



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS**

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGISTER EN GESTIÓN DE PROYECTOS

TEMA:

**APERTURA DE UN CENTRO DE ACTIVIDADES LITERARIAS PARA
NIÑOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

AUTORES:

**Aline Gutiérrez Northía
María Lorena Vera Lino
Iván González Aguayo**

DIRECTOR:

María Luisa Granda, PhD.

**Guayaquil - Ecuador
Octubre 2013**

Sin duda alguna, dedico la tesis a Papaito Dios, ser divino que derrama en mi muchas bendiciones de superación, fortaleza y lucha constante a lo largo de mi vida.

A mi madre, más que una bendición es mi ángel de la tierra, que gracias a su apoyo incondicional y su maravilloso amor he salido adelante atravesando obstáculos y alcanzando metas.

A mi hermanita Crys que con su alegría y su gran cariño me ha fortalecido en todo momento.

A mi abuelita y Tíos: Antonio, Lucia, Española, Luis y Clemencia, mi gran familia que siempre me respalda en toda decisión.

A mis amigos Ivan y Aline porque como equipo logramos cumplir nuestro objetivo de graduarnos, llevándonos cada uno de nosotros el tesoro de una valiosa amistad.

Finalmente les dejo mi frase motivadora: “El amor de Dios y de tus seres queridos hacia a ti es la herramienta que jamás puede faltar para emprender tus sueños, ten claro tus objetivos, tu alcance y fechas propuesta porque solo depende de Ti, los logros que tengas en la vida...”

Lorena

A la memoria de mi querido tío Angel Bolivar Cuadrado, siempre es una fuente de inspiración recordar su lucha.

A mis padres Fanny y Juan quienes siempre me acompañan en cada nuevo emprendimiento.

A mi hermano menor Rolando Gonzalez Aguayo, ahora es él quien marca el rumbo y pone la meta mas alta.

A mis amigas de siempre Aline y Lorena, sin su valioso apoyo no se habría alcanzado el objetivo propuesto.

Iván

A mi familia, por su apoyo constante sin el cual no hubiera sido posible culminar tan exitosamente este camino. Ellos me inspiran a pensar que es justo y necesario pensar en las próximas generaciones, y su ejemplo ha sido para mí el motor de este proyecto.

A Iván y Lorena por todo el esfuerzo que hemos realizado juntos en este proceso de convertirnos en mejores profesionales y que en el camino nos ha convertido en mejores personas. Por su amistad y por haber creído en el sueño que hoy se hace realidad.

Aline

RESUMEN EJECUTIVO

A partir de estudios realizados en la ciudad de Guayaquil, se concluye que las principales deficiencias de aprendizaje en los niños provienen de problemas relacionados con la lectura y la escritura. Esta evidencia, sumada a la opinión de expertos de que las primeras experiencias de los niños con la lecto-escritura pueden cimentar el futuro éxito académico, justificaron la realización de este proyecto.

Kids' House nace como una respuesta a la necesidad de motivación de los niños a la lectura, en un espacio recreativo y amigable para las familias de Guayaquil. Para determinar si el producto diseñado para este efecto satisface las necesidades del mercado, se realizó un estudio basado en tres pilares a partir de los cuales se obtuvo la información:

- a) Un panel de expertos en pedagogía y psicología infantil
- b) Un grupo focal con niños del mercado objetivo
- c) Una encuesta a los padres de familia del mercado objetivo

A partir de estos, se diseñó un producto que toma en consideración los criterios que vertieron los expertos desde su propia experiencia, que fuera agradable y entretenido para los niños a partir de lo observado en el grupo focal, y que fuera aceptado por los padres según los resultados de las encuestas.

Por el precio de los productos, este proyecto está dirigido a un estrato de la población que tenga la capacidad de pagar por ellos, de tal manera que la demanda se definió a partir del análisis de las siguientes variables:

- El número de habitantes entre 3 y 12 años de edad de la ciudad de Guayaquil que de acuerdo al Censo de Población y Vivienda cumple con las condiciones: tener acceso a computadora y tener seguro médico privado.
- El promedio de hijos por familia de la ciudad de Guayaquil
- El porcentaje de padres dispuestos a pagar el precio de los productos
- La cantidad de libros al año que leen los ecuatorianos
- El porcentaje de la demanda total del mercado que se aspira acaparar

Dado que a partir de los 7 años de edad el niño promedio ya sabe leer y escribir correctamente, se empieza a interesar por otro tipo de material de lectura y actividades diferentes. Así que para el análisis correspondiente se toman como referencia los libros dirigidos a niños de entre 3 y 7 años de edad y los libros para niños de 8 a 12 años de edad.

La propuesta de Kids' House es implementar una librería lúdica cuya principal fuente de financiamiento es la venta de libros, juegos y materiales didácticos y literarios. Será un espacio donde se realizarán de manera constante actividades gratuitas para atraer el interés de los niños hacia la lectura, la escritura, los juegos y actividades interactivas de carácter formativo como el modelado, la papiroflexia, la cocina, la música, entre otros.

La mayoría de libros y materiales se adquieren directamente en la ciudad de Guayaquil, sin embargo un 25% aproximadamente deberán importarse porque los distribuidores más cercanos se encuentran en la ciudad de Miami. Todos los costos y la logística relativos a las compras e importaciones están considerados en el presente estudio.

El producto como se presenta está diseñado para que además de los libros de la librería, los niños puedan formar parte de una comunidad en donde a través del portal de Kids' House puedan llevar el registro de los libros leídos y tener acceso a material exclusivo como juegos o wallpapers.

Se prevé una venta aproximada de 286 mil dólares para el primer año de funcionamiento y se ha establecido un porcentaje de incremento de ventas del 3% anual. El local estará ubicado en la Ciudadela Urdesa sobre la Av. Víctor Emilio Estrada. Todos los costos y la logística para el alquiler e implementación del local están considerados en el estudio.

En el flujo de caja con deuda el proyecto tiene un Valor Actual Neto de \$123,343, y una Tasa Interna de Retorno del 32.10%.

DATOS GENERALES	
Total de ventas estimadas primer año	286 mil dólares
Porcentaje del mercado que se espera tomar	30%
Préstamo bancario	\$117,738 dólares
Plazo para pago de la deuda	5 años
VAN	\$123,343 dólares
TIR	32.10%

Este proyecto cuenta con un plan de implementación técnica y tecnológica donde se describen las fases de dicha implementación con las características y tiempo necesarios para cada una de ellas. El negocio tomará desde su inicio un total de 79 días para su puesta en marcha, y están identificadas las actividades que conforman la ruta crítica del cronograma de implementación.

INDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. JUSTIFICACIÓN.....	2
3. METODOLOGÍA.....	3
3.1. Estudio de Mercado	5
3.2. Análisis Técnico	6
3.3. Evaluación Financiera.....	7
3.4. Plan de Implementación Técnica y Tecnológica	7
4. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL	8
5. DESCRIPCION DEL PROYECTO	14
5.1. Alcance	14
5.2. Entregable	14
5.3. Estructura de Descomposicion de Trabajo	14
5.4. Actores Involucrados	15
6. ESTUDIO DE MERCADO.....	17
6.1. Definición del problema de Investigación	17
6.1.1. Problema de Decisión Gerencial	17
6.1.2. Problema de Investigación de Mercado	17
6.2. Planteamiento del Problema de Investigación	17
6.2.1. Descripción del Modelo	18
6.2.2. Hipótesis de Investigación de Mercado	19
6.2.3. Preguntas de Investigación de Mercado.....	19
6.3. Diseño de la Investigación de Mercado.....	20

6.3.1. Investigación Exploratoria	20
6.3.1.1. Encuestas Preliminares	20
6.3.1.2. Fuentes Secundarias	26
6.3.2. Investigación Concluyente	28
6.3.2.1. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Paneles de expertos.....	28
6.3.2.2. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Grupos Focales	30
6.3.2.3. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Encuestas.....	31
6.3.3. Diseño de Encuestas.....	32
6.3.4. Diseño de la muestra	32
6.3.4.1. Tamaño de la Muestra	33
6.3.4.2. Marco de muestreo	35
6.3.5. Técnica de Muestreo - Trabajo de Campo	37
6.3.6. Análisis de los datos.....	37
6.3.6.1. Características de los padres que incentivan la lectura.....	38
6.3.6.2. Medios de información preferidos por los padres	39
6.3.6.3. Tipo de libros preferidos por los niños	42
6.3.6.4. Predisposición de pago de los padres por los libros que se ofertan.....	44
6.3.6.5. Preferencia de los niños a las lecturas públicas de cuentos	51
6.3.6.6. Aceptación de las actividades complementarias	53
6.3.6.7. Características de los animadores de las actividades literarias.....	55
6.3.7. Conclusiones del Estudio de Mercado	56
7. ANÁLISIS TÉCNICO.....	58
7.1. Diagrama de Procesos.....	59

7.1.1. Compra e Importaciones de Libros y Materiales	60
7.1.2. Ambientación del local comercial y sus actividades.....	60
7.1.3. Promoción y Publicidad de Libros y Materiales	61
7.1.3.1. Lecturas Públicas de Libros Infantiles.....	61
7.1.3.2. Obras de Teatro	62
7.1.3.3. Juegos y Dinámicas	62
7.1.3.4. Talleres para Jóvenes Escritores.....	64
7.1.3.5. Diseño y desarrollo del sitio web: www.kidshouse.com.ec	64
7.1.3.6. Medios de Comunicación Masiva	66
7.1.3.7. Otros Locales Comerciales	66
7.1.4. Venta de Libros y Materiales	66
7.1.5. Seguimiento a los Compradores.....	67
7.2. Selección de Alternativas Tecnológicas	67
7.3. Aspectos organizacionales	68
7.4. Tamaño del Proyecto	69
7.4.1. Estimación de la Demanda.....	70
7.4.2. Insumos y Materiales	71
7.5. Localización del Proyecto.....	73
7.6. Plan Estratégico Comercial.....	75
7.7. Flujo Económico.....	76
7.8. Conclusiones del Análisis Técnico	77
8. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	78
8.1. Descripción de los productos y servicios.....	78
8.1.1. Descripción de los productos	78

8.1.2. Descripción de los servicios	78
8.2. Análisis Financiero	79
8.2.1. Balances de costos presupuestados	80
8.2.2. Costo del Capital (WACC)	81
8.2.3. Estructura de Capital	82
8.2.4. Cálculo del Beta apalancado y desapalancado	84
8.3. Flujo económico del proyecto	85
8.4. Flujo financiero del proyecto	86
8.5. Análisis de sensibilidad	87
8.5.1. Análisis de sensibilidad del escenario normal	89
8.5.2. Análisis de sensibilidad del escenario pesimista	91
8.6. Aspectos socioeconómicos	93
8.7. Conclusiones de la Evaluación Financiera	94
9. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA Y TECNOLÓGICA	96
9.1. Descripción de las Fases del Proyecto	96
9.1.1. Inicio: Firma de Acta del Proyecto	97
9.1.2. Preoperación	97
9.1.2.1. Constitución y Registro de la Compañía	97
9.1.2.2. Consecución de Préstamo	98
9.1.2.3. Alquiler del Local Comercial	98
9.1.2.4. Publicación de Sitio Web	99
9.1.2.5. Preparación del Personal	99
9.1.2.6. Importación de Libros	99
9.1.2.7. Preparación de Talleres	100

9.1.2.8. Publicidad del Negocio.....	100
9.1.3. Inicio de Operaciones.....	100
9.2. Análisis de ruta crítica	100
10. CONCLUSIONES.....	102
11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Síntomas/Diagnósticos Profesores Educación General Básica.	8
Tabla 2. Hipótesis de Investigación de Mercado.....	19
Tabla 3. Preguntas de Investigación de Mercado.....	20
Tabla 4. Diseño de las actividades del Grupo Focal.....	31
Tabla 5. Población de niños de entre 3 y 12 años de edad que tienen computador y seguro de salud privado	33
Tabla 6. Distribución de la muestra.....	36
Tabla 7. Datos de la distribución de la muestra.....	36
Tabla 8. Criterio1. Porcentajes de inventario inicial basado en las preferencias de lectura.....	44
Tabla 9. Estadísticas de la variable: Precio para padres de familia con niños de cada grupo de edad	48
Tabla 10. Criterio2. Porcentajes de inventario inicial basado en la predisposición de compra	49
Tabla 11. Horarios con los turnos del personal del centro literario.....	66
Tabla 12. Cuadros de análisis de alternativas tecnológicas.....	68
Tabla 13. Distribución de la población de niños por edad	70
Tabla 14. Demanda editorial / Habitante.....	71
Tabla 15. Detalle de los proveedores de libros.....	72
Tabla 16. Matriz de análisis de alternativas para la ubicación del centro de actividades literarias.....	74
Tabla 17. Tasa de inflación del Ecuador 2013	86
Tabla 18. Estructura Deuda-Capital	87
Tabla 19. Supuestos para el análisis del escenario normal.....	89
Tabla 20. Supuestos para el análisis del escenario pesimista.....	92
Tabla 21. Datos del préstamo.....	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de Problemas.....	3
Figura 2. Análisis de Alternativas	4
Figura 3. Diseño de la Investigación de Mercado	5
Figura 4. Propuesta Metodológica.....	7
Figura 5. Formas de detección alumnos con Dificultades Específicas de Aprendizaje.	9
Figura 6. Afiche promocional del evento: "Un cerro de cuentos".....	12
Figura 7. Inauguración del evento: "Un Cerro de Cuentos 2013".....	13
Figura 8. Estructura de Desglose de Trabajo.....	15
Figura 9. Modelo Objetivo Teórico de la Investigación de Mercado.....	18
Figura 10. Modelo Objetivo Teórico de la Investigación Exploratoria.....	22
Figura 11. Calculador web del tamaño de la muestra.....	24
Figura 12. Boletín electrónico del evento de lectura y escritura de libros	27
Figura 13. Razones por las que los padres compran libros de lectura a sus niños.	38
Figura 14. Razones de compra por número de libros que lee anualmente	39
Figura 15. Preferencia de los padres de familia por los medios de información.....	40
Figura 16. Preferencia por medios de información de padres de familia por género.....	41
Figura 17. Preferencia por medios de información de padres de familia por edad	42
Figura 18. Preferencia de lectura de los niños por rango de edad	43
Figura 19. Predisposición de pago de los padres de familia por los libros para niños	45
Figura 20. Histograma de la variable: "Precio".	46
Figura 21. Predisposición de pago de padres de familia por edad de los niños	48
Figura 22. Predisposición de pago por el género de los padres de familia.....	50
Figura 23. Mayor predisposición de pago por razón de compra	51
Figura 24. Prioridades de preferencias en las lecturas de cuentos para niños de 3 a 7 años	52
Figura 25. Prioridades de preferencias en las lecturas de cuentos para niños de 8 a 12 años ...	53
Figura 26. Diagrama de Procesos.	59
Figura 27. Lecturas Públicas de Libros Infantiles.	62

Figura 28. Juegos y Dinámicas.....	63
Figura 29. Juego ¿Dónde está Waldo? (“Where is Wally?” en idioma Inglés).....	63
Figura 30. Estructura del sitio web: www.kidshouse.com.ec.....	64
Figura 31. Página de inicio del sitio web del Sr. Seuss.....	65
Figura 32. Organigrama del centro de actividades literarias “Kids’ House”.....	69
Figura 33. Localización del centro de actividades literarias “Kids’ House”.....	75
Figura 34. Análisis de la proporción Deuda-Capital.....	83
Figura 35. Relación Deuda-Capital del proyecto.....	83
Figura 36. Coeficientes Beta por Industria.....	84
Figura 37. Variables críticas del proyecto.....	88
Figura 38. Pronóstico normal de las variables relacionadas con los costos de libros.....	89
Figura 39. Pronóstico normal de la variable U44: % de ganancia sobre el costo.....	90
Figura 40. Pronóstico normal de la variable U41: % Incremento de la demanda.....	91
Figura 41. Pronóstico pesimista de la variable: U44: % de ganancia sobre el costo.....	92
Figura 42. Pronóstico pesimista de la variable: U41: % Incremento de la demanda.....	93
Figura 43. Actividades dentro de la ruta crítica.....	101

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO EXPLORATORIA	106
ANEXO 2. MODELO DE ENCUESTA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO EXPLORATORIA.	107
ANEXO 3. FICHA DE OBSERVACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EN LA LIBRERÍA.	108
ANEXO 4. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	109
ANEXO 5. ENTREVISTAS A EXPERTOS	110
ANEXO 6. FICHA DE OBSERVACIÓN DEL GRUPO FOCAL	116
ANEXO 7. MODELO DE ENCUESTA.....	117
ANEXO 8. DISEÑO DEL INTERIOR DEL LOCAL COMERCIAL	119
ANEXO 9. PROFORMAS.....	120
ANEXO 10. BALANCES DE COSTOS PRESUPUESTADOS.....	123
ANEXO 11. RESUMEN DE LOS BALANCES DEL PROYECTO	129
ANEXO 12. TASA LIBRE DE RIESGO	130
ANEXO 13. PRIMA DE MERCADO	131
ANEXO 14. INDICADOR DE BONOS DE MERCADOS EMERGENTES.....	132
ANEXO 15. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.....	133
ANEXO 16. ANÁLISIS DE LA PROPORCIÓN DEUDA-CAPITAL.....	135
ANEXO 17. INGRESOS POR VENTA DE INVENTARIO	136
ANEXO 18. FLUJO ECONÓMICO DEL PROYECTO	137
ANEXO 19. FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO	138
ANEXO 20. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO	139
ANEXO 21. ACTA DEL PROYECTO	141

1. INTRODUCCIÓN

El aumento de familias con una estructura diferente a la tradicional y la realidad actual en la que generalmente ambos padres de familia trabajan fuera de casa, hace más difícil que los adultos puedan tener total control sobre la información a la que los niños se exponen y en la mayoría de los casos desconocen el tipo de información que reciben diariamente a través del internet y la televisión. Si bien es cierto existe mucha literatura adecuada para guiar la formación en valores, las familias no saben cómo incentivar a sus hijos a la lectura en una época en donde lo digital es más fácil y –aparentemente– más entretenido.

En los primeros años de educación básica, el reto de la lectura puede ser enfrentado por los niños tanto como un sacrificio que les quita tiempo para jugar y descansar, o como una oportunidad de descubrir el mundo a través de los libros. La motivación de la familia y el tipo de material que tienen a su alcance son factores decisivos para moldear este aspecto.

Este proyecto consiste en la apertura de un centro de actividades literarias para niños; es un negocio donde la base es la venta de libros y materiales didácticos en un espacio especialmente diseñado para desafiar las mentes infantiles con juegos, lecturas públicas y obras de teatro participativas. Esta oportunidad de negocio pone al alcance de los niños y sus familias los mejores ejemplares de la literatura infantil mundial que se encuentre traducida al español e inglés.

Todo el material que se venda o se exponga se facilitará para revisión de manera que los padres puedan sentir la confianza de que los libros no difunden contenidos que incentivan la violencia, discriminación, egoísmo, o algún otro modelo de conducta inadecuada.

2. JUSTIFICACIÓN

La existencia de un lugar que promueva el gusto por la lectura en los niños sería de gran utilidad para las familias, y por consiguiente para la sociedad. La implementación de este proyecto se sostiene en tres razones fundamentales:

- a) Las diferencias detectadas por educadores entre los niños lectores y aquellos que no leen: mayor capacidad de análisis, mayor destreza en la expresión verbal, mejor nivel de atención, mayor riqueza del vocabulario.
- b) La escasez de opciones de entretenimiento y espacios de recreación para niños y familias en la ciudad de Guayaquil.
- c) La necesidad de que las familias revivan y refuercen los valores que se inculcan durante los primeros años de la infancia, a través de los mensajes que se transmiten con los libros y las lecturas públicas.

Si bien este emprendimiento privado busca una rentabilidad económica, es un proyecto que persigue un objetivo mayor: generar un ambiente motivador a la lectura y la escritura en los niños de 3 a 12 años de edad. En la medida que se consiga esa motivación, las familias verán en los niños impactos positivos que se relacionan con la mejora de su rendimiento escolar, de sus habilidades sociales, su predisposición a aprender, su desarrollo del lenguaje, entre otros aspectos.

Un cambio de actitud de un niño hacia los libros conlleva un cambio positivo en la vida de esa persona cuando hace de la lectura un hábito que disfruta, y mucho más cuando transmite esa actitud hacia sus propios hijos en la edad adulta.

Este proyecto mira a sus clientes como una comunidad, y a través de la página web busca monitorear los cambios que se producen en los individuos y por consiguiente en la sociedad, de manera que todos los productos y servicios que se ofrecen sirven al propósito de motivar ese cambio.

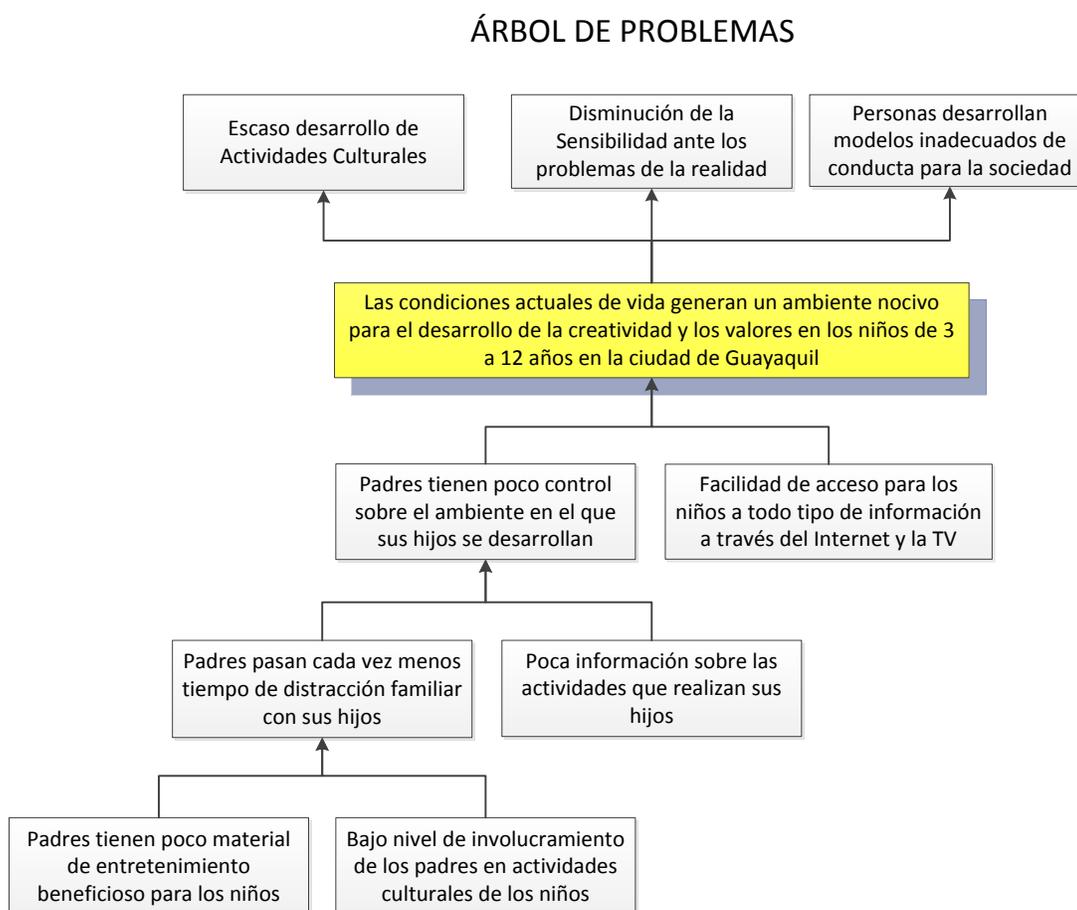
3. METODOLOGÍA

Para validar la propuesta de que la implementación de un centro de actividades literarias para niños satisface una necesidad de la población, fue necesario realizar una investigación que permitiera llegar a la raíz del problema existente con los niños de entre 3 y 12 años y sus hábitos de lectura.

Para ello se utilizaron dos fuentes: una fuente secundaria, los estudios realizados en nuestro país acerca de las deficiencias específicas de aprendizaje que tienen los niños a partir de las dificultades para leer y escribir; y una fuente primaria, entrevistas a expertos educadores sobre las diferencias que detectan entre los niños que tienen el hábito de leer y aquellos que no lo tienen.

A continuación, se presenta el árbol de problemas de la realidad actual.

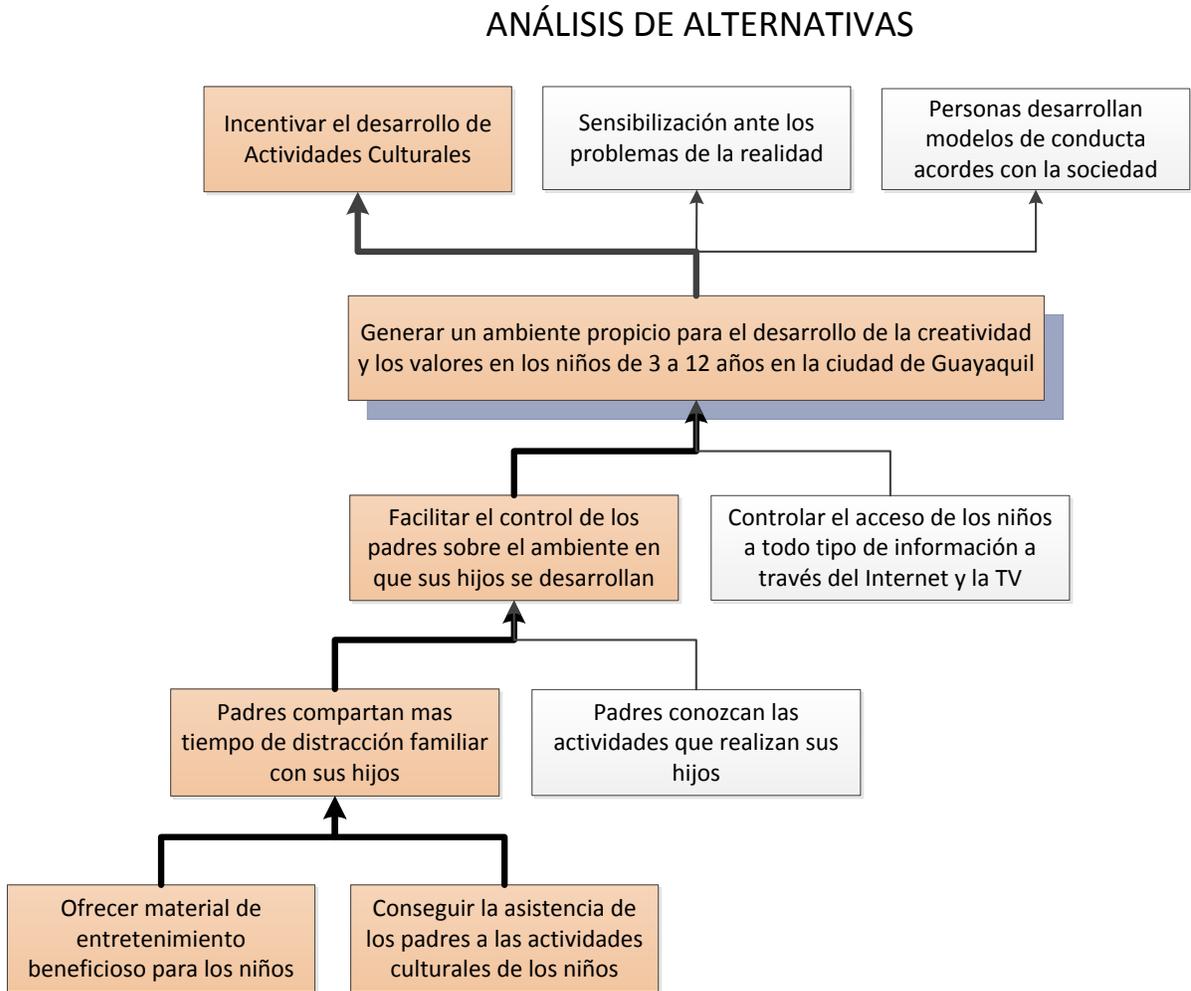
Figura 1. Árbol de Problemas



Fuente: Autores.

De igual manera se plantea el árbol de objetivos, resaltando la alternativa a la que está dirigido el proyecto.

Figura 2. Análisis de Alternativas



Fuente: Autores.

En base a que éste proyecto será una oportunidad de negocio dirigida a ofrecer una alternativa necesaria para las familias de Guayaquil, se ha realizado el estudio en cuatro etapas.

3.1. Estudio de Mercado

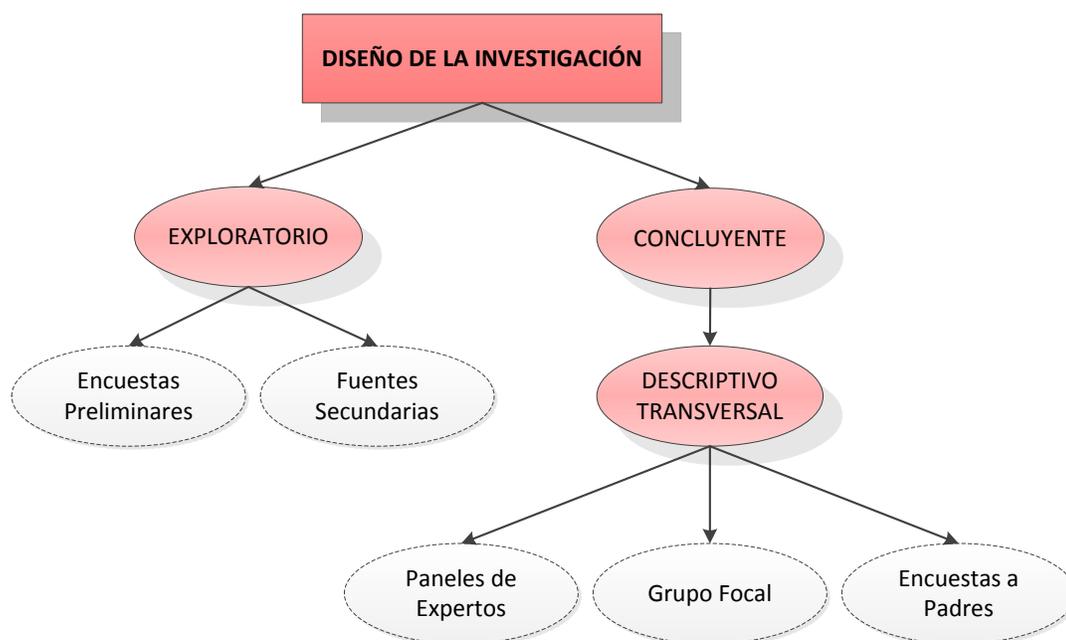
El estudio de mercado fue diseñado con el modelo de diseño de investigación de Malhotra, (2007).

Para obtener el resultado deseado se realizó una investigación exploratoria y una investigación concluyente.

En la fase exploratoria se obtuvo la información de dos fuentes:

- Encuestas preliminares, dirigidas a medir la aceptación de las familias de Guayaquil al centro de actividades literarias.
- Fuentes secundarias, para analizar las experiencias en locales similares en otras ciudades del mundo.

Figura 3. Diseño de la Investigación de Mercado



Fuente: Autores.

En la fase concluyente se aplicó un análisis descriptivo transversal. Descriptivo porque se distingue por la formulación previa de hipótesis específicas, y transversal porque se aplicó una sola vez sobre la muestra seleccionada.

La información se obtuvo de tres fuentes:

- Grupo focal, realizado con niños de 3 a 5 años y sus padres, para medir su aceptación a los materiales y a las actividades literarias.
- Encuestas a los padres de familia del grupo objetivo, para medir su disponibilidad a acudir con los niños a las actividades y para comprar los libros y materiales.
- Entrevistas a expertos, con el objetivo de medir la utilidad real del proyecto según la perspectiva de los educadores y psicólogos.

3.2. Análisis Técnico

Para establecer la operatividad del proyecto se diseñó el macroproceso del negocio, donde cada componente es un proceso independiente que ha sido descrito y detallado para ser posteriormente cotizado e incorporado dentro de la evaluación financiera.

Esto permitió definir para cada componente o proceso del negocio según el caso:

- a) Recurso humano necesario
- b) Proveedores
- c) Tiempos de ejecución
- d) Presupuesto
- e) Trámites y permisos requeridos
- f) Espacio físico necesario
- g) Diseños gráficos y de interiores
- h) Marco legal en que se desarrollan las actividades relacionadas
- i) Horarios
- j) Convenios de cooperación

3.3. Evaluación Financiera

La evaluación financiera se ha realizado con toda la información del proyecto. A partir de cada componente del macroproceso, se han calculado todos los costos y todos los ingresos del proyecto. Se han considerado la inversión inicial y los pagos de intereses así como de amortización de la deuda.

Todos los costos corresponden a valores del mercado y tanto los precios como la intención de compra fueron además validados con la investigación de mercado. Con toda esa información se han calculado la tasa interna de retorno y el valor actual neto del proyecto.

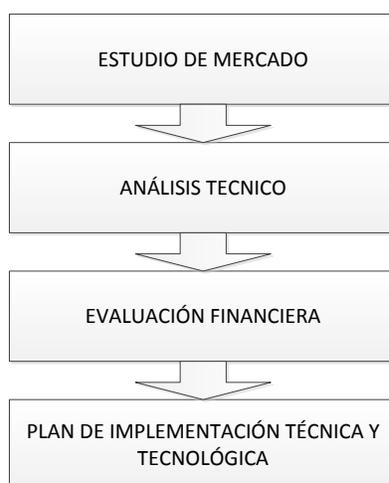
Se han evaluado también las fuentes de financiamiento para tomar la mejor decisión de endeudamiento y un análisis de sensibilidad del flujo financiero del proyecto.

3.4. Plan de Implementación Técnica y Tecnológica

Finalmente, el plan de implementación se ha elaborado para establecer los pasos necesarios para que el proyecto inicie su operación.

En esta etapa se han establecido las fases de implementación, así como los tiempos y recursos necesarios. Para su mejor comprensión se ha incorporado al plan todo el proceso de implementación usando la herramienta Microsoft Project.

Figura 4. Propuesta Metodológica



Fuente: Autores.

4. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La estimación de la utilidad real de los servicios propuestos se basa en varios estudios que indican que algunas de las principales deficiencias de aprendizaje que muestran los niños provienen de la dificultad que tienen para leer y escribir correctamente.

En un reciente estudio realizado en 53 escuelas fiscales en la ciudad de Guayaquil, Álvarez (2012, p.37) concluye que entre las principales deficiencias específicas de aprendizaje en los niños de tercero a séptimo año de educación general básica se destacan los relacionados con la lectura y la escritura de manera que “Los profesores identifican las opciones 5. Cuando tiene dificultad para leer como sus otros compañeros y 6. Cuando tiene dificultad para escribir como sus otros compañeros, - como los principales indicadores de deficiencias específicas de aprendizaje en sus alumnos”.

Tabla 1. Síntomas/Diagnósticos Profesores Educación General Básica.

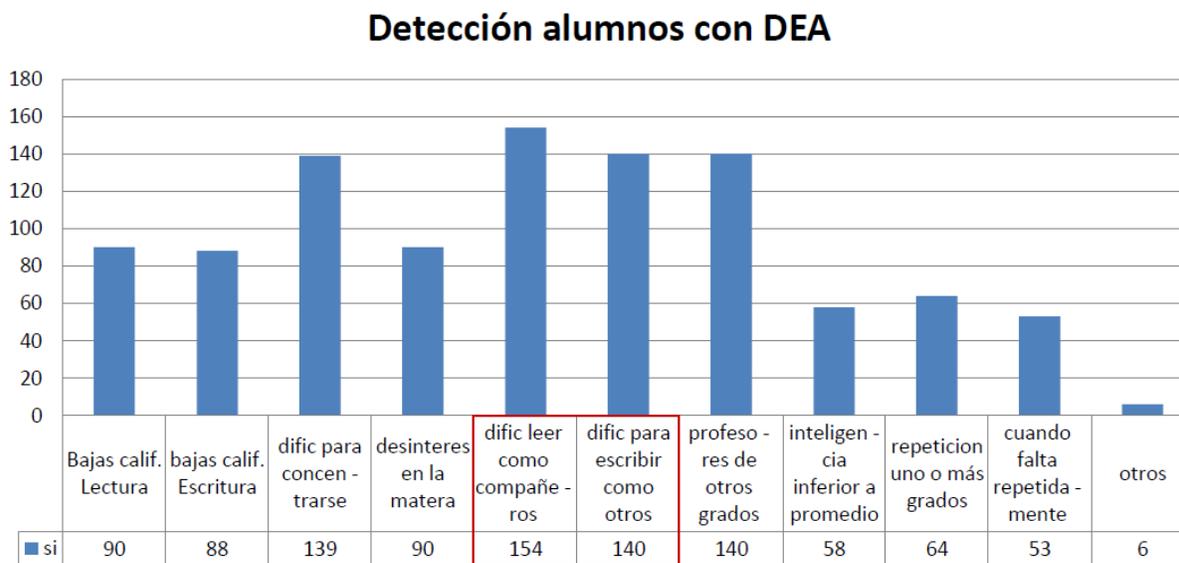
Indicadores para detectar dificultades específicas de aprendizaje ¹³	Frecuencias	Porcentajes
Cuando tiene dificultad para leer como sus otros compañeros (5)	122	50
Cuando tiene dificultad para escribir como sus otros compañeros (6)	119	49
Cuando tiene dificultad para concentrarse (3)	83	34
Cuando tiene desinterés en la materia (4)	75	31
Cuando tiene bajas calificaciones en lectura (1)	60	25
Cuando tiene bajas calificaciones en escritura (2)	47	19
Cuando ha repetido uno o más grados (9)	43	18
Cuando se lo han dicho profesores de años anteriores (7)	41	17
Cuando el estudiante tiene una inteligencia inferior al promedio (8)	37	15
Cuando falta repetidamente a clases (10)	35	15
Otros (11)	4	1.7

Fuente: Álvarez (2012, p.38)

De forma similar Franco y Merchán (2013, p.36) indican: “la mayoría de los profesores que tienen integrado en su aula, alumnos con deficiencias específicas de aprendizaje los detectan cuando presentan dificultades para leer como sus compañeros (101 casos) y dificultades para

escribir como sus compañeros (90 casos). La forma de detección que estos profesores consideran menos adecuada es cuando se lo han dicho profesores de grados anteriores (19 casos)”.

Figura 5. Formas de detección alumnos con Dificultades Específicas de Aprendizaje.



Fuente: Franco y Merchán (2013, p.36)

Bermúdez y Ramírez (2011) realizaron 18 sesiones de lecturas de cuentos y emplearon la motricidad para demostrar los beneficios de la lectura en los niños de los primeros años de educación básica para desarrollar las competencias comunicativas. Como parte de su investigación los autores recomiendan también una activa participación de la familia lo que denota una mejor motivación de parte de los padres ya que se pudo conocer la percepción y la valoración del proceso.

Dado que el espacio que se propone busca entretener incentivando la lectura, ha sido necesario entender las circunstancias que propician la lectura en los niños incluso antes de que empiecen la educación básica:

Según Burns, Griffin y Snow (2000), durante los primeros meses y años de vida, las experiencias de los niños con el lenguaje y el aprendizaje de la lectoescritura pueden empezar a cimentar su éxito posterior en la lectura. La etapa ideal para mostrar libros a los niños comienza cuando son bebés, incluso desde las seis semanas de edad. Las investigaciones han demostrado consistentemente que, mientras más sepan los niños del lenguaje y del funcionamiento de la lengua escrita antes de ir a la escuela, estarán mejor preparados para

tener éxito en la lectura. Los principales logros a que se puede aspirar en este período de preparación para la lectura son los siguientes:

- Habilidad para el lenguaje hablado y conciencia fonológica.
- Motivación para aprender y gusto por las formas del lenguaje escrito.
- Noción de la expresión escrita y conocimiento de las letras.

