



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS:

CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y DESARROLLO INFANTIL

Autor(es):

Ángela Lorena Carchi Avilés
María Patricia Rodríguez Sánchez

Director:

Ximena Carrillo, MBA

Guayaquil – Ecuador

Noviembre-2011

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	6
DEDICATORIA.....	7
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	8
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO.....	9
2.1 Aspectos estratégicos del negocio	11
3. ESTUDIO DE MERCADO	12
3.1 Estado y Tendencias del Sector	12
3.2 Análisis de la Industria	12
3.3 Análisis de Mercado	15
3.3.1 Especificaciones del Servicio	15
3.3.2 Análisis de Clientes	17
3.3.3 Análisis de la Competencia.....	34
3.3.4 Tamaño del Mercado Objetivo	37
4. ANÁLISIS FODA	41
4.1 Descripción de Estrategias y Tácticas	42
5. PLAN DE MARKETING	44
5.1 Objetivos	44
5.1.1 Objetivos de Ventas	44
5.1.2 Objetivo de Posicionamiento	44
5.1.3 Objetivo de Rentabilidad o margen	44
5.2 Estrategia Global.....	44
5.2.1 Estrategia de Precios.....	45
5.2.2 Estrategia promocional de ventas	45
5.3 Políticas de Servicio.....	47

6. ANÁLISIS TÉCNICO.....	48
6.1 Decisión de Localización.....	48
6.1.1 Tamaño de las instalaciones del Proyecto	48
6.1.2 Aspectos Técnicos	49
6.2 Procesos del negocio.....	49
7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	54
7.1 Datos de la Organización.....	54
7.1.1 Dieta de los Directores.....	54
7.1.2 Política de distribución de utilidades.....	54
7.2 Estructura de la Organización.....	55
7.3 Talento humano: Perfil, funciones y responsabilidades.....	56
7.4 Política de administración de personal.....	59
7.4.1 Proceso de requerimiento, reclutamiento e incorporación de personal.	59
7.4.2 Proceso de permanencia en la empresa.....	60
7.4.3 Proceso de desvinculación de la empresa	62
7.5 Políticas Financieras.....	63
7.5.1 Política de cartera de clientes.....	63
7.5.2 Política de pago a Proveedores	64
7.5.3 Política de Efectivo	65
7.6 Política y procedimiento operacional.....	66
7.6.1 Política de Ventas	66
7.6.2 Política de facturación	66
7.6.3 Política de Caja	67
7.6.4 Política de Cobranza	67
7.6.5 Política de Compras e inventario	68
7.6.6 Política de Dirección y Administración.....	68

7.6.7	Política alimentación y servicios complementarios	69
7.6.8	Política de salida y despedida	69
8.	ANÁLISIS LEGAL	70
8.1	Aspectos Legales	70
8.2	Aspectos Societarios	70
8.3	Aspectos Tributarios	73
8.3.1	Declaración Mensual del IVA	73
8.3.2	Declaración de retención en la fuente	73
8.3.3	Declaración de Impuesto a la Renta	74
8.3.4	Presentación del anexo transaccional	75
9.	EVALUACION SOCIAL.....	76
10.	ANÁLISIS ECONÓMICO	78
10.1	Inversión Total	78
10.2	Inversión en activos	78
10.3	Financiamiento del proyecto.....	80
10.3.1	Proyecciones de crédito y financiamiento	80
10.3.2	Gastos de personal	81
10.3.3	Gastos administrativos y ventas.....	82
10.3.4	Presupuesto de impuestos	83
11.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	86
11.1	Flujo de caja.....	86
11.2	Estado de Resultados	87
11.3	Estado de situación financiera	88
11.4	Principales razones financieras.....	89
12.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	91
12.1	Tasa de descuento	91

12.2 Premisas de proyección del proyecto	91
12.3 Evaluación económica y financiera.....	92
13. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO.....	95
13.1. Escenario optimista.....	96
13.2. Escenario moderado.....	96
13.3. Escenario pesimista.....	96
14. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN.....	98
15. BIBLIOGRAFÍA	99
16. ANEXOS.....	101

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

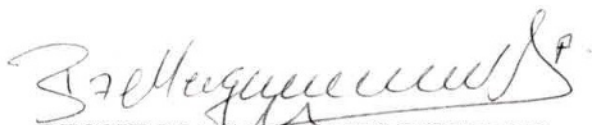
PROMOCIÓN 12

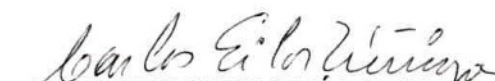
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los diez días del mes de noviembre de 2011, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y DESARROLLO INFANTIL** la Srta. **ANGELA LORENA CARCHI AVILES**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Bessie Magallanes Fuentes**, **Jacqueline Mejía Luna** y **Ximena Carrillo Estrella**, quienes firman a continuación:


BESSIE MAGALLANES FUENTES


JACQUELINE MEJÍA LUNA*


XIMENA CARRILLO ESTRELLA
TUTORA

* La MBA. Jacqueline Mejía Luna delega para la sustentación al Ing. Carlos Giler Zuñiga.

