

Implementación de Una Guardería con Cámaras de Seguridad Online Dentro de la Ciudad de Guayaquil.

César Andrés Medina Solórzano
Carlos Alberto Calderón Moncayo
Javier Iván Lindao Arana
Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
cesanmed@espol.edu.ec
cacalder@espol.edu.ec
jilindao@espol.edu.ec
Director de Tesis, Msc. Ivonne Moreno

Resumen

La ausencia de padres de familia de sus viviendas dificulta la atención de los bebés, más aún cuando estos están trabajando, lo que provoca que contraten a una persona para que los cuiden, pero en los tiempos de ahora uno no puede confiar de cualquier extraño. Si los prefieren dejar en una guardería común es lo mismo, no pueden observar cómo están siendo cuidado sus hijos, es ahí que entra nuestro proyecto de guardería con cámaras online.

El servicio ofrecido trata en si en una guardería como las otras, pero que además consta con cámaras online para mayor confort de los padres de familia. El estilo de vida de hoy en día en donde tanto las mujeres y hombres trabajan y/o estudian la mayor parte del día no les da tiempo para el cuidado de sus hijos, llegamos este tipo de mercado para otorgarles total confianza a los padres sobre el cuidado de sus niños.

El objetivo es ofrecer un lugar importante en la educación y cuidado de sus niños, lo que nos hace diferente es que usted también estará al tanto de todo este desarrollo de su pequeño ya que al contar con el circuito cerrado de cámaras usted también será coparticipe de la evolución y trato que tengamos, ya que usted al estar en contacto directo con nosotros podrá decirnos en que podríamos mejorar con respecto al cuidado y educación de sus hijos.

Palabras Claves: *cuidado, niños, guardería, cámara, en línea.*

Abstract

The absence of parents in their homes makes it difficult to care their children, especially when they are working, leading to hire a person for care their kids, but in our times, we can't trust any stranger. If you prefer to leave in a common nursery, is, you can't see how their children are being cared for, it's there our nursery project with cameras online works. The service offered is a nursery like the others, but also includes online cameras for added comfort of parents. The lifestyle of today, where both men and women work and / or study most of the day, they have no time to care for their children. We came to this market in order to give confidence to parents on child care.

The aim is to offer an important place in education and child care, what makes us different is that you will also be aware of all this development of your child, because by having closed-circuit cameras you will also be co-participants of evolution and treatment we have, as you to be in direct contact with us, you can tell us that we could improve on the care and education of their children.

Keywords: *care, children, nursery, camera, online.*

1. Introducción

Nuestro proyecto de guardería con cámaras de seguridad online está buscando implementar en el mercado Ecuatoriano una idea no muy explotada sobre el cuidado de niños pero con supervisión en tiempo real por internet.

Nuestra ventaja es que en Ecuador es un país en desarrollo y por lo tanto las personas llevan un ritmo de vida muy agitado y cuentan con un tiempo muy limitado, esto ocasiona por lo general tensión y mucho stress afectando principalmente a las personas con hijos que debido a las ocupaciones que tienen necesitan de un lugar donde dejarlos y sentirse tranquilos.

Ofreceremos un servicio no solo basado en que los padres puedan sentirse tranquilos porque pueden vigilar a sus hijos, sino también en un compromiso de nuestra gente hacia los demás, fomentando la buena educación y el buen trato hacia todos. Que se comprometan en mantener comunicación con los padres para conocer sus necesidades y percepciones, construyendo así relaciones duraderas basadas en la confianza, aspirando a ofrecer el mejor servicio en el mercado.

2. Importancia del estudio

La falta de confiabilidad de las personas en el desarrollo de las actividades de las guarderías, sumado al alto índice de maltrato infantil por terceras personas, han sido las razones principales por las que se ha generado este gran problema de falta de confianza y baja reputación de las guarderías de la ciudad de Guayaquil.

3. Definición del problema

Decidir quién va a cuidar de nuestros hijos es una de las elecciones más difíciles que los padres debemos hacer cuando nuestro bebé crece, el trabajo y los estudios son las razones más habituales para hacer uso del Centro de Orientación Infantil y Familiar o bien una niñera.