“La mejor forma de alcanzar estos logros en el proceso de aprendizaje de la lectoescritura y el lenguaje es mediante actividades que integran las diferentes áreas de desarrollo cognitivo, el desarrollo de la motricidad gruesa y fina, el desarrollo social y emocional y el desarrollo del lenguaje”.

Los autores argumentan que los pequeños obtienen de la lectura conocimientos básicos del mundo que les rodea y pueden mantener conversaciones estimulantes con adultos receptivos. Esto enriquece el vocabulario y la capacidad de comprensión de los niños. De igual manera indican que el aprendizaje y el gusto por la lectoescritura se obtienen al estar expuestos a ella. Los niños deben contar con libros, deben tener acceso a ellos en sus casas y en las aulas de preescolar y primaria, alguien debe leer para ellos regularmente, y además deben ver que otros leen y escriben. Comprender el valor de la lectura y la escritura como medio de comunicación, y aprender a considerar el tiempo de lectura como un momento de intimidad son logros propios del futuro buen lector.

(Burns, Griffin, & Snow, 2000)

Los padres de familia en mayor o menor grado son conscientes de que sus hijos necesitan estimular la lectura y la escritura, y buscan opciones ya sea en las escuelas o fuera de ellas que les provean a los niños las herramientas y la motivación necesaria para desarrollar las habilidades de la lectoescritura.

Algunas escuelas han implementado proyectos dirigidos a incentivar la lectura en los niños:

- Instalación de bibliotecas con material de lectura y material lúdico extracurricular, de manera que los niños adquieran la costumbre de sacar un libro semanalmente sin que forme parte de las tareas de ninguna asignatura.
- Lecturas de cuentos animadas, actividad que se realiza como recompensa al buen comportamiento con los niños de edad preescolar.

Fuera de las iniciativas de las escuelas hay instituciones así como librerías que realizan actividades para fomentar la lectura. Algunas de ellas son:

- Un Cerro de Cuentos, es un encuentro internacional de narradores orales. Busca rescatar y difundir el relato de cuentos de diversas partes del mundo y tiene un espacio para la narración de cuentos infantiles. Es un evento que se realiza anualmente en la ciudad de Guayaquil.
- Librerías como por ejemplo Mr. Books tiene un rincón infantil donde además de vender libros para niños, realizan talleres vacacionales de lectura y escritura, y concursos para pequeños escritores. Sin embargo, la literatura infantil es solamente una pequeña sección de sus actividades.
- La librería Libri Mundi también tiene una zona infantil de venta de libros, pero realizan pocos eventos. Incluso en algunas de sus librerías el área de libros de niños ha sido reducida.
- La librería Vida Nueva realiza talleres de lectura para niños. Sin embargo es importante resaltar que aunque en los últimos años esta librería ha incorporado nuevos tipos de libros a sus estanterías, principalmente las publicaciones que oferta siguen dirigidas a la formación espiritual.

Figura 6. Afiche promocional del evento: "Un cerro de cuentos"

★ **X ENCUENTRO INTERNACIONAL DE NARRADORES ORALES 2013** ★

Un Cerro de Cuentos

**HOMENAJE A LA ORALIDAD DE LA COSTA ECUATORIANA.
DEL 21 DE SEPTIEMBRE AL 6 DE OCTUBRE.**
INVITADOS DE TODAS LAS PROVINCIAS DE LA COSTA. INVITADO ESPECIAL EL DR.
CAMERÚN, ESPAÑA, MÉXICO, CUBA, VENEZUELA, COLOMBIA, ARGENTINA

10 AÑOS DE HISTORIAS.



SÁBADO 21 • 20H00
BICI CINEMA
PROYECCIÓN CON ENERGÍA DE PEDALEO
EXTERIORES DEL MAAC CINE.

DOMINGO 22 • 16H00
• UN CERRITO DE CUENTOS
• LOS LIBROS HAN DESAPARECIDO!
• LA SUB 13 DEL CUENTO • ECUADOR
MAAC CINE.
• PASEO INAUGURAL • 17H00.
ENCUENTRO: PLANCHADA DEL CERRO
• INAUGURACIÓN • 19H00.
TEATRO JOSÉ DE LA CUADRA

LUNES 23 • 20H00
UN CERRITO DE CUENTOS
CON ALAS DE PETATE
LAURA CASILLAS • GERARDO REYES
MÉXICO

MARTES 24 • 20H00
UN CERRITO DE CUENTOS
ANIMA-CUENTOS
ADRIÁN RIVAS • FLORA OVALLES
VENEZUELA

MIÉRCOLES 25 • 20H00
HOMENAJE A LA ORALIDAD DE EL ORO
CUENTOS POPULARES OREÑES
EXTERIORES DEL MAAC CINE

JUEVES 26 • 20H00
EL QUE LAS HACE, LAS PAGA.
CLAUDIO FERRARO • ARGENTINA

VIERNES 27 • 20H00
EL ELEFANTE QUE PERDIÓ UN OJO.
BONIFACE OPOGO • CAMERÚN

SÁBADO 28 • 20H00
HISTORIAS DE MAR Y ANDR
MISAE TORRES • PACHO CENTENO • COLOMBIA

DOMINGO 29
CICLO PASEOS DE AL TEATRO EN BICI
CONSULTAR WWW.COMUNIMAGINARIO.COM

LUNES 30 • 20H00
BANDO QUE HABLAR
FLORA OVALLES • VENEZUELA

MARTES 01 • 20H00
BULLIDO DE MIA
MATIAS TARRAGA • ESPAÑA

MIÉRCOLES 02 • 20H00
LO QUE UN HOMBRE
NO DEBE HACER CON UNA MUJER
PACHO CENTENO • COLOMBIA

JUEVES 03 • 20H00
CONTAR POR CONTAR
JOSE CAMPANARI • ARGENTINA

VIERNES 04 • 20H00
LAS MIL Y UNA NOCHES
MISAE TORRES • COLOMBIA

SÁBADO 05 • 20H00
LAS COSAS EN SU SITIO
ALDO MENDEZ • CUBA

DOMINGO 06 • 16H00
PASEO DE CLAUSURA
ENCUENTRO: IGLESIA STO. DOMINGO
CLAUSURA • 19H00
TEATRO JOSÉ DE LA CUADRA
MAAC CINE: \$5.00
EN BICI Y DOCENTES: \$4.00
TEATRO JOSÉ DE LA CUADRA: GRATIS

GRACIAS POR SOSTENER ESTE SUEÑO

Ministerio de Cultura del Ecuador

IBERESCENA

M. I. MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL

UNIVISA

ORGANIZA **Imaginario**

WWW.COMUNIMAGINARIO.COM | ESPONSORADO POR: @COMUNIMAGINARIO
repositorio@comunimainario.com

Fuente: Sitio oficial del evento.

Figura 7. Inauguración del evento: "Un Cerro de Cuentos 2013".



Fuente: Autores.

5. DESCRIPCION DEL PROYECTO

En un espacio profesionalmente diseñado, el centro de actividades literarias pondrá a disposición de los niños de 3 a 12 años de edad y sus familias, los mejores ejemplares de la literatura para niños en idioma español e inglés.

El diseño del local deberá estar dirigido a crear un ambiente divertido e inspirador para los niños, y a la vez seguro para los padres, de manera que toda la familia se sienta cómoda al ingresar y que se convierta en un lugar donde los niños siempre quieren entrar.

5.1. Alcance

Kids' House es una librería lúdica cuya actividad principal es la venta de libros, juegos y materiales didácticos y literarios. Sin embargo será también un espacio donde se realizarán de manera constante actividades gratuitas para atraer el interés de los niños hacia los libros. Estas actividades son: la lectura, la escritura, los juegos y actividades interactivas de carácter formativo como el modelado, la papiroflexia, la cocina y la música.

El espacio físico estará conformado por un área para la exhibición de los libros en perchas, otra área con mesas y sillas pequeñas donde los niños puedan manipular libremente los libros destinados a esa sección, y otra área para las actividades interactivas a realizarse.

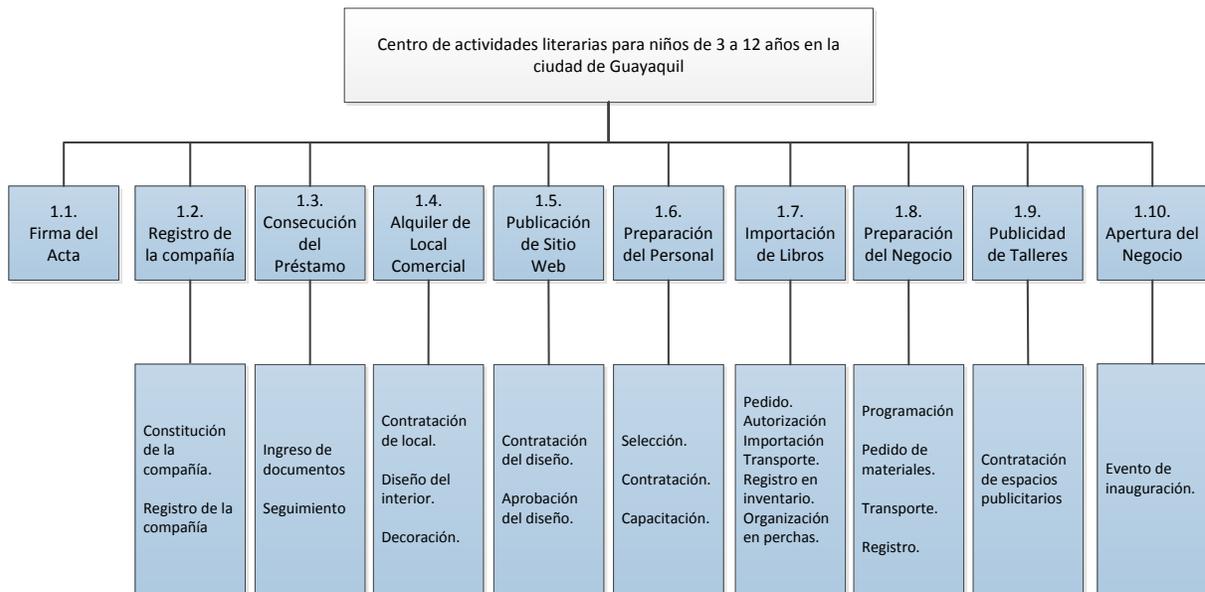
5.2. Entregable

El entregable del proyecto es el centro de actividades literarias en funcionamiento.

5.3. Estructura de Descomposicion de Trabajo

A continuación se detalla el diagrama completo de la estructura de trabajo (EDT):

Figura 8. Estructura de Desglose de Trabajo.



Fuente: Autores.

5.4. Actores Involucrados

ACTORES INVOLUCRADOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS	INTERESES SOBRE LA PROBLEMÁTICA	RECURSOS MANDATOS Y CAPACIDADES	INTERESES SOBRE EL PROYECTO	CONFLICTOS POTENCIALES
Padres y familiares de niños entre 3 a 12 años de edad	Padres tienen poco material de entretenimiento beneficioso para los niños y poco tiempo.	Padres buscan información o actividades donde sus hijos puedan participar.	Son quienes están dispuestos a pagar por los productos y servicios brindados.	Que sus hijos cuenten con material adecuado de lectura y participación en las actividades ofrecidas por el negocio.	Que se les dificulte visibilizar las fortalezas y ventajas de la literatura infantil.
Niños y niñas entre 3 a 12 años de edad	Requieren actividades de entretenimiento que promuevan el hábito de lectura infantil.	Quieren decidir sobre su tiempo y generalmente prefieren la computadora y los juegos de video.	Demandan atención y tienen capacidad crítica sobre el material a su alcance.	Que las actividades sean de su agrado y sus padres adquieran los materiales.	Se interesan también por material violento debido a la gran influencia externa.
Pedagogos	Dificultad en la enseñanza a niños sin hábito de lectura.	Buscan incentivar el hábito de la lectura a los niños	Personal especializado en la educación de los niños.	Apoyar al proyecto que obtenga impactos positivos para la comunidad.	Dificultad en la enseñanza y motivación de los niños en la literatura infantil
Proveedores de libros y materiales.	Necesitan captar clientes que adquieran los libros y materiales que distribuyen.	Conocer las características de libros y materiales que los clientes prefieran.	Son quienes proveen el recurso primario para el funcionamiento de la empresa.	Nuevos segmentos de mercado para sus productos.	Que puedan sostener e incrementar el volumen de ventas.
Inversionistas	Dificultad de introducir un nuevo concepto de negocio basado en la literatura infantil.	Visualizar los beneficios y ventajas del negocio	Inversión en recurso humano y capital de trabajo.	Lograr que los consumidores asocien su marca con productos valiosos para su familia y a partir de eso afianzar un negocio rentable.	Dificultad de conseguir que el negocio sea sostenible en el tiempo.
Operadores Logísticos.	Necesitan captar clientes que requieran de sus servicios logísticos hasta la entrega de la mercancía adquirida en sus bodegas.	Conocer las necesidades de sus clientes para ofrecer los servicios adecuados.	Son quienes proveen de servicios aduaneros, almacenamiento, transporte internacional y local, servicios de estiba, custodias, seguridad y entrega de la mercancía.	Nuevos segmentos de mercado para sus productos.	El grado de satisfacción del cliente por los servicios brindados.
Cámara del libro (Socio Estratégico)			Apoyo del gremio para mejorar precios y condiciones de importación.	Incrementar el número de afiliados y apoyar emprendimientos exitosos.	Que no estén en capacidad de brindar todos los beneficios que el usuario necesita.
Aduana del Ecuador (Socio Estratégico)			Tienen el poder de autorizar la nacionalización de los libros que se importan.	El incremento de importaciones le representa mayores ingresos por tasas.	Demoras en proceso de nacionalización de los libros.
Escuelas (Socio Estratégico)	Entidades que tienen un alto número de niños con deficiencia de aprendizaje.	Buscan la formación correcta para disminuir la deficiencia de aprendizaje de los niños	Proveen de la educación de los niños con profesionales capacitados y especializados en materia.	Apoyar y respaldar al proyecto para incrementar el emprendimiento de los niños.	El grado de participación de entidades educacionales para el apoyo de este proyecto.
Negocios similares (Competencia)	Conocer el número de negocios similares en el mercado local	Participación de negocios similares en el mercado local	Reconocimiento de imagen y servicios brindados a sus clientes potenciales.		

Fuente: Autores.

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. Definición del problema de Investigación

6.1.1. Problema de Decisión Gerencial

El problema que la gerencia resuelve es la aceptación o no, por parte de los usuarios, en este caso los niños con sus padres, de los libros y actividades literarias que se ofertan.

Los productos son:

- a) Libros de cuentos infantiles en idiomas inglés y español con contenido aprobado para edades de entre 3 a 12 años.

Las actividades son:

- b) Lecturas públicas de cuentos, y
- c) Talleres para jóvenes escritores.

6.1.2. Problema de Investigación de Mercado

Determinar las preferencias de los potenciales usuarios (niños con sus padres) por los productos y servicios propuestos.

Los componentes de esta investigación son:

1. Perfil de los niños y sus padres
2. Nivel de aceptación de los libros
3. Nivel de aceptación de las actividades literarias propuestas
4. Nivel de aceptación de los servicios complementarios
5. Perfil del animador de las actividades literarias

6.2. Planteamiento del Problema de Investigación

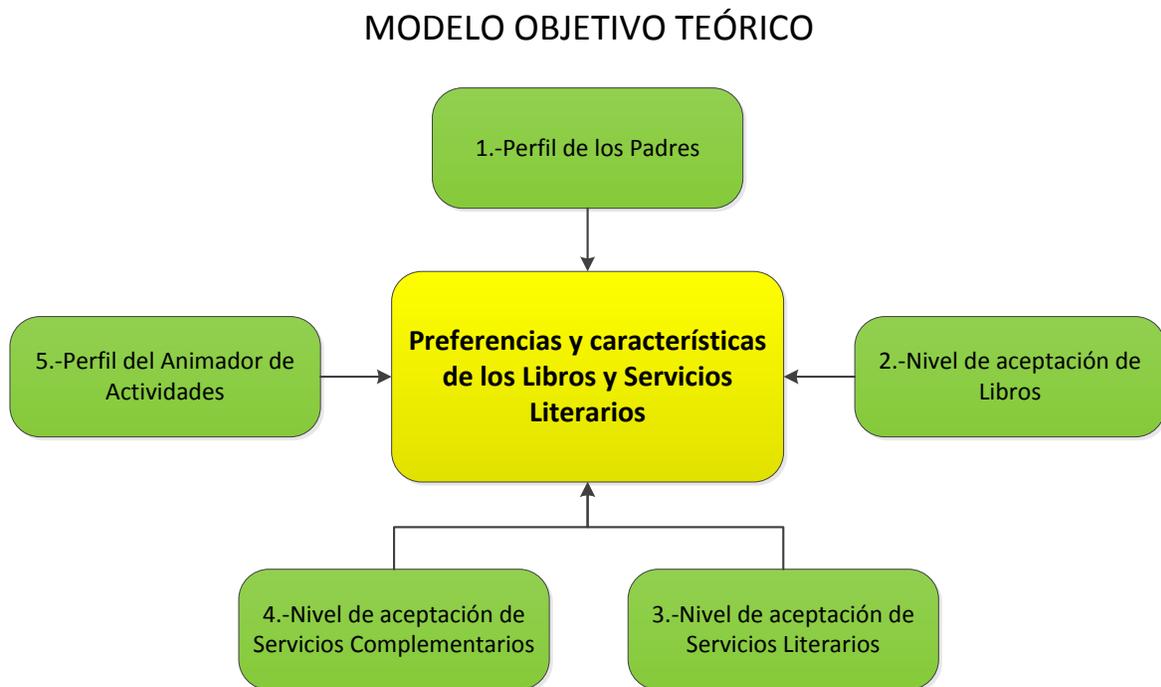
El problema que pretende resolver la presente investigación de mercado es la aceptación y la selección correcta de los libros que se ofrecerán para la venta y la descripción de las características que tendrán las principales actividades literarias: a) Lecturas públicas de cuentos, y b) Talleres para jóvenes escritores.

También se plantea el problema de medir la aceptación de posibles servicios complementarios como Juegos Interactivos, Talleres de Pintura y Fiestas Infantiles a domicilio, y las características que deberán poseer los animadores tanto de las actividades literarias como de los servicios complementarios.

6.2.1. Descripción del Modelo

Para los casos donde se requería extraer información de los padres de familia se realizó una Investigación Concluyente Descriptiva considerando una muestra Transversal Simple. Para complementarla, levantando información de los niños, se empleó una Investigación Cualitativa Directa con la aplicación de grupos focales a niños de entre 3 y 9 años.

Figura 9. Modelo Objetivo Teórico de la Investigación de Mercado



Fuente: Autores.

6.2.2. Hipótesis de Investigación de Mercado

Las hipótesis que maneja este proyecto giran en torno a conocer el perfil de los padres que incentivan la lectura en sus hijos y el medio de información de su preferencia.

En lo que corresponde a la selección de los tipos de libros que se pondrán a la venta, se requiere comprobar si es aceptada por los niños y sus padres.

También se verificará que las actividades literarias: a) Lectura pública de cuentos, y b) Taller para jóvenes escritores, son técnicamente factibles de implementar y son preferidas por los potenciales usuarios.

Al final se consideran las hipótesis sobre la preferencia de las actividades complementarias y el perfil del animador/a de éstas actividades.

Tabla 2. Hipótesis de Investigación de Mercado

No.	HIPÓTESIS	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN
H1.	Si los padres son lectores entonces incentivarán la lectura en sus hijos.	¿Qué características tienen los padres que incentivan la lectura en sus hijos?
H2.	El teléfono e internet son los medios de información preferidos por los padres.	¿Qué medios de información son preferidos por los padres?
H3.	Los niños prefieren los libros de cuentos.	¿Qué tipo de libros prefieren los niños?
H4.	Los padres están dispuestos a pagar por los libros que se ofertan.	¿Cuánto estarían dispuestos a pagar los padres por los libros que se ofertan?
H5.	Los niños aceptan el diseño propuesto de las lecturas públicas de cuentos.	¿Cómo prefieren los niños las lecturas públicas de cuentos?
H6.	Las actividades complementarias gustarán a los niños.	¿Tendrán aceptación las actividades complementarias?
H7.	Los animadores deben ser profesionales en educación inicial con experiencia en actividades literarias.	¿Qué características deben tener los animadores de las actividades literarias?

Fuente: Autores.

6.2.3. Preguntas de Investigación de Mercado

En la siguiente tabla se presentan las preguntas que surgieron como parte de ésta investigación, se estructuró la información de manera que cada pregunta revele el objetivo por satisfacer la hipótesis planteada en la sección anterior.

Tabla 3. Preguntas de Investigación de Mercado

No.	PREGUNTA DEL CUESTIONARIO	OBJETIVO
P1.	Edad, Género y número de libros que lee anualmente en promedio.	Determinar las características que tienen los padres que incentivan la lectura en sus hijos.
P2.	Medio de información más usado.	Conocer los medios de información preferidos por los padres.
P3.	Los tipos de libros preferidos por su hijo.	Conocer los tipos de libros que prefieren los niños.
P4.	El precio que le parece razonable.	Determinar el precio que los padres de familia estarían dispuestos a pagar por los libros que se ofertan.
P5.	Las características que deberían incluir las lecturas públicas de cuentos.	Conocer de los padres de familia las preferencias de los niños por las lecturas públicas de cuentos.
P6.	La aceptación de los servicios complementarios para las actividades literarias.	Conocer de los padres de familia la aceptación de los niños por los servicios complementarios.
P7.	Las cualidades que deberían tener los animadores de las actividades literarias.	Determinar las características que deberían tener los animadores de las actividades literarias

Fuente: Autores.

6.3. Diseño de la Investigación de Mercado

6.3.1. Investigación Exploratoria

6.3.1.1. Encuestas Preliminares

En un primer estudio de mercado exploratorio, se planteó la siguiente pregunta de decisión gerencial:

¿Se debe invertir en poner una librería especializada para niños?

A continuación y como parte de esta investigación se planteó la siguiente pregunta de investigación de mercado:

Determinar el nivel de aceptación de la librería por parte de los niños y sus padres.

Para la resolución de éste problema se identificaron los siguientes componentes, junto con sus respectivas preguntas de investigación:

Componente 1:

Sobre la percepción de los padres acerca de los beneficios que la librería ofrecerá para los niños.

Pregunta de investigación 1:

¿Qué tipo de libros y productos los padres están dispuestos a comprar para sus hijos?

Componente 2:

Sobre las actividades que prefieren los niños por su edad.

Pregunta de investigación 2:

¿Cuáles son las actividades favoritas de los niños?

Componente 3:

Sobre el perfil de los padres que incentivan en los niños la lectura.

Pregunta de investigación 3:

¿Qué características tienen los padres que incentivan la lectura en los niños?

Componente 4:

Sobre las razones por las que los niños rechazan la lectura de libros.

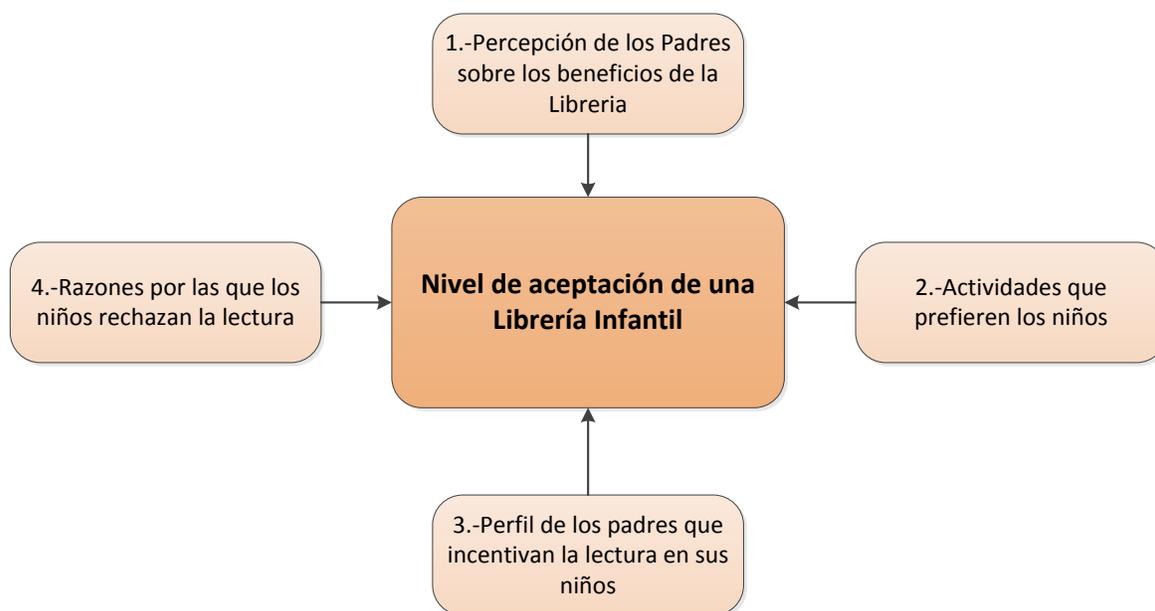
Pregunta de investigación 4:

¿Por qué los niños rechazan la lectura?

El modelo objetivo teórico que se desarrolló para el diseño de este estudio es el siguiente:

Figura 10. Modelo Objetivo Teórico de la Investigación Exploratoria

MODELO OBJETIVO TEÓRICO DE INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA



Fuente: Autores.

Las hipótesis que se plantearon para este estudio fueron las siguientes:

H1. Los padres se interesan porque sus niños tengan acceso a información sana.

H2. Los padres están dispuestos a pagar por libros que sus hijos encuentran entretenidos.

H3. Los niños prefieren las actividades interactivas y/o participativas.

H4. Los niños pueden encontrar atractiva la lectura cuando éstas incluyen actividades interactivas.

H5. Los padres incentivan la lectura en los niños fuera del colegio

H6. El nivel socio-económico de los padres influye sobre la intención de compra de libros para sus hijos

El diseño de la matriz de investigación de mercado que se utilizó para ésta fase exploratoria se expone en el ANEXO 1.

Para el cálculo de la muestra se aplicó la fórmula del cálculo del tamaño de la muestra desconociendo el tamaño de la población¹:

$$n = \frac{z^2 * p * q}{B^2}$$

En donde:

n = tamaño de la muestra,

z = nivel de confianza,

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada,

q = probabilidad de fracaso,

B = precisión (error máximo admisible en términos de proporción).

Para una seguridad del 95%, $Z\alpha = 1.96$, para una seguridad del 99%, $Z\alpha = 2.58$.

(Estos valores provienen de las tablas de la distribución normal Z)

Este cálculo también es verificable con el uso de calculadoras de muestreo en línea por ejemplo:

¹ Malhotra, N. (2008, p.374).

Figura 11. Calculador web del tamaño de la muestra

The screenshot shows a web browser window with the URL www.surveysystem.com/sscalc.htm. The main content is a form titled "Determine Sample Size". It includes a "Confidence Level" section with radio buttons for "95%" (selected) and "99%". Below that is a "Confidence Interval" input field containing the number "5". There is also a "Population" input field which is currently empty. At the bottom of the form are two buttons: "Calculate" and "Clear". Below the form, a red-bordered box highlights the output: "Sample size needed: 384".

Fuente: Survey System (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>)

Con un nivel de confianza del 5%, el calculador recomienda realizar 384 encuestas.

En la práctica se llegó a realizar 400 encuestas ($n = 400$), con un error máximo admisible de:

$$400 = \frac{1.96^2 * 0.05 * 0.95}{B^2}$$

Con:

$z = 1,96$ (ya que la seguridad es del 95%)

$p =$ proporción esperada (en este caso $5\% = 0.05$)

$q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.05 = 0.95$)

$B =$ precisión (en este caso calculado)

$$B = \sqrt{\frac{1.96^2 * 0.05 * 0.95}{400}} = 0.021$$

Error máximo admisible igual al 2.1%.

Para el trabajo de campo se aplicó la técnica de muestreo no probabilística por conveniencia, porque se seleccionaron a Padres de Familia que habitan en la ciudad de Guayaquil con niños en nivel de educación preescolar, quienes serán los que van a tomar la decisión de comprar los productos y servicios.

El modelo de encuesta que se aplicó para el levantamiento de información en esta fase exploratoria se expone en el ANEXO 2.

Adicionalmente como parte de la investigación descriptiva de este estudio se realizaron observaciones en las librerías LibriMundi y MrBooks de Mall del Sol, San Marino y Village Plaza. Si bien es cierto estas librerías no poseen el ambiente, actividades e incentivos que plantea Kids' House, sí tienen materiales similares en exhibición así que constituyeron un espacio ideal para este propósito.

El objetivo de este estudio fue observar a niños de entre 5 y 9 años y constatar el interés que los niños tenían por los libros y actividades en exhibición, así como conocer cuáles eran los tipos de libros que más les atraían. Adicionalmente fue importante registrar el comportamiento de los padres en los locales.

La ficha de observación que se empleó para esta actividad se presenta en el ANEXO 3.

Como resultado de este estudio preliminar obtuvieron algunas conclusiones interesantes.

Entre otras, se puede mencionar que, el nivel de educación de los padres no tiene relación con la preocupación que los padres sienten por los programas que sus hijos miran en la televisión.

De igual manera, el nivel socio económico de los padres tampoco influye en la preocupación que los padres sienten por los programas que sus hijos miran en la televisión.

Otras conclusiones importantes: La mayoría de padres estadísticamente están dispuestos a pagar un valor de entre \$20 y \$25 por libros de calidad, aunque los consideren costosos y aunque no sean para la escuela.

El nivel de educación de los padres de familia estadísticamente sí influye en la intención de compra de libros.

Los productos del centro de actividades literarias deberían ir dirigidos a familias cuyos padres tienen educación secundaria, superior o con postgrado.

6.3.1.2. Fuentes Secundarias

Parte de la investigación exploratoria constituye el aporte de fuentes secundarias. En este caso se realizaron consultas a tesis de grado con temas relacionados a los principales problemas de aprendizaje en niños de educación preescolar realizados por estudiantes de la Universidad Casa Grande.

Un aporte principal de esta investigación cita las conclusiones sobre los beneficios que tiene la lectura en los niños desde las edades tempranas de formación y en base a ésta información se plantearon las preguntas acerca de las características de los productos y servicios que se ofertarán.

Los resultados a los que se llegó como parte de esta investigación son:

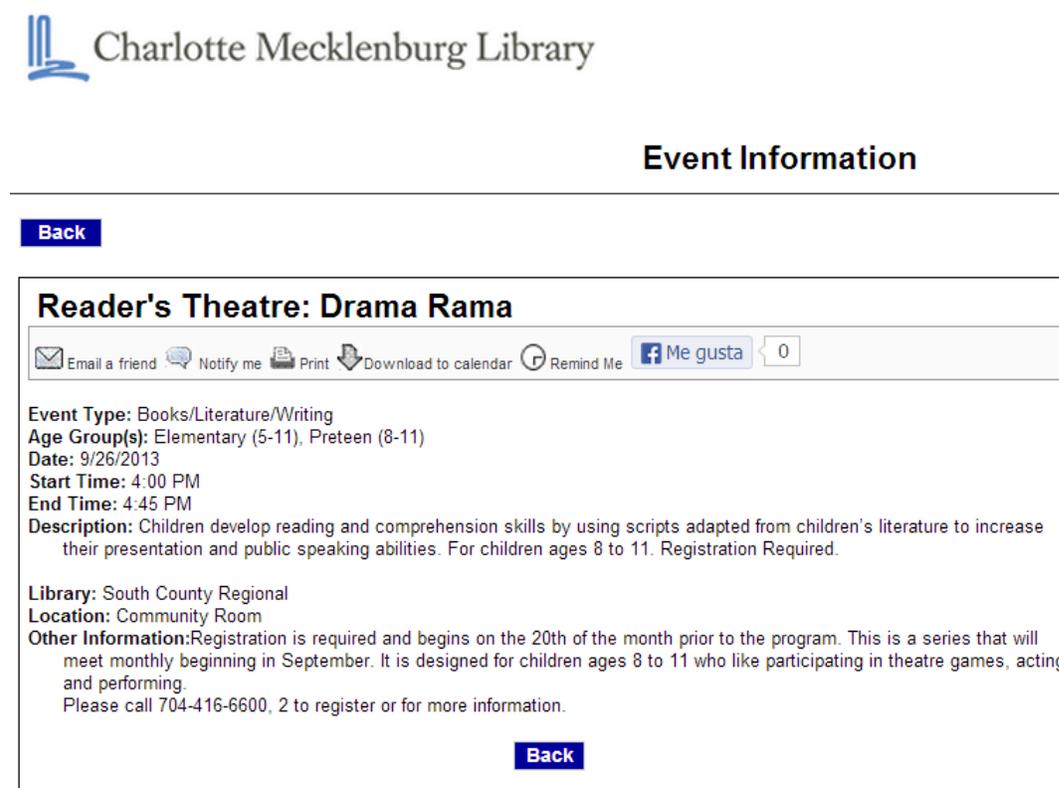
- Los principales problemas de aprendizaje en los niños se relacionan con las destrezas del lenguaje hablado y escrito.
- Los niños que leen más, se expresan de mejor manera y tienen un criterio más formado que aquellos niños que no leen. Así también el vocabulario de los niños lectores es más rico que el de los niños que leen poco.
- Uno de los problemas a los que tienen que enfrentarse los maestros y los padres de niños de educación preescolar, es incentivar en los niños el hábito de la lectura, los educadores recomiendan iniciar con el proceso de exposición a los libros desde edades muy tempranas.
- La mejor forma de despertar el gusto por los libros es practicar la lectura, y para practicar la lectura se debe disponer de libros para leer, por esta razón otra de las recomendaciones de los educadores es disponer de material de lectura en casa para que los niños los usen.

Realizando una investigación exploratoria de mercados internacionales en la internet sobre experiencias similares de librerías o centros literarios que realicen actividades de lecturas públicas de libros, se encontró que existen una gran variedad de eventos sobre lecturas de cuentos, en ferias internacionales de libros y eventos organizados por bibliotecas independientes, este es el caso por ejemplo de la biblioteca “Chill Out”, situada en Arganda del Rey, un municipio de la Comunidad de Madrid en España, que por cada año durante la celebración del mes de libro realizan la lectura pública de dos cuentos tradicionales, al evento asisten un promedio de 200 niños con sus padres.

Existen también librerías digitales exclusivas para niños como “StoryPlace.org”, con un diseño de fácil navegación, en idiomas inglés y español y llamativo a la vista con uso de colores vivos, posee contenido exclusivo para niños y actividades en línea para imprimir y colorear, este portal es soportado por la librería pública “Charlotte Mecklenburg Library”, ubicada en Charlotte en el estado de Carolina del Norte de los Estados Unidos de Norteamérica.

Ellos mantienen un club de lectura para niños y adultos donde programan las lecturas que leerán en las horas indicadas en su portal web, en el detalle del evento se puede notar el tipo de evento y la edad de los niños a los que está dirigido.

Figura 12. Boletín electrónico del evento de lectura y escritura de libros



Charlotte Mecklenburg Library

Event Information

[Back](#)

Reader's Theatre: Drama Rama

 Email a friend
  Notify me
  Print
  Download to calendar
  Remind Me
  Me gusta 0

Event Type: Books/Literature/Writing
Age Group(s): Elementary (5-11), Preteen (8-11)
Date: 9/26/2013
Start Time: 4:00 PM
End Time: 4:45 PM
Description: Children develop reading and comprehension skills by using scripts adapted from children's literature to increase their presentation and public speaking abilities. For children ages 8 to 11. Registration Required.

Library: South County Regional
Location: Community Room
Other Information: Registration is required and begins on the 20th of the month prior to the program. This is a series that will meet monthly beginning in September. It is designed for children ages 8 to 11 who like participating in theatre games, acting and performing.
 Please call 704-416-6600, 2 to register or for more information.

[Back](#)

Fuente: Sitio web de Charlotte Mecklenburg Library.

De la investigación de mercados internacionales se notó que existen varias librerías dedicadas a promover eventos de lecturas públicas de libros y sesiones de escritura para niños con resultados positivos, logrando audiencias de hasta 200 niños y padres en espacios abiertos, el

ingrediente común es atraer la atención de los niños con el uso de personajes animados de libros infantiles y el uso de recursos audio visuales.

Otra conclusión interesante de ésta investigación en línea es el uso de medios de difusión masiva como los portales web interactivos y boletines electrónicos, para dar a conocer a la audiencia lectora sobre los eventos que se están programando.

6.3.2. Investigación Concluyente

Como parte de la Investigación concluyente se realizó una investigación Descriptiva Transversal. Descriptiva porque el propósito de la investigación fue obtener las características de los productos y servicios que los padres con sus niños demandarían. Y Transversal porque se levantó ésta información de una muestra dada de padres de familia en un momento de tiempo específico, la matriz de investigación de mercado que se diseñó para esta fase se expone en el ANEXO 4.

Entre las herramientas que se aplicaron se tiene como punto de partida la realización de un panel con especialistas expertos en niños de educación básica. El objetivo de este panel fue determinar las características que se deberían considerar al momento de diseñar productos y servicios para niños.

Posteriormente se organizó un grupo focal con niños de entre 3 y 5 años de edad. Este grupo focal tenía como propósito principal la medición de la aceptación de los niños a las actividades propuestas.

Al final de la investigación concluyente se realizaron encuestas a los padres de familia con niños de entre 3 y 12 años de edad. El objetivo de las encuestas fue conocer el perfil de los padres a los que se dirige los productos y servicios, las preferencias de lectura de sus niños además de la predisposición de pago y la estimación de la demanda del mercado.

6.3.2.1. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Paneles de expertos

Como punto de partida y para obtener información necesaria se realizó un panel con especialistas expertos en la educación de niños de educación básica. El objetivo de este panel fue determinar las características que se deberían considerar al momento de diseñar productos y servicios para niños.

La reunión de expertos se realizó en un ambiente cerrado con poco ruido, primero explicando a los expertos el tema del proyecto y luego se solicitó su ayuda contestando una serie de preguntas. Adicionalmente se solicitó su permiso para grabar la entrevista para su posterior documentación.

Las fichas con los perfiles profesionales de cada uno de los expertos entrevistados y las preguntas que se les realizó con sus respectivas respuestas se presentan en el ANEXO 5.

Los expertos en educación y en psicología infantil concluyeron que los principales problemas de aprendizaje en los niños de edad preescolar y escolar se basan en que la falta de atención y de desarrollo del pensamiento hace que los niños tengan procesos lógicos pobres. No están recibiendo de los padres los estímulos y la información necesaria para desarrollar el lenguaje y el interés por conocer y aprender.

El estilo de vida y de trabajo de los adultos jóvenes ha llevado a que los padres cada vez pasen menos tiempo con los niños, y con eso pierden la oportunidad de formarlos. Los niños por identificación adoptan modelos de conducta que les gustan de sus padres, pero deben estar expuestos a estos modelos y entender por qué son positivos.

Muchas escuelas tratan de generar espacios donde las familias puedan compartir experiencias constructivas, y uno de ellos es con la literatura infantil. Hay muchos padres que ignoran el material que sus niños leen, por ello los educadores tratan de poner énfasis en realizar actividades de lectura en conjunto.

Los educadores concordaron en que hay diferencias notables entre los niños que están expuestos a la lectura y los que no, diferencias que se acentúan a medida que los niños crecen y desarrollan habilidades importantes. Principalmente destacaron la riqueza del vocabulario, la capacidad de expresarse más adecuadamente, el nivel de atención, la capacidad de captar detalles en las historias que leen o escuchan, entre otros.

Los libros y los juegos tienen un papel muy importante en el aprendizaje de los niños por ello hay expertos en animación a la lectura que buscan generar en las familias el interés por estos materiales.