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

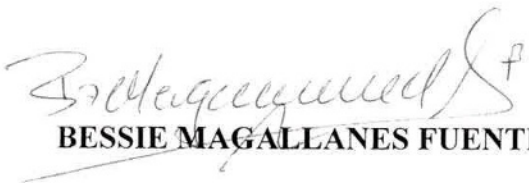
PROMOCIÓN 12

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

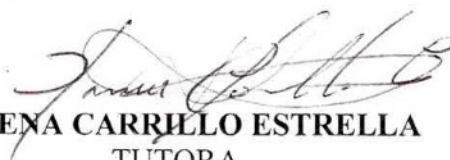
En la ciudad de Guayaquil, a los diez días del mes de noviembre de 2011, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y DESARROLLO INFANTIL** la Srta. **MARIA PATRICIA RODRIGUEZ SANCHEZ**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Bessie Magallanes Fuentes, Jacqueline Mejía Luna y Ximena Carrillo Estrella**, quienes firman a continuación:


BESSIE MAGALLANES FUENTES


JACQUELINE MEJÍA LUNA*


XIMENA CARRILLO ESTRELLA
TUTORA

* La MBA. Jacqueline Mejía Luna delega para la sustentación al Ing. Carlos Giler Zuñiga.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primer lugar a Dios, por permitirnos alcanzar las metas planteadas, a nuestros esposos e hijos por acompañarnos y apoyarnos a lo largo de este camino en la búsqueda del objetivo trazado.

Dejamos un especial agradecimiento a la comunidad ESPAE, Directivos y Profesores y a nuestra Directora de Proyecto, MBA, Ing. Ximena Carrillo por su especial paciencia pero sobre todo por ser una excelente guía y apoyo, en el desarrollo de este proyecto denominado Centro de entretenimiento y desarrollo infantil Intelligent Kids S.A.

Ángela Lorena Carchi Avilés

María Patricia Rodríguez Sánchez

DEDICATORIA

Dedicado a mis adorados hijos Emilio y Dana

Ángela Lorena Carchi Avilés

Dedicado a mi amada hija Denise

María Patricia Rodríguez Sánchez

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto plantea una gran oportunidad de brindar soluciones parciales a los distintos inconvenientes acerca del entretenimiento y desarrollo infantil, buscando identificar y desarrollar los talentos individuales de los niños a través de sesiones con grupos de enfoque, complementados con estimulación sensorial y psicomotriz en un ambiente seguro y divertido.

El centro posee un área de estancia infantil y estimulación temprana, organización de eventos basado en sistemas y métodos de aprendizaje vanguardistas y tecnología aplicada, salón de fiestas infantiles y salones de entretenimiento.

El proyecto va dirigido a la población que se encuentra ubicada geográficamente en la vía Samborondón, y sectores aledaños, que pertenecen a estratos sociales medios y altos, nuestros servicios serán usados por niños comprendidos entre las edades de 3 meses a 6 años.

El objetivo principal de la empresa se basa en ofrecer un servicio completo a la hora del cuidado, entretenimiento y enseñanza de los niños; además de la participación y desempeño de los padres mediante el proceso en los programas que desarrollaran las habilidades de los pequeños, mediante la estimulación temprana.

A partir de la organización del centro y los servicios que ofrece se establecen diferencias significativas; ya que Intelligent Kids brinda la comodidad a sus clientes de contar con todos los servicios, mencionados anteriormente, en un solo lugar. Por lo tanto se estima que se generen utilidades e ingresos de lunes a domingo por la mañana y tarde.

La inversión inicial es de US\$50.000, con un ingreso aproximado de US\$189.000 anuales, la recuperación total de la inversión se daría en el 3er. Año con VAN Puro de US\$ 175.353, con una TIR del 86%, un Indicador Beneficio Costo de 4.5071 veces a 1, un Período de Recuperación Puro de 2 años y un Período de Recuperación Descontado de 3 años.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO

En muchos países desarrollados el porcentaje de niños que son sometidos a diversas formas de estimulación es cada vez mayor. En vista de esto, grandes franquicias a nivel mundial han empezado a brindar este servicio consolidándose en este mercado. En los países sub-desarrollados y en vías de desarrollo esta tendencia no deja de ser importante.