4. Características del Servicio

Este nuevo servicio ha sido creado con la finalidad de brindar total confianza a los padres ya que muchas ocasiones los mismos desconfiaban del cuidado de sus hijos. Su actividad principal es la estimulación temprana para que así ellos puedan desarrollar todas sus actividades motoras asimismo esto va de la mano con la educación y los buenos modales que deben de formar a un niño.

Nuestras amplias instalaciones contarán con un sistema de cámaras de seguridad que monitorean las 24 horas del día lo que pasa dentro y fuera del mismo.

4.1 Objetivos específicos

Conseguir que los niños y niñas adquieran fundamentos básicos para una buena autonomía motora: mediante actividades y juegos desarrollaremos la habilidad motora de los niños, es decir, lograremos que se puedan desplazar con tranquilidad y libertad, generando oportunidades para que observen y exploren.

Estimular el desarrollo del lenguaje a través del juego, las canciones y las imágenes de la vida cotidiana: como la mayoría de los niños no pueden hablar o lo hacen muy poco, los estimularemos para que desarrollen su comunicación a través de juguetes, juegos, imágenes, etc. y así se vayan adaptando al lenguaje cotidiano.

4.2 Misión y visión

Misión: Sembrar en los niños valores y hábitos que los preparen como seres humanos íntegros, responsables e independientes así como desarrollar su potencial emocional, intelectual y físico. Brindar la confianza que necesitan los padres para el cuidado de sus hijos, trabajando con eficiencia, honestidad y disciplina. Ofrecer un sistema de vigilancia a toda hora para la supervisión de los padres, el desarrollo y cuidando la integridad de los niños

Visión: Ser líderes y protagonistas de desarrollo de este sector de mercado en todo el Ecuador, desarrollar franquicias para poder expandirnos por todo el país.

4.3 Logo y slogan



Figura1. Logo

Slogan:

“Sentir que aquí es tu segundo hogar”

5. Plan de marketing

5.1 Micro-segmentación

La micro segmentación estaría realizada en base a las ventajas que busca el cliente y en base a las condiciones socio demográficas.

El servicio está dirigido a aquellos padres que trabajan y muy posiblemente estudian de estrato medio-alto, que buscan un servicio de buena calidad, fuera de lo común, que brinde seguridad y confianza para el cuidado de sus hijos y que además brinden una educación y servicios de élite mundial.

Tabla 1. Micro segmentación

GEOGRÁFICOS	
Región:	Costa
Ciudad:	Guayaquil
Provincia:	Guayas
Tamaño de la ciudad:	1,985,379 habitantes
Área:	Urbana
DEMOGRÁFICOS	
Ingresos:	500 en adelante
Edad:	18 a 40 años
Género:	Femenino y masculino
Ciclo de vida familiar	Casado, viudo y divorciado con hijos
PSICOGRÁFICA:	
Clases sociales:	Media alta
Educación:	Nivel superior
Ocupación:	Profesionales, Ejecutivos, Gerentes, Amas de casa

5.2 Marketing Mix

5.2.1 Producto (servicio) – calidad. Variedad de servicios: La guardería con cámaras web “Minilandia” ofrecerá distintos tipos de servicios, los cuales ayudarán y estimularán a los niños en el desarrollo de su educación.

Calidad: El servicio debe estar de acuerdo a lo que se ofrece en el posicionamiento, es decir innovación, exclusividad, fuera de lo común.

Características: Las características del Minilandia son aquellas que exige el ministerio de educación y estándares internacionales, con mejor control de calidad.

Marca: La marca del servicio será “Minilandia” y tendrá su primer lanzamiento con la campaña de marketing. Se espera que todos los guayaquileños tengan conocimiento de este servicio. Este nombre evoca la idea de que los niños se diviertan y entretengan mientras son educados, y a su vez se aplica la tecnología en la implementación del servicio.

5.2.2 Plaza-Distribución. No podemos hablar de canales de distribución, ya que para que las personas adquieran nuestro servicio deberán acercarse a nuestras instalaciones.