Muchos padres, sobre todo en los estratos socioeconómicos más altos están dispuestos a invertir tiempo y dinero en aquello que pueda nivelar o mejorar las habilidades de sus niños. Ellos están interesados en todo aquello que vuelva a sus niños más competitivos y se preocupan tanto por que los niños destaquen por sus méritos académicos como por sus habilidades sociales.

6.3.2.2. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Grupos Focales

El grupo focal se realizó con niños de entre 3 y 5 años de edad, con el propósito de exponerlos a dos de los principales servicios de este proyecto y medir su nivel de aceptación:

- a) La lectura pública de un cuento o segmento de un libro con la ambientación y animación respectiva.
- b) Una actividad o juego interactivo.

Esta medición permitirá reafirmar las características del producto que tengan aceptación y formular cambios en aquellos que no lo tengan.

Entre otras características que los participantes del grupo focal deberían cumplir, se puede citar:

- Que no hayan sido forzados a participar en el grupo contra su voluntad.
- Que no tengan ninguna discapacidad mental diagnosticada.
- Que no estén siendo tratados por alguna condición psicológica.
- Que los padres estén en conocimiento de la actividad que se realiza y estén de acuerdo con la dinámica y las reglas que se manejan.

La siguiente tabla presenta el diseño de la actividad realizada.

Tabla 4. Diseño de las actividades del Grupo Focal

ACTIVIDAD	OBJETIVO	DURACIÓN
Saludo a los niños y agradecimiento a los padres por su colaboración.	Que se sientan bienvenidos y con confianza de la actividad que se va a realizar	5 minutos
Lectura dinámica de un cuento o fragmento de un libro.	Medir el nivel de aceptación y participación de los niños con la actividad, y recoger sus comentarios.	20 minutos
Actividad física corta para ponerlos en movimiento.	Que se levanten y se pongan activos.	5 minutos
Juego o actividad lúdica participativa.	Involucrarlos en una actividad fuera de la lectura que utilice los libros como base.	20 minutos
Despedida y refrigerio	Brindar un refrigerio y bebidas a los niños y conversar con los padres respecto de la actividad.	10 minutos

Fuente: Autores.

Los principales resultados se resumen en lo siguiente:

El salón donde se realizó el grupo focal tenía una gran variedad de cuentos a disposición de los niños, sin embargo cuando ellos llegaron se interesaron básicamente en un rompecabezas 3D y no prestaron atención a los libros.

Esa situación cambió cuando la animadora tomó uno de los cuentos e inició la lectura interactuando con ellos. A partir de ello, se interesaron más en la actividad de la lectura y en la pintura de escenas relativas a los cuentos.

Los niños demostraron verdadero interés en la lectura y todos participaron de las actividades: canciones, juegos, preguntas y pintura.

Para el registro de los datos del Grupo Focal se utilizó el formato del ANEXO 6.

6.3.2.3. Investigación Concluyente Descriptiva Transversal basada en Encuestas

En esta fase de la investigación de mercado se realizaron encuestas, considerando cada uno de los componentes del modelo objetivo teórico, se procedió a preguntar a los padres de familia lo siguiente:

1. Género del padre de familia encuestado
2. Edad
3. Libros que lee al año
4. Tipos de producto preferidos por sus niños
5. Características sobre las lecturas preferidas por los niños
6. Oportunidad de incluir servicios complementarios en las actividades principales
7. Precio que estaría dispuesto a pagar por los libros para niños
8. Los medios de información preferidos por los padres

6.3.3. Diseño de Encuestas

El diseño de la encuesta consiste de un cuestionario compuesto en su mayoría por preguntas de selección simple y múltiple.

Se diseñó el cuestionario de manera que no consuma más de 3 minutos del tiempo de cada padre de familia encuestado.

Se distribuyeron las preguntas en la encuesta considerando las cuatro P's del Mercadeo:

- 1) Producto
- 2) Precio
- 3) Plaza
- 4) Promoción.

El modelo de la encuesta empleada para el trabajo de campo se detalla en el ANEXO 7.

6.3.4. Diseño de la muestra

Para poder determinar la muestra de la población seleccionada de niños ubicados en la ciudad de Guayaquil cuyas familias poseen un nivel socioeconómico medio-alto y alto, se consultó la

base de datos del Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 en el Ecuador, y se cruzaron las siguientes variables:

- 1) Dispone de computadora y
- 2) Edad de 3 a 12 años y
- 3) Tiene seguro de salud privado

Estas características son una aproximación a lo que se desea medir como nivel socioeconómico medio-alto y alto, que constituye el segmento al cual está dirigido este producto.

Del resultado de esta consulta se tiene:

Tabla 5. Población de niños de entre 3 y 12 años de edad que tienen computador y seguro de salud privado

Dispone de computadora	Edad	Tiene seguro de salud privado			
		Si	No	Se ignora	Total
	3	2139	6927	613	9679
	4	2230	7109	608	9947
	5	2176	7082	515	9773
	6	2308	7384	545	10237
	7	2411	7768	513	10692
	8	2452	8702	582	11736
	9	2397	9245	574	12216
	10	2474	9963	546	12983
	11	2440	10010	577	13027
	12	2288	8856	476	11620
TOTAL		23315			

Fuente: Base de datos del Censo de Población y Vivienda del año 2010

6.3.4.1. Tamaño de la Muestra

Para la estimación del tamaño de la muestra se requiere determinar el número total de unidades de muestreo que para este caso es el número de familias de la ciudad de Guayaquil.

Estadísticamente se conoce que una familia promedio en la ciudad de Guayaquil tiene 1.6 niños². Aplicando este criterio al número total de la población de niños de la Tabla 5 se tiene:

$$N = \frac{23315}{1.6} = 14572$$

La fórmula para calcular el tamaño de la muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{B^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

En donde:

n = tamaño de la muestra,

N = tamaño de la población,

z = nivel de confianza,

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada,

q = probabilidad de fracaso,

B = precisión (error máximo admisible en términos de proporción).

Con un nivel de confianza del 95%, Z = 1.96, para una seguridad del 99%, Z = 2.58.

(Estos valores provienen de las tablas de la distribución normal Z)

Con 411 encuestas realizadas y una población igual a 14572, se tiene:

n = 411, tamaño de la muestra,

² Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010

$N = 14572$, tamaño de la población,

$z = 1,96$ (ya que la seguridad es del 95%)

$p =$ proporción esperada (en este caso $5\% = 0.05$)

$q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.05 = 0.95$)

$B =$ precisión (en este caso calculado)

Despejando B :

$$B = \sqrt{\frac{z^2 * p * q * (N - n)}{n * (N - 1)}}$$

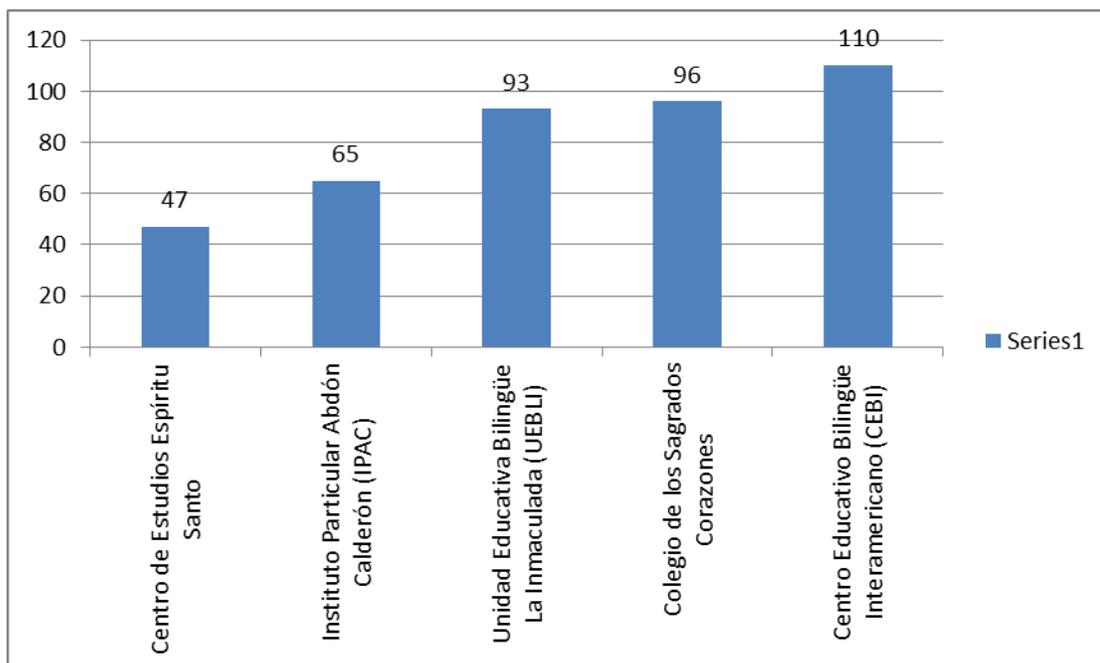
Se calcula un error máximo admisible en términos de proporción del 2%:

$$B = \sqrt{\frac{1.96^2 * 0.05 * 0.95 * (14572 - 411)}{411 * (14572 - 1)}} = 0.0207$$

6.3.4.2. Marco de muestreo

Los lugares donde se realizaron las encuestas a los padres de familia fueron las unidades educativas con niños de 3 a 12 años, con una pensión reconocida como un nivel socioeconómico medio-alto y alto, y donde además los padres de familia dispongan del tiempo suficiente para contestar las preguntas de la encuesta.

Tabla 6. Distribución de la muestra



Fuente: Autores.

Tabla 7. Datos de la distribución de la muestra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Centro de Estudios Espiritu Santo	47	11.4	11.4	11.4
Instituto Particular Abdón Calderón (IPAC)	65	15.8	15.8	27.3
Unidad Educativa Bilingüe La Inmaculada (UEBLI)	93	22.6	22.6	49.9
Colegio de los Sagrados Corazones	96	23.4	23.4	73.2
Centro Educativo Bilingüe Interamericano (CEBI)	110	26.8	26.8	100.0
Total	411	100.0	100.0	

Fuente: Autores.

6.3.5. Técnica de Muestreo - Trabajo de Campo

La técnica de muestreo que se empleó para la realización de la encuesta fue no probabilística por conveniencia. No Probabilística porque se discriminó a los individuos para que cumplan con la condición de ser padre o madre de familia con niños de entre 3 y 12 años de edad. Y por conveniencia porque al no disponer de una lista de padres de familia previamente definida, la encuesta se realizó seleccionando a los individuos según la ubicación y según su disponibilidad.

Se levantó la información en los lugares previamente definidos en la Tabla 7. Distribución de la muestra.

Para una parte del trabajo de campo se emplearon recursos propios, es decir, los autores realizaron una parte de las encuestas y para la parte restante se solicitó ayuda de otras personas con la capacitación respectiva. Las encuestas se realizaron leyendo cada una de las preguntas a los padres de familia con niños de entre 3 y 12 años de edad y es el encuestador el que registró la respuesta en cada casilla correspondientemente.

Primero se debe ingresar el lugar de realización de la encuesta y posteriormente validar la condición de inicio preguntando al padre o madre de familia si posee niños de entre 3 y 12 años de edad. En caso de no cumplir con ésta condición, se agradece la predisposición a la encuesta y no se registran los datos.

6.3.6. Análisis de los datos

Durante el análisis de los datos se realizan tareas de verificación, tabulación y análisis de las encuestas realizadas durante el trabajo de campo, con el objetivo de aceptar o rechazar las hipótesis planteadas. Para estas tareas se utilizó SPSS³ para Windows, verificando cada una de las encuestas antes de proceder a la tabulación de los datos. Inmediatamente concluida la tabulación se inicia con el proceso de análisis, aprovechando las herramientas de estadística descriptiva y proyectiva que ofrece el software se busca extraer la mejor información que permita tomar decisiones.

A continuación se presenta el proceso de análisis de los datos, considerando cada una de las hipótesis planteadas previamente en la definición del problema.

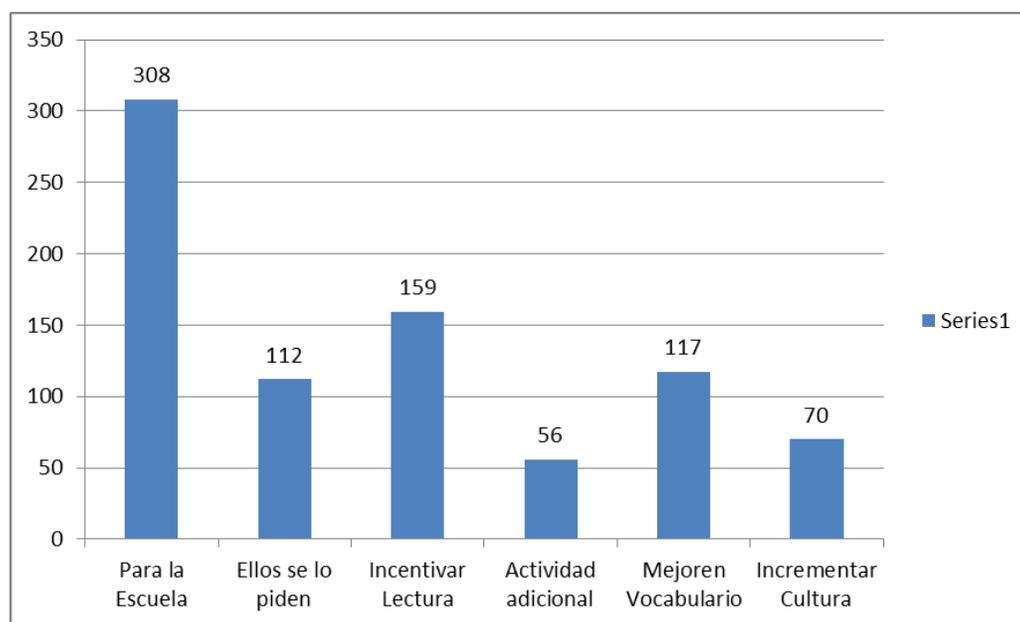
³ Statistical Package for the Social Sciences, software propiedad de IBM.

6.3.6.1. Características de los padres que incentivan la lectura

Hipótesis 1. Si los padres son lectores entonces incentivarán la lectura en sus hijos.

Si se analizan las razones por las cuales los padres de familia compran libros de lectura para sus niños se tiene que estadísticamente “para la escuela o colegio” se encuentra en primer lugar, “Para incentivar la lectura” y “Para que mejoren su vocabulario” en segundo y tercer lugar respectivamente, sin dejar de lado la cuarta opción: “Que ellos se lo pidan” como un factor importante a tomar en cuenta en el momento de la compra, lo cual invita a pensar que estadísticamente los padres de familia si consideran la solicitud de sus hijos por la compra de un determinado libro.

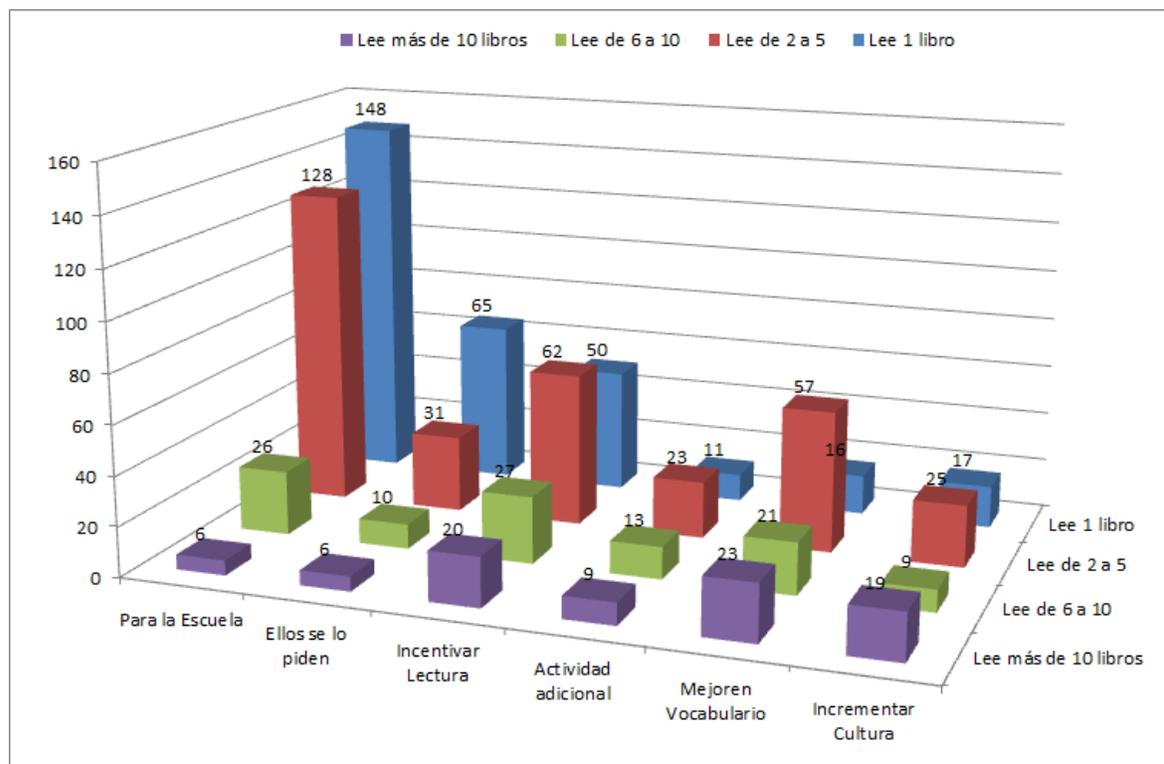
Figura 13. Razones por las que los padres compran libros de lectura a sus niños.



Fuente: Autores.

Para conocer las características de los padres y comprobar la hipótesis planteada en esta sección, se requiere agrupar las “Razones de compra” por la variable “Número de libros que lee por año”, y analizar los resultados de menor a mayor, determinando así las razones que tienen los padres de familia que leen un solo libro por año para comprar libros para sus niños, y contrastar estos resultados con las razones de compra que tendrán los padres de familia que leen más de 10 libros por año. De esta manera se tiene que:

Figura 14. Razones de compra por número de libros que lee anualmente



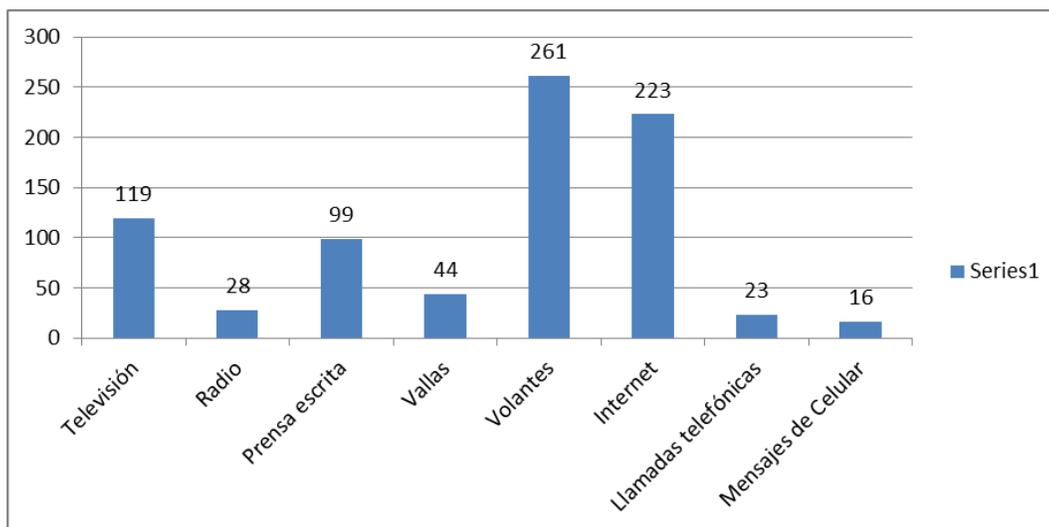
Fuente: Autores.

Del análisis de la figura se nota claramente como a medida que los padres de familia son lectores de más libros por año las razones por las cuales compran libros de lectura para sus niños van cambiando, de esta manera los padres que leen menos libros por año compran libros para la escuela o colegio o porque los niños se lo piden, a diferencia de los padres que leen más libros por año (más de 5 libros) donde se nota que las razones de compra son para mejorar su vocabulario, para incrementar la lectura de los niños o para incentivar el hábito de la lectura. De este análisis se verifica la hipótesis y se concluye que estadísticamente los padres lectores compran libros para incentivar la lectura en sus niños.

6.3.6.2. Medios de información preferidos por los padres

Hipótesis 2. El teléfono e internet son los medios de información preferidos por los padres.

Figura 15. Preferencia de los padres de familia por los medios de información.



Fuente: Autores.

En primera instancia se rechaza la hipótesis inicial y se concluye que los Volantes y el Internet son los medios preferidos de información por los padres de familia y que se debería diseñar un plan de mercadeo basado en ésta información, pero como parte del análisis de esta hipótesis surgieron nuevas preguntas con sus respectivas hipótesis:

P2.1. ¿Los Volantes y el Internet son los medios de información preferidos por ambos padres de familia, indistintamente de su género?

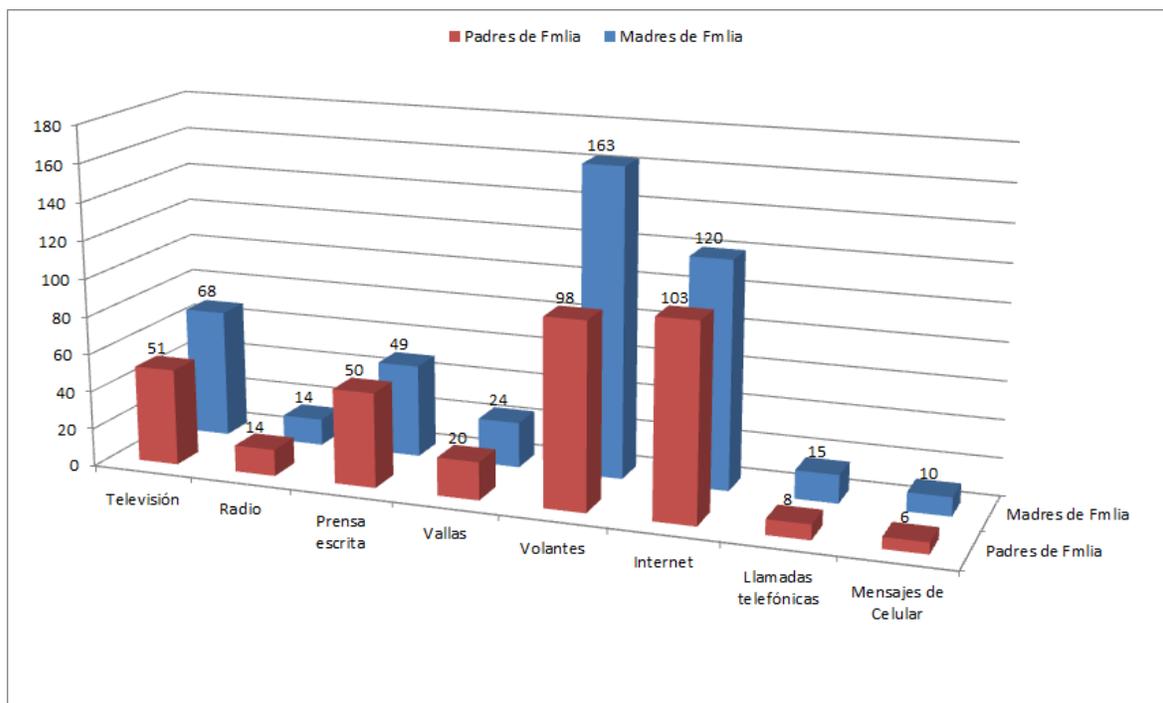
H2.1. Los medios de información preferidos por los padres de familia son diferentes de acuerdo a su género.

P2.2. ¿Los medios de información preferidos por los padres varían de acuerdo a su edad?

H2.2. De acuerdo a la edad de los padres o madres de familia, éstos prefieren diferentes medios de información.

Para la comprobación de la primera hipótesis: H2.1. Los medios de información preferidos por los padres de familia son diferentes de acuerdo a su género, se analizó la siguiente información:

Figura 16. Preferencia por medios de información de padres de familia por género



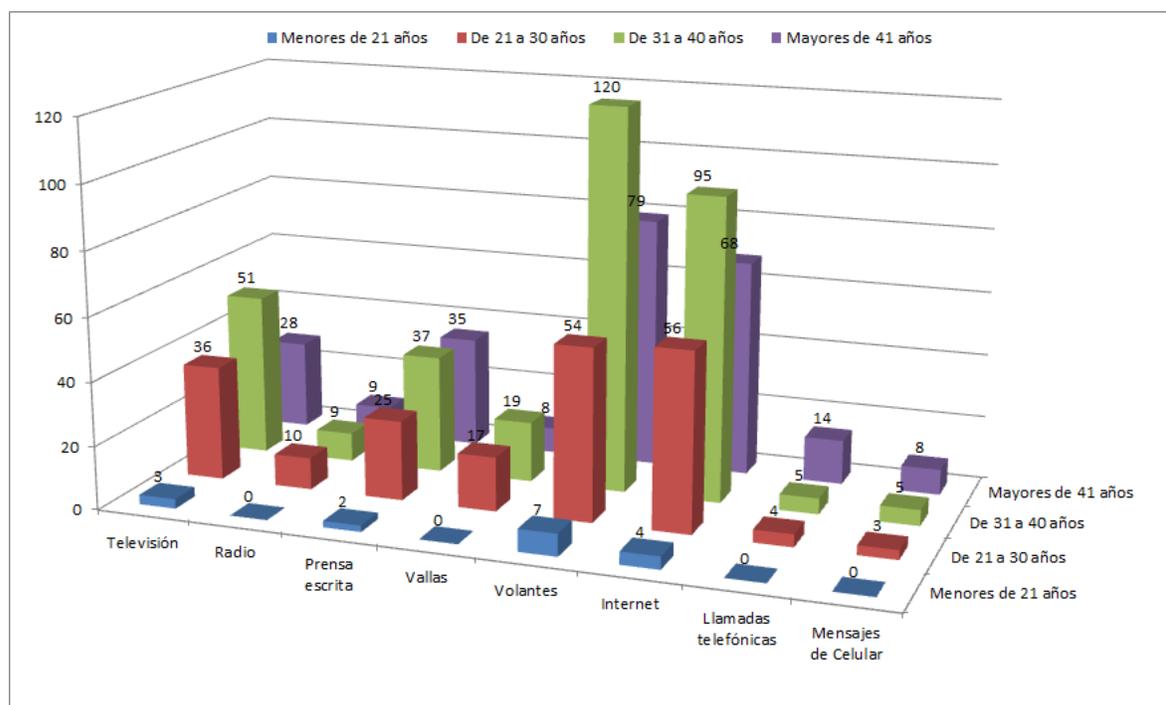
Fuente: Autores.

De los resultados de la figura se podría concluir que: estadísticamente los medios de información preferidos tanto por padres como por madres de familia son el Internet y Volantes. De esta forma se rechaza la Hipótesis H2.1.

Pero si se analiza la diferencia que existe en cuanto a la selección del primer medio de información en ambos géneros de padres de familia, se nota una tendencia por parte de los padres por el internet más que por los volantes. Similar efecto ocurre con las madres de familia que se inclinan por los volantes como medio preferido para recibir información para sus niños dejando en segundo lugar al internet. Esta información podría resultar particularmente útil en la etapa de diseño de la publicidad y el plan de mercadeo, para llegar a cada segmento de padres y madres de familia de una manera diferenciada.

Para comprobar la segunda hipótesis H2.2. De acuerdo a la edad de los padres o madres de familia, éstos prefieren diferentes medios de información, se analizó la siguiente información:

Figura 17. Preferencia por medios de información de padres de familia por edad



Fuente: Autores.

Los medios de información preferidos por los padres de familia de diferentes escalas de edad siguen siendo el Internet y los Volantes, es así que estadísticamente se rechaza la hipótesis H2.2.

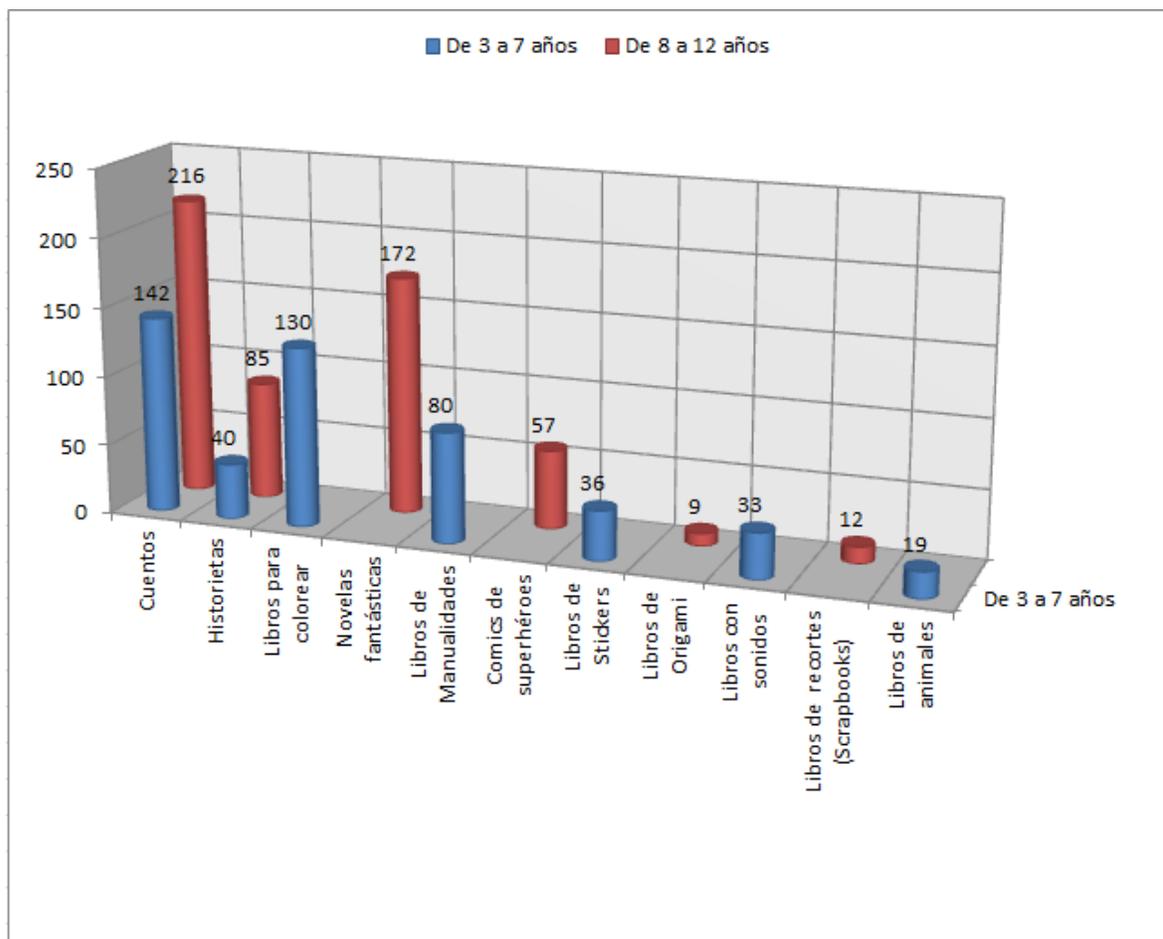
6.3.6.3. Tipo de libros preferidos por los niños

Hipótesis 3. Los niños prefieren los libros de cuentos.

Para la comprobación de esta hipótesis se preguntó a los padres las preferencias de lectura de sus niños separándolos en dos grandes grupos:

1. Aquellos padres que tienen niños de entre 3 y 7 años de edad, y
2. Aquellos padres de familia que tienen niños de entre 8 y 12 años de edad.

Figura 18. Preferencia de lectura de los niños por rango de edad



Fuente: Autores.

La hipótesis se comprueba estadísticamente, los cuentos son el tipo de lectura preferida por los niños desde 3 hasta los 12 años de edad, distinguiendo en este análisis la preferencia de los niños más pequeños de entre 3 y 7 años por los libros para colorear en segundo lugar y libros para manualidades en tercer lugar, a diferencia del otro grupo de niños de entre 8 y 12 años de edad, donde las novelas fantásticas y las historietas son el tipo de lectura preferida en segundo y tercer lugar respectivamente.

Este análisis aporta un criterio muy útil para determinar el porcentaje de aprovisionamiento del inventario en la etapa inicial del negocio. Por lo tanto se concluye que estadísticamente, uno de los criterios que se podría aplicar para determinar el porcentaje recomendado para el inventario inicial sería:

Tabla 8. Criterio1. Porcentajes de inventario inicial basado en las preferencias de lectura

TIPO DE MATERIAL	NIÑOS CON EDAD	
	De 3 a 7 años	De 8 a 12 años
Cuentos	35%	53%
Historietas	10%	21%
Libros para colorear	32%	0%
Novelas fantásticas	0%	42%
Libros de Manualidades	19%	0%
Comics de superhéroes	0%	14%
Libros de Stickers	9%	0%
Libros de Origami	0%	2%
Libros con sonidos	8%	0%
Libros de recortes (Scrapbooks)	0%	3%
Libros de animales	5%	0%

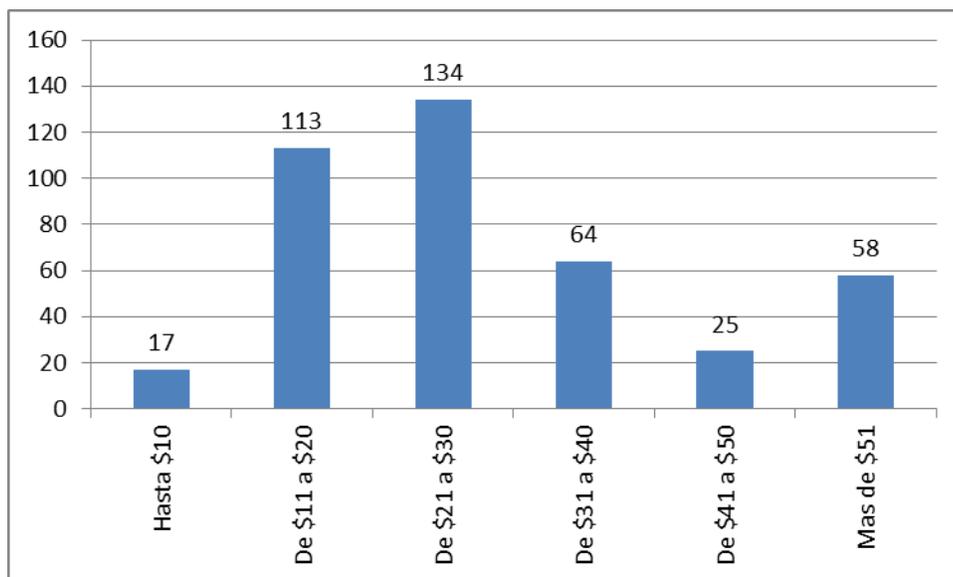
Fuente: Autores.

El tipo de material con porcentajes igual a 0, deberán ser analizados en conjunto con un criterio adicional, de manera que el inventario inicial de libros incluya material de este tipo al menos en pequeñas cantidades.

6.3.6.4. Predisposición de pago de los padres por los libros que se ofertan

Hipótesis 4. Los padres están dispuestos a pagar por los libros que se ofertan.

Figura 19. Predisposición de pago de los padres de familia por los libros para niños

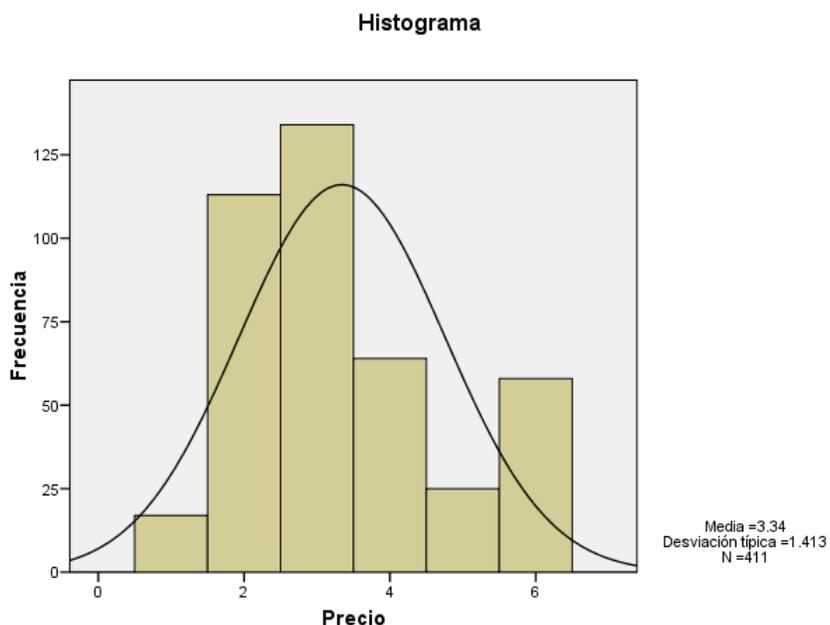


Fuente: Autores.

Estadísticamente la mayoría de los padres de familia estarían dispuestos a pagar de \$21 a \$30 por los libros que se ofertan. Existe también una cantidad importante de padres que pagarían de \$11 a \$20 por los libros.

Analizando el comportamiento de la variable Precio se tiene que:

Figura 20. Histograma de la variable: "Precio".



Fuente: Autores.

Con una asimetría positiva se podría concluir que la mayoría de los datos se encuentran entre las opciones 2 y 3 (de \$11 a \$30), de manera similar una curtosis menor a 3 indica que la distribución de los datos es dispersa con relación a la media de 3.34, es decir, el precio estadísticamente preferido por los padres de familia es de entre \$11 a \$30 con una dispersión significativa de los datos.

Para identificar de mejor manera la predisposición de pago, se sugiere la realización de un análisis más detallado, considerando por ejemplo:

- 1) La edad de los niños,
- 2) El perfil de los padres de familia.
- 3) La razón por la que compran libros.

Por lo tanto se plantean tres nuevas preguntas de investigación, junto con sus hipótesis:

P4.1. ¿Estarían dispuestos a pagar más por los libros que se ofertan si los padres de familia tienen niños pequeños de entre 3 y 7 años de edad?

H4.1. Los padres de familia de niños más pequeños de entre 3 y 7 años de edad están dispuestos a pagar más por los libros.

P4.2. ¿Los padres de familia pagarían lo mismo por los libros que se ofertan indiferentemente de su género?

