de Guayaquil

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

Estará segmentado para Mamas de clase media alta

TAMAÑO DEL MERCADO

Padres de niños menores de 5 años del sector norte de Guayaquil

ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

ASPECTOS TECNICOS

TAMAÑO

Koala Play Kids a través de sus estrategias de marketing espera incrementar un 20% durante los primeros 3 años, luego de esos años se estima un incremento del 15%.

NINOS ATENDIDOS MENSUALMENTE				
2012	2013	2014	2015	2016
25	30	36	41	47

LOCALIZACION

El Centro de Estimulación Temprana esta radicado en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, específicamente en el sector Los Ceibos, Avenida Segunda 336 y calle Décima; por ser una zona amplia, de fácil parqueo y transito.



Otro factor por la cual se escogió este sector es la facilidad de obtener el recurso hídrico, puesto que nuestro producto estrella es la estimulación acuática.

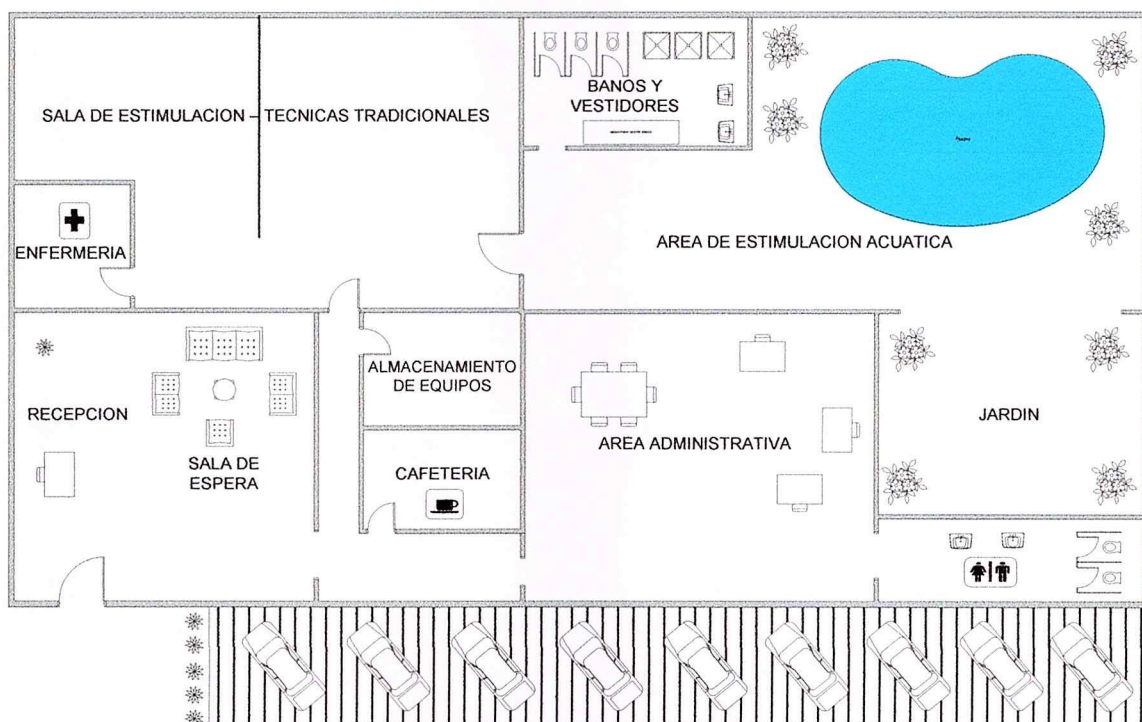
TECNOLOGIA

Además del equipo didáctico a invertir, se tomará en consideración la limpieza y mantenimiento adecuado de nuestra piscina que garanticen la seguridad y salud de nuestros clientes.

El costo de mantenimiento de la piscina está valorado en \$50.00 mensuales

OBRAS CIVILES

La distribución y ubicación de las áreas se las detalla a continuación:





4.3 INVERSION INICIAL

INVERSION REQUERIDA

Para llevar a cabo este proyecto, hemos desglosado la inversión de la siguiente manera:

DETALLE DE ACTIVO FIJO

Bienes	Ubicación	Tipo de Activo	Valor	Depreciación Mensual
Computadora	Administración	Equipos de Computación	600,00	16,67
Impresora	Administración	Equipos de Computación	100,00	2,78
Teléfono	Administración	Equipos de Oficina	30,00	0,25
Teléfono	Recepción	Equipos de Oficina	50,00	0,42
Surtidor de Agua	Administración	Equipos de Oficina	100,00	0,83
Aire Acondicionado	Administración	Equipos de Oficina	300,00	2,50
Aire Acondicionado	Recepción	Equipos de Oficina	300,00	2,50
Aire Acondicionado	Sala de Estimulación	Equipos de Oficina	300,00	2,50
Bomba para temperar piscina	Piscina	Equipos Varios	1.000,00	8,33
Counter	Recepción	Muebles y Enseres	280,00	2,33
Silla secretaria	Recepción	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Sillón tres personas	Sala de Espera	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Sillón dos personas	Sala de Espera	Muebles y Enseres	150,00	1,25
Mesa	Sala de Espera	Muebles y Enseres	100,00	0,83
Escritorio	Administración	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Escritorio	Administración	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Silla secretaria	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla secretaria	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Mesa 6 Personas	Administración	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Silla	Administración	Muebles y Enseres	40,00	0,33
Lockers de 8	Vestidores	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Lockers de 8	Vestidores	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Mesa para cambiar bebés	Vestidores	Muebles y Enseres	100,00	0,83
Mesa para cambiar bebés	Vestidores	Muebles y Enseres	100,00	0,83
Mesa para cambiar bebés	Vestidores	Muebles y Enseres	100,00	0,83
Archivador 3 gavetas	Administración	Muebles y Enseres	200,00	1,67
Total			5.370,00	58,36



IMPLEMENTOS PARA ESTIMULACION

Descripción	Uso	Valor
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores largos	Estimulación	30,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Flortadores verticales	Estimulación	50,00
Pelotas pequeñas	Estimulación	10,00
Pelotas pequeñas	Estimulación	10,00
Pelotas pequeñas	Estimulación	10,00
Pelotas pequeñas	Estimulación	10,00
Pelotas pequeñas	Estimulación	10,00
Aros de plástico	Estimulación	10,00
Aros de plástico	Estimulación	10,00
Aros de plástico	Estimulación	10,00
Aros de plástico	Estimulación	10,00
Aros de plástico	Estimulación	10,00
Regaderas	Estimulación	10,00
Regaderas	Estimulación	10,00
Regaderas	Estimulación	10,00
Barquitos de plástico	Estimulación	10,00
Barquitos de plástico	Estimulación	10,00
Barquitos de plástico	Estimulación	10,00
Tapiz flotante	Estimulación	50,00
Tapiz flotante	Estimulación	50,00
Aro de basquet acuático	Estimulación	110,00
Aro de basquet acuático	Estimulación	110,00
Balancin	Estimulación	200,00
Barrilaco	Estimulación	200,00
Barrilaco	Estimulación	200,00
Total		1.880,00



ADECUACION DE INSTALACIONES

Descripción	Valor
Pintura	200,00
Instalaciones eléctricas	150,00
Adecuación de vestidores	500,00
Compra e instalación sanitarios	240,00
Apliques para pared	220,00
Cortinas	500,00
Total	1.810,00

GASTOS VARIOS

Descripción	Valor
Alquiler Local	0,00
Depósito garantía local	0,00
Suministros y Papelería	310,00
Artículos de Limpieza	80,00
Gastos Constitución	1.000,00
Permisos de Funcionamiento	700,00
Elaboración volantes	300,00
Elaboración publicidad	1.100,00
Publicidad radial	800,00
Total	4.290,00

INVERSION INICIAL

Descripción	Valor
Activo Fijo	5.370,00
Implementos Estimulación	1.880,00
Adecuación de Instalaciones	1.810,00
Gastos Varios	4.290,00
Total	13.350,00