Una estrategia sería tener a una persona encargada de cerrar transacciones cuando el cliente no pueda venir a nuestras oficinas, que nuestro encargado vaya al lugar que el cliente lo solicite.

También tendremos una página web, crearemos una base de datos de nuestros clientes y que ellos puedan ingresar y escoger el horario para los niños, ya establecido, y así facilitar la transacción.

Comenzaremos en la ciudad de Guayaquil, que es donde hay más demanda, debido al tipo de vida que se lleva aquí, los dos padres trabajan y no tienen tiempo para sus hijos en sus horarios de oficina.

5.2.3 Promoción-Comunicación. Debemos colocar anuncios que capten la atención de las personas, con colores llamativos, y estos serán puestos en centros comerciales que es donde los padres y sus hijos salen a pasear frecuentemente.

Para darnos a conocer en nuestro mercado necesitaremos de publicidad, como somos una empresa nueva no tenemos presupuesto para costear publicidad por televisión, ni para poner vallas publicitarias inmensas en las calles.

Lo que vamos a hacer es aprovechar el uso del Internet y el Social Media, para publicitarnos por red. Crearemos cuentas en las redes sociales más populares de Guayaquil, Facebook y Twitter y ahí promocionarnos entre todos.

5.2.4 Merchandising. El merchandising es de suma importancia en el mercado, debido a que los clientes se deciden por un nuevo servicio de acuerdo a como lo perciben.

Los colores dentro y fuera de nuestra empresa deben llamar la atención, que el cliente se sienta atraído por conocerlo y darle el mejor trato posible, para que se sienta en un ambiente de confianza y ganar poco a poco la lealtad del él.

Dentro de las instalaciones deben haber afiches agradables a la vista, que desvíen la atención de las cámaras, como por ejemplo niños divirtiéndose en un parque, afiches educativos, cuadros con mamás y niños, para crear un ambiente hogareño.

Relaciones Públicas: Para generar una buena credibilidad ante todos, es muy importante tener relaciones comerciales, personales y sociales buenas. Como estamos iniciando es muy importante llevar buenas relaciones.

Una opción para lograr buenas relaciones, es invitar a la prensa televisiva y escrita al lanzamiento de nuestra empresa, explicando detalladamente el nuevo servicio que vamos a implantar en la ciudad de Guayaquil. Así obtendremos publicidad gratuita, ya que el lanzamiento de nuestra empresa saldrá en los noticieros y en los diferentes periódicos de la ciudad, captando a más clientes potenciales.

Al ser empresa nueva, este es un método muy efectivo para ahorrarnos el dinero de la publicidad, que suele ser muy caro si la queremos hacer televisiva.

6. Estudio de localización

Esta sección tiene como finalidad valorar las variables técnicas del proyecto, comenzando con la descripción del proceso de implementación del servicio. Es muy importante conocer sobre esta información porque la eficiencia en la implementación del servicio depende precisamente del proceso que estamos implementando.

6.1 Localización del proyecto

Para saber dónde va a ser el lugar óptimo donde estará ubicado el proyecto, existen varios métodos para averiguarlo, entre ellos están el Método Cualitativo por puntos y el Método por Brown y Gibson. Para nuestro estudio elegimos el primero, el Método Cualitativo por Puntos que ayudarán a la elección de lugar donde ubicaremos nuestra empresa.

6.2 Método cualitativo por puntos

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo a una escala predeterminada como por ejemplo de cero a diez.

La suma de las calificaciones opcionales ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

Factores de localización: Los factores más importantes que influyen en nuestra decisión de localización de la guardería son:

- Área Laboral: muy importante este factor, ya que la mayoría de padres trabaja todo el día y no quiere dejar a su hijo solo, que mejor que tener una guardería cerca de su lugar de trabajo.
- Área Comercial: se considera este factor ya que debe estar cerca de clientes potenciales, donde exista una gran demanda de personas que acudan, para así que se promocione el servicio por sí solo.
- Accesibilidad: este factor también es muy importante para el buen desarrollo del servicio, para que nadie tenga problema de llegada o salida del lugar y se sientan satisfechos con nuestra empresa.