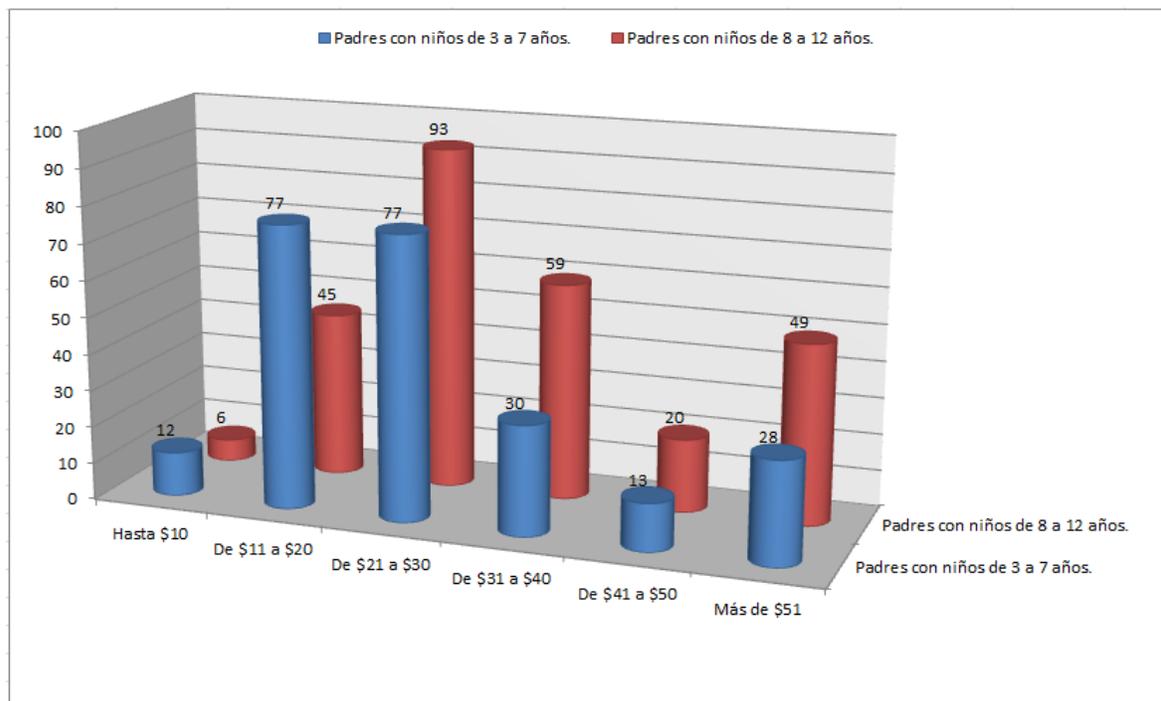
H4.2. Las madres de familia tienen mayor predisposición de pago por los libros que los padres de familia.

P4.3. ¿Los padres de familia estarían dispuestos a pagar más dependiendo de la razón por la que compran los libros?

H4.3. Los padres estarían dispuestos a pagar más si la razón de compra es para incentivar la lectura en los niños.

Para comprobar la Hipótesis H4.1. Los padres de familia de niños más pequeños de entre 3 y 7 años de edad están dispuestos a pagar más por los libros, se analiza la siguiente figura en conjunto con los datos estadísticos de la variable Precio:

Figura 21. Predisposición de pago de padres de familia por edad de los niños



Fuente: Autores.

Tabla 9. Estadísticas de la variable: Precio para padres de familia con niños de cada grupo de edad

Precio / niños entre 3 y 7 años	Válidos	237
	Perdidos	0
Media		3.16
Mediana		3
Moda		2(a)
Desviación típica.		1.385
Varianza		1.918
Asimetría		0.793
Error típico de asimetría		0.158
Curtosis		-0.229
Error típico de curtosis		0.315
Mínimo		1
Máximo		6

Precio / niños entre 8 y 12 años	Válidos	272
	Perdidos	0
Media		3.69
Mediana		3
Moda		3
Desviación típica.		1.382
Varianza		1.91
Asimetría		0.392
Error típico de asimetría		0.148
Curtosis		-0.809
Error típico de curtosis		0.294
Mínimo		1
Máximo		6

(a) Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

Fuente: Autores.

Analizando los casos de padres de familia con niños de entre 3 y 7 años de edad se nota más claramente la predisposición de pago por las opciones 2 y 3 (entre \$11 y \$30). Del análisis de las estadísticas y la distribución de los datos, se puede notar que la mayoría de padres de estos niños estarían dispuestos a pagar cada vez un valor menor de entre \$21 a \$30 por los libros que se ofertan.

Del mismo modo analizando los casos de padres de familia con niños de entre 8 y 12 años de edad se concluye estadísticamente una más clara predisposición de pago por la opción 3 (de \$21 a \$30). Con una asimetría positiva menor que en el caso anterior, es posible concluir que los padres de estos niños estarían estadísticamente dispuestos a pagar un poco más por los libros que se ofertan.

Por lo tanto se rechaza la hipótesis H4.1. Y se concluye que estadísticamente los padres con niños mayores de entre 8 y 12 años de edad están dispuestos a pagar más por los libros. Esta información será de mucha utilidad a la hora de fijar los precios.

Como resultado adicional del análisis de esta hipótesis, fue posible extraer un criterio complementario para el aprovisionamiento inicial de libros basado en la predisposición de pago de los padres de familia. De manera que, si se toman en cuenta los rangos de precio donde se concentraron la mayor cantidad de datos, y se seleccionan solo los casos de padres de familia que estarían dispuestos a pagar un precio base, es posible determinar los porcentajes totales de intención de compra por los grupos de edad de los niños:

Tabla 10. Criterio2. Porcentajes de inventario inicial basado en la predisposición de compra

	No. Padres con niños de:		% Padres con niños de:	
	3 a 7 años	8 a 12 años	3 a 7 años	8 a 12 años
Hasta \$10	12	6	5.06%	2.21%
De \$11 a \$20	77	45	32.49%	16.54%
De \$21 a \$30	77	93	32.49%	34.19%
De \$31 a \$40	30	59	12.66%	21.69%
De \$41 a \$50	13	20	5.49%	7.35%
Más de \$51	28	49	11.81%	18.01%
Total	237	272	62.45%	81.25%

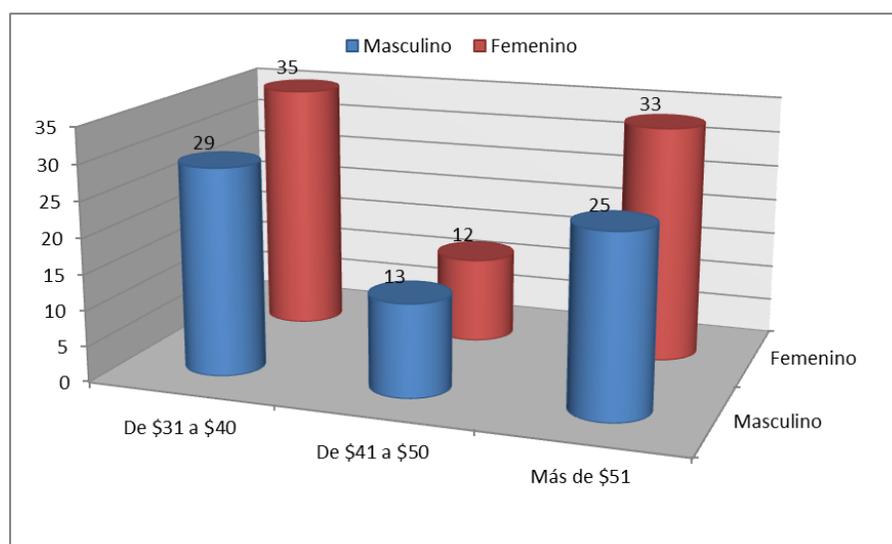
Fuente: Autores.

Si se toma como base una predisposición de pago de \$21 en adelante, sería posible calcular el porcentaje acumulado de 62.45% padres de familia de niños de 3 a 7 años de edad que pagarían desde \$21 hasta más de \$51.

De forma similar y tomando como base también una predisposición de pago de \$21 se calcula un total de 81.25% de padres que pagarían desde \$21 en adelante.

Para el análisis de la hipótesis H4.2. Las madres de familia tienen mayor predisposición de pago por los libros que los padres de familia, se analiza la predisposición de pago con relación al género, tomando en cuenta el valor medio de la escala de la variable precio igual a \$30 como valor de referencia, por consiguiente se considera mayor predisposición de pago a aquellos padres que estarían dispuestos a pagar más de \$30.

Figura 22. Predisposición de pago por el género de los padres de familia



Fuente: Autores.

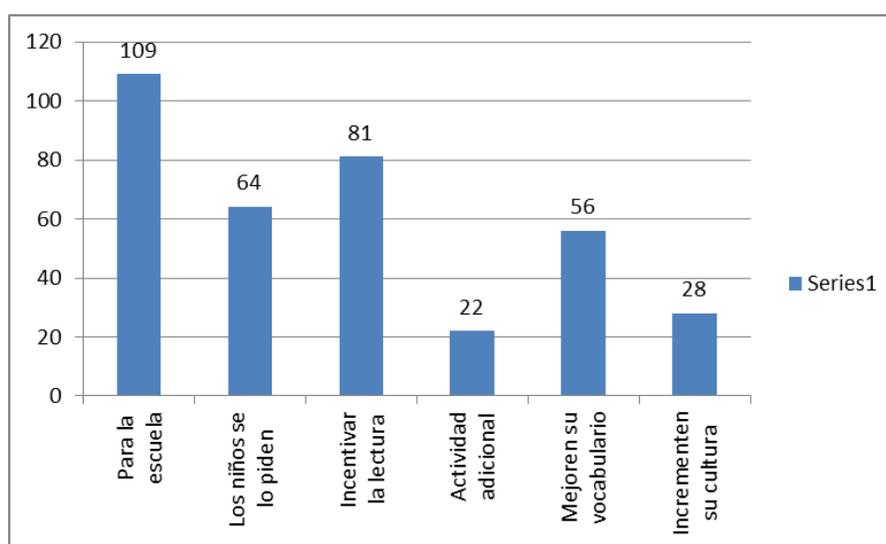
Del análisis de la figura se observa que los datos no varían significativamente para ambos géneros, de esta forma estadísticamente se descarta que el género sea un factor que influya en la predisposición de pago por los libros que se ofertan.

Para la comprobación de la hipótesis H4.3. Los padres estarían dispuestos a pagar más si la razón de compra es para incentivar la lectura en los niños, se requiere fijar un valor de umbral

considerado como precio de referencia, es así que se fija el valor central de la escala de la variable Precio igual a \$30 y se reestructura la hipótesis de la siguiente manera:

H4.3. Los padres estarían dispuestos a pagar más de \$30 si la razón de compra es para incentivar la lectura en los niños, y se analiza la siguiente información:

Figura 23. Mayor predisposición de pago por razón de compra



Fuente: Autores.

Del análisis de la gráfica se rechaza la hipótesis H4.3. Y se concluye que estadísticamente los padres que estarían dispuestos a pagar más de \$30 son: en primer lugar porque los niños necesitan los libros para la escuela o colegio, porque desean incentivar en los niños el hábito de la lectura o porque ellos se los piden en segundo y tercer lugar respectivamente.

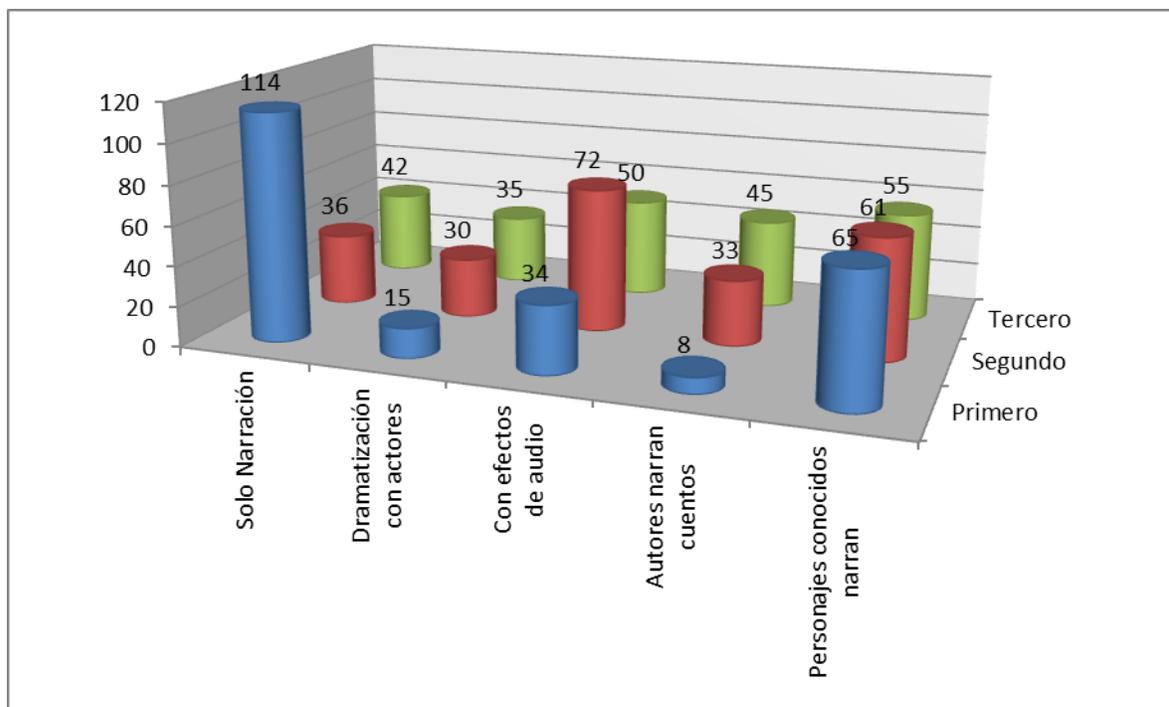
6.3.6.5. Preferencia de los niños a las lecturas públicas de cuentos

Hipótesis 5. Los niños aceptan el diseño propuesto de las lecturas públicas de cuentos.

Para determinar la prioridad de las preferencias de lectura de los niños, se solicitó a los padres indiquen lo primero, segundo y tercero que consideran importante a la hora de leer un libro a sus niños, pero además se realiza un análisis por separado los dos grupos de edad de los niños, así se tiene:

Para los niños de entre 3 y 7 años sus padres consideran que en primero, segundo y tercer lugar respectivamente ellos prefieren:

Figura 24. Prioridades de preferencias en las lecturas de cuentos para niños de 3 a 7 años

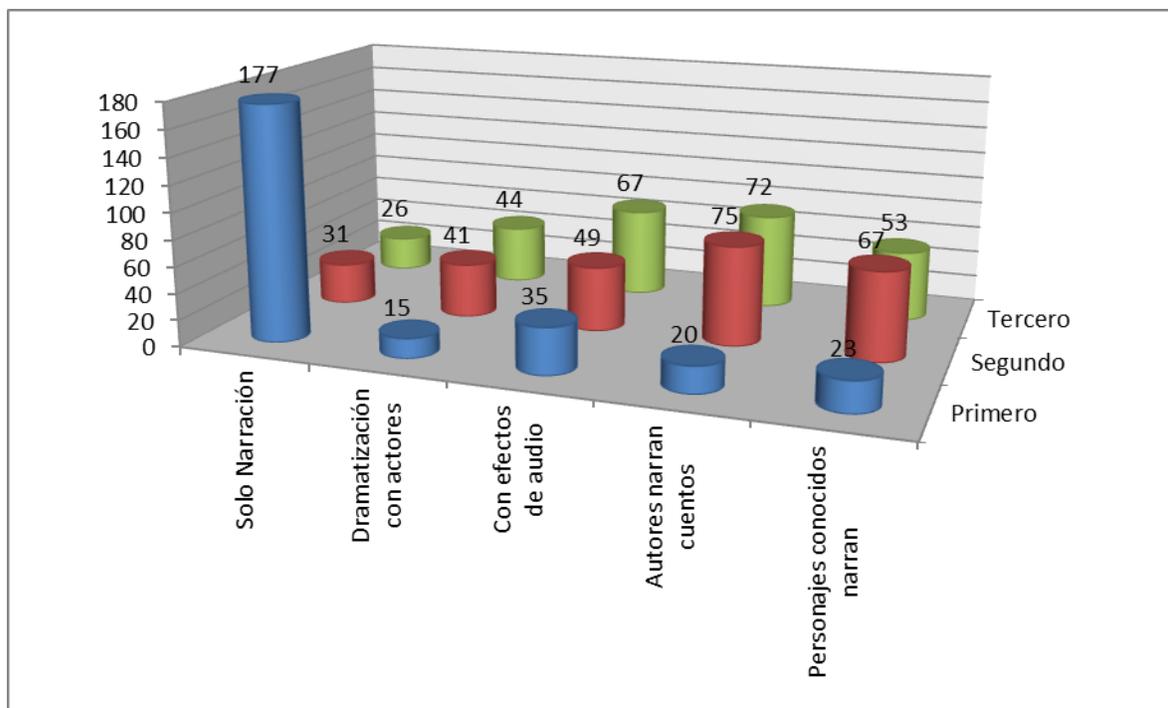


Fuente: Autores.

Como conclusión se tiene que para los niños de entre 3 y 7 años de edad lo primero que los padres consideran importante a la hora de leer un cuento es la narración, en segundo lugar que incluya efectos de audio y en 3er lugar que la narración la realicen personajes conocidos por ellos como por ejemplo: Elmo, Barney, Clifford.

Por otro lado para los niños de entre 8 y 12 años de edad sus padres consideran que ellos prefieren:

Figura 25. Prioridades de preferencias en las lecturas de cuentos para niños de 8 a 12 años



Fuente: Autores.

Se concluye que en primer lugar también es importante la narración, pero a diferencia de los niños de entre 3 y 7 años, los niños de entre 8 y 12 años de edad prefieren la narración de autores de libros como segunda y tercera opciones más importantes.

En ambos casos se distingue claramente que los padres consideran que la Narración es un aspecto fundamental a la hora de leer un libro, así también dependiendo del grupo de niños que se pretende atender, se incluirán las preferencias que para cada caso el estudio ha sacado a relucir.

6.3.6.6. Aceptación de las actividades complementarias

Hipótesis 6. Las actividades complementarias gustarán a los niños.

De la observación del grupo focal se puede concluir que los niños disfrutaron las actividades complementarias, estas actividades se desarrollaron posterior a la lectura de los cuentos y

consistieron básicamente de tres juegos y una actividad en que la animadora hizo participar a los niños.

El primer juego consistía en cantar la canción: “Si las gotas de lluvia fueran de caramelo”, y participar de la actividad abriendo la boca haciendo el gesto de elevar la cabeza hacia el cielo, sacar la lengua y saborear las gotas de lluvia. La animadora inició la actividad indicando la letra de la canción a los niños, posteriormente preguntó a cada niño su sabor favorito para incluirlo como parte de la letra. Cuatro de los cinco niños conocían la canción y participaron activamente, solo una niña, la más pequeña del grupo, no conocía la letra, pero intentaba unirse al grupo tratando de cantar al ritmo de los demás e imitando los gestos de saborear las gotas de lluvia.

El segundo juego fue: “El barquito está hundiéndose”, donde los niños debían abrazarse para formar grupos y poder salvarse. Luego de dos iteraciones donde se formaron grupos de dos y tres se dio por terminado el juego.

El tercer juego fue: “Mar y tierra”, la animadora trazo una línea imaginaria en el piso e indicó a los niños que el lado de enfrente de la línea es “Tierra” y el lado de atrás de la línea es el “Mar”. A la voz de cada palabra que la animadora decía: “Tierra” o “Mar”, o la combinación de éstas, por ejemplo “Mar” - “Tierra” - “Mar”, los niños junto con la animadora debían saltar hacia el lado que correspondía. Al final de cada juego la animadora sugería un aplauso para ustedes, al cual todos los niños respondían.

Posterior al último juego la animadora preguntó: “¿A ver niños que les parece si vamos a pintar?” a lo que todos los niños al unísono contestaron que sí. La actividad de colorear tenía dos personajes del cuento “El Sastrecillo Valiente”, los niños se acomodaron cada uno en su silla y empezaron a pintar por alrededor de 10 minutos.

De todo esto se puede concluir que, las actividades complementarias que incluyan canciones y movimientos son bien aceptadas por los niños, aunque no todos inicien conociendo la mecánica del juego, desean participar junto a los demás niños.

Los juegos o actividades que incluyan tocarse unos a otros no son bien recibidas por todos los niños, por esta razón el juego: “Mar y tierra” no tuvo la acogida esperada.

La combinación de tres juegos y una actividad adicional como colorear fue bien recibida por los niños, se debe considerar juegos de corta duración que incluyan movimientos y música.

La animadora tuvo una participación activa durante todo el grupo focal, por esta razón se concluye que gran parte del éxito de las actividades complementarias se debe a la acertada selección del animador.

6.3.6.7. Características de los animadores de las actividades literarias

Hipótesis 7. Los animadores deben ser profesionales en educación inicial con experiencia en actividades literarias.

Del panel de entrevista a los expertos se recibe la recomendación que los animadores a cargo de las actividades literarias deben ser profesionales con experiencia en el trato con niños y con una expresión oral fluida en la lectura de libros y cuentos.

Durante la lectura pública de cuentos se leyeron:

1. “El Sastrecillo Valiente”
2. “Caperucita roja”

Cada lectura se realizó con una personificación y vocalización de acuerdo al personaje del cuento, así cuando el gigante del sastrecillo hablaba, la voz de la animadora se tornaba grave y con gestos amenazantes, y si la caperucita del lobo decía una frase, su voz cambiaba a aguda con una expresión de inocencia.

Luego de la lectura del primer cuento la animadora realizó algunas preguntas a los niños, la mayoría respondieron en coro las respuestas. Durante las preguntas la animadora se movía de un lugar a otro fijándose en cada uno de los niños. Al final de las respuestas sugirió un aplauso para los niños.

La animadora llevó un atuendo que consistía de un pantalón negro de tela, camiseta a rayas rojas y blancas horizontales, un sombrero color azul, zapatos blancos medianos y un maquillaje facial color rosa no muy cargado.

Del resultado de la observación del grupo focal se concluye que las características inicialmente recomendadas por el panel de expertos deben estar presentes en el animador o animadora.

A pesar de la solicitud de los autores de ésta investigación que el atuendo de la animadora debería ir de acuerdo al cuento que se va a leer a los niños, se concluye que el atuendo seleccionado fue aceptado por los niños y no tuvo un impacto negativo en la lectura del cuento, notándose esto en la participación de las actividades.

6.3.7. Conclusiones del Estudio de Mercado

Estadísticamente los padres que leen más libros al año son los que mayoritariamente incentivan el hábito de la lectura en sus niños, con un número considerable en otras razones como por ejemplo: para que los niños mejoren su vocabulario y para incrementar su cultura general.

Los medios de información preferidos por los padres de familia son el internet y los volantes, dando prioridad en internet para los padres y los volantes para las madres de familia, de esta forma se podrían diseñar estrategias de marketing diferentes para cada género de padres de familia donde se consideren estas preferencias de acuerdo a su género.

La preferencia por la lectura de cuentos se comprueba en todos los niños desde los 3 hasta los 12 años de edad. La principal distinción en cuanto a los dos grupos de niños es que, después de los cuentos, los niños de 3 a 7 años prefieren los libros para colorear y los libros de manualidades, y los niños de 8 a 12 años de edad prefieren los libros de novelas fantásticas y las historietas. Esta información es de mucha utilidad en lo que corresponde a la cantidad de libros que se solicitarán para el aprovisionamiento inicial del inventario.

Las asimetrías positivas en la variable predisposición de pago en todos los casos analizados demuestran claramente una tendencia central de pago de entre \$11 y \$30. Luego de considerar los casos de los padres que estarían dispuestos a pagar más de \$30 por los libros que se ofertan se descarta una posible influencia del género, es decir, que sean madres o padres de familia es indiferente en cuanto a la predisposición de pago. Por otro lado al analizar la razón por la cual los padres de familia que estarían dispuestos a pagar más de \$30 compran libros para sus niños, se concluye estadísticamente que además de comprar libros para la escuela o colegio razones como: Incentivar la lectura y para que mejoren su vocabulario son las preferidas por estos padres. De este modo se concluye que estadísticamente los padres de familia en general están dispuestos a pagar entre \$11 y \$30 por los libros que se ofertan y que además los padres estarían dispuestos a pagar más de \$30 si los libros cumplen con alguna de las 3 condiciones siguientes: Los libros son necesarios para la escuela o incentivan la lectura en los niños o mejoran su vocabulario.

Las razones que deciden la predisposición de compra influyen directamente sobre el inventario de libros, éste inventario debe ir acorde a los libros que los niños usan para la escuela o colegio o aquellos que las instituciones educativas recomiendan, considerando también los libros con títulos que dentro de las preferencias incluyan un contenido amplio de vocabulario de acuerdo a la edad recomendada de cada niño.

En lo que corresponde a las preferencias de la lectura de cuentos para los niños de cada grupo de edad se concluye que para ambos grupos es importante una narración clara y comprensible

de la lectura de un libro, pero a diferencia de los niños de entre 3 y 7 años de edad donde como segunda opción de preferencia sus padres eligieron los efectos de audio, en el grupo de niños de entre 8 y 12 años de edad es más importante que las lecturas las realicen los propios autores de los libros, siendo en cambio está la tercera opción de preferencia para los niños de entre 3 y 7 años de edad.

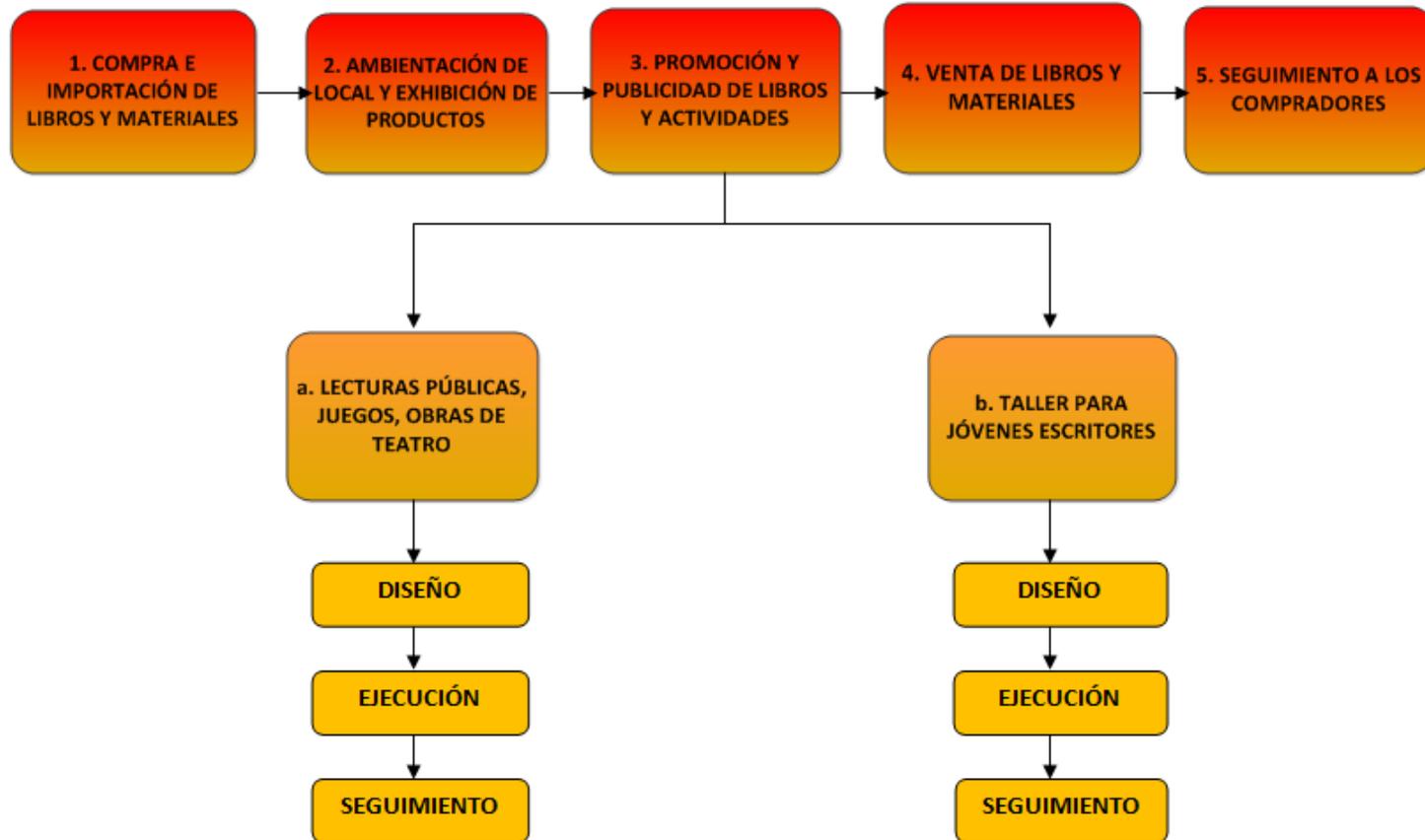
Del resultado de la observación realizada durante la ejecución del grupo focal con niños de entre 3 y 6 años de edad se concluye que los niños disfrutaron de la actividad de lectura de cuentos, además de las actividades complementarias como colorear y los juegos que incluyeron canciones y movimientos.

7. ANÁLISIS TÉCNICO

El funcionamiento de este proyecto requiere la implementación de varios procesos que serán descritos en este análisis técnico como componentes de un macroproceso necesario para la operatividad de Kids' House.

7.1. Diagrama de Procesos

Figura 26. Diagrama de Procesos.



Fuente: Autores.

7.1.1. Compra e Importaciones de Libros y Materiales

La adquisición de libros y materiales importadas o la compra de las mismas se realizarán planificando el volumen de ventas mensuales y de la cantidad de mercadería que se encuentre en las bodegas de nuestra tienda.

En esta etapa se deberán sacar o renovar todos los registros necesarios para llevar a cabo la importación, así como realizar los trámites necesarios en los procesos de transporte y entrega de los productos:

- Registro en SRI (Servicio de Rentas Internas).
- Registro en Superintendencia de Compañías.
- Registro OCES (Operadores de Comercio Exterior).
- Registro en Cámara Ecuatoriana del Libro.
- Embarque de mercadería hasta el Puerto de Guayaquil.
- Transporte marítimo Miami-Guayaquil.
- Servicio de despacho de aduana.
- Servicio de bodegaje.
- Servicio de transporte.
- Pre-liquidación en aduana por importación.

7.1.2. Ambientación del local comercial y sus actividades

La tienda tendrá un ambiente para la exhibición de los libros, así como un espacio para las lecturas o representaciones de libros, un espacio para el taller de jóvenes escritores, y bodega.

Se implementará un diseño de interiores pensado en atraer la atención de niños entre 3 y 12 años principalmente. Además parte de esta decoración deberá ser intercambiable de manera que se puedan introducir nuevos elementos relativos a los nuevos materiales de lectura.

Para el desarrollo de esta actividad será necesario: alquilar el local, contar con el diseño de interiores, el mobiliario, equipo y panelería.

El área destinada a la librería debe ser la de mayor proporción, dejando un espacio para el área de lectura donde se dispondrá de una mesa con sillas para que los niños y sus padres puedan revisar los libros.

7.1.3. Promoción y Publicidad de Libros y Materiales

La promoción del negocio se hará a través de varios medios que permitirán llegar tanto a nuestros consumidores (niños y jóvenes), como a los compradores (padres y escuelas).

Para apoyar la promoción de los libros se realizarán actividades programadas que tienen como objetivo atraer la atención de los niños y sus familias, poniéndolos en contacto directamente con el material de lectura de forma dinámica y amigable. Estas actividades se presentarán sin ningún costo y la entrada será restringida únicamente por el límite de espacio. De esta forma se brindará un espacio de entretenimiento a las familias y generará interés por adquirir los libros y materiales de la librería.

Estas actividades promocionales serán:

- a) Lecturas públicas, obras de teatro, juegos y dinámicas.
- b) Taller para jóvenes escritores.

Para la publicidad las estrategias se llevarán a cabo básicamente a través de las siguientes herramientas:

- a) Sitio web.
- b) Medios de comunicación masiva.
- c) Otros locales comerciales

7.1.3.1. Lecturas Públicas de Libros Infantiles

Todos los sábados y domingos a las 16h00, un personaje especial hará la lectura de un libro (un hada, un superhéroe, un fantasma, un personaje de ficción). Los niños se sentarán a escuchar la lectura, y los padres podrán escuchar de pie desde la parte de atrás. Esta actividad se acompañará de efectos de sonido y de luz para ambientar mejor la historia y generar expectativa. La lectura durará 30 minutos y luego de eso se promocionarán los libros para que los padres los puedan adquirir.

Figura 27. Lecturas Públicas de Libros Infantiles.



Fuente: Autores.

7.1.3.2. Obras de Teatro

Con el afán de interactuar con los niños, podrán dramatizarse también las historias de manera que las familias puedan apreciar una obra de 30 minutos, al final de la cual también podrán adquirir los libros.

7.1.3.3. Juegos y Dinámicas

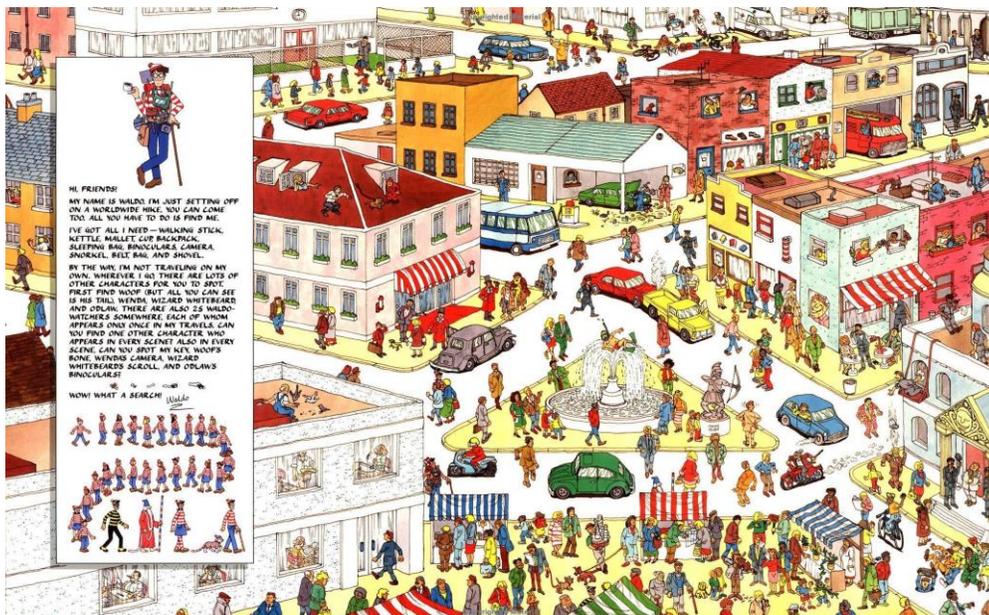
De manera periódica, por ejemplo cada dos horas, durante los sábados y domingos, se realizarán juegos relativos al material de los libros para que los niños puedan interactuar y conocer a los personajes y a las actividades de manera divertida. Todos los premios serán en materiales de la misma librería.

Figura 28. Juegos y Dinámicas.



Fuente: Autores.

Figura 29. Juego ¿Dónde está Waldo? (“Where is Wally?” en idioma Inglés).

Fuente: Alpha Coders Content, consultado el 22 de septiembre del 2013 de:
<http://wall.alphacoders.com/big.php?i=8054#>

7.1.3.4. Talleres para Jóvenes Escritores

Este será un espacio creativo para los jóvenes que les permitirá desarrollarse en el arte de la escritura y habilidades en la lectura para su crecimiento óptimo y oportuno.

Los talleres están dirigidos para niños de 8 años en adelante quienes tendrán la oportunidad de participar en diferentes actividades dirigidas a aprender a escribir. Para lanzar el taller, los cupos para el registro se conciben como un premio que se sorteará entre los niños que realicen una compra mínima de \$30. Dependiendo de la acogida se planteará más adelante la posibilidad de abrirlo al público en general cobrando un valor por la inscripción.

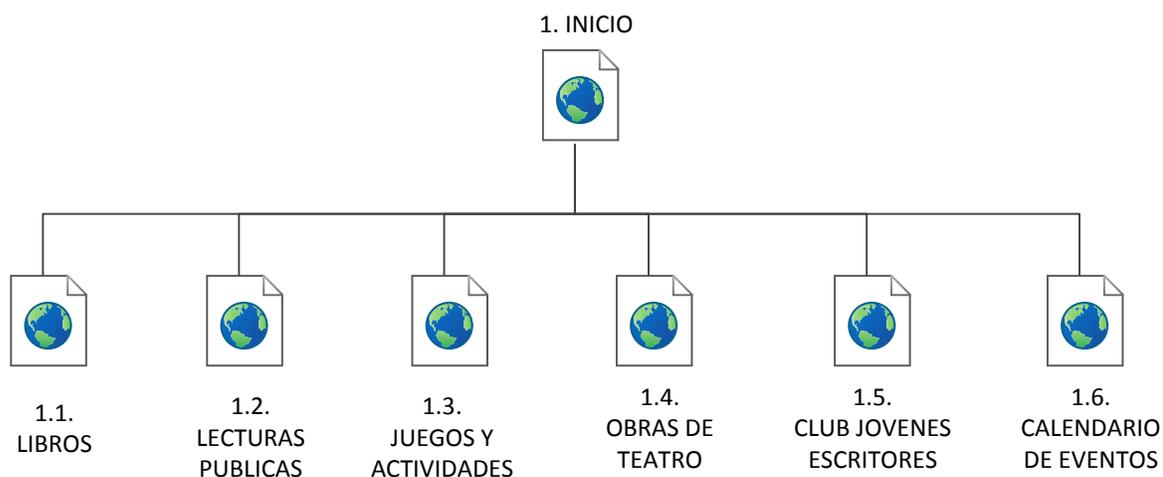
A cada niño participante se le entregará el “Kit del escritor” con todos los materiales necesarios para el taller. Los costos de este kit se incluyen en el flujo económico del proyecto.

7.1.3.5. Diseño y desarrollo del sitio web: www.kidshouse.com.ec

El portal permitirá a los usuarios acceder gratuitamente a todos los servicios de Kids’ House, los eventos que se ofrecerán, los nuevos libros y colecciones, beneficios para los socios, concursos y actividades que se realizan, información acerca de ferias o espacios literarios a nivel nacional e internacional.

El mapa del sitio tendría la siguiente estructura:

Figura 30. Estructura del sitio web: www.kidshouse.com.ec

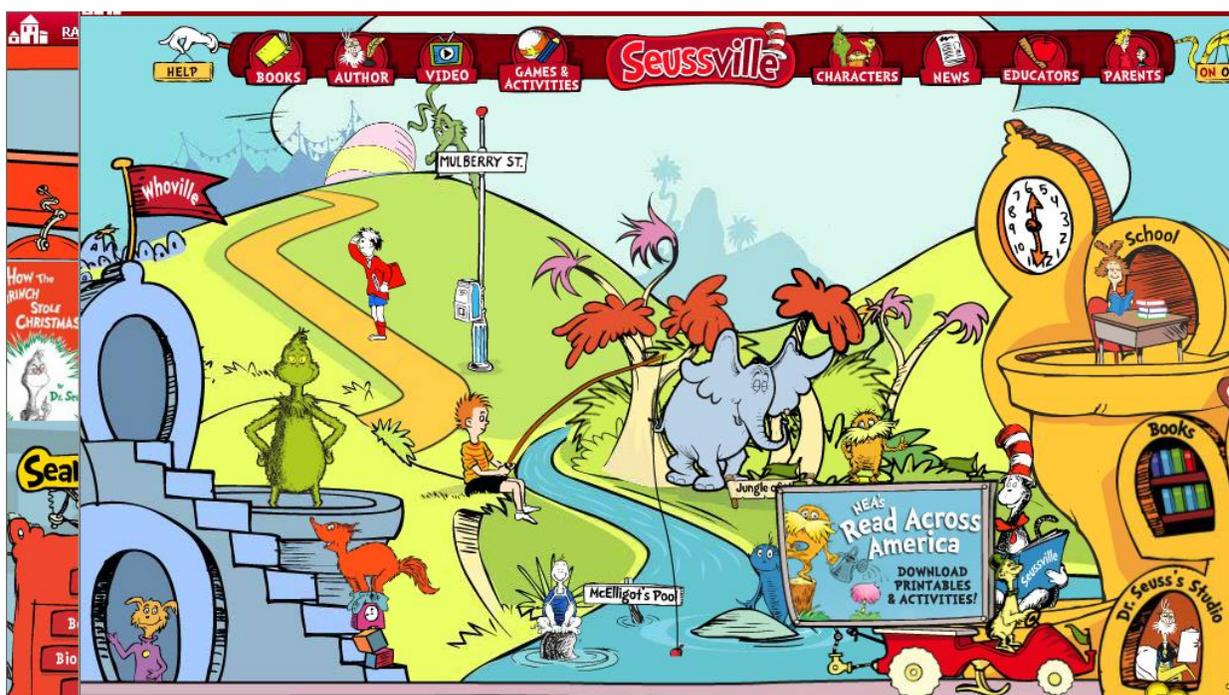


Fuente: Autores.