FLUJO PROYECTADO 1ER AÑO

	ene-12	feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	TOTAL
EFFECTIVO	14.000,00	8.403,10	9.136,20	5.365,31	9.602,41	10.435,51	10.768,61	11.301,72	12.034,82	12.667,92	13.201,02	13.934,12	
PENSIONES	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 300,30	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	36 000,00
EVENTOS	1 500,00	1 500,00	1 000,00	1 000,00	1 500,30	1 000,00	1 200,00	1 500,00	1 400,00	1 300,00	1 500,00	1 500,00	15 900,00
COSTO	-156,67	-156,67	-156,67	-156,67	-156,37	-156,67	-156,67	-156,67	-156,67	-156,67	-156,67	-156,67	-1 880,00
TOTAL INGRESOS	18.343,33	12.746,44	12.979,54	13.212,64	13.345,74	14.278,84	14.811,95	15.645,05	16.278,15	16.811,25	17.544,36	18.277,46	50.020,00
GASTOS													
CUENTAS POR PAGAR	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	216,25	2 595,00
GASTOS POR INTERES	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	32,87	394,44
PRESTAMOS	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	277,78	3 333,33
GASTO POR INTERES	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	-0,00
Servicios Básicos	200,00	200,00	200,00	200,00	200,30	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
Mantenimiento/Gastos Varios	150,00	150,00	150,00	150,00	150,30	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1 800,00
Guardiania	300,00	300,00	300,00	300,00	300,30	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3 600,00
Sueldos	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 300,30	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	24 000,00
Publicidad	400,00	400,00	400,00	400,00	300,30	300,00	300,00	300,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4 500,00
Adecuación de instalaciones y gastos varios	6 330,00	0,00	0,00	0,00	0,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 330,00
TOTAL GASTOS	9.940,23	3.610,23	3.610,23	3.610,23	3.510,23	3.510,23	3.510,23	3.610,23	3.610,23	3.610,23	3.610,23	3.610,23	49.352,77
CAJA/BANCOS	8.403,10	5.136,20	9.369,31	9.602,41	10.435,51	10.768,61	11.301,72	12.034,82	12.667,92	13.201,02	13.934,12	14.667,23	667,23

FLUJO PROYECTADO A 5 AÑOS

	2012	2013	2014	2015	2016
EFFECTIVO	14.000,00	14.667,23	25.989,16	44.245,88	69.690,70
PENSIONES	36.000,00	43.200,00	51.840,00	59.616,00	68.558,40
EVENTOS	15.900,00	19.080,00	22.896,00	26.330,40	30.279,96
COSTO	(1880,00)	(2068,00)	(2274,80)	(2502,28)	(2752,51)
TOTAL INGRESOS	64.020,00	74.879,23	98.450,36	127.690,00	165.776,55
GASTOS					
CUENTAS POR PAGAR	2.595,00	2.595,00	0	0	0
GASTO POR INTERES	394,44	394,44		0,00	0,00
PRESTAMO	3.333,33	3.333,33	3.333,33		0,00
GASTO POR INTERES	400,00	400,00	400,00	0	0
Servicios Básicos	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Mantenimiento/Gastos Varios	1.800,00	1.980,00	2.178,00	2.395,80	2.635,38
Guardiania	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
Sueldos	24.000,00	26.400,00	29.040,00	31.944,00	35.138,40
Publicidad	4.500,00	4.950,00	5.445,00	5.989,50	6.588,45
Adecuaciones y Gastos Varios	6330	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Impuestos	0	1.237,29	5.548,15	8.684,00	11.218,10
TOTAL GASTOS	49.352,77	48.890,07	54204,4792	57999,3029	65364,9326
CAJA/BANCOS	14.667,23	25.989,16	44.245,88	69.690,70	100.411,62

TIR	163%
VAN	\$ 64.803,33



ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS

	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS					
PENSIONES	36.000,00	43.200,00	51.840,00	59.616,00	68.558,40
EVENTOS	15.900,00	19.080,00	22.896,00	26.330,40	30.279,96
(-) COSTO DE VENTAS	-1.880,00	-2.068,00	-2.274,80	-2.502,28	-2.752,51
VENTAS NETAS	50.020,00	60.212,00	72.461,20	83.444,12	96.085,85
GASTOS					
Servicios Basicos	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Mantenimiento/Gastos Varios	1.800,00	1.980,00	2.178,00	2.395,80	2.635,38
Guardiana	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
Sueldos	24.000,00	26.400,00	29.040,00	31.944,00	35.138,40
Publicidad	4.500,00	4.950,00	5.445,00	5.989,50	6.588,45
Depreciación	3.182,33	3.182,33	3.182,33	3.182,33	3.182,33
Interes	794,44	794,44	400,00	0,00	0,00
Adecuaciones y Gastos Varios	6.330,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
TOTAL DEL GASTO	46.606,77	44.906,77	48.505,33	52.497,63	57.329,16
UNITLIDAD CONTABLE	3.413,23	15.305,23	23.955,87	30.946,49	38.756,69
(-) Participación Trabajadores 15%	511,98	2.295,78	3.593,38	4.641,97	5.813,50
Utilidad Grabable	2.901,25	13.009,45	20.362,49	26.304,52	32.943,19
(-) Impuesto a la Renta 25%	725,31	3.252,36	5.090,62	6.576,13	8.235,80
UTILIDAD LIQUIDA	2.175,93	9.757,08	15.271,87	19.728,39	24.707,39
Reserva Legal 10%	217,59	975,71	1.527,19	1.972,84	2.470,74
UTILIDAD NETA	1.958,34	8.781,38	13.744,68	17.755,55	22.236,65