Opciones para localización:

- Alborada
- Centro
- Entre San Marino y Mall del Sol

Tabla 2. Método Cualitativo por puntos

Método Cualitativo por puntos			
	<u>Alborada</u>	<u>Centro</u>	<u>Entre los C.C.</u>
Factor			
Área laboral 30%	2.1	2.4	2.7
Área comercial 30%	2.4	2.4	2.4
Accesibilidad ad 40%	3.6	2.8	3.2
Total	8.1	7.6	8.3

7. Estudio financiero

7.1 Inversiones iniciales

Para el inicio de las operaciones del servicio de guardería, se necesitará de, activos fijos tanto tangibles, así como también de muebles y enseres acorde a nuestras necesidades. También se necesitará una inversión en Capital de Trabajo, la misma que será necesaria para la puesta en marcha de la guardería y su operación normal, calculada durante un ciclo productivo de un año. Por esta razón las inversiones a realizarse estarán destinadas a estos grupos:

1. Adecuaciones del local
2. Activos Fijos
3. Capital de Trabajo

7.1.1 Adecuaciones del local. Esto incluye aquellas inversiones en las que se tendrá que incurrir para la adaptación de nuestro centro de especialidades acorde al ambiente que queremos ofrecer, las mismas que se detallan en la siguiente tabla.

ADECUACIONES DE LOCAL			
DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Focos	15	0,80	12,00
Mini Sanitarios para niños	1	250,00	250,00
Cámaras vigilancia	4	50,00	200,00
Adecuación		1500,00	1500,00
TOTAL			1962,00

Figura 2. Adecuaciones del local

7.1.2 Activos fijos. Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

1. Ser físicamente tangible.
2. Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).

Equipos de oficina: Los equipos de oficina están compuestos por todas las máquinas y dispositivos que se necesitan para llevar a cabo tareas de oficina.

Equipos de Oficina			
DETALLE	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Teléfono	6	\$ 45,00	\$ 270,00
Fax	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Grabadora	3	\$ 180,00	\$ 540,00
Tv	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Dvd	3	\$ 40,00	\$ 120,00
TOTAL			\$ 1.430,00

Figura3. Equipos de oficina

Muebles y enseres: La cuenta Muebles y Enseres, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa.

Muebles y Enseres			
DETALLE	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Escritorio	8	\$ 298,00	\$ 2.384,00
Sillas	30	\$ 60,00	\$ 1.800,00
Camilla	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Sofa	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Botiquin	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Archivador	3	\$ 125,00	\$ 375,00
Porta revistas	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Silla Gerencial	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Mesa de Conferencia	1	\$ 645,00	\$ 645,00
Cocineta	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Aire Acondicionado	5	\$ 462,00	\$ 2.310,00
Refrigerador	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Microondas	1	\$ 98,00	\$ 98,00
Tacho de basura	12	\$ 10,00	\$ 120,00
Juego de mesa tripozooidal	2	\$ 380,00	\$ 760,00
Pizarras	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Tablero Corcho	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Colchoneta	12	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Escritorio pedagogía	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Casilleros	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Juegos Didácticos		\$ 910,66	\$ 910,66
TOTAL			\$ 15.162,66

Figura 4. Muebles y enseres

Equipos de computación: Son las unidades centrales de proceso (CPU), monitores, teclados, impresoras, drivers, scanner, plotters, etc.

Equipo de Computo			
DETALLE	Cantidad	P. Unitario	P. Total
PC Marketing	1	\$ 800,00	\$ 800,00
PC Servicio Técnico	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Laptop	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Router Inalambrico	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Copiadora de Pie	1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
Computadora de mesa	2	\$ 525,00	\$ 1.050,00
TOTAL			\$ 5.600,00

Figura 5. Equipos de cómputo

7.2 Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo operativo, para una capacidad y tamaño determinados.

Existen tres métodos para calcular el capital de trabajo: Método contable, Método del periodo de desfase y el Método del déficit acumulado máximo. Para nuestro cálculo usaremos el último mencionado.