En Ecuador, la falta de conocimiento acerca de la importancia en las actividades en niños menores de 6 años, la escasez de áreas recreativas, seguridad y la constante vida acelerada de los padres debido a sus actividades diarias; dan como resultado que los niños no tengan oportunidades de disfrutar de estos juegos infantiles, que tienen como objetivo desarrollar capacidades y establecer lazos afectivos que en el futuro le ayudaran a su aprendizaje.

En la exploración de la solución al problema expuesto, en el Ecuador el Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil (CEYDI), es una empresa que busca identificar y desarrollar los talentos individuales de los niños desde los tres meses hasta los seis años, a través de sesiones con grupos de enfoque, complementados con estimulación sensorial y psicomotriz en un ambiente divertido para el niño.

El CEYDI Intelligent Kids, tiene las características de brindar en un solo lugar de manera segura los servicios complementarios a la de estimulación temprana, como son las fiestas infantiles, club de tareas, salón de belleza y estética. Lo que nos lleva al que el objetivo principal de la empresa sea el involucrar la participación de los padres junto a sus hijos en actividades de desarrollo de la capacidad cognitiva, afectiva, motriz y social del infante. De esta manera los padres fortalecerán su rol principal en el desarrollo integral de sus hijos.

La empresa además proporcionará un servicio de excelencia en fiestas infantiles, club de tareas, y la sección de Fashion Kids que incluirá salón de belleza para niñas y estética para niños (peluquería).

Comparando salones de fiestas o centro de entretenimiento infantil vemos que son negocios que generan ingresos sólo los fines de semana; la diferencia de la esta Empresa, es que en el mismo establecimiento se brindará algunos servicios que generan utilidades e ingresos de lunes a domingo por la mañana y por la tarde, es así como en días laborables

funcionaremos como un centro de entretenimiento con actividades dirigidas (estimulación temprana) y daremos servicio de club de tareas; los fines de semana ofreceremos nuestros servicios de fiestas infantiles; y el servicio de Fashion Kids será de lunes a domingo.

Con lo antes expuesto el proyecto resuelve el problema de la falta de sitios que promuevan, respeten y protejan la facultad evolutiva de los niños y niñas de 3 meses a 6 años, que acompañado de programas de estimulación cognitiva, afectiva, motriz y social, pretende la creación de hábitos positivos que los preparen para la educación inicial.

Mediante el método se pretende resolver el problema de desvalorización de juego infantil, así como sensibilizar a los padres sobre la importancia y finalmente que un solo sitio especializado se pueda acceder a varios servicios resuelve el problema de búsqueda, traslado y optimiza el tiempo de los padres.

2.1 Aspectos estratégicos del negocio

Misión

“Ser un centro que promueve el desarrollo integral de los niños a través de programas innovadores basados en el entretenimiento y el desarrollo de habilidades, inmersos en un mundo fantástico, con personal altamente calificado, de gran calidad humana y brindando excelentes servicios en el cuidado de los niños, alcanzando aprendizajes significativos y niños felices.”

Visión

Que en el año 2015 Intelligent Kids sea reconocido como el segundo Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil, más importante de la ciudad y expandirse a nivel nacional como parte del logro de los objetivos estratégicos.

Objetivos Estratégicos

- 2017 expandir sucursales a nivel nacional.
- Contribuir con el desarrollo del intelecto infantil en nuestra sociedad.
- Sensibilizar a los Padres de familia sobre la importancia de la estimulación temprana en sus hijos como parte de su desarrollo integral.
- Generar un negocio sostenible en el tiempo que conduzca a las familias a liderar proyectos con sentido social en las futuras generaciones.

Valores Corporativos

- Respeto hacia la niñez
- Confianza
- Seguridad
- Creatividad
- Desarrollo integral
- Servicio Profesional
- Mejora continua
- Responsabilidad Social

3. ESTUDIO DE MERCADO|

3.1 Estado y Tendencias del Sector

El mercado de entretenimiento infantil a nivel mundial están teniendo un gran auge, y más aún las que vienen por franquicias, debido a que cada vez son más los padres de familia que consideran las necesidades de sus hijos, y no sólo en este sector, sino también en educación, seguridad y formación integral. De ahí que estos negocios se encuentren en etapa de madurez, por su rápido crecimiento anual.