BALANCE GENERAL INICIAL

Al 27 de septiembre 2011

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO NO CORRIENTE	
CAJA / BANCOS	14.000,00	PASIVO A LARGO PLAZO	
		PRESTAMOS FINANCIERO	
			10.000,00
		CTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO	
			5.190,00
		OTROS	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14.000,00	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	15.190,00
ACTIVO NO CORRIENTE			
ACTIVO FIJO			
EDIFICIO	100.000,00		
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.600,00		
MUEBLES Y ENSERES	2.590,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	105.190,00		
TOTAL ACTIVOS	119.190,00	TOTAL PASIVOS	15.190,00
		PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	104.000,00
		TOTAL PATRIMONIO	104.000,00
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	119.190,00



BALANCE GENERAL PROYECTADO

	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
CAJA/BANCOS	11.667,23	25.989,16	11.215,88	69.690,70	100.111,62
<i>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</i>	14.667,23	25.989,16	44.245,00	69.690,70	100.411,62
ACTIVO NO CORRIENTE					
ACTIVO FIJO					
EDIFICIO	100000	100000	100000	100000	100000
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2600,00	2600,00	2600,00	2600,00	2600,00
MUEBLES Y ENSERES	2590,00	2590,00	2590,00	2590,00	2590,00
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	3.182,33	6.364,67	9.547,00	12.729,33	15.911,67
<i>TOTAL ACTIVOS FIJOS</i>	102007,67	98825,33	95643,00	92460,67	89278,33
TOTAL ACTIVOS	116.674,89	124.814,50	139.888,88	162.151,37	189.689,95
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	511,98	2.295,78	3.593,38	4.641,37	5.813,50
IMPUESTO POR PAGAR	725,31	3.252,36	5.090,62	6.576,13	8.235,80
<i>TOTAL PASIVO CORRIENTE</i>	1237,29	5.548,15	8.684,00	11.218,10	14.049,30
PASIVO NO CORRIENTE					
PASIVO A LARGO PLAZO					
PRESTAMOS FINANCIEROS	6.666,67	3.333,33	0	0	0
CTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO	2.595,00	0,00	0	0	0
OTROS					
<i>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</i>	9.261,67	3.333,33	0	0	0
TOTAL PASIVOS	10498,96	8881,48	8684,00	11218,10	14049,30
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	101000	101000	101000	101000	101000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.175,93	11.933,02	27.204,00	46.933,27	71.640,66
<i>TOTAL PATRIMONIO</i>	106.175,93	115933,02	131204,88	150933,27	175640,66
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	116.674,89	124.814,50	139.888,89	162.151,37	189.689,96

Razón Circulante	11,85	4,68	5,10	6,21	7,15
Deuda	0,06	0,03	0,00	0,00	0,00
Rendimiento sobre Activos ROA	0,02	0,07	0,10	0,11	0,12



<u>AÑO</u>	<u>VENTAS</u>	<u>INVERSION</u>
		14000
2012	51.900,00	
2013	62.280,00	
2014	74.736,00	
2015	85.946,40	
2016	98.838,36	

METODO PROMEDIO PONDERADO

AÑO	VENTAS (Y)	X	XY	X ₂
1	51.900,00	-2	-103.800,00	4
2	62.280,00	-1	-62.280,00	1
3	74.736,00	0	0,00	0
4	85.946,40	1	85.946,40	1
5	98.838,36	2	197.676,72	4
	<u>373.700,76</u>		<u>117.543,12</u>	<u>10</u>

ECUACION LINEAL

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{373.700,76}{5}$$

$$a = 74740,152$$

$$b = \frac{117.543,12}{10}$$

$$b = 11754,312$$

$$Y_{2012} = 74740,152 + 11754,312 (3)$$

$$Y_{2013} = 74740,152 + 11754,312 (4)$$

$$Y_{2014} = 74740,152 + 11754,312 (5)$$

$$Y_{2015} = 74740,152 + 11754,312 (6)$$

$$Y_{2016} = 74740,152 + 11754,312 (7)$$

$$110003,088$$

$$121757,4 \text{ VENTAS PROYECTADAS}$$

$$133511,712 \text{ \$ } 133.511,71$$

$$145266,024$$

$$157020,336$$



UTILIDAD PROMEDIO ANUAL (UPA)