Método del déficit acumulado máximo: El cálculo de la inversión en capital de trabajo por este método supone calcular para cada mes los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo.

Tabla 3. Capital de trabajo

	Enero	Febrero	Marzo
Flujo Acum	(\$425.08)	\$ (630.15)	\$ (725.23)

Como vemos en la tabla, el déficit acumulado máximo se da en marzo con -\$725.23 ya que desde abril comienza a tener una tendencia positiva.

Tabla 4. Capital de trabajo 2

	Abril	Mayo	Junio
Flujo Acum	(\$50.30)	\$ 624.62	\$ 1189.54

Este valor corresponderá a la inversión que debe realizarse para financiar la operación normal del proyecto, en el tiempo que el centro de especialidades mantenga sus actividades en la prestación del servicio.

7.3 Monto total de inversiones

El monto de inversión total que requiere nuestro proyecto en activos fijos, muebles y enseres y capital de trabajo se desglosa a continuación:

Tabla 5. Total inversiones

INVERSION INICIAL		
Adecuación local	Activos fijos	Capital de trabajo
\$ 1962	\$ 22192.66	\$ 725.23
Total		\$ 24879,89

7.4 Fuentes de financiamiento

La guardería online "MINILANDIA", será anónima, sus principales accionistas y el monto de aportación se detalla a continuación:

Tabla 6. Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
Javier Lindao	\$ 4975.98
Carlos Calderón	\$ 4975.98
Andrés Medina	\$ 4975.98

Del total de inversiones que se requieren para el proyecto, el Banco del Pichincha financiará el 40% que corresponde a \$ 9951,96. Con una tasa del 17% (Tasa empresarial para proyectos), la deuda será amortizable en 5 años.

7.5 Ingresos estimados

Tabla 7. Ingresos estimados

	Año1	Año2	Año3	Año4
Total	\$ 49056.60	\$ 53043.09	\$ 56164.90	\$ 64303.19
%↑		7%	7%	7%

El crecimiento está basado en la tasa de crecimiento poblacional categorizada por edades comprendidas entre 0 a 14 años del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Dicha tasa es del 4,96% al día de 13 de abril del 2011.

7.6 Costos totales

Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.

En este segmento se detallarán los costos operacionales en los que incurre la compañía, donde se encuentran: los gastos en insumos de limpieza, medicamentos, por servicios básicos, entre otros detallados en un apartado.

Tendremos un promedio de 379 niños al año. Nuestros costos totales están estimados en los siguientes cuadros, en ellos detallaremos los costos en los que se incurre al atender un NIÑO de manera anual, tratando de conocer los gastos promedios que se tendrán que soportar incluyendo los materiales, insumos médicos, costo de los profesionales, insumos de limpieza y otros gastos más en los que se tenga que incurrir para una buena atención

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos pedagogía	9504
Sueldos Administrativos	\$ 24.418,51
Serv. Básicos	\$ 2.820,00
Publicidad	\$ 2.400,00
Alquiler local	\$ 14.400,00
total gastos administrativos	\$ 53.542,51
DEPRECIACIONES	
Muebles y Enseres	\$ 1.516,27
Equipo de oficina	\$ 143,00
Equipo de computo	\$ 1.866,67
total depreciación	\$ 3.525,93
MATERIAL DE LIMPIEZA	\$ 1.488,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 1.861,20
TOTAL GASTOS ANUALES	\$ 60.417,64
COSTO POR NIÑO/ANUAL	\$ 159,50

Figura 6. Costos anuales

7.6.1 Sueldos administrativos. A continuación se presenta la tabla de remuneraciones durante el primer año de actividades de Minilandia.

Para los sueldos hemos considerado los salarios bases de cada una de las personas que conforman el organigrama de la empresa, también hemos estimado los beneficios sociales que asumiremos por cada uno de ellos tal como lo manda la ley.

Para efectos tributarios del IESS, el cual debe ser aportado por cada trabajador en un porcentaje del 9,35 de su sueldo, hemos decidido que la empresa no actuará como agente de retención del mismo, pero si nos comprometemos a pagar el seguro patronal de acuerdo a la ley en un 11,15% y 1% del IECE y SECAP.