En el mercado que atiende a niños menores de seis años es constante y cada vez más creciente, sobre todo el sector de servicios de desarrollo infantil públicos y privados, según un estudio¹ del INEC al respecto, muestra que al menos el 15% de la población, de niños menores de 4 años a asistido a servicios privados de desarrollo infantil, lo cual demuestra que a nivel privado existe oportunidad de crecimiento y generar un negocio de fácil operación, gran satisfacción al brindar un servicio que aporta positivamente a los infantes.

Existen diversos factores que contribuyen al crecimiento sostenido de la industria del entretenimiento. En el caso del entretenimiento infantil, el principal factor que detona el buen desempeño, es la necesidad de los padres en brindarle a sus hijos alternativas que ayuden en la labor formativa así como tiempo de calidad, en un sitio seguro.

Adicionalmente, se requiere de una probada solvencia moral y un fuerte sentido de responsabilidad social.

3.2 Análisis de la Industria

Es importante realizar un análisis industrial para determinar si el proyecto es atractivo y ante la competencia existente que estrategias se pueden establecer para poder acceder al mercado de una manera efectiva para poder enfrentar la competencia, es por esta razón que

¹ INEC. estudios sociodemográficos, programas sociales que benefician a menores de 5 años.

tomamos en consideración el Análisis de Porter como una herramienta para el cumplimiento de los objetivos. Ver Gráfico No. 1

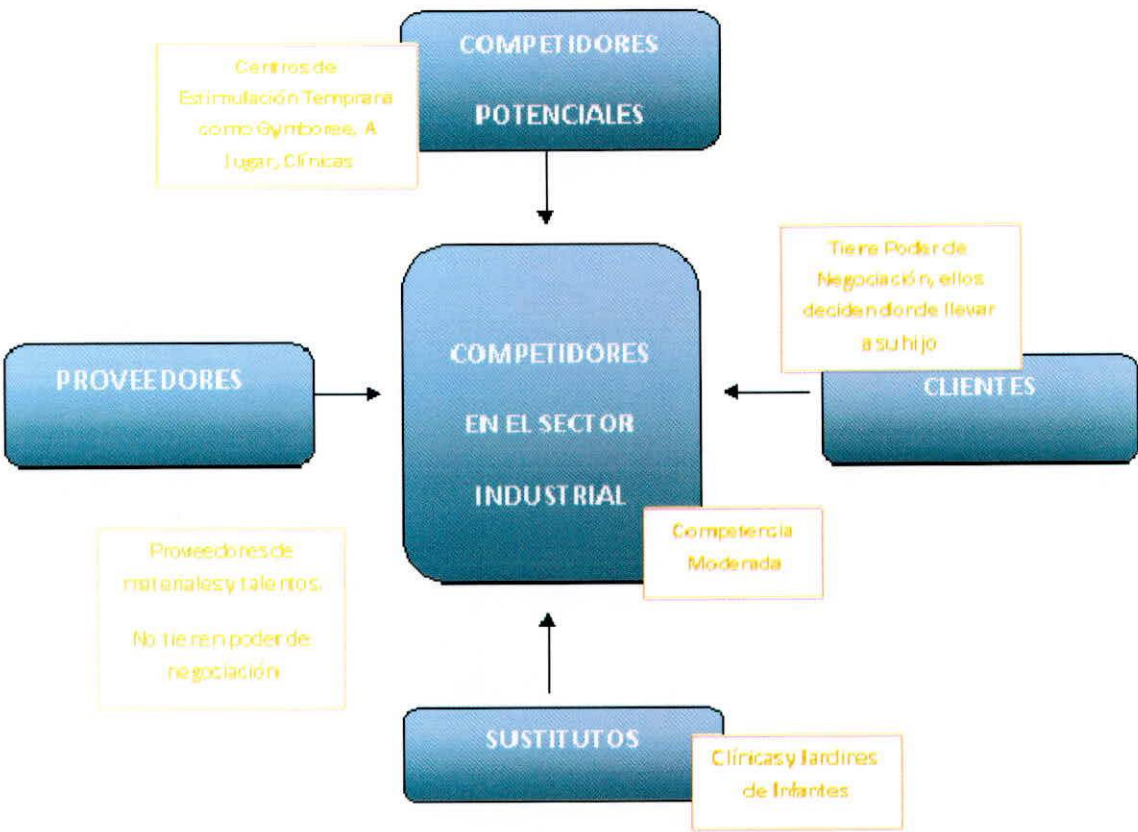


Gráfico No. 1: Análisis de fuerzas de Porter
Elaboración: Las autoras

❖ Amenaza de productos y servicios sustitutos:

Existen algunos centros de Estimulación Temprana similares, jardines de infantes y clínicas prestigiosas en la ciudad que ofrecen este servicio en el sector, así como peluquerías para niños en centros comerciales de reconocido nombre; sin embargo no ofrecen directamente los servicios integrados de nuestro negocio pero son competidores y sustitutos directos tal como lo muestra la tabla No.7 del análisis de la competencia. Por lo expuesto se consideran estas fuerzas como “**Moderada**”.