Ventas proyectadas/años

$$UPA = \frac{\$ 133.511,71}{5}$$

$$UPA = \$ 26.702,34$$

TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (TRI)

Inversión/UPA

$$TRI = \frac{14000}{\$ 26.702,34}$$

$$TRI = \$ 0,52 \text{ 6 MESES}$$

RENDIMIENTO DE LA INVERSION (ROI)

UPA-inversion/años//inversion

$$ROI_{\text{efect}} = \frac{26702,34 - 14000}{5 \cdot 14000}$$

$$ROI_{\text{efect}} = 0.18$$

$$ROI_{\text{efect}} = 18\%$$

FACTOR ACTUAL NETO (VAN)

<u>VIDA UTIL</u>	<u>VENTAS PROYECTADAS</u>	$\frac{1}{(1+i)^n}$ <u>FACTOR (30%)</u>	<u>VAN</u>
2012	51.900,00	0.7692307692	39923,08
2013	62.280,00	0.5917159763	36852,07
2014	74.736,00	0.4551661356	34017,29
2015	85.946,40	0.3501277966	30092,22
2016	98.838,36	0.2693290743	26620,04
			167.504,71
			-14.000
			153.505

**INDICE DE CONVENIENCIA (IC)
VAN**

$$IC = \frac{167.504,71}{14000}$$

$$IC = 11,96 \text{ PROYECTO ACEPTADO}$$



<u>VIDA UTIL</u>	<u>VENTAS PROYECTADAS</u>	(1+i) ⁿ <u>FACTOR (50%)</u>	<u>TIR</u>
2012	51.900,00	0.6666666667	34600,00
2013	62.280,00	0.4444444444	27680,00
2014	74.736,00	0.2962962963	22144,00
2015	85.946,40	0.1975308642	16977,07
2016	98.838,36	0.1316872428	13015,75
			114.417
			-14.000
			100.417

INDICE DE CONVENIENCIA (IC)
TIR

$$IC = \frac{100.417}{14000}$$

IC = 7,17 PROYECTO ACEPTADO

INTERPOLACION TIR

TIR	7,17	50%	1
VAN	11,96	30%	0.99
	4,79	20%	0.01

$$X = \frac{20 \times 0.01}{4,79}$$

X = 0.042

TIR = 50 - X
TIR = 50 - 0,042
TIR = 49.96%



4.8 Punto de Equilibrio

NIÑOS Y EVENTOS	UTILIDAD	INGRESOS	GASTOS
18 NIÑOS Y 4 EVENTOS	0,00	40276,75	40.276,75
19 NIÑOS Y 4 EVENTOS	1.440,00	41716,75	40.276,75
20 NIÑOS Y 4 EVENTOS	2.880,00	43156,75	40.276,75
21 NIÑOS Y 4 EVENTOS	4.320,00	44596,75	40.276,75
22 NIÑOS Y 4 EVENTOS	5.760,00	46036,75	40.276,75
23 NIÑOS Y 4 EVENTOS	7.200,00	47476,75	40.276,75
24 NIÑOS Y 4 EVENTOS	8640,00	48916,75	40.276,75
25 NIÑOS Y 4 EVENTOS	10080,00	50356,75	40.276,75



CAPITULO V

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

El Objetivo de la Estipulación temprana es reconocer y promover los potenciales de cada uno de nuestros niños.

No todos los niños son iguales por lo que no todos responden a una misma estimulación de la misma forma.

Enseñar a los padres a ser más sensibles en cuanto a las respuestas del niño para que sepan dónde y cómo estimularlos.

Que entre padres e hijos mediante la estimulación temprana con metodología acuática ayuda a dar un ambiente de seguridad.

Los mas importante los mejores terapistas somos nosotros mismos como padres que es en donde comienza la estimulación temprana.



ANEXOS, FOTOS

BIBLIOGRAFIA (LIBROS, REVISTAS, PAGINAS WEB CONSULTAS)

Psicología del desarrollo octava Edición .- Diana Papalia . Sally Wendkos Olds, Ruth Duskin Feldman

Intervención Temprana Desarrollo óptimo de 0 a 6 años.- Amparo Gómez Artigas, Maria José Cantero Gómez.

Programa para la estimulación del desarrollo infantil aplicado a la terapia musical y acuática Editorial General Pardinas 95- 28006 MADRID

Introducción a Piaget, pensamiento, aprendizaje y enseñanza ED LABINOWICZ.

<http://www.bce.fin.ec/>

<http://www.inec.gov.ec/home/>