Tabla 8. Sueldos Administrativos

Sueldos Administrativos		
	Mensual	Anual
Total	\$2034.88	\$24418.51

7.6.2 Servicios básicos

Tabla 9. Servicios Básicos

Servicios Básicos		
	Mes	Año
Total	\$ 235	\$ 2820

7.6.3 Gastos de publicidad

Tabla 10. Gastos de publicidad

Gastos de Publicidad		
	Mes	Año
Total	\$ 200	\$ 2400

7.7 Flujo de caja

Para la construcción del flujo de caja proyectado se ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones de acuerdo a nuestro modelo de negocio, las mismas que se detallan a continuación:

- Se estima un precio de 129 dólares por las pensiones mensuales, este precio tendrá un crecimiento anual del 7% durante todos los años.
- Los gastos de sueldos se hacen cada quincena una parte y la otra parte para fin de mes.
- Los materiales se comprarán al inicio de las actividades del Centro y a medida que estos mismos se vayan agotando se preverá comprar por anticipado antes de que haga falta los mismos.
- El valor de sueldos considera los beneficios sociales mensualizados.

Las inversiones en activos fijos se realizan previas al inicio de las operaciones.

- Se considera el pago del 15% de participación de trabajadores sobre las utilidades.
- En los impuestos se considera sólo el pago del 25% de impuesto a la renta.
- No se considera los impuestos al valor agregado (IVA).
- Para el flujo correspondiente se considerará la tasa de 19%(Tmar).

Una vez construido el flujo de caja, nuestro flujo neto de efectivo quedo de la siguiente manera:

Tabla 11. Flujo de Caja

Periodo	Flujo Neto Caja
0	\$ 22192.66
1	\$ 239.11
2	\$ 4467.50
3	\$ 5972.83
4	\$ 7029.65
5	\$ 28476.21

Con este flujo de caja del proyecto, procedemos a calcular el VAN con la tir de 19% y nos da resultado \$3962.95

8. Análisis de sensibilidad

El propósito principal del análisis de escenarios es ayudar a visualizar los mismos y a tomar decisiones estratégicas sobre el futuro del negocio en aquellos temas sobre los cuales existe incertidumbre.

El análisis de escenarios permite contrastar los objetivos y las estrategias propuestas con las principales incertidumbres que presenta el centro de especialidades. El análisis de escenarios permitirá diseñar planes de contingencia frente a determinadas circunstancias.

8.1 Variación de los ingresos

En este análisis se calculó las variaciones del Van ante distintas variaciones de los ingresos, de lo que se puede concluir que a medida que los ingresos se incrementan el Van obtiene un valor mayor de igual manera la TIR incrementa. A medida que los ingresos disminuyen, el VAN también disminuye por ende la TIR.

Tabla 12. Variación de ingresos

Variación de Ingresos		
+/-	Van	Opinión
-10%	\$ -32035.31	No factible
-5%	\$ -13572.64	No factible
0%	\$ 3962.95	Factible
+5%	\$ 21166.96	Factible
+10%	\$ 37964.72	Factible

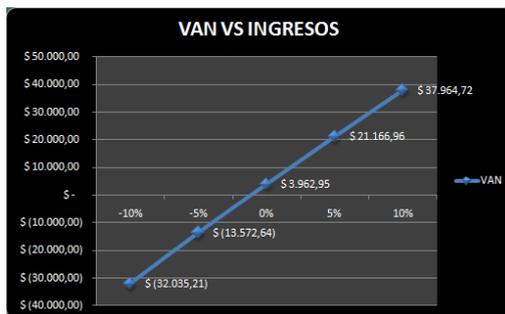


Gráfico 9. Van vs Ingresos

8.2 Variación de los costos

En este punto se analiza la variación del Van para distintos niveles de variación de los Costos, donde se puede observar que el flujo no es resistente un incremento de los Costos, ya que a mayores variaciones el proyecto deja de ser rentable.