El diseño del sitio web estará orientado a atraer la atención de los niños con el uso de colores llamativos, efectos de sonido, iconos animados, y gráficos intuitivos, de manera que invite al nuevo pequeño usuario a navegar a través de las páginas y descubrir el contenido.

Para el diseño gráfico se ha tomado como referencia el diseño del sitio web del Dr. Seuss (<http://www.seussville.com>)

Figura 31. Página de inicio del sitio web del Sr. Seuss.



Fuente: Home page del Dr. Seuss, consultado el 22 de septiembre del 2013 de <http://www.seussville.com/>

En la parte superior se ubicarán los enlaces a las diferentes secciones del sitio, y en la parte central se presentará un paisaje pintoresco con enlaces adicionales a las diferentes secciones, por ejemplo: la sección 1.1. Libros, exhibirá el catálogo completo de todos los libros disponibles, a manera de una percha virtual giratoria, donde se podrá seleccionar el libro deseado mientras está pasando, también se tiene la opción de buscar un libro específico por autor, por género, por edad recomendada o por palabra clave. En la sección 1.2. Lecturas públicas, se exhibirá el calendario de las lecturas programadas para el mes actual y los siguientes 3 meses. En la sección 1.3. Juegos y actividades se presentarán en detalle las actividades que se realizarán luego de las lecturas de cuentos y los juegos que se vienen realizando durante el mes actual. En la página 1.4. se presentarán los personajes que actúan en las obras de teatro durante las lecturas públicas con su respectiva descripción. En 1.5. Club

Jóvenes escritores, se presentará información sobre el contenido de los talleres que se dictarán para los niños que han sido ganadores del sorteo. Por último en la página 1.6. Calendario de Eventos, se presentará información de futuras visitas de personajes de cuentos conocidos, y autores de libros que vendrán a participar de las lecturas de cuentos y a firmar libros.

7.1.3.6. Medios de Comunicación Masiva

Las actividades y productos de la tienda se difundirán también a través de medios de comunicación masiva. Para ello se hará uso de cuñas radiales y pautas en diarios de cobertura nacional. Cabe notar que esta publicidad se realizará exclusivamente para fechas especiales (Día del Niño, temporada navideña).

7.1.3.7. Otros Locales Comerciales

Publicidad específica se colocará en tiendas o almacenes donde los clientes potenciales puedan verlas e interesarse en los productos y actividades. Esta actividad se realizará en la medida en que se puedan generar convenios de promoción recíproca sin desembolso de dinero. Por ejemplo: tiendas de útiles escolares, heladerías, lugares de video juegos.

7.1.4. Venta de Libros y Materiales

La venta de libros se realizará dentro de la librería, no se considera en esta etapa la venta de libros en línea, sólo el catálogo será publicado en el sitio web.

Para atención de la tienda y venta de libros y materiales se necesitarán los siguientes turnos:

Tabla 11. Horarios con los turnos del personal del centro literario.

HORARIOS
Lunes a viernes de 09h00 a 18h00
Sábado y domingo de 09h00 a 18h00

Fuente: Autores.

Adicionalmente será necesaria la presencia de un administrador, o un asistente administrativo, y un encargado de suministros y reposición de los libros y materiales.

7.1.5. Seguimiento a los Compradores

Se crea el club de pequeños lectores identificados con una tarjeta de afiliación que tienen impresos los nombres y apellidos de cada socio y su dirección de correo electrónico.

Con la finalidad de buscar fidelidad en los clientes, el club de pequeños lectores tendrá niveles a los que los niños irán accediendo en la medida que realicen las compras en la librería. Cada nivel tendrá un código de acceso a contenido específico en la página web como juegos, concursos, blog e incluso descuentos. El objetivo es que las familias se vuelvan parte de la comunidad de Kids' House.

Se podrá adquirir la tarjeta de socio a partir de 40 dólares en las compras de libros. Las tarjetas serán de material plástico con el logotipo de la librería.

7.2. Selección de Alternativas Tecnológicas

Una de las alternativas a evaluar es la tecnología de los puntos de venta, lo cual implica determinar si es más conveniente operar con un computador personal que haga las veces de punto de venta o invertir en un equipo especializado para ventas. Adicionalmente se evaluó la alternativa más conveniente respecto a la difusión del negocio, por esta razón se seleccionaron varias opciones medidas durante el estudio de mercado para determinar la opción más factible técnicamente.

A continuación la tabla de valores que permite determinar la alternativa tecnológica más idónea para el proyecto, ver tabla 12.

Para el siguiente análisis se tomó como referencia la metodología utilizada por Cazco, Guerrero y Valdiviezo (2012, p.67) en las siguientes matrices:

Tabla 12. Cuadros de análisis de alternativas tecnológicas.

Niveles de calificación para criterios 1 y 2		Bajo = 5 / Medio = 3 / Alto = 1				
Niveles de calificación para criterios 3, 4 y 5		Bajo = 1 / Medio = 3 / Alto = 5				
Matriz de análisis de alternativas para la venta de libros						
Punto de venta	Criterios de Análisis					Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Soporte Técnico	5. Legalmente Factible	
Computador clon	5	3	1	5	1	15
Punto de venta especializado	3	5	3	3	3	17
TOTAL	8	8	4	8	4	32

Matriz de análisis de alternativas para difusión publicitaria del negocio						
Medios de difusión	Criterios de Análisis					Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Soporte Técnico	5. Legalmente Factible	
Hojas Volantes	3	3	5	5	3	19
Sitio Web	5	5	5	5	5	25
Vallas Publicitarias	1	1	5	5	5	17
Radio	3	3	5	5	5	21
Televisión	1	1	5	5	5	17
TOTAL	13	13	25	25	23	99

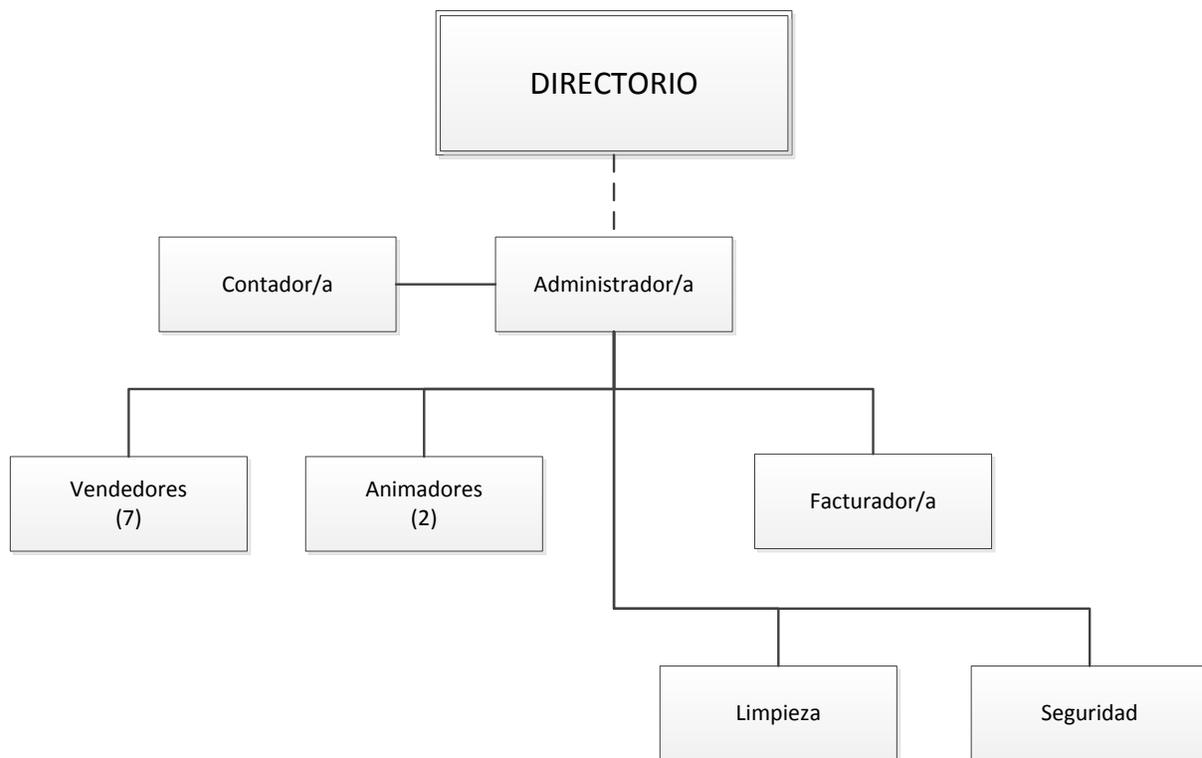
Fuente: Autores.

Del resultado del análisis se concluye que técnicamente es más factible operar con un punto de venta especializado para la venta de libros en lugar de un computador personal, así también el diseño y publicación del sitio web es la opción más viable técnicamente para la difusión publicitaria del negocio.

7.3. Aspectos organizacionales

Para la realización del proyecto de apertura de un centro de actividades literarias para niños en la ciudad de Guayaquil, se maneja la siguiente estructura organizacional.

Figura 32. Organigrama del centro de actividades literarias “Kids’ House”.



Fuente: Autores.

7.4. Tamaño del Proyecto

De acuerdo a la capacidad de la inversión a la que se tendrá acceso para iniciar este proyecto, se ha determinado un establecimiento que venderá aproximadamente 285 mil dólares anuales. La naturaleza del proyecto involucra importaciones de libros y otros materiales razón por la cual los costos son altos a pesar de que la empresa no es tan grande en cuestión de número de empleados.

Adicionalmente se proveerán una serie de servicios y actividades gratuitas dirigidas a motivar a los niños y sus familias a adquirir los libros, de manera que se deben incurrir en gastos adicionales para generar interés.

El área de la librería es de 98 metros cuadrados incluyendo el área requerida para bodega.

Los detalles de la distribución de las áreas del local comercial se detallan en el ANEXO 8.

7.4.1. Estimación de la Demanda

Para el cálculo de la demanda del mercado local y dado que el proyecto está dirigido a un estrato socioeconómico medio alto de la ciudad de Guayaquil, se procedió a obtener la información de la cantidad de clientes potenciales para nuestro nicho de mercado.

Tabla 13. Distribución de la población de niños por edad

Edad	Tiene seguro de salud privado y dispone de computadora			
	Si	No	Se ignora	Total
3	2139	6927	613	9679
4	2230	7109	608	9947
5	2176	7082	515	9773
6	2308	7384	545	10237
7	2411	7768	513	10692
Total	11264			
Edad	Tiene seguro de salud privado y dispone de computadora			
8	2452	8702	582	11736
9	2397	9245	574	12216
10	2474	9963	546	12983
11	2440	10010	577	13027
12	2288	8856	476	11620
Total	12051			

Fuente: Base de datos del Censo de Población y Vivienda del año 2010

Se utilizó como herramienta el censo de población y vivienda 2010 para obtener la información de las cantidades de niños entre 3 y 12 años que dispongan de una computadora en sus viviendas y cuenten con un seguro de salud privado.

Posterior a este resultado, se utilizó como fuente de información “El mercado de libro en Ecuador” (ICEX) donde menciona que la demanda de libros por habitante en nuestro país fue de 1.94 en el año 2011, cantidad que será tomada como referencia de la intención de compra de libros por los padres para sus hijos.

Tabla 14. Demanda editorial / Habitante

Demanda editorial / Habitante			
Año	Población	Consumo aparente	Demanda por habitante
2011	15.007.343	29.191.571	1,94

Fuente: Arranz, G. (2012, p.25).

A partir de ello se determinó el número total de libros que compran al año las familias que tienen hijos de 3 a 7 años y las familias con niños de 8 a 12 años, multiplicando el total de niños que cumplen con los requerimientos antes mencionados por 1.94.

Los niños de 3 a 7 años consumen 21,852 libros al año, y los niños de 8 a 12 años consumen 23,379 libros al año. Obteniendo una cantidad total de 45,231 libros que compran al año las familias del estrato socioeconómico medio-alto y alto de la ciudad de Guayaquil.

Se complementa la determinación del tamaño del proyecto en base a su capacidad instalada. Se cuenta con un espacio de 98m² donde se instalarán 7 perchas de 2 metros de longitud cada una, es decir se tendría una capacidad para aproximadamente 4,200 libros en exhibición y 1,300 libros en bodega, con un total de 5,500 libros disponibles en el local.

En base a la capacidad de la librería de exhibir aproximadamente 5,500 libros, se determina el valor de demanda de libros que los padres con niños de 3 a 7 años estarían dispuestos a comprar durante el año, tomando como referencia un 30% de participación en el mercado local, lo que equivale a un 21% de la capacidad instalada del proyecto.

El proyecto tendría inicialmente un 30% de la participación de mercado local, lo cual se logra con la estrategia de entrada. Esto equivale a vender 6,696 libros anuales en el segmento de niños de 3 a 7 años y 7,164 libros anuales aproximadamente, en el segmento de niños de 8 a 12 años.

7.4.2. Insumos y Materiales

El aprovisionamiento de libros se hará directamente con los distribuidores autorizados para cada libro y colección. La mayoría de libros se adquieren en la ciudad de Guayaquil directamente pero algunos deberán ser importados desde Miami.

Dentro de los costos proyectados están considerados todos los gastos relativos a la compra, importación y/o transporte según sea el caso, los detalles de las proformas se presentan en el ANEXO 9.

A continuación se detalla la lista de los proveedores y las colecciones de libros que se solicitarán de ellos:

Tabla 15. Detalle de los proveedores de libros

NOMBRE DEL PROVEEDOR	LUGAR DE ADQUISICIÓN	COLECCIONES
CLC Ecuador	Guayaquil	Biblias para niños
Grupo Santillana	Guayaquil	Alfaguara Infantil Alfaguara Juvenil
Editorial SM	Guayaquil	El Barco de Vapor Cuentos para Sentir Música y Emociones Álbumes Ilustrados Ya sé Leer Capitán Calzoncillos
Scholastic	Guayaquil	Clifford Infinity Ring 39 Clues
Grupo Editorial Norma	Guayaquil	Torre de Papel
Random House	Miami	Little Golden Books Dr. Seuss Thomas & Friends The Never Girls Magic Tree House Mark Brown Sesame Street
Barefoot Books	Miami	Around the World Bear Bilinguals Create and Imagine Story Time
Spanish Publishers LLC	Miami	¿Dónde está Wally? Hadas de la Naturaleza Heroínas Pequeñas Historias Angry Birds Famosísimos
Lectorum	Miami	Antípodas Alexander Fábulas

Fuente: Autores.

7.5. Localización del Proyecto

La librería estará ubicada en Guayaquil por ser la ciudad con más cantidad de habitantes a nivel nacional como lo revela el último censo del año 2010 (2,350,915 habitantes⁴)

Además es una ciudad con un área de influencia importante ya que durante los fines de semana recibe personas que se movilizan desde otros cantones (Milagro, Samborondón, Daule, General Villamil, Santa Elena, Babahoyo, Quevedo, Cuenca, entre otros) que llegan por motivos comerciales o de turismo.

Sin embargo, dentro del área urbana de Guayaquil además del Malecón Simón Bolívar y el Cerro Santa Ana, las familias solamente acuden a los centros comerciales para su recreación. Por tal razón se seleccionó el mercado guayaquileño como el mejor lugar para la instalación del proyecto.

El mercado potencial es un factor determinante para la ubicación de la librería, por esta razón se realiza un análisis de la mejor opción de la localización del proyecto dentro de la ciudad de Guayaquil.

Para el siguiente análisis se tomó como referencia la metodología utilizada por Cazco, Guerrero y Valdiviezo (2012, p.71) en la siguiente matriz.

⁴ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010

Tabla 16. Matriz de análisis de alternativas para la ubicación del centro de actividades literarias.

LOCALIZACION	Criterios de Análisis								Total	
	Costo de Alquiler	Tiempo en lista de espera	Costos por Transporte de Libros	Dispone de niños	Dispone de Parqueo Propio	Cercanía a la ciudad	Seguridad del sitio	Actividades Recreativas		
	50%	30%	20%	CUALITATIVOS						
Centro Comercial Mall del Sol	\$ 3,600.00	6 meses	13 Km	SI	SI	SI	SI	SI		
Calificación	1	3	3							
Total Ponderado	0.5	0.9	0.6						2.0	
Centro Comercial San Marino	\$ 3,200.00	6 meses	11.5 Km	SI	SI	SI	SI	SI		
Calificación	1	3	5							
Total Ponderado	0.5	0.9	1						2.4	
Ciudad Comercial El Dorado	\$ 3,500.00	12 meses	23.3 Km	SI	SI	NO	SI	SI		
Calificación	1	1	1							
Total Ponderado	0.5								0.5	
Urdesa Central (Avda. Víctor Emilio Estrada)	\$ 2,000.00	0 meses	12.9 Km	NO	NO	SI	SI	NO		
Calificación	3	5	3							
Total Ponderado	1.5	1.5	0.6						3.6	

Fuente: Autores.

Tomando en cuenta los factores cuantitativos y cualitativos, se determina que un local comercial en el barrio de Urdesa Central, en la Avenida Víctor Emilio Estrada e Higuera, es la localización más idónea para el establecimiento:

- d) Diseño de tarjetas de presentación
- e) Elaboración de cuñas para radio
- f) Diseño del sitio web
- g) Impresión de volantes
- h) Impresión de Dípticos
- i) Impresión de tarjetas de presentación
- j) Volanteo
- k) Contratación de difusión de las cuñas en la radio
- l) Publicación de sitio web

7.7. Flujo Económico

Los ingresos se calculan de la siguiente manera:

Para la actividad de lecturas públicas de libros se plantean los siguientes supuestos:

- a) El horario de programación de las lecturas públicas de cuentos va a ser los días Sábados y Domingos a las 16H00
- b) Se posee una capacidad instalada para un total de 25 niños con sus padres.
- c) El costo de las lecturas públicas es totalmente gratuito.

Para la actividad venta de libros se plantean los siguientes supuestos:

- a) El horario de atención de la librería será de 10H00 a 18H00.
- b) El costo promedio de los libros para niños de 3 a 7 años es de: \$ 25.
- c) El costo promedio de los libros para niños de 8 a 12 años es de: \$ 17.

Con los supuestos expuestos se procede a calcular los ingresos del negocio que para el primer año de operación ascienden a 285,975 dólares.

En el ANEXO 10, se presenta el detalle de todos los costos presupuestados para calcular el valor de la inversión. Los costos preoperativos y el capital de trabajo necesario para soportar 2 meses de operación.

7.8. Conclusiones del Análisis Técnico

El proyecto está estructurado en 5 procesos claramente definidos, reconociendo los procesos de compra e importación de libros y materiales, y la venta de libros y materiales como los procesos más importantes de la operación. Los demás procesos nacen como requisito de estos dos, y sirven para soporte de las operaciones que realiza el centro de actividades literarias.

Una gran parte de la provisión de libros existe en el país, y una parte debe ser importada. Del análisis de los proveedores se calcula que se va a importar el 25% del total del inventario inicial, en lo que corresponde a los demás libros las distribuidoras las entregan en la ciudad de Guayaquil. Todos los costos relacionados con estas actividades se consideran al momento de realizar el cálculo de la inversión inicial del proyecto.

Todo el personal administrativo y operativo está disponible para ser contratado preferentemente en la ciudad de Guayaquil. El lugar más idóneo para la localización del proyecto es Urdesa central en la avenida Víctor Emilio Estrada e Higueras. Los aspectos legales para la creación de la compañía “Kids’ House” están plenamente identificados y son enumerados en orden cronológico en el detalle de los procesos.

En cuanto al tamaño del proyecto se ha realizado los cálculos considerando trabajar los primeros años con el 21% de la capacidad instalada y con una demanda creciente anual del 3%, se van a realizar esfuerzos comerciales por captar el porcentaje creciente de la demanda.

Los precios de los libros se han mantenido estables en los últimos 5 años, lo que minimiza el riesgo de desfinanciamiento en etapas tempranas de operación del proyecto.

Se considera un presupuesto en el análisis técnico para la realización de publicidad, situación que normalmente aplica cuando se pretende dar a conocer nuevos negocios.

8. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1. Descripción de los productos y servicios

Siguiendo la metodología propuesta para el proyecto, y luego de analizar los resultados obtenidos del estudio de mercado y del análisis técnico, a esta etapa le corresponde la evaluación del proyecto desde el punto de vista financiero. Para esto es necesario definir previamente los detalles de los productos y servicios que se ofertarán en el centro de actividades literarias Kids' House.

8.1.1. Descripción de los productos

El proyecto se financia con la venta de los siguientes productos:

- a) Libros. La venta de libros y colecciones son el producto principal de Kids' House, y las actividades que se realizan están dirigidas a incentivar la compra de esos libros por parte de los padres de familia. Los libros están dirigidos básicamente para el grupo de niños de 3 a 7 años, y para el grupo de niños de 8 a 12 años de edad.
- b) A partir de la exposición de los niños a los juegos y actividades que se realizarán gratuitamente en el establecimiento, se analizará la posibilidad de incorporar nuevos productos complementarios a la venta de los libros.

8.1.2. Descripción de los servicios

Los servicios que se ofrecen en Kids' House son gratuitos y están dirigidos a incentivar la compra de los libros:

- a) Lecturas públicas de libros y cuentos. La lectura la realizará un personaje especial y estará ambientada con luces y sonidos para atraer la atención. La entrada será libre y en el espacio los niños podrán compartir con sus padres la actividad. Estas lecturas se desarrollarán los sábados y domingos a las 16h00.
- b) Actividades relacionadas a los libros que se venden. Por ejemplo, se realizarán figuras de origami con los niños para promocionar los libros de origami. Se trabajará con los niños en pintura para promocionar los libros de pintura. De igual manera con todos los libros de actividades: música, cocina, manualidades, búsqueda de objetos escondidos. Las actividades se realizarán permanentemente de manera que siempre que las familias ingresen los niños tendrán algo que ver o hacer.

- c) Talleres para jóvenes escritores. Una de las actividades del proyecto es la organización de este taller dirigido a incentivar a los niños a la escritura de cuentos y libros. Se dictará para niños de 8 a 12 años en tres grupos: lunes y miércoles de 16h30 a 18h00, martes y jueves de 16h30 a 18h00, y sábados de 10h00 a 13h00. Tendrá una duración de dos meses. Inicialmente este taller se dictará como premio de sorteo entre los clientes.

8.2. Análisis Financiero

Para estimar la rentabilidad del proyecto será necesario realizar una evaluación financiera. Los criterios que se emplearán para justificar la rentabilidad ante los potenciales inversionistas serán:

- a) Tasa Interna de Retorno (TIR)
- b) Valor Actual Neto (VAN)
- c) Período de recuperación de la Inversión

Para calcular la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN), es necesario construir un flujo de caja proyectado durante el tiempo de evaluación del proyecto que será de 10 años.

Las fuentes de información que se requieren para la construcción del flujo de caja del proyecto son en primer lugar los balances con todos los costos presupuestados en el análisis técnico. Además es necesario determinar la tasa de riesgo asociada a la industria donde el proyecto va a incursionar o también conocido como Beta, un análisis de las diferentes opciones de financiamiento del proyecto y el costo del capital con los que se descontarán los flujos proyectados. En este orden se requiere:

- a) Balances de costos presupuestados.
- b) Cálculo del Beta apalancado y desapalancado.
- c) Análisis de la estructura de capital.
- d) Costo del Capital (WACC⁵)

⁵ Weighted Average Cost of Capital por sus siglas en Inglés (Costo Promedio Ponderado del Capital).

8.2.1. Balances de costos presupuestados

Los detalles de los balances presupuestados se presentan en el ANEXO 10.

La lista de balances incluye:

- a) Gastos de Registro de Importador ante Aduana (sistema ECUAPASS)
- b) Gastos de Constitución de la Compañía
- c) Gastos del Alquiler del Local Comercial
- d) Gastos de Instalaciones y Adecuaciones del Local Comercial
- e) Gastos de Muebles y Equipos
- f) Balance de los puntos de venta
- g) Inventario de Libros para niños de 3 – 7 años
- h) Inventario de Libros para niños de 8 – 12 años
- i) Balance de Insumos y materiales didácticos
- j) Costo por servicios básicos
- k) Gasto de Personal por Contratación
- l) Gasto por Servicios Prestados
- m) Balance de Embarque Internacional (Marítimo)
- n) Balance de Embarque Local (Marítimo)
- o) Balance de Aéreo Miami - GYE termino FOB
- p) Balance del Servicio de Despacho de Aduana
- q) Balance del Servicio de Bodegaje x 7 días
- r) Balance de Gastos Locales TOLEPU⁶.
- s) Balance del Servicio de Transporte de Bodegas hasta destino final
- t) Gastos de Publicidad
- u) Gastos por Diseño del Sitio Web www.kidshouse.com

⁶ TOLEPU S.A. Agencia de Carga creada en 1997, perteneciente al Grupo Torres & Torres líderes del Comercio Exterior Ecuatoriano.

Un resumen de todos los gastos del proyecto se presenta en el ANEXO 11.

8.2.2. Costo del Capital (WACC)

El costo de capital es importante para valorar el negocio, y de esta manera también medir la gestión de la gerencia, se procedió a calcular el retorno justo que deberían exigir los accionistas partiendo de una alternativa libre de riesgo, para calcular el WACC se utilizó el modelo CAPM⁷ con la siguiente formula:

$$\text{CAPM} = \text{Tasa Libre de Riesgo} + \left(\beta_{\text{Local}} \times \beta_{\text{Apalancado}} \times \text{Prima de Mercado} \right) + \text{EMBI}$$

Dónde:

Tasa Libre de Riesgo	= Bonos del tesoro de los Estados Unidos a 30 años,
β_u , Beta Desapalancado ⁸	= Tasa de riesgo del mercado local,
β_L , Beta Apalancado ⁹	= Tasa de riesgo asociado al mercado,
Prima de Mercado	= Valor exigido por el inversionista por encima del riesgo de mercado,
EMBI	= Emerging Markets Bonus Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes

De estos datos se tiene:

Tasa Libre de Riesgo	= 3.63%, ver ANEXO 12
β_u	= 2.74 (Calculado más adelante)

⁷ Capital Asset Pricing Model por sus siglas en Inglés (Modelo de valoración de activos financieros).

⁸ Beta unleveraged por sus siglas en Inglés.

⁹ Beta local, por falta de datos del mercado ecuatoriano se asume igual a 1.00.

β_L	= 1.00 (Calculado más adelante)
Prima de Mercado	= 5.88%, ver ANEXO 13
EMBI	= 6.31%, ver ANEXO 14

En este modelo se nota que hace falta calcular el valor correspondiente a los Betas, y para esto es necesario antes definir la estructura de capital del Proyecto.

Al final se tiene que:

$$\text{CAPM} = 26.02\%$$

Con este dato ahora es posible calcular el costo de capital (WACC):

Costo de Capital				
	<u>\$</u>	<u>%</u>	<u>Costo after tax</u>	<u>Otros datos</u>
Equity	50,459	30%	26.02%	
Deuda	117,738	70%	9.71%	Costo de la Deuda Kd 15.00%
Inversión	168,197	100%		Costo del Equity Ke 26.02%
				Tasa Impositiva tax 35.30%
		WACC	= 14.60%	

El valor correspondiente al WACC, es la tasa de descuento que se usará para descontar los flujos financieros del proyecto.

8.2.3. Estructura de Capital

Para determinar la mejor opción de financiamiento se realizó un análisis considerando los diferentes porcentajes de deuda. De esta manera se identificó la mejor relación deuda capital con la que se obtienen los mejores VAN y TIR, pero que al mismo tiempo ofrezcan una tasa de capital rentable para el inversionista.

Las diferentes opciones de estructura de capital que se analizaron en el flujo financiero del proyecto se detallan en el ANEXO 15.

La siguiente figura presenta los resultados del análisis de las diferentes opciones de la estructura de capital.

Figura 34. Análisis de la proporción Deuda-Capital

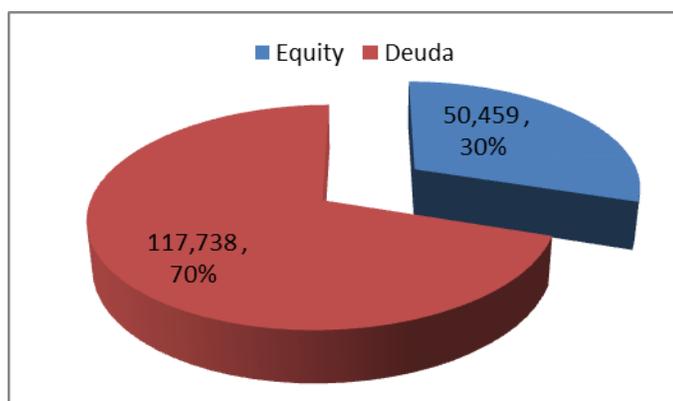
Inversión Proyecto															
	\$168,197														
VARIABLES	PORCENTAJES DE DEUDA														
	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%
Monto de la Deuda	\$8,410	\$16,820	\$25,230	\$33,639	\$42,049	\$50,459	\$58,869	\$67,279	\$75,689	\$84,098	\$92,508	\$100,918	\$109,328	\$117,738	\$126,148
Gastos de Intereses	\$4,134	\$8,268	\$12,402	\$16,536	\$20,670	\$24,805	\$28,939	\$33,073	\$37,207	\$41,341	\$45,475	\$49,609	\$53,743	\$57,877	\$62,011
Beneficio Tributario	\$808	\$1,616	\$2,425	\$3,233	\$4,041	\$4,849	\$5,658	\$6,466	\$7,274	\$8,082	\$8,890	\$9,699	\$10,507	\$11,315	\$12,123
Valor Actual Neto	\$87,360	\$90,292	\$93,197	\$96,075	\$98,925	\$101,749	\$104,545	\$107,314	\$110,055	\$112,769	\$115,455	\$118,112	\$120,742	\$123,343	\$125,916
Tasa Interna de Retorno	24.83%	25.18%	25.55%	25.94%	26.36%	26.80%	27.28%	27.80%	28.36%	28.97%	29.64%	30.37%	31.18%	32.10%	33.14%
WACC	16.22%	16.09%	15.97%	15.85%	15.72%	15.60%	15.47%	15.35%	15.22%	15.10%	14.97%	14.85%	14.72%	14.60%	14.47%

Fuente: Autores.

Del análisis se concluye que la mejor opción corresponde una deuda del 70% con el restante 30% financiado con capital de los socios.

El detalle de éste análisis se presenta en el ANEXO 16.

Figura 35. Relación Deuda-Capital del proyecto.



Fuente: Autores.

8.2.4. Cálculo del Beta apalancado y desapalancado

Para el cálculo del coeficiente β ¹⁰, se tomó como referencia los datos estadísticos del mercado norteamericano, como primer paso se identificó la actividad económica específica en la que se va a invertir, dicho en otras palabras, el sector de la industria donde el negocio va a operar. Tomando como referencia los datos proporcionados por Damodaran en su sitio web¹¹, se listan los sectores beta para los que existen datos del mercado.

Figura 36. Coeficientes Beta por Industria.

Industry Name	Number of Firms	Average Beta	Market D/E Ratio	Tax Rate	Unlevered Beta	Cash/Firm Value	Unlevered Beta corrected for cash
Advertising	32	1.68	40.84%	16.02%	1.25	13.12%	1.44
Aerospace/Defense	66	0.98	26.64%	20.08%	0.81	11.74%	0.92
Air Transport	36	1.03	59.08%	21.35%	0.70	14.13%	0.82
Apparel	54	1.36	13.77%	18.57%	1.23	5.13%	1.29
Auto Parts	54	1.76	24.37%	18.77%	1.47	11.65%	1.66
Automotive	12	1.73	103.42%	16.24%	0.93	16.84%	1.11
Bank	416	0.77	128.23%	16.39%	0.37	16.43%	0.45
Bank (Midwest)	68	0.89	49.85%	20.99%	0.64	15.03%	0.76
Beverage	35	0.95	22.29%	18.82%	0.80	4.33%	0.84
Biotechnology	214	1.23	15.92%	2.98%	1.07	18.10%	1.30
Building Materials	43	1.57	65.24%	9.48%	0.99	6.18%	1.05
Cable TV	20	1.40	66.11%	21.23%	0.92	3.61%	0.96
Chemical (Basic)	18	1.37	24.73%	21.89%	1.15	7.52%	1.24
Chemical (Diversified)	33	1.55	16.69%	19.75%	1.37	6.96%	1.47
Chemical (Specialty)	70	1.18	20.53%	15.35%	1.00	4.58%	1.05
Coal	20	1.47	68.38%	11.27%	0.91	7.67%	0.99
Computer Software	191	0.98	6.55%	12.43%	0.92	16.59%	1.11
Computers/Peripherals	81	1.37	9.70%	10.01%	1.26	9.78%	1.39
Diversified Co.	113	1.22	78.69%	17.18%	0.74	14.07%	0.86
Drug	223	1.08	14.79%	5.14%	0.94	8.25%	1.03
E-Commerce	64	1.05	6.74%	10.52%	0.99	9.21%	1.09
Educational Services	33	0.91	24.73%	21.72%	0.76	30.24%	1.09
Electric Util. (Central)	20	0.57	85.00%	30.12%	0.36	1.03%	0.36
Electric Utility (East)	17	0.43	67.90%	33.49%	0.29	1.81%	0.30
Electric Utility (West)	15	0.58	81.37%	29.09%	0.37	1.88%	0.38
Electrical Equipment	64	1.43	12.28%	16.15%	1.29	10.95%	1.45
Electronics	123	1.22	22.46%	11.31%	1.01	13.01%	1.17
Engineering & Const	30	1.28	13.23%	25.00%	1.17	16.52%	1.40

Fuente: Betas by sector, consultado el 04 de septiembre del 2013 de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

De esta forma se identificó que el proyecto Kids' House está ubicado en el sector de Servicios Educativos y se identificó el valor del Beta apalancado para la industria en 1.09. Puesto

¹⁰ Prima de mercado que el inversionista puede exigir en relación al riesgo del negocio.

¹¹ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/spreadsh.htm consultado el 04 de septiembre del 2013

que las empresas norteamericanas se encuentran apalancadas en una estructura deuda-capital propia de cada industria, lo primero que se debe hacer es desapalancar este Beta con la siguiente fórmula.

$$\beta_L \text{ (Beta no apalancado)} = \beta_U \text{ (Beta apalancado)} / \{1 + [(D / E) \times (1 - t)]\}$$

Dónde:

$$D \text{ (Debt)} = 0.70$$

$$E \text{ (Equity)} = 0.30$$

$$D/E = 2.33$$

De esta forma se tiene:

$$\text{Equity} = 50,459$$

$$\text{Deuda} = 117,738$$

$$\text{Tasa Impositiva}^{12} = 35.3\%$$

$$\text{Beta de los Activos } (\beta_U) = 1.09$$

Así se obtiene:

$$\beta_U = 2.74$$

8.3. Flujo económico del proyecto

Siguiendo la metodología anteriormente explicada se calcula la estructura de capital donde el 100% corresponde a Capital (Equity) y se calculan las variables necesarias para la construcción de los flujos de caja del proyecto.

¹² DOING BUSINESS 2013 (pag.73), Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas, consultado el 04 de Septiembre del 2013 de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ecuador>

Tomando en cuenta todos los balances de costos presupuestados, la estimación de la demanda y un incremento de los costos en base a la tasa de inflación del año en curso, se calculan los ingresos por venta del inventario detallado en el ANEXO 17.

Tabla 17. Tasa de inflación del Ecuador 2013

FECHA	VALOR
Agosto-31-2013	2.27%
Julio-31-2013	2.39%
Junio-30-2013	2.68%
Mayo-31-2013	3.01%
Abril-30-2013	3.03%
Marzo-31-2013	3.01%
Febrero-28-2013	3.48%
Enero-31-2013	4.10%
Promedio	3.00%
Recomendación	4.50%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Posterior a esto se calculan los flujos de caja del proyecto, ver ANEXO 18, donde se puede notar claramente que con una estructura netamente propia de capital, el proyecto tiene un valor actual neto de \$84,402 y una tasa interna de retorno del 24.50% en un horizonte de 10 años de evaluación.

8.4. Flujo financiero del proyecto

Al evaluar la mejor alternativa de financiamiento, se determinó que una deuda igual al 70% de la inversión total, es la opción más viable para apalancar financieramente el proyecto.

Luego de calcular las variables necesarias para la construcción de los flujos de caja financieros del proyecto se incluyen las cuotas de pago de capital y de intereses correspondientes al financiamiento del proyecto con la siguiente estructura de deuda:

Tabla 18. Estructura Deuda-Capital

DATOS DE LA DEUDA	
Inversion total	168,197
Interes	15%
Plazo	5 años
% Deuda	70%

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 70%				
Cuota	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$117,737.76
1	-\$35,123.00	\$17,660.66	\$17,462.34	\$100,275.42
2	-\$35,123.00	\$15,041.31	\$20,081.69	\$80,193.73
3	-\$35,123.00	\$12,029.06	\$23,093.95	\$57,099.78
4	-\$35,123.00	\$8,564.97	\$26,558.04	\$30,541.74
5	-\$35,123.00	\$4,581.26	\$30,541.74	\$0.00

Fuente: Autores.

El detalle del flujo financiero del proyecto con una deuda igual al 70% de la inversión total se presenta en el ANEXO 19. En esta ocasión es notable la variación del valor actual neto que asciende a \$123,343, con una tasa interna de retorno del 32.10%, una tasa de descuento del 14.60% en un período de recuperación de la inversión de 3 años.

8.5. Análisis de sensibilidad

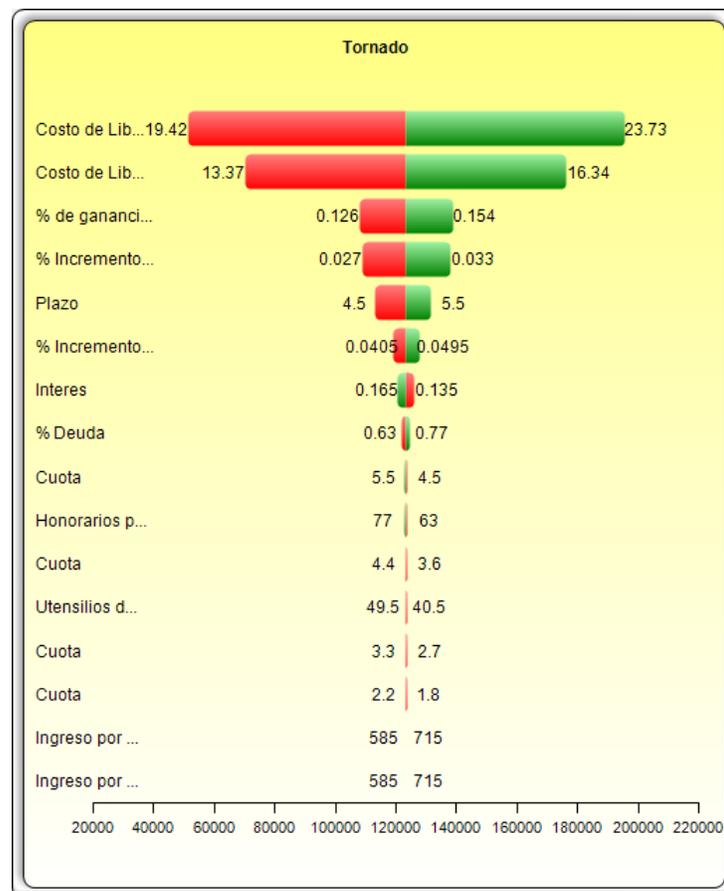
Para sensibilizar el proyecto se aplicó el modelo de simulación de Montecarlo, donde se busca por medio del análisis de escenarios, asumir supuestos que podrían impactar directamente en la rentabilidad del proyecto. Esta rentabilidad se ve reflajada en los posibles valores que podría adoptar el Valor Actual Neto (VAN), conocido como pronóstico de salida, a partir de la asignación de posibles valores de entrada, conocidos como supuestos de entrada. Estos supuestos de entrada son generados aleatoriamente por la herramienta de simulación, basados en una distribución normal de probabilidades y calculados dinámicamente para generar un histograma de resultados.