❖ **Barreras de Entrada**

Actualmente existen en el mercado lugares donde se presta un servicio similar al que proponemos, pero poco diferenciable entre sí, con algunos nombres reconocidos y posicionados. No se estima una barrera de entrada considerable en este sector debido a que el concepto que se presenta ataca una necesidad no satisfecha de manera integral, aunque se esperaría una fuerte reacción de los jugadores presentes.

La inversión es considerada un poco alta por los recursos que se necesitan para ofrecer un servicio de gran calidad, y aunque el dominio del conocimiento de los métodos es importante, pueden ser replicables en el largo plazo.

Por lo descrito se describe a este componente como **“Moderado”**.

❖ **Poder Negociador del Cliente**

Existe un gran número de clientes potenciales, quienes no son sensibles al precio, con respecto a la cantidad de empresas que prestan el servicio. Se está creando una marca nueva, por lo que se prevé que el poder de negociación lo tiene el cliente.

Será el cliente quien decida a que centro llevar a su hijo y estará dispuesto a pagar lo que considere justo, mientras perciba el beneficio. Sin embargo al no encontrarse agrupado y tener pocas referencias de servicio igual, concluimos que tienen un poder negociador bajo. Por lo tanto podemos concluir que esta fuerza es **“Favorable”** para nuestro negocio.

❖ **Proveedores**

Por tratarse de una empresa de servicios, los proveedores serían:

- Proveedores de Materiales: Juegos, seguridad, materiales de oficina, etc.
- Proveedores de Talento: nuestros empleados, asesores y médicos.

Para ambos casos la empresa es quien tiene el poder de Negociación, ya sea por el impacto que representa para el negocio en sus actividades diarias, como por la variedad de alternativas que existen del cual podremos elegir para operar, lo cual hace que esta fuerza sea **“Favorable”**.

En conclusión podemos observar que la industria es ***moderadamente atractiva***, por la tendencia que se está generando en los países en vías de desarrollo² y la creciente demanda de este servicio. Especialmente la sociedad, en las ciudades de mayor crecimiento económico en el Ecuador, está empezando a replicar ciertas costumbres de países desarrollados, específicamente de los Estados Unidos, y los está adaptando a su entorno.

3.3 Análisis de Mercado

3.3.1 Especificaciones del Servicio

El servicio que ofrecemos es de un Centro Integrado de Entretenimiento y Desarrollo Infantil que cuenta con algunos servicios en un mismo lugar, como el de Estimulación Temprana, Club de Tareas, Fiestas Infantiles y Fashion Kids, enfocado a niños de 3 meses a 6 años de edad.

Hoy en día la estimulación temprana tiene una gran tendencia de crecimiento puesto que cada vez más médicos especialistas recomiendan a los padres de familia involucrar a sus hijos a más temprana edad en la sociedad y su interacción con el medio.

Este centro infantil cuenta con dos áreas de negocio: Área Educacional que comprende estimulación temprana y el club de tareas; y el Área de Entretenimiento que comprende el salón de fiestas infantiles y Fashion kids, los cuales describiremos a continuación:

Área Educacional:

Estimulación Temprana: un espacio de recreación que brinda diversión y aprendizaje a los niños de manera activa en un ambiente sano y seguro. Brinda un espacio de reunión al que acuden los padres para convivir y divertirse con sus hijos. Y contará con programas

² UNICEF, centro de investigaciones Innocenti y Banco Mundial.

desarrollados por profesionales en el área de educación temprana, psicología infantil y desarrollo motriz.

Este programa consiste en clases de 45 minutos impartidas por parvularias especializadas en alentar el crecimiento del niño a través de actividades de estímulo sensorial, juegos, lecturas de cuentos. Las actividades serán desarrolladas acorde con la edad del niño, es por esto, que serán impartidas por niveles:

- Nivel 1 (3 - 6 meses): Enfocado a que el bebé explore los sentidos y nutra el desarrollo auditivo y visual jugando