Tabla 13. Variación de costos

Variación de Costos		
+/-	Van	Opinión
-10%	\$ 15686.57	Factible
-5%	\$ 10099.28	Factible
0%	\$ 3962.95	Factible
+5%	\$ -2478.05	No factible
+10%	\$ -9723.36	No factible

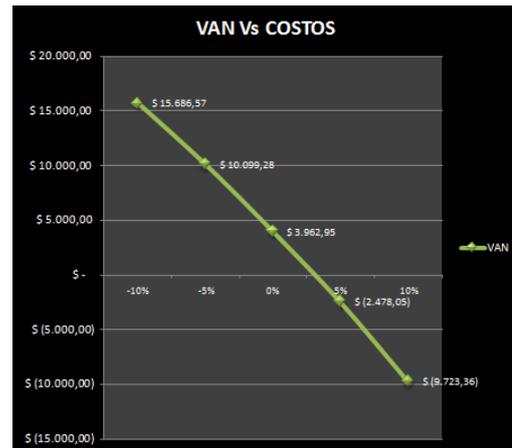


Gráfico 10. Van vs Costos

9. Conclusiones

Guardería con cámaras de seguridad online después de haber realizado los diferentes estudios puede concluir lo siguiente:

- ✓ Los centros de atención para niños representan una necesidad para la población de la ciudad de Guayaquil, ya que según los últimos datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) la población de niños va en aumento lo que representa una potencial demanda de los servicios ofrecidos por la guardería.
- ✓ Estos proyectos empresariales con una proyección social representan una excelente oportunidad para inversionistas, empresas, organizaciones no gubernamentales e instituciones de gobierno interesadas en realizar inversiones que permitan satisfacer una necesidad de la comunidad.
- ✓ La creación de este tipo de centro ayuda a la creación de nuevas plazas de trabajo.
- ✓ Obtuvimos que el 76.52% de personas encuestadas si tienen hijos, o niños que se encuentren bajo su cuidado, esto nos da una buena cantidad de personas a las que va dirigida nuestra empresa
- ✓ El estudio financiero nos ayudó a saber con exactitud el total de inversiones iniciales que nos

dio \$24879,89, y un capital de trabajo de \$725,23 correspondiente al 3% del monto total

10. Recomendaciones

- ✓ El gobierno, instituciones financieras y organismos no gubernamentales deben acoger este tipo de propuesta para que las mismas sean desarrolladas y puesta en marcha, ya que este tipo de proyecto ofrece un innovador servicio a la comunidad y a través del mismo se generar plazas de empleo.
- ✓ La cobertura de los servicios ofrecidos por este centro deben ser para personas de toda clase de estatus sociales, por lo que es necesario ofrecer diferentes planes de precios y servicios, ya que esto hará más atractivo las facilidades que brindará dicho centro.
- ✓ Los proyectos empresariales como el que se presentó ayudan a los profesionales a desarrollar ideas innovadoras que le brinden otras alternativas económicas a las personas, por lo que es necesario incentivar para la creación de este tipo de trabajos.
- ✓ La elaboración de este proyecto ha sido para ayudarnos a juzgar cuantitativa y cualitativamente las ventajas y desventajas de incursionar en el, reduciendo la incertidumbre de invertir y escogiendo la mejor forma para hacerlo (con o sin financiamiento).

11. Agradecimientos

En primer lugar debo darle gracias a mis padres por esta oportunidad de poder estudiar en tan prestigiosa Universidad como lo es la ESPOL y por apoyarme y motivarme en cada paso que doy en mi vida. Así mismo a mis hermanos que han sido un soporte fundamental todos los días ayudándome en cualquier aspecto que se me ha presentado en mi vida Universitaria.

A mis compañeros y amigos en toda mi vida Universitaria, que estuvieron siempre a mi lado apoyándome, cuidándome, o así sea solo juntos en un aula de clase, por compartir tantos momentos especiales e inolvidables juntos en todos estos años.

12. Referencias

- [1] Preparación y Evaluación de Proyectos. Autor Nassir Sapag 5ta Edición.
- [2] Guía para la Formulación de Proyectos de Investigación. Autor Mauricio Castillo Sánchez.
- [3] Investigación de mercados.
<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invm-do.asp>