Para la ejecución de la simulación de Montecarlo se empleó el programa Risk Simulator 2012, y se ejecutó en el flujo financiero del proyecto.

Reconociendo que existe una cantidad importante de variables de entrada que podrían afectar el resultado del Valor Actual Neto (VAN), se realizó primero un análisis de tornado, este

análisis captura los impactos estadísticos de cada variable sobre el modelo resultante, de manera que es posible identificar las variables que más impactan en la salida, dicho de otra manera, como resultado de éste análisis se tiene las variables críticas sobre las que se diseñaran los escenarios de pruebas.

Figura 37. Variables críticas del proyecto



Fuente: Autores.

En orden ascendente se seleccionan las siguientes variables críticas del proyecto:

- U45: Costo Libros de niños de 3 a 7 años
- U46: Costo Libros de niños de 8 a 12 años
- U44: % de ganancia sobre el costo
- U41: % Incremento de la demanda

8.5.1. Análisis de sensibilidad del escenario normal

Para la siguiente simulación se establecen los siguientes supuestos:

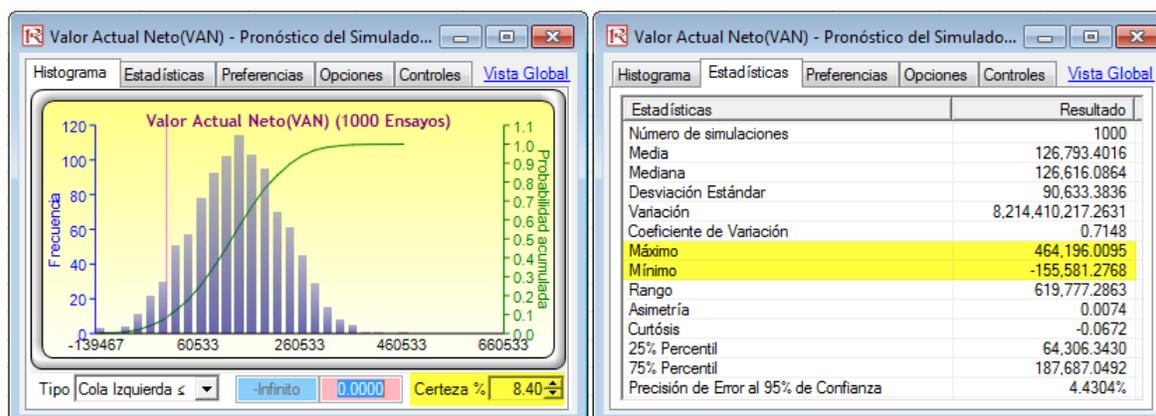
Tabla 19. Supuestos para el análisis del escenario normal.

SUPUESTOS PARA LA SIMULACION	
% Incremento de la demanda	3.0%
% Incremento en los costos	4.5%
% Incremento en los precios del inventario	4.5%
% de ganancia sobre el costo	14%
Costo Libros de niños de 3 a 7 años	\$21.57
Costo Libros de niños de 8 a 12 años	\$14.85

Fuente: Autores.

Se selecciona como supuestos de entrada las variables relacionadas con los costos: “U45: Costo Libros de niños de 3 a 7 años”, y “U46: Costo Libros de niños de 8 a 12 años”, y como pronóstico de salida el VAN, se ejecuta la simulación con 1000 ensayos.

Figura 38. Pronóstico normal de las variables relacionadas con los costos de libros.

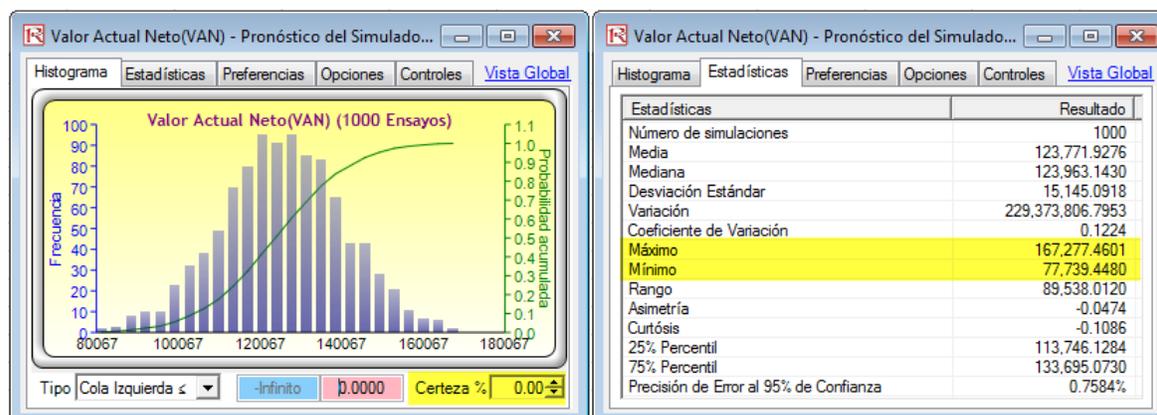


Fuente: Autores.

Del análisis del histograma anterior se concluye que, si las variables de entrada “U45: Costo Libros de niños de 3 a 7 años”, y “U46: Costo Libros de niños de 8 a 12 años”, varían de acuerdo a una distribución normal de probabilidades, existe un porcentaje de 8.40% de los casos en que el VAN tendrá valores negativos, es decir, la probabilidad de que en un escenario normal la variación en los costos impacte negativamente en el proyecto es de un 8.40%.

Analizando por separado las siguientes variables críticas del proyecto, se establece primero como supuesto de entrada la variable “U44: % de ganancia sobre el costo”.

Figura 39. Pronóstico normal de la variable U44: % de ganancia sobre el costo.

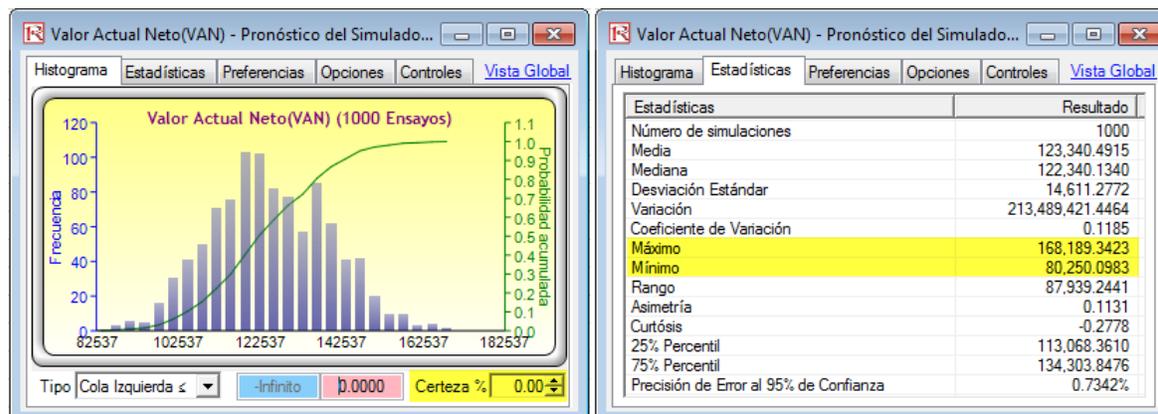


Fuente: Autores.

De los resultados de la simulación se puede notar claramente una certeza del 0% de resultados de VAN negativos. Por ésta razón es posible concluir que, basado en una distribución normal de probabilidades, la variación de la variable de entrada: “Porcentaje de ganancia sobre el costo”, no impacta negativamente al proyecto.

Como siguiente paso se analiza el impacto de la variable de entrada “U41: % Incremento de la demanda”.

Figura 40. Pronóstico normal de la variable U41: % Incremento de la demanda.



Fuente: Autores.

Es posible concluir también que una variación basada en una distribución normal de probabilidades de la variable de entrada “U41: % Incremento de la demanda”, no impacta negativamente al proyecto.

Considerando los resultados positivos obtenidos del análisis del escenario normal, se procede a diseñar un escenario pesimista, con el objetivo de analizar la sensibilidad del proyecto a posibles variaciones negativas en las variables críticas de entrada.

8.5.2. Análisis de sensibilidad del escenario pesimista

Considerando que los costos iniciales del proyecto ya fueron calculados y se asumen estables durante el primer año de operación, se establecen los siguientes supuestos para la simulación del escenario pesimista en las variables de entrada:

- Una reducción en la variable U44: % de ganancia sobre el costo igual al 10%
- Una reducción en la variable U41: % Incremento de la demanda igual a 1.5%

Tabla 20. Supuestos para el análisis del escenario pesimista.

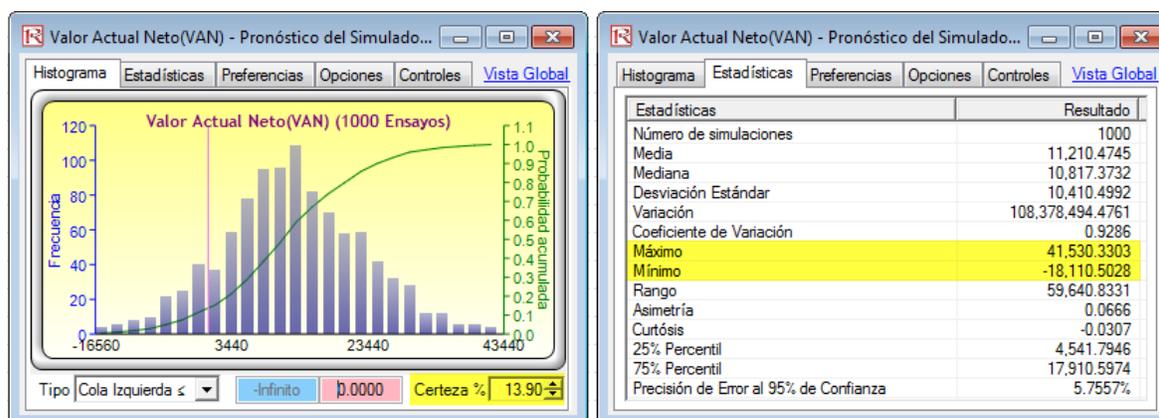
SUPUESTOS	
% Incremento de la demanda	1.5%
% Incremento en los costos	4.5%
% Incremento en los precios del inventario	4.5%
% de ganancia sobre el costo	10%
Costo de Libros niños de 3 a 7 años	\$ 21.57
Costo de Libros niños de 8 a 12 años	\$ 14.85

Fuente: Autores.

El valor inicial del VAN para este escenario es de \$11,800 con una tasa interna de retorno del 16.42%.

Ejecutando la simulación primero para la variable: “U44: % de ganancia sobre el costo”, se tiene que, con la disminución de cuatro puntos porcentuales, el valor mínimo del VAN fue de \$-18,110 y un valor máximo de \$41,530 en un total de 1000 simulaciones. De esta forma es posible concluir que si la variable “U44: % de ganancia sobre el costo” sufre una caída igual al 10%, el proyecto tiene una probabilidad del 13.90% de certeza de obtener valores negativos de VAN.

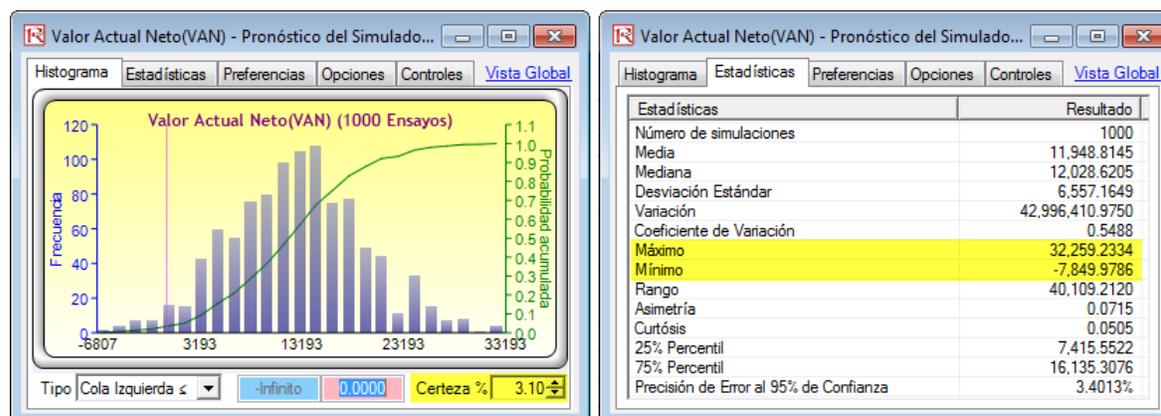
Figura 41. Pronóstico pesimista de la variable: U44: % de ganancia sobre el costo.



Fuente: Autores.

Para el segundo caso se analizó el supuesto de entrada de la variable “U41: % Incremento de la demanda” igual al 1.5%, la mitad de su valor original en el escenario normal.

Figura 42. Pronóstico pesimista de la variable: U41: % Incremento de la demanda.



Fuente: Autores.

Del resultado del análisis se puede notar que el valor mínimo del VAN fue de \$-7,849 y el valor máximo fue de \$32,259, con un 3.10% de certeza de que la rentabilidad del proyecto sea impactada negativamente.

8.6. Aspectos socioeconómicos

Si bien este proyecto es un emprendimiento privado con fines de lucro, trae significativos beneficios sin costo para la sociedad participante.

El proyecto se basa en la venta de libros para niños, pero para motivar el interés por los libros y los juegos se realizan periódicamente actividades con los niños y los padres que son de acceso libre. Las lecturas públicas de cuentos y fragmentos de libros son profesionalmente ambientadas con escenografía, sonido y utilería para conseguir el efecto deseado. En ocasiones y dependiendo del tema del mes se realizarán obras de teatro o de títeres.

Asistir a una obra de teatro para niños en la ciudad de Guayaquil tiene un valor promedio de \$5 para niños y \$10 para adultos. Este es el valor que Kids' House aporta a cada persona asistente a sus presentaciones.

La librería tiene además un espacio donde los niños pueden leer y manipular los libros destinados para ese efecto sin necesidad de comprarlos. Implementar un espacio y un librero como esos en una familia o una escuela tendría un valor de \$400 que Kids' House pone a su disposición.

Las actividades adicionales que se realizan para los niños con el afán de promocionar los libros de actividades también son gratuitas y los materiales se les entregan sin costo a los

participantes. Así se difundirán los libros de origami, cocina, pintura, música, entre otros. Si los padres quisieran llevar a los niños a tomar un curso de estas actividades, les costarían un mínimo de \$10 por día.

Adicionalmente y en la medida que la rentabilidad del negocio lo permita en los años posteriores, Kids' House manejará un proyecto de ayuda social que tendrá dos componentes:

- **Tu Historia es mi Historia:** es un sistema a través del cual al comprar un libro las personas pueden voluntariamente comprar un segundo libro igual al primero por un mínimo valor. Este segundo libro será donado en su nombre a la biblioteca de una escuela rural de menores recursos previamente seleccionada y apadrinada por Kids' House.
- **A mí También me Gustan los Cuentos:** Es un proyecto mediante el cual se ofrece a las personas que han disfrutado las lecturas públicas gratuitas la oportunidad de hacer una donación para poder realizar esas lecturas y obras de teatro en escuelas de barrios marginales de la ciudad. La donación se materializará a través de la “compra” de un sticker para el automóvil.

Es preciso indicar que para la implementación de este proyecto previamente deberá hacerse la evaluación respectiva de los aspectos financieros, económicos y sociales.

8.7. Conclusiones de la Evaluación Financiera

El flujo económico del proyecto financiado totalmente con capital de los inversionistas tiene un valor actual neto positivo igual a \$84,402, una tasa interna de retorno del 24.50% y una tasa de descuento del 16.34%.

La estructura de capital más recomendada para el proyecto fue del 70% financiada con deuda y el 30% restante con inversión de capital; con esta estructura el proyecto alcanza un apalancamiento financiero que incrementa el valor actual neto a \$123,343 con una tasa de retorno del 32.10% y una tasa de descuento del 14.60%.

En base a los resultados del análisis de sensibilidad se concluye que el proyecto es rentable en el escenario normal con los siguientes supuestos: Los costos promedio de los libros para los niños de 3 a 7 años se mantienen en \$24.59, y en \$16.93 para los libros de los niños de 8 a 12 años. Se realizan esfuerzos por incrementar la demanda en un 3% anual. El incremento de los costos así como también el incremento en los precios del inventario es equivalente al 4.5% anual y con un porcentaje de ganancia sobre los costos igual al 14%.

Al analizar los resultados del escenario pesimista se concluye que una eventual baja en el porcentaje de ganancia sobre el costo equivalente al 10%, significaría una probabilidad del 13.90% de obtener valores negativos en la rentabilidad del proyecto.

Se concluye también que el proyecto debe tener un porcentaje mínimo de incremento anual en la demanda igual al 1.5% para ser rentable, con un 3.10% de probabilidades que el proyecto se vea impactado negativamente si este valor disminuyera.

9. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA Y TECNOLÓGICA

Éste capítulo detalla cómo se materializarán todos los aspectos descritos tanto en los Estudios de Mercado, Análisis Técnico y la Evaluación Financiera del proyecto: “*Centro de Actividades Literarias Kids’ House*”.

A continuación se explica como se ejecutarán todos los trámites legales y administrativos necesarios para la creación de la compañía, la compra o alquiler de bienes inmuebles, realización de obras físicas, adquisición de maquinaria y equipos, capacitación del personal encargado de la atención al público y las pruebas necesarias para el correcto funcionamiento de las operaciones previa puesta en marcha del negocio. Esto toma en consideración el presupuesto estimado durante la etapa de la evaluación financiera.

Para la apertura del centro de actividades literarias se deben realizar las siguientes actividades:

- a) Firma de Acta del Proyecto
- b) Constitución y Registro de la Compañía
- c) Consecución de Préstamo
- d) Alquiler del Local Comercial
- e) Publicación de Sitio Web
- f) Preparación del Talento Humano
- g) Importación de Libros
- h) Preparación de Talleres
- i) Publicidad del Negocio
- j) Inicio de Operaciones

El detalle de las actividades y sus fechas estimadas de inicio se presentan en el ANEXO 20.

9.1. Descripción de las Fases del Proyecto

Para la planificación de las actividades del proyecto se empleó la herramienta Microsoft Project. Para cada actividad se estimaron el tiempo de duración y los recursos necesarios, de esta manera fue posible conocer el tiempo total estimado de implementación y el costo requerido. Para una mejor organización se agruparon las actividades en tres grandes fases:

- a) Inicio
- b) Preoperación
- c) Operación

9.1.1. Inicio: Firma de Acta del Proyecto

Como requisito inicial se debe realizar la firma del Acta del Proyecto¹³ entre el Patrocinador o Sponsor, los Socios, y el Project Manager, quien será la persona responsable de la correcta ejecución de todas y cada una de las actividades detalladas en el cronograma. El acta del proyecto se detalla en el ANEXO 21.

9.1.2. Preoperación

El mayor esfuerzo está concentrado en esta fase. Esto se determina por la cantidad de recursos y tiempo que se usan para el cumplimiento de todas las actividades, de esto depende el éxito de la operación del proyecto.

9.1.2.1. Constitución y Registro de la Compañía

Se realizará la asamblea de constitución de la compañía donde se reunirán los socios o accionistas y nombrarán al directorio, el objetivo de la reunión será la redacción del acta de constitución de la compañía, la misma que luego de ser aprobada y firmada por todos los miembros del directorio, servirá para el registro en los diferentes organismos de control para la adquisición de personería jurídica.

Por la naturaleza del proyecto, además del registro de la compañía en el Servicio de Rentas Internas y en la Superintendencia de Compañías, se requiere también el registro en la Cámara Ecuatoriana del libro para la exoneración de impuestos en la importación de libros y además el correspondiente registro en la Cámara de Operadores de Comercio Exterior (OCES).

¹³ También conocido como "Project Charter" en el estándar del PMI (Project Management Institute)

9.1.2.2. Consecución de Préstamo

Durante esta etapa se ejecutan actividades relacionadas con la validación y entrega de los requisitos necesarios para el otorgamiento del préstamo a la institución bancaria.

Puesto que todas las demás actividades del proyecto dependen directamente de la consecución del crédito bancario, una vez ingresados los documentos solicitados por el banco, se realizará de manera continua un seguimiento del trámite hasta concluir con la consecución del préstamo.

El detalle del préstamo se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 21. Datos del préstamo.

PRÉSTAMO	
Inversión total	168,197
Interés	15%
Plazo	5 años
% Deuda	70%

Fuente: Autores.

9.1.2.3. Alquiler del Local Comercial

Una vez desembolsado el dinero del préstamo bancario una de las primeras actividades que se deben ejecutar es el alquiler del local comercial. De manera que la firma del contrato de alquiler es una tarea necesaria previa a la contratación del diseño de interiores junto con la realización de la decoración y ambientación del local.

Al final de esta etapa se debe disponer del local comercial listo para el ingreso de materiales y equipos necesarios para la operación como son: perchas para los libros, escritorios y muebles, entre otros.

9.1.2.4. Publicación de Sitio Web

Otra de las actividades que se realizarán una vez conseguido el crédito bancario será la contratación de una empresa para el diseño y publicación de un sitio web que promocióne los libros y los servicios del centro literario.

El sitio web deberá incluir todas las características del negocio incluyendo fotografías del local comercial, promoción de los ejemplares, los horarios y detalles de los servicios con la estructura propuesta anteriormente en la Figura 29.

El diseño del sitio web en ésta etapa no incluye la implementación de la venta de libros en línea.

9.1.2.5. Preparación del Personal

Una vez que se disponga del local comercial ambientado se procederá con la selección y contratación del personal que se encargará de la atención a los clientes. Entre las primeras selecciones que se realizará será la del administrador del negocio. Posteriormente y con la ayuda del administrador se procederá con la selección de los demás colaboradores.

Al final de esta etapa y cercano al inicio de las operaciones se dispondrá de todo el personal capacitado y preparado para la atención del negocio.

9.1.2.6. Importación de Libros

La importación de los libros deberá empezar inmediatamente después de haber firmado el alquiler del local comercial y se ejecutará paralelamente a las actividades de publicación del sitio web y preparación del talento humano.

En esta etapa se incluyen actividades que van desde la preparación del pedido inicial de libros a los proveedores tanto locales como extranjeros, hasta los trámites del proceso de desaduanización de los libros y transporte hasta la bodega del local comercial.

9.1.2.7. Preparación de Talleres

La programación de talleres, pedido de los materiales necesarios a los proveedores y el transporte de estos materiales junto con su registro en el inventario del sistema, son actividades que se realizarán en esta etapa.

Como resultado de la realización de estas actividades se obtiene la programación de los horarios de los talleres y atención al cliente.

9.1.2.8. Publicidad del Negocio

Una de las etapas previas más cercanas al inicio de las operaciones del negocio es la contratación de la publicidad en los principales diarios de circulación nacional. Esta publicidad deberá incluir la fecha de la apertura del negocio con un programa especial donde se promocionen los servicios que se ofrecerán una vez en operación el centro de actividades literarias. Para este evento de inauguración se contratará a la empresa Arte & Publicidad.

9.1.3. Inicio de Operaciones

Una vez terminadas todas las actividades necesarias para el inicio de las operaciones se abrirán las puertas del negocio de preferencia un fin de semana donde se concentra una mayor afluencia de público.

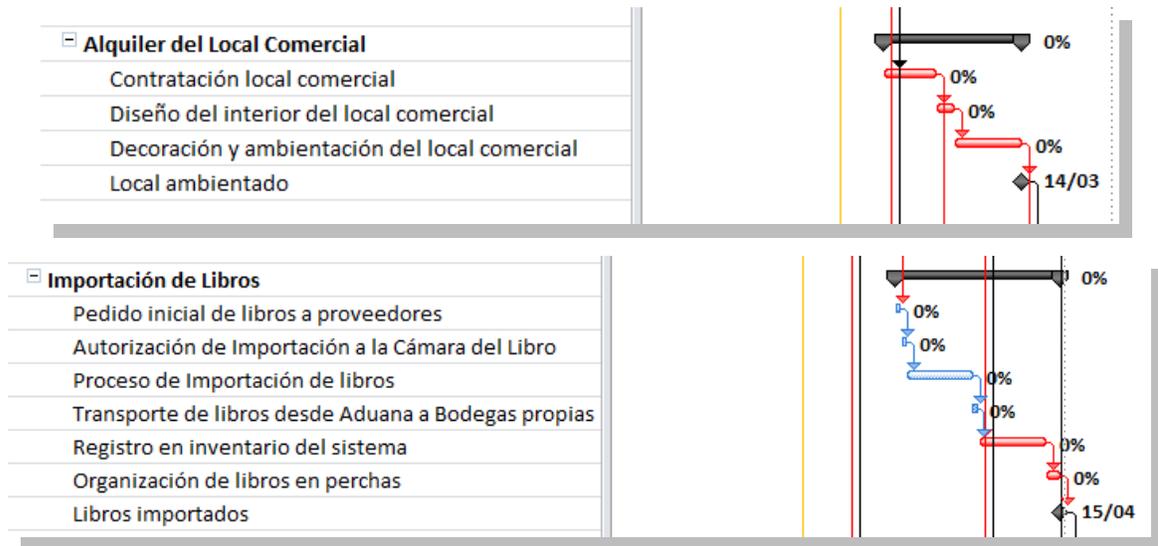
Esta etapa marca el fin del proyecto de implementación y el inicio de la puesta en marcha del negocio, y es precisamente aquí donde el gerente del proyecto de implementación firma el acta de entrega recepción. De aquí en adelante, el personal encargado del manejo del negocio es quien se hará cargo de las operaciones.

9.2. Análisis de ruta crítica

Del análisis de ruta crítica se identificaron las siguientes fases que tienen actividades dentro de la ruta crítica, esto significa que de no gestionarse a tiempo éstas actividades, se convertirán en un riesgo para el presupuesto del proyecto:

- a) Alquiler del Local Comercial
- b) Importación de Libros

Figura 43. Actividades dentro de la ruta crítica.



Fuente: Autores.

Para evitar que por algún imprevisto ciertas actividades se retrasen, se cancelará el valor del alquiler y del depósito con fondos propios de los inversionistas.

Del mismo modo para evitar que otras actividades sufran algún retraso se toma la decisión de contratar primero y junto con el administrador del negocio, al personal encargado del inventario. De esta manera se logrará que este personal esté capacitado a tiempo y proceda inmediatamente con el registro de los libros en el inventario del sistema.

10. CONCLUSIONES

Los educadores reconocen diferencias notables entre los niños que tienen la costumbre de leer y los que no, y ven este proyecto como un espacio donde se motive el gusto y el hábito por la lectura en la edad apropiada.

Los padres de familia, en mayor o menor grado, son conscientes que sus hijos necesitan estimular la lectura y la escritura, y buscan opciones en las escuelas o fuera de ellas que les provean a los niños las herramientas y la motivación necesaria para desarrollar las habilidades de la lectoescritura.

Los padres de familia que tienen el hábito de la lectura compran a sus hijos más libros, por lo que se ha enfocado el proyecto en las familias como objeto de estudio. La ciudad de Guayaquil es la más idónea para la implementación del proyecto por su número de habitantes y el tamaño de su área de influencia.

Dado que a partir de los 7 años de edad aproximadamente los niños ya leen y escriben correctamente, los productos se han dividido para su análisis en dos grupos: para niños entre 3 y 7 años, y para niños entre 8 y 12 años. Los precios que los padres están dispuestos a pagar por los libros son coherentes con las necesidades de sostenibilidad del proyecto. Los niños gustan de las lecturas públicas animadas de cuentos o fragmentos de libros. Las actividades interactivas que se realizan con las familias motivan la compra de los libros y materiales en la medida de que se cuente con el animador apropiado.

Dado que el precio de los libros incluye el costo que representan las lecturas y actividades que se realizan en la librería, este negocio busca la fidelización de los clientes a través de la comunidad Kids' House.

El proyecto obtiene su mayor rentabilidad al trabajar con un financiamiento externo del 70% y un capital propio del 30%. Con un préstamo correspondiente al 70% de la inversión inicial, el proyecto tiene un valor presente neto de \$123,343 dólares y una tasa interna de retorno de 32.10%.

El proyecto es financieramente viable y sostenible en el tiempo. Sin embargo su rentabilidad es particularmente sensible al costo de los libros, a la demanda y al porcentaje de ganancia propuesto, por ello se considera realizar esfuerzos para fidelizar a los clientes e incrementar constantemente los miembros de la comunidad.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, I. M. (2012). *Percepciones de los profesores de tercero a séptimo año de Educación General Básica sobre las Dificultades Específicas de Aprendizaje en sus alumnos de 53 escuelas fiscales de Guayaquil*, Guayaquil: Autor.

Arranz, G. (2012), *El Mercado del Libro en Ecuador*, Obtenida el 19 de Septiembre de 2013, de <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4617050>

Bancos, W, I. (2012). *Doing Business in a More Transparent World. Economy Profile: Ecuador*, Obtenida el 07 de Septiembre de 2013, de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ecuador>

Bermúdez, M. y Ramírez, G. (2011). *Innovación para desarrollar las competencias comunicativas en niños de los primeros años de educación básica que incorpore a la literatura Infantil, la Psicomotricidad y el apoyo familiar*, Guayaquil: Autor.

Burns, M. S., Griffin, P., & Snow, C. E. (2000). *Un Buen Comienzo: Guía para Promover la Lectura en la Infancia*. Obtenido de Red Escolar Secretaría de Educación Pública de México: http://redescolar.ilce.edu.mx/redescolar/act_permanentes/casa_palabras/plant/plant_arti1_2.htm

Cazco J, Guerrero, J, Valdiviezo, M, (2012), “*Diversificación de actividades ecoturísticas como alternativa para el desarrollo sostenible en el recinto puerto el morro del cantón Guayaquil*”. Tesis de maestría no publicada, Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) Guayaquil, Ecuador.

Damodaran, A. (2012). *Annual Returns on Stock, T.Bonds and T.Bills: 1928 - Current*, Obtenida el 06 de Septiembre del 2013, de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/histretSP.html

Damodaran, A. (2012). *Betas by Sector*, Obtenida el 06 de Septiembre del 2013, de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

De Holan, M. (1999). *Los encantadores del mercado, Percepción Gerencial*, vol. 2, núm. 4, INCAE Business School.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*, Estado de México, Prentice Hall.

Merchán, M., & Franco, M. D. (2013). *Percepciones de los profesores de tercero a séptimo año de E.B. sobre las Dificultades Específicas de Aprendizaje en sus alumnos de 52 escuelas fiscales de Guayaquil*, Guayaquil: Autor.

Project Charter (Single Page Version). (2013). Consultado el 27 de agosto del 2013, Documentación de Gestión de Proyectos: <http://www.projectmanagementdocs.com/project-initiation-templates/project-charter.html>

Roca, F. (2011). *Finanzas para emprendedores*, Guatemala, CreateSpace Independent Publishing Platform.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Chile, Prentice Hall.

ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO EXPLORATORIA

Paso 1 del proceso de IM		Paso 2 del proceso de IM			Paso 3 del Proceso de IM	
Problema de Decisión Gerencial	Problema de Investigación de Mercados	Componentes (Objetivos Generales)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Hipótesis	Tratamiento de diseño	Método
1. ¿Debemos invertir en poner una librería especializada para niños?	1. ¿Determinar el nivel de aceptación de la librería por parte de los niños y sus padres?	1. Sobre la percepción de los padres acerca de los beneficios que la librería ofrecerá para los niños.	P1. ¿Qué tipo de libros y productos los padres están dispuestos a comprar para sus hijos?	H1. Los padres se interesan porque sus niños tengan acceso a información sana.	Investigación Descriptiva	Encuesta
				H2. Los padres están dispuestos a pagar por libros que sus hijos encuentran entretenidos.	Investigación Descriptiva	Encuesta
		2. Sobre las actividades que prefieren los niños por su edad.	P2. ¿Cuáles son las actividades favoritas de los niños?	H3. Los niños prefieren las actividades interactivas y/o participativas	Investigación Descriptiva	Observación
				H4. Los niños pueden encontrar atractiva la lectura cuando éstas incluyen actividades interactivas.	Investigación Descriptiva	Observación
		3. Sobre el perfil de los padres que incentivan en los niños la lectura.	P3. ¿Qué características tienen los padres que incentivan la lectura en los niños?	H5. Los padres incentivan la lectura en los niños fuera del colegio.	Investigación Descriptiva	Encuesta
				H6. El nivel socio-económico de los padres influye sobre la intención de compra de libros para sus hijos.	Investigación Descriptiva	Encuesta
		4. Sobre las razones por las que los niños rechazan la lectura de libros.	P4. ¿Por qué los niños rechazan la lectura?	H7. Los niños rechazan la lectura porque no la consideran una actividad recreacional.	Investigación Descriptiva	Observación
				H8. Los niños rechazan lecturas largas, o que no tienen dibujos.	Investigación Descriptiva	Observación

Fuente: Autores.

ANEXO 2. MODELO DE ENCUESTA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO EXPLORATORIA.

OBJETIVO: Recolectar información útil para determinar el nivel de aceptación de una librería para niños.

INSTRUCCIONES: Por favor, llene este formulario tan preciso como sea posible y siga las instrucciones para cada pregunta.

1. Mencione 2 programas de TV que mira su hij@ que usted considera:

Beneficiosos: _____

No Beneficiosos: _____

No conoce los contenidos _____

2. Conteste si usted está de acuerdo con las siguientes frases.	1. Total desacuerdo	2. Parcial desacuerdo	3 Parcial Acuerdo	4. Total Acuerdo
2.1. La información que recibe mi hij@ de la TV y el Internet está de acuerdo a su edad.				
2.2. Si a mi hijo le gusta un libro costoso pero de buen contenido se lo compro aunque no sea para la escuela.				
2.3. En los fines de semana acostumbro leer historias con mis hijos.				

3. Nivel de estudios que usted ha terminado

____ Primario
____ Secundario
____ Superior
____ Postgrado

4. ¿Cuántos carros hay en su casa para uso familiar? _____

5. ¿Cuál es el valor mensual que usted paga de pensión escolar por hij@? _____
(Si tiene varios hijos indique el valor más alto)

6. En la siguiente escala indique el precio en US\$ que le parece adecuado para un libro para niños con imágenes a full color, actividades entretenidas y pasta dura.

Menor precio ----- Mayor precio
10 20 30 40 50 60 70

ANEXO 3. FICHA DE OBSERVACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EN LA LIBRERÍA.

Los niños en la librería que tienen entre 5 y 9 años:		
Se acercan a las perchas de los libros con gran interés		_____
Se acercan a las perchas de los libros con poco interés		_____
No se acercan a las perchas		_____
Tipos de libros que los niños seleccionan:		
Cuentos de pasta dura _____	Libros de manualidades _____	Comics _____
Cuadernos de actividades _____	Libros con stickers _____	Libros con cd _____
Otros _____		
En mi opinión los niños disfrutan de los libros y sus actividades:		
En gran medida. Se recrean con los libros y personajes _____		
Escasamente. Están leyendo aburridos mientras esperan a sus padres _____		
Nada. No les genera ninguna satisfacción _____		
Actitud de los padres hacia el interés de los niños en los libros de las perchas:		

Fuente: Autores.

ANEXO 4. MATRIZ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Paso 1 del proceso de IM		Paso 2 del proceso de IM			Paso 3 del Proceso de IM	
Problema de Decisión Gerencial	Problema de Investigación de Mercados	Componentes (Objetivos Generales)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Hipótesis	Tratamiento de diseño	Método
1. ¿Cuál será el nivel de aceptación de los Libros y Actividades Literarias que se ofertan?	1. ¿Determinar los gustos y preferencias de los potenciales usuarios y clientes sobre los productos y servicios propuestos?	1. Perfil de padres.	P1. ¿Qué características tienen los padres que incentivan la lectura en sus hijos?	H1. Si los padres son lectores entonces incentivarán la lectura en sus hijos.	Investigación Descriptiva	Paneles
			Encuestas			
		2. Nivel de aceptación de los libros para la venta.	P2. ¿Qué medios de información son preferidos por los padres?	H2. El teléfono e internet son los medios de información preferidos por los padres.	Investigación Descriptiva	Encuestas
			P3. ¿Qué tipo de libros prefieren los niños?	H3. Los niños prefieren los libros de cuentos.	Investigación Cualitativa	Grupo Focal
				Observación		
		P4. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar los padres por los libros que se ofertan?	H4. Los padres están dispuestos a pagar por los libros que se ofertan.	Investigación Descriptiva	Encuestas	
		3. Nivel de aceptación de las actividades literarias propuestas.	P5. ¿Comprarían los padres libros para niños escritos en otros idiomas?	H5. Hay interés en los padres por adquirir libros para niños escrito en otros idiomas.	Investigación Descriptiva	Encuestas
			P6. ¿Cómo prefieren los niños las lecturas públicas de cuentos?	H6. Los niños aceptan el diseño propuesto de las lecturas públicas de cuentos.	Investigación Descriptiva / Cualitativa	Grupo Focal
				Encuestas		
		P7. ¿Participan los niños de los talleres de escritura de cuentos?	H7. Los niños prefieren la escritura de cuentos.	Investigación Cualitativa	Grupo Focal	
		4. Nivel de aceptación de los servicios complementarios.	P8. ¿Tendrán aceptación los servicios complementarios?	H8. Las actividades complementarias gustarán a los niños.	Investigación Descriptiva / Cualitativa	Paneles
						Encuestas
5. Perfil del animador de las actividades literarias.	P9. ¿Qué características deben tener los animadores de las actividades literarias?	H9. Los animadores deben ser profesionales en educación inicial con experiencia en actividades literarias.	Investigación Descriptiva	Grupo Focal		
				Encuestas		

Fuente: Autores.

ANEXO 5. ENTREVISTAS A EXPERTOS

ENTREVISTA N.1	
Nombre:	Carol Denisse Habze Gómez
Título:	Psicóloga Clínica – Licenciada en Psicología Clínica
Cargo actual:	Coordinadora de Consejería Estudiantil Colegio Soler
Años de experiencia en el ejercicio de la profesión:	7.5 años
1) ¿Existen problemas de aprendizaje persistentes en los niños de esta generación? ¿Cuáles son?	
<p>Por falta de tiempo los padres no explican a los niños las razones de las cosas y eso ha causado que los niños tengan procesos lógicos más pobres. La falta de comprensión y el desarrollo del pensamiento son los problemas más comunes de los niños que evalúo.</p> <p>La rapidez de las imágenes de los juegos de video hace que vean a las maestras como lentas.</p>	
2) ¿Existen valores o carencia de valores que caractericen a esta generación?	
<p>Los niños no tienen la devolución de información que viene de sentarse a conversar en familia. Desarrollan la idea de que no hay tiempo para ellos.</p>	
3) ¿En su criterio el gusto por la lectura es innato o adquirido?	
<p>Es adquirido. Por identificación los niños adoptan modelos de conducta que les gustan de sus padres. Hay estudios que dicen por ejemplo que cuando los papás tienen gusto por la lectura, las hijas también lo desarrollan.</p>	
4) ¿Qué tipos de libros son atractivos para los niños?	
<p>Depende del niño. Algunos son atraídos por la parte visual, otros se interesan en la historia.</p> <p>Actividades como cocinar, maquillarse unos a otros. Movimiento, colores, niños.</p>	
5) ¿Qué tipos de lecturas los padres consideran buenas para sus hijos?	
<p>Muchas veces los padres no se enteran de lo que leen los niños.</p>	
6) ¿Conoce usted con qué criterio se seleccionan los libros de lectura para niños?	
<p>Es bueno que los padres decidan cómo explicar a sus hijos los temas delicados por eso es importante filtrar. Yo me impresioné cuando nos llevaron los libros del Ministerio de Educación hablando de la homosexualidad a niños de 6 a 9 años, esta literatura crea confusión.</p>	
7) ¿Cuál es el tiempo ideal que un niño debería dedicarle a la lectura como hábito al día o a la semana?	
<p>No conozco estudios que indiquen el tiempo diario más idóneo.</p>	
8) ¿Cómo funcionan los libros de lectura y los juegos en el aprendizaje de los niños?	

Es aconsejable a diario porque desarrolla el pensamiento. Al menos hasta los 15 años yo inculcaré a mis hijos la lectura.

Las maestras lo utilizan incluso como premio: se han portado bien, vamos a leer un cuento.

9) ¿Qué opina de los videojuegos y su influencia en la mentalidad de los niños?

Hay juegos que estimulan la coordinación motora y ayudan en el desarrollo de habilidades, pero también hay juegos muy violentos. Los niños deben jugar juegos acordes a su edad.

Es importante que los niños sigan teniendo interés por jugar al aire libre.

La televisión y los videojuegos hacen que los niños duerman menos porque el cerebro trabaja más.

10) ¿Están los padres hoy en día dispuestos a invertir tiempo y dinero en incentivar el hábito de la lectura en los niños?

Sí. Pueden gastar todo lo que tienen en los estratos altos.

Gastan en actividades extracurriculares para que destaquen. A veces incluso están sobreexigidos por la cantidad de actividades que tienen.

11) ¿Cuáles son las principales preocupaciones de los padres de familia respecto a los niños y la escuela?

La aceptación social, se preocupan si no los invitan a los cumpleaños.

Si su hijo destaca entre los demás.

Fuente: Autores.

ENTREVISTA N.2	
Nombre:	Diana Paola Suárez Egas
Título:	Licenciada en Ciencias de la Educación - Especialización Educación de Párvulos
Cargo actual:	Maestra de primer grado de educación básica.
Años de experiencia en el ejercicio de la profesión:	15 años
1) ¿Existen problemas de aprendizaje persistentes en los niños de esta generación? ¿Cuáles son?	
Hay información que no reciben de los padres y no desarrollan el lenguaje. Se enfocan en jugar. Para mí el problema más grande es la falta de atención y el no reconocer la autoridad. Para llegar a los niños tienes que hacer un esfuerzo mucho mayor porque nada les llama la atención. No puedes competir con un Wii.	
2) ¿Existen valores o carencia de valores que caractericen a esta generación?	
Cuando están expuestos a la información desarrollan cierta conciencia como es el caso del cuidado ambiental. Pero en valores o virtudes como obediencia, orden, sinceridad se han ido perdiendo porque deben venir de las familias y en las familias se ha perdido el orden.	
Cuando un papá no tiene tiempo, no hay valores en la familia. No hay oportunidad de formar.	
El materialismo y la idealización de la belleza han aumentado el bullying. Los modelos de conducta que ven en televisión les inculcan que ser estudioso no está de moda. Hay que ser popular, no hay que ser un nerd.	
3) ¿En su criterio el gusto por la lectura es innato o adquirido?	
Es más probable que un niño se haga lector si tiene el modelo en casa. Tiene que haber estado expuesto a la lectura como una experiencia positiva.	
El padre que lee lleva el niño a la librería, te recomienda libros y habla del tema.	
4) ¿Ven ustedes diferencias sustanciales de criterio o de comportamiento entre los niños que leen habitualmente y los que no?	
En niños pequeños se nota la emoción que les provocan o no les provocan los libros.	
En niños más grandes se ven diferencias grandes en la capacidad de opinar, de expresarse, de captar detalles en los libros que leen. Se nota cuando lo disfrutan y han sido motivados por sus padres.	
5) ¿Qué tipos de libros son atractivos para los niños?	
Los más pequeños buscan los que visualmente son atractivos. Los que tienen pocos dibujos y muchas letras no les atraen de pequeños. Sin embargo cuando los leen si tienen buenas historias, les encanta.	
Con los más pequeños hay que estimular todos los sentidos: tocar, oír, sentir.	
Siempre tienes que agrupar las actividades por edades. Incluso el espacio debe estar decorado de acuerdo a las edades.	
6) ¿Qué tipos de lecturas los padres consideran buenas para sus hijos?	

Un 50% más o menos de los padres sí se interesan y preguntan a las maestras sobre los contenidos de los libros. Los leen con ellos en la noche. Los otros ni se enteran, a veces el libro se pierde.
7) ¿Las escuelas seleccionan libros de lectura para los niños o están estipulados por los programas de estudio estatales?
En mi escuela la biblioteca la manejan las mamás. Ellas filtran los libros que están en contacto con los niños.
8) ¿Conoce usted con qué criterio se seleccionan los libros de lectura para niños?
Los criterios varían según los administradores de la biblioteca. En mi escuela muchos temas delicados no se tocan porque se dejan a las familias para que sean abordados como por ejemplo la sexualidad.
9) ¿Cuál es el tiempo ideal que un niño debería dedicarle a la lectura como hábito al día o a la semana?
En clases, lenguaje es algo de todos los días: adivinanzas, poesías, trabalenguas, canciones. Sobre lectura comprensiva es importante que haya rincones de lectura pero en preescolar los niños no leen, la maestra lee y los niños escuchan. Luego se hacen actividades: dibujen los personajes, preguntas sobre la historia. Yo leo a los niños al menos tres cuentos a la semana en las horas de clases.
10) ¿Qué opina de los videojuegos y su influencia en la mentalidad de los niños?
Hay videojuegos buenos que desarrollan habilidades como la memoria y el desarrollo de estrategias, pero debe ponerse a los niños horario para jugar. Una hora al fin de semana es suficiente en mi criterio.
11) ¿Están los padres hoy en día dispuestos a invertir tiempo y dinero en incentivar el hábito de la lectura en los niños?
En los estratos altos incluso contratan tutores que los haga avanzar más rápido aunque no lo necesiten. Invierten en actividades extracurriculares. Pero en todos los estratos quieren que les vaya lo mejor posible.
12) ¿Cuáles son las principales preocupaciones de los padres de familia respecto a los niños y la escuela?
Se preocupan por el avance del niño en comparación con los demás. Si es aceptado por los demás niños.
13) ¿Hay autores o colecciones de libros que usted recomendaría?
Colección Barco de Vapor, Anthony Browne tiene historias muy graciosas con ilustraciones especiales. No me gustan todos los cuentos clásicos aunque a los niños sí, prefiero narrarles historias nuevas.
14) ¿Hay autores o colecciones de libros que usted recomendaría evitar?
No realmente. De todos los cuentos hay algo que puedes rescatar.

ENTREVISTA N.3	
Nombre:	Wendy Egas Cornejo.
Título:	Licenciada en Ciencias de la Educación - Especialización Educación de Párvulos
Cargo actual:	Maestra titular Kinder
Años de experiencia en el ejercicio de la profesión:	15 años
1) ¿Existen problemas de aprendizaje persistentes en los niños de esta generación? ¿Cuáles son?	
<p>La falta de concentración. Es algo que debe trabajarse en etapas tempranas pero no se hace con los niños hoy en día.</p> <p>No se cultiva el interés en aprender. Sin embargo, los niños de estratos sociales más bajos respetan más y cuidan más las cosas.</p>	
2) ¿Existen valores o carencia de valores que caractericen a esta generación?	
<p>La pérdida de valores viene por la falta de tiempo que los padres dedican a los niños. Muchos de ellos los ven dormidos en el diario vivir.</p>	
3) ¿En su criterio el gusto por la lectura es innato o adquirido?	
<p>En mi escuela tenemos un programa dirigido a que los padres compartan la experiencia de lectura con los niños, de manera que la familia entera adquiera la costumbre de leer y que el deber sea otra alternativa de compartir el tiempo con los niños.</p>	
4) ¿Qué tipos de libros son atractivos para los niños?	
<p>Los más pequeños buscan los más llamativos, los más grandes sí se interesan más por las historias.</p> <p>Los espacios deben estar especialmente decorados para que los niños estén cómodos, deben estar bien iluminados.</p>	
5) ¿Qué tipos de lecturas los padres consideran buenas para sus hijos?	
<p>En estratos más bajos es difícil porque en el grupo que yo manejo hay madres que no saben leer. A veces piden ayuda a las vecinas para las tareas.</p>	
6) ¿Las escuelas seleccionan libros de lectura para los niños o están estipulados por los programas de estudio estatales?	
<p>Generalmente los seleccionamos las educadoras porque ya conocemos los autores y los editoriales.</p>	
7) ¿Conoce usted con qué criterio se seleccionan los libros de lectura para niños?	
<p>Los criterios varían según cada escuela. En la mía una vez leímos un libro sobre la muerte y la mamá mandó una nota quejándose de que no le deben hablar de eso a un niño.</p>	
8) ¿Cuál es el tiempo ideal que un niño debería dedicarle a la lectura como hábito al día o a la	

semana?
El tiempo entre otras cosas depende del amor que desarrollan los niños a los libros como respuesta a la motivación que reciben.
9) ¿Cómo funcionan los libros de lectura y los juegos en el aprendizaje de los niños?
Hay especialistas en animación a la lectura, con la experiencia de leer los libros para causar un verdadero impacto. Usan la voz, la expresión facial y corporal. Debe ser una persona profesional que trabaja en la ambientación.
10) ¿Qué opina de los videojuegos y su influencia en la mentalidad de los niños?
Lo importante es controlar el tiempo que los niños pasan con los videojuegos. Los juegos te presentan imágenes flash y eso hace que los niños sean más inquietos. La tecnología no es mala pero con los niños hay que tener mucho cuidado con las puertas que abre.
11) ¿Cuáles son las principales preocupaciones de los padres de familia respecto a los niños y la escuela?
El nivel de inglés que tienen. Los programas tecnológicos que usan los niños. En mi escuela los padres se interesan mucho por las actividades que realizan en el iPad.
12) ¿Hay autores o colecciones de libros que usted recomendaría?
María Fernanda Heredia. De los cuentos clásicos puedes extraer de la esencia mensajes que imparten valores: Caperucita Roja, la obediencia; Los Tres Chanchitos: la laboriosidad.
13) ¿Hay autores o colecciones de libros que usted recomendaría evitar?
No realmente.

Fuente: Autores.

ANEXO 6. FICHA DE OBSERVACIÓN DEL GRUPO FOCAL

FICHA DE OBSERVACIÓN PARA EL GRUPO FOCAL		
Número de niños que asisten: 6		
Edades de los participantes: 2,5 a 5 años		
Los niños se interesan por los libros que se encuentran a su disposición en el lugar:		
Mucho _____	Poco <u> x </u> _____	Nada _____
Porque se interesaron más por el rompecabezas		
Los niños muestran mayor interés por los libros de:		
	Cuentos <u> x </u> _____	
	Revistas de personajes _____	
	Para dibujar o pintar <u> x </u> _____	
	Otros <u> x </u> rompecabezas 3D__	
Los niños están interesados en la lectura del cuento:		
Mucho <u> x </u> _____	Poco _____	Nada _____
Durante la lectura los niños responden mejor e interactúan más cuando:		
1. La lectura se realiza de forma dinámica, con movimiento y cambio de voces.		
2. Cuando les hacen preguntas sobre la historia que escucharon.		
Los niños disfrutaron de la actividad adicional:		
Mucho <u> x </u> _____	Poco _____	Nada _____
¿Sugirieron los niños alguna actividad diferente a la propuesta? ¿Cuál?		
No		
¿Qué es lo que más parecieron disfrutar?		
El cuento, la pintura y la canción.		
¿Qué es lo que menos parecieron disfrutar?		
La distracción de las cámaras (sonidos y flashes).		

ANEXO 7. MODELO DE ENCUESTA



2013

Maestría en Gestión de Proyectos VI

ENCUESTA No. 1

Objetivo: Un grupo de estudiantes de la maestría de Gestión de Proyectos VI de la ESPAE está interesado en identificar si se debe implementar un centro de actividades literarias para niños de 3 a 12 años en la ciudad de Guayaquil.

Cooperación: Su ayuda es de vital importancia para los objetivos de esta investigación. Le garantizamos que la información que nos proporcione será usada con estricta confidencialidad y exclusivamente para fines del estudio.

Instrucciones: Por favor escoja la opción más precisa. En lo posible no deje ninguna pregunta sin contestar.

Lugar de la Encuesta: _____

¿Tiene niños de 3 a 12 años de edad?

SI Continúe con la encuesta
 NO Si la respuesta es NO, abandone esta encuesta

SEGMENTACION

1.-Genero	2.-Edad	3.-Libros que lee por año
Masculino:	Menores de 21 años	1
Femenino:	21-30 años:	2 a 5
	31-40 años:	6 a 10
	Mayores de 41 años	Más de 10

4.-Seleccione la razón principal por la que usted compra libros de lectura a sus niños (cuentos, novelas, obras literarias).
Para la escuela o el colegio
Porque ellos se lo piden
Para incentivar el hábito de la lectura
Para que tengan una actividad más que hacer en su tiempo libre
Para que mejoren su vocabulario
Para incrementar su cultura general
Otro (Especifique):

PRODUCTO

5.-Seleccione los tipos de libros que más prefieren sus niños.			
5.1. Si sus niños tienen entre 3 y 7 años:		5.2. Si sus niños tienen entre 8 y 12 años:	
Cuentos		Cuentos	
Historietas		Historietas	
Libros para colorear		Novelas fantásticas	
Libros de Manualidades		Comics de superhéroes	
Libros de stickers		Libros de Origami	
Libros con sonidos		Libros de recortes (Scrapbooks)	
Libros de animales			
Otros(Especifique):		Otros (Especifique):	

6.-Ordene según su criterio la forma en que sus niños prefieren las lecturas de cuentos (Ejemplo: 1 = Primero, 2 = Segundo, 3 = Tercero)	Orden
Lectura de cuentos solo narración	
Lectura de cuentos dramatizada con actores	
Narración de cuentos con efectos especiales de audio	
Autores de cuentos narran sus obras a su estilo y firman libros	
Cuentos narrados con interacción con personajes conocidos (Ejemplo: Barney, Elmo, Clifford)	
Otros (Especifique):	

PRECIO

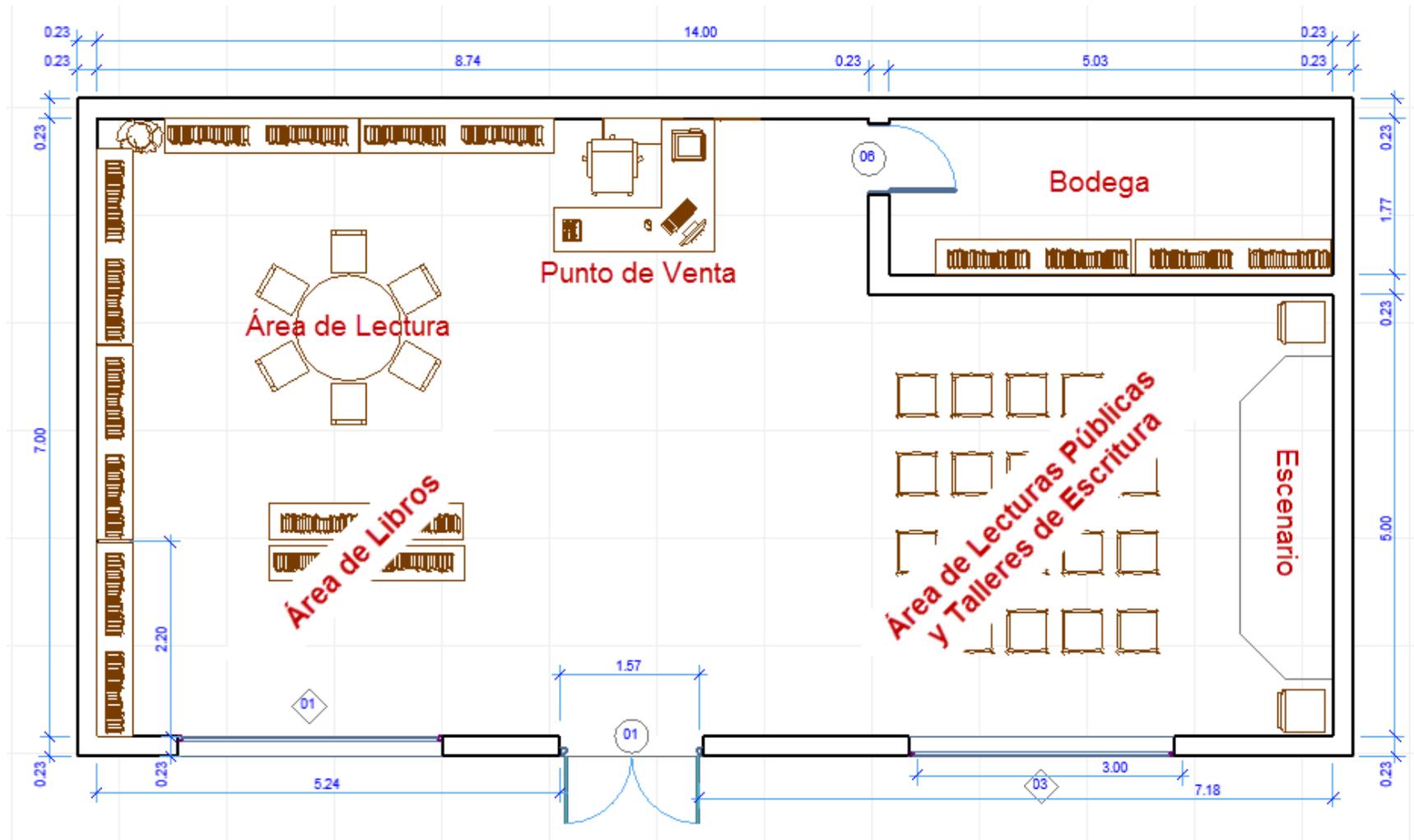
7.- Indique el precio en dólares que estaría dispuesto a pagar por un libro para niños con imágenes a full color, actividades entretenidas y pasta dura.			
Hasta 10 usd.		De 31 a 40 usd.	
De 11 a 20 usd.		De 41 a 50 usd.	
De 21 a 30 usd.		Más de 51 usd.	

PROMOCION

8.- ¿A través de que canales recibe usted información de los productos o servicios que consumen sus niños?	
Televisión	
Radio	
Prensa escrita	
Vallas	
Volantes	
Internet	
Llamadas telefónicas	
Mensajes de Celular	
Otros: (Especifique)	

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 8. DISEÑO DEL INTERIOR DEL LOCAL COMERCIAL



Fuente: Autores.

Cotización diseño del portal web

Cotización



Guayaquil, 12 de Septiembre del 2013

Ing. Ivan Gonzalez
Ciudad

COTIZACIÓN

No. 2013-0826

Cant.	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Proyecto Portal para Librería de Niños Descripción <ul style="list-style-type: none"> • Programación de secciones del Portal requeridos para el proyecto • Diseño acorde a Identidad Corporativa • Elaboración de los contenidos en Español • Soporte <ul style="list-style-type: none"> • Soporte post-instalación 3 meses en temas relacionados a configuración e instalación • Tiempo: 2 meses 	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
		Subtotal	\$ 1.250,00

SON: MIL DOSCIENTOS CINCUENTA DOLARES AMERICANOS

** No incluye IVA

Términos y Condiciones

Documentación: Contrato o Orden de Compra/Servicio firmada por Responsable
Forma de Pago: 50% a la firma del Contrato y 50% a la firma del acta de entrega y recepción.

Ing. Tito Vélez
Gerente de Proyectos
SOLOBIZNET S.A.

Cotización de los puntos de venta

↑ ↓ ×

Cotizacion solucion POS

David Morocho (dmorocho@siglo21.net) [Agregar a contactos](#) ! 📎 13/09/2013 ▶ [Fotos](#)

Para: ivanhoe25852@hotmail.com ✉

📎 | 2 datos adjuntos (total 198,0 kB) Outlook Vista activa ▾

wBuenas tardes,

Estimado Sr. Gonzalez, a continuación le envío la cotización de la solución POS que ud. me solicitó:

BEMATECH SB9011 ALL IN ONE TOUCH SCREEN 15" DCORE,1.8GHZ,D525,2GB RAM,160GB HD, 5SER, 1PAR, 4USB NO OS	\$ 821.56
BEMATECH MP200U DOT MATRIX PRINTER USB INTERFACE WITH AUTO CUTTER 5 LPS MONO 203 x 203 DPI	\$ 202.50
MOTOROLA Scanner de mano lector de barras LS-2208 USB Negro incluye stand	\$ 142.63
BEMATECH cash drawer CD-415 Black para impresora Pto. Venta EPSON/SAMSUNG Negro RJ-11	\$ 57.13
SPEEDMIND REGULADOR ENERGY 1200WATTS 6 TOMAS CARCASA ANTIFLAMA	\$ 11.25
Total	\$ 1,235.07

Actualmente es el precio que manejaría por cada solución, en este caso ud. me informaba que deseaba 3 soluciones, le estoy enviando la cotización de una, ahora ud. también puede agregar una solución de un pole display (aparato que muestra a la persona que compra el precio de lo que está facturando), ese tipo de pole display tiene un costo de \$74.75.

Cualquier novedad me informa.

Saludos Cordiales,

David Morocho Pérez / ASESOR TÉCNICO & CUENTA / POS & SECURITY
 (5934) 2592-200 ext: 382 / (5939) 9020-1845 / dmorocho@siglo21.net
 Cda. La Garzota, Mz 138 Solar 20 Edificio SIGLO21, 2do. piso

www.siglo21.net // Skype: dmorocho85

TECNOLOGÍA A TU ALCANCE

ANEXO 10. BALANCES DE COSTOS PRESUPUESTADOS

a) Gastos de Registro de Importador ante Aduana (sistema ECUAPASS)				
Descripción	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (\$)	IVA	Costo Total (\$)
Honorario Registro de Importador ante la Aduana	1	\$150	\$18	\$150
Cancelación al banco por registro al sistema	1	\$65		\$65
Total				\$215

b) Gastos de Constitución de la Compañía			
Descripción	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Gastos de constitución de compañía: "Kids House S.A."	1	\$3,000	\$3,000
Permisos de funcionamiento	1	\$1,500	\$1,500
Total			\$4,500

c) Gastos del Alquiler del Local Comercial					
Descripción	Cantidad (unidades)	Costo mensual (\$)	Costo Total(\$)	Tiempo de Contrato (meses)	Total Anual
Alquiler de local comercial de 100 mt2	1	\$2,000	\$2,000	12	\$24,000
Garantía			\$4,000		
Total			\$6,000		\$24,000

d) Gastos de Instalaciones y Adecuaciones del Local Comercial			
Descripción	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Costo de diseño de Interiores	1	\$3,000	\$3,000
Implementación del diseño interior de un espacio de 100 mt2 que incluye: estructuras con volumen, dummies, teatrino, panelería, adhesivos, muebles para niños y alfombra	1	\$5,000	\$5,000
Total			\$8,000

e) Gastos de Muebles y Equipos									
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario (\$)	Subtotal	IVA 12%	Costo Total (\$)	Vida Útil (años)	Valor de Liquidación (\$)	Depreciación Anual	Valor en Libros
Escritorios	2	\$300	\$600	\$72	\$672	10	10%	\$67	
Sillas grandes	10	\$50	\$500	\$60	\$560	10	10%	\$56	
Sillas pequeñas	22	\$5	\$110	\$13	\$123	10	10%	\$12	
Muebles de juegos	5	\$30	\$150	\$18	\$168	10	10%	\$17	
Mesas redondas	3	\$15	\$45	\$5	\$50	10	10%	\$5	
Archivadores	2	\$200	\$400	\$48	\$448	10	10%	\$45	
Punto de venta	1	\$4,187	\$4,187	\$502	\$4,690	5	3%	\$141	\$500
Computadores para Audio	1	\$500	\$500	\$60	\$560	5	3%	\$17	\$150
Equipo de sonido y amplificación	1	\$1,200	\$1,200	\$144	\$1,344	10	10%	\$134	\$200
Perchas	12	\$200	\$2,400	\$288	\$2,688	10	10%	\$269	
Libros para muestras ¹	45	\$23	\$1,024	\$123	\$1,147	2	3%	\$34	\$50
Trajes de personajes	20	\$30	\$600	\$72	\$672	2	1%	\$7	
Sistema de Seguridad	1	\$3,325	\$3,325	\$399	\$3,724	10	3%	\$112	
Total					\$16,846			\$916	\$900

¹ Libros, rompecabezas en 3D

f) Balance de los puntos de venta				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario (\$)	IVA	Costo Total (\$)
Counter de recepción	1	261	31.32	292.32
PC de escritorio Intel dual core 3.0	1	500	60	560
Monitor 19" Benq			0	0
Disco duro 500 GB Samsung			0	0
Memoria DDR3 4 GB			0	0
Combo case mouse teclado parlantes			0	0
Lector y Grabador DVD			0	0
Regulador de voltaje			0	0
Impresora Epson TMU-950	1	621	74.52	695.52
Gaveta dinero	1	63	7.56	70.56
Scanner Motorola Pistola	1	138.5	16.62	155.12
Lectora tarjetas de crédito	1	155	18.6	173.6
Sistema de Facturación e Inventarios	1	2000	240	2240
Total				\$4,187

g) Inventario de Libros para niños de 3 - 7						
Descripción	Edad (años)	Peso/u (Kg)	Cant. (u)	Peso (Kg)	Costo x u (\$)	Costo Total (\$)
1 El Gato En El Sombrero	5 - 7	0.27	12	3.27	8.99	107.88
2 Horton Escucha a Quien	3 - 7	0.36	12	4.36	10.85	130.2
3 El día del Rey Dragón	5 - 7	0.27	12	3.27	12.57	150.84
4 Huevos Verdes Con Jamón	5 - 7	0.26	12	3.10	9.95	119.4
5 El Hada Anaranjada	5 - 7	0.18	12	2.18	11.51	138.12
6 Buenas Noches, Luna	4 - 7	0.18	12	2.18	6.99	83.88
7 Un Pez, Dos Peces, Pez Rojo, Pez Azul	6 - 7	0.14	12	1.64	8.99	107.88
8 Minipaginas para colorear Cars	4 - 8	0.34	12	4.09	3.5	42
9 Clifford, El Gran Perro Colorado	3 - 6	0.08	12	0.99	3.99	47.88
10 Libro para colorear Jumbo	3 - 6	0.36	12	4.30	1.5	18
11 Libro para colorear Princesita	3 - 6	0.32	12	3.82	0.35	4.2
12 Libro para colorear Dinosaur	3 - 6	0.34	12	4.09	0.45	5.4
13 Libro para colorear Crasy Car	4 - 6	0.55	12	6.55	0.49	5.88
14 Como Mi Papa (Spanish Edition)	4 - 5	0.22	12	2.66	14.99	179.88
15 El Niño Que No Quería Ir A Dormir	4 - 5	0.41	12	4.91	19.99	239.88
16 Pinta con Esponja	4 - 5	0.56	12	6.72	13.5	162

h) Inventario de Libros para niños de 8 - 12						
Descripción	Edad (años)	Peso/u (Kg)	Cant. (u)	Peso (Kg)	Costo x u (\$)	Costo Total(\$)
51 Diario De Greg (Spanish Edition)	8 - 10	0.34	7	2.39	11.19	78.33
52 La Ley De Rodrick (Diario De Greg 2)	8 - 10	0.32	7	2.23	11.19	78.33
53 Esto Es El Colmo (Diario De Greg 3)	8 - 10	0.36	7	2.51	11.19	78.33
54 Días De Perro (Diario De Greg 4)	8 - 10	0.32	7	2.23	11.19	78.33
55 Diario De Greg La Horrible Realidad 5	8 - 10	0.34	7	2.39	11.19	78.33
56 La noche de los Ninjas	8 - 10	0.37	8	2.95	10.31	82.48
57 Libro para Colorear y Actividades Scooby-Doo	8- 12	0.08	14	1.15	0.65	9.1
58 Donde Esta Wally? El Libro Mágico	desde 7	0.55	8	4.36	13.95	111.6
59 El Gato Con Sombrero Viene De Nuevo	8 - 10	0.27	12	3.27	8.99	107.88
60 La Telaraña De Carlota	8 - 10	0.14	12	1.64	7.99	95.88
61 Charlie Y La Fábrica De Chocolate	8 - 10	0.16	12	1.91	8.76	105.12
62 Ramona La Chinche	8 - 10	0.20	12	2.45	5.99	71.88
63 Junie B. Jones Es Una Peluquera	8 - 10	0.02	12	0.27	3.99	47.88
64 Junie B. Jones Duerme En Una Mansión	8 - 10	0.09	12	1.09	4.99	59.88
65 Junie B. Jones Tiene Un Monstruo Debajo De La Cama	8 - 10	0.45	10	4.55	3.99	39.9
66 Junie B. Jones Tiene Un "Pio, Pio" En El Bolsillo	8 - 10	0.02	10	0.23	3.99	39.9

g) Inventario de Libros para niños de 3 - 7							
	Descripción	Edad (años)	Peso/u (Kg)	Cant. (u)	Peso (Kg)	Costo x u (\$)	Costo Total (\$)
17	22 Huérfanos	6 - 7	0.38	12	4.53	15.99	191.88
18	Abuela, Cuéntanos Un Cuento	5 - 6	0.18	12	2.18	11.99	143.88
19	Adiós, Ratoncito	5 - 7	0.30	12	3.55	16	192
20	Adivina Cuánto Te Quiero	1 - 6	0.20	12	2.39	7.99	95.88
21	Adivina, Adivinanza	5 - 7	0.19	12	2.25	8.5	102
22	Alberta Va En Busca Del Amor	5 - 6	0.30	12	3.55	21	252
23	Alexander Que Era Rico El Domingo Pasado	5 - 6	0.10	12	1.19	6.99	83.88
24	Alexander Y El Día Terrible, Horrible, Espantoso, Horroso	5 - 6	0.06	12	0.72	6.99	83.88
25	Alexander, Que De Ninguna Manera ¿Le Oyen?	5 - 6	0.06	12	0.72	6.99	83.88
26	Algún Día	5 - 6	0.27	12	3.27	14.99	179.88
27	Amanda, Con Cien Pies Anda	5 - 7	0.16	12	1.91	8.5	102
28	Amelia Quiere Un Perro	5 - 6	0.32	8	2.59	20.99	167.92
29	Antípodas Al Otro Lado Del Mundo	5 - 6	0.39	12	4.64	20.99	251.88
30	Aquí Es Mi Casa	3 - 5	0.38	5	1.90	19.99	99.95
31	Arándanos Para Sal	5 - 6	0.45	5	2.27	19.99	99.95
32	Arco Iris De Poesía	5 - 7	0.43	5	2.16	15.99	79.95
33	Ardilla Tiene Hambre	3 - 5	0.20	17	3.38	8.99	152.83
34	Arriba En El Árbol	5 - 6	0.34	7	2.39	17.99	125.93
35	Arroz Con Leche	5 - 8	0.11	12	1.36	5.99	71.88
36	Así Me Siento Yo	5 - 7	0.36	12	4.36	16.95	203.4
37	Bailando Con Degas	3 - 5	0.20	12	2.45	8.99	107.88
38	Baldomero Va A La Escuela	3 - 5	0.09	5	0.45	19.99	99.95
39	Blanquita Y Rocky	5 - 6	0.41	7	2.86	17.99	125.93
40	Botas Nuevas	5 - 6	0.40	5	2.00	19.99	99.95
41	Bravo, Tanya	5 - 7	0.37	8	2.95	18.99	151.92
42	Buenas Noches, Gorila	3 - 5	0.25	8	2.00	12.99	103.92
43	Burbujita Sabe Portarse Bien	5 - 7	0.16	8	1.27	8.5	68
44	Burrito Y Gallina	5 - 7	0.16	8	1.27	12.5	100
45	Camino A Casa	5 - 6	0.20	8	1.64	14.99	119.92
46	Catalina, El Oso Y Pedro	3 - 5	0.34	7	2.39	20.99	146.93
47	I Can Cut	3 - 7	0.09	20	1.82	9.46	189.2
48	I Can Trace	3 - 7	0.14	9	1.23	12.40	111.6
49	I Can Draw	3 - 7	0.16	22	3.50	9.60	211.2
50	Libro para Chicos	4 - 7	0.16	24	3.82	6.29	150.96
	Total Inventario		13.2	558	139	596.08	6095.53
	Promedios					11.92	6.09

h) Inventario de Libros para niños de 8 - 12							
	Descripción	Edad (años)	Peso/u (Kg)	Cant. (u)	Peso (Kg)	Costo x u (\$)	Costo Total(\$)
67	Junie B. Jones Y Su Gran Bocota	8 - 10	0.05	10	0.45	4.99	49.9
68	Junie B. Jones Y El Negocio Del Mono	8 - 10	0.05	10	0.45	4.99	49.9
69	Junie B. Jones Y El Cumpleaños Del Malo De Jim	8 - 10	0.02	7	0.16	13.55	94.85
70	Judy Moody Está De Mal Humor, De Muy Mal Humor	8 - 10	0.14	12	1.64	7.95	95.4
71	Judy Moody Se Vuelve Famosa!	8 - 10	0.11	12	1.36	7.95	95.4
72	Judy Moody Y La Vuelta Al Mundo En Ocho Días Y Medio	8 - 10	0.16	12	1.91	7.95	95.4
73	Judy Moody Va A La Universidad	8 - 10	0.14	12	1.64	7.95	95.4
74	Judy Moody Y La Declaración De Independencia	8 - 10	0.16	12	1.91	7.95	95.4
75	James Y El Melocotón Gigante	8 - 12	0.16	12	1.91	9.95	119.4
76	Libro para colorear Superman	8 - 12	0.32	12	3.82	0.75	9
77	El Árbol Generoso	8 - 12	0.32	12	3.82	10.87	130.44
78	Libro para colorear Yogi Bear	8 - 12	0.18	12	2.18	0.65	7.8
79	Libro para colorear Ice Age	8 - 12	0.18	12	2.18	0.55	6.6
80	Libro para colorear Spider-Man	8 - 12	0.30	12	3.55	0.45	5.4
81	Libro para colorear Green Lantern	8 - 12	0.16	12	1.91	0.85	10.2
82	Libro para colorear Indiana Jones	8 - 12	0.14	12	1.64	0.69	8.28
83	Niños de chocolate	8 - 12	0.16	12	1.91	5.00	60
84	Un país lleno de leyendas	8 - 12	0.27	12	3.27	9.30	111.6
85	Fantasmas a domicilio	8 - 12	0.09	12	1.09	9.30	111.6
86	Selva de pájaros	8 - 12	0.27	12	3.27	9.30	111.6
87	La nariz del diablo	8 - 12	0.09	12	1.09	9.30	111.6
88	El Principito	8 - 12	0.59	12	7.09	9.90	118.8
89	El león, la bruja y el ropero	8 - 12	0.34	14	4.77	7.19	100.66
90	Harry Potter y la piedra filosofal	8 - 12	0.11	14	1.47	6.59	92.26
91	Avengers	8 - 12	0.07	14	0.95	12.68	177.52
92	DC Superhéroes	8 - 12	0.14	4	0.57	28.48	113.92
93	Origami: papiroflexia para principiantes	8 - 12	0.64	12	7.64	14.36	172.32
94	Origami insects	8 - 12	0.34	14	4.77	10.26	143.64
95	School years memory keeper	8 - 12	0.14	12	1.70	11.74	140.88
96	Juan Y Los Frijoles Mágicos	8 - 12	0.23	24	5.45	6.99	167.76
97	Los Musicos De Bremen	8 - 12	0.16	25	3.98	6.99	174.75
98	Flautista De Hamelin	8 - 12	0.50	10	5.00	14.95	149.5
99	Rumpelstiltskin	8 - 12	0.45	12	5.45	14.95	179.4
100	Pinocho	8 - 12	0.73	30	21.82	3.99	119.7
	Total Inventario		11.93	597	147	408.86	4489.43
	Promedios					8.17	4.48

i) Balance de Insumos y materiales didácticos				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario(\$)	IVA	Costo Total(\$)
Papel bond (Resma x 500)	1	5.00	0.60	5.60
Papel iris (Resma x 100)	1	3.00	0.36	3.36
Lápiz amarillo de papel (Cajas x 10)	1	0.95	0.11	1.06
Plumas (Cajas x 10)	1	0.82	0.10	0.92
Borrador blanco (Cajas x 10)	1	0.17	0.02	0.19
Tijeras con punta redonda (Unidad)	1	0.92	0.11	1.03
Lápices de colores (Caja x 12)	1	5.62	0.67	6.29
Marcadores faber (Caja x 12)	1	2.42	0.29	2.71
Pincel artísticos (Caja x 12)	1	2.31	0.28	2.59
Goma pequeña 2 onz (Unidad)	1	0.41	0.05	0.46
Sacapunta (Unidad)	1	0.88	0.11	0.99
Cartulina blister (Pliego)	1	1.06	0.13	1.19
Regla 30 cm (Unidad)	1	0.53	0.06	0.59
Acuarela lavable x8 (Caja x 8)	1	2.37	0.28	2.65
Crayones (Caja x 12)	1	1.69	0.20	1.89
Silicona líquida transparente (Unidad)	1	1.96	0.24	2.20
TOTAL				33.72

j) Costo por Servicios Básicos				
Descripción	Cantidad (día/mes)	Costo Unitario(\$)	IVA	Costo Total (\$)
Agua Potable	30	65.00	7.80	72.80
Luz Eléctrica	30	300.00	36.00	336.00
Línea Telefónica	30	40.00	4.80	44.80
Total mensual			48.60	453.60

k) Gasto de Personal por Contratación										
Cargo	No. Puestos	Remuneración mensual					Beneficios Sociales			
		Unitaria (\$)	Total (\$)	IESS ¹⁴ 9.35% Personal	Total	IESS 12,15% Patronal	Décimo 3er. Sueldo	Décimo 4to. Sueldo	Vacaciones (2 años)	Fondos de Reserva 8,33%
Vendedores y atención al público	4	\$550	\$2,200	\$206	\$1,994	\$267	\$2,200	\$1,272	\$1,100	\$183
Animador/a	1	\$550	\$550	\$51	\$499	\$67	\$550	\$318	\$275	\$46
Administrador/a	1	\$800	\$800	\$75	\$725	\$97	\$800	\$318	\$400	\$67
Encargado de inventario y reposición	1	\$500	\$500	\$47	\$453	\$61	\$500	\$318	\$250	\$42
Limpieza	1	\$350	\$350	\$33	\$317	\$43	\$350	\$318	\$175	\$29
Total mensual			\$4,400	\$411	\$3,989	\$535	\$4,400	\$2,544	\$2,200	\$367
Total anual			\$52,800	\$4,937	\$47,863	\$6,415	\$4,400	\$2,544	\$2,200	\$367

¹⁴ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

l) Gasto por Servicios Prestados				SRI		
Cargo	Cantidad	Costo Unitario	Total	Impuesto 12%	Retención. Fuente 8%	Retención. IVA 100%
Guardia de Seguridad	1	\$700	700	84	56	84
Total mensual			700	84	56	84
Total anual			\$8,400	\$1,008	\$672	\$1,008

m) Balance de Embarque Internacional (Marítimo)					
Descripción	Costo (ton/m3)	Costo Unitario (\$)	Importación (m3)	Costo Total (\$)	Observaciones
Flete Miami - Guayaquil	85	\$250	\$3	\$255	MINIMO
BAF	30	\$45	\$3	\$90	MINIMO
Doc Fee		\$75		\$75	Aplica por B/L
Total Gastos Internacional		\$370		\$420	

n) Balance de Embarque Local (Marítimo)					
Descripción	Cantidad (ton/m3)	Costo Unitario (\$)	Importación (m3)	Costo Total (\$)	Observaciones
Desconsolidación	\$10	\$55	\$3	\$30	MINIMO
Gastos Portuarios	\$10	\$55	\$3	\$30	
Manejo		\$60		\$60	MINIMO
Transmisión de datos		\$50		\$50	Aplica por B/L
Manipuleo	10	\$40	3	30	
Collect Fee	5% + \$5,00 x transferencia		\$3	26	
THD	10	\$35	\$3	30	Aplica por B/L
Total Gastos Locales				\$256	

o) Balance de Aéreo Miami - GYE termino FOB				
Rubro	Cant. (u)	Cantidad (kilos)	Costo Total (\$)	Observaciones
Flete Miami a Guayaquil	1	\$1.80	\$155.00	SEGÚN 62,59 KGS
Combustible	1	\$1.05	\$105.00	SEGÚN 62,59 KGS
Security	1	\$0.15	\$15.00	SEGÚN 62,59 KGS
Air Transfer	1	\$0.10	\$55.00	\$0,05 X LB
Documentación	1	\$35.00	\$35.00	Aplica por GUIA
Fletes	1	\$12.50	\$12.50	
Pick Up	1		\$150.00	
Sed	1	\$25.00	\$25.00	Aplica por GUIA
Total Flete Internacional			\$552.50	

r) Balance de Gastos Locales Tolepu				
Rubro	Cant. (u)	Cantidad (kilos)	Costo Total (\$)	Observaciones
Collect Fee	1		\$ 32,63	2% + \$5,00 Por transferencia
Retiro De Guía	1		\$ 22,54	Reembolso
Manejo	1		\$ 100,00	Aplica por GUIA, Incluido IVA
Total De Gastos Locales				

t) Gastos de Publicidad				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario(\$)	Costo Total (\$)	Vida Útil (años)
Sitio web kidshouse.com	1	\$3,650	\$3,650	2
Espacio en diarios nacionales	2	400	800	1
Total			\$4,450	

p) Balance del Servicio de Despacho de Aduana				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario (\$)	IVA	Costo Total (\$)
Honorario Agenciamiento de Aduana Aéreo	1	150	18	168
Honorario Agenciamiento de Aduana Marítimo	1	200	24	224
Total				392

q) Balance del Servicio de Bodegaje x 7 días			
Descripción	Cant. (kg)	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Bodegaje o Almacén	287	0.3	86
Total			86

s) Balance del Servicio de Transporte de Bodegas hasta destino final				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario (\$)	IVA	Costo Total (\$)
Transporte	1	115	120	115
Estibas	2	15	1.8	31.8
TOTAL				146.8

t) Valores a cancelar			
Cancelación mensual	Cant. (u)	Costo Unitario (\$ x U)	Costo Total (\$)
Por cada certificado de importación (1x1000 de base imponible)	\$11,115	1000	11.12
∅ Costo USD 75 (varía dependiendo del nivel de pago mensual)			

u) Gastos por Diseño del Sitio Web www.kidshouse.com				
Descripción	Cant. (u)	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)	Vida Útil (años)
Solución POS	1	1235.07	1235.07	3
Sistema de Facturación e Inventarios	1	2000	2000	10
Dominio www.kidshouse.ec	1	360	360	6
Hosting + 5 cuentas de email	1	55	55	5
Total			\$3,650	

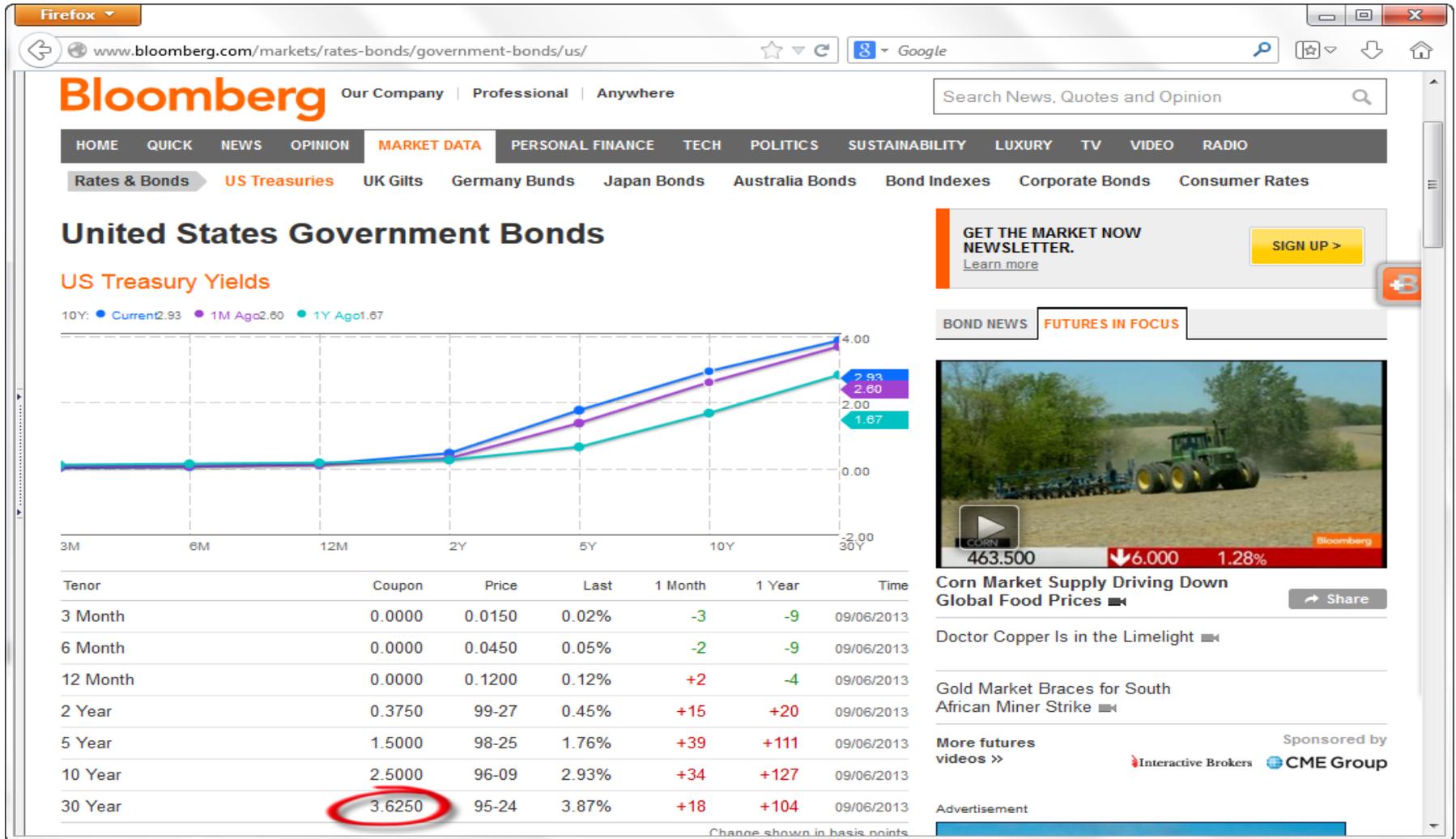
ANEXO 11. RESUMEN DE LOS BALANCES DEL PROYECTO

RESUMEN DE BALANCES DEL PROYECTO						
Descripción	Inicial	Mensual	Anual	Tipo	Fijos	Variables
Gastos de Registro de Importador ante Aduana (sistema ECUAPASS)	\$215					
Gastos de Constitución de la Compañía	\$4,500					
Gastos del Alquiler del Local Comercial	\$8,000	\$2,000	\$24,000	Fijo	\$24,000	
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$8,000					
Gastos de Muebles y Equipos	\$16,808					
Gastos de Publicidad	\$4,450					
Kits para Taller para Jóvenes escritores	\$66	\$66	\$797	Variable		
Inventario de Libros para niños de 3 a 7 años	\$6,096	\$6,096	\$73,146	Variable		\$73,146
Inventario de Libros para niños de 8 a 12 años	\$4,489	\$4,489	\$53,873	Variable		\$53,873
Honorarios por Servicios de la Cámara de Libro		\$70	\$840	Fijo	\$840	
Certificado importación 1x1000		\$11	\$44	Variable		\$44
Transporte desde Miami hasta Puerto Guayaquil		\$676	\$2,704	Variable		\$2,704
Transporte desde Puerto Guayaquil hasta bodega de Kids' House		\$147	\$587	Variable		\$587
Almacenamiento en las Bodegas Puerto Guayaquil		\$86	\$344	Variable		\$344
Honorarios de nacionalización		\$224	\$896	Fijo	\$896	
Impuestos arancelarios		\$56	\$222	Variable		\$222
Materiales para Oficina		\$34	\$135	Fijo	\$135	
Sueldos y Salarios del Personal		\$7,201	\$86,415	Fijo	\$86,415	
Gastos por Servicios Básicos		\$454	\$5,443	Fijo	\$5,443	
Gastos por actividades secundarias		\$84	\$1,005	Variable		\$1,005
Utensilios de limpieza		\$45	\$540	Fijo	\$540	
Costos Varios		\$53	\$635	Variable		\$635
Tarjetas de seguimiento			\$25	Fijo	\$25	
TOTALES					\$118,294	\$132,561

% del Precio en relación al costo	14%
-----------------------------------	------------

DISTRIBUCION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES							
	Inventario	Prorrateso de Costo Fijo	Prorrateso de Costo Variable	Costos Operativos anuales	Costos unitario por producto	Cantidad de libros	Precio de libros
Libros para niños de 3 a 7 años	\$73,146	\$68,121	\$3,191	\$144,459	\$22	6696	\$24.59
Libros para niños de 8 a 12 años	\$53,873	\$50,172	\$2,350	\$106,396	\$15	7164	\$16.93
TOTAL	\$127,020						

ANEXO 12. TASA LIBRE DE RIESGO



Fuente: Tasas de mercado, consultado el 04 de Septiembre del 2013 de www.bloomberg.com

ANEXO 13. PRIMA DE MERCADO

1993	9.97%	2.98%	14.21%	\$44,483.33	\$1,134.84	\$2,181.77	6.98%	-4.24%
1994	1.33%	3.99%	-8.04%	\$45,073.14	\$1,180.07	\$2,006.43	-2.66%	9.36%
1995	37.20%	5.52%	23.48%	\$61,838.19	\$1,245.15	\$2,477.55	31.68%	13.71%
1996	22.68%	5.02%	1.43%	\$75,863.69	\$1,307.68	\$2,512.94	17.66%	21.25%
1997	33.10%	5.05%	9.94%	\$100,977.34	\$1,373.76	\$2,762.71	28.05%	23.16%
1998	28.34%	4.73%	14.92%	\$129,592.25	\$1,438.70	\$3,174.95	23.61%	13.42%
1999	20.89%	4.51%	-8.25%	\$156,658.05	\$1,503.58	\$2,912.88	16.38%	29.14%
2000	-9.03%	5.76%	16.66%	\$142,508.98	\$1,590.23	\$3,398.03	-14.79%	-25.69%
2001	-11.85%	3.67%	5.57%	\$125,622.01	\$1,648.63	\$3,587.37	-15.52%	-17.42%
2002	-21.97%	1.66%	15.12%	\$98,027.82	\$1,675.96	\$4,129.65	-23.62%	-37.08%
2003	28.36%	1.03%	0.38%	\$125,824.39	\$1,693.22	\$4,145.15	27.33%	27.98%
2004	10.74%	1.23%	4.49%	\$139,341.42	\$1,714.00	\$4,331.30	9.52%	6.25%
2005	4.83%	3.01%	2.87%	\$146,077.85	\$1,765.59	\$4,455.50	1.82%	1.97%
2006	15.61%	4.68%	1.96%	\$168,884.34	\$1,848.18	\$4,542.87	10.94%	13.65%
2007	5.48%	4.64%	10.21%	\$178,147.20	\$1,933.98	\$5,006.69	0.84%	-4.73%
2008	-36.55%	1.59%	20.10%	\$113,030.22	\$1,964.64	\$6,013.10	-38.14%	-56.65%
2009	25.94%	0.14%	-11.12%	\$142,344.87	\$1,967.29	\$5,344.65	25.80%	37.05%
2010	14.82%	0.13%	8.46%	\$163,441.94	\$1,969.84	\$5,796.96	14.69%	6.36%
2011	2.07%	0.03%	16.04%	\$166,818.28	\$1,970.44	\$6,726.52	2.04%	-13.97%
2012	15.83%	0.05%	2.97%	\$193,219.24	\$1,971.42	\$6,926.40	15.78%	12.85%

Arithmetic Average			
1928-2012	11.26%	3.61%	5.38%
1962-2012	11.10%	5.17%	7.19%
2002-2012	8.71%	1.65%	5.64%

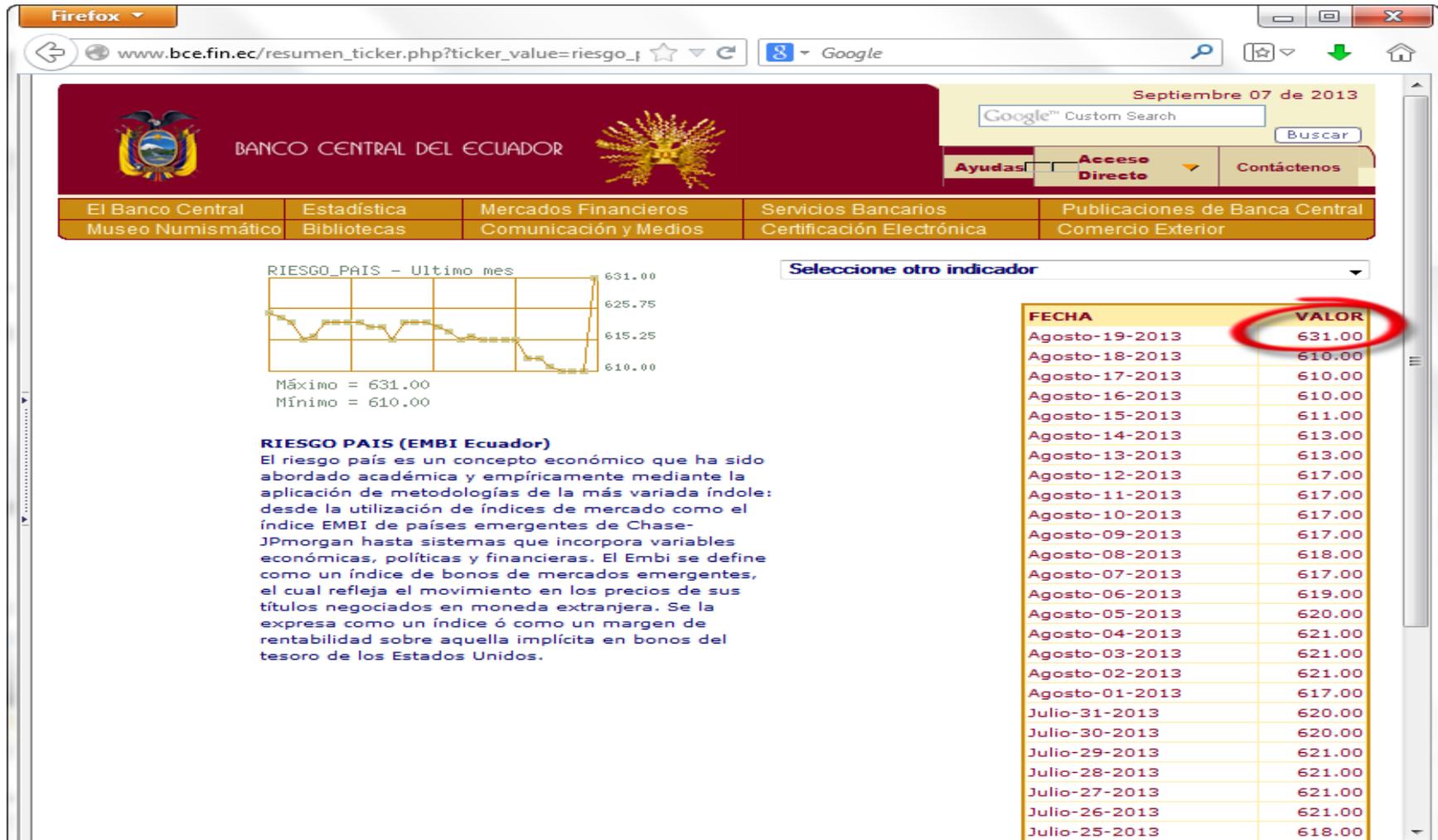
Geometric Average			
1928-2012	9.31%	3.57%	5.11%
1962-2012	9.73%	5.13%	6.80%
2002-2012	7.02%	1.64%	5.31%

Risk Premium		Standard Error	
Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds	Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bond
7.65%	5.88%	2.20%	2.33%
5.93%	3.91%	2.38%	2.66%
7.06%	3.08%	5.82%	8.11%

Risk Premium	
Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds
5.74%	4.20%
4.60%	2.93%
5.38%	1.71%

Fuente: Historical Returns on Stocks, Bonds and Bills - United States, consultado el 04 de septiembre del 013 de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

ANEXO 14. INDICADOR DE BONOS DE MERCADOS EMERGENTES



Fuente: Riesgo país EMBI (Ecuador), consultado el 04 de Septiembre del 2013 de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

ANEXO 15. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

DATOS	
Inversión total	168,197
Interes	15%
Plazo	5 años

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 5%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$8,409.84
1	-\$2,508.79	\$1,261.48	\$1,247.31	\$7,162.53
2	-\$2,508.79	\$1,074.38	\$1,434.41	\$5,728.12
3	-\$2,508.79	\$859.22	\$1,649.57	\$4,078.56
4	-\$2,508.79	\$611.78	\$1,897.00	\$2,181.55
5	-\$2,508.79	\$327.23	\$2,181.55	\$0.00
\$4,134.09				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 30%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$50,459.04
1	-\$15,052.72	\$7,568.86	\$7,483.86	\$42,975.18
2	-\$15,052.72	\$6,446.28	\$8,606.44	\$34,368.74
3	-\$15,052.72	\$5,155.31	\$9,897.41	\$24,471.33
4	-\$15,052.72	\$3,670.70	\$11,382.02	\$13,089.32
5	-\$15,052.72	\$1,963.40	\$13,089.32	\$0.00
\$24,804.54				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 55%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$92,508.24
1	-\$27,596.65	\$13,876.24	\$13,720.41	\$78,787.83
2	-\$27,596.65	\$11,818.17	\$15,778.47	\$63,009.36
3	-\$27,596.65	\$9,451.40	\$18,145.24	\$44,864.11
4	-\$27,596.65	\$6,729.62	\$20,867.03	\$23,997.08
5	-\$27,596.65	\$3,599.56	\$23,997.08	\$0.00
\$45,474.99				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 10%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$16,819.68
1	-\$5,017.57	\$2,522.95	\$2,494.62	\$14,325.06
2	-\$5,017.57	\$2,148.76	\$2,868.81	\$11,456.25
3	-\$5,017.57	\$1,718.44	\$3,299.14	\$8,157.11
4	-\$5,017.57	\$1,223.57	\$3,794.01	\$4,363.11
5	-\$5,017.57	\$654.47	\$4,363.11	\$0.00
\$8,268.18				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 35%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$58,868.88
1	-\$17,561.50	\$8,830.33	\$8,731.17	\$50,137.71
2	-\$17,561.50	\$7,520.66	\$10,040.85	\$40,096.86
3	-\$17,561.50	\$6,014.53	\$11,546.97	\$28,549.89
4	-\$17,561.50	\$4,282.48	\$13,279.02	\$15,270.87
5	-\$17,561.50	\$2,290.63	\$15,270.87	\$0.00
\$28,938.63				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 60%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$100,918.08
1	-\$30,105.43	\$15,137.71	\$14,967.72	\$85,950.36
2	-\$30,105.43	\$12,892.55	\$17,212.88	\$68,737.48
3	-\$30,105.43	\$10,310.62	\$19,794.81	\$48,942.67
4	-\$30,105.43	\$7,341.40	\$22,764.03	\$26,178.64
5	-\$30,105.43	\$3,926.80	\$26,178.64	\$0.00
\$49,609.98				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 15%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$25,229.52
1	-\$7,526.36	\$3,784.43	\$3,741.93	\$21,487.59
2	-\$7,526.36	\$3,223.14	\$4,303.22	\$17,184.37
3	-\$7,526.36	\$2,577.66	\$4,948.70	\$12,235.67
4	-\$7,526.36	\$1,835.35	\$5,691.01	\$6,544.66
5	-\$7,526.36	\$981.70	\$6,544.66	\$0.00
\$12,402.27				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 40%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$67,278.72
1	-\$20,070.29	\$10,091.81	\$9,978.48	\$57,300.24
2	-\$20,070.29	\$8,595.04	\$11,475.25	\$45,824.99
3	-\$20,070.29	\$6,873.75	\$13,196.54	\$32,628.45
4	-\$20,070.29	\$4,894.27	\$15,176.02	\$17,452.42
5	-\$20,070.29	\$2,617.86	\$17,452.42	\$0.00
\$33,072.72				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 65%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$109,327.92
1	-\$32,614.22	\$16,399.19	\$16,215.03	\$93,112.89
2	-\$32,614.22	\$13,966.93	\$18,647.29	\$74,465.60
3	-\$32,614.22	\$11,169.84	\$21,444.38	\$53,021.22
4	-\$32,614.22	\$7,953.18	\$24,661.03	\$28,360.19
5	-\$32,614.22	\$4,254.03	\$28,360.19	\$0.00
\$53,743.17				

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 20%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$33,639.36
1	-\$10,035.14	\$5,045.90	\$4,989.24	\$28,650.12
2	-\$10,035.14	\$4,297.52	\$5,737.63	\$22,912.49
3	-\$10,035.14	\$3,436.87	\$6,598.27	\$16,314.22
4	-\$10,035.14	\$2,447.13	\$7,588.01	\$8,726.21
5	-\$10,035.14	\$1,308.93	\$8,726.21	\$0.00
				\$16,536.36

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 45%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$75,688.56
1	-\$22,579.07	\$11,353.28	\$11,225.79	\$64,462.77
2	-\$22,579.07	\$9,669.42	\$12,909.66	\$51,553.11
3	-\$22,579.07	\$7,732.97	\$14,846.11	\$36,707.00
4	-\$22,579.07	\$5,506.05	\$17,073.02	\$19,633.98
5	-\$22,579.07	\$2,945.10	\$19,633.98	\$0.00
				\$37,206.81

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 70%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$117,737.76
1	-\$35,123.00	\$17,660.66	\$17,462.34	\$100,275.42
2	-\$35,123.00	\$15,041.31	\$20,081.69	\$80,193.73
3	-\$35,123.00	\$12,029.06	\$23,093.95	\$57,099.78
4	-\$35,123.00	\$8,564.97	\$26,558.04	\$30,541.74
5	-\$35,123.00	\$4,581.26	\$30,541.74	\$0.00
				\$57,877.26

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 25%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$42,049.20
1	-\$12,543.93	\$6,307.38	\$6,236.55	\$35,812.65
2	-\$12,543.93	\$5,371.90	\$7,172.03	\$28,640.62
3	-\$12,543.93	\$4,296.09	\$8,247.84	\$20,392.78
4	-\$12,543.93	\$3,058.92	\$9,485.01	\$10,907.77
5	-\$12,543.93	\$1,636.16	\$10,907.77	\$0.00
				\$20,670.45

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 50%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$84,098.40
1	-\$25,087.86	\$12,614.76	\$12,473.10	\$71,625.30
2	-\$25,087.86	\$10,743.79	\$14,344.07	\$57,281.23
3	-\$25,087.86	\$8,592.18	\$16,495.68	\$40,785.56
4	-\$25,087.86	\$6,117.83	\$18,970.03	\$21,815.53
5	-\$25,087.86	\$3,272.33	\$21,815.53	\$0.00
				\$41,340.90

TABLA AMORTIZACIÓN DEUDA 75%				
Per	Pago	Interés	Abono a Capital	Monto
0				\$126,147.60
1	-\$37,631.79	\$18,922.14	\$18,709.65	\$107,437.95
2	-\$37,631.79	\$16,115.69	\$21,516.10	\$85,921.85
3	-\$37,631.79	\$12,888.28	\$24,743.51	\$61,178.34
4	-\$37,631.79	\$9,176.75	\$28,455.04	\$32,723.30
5	-\$37,631.79	\$4,908.49	\$32,723.30	\$0.00
				\$62,011.35

ANEXO 17. INGRESOS POR VENTA DE INVENTARIO

SUPUESTOS	
% Incremento de la demanda	3.0%
% Incremento en los costos	4.5%
% Incremento en los precios del inventario	4.5%

INGRESOS POR VENTA DE INVENTARIO											
VENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos x Libros (niños 3 a 7 años)		\$164,683	\$177,257	\$190,791	\$205,357	\$221,036	\$237,913	\$256,077	\$275,629	\$296,673	\$319,324
Demanda de Libros		6,696	6,897	7,104	7,317	7,536	7,763	7,995	8,235	8,482	8,737
Precio promedio de Libros		\$25	\$26	\$27	\$28	\$29	\$31	\$32	\$33	\$35	\$37
Ingresos x Libros (niños 8 a 12 años)		\$121,291	\$130,552	\$140,520	\$151,248	\$162,796	\$175,225	\$188,604	\$203,004	\$218,503	\$235,186
Demanda de Libros		7,164	7,379	7,600	7,828	8,063	8,305	8,554	8,811	9,075	9,347
Precio promedio de Libros		\$17	\$18	\$18	\$19	\$20	\$21	\$22	\$23	\$24	\$25
Ingreso por Venta de Inventario		\$285,975	\$307,809	\$331,310	\$356,606	\$383,832	\$413,138	\$444,681	\$478,633	\$515,176	\$554,510

ANEXO 18. FLUJO ECONÓMICO DEL PROYECTO

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO DEL PROYECTO											
Actividad operacional	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso por venta de Inventario		\$285,975	\$307,809	\$331,310	\$356,606	\$383,832	\$413,138	\$444,681	\$478,633	\$515,176	\$554,510
Ingreso por venta de Activos			\$350	\$340		\$1,000	\$650			\$650	
INGRESOS TOTAL		\$285,975	\$308,159	\$331,650	\$356,606	\$384,832	\$413,788	\$444,681	\$478,633	\$515,826	\$554,510
Costos Operativos		-\$251,652	-\$262,976	-\$274,810	-\$287,176	-\$300,099	-\$313,604	-\$327,716	-\$342,463	-\$357,874	-\$373,978
Costos Variables (Libros)		-\$132,561	-\$138,527	-\$144,760	-\$151,275	-\$158,082	-\$165,196	-\$172,629	-\$180,398	-\$188,516	-\$196,999
Costos Variables (Kits)		-\$797	-\$833	-\$870	-\$909	-\$950	-\$993	-\$1,038	-\$1,084	-\$1,133	-\$1,184
Costos Fijos		-\$118,294	-\$123,617	-\$129,180	-\$134,993	-\$141,067	-\$147,415	-\$154,049	-\$160,981	-\$168,225	-\$175,796
Depreciación		-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478
Valor Contable en Libros			-\$990	-\$840		-\$1,500					
EGRESOS TOTAL		-\$255,129	-\$267,444	-\$279,128	-\$290,654	-\$305,077	-\$317,081	-\$331,194	-\$345,941	-\$361,352	-\$377,456
Utilidad de la Operación		\$30,845	\$40,715	\$52,523	\$65,952	\$79,756	\$96,707	\$113,488	\$132,692	\$154,475	\$177,054
Intereses de la Deuda											
Utilidad antes 15% trabajadores		\$30,845	\$40,715	\$52,523	\$65,952	\$79,756	\$96,707	\$113,488	\$132,692	\$154,475	\$177,054
15% participación trabajadores		-\$4,627	-\$6,107	-\$7,878	-\$9,893	-\$11,963	-\$14,506	-\$17,023	-\$19,904	-\$23,171	-\$26,558
Utilidad antes de impuestos		\$26,219	\$34,608	\$44,644	\$56,059	\$67,792	\$82,201	\$96,464	\$112,788	\$131,303	\$150,496
Impuestos a la renta (23%)		-\$6,030	-\$7,960	-\$10,268	-\$12,894	-\$15,592	-\$18,906	-\$22,187	-\$25,941	-\$30,200	-\$34,614
Utilidad Neta		\$20,188	\$26,648	\$34,376	\$43,165	\$52,200	\$63,295	\$74,278	\$86,847	\$101,104	\$115,882
Depreciación		\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478
Valor Contable en Libros		\$0	\$990	\$840	\$0	\$1,500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y equipos	-\$16,808		-\$1,781	-\$2,638	-\$1,781	-\$4,690	-\$4,418		-\$1,781	-\$2,638	-\$6,470
Gastos Preoperacionales	-\$25,165										
Inventario Inicial	-\$42,340										
Capital de trabajo	-\$83,884	-\$3,775	-\$3,945	-\$4,122	-\$4,308	-\$4,501	-\$4,704	-\$4,916	-\$5,137	-\$5,368	\$124,659
Deuda											
Repago de la Deuda											
Valor de desecho											\$6,750
Flujo del Proyecto	-\$168,197	\$19,891	\$25,390	\$31,934	\$40,554	\$47,986	\$57,650	\$72,839	\$83,407	\$96,575	\$244,298

Valor Actual Neto(VAN)	\$84,402
Tasa Interna Retorno(TIR)	24.50%
Tasa de Descuento(WACC)	16.34%

ANEXO 19. FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO

FLUJO DE CAJA FINANCIERO DEL PROYECTO											
Actividad operacional	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso por venta de Inventario		\$285,975	\$307,809	\$331,310	\$356,606	\$383,832	\$413,138	\$444,681	\$478,633	\$515,176	\$554,510
Ingreso por venta de Activos			\$350	\$340		\$1,000	\$650			\$650	
INGRESOS TOTAL		\$285,975	\$308,159	\$331,650	\$356,606	\$384,832	\$413,788	\$444,681	\$478,633	\$515,826	\$554,510
Costos Operativos		-\$251,652	-\$262,976	-\$274,810	-\$287,176	-\$300,099	-\$313,604	-\$327,716	-\$342,463	-\$357,874	-\$373,978
Costos Variables (Libros)		-\$132,561	-\$138,527	-\$144,760	-\$151,275	-\$158,082	-\$165,196	-\$172,629	-\$180,398	-\$188,516	-\$196,999
Costos Variables (Kits)		-\$797	-\$833	-\$870	-\$909	-\$950	-\$993	-\$1,038	-\$1,084	-\$1,133	-\$1,184
Costos Fijos		-\$118,294	-\$123,617	-\$129,180	-\$134,993	-\$141,067	-\$147,415	-\$154,049	-\$160,981	-\$168,225	-\$175,796
Depreciación		-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478	-\$3,478
Valor Contable en Libros			-\$990	-\$840		-\$1,500					
EGRESOS TOTAL		-\$255,129	-\$267,444	-\$279,128	-\$290,654	-\$305,077	-\$317,081	-\$331,194	-\$345,941	-\$361,352	-\$377,456
Utilidad de la Operación		\$30,845	\$40,715	\$52,523	\$65,952	\$79,756	\$96,707	\$113,488	\$132,692	\$154,475	\$177,054
Intereses de la Deuda		-\$17,661	-\$15,041	-\$12,029	-\$8,565	-\$4,581					
Utilidad antes 15% trabajadores		\$13,185	\$25,674	\$40,494	\$57,387	\$75,174	\$96,707	\$113,488	\$132,692	\$154,475	\$177,054
15% participación trabajadores		-\$1,978	-\$3,851	-\$6,074	-\$8,608	-\$11,276	-\$14,506	-\$17,023	-\$19,904	-\$23,171	-\$26,558
Utilidad antes de impuestos		\$11,207	\$21,823	\$34,420	\$48,779	\$63,898	\$82,201	\$96,464	\$112,788	\$131,303	\$150,496
Impuestos a la renta (23%)		-\$2,578	-\$5,019	-\$7,916	-\$11,219	-\$14,697	-\$18,906	-\$22,187	-\$25,941	-\$30,200	-\$34,614
Utilidad Neta		\$8,629	\$16,804	\$26,503	\$37,560	\$49,202	\$63,295	\$74,278	\$86,847	\$101,104	\$115,882
Depreciación		\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478	\$3,478
Valor Contable en Libros		\$0	\$990	\$840	\$0	\$1,500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y equipos		-\$16,808	-\$1,781	-\$2,638	-\$1,781	-\$4,690	-\$4,418		-\$1,781	-\$2,638	-\$6,470
Gastos Preoperacionales		-\$25,165									
Inventario Inicial		-\$42,340									
Capital de trabajo		-\$83,884	-\$3,775	-\$3,945	-\$4,122	-\$4,308	-\$4,501	-\$4,704	-\$4,916	-\$5,137	-\$5,368
Deuda	\$117,738										\$124,659
Repago de la Deuda		-\$17,462	-\$20,082	-\$23,094	-\$26,558	-\$30,542					
Valor de desecho											\$6,750
Flujo del Proyecto	-\$50,459	-\$9,130	-\$4,536	\$967	\$8,391	\$14,446	\$57,650	\$72,839	\$83,407	\$96,575	\$244,298

Valor Actual Neto(VAN)	\$123,343
Tasa Interna Retorno(TIR)	32.10%
Tasa de Descuento(WACC)	14.60%

ANEXO 20. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Duración
5.0 KIDS' HOUSE PROJECT	79 días	lun 06/01/14	79 días
Inicio	0.5 días	lun 06/01/14	0.5 días
Firma de Acta del Proyecto	0.5 días	lun 06/01/14	0.5 días
Preoperación	77.5 días	lun 06/01/14	77.5 días
Constitución y Registro de la Compañía	8.5 días	lun 06/01/14	8.5 días
Constitución de la Compañía	2 días	lun 06/01/14	2 días
Registrar Negocio en Servicio de Rentas Internas	1 día	mié 08/01/14	1 día
Registrar Negocio en Superintendencia de Compañías	2 días	sáb 11/01/14	2 días
Registrar Negocio en Cámara Ecuatoriana del Libro	2 días	jue 09/01/14	2 días
Registro OCES (Operadores de Comercio Exterior)	4 días	jue 09/01/14	4 días
Compañía Registrada	0 días	jue 16/01/14	0 días
Consecución de Préstamo	39 días	jue 16/01/14	39 días
Ingreso de Documentos para crédito en Banco	1 día	jue 16/01/14	1 día
Seguimiento de Crédito	38 días	vie 17/01/14	38 días
Crédito Aprobado	0 días	mié 22/01/14	0 días
Alquiler del Local Comercial	41 días	mié 22/01/14	41 días
Contratación local comercial	15 días	mié 22/01/14	15 días
Diseño del interior del local comercial	5 días	lun 10/02/14	5 días
Decoración y ambientación del local comercial	21 días	lun 17/02/14	21 días
Local ambientado	0 días	vie 14/03/14	0 días
Publicación de Sitio Web	17 días	mié 22/01/14	17 días
Contratación del Diseño del sitio web	2 días	mié 22/01/14	2 días
Aprobación del Diseño	15 días	vie 24/01/14	15 días
Sitio Web "www.kidshouse.com" publicado	0 días	mié 12/02/14	0 días
Preparación del Personal	10 días	vie 14/03/14	10 días
Selección del personal	5 días	vie 14/03/14	5 días
Contratación del personal	2 días	vie 21/03/14	2 días
Capacitación del personal	3 días	lun 24/03/14	3 días
Personal preparado	0 días	jue 27/03/14	0 días
Importación de Libros	50 días	lun 10/02/14	50 días
Pedido inicial de libros a proveedores	2 días	lun 10/02/14	2 días
Autorización de Importación a la Cámara del Libro	2 días	mié 12/02/14	2 días
Proceso de Importación de libros	20 días	vie 14/02/14	20 días
Transporte de libros desde Aduana a Bodegas propias	1 día	mié 12/03/14	1 día
Registro en inventario del sistema	20 días	vie 14/03/14	20 días
Organización de libros en perchas	4 días	mié 09/04/14	4 días
Libros importados	0 días	mar 15/04/14	0 días
Preparación de Talleres	42 días	mié 22/01/14	42 días
Programación de talleres	1 día	mié 22/01/14	1 día
Pedido de materiales a proveedores	1 día	jue 23/01/14	1 día
Transporte de materiales a bodega	1 día	vie 24/01/14	1 día
Registro de inventario en el sistema	1 día	vie 14/03/14	1 día

Talleres preparados	0 días	lun 17/03/14	0 días
Publicidad del Negocio	1 día	vie 14/03/14	1 día
Contratación de Espacios en Diarios Nacionales	1 día	vie 14/03/14	1 día
Espacios publicados	0 días	lun 17/03/14	0 días
Inicio de Operaciones	79 días	lun 06/01/14	79 días
Evento de inauguración	1 día	mar 15/04/14	1 día
Negocio en marcha	0 días	lun 06/01/14	0 días

ANEXO 21. ACTA DEL PROYECTO

“DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACTIVIDADES LITERARIAS PARA NIÑOS”.

La presente carta autoriza formalmente el inicio del proyecto: “Kids’ House”, centro de actividades literarias para niños de niños de 3 a 12 años de edad localizada en Urdesa central, en la avenida Víctor Emilio Estrada e Higuera, la misma que estará registrada como importadora y distribuidora de libros a nivel nacional en la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Interna, en el Registro Mercantil Guayaquil, en el IESS, en la Cámara de Libros de Guayaquil y en la SENAE. Este proyecto será desarrollado y presentado al patrocinador del proyecto para su respectiva aprobación. Para el comienzo de las tareas del proyecto se iniciará con la aprobación del plan del proyecto, cronograma, estimación de costos y los recursos necesarios para su ejecución por el Project Manager.

Este proyecto busca ofrecer tanto a los niños como a los padres una alternativa de entretenimiento diferente. En un ambiente especialmente diseñado y decorado para atraer la atención de los niños, se ofrecerán libros de cuentos infantiles y novelas para jóvenes de entre 3 y 12 años de edad, así también se brindarán los servicios de lecturas públicas de cuentos, juegos de manera gratuita y en horarios establecidos, y adicionalmente previo sorteo entre todos los compradores se dictarán talleres de escritura para jóvenes.

El Project Manager, Ing. María Lorena Vera, es la responsable de la gestión del proyecto, negociar los recursos, delegar responsabilidades en el marco del proyecto, y comunicarse con todos los contratistas según sea necesario, para asegurar la exitosa y oportuna finalización del proyecto. El Project Manager es también responsable de desarrollar el plan del proyecto con el cronograma de tareas y actividades, costo y alcance del proyecto durante su ejecución, y mantener el control sobre el proyecto, la medición del desempeño y tomar acciones correctivas.

El plan del proyecto completo será elaborado y presentado al patrocinador del proyecto hasta el 04 de Enero del 2013 para su respectiva aprobación y asignación de recursos. Después de dos días, se dará inicio al cronograma de actividades para la obtención de resultados de las tareas propuestas.

En caso no se cumpla con los horarios o fechas establecidas en el cronograma del proyecto, el Project Manager deberá obtener la aprobación del patrocinador del proyecto para poder realizar un alcance o cambio de horario o costos que impacte al cumplimiento de las actividades, tarea o hitos del proyecto que impida la finalización del mismo.

El presupuesto del proyecto es de \$168,197, de los cuales se considera realizar un préstamo para cubrir el 70% de la inversión, mismo que deberá ser cancelado en el período de 5 años posteriores con un interés del 15% financiado por la Corporación Financiera Nacional y la diferencia del 30% de la inversión será asumida por los accionistas o inversionistas. La TIRM es del 32.10% y un valor neto actual de \$123,343.

Aprobado por el patrocinador del Proyecto:

Lcda. Aline Gutiérrez

Fecha: 06 de Enero 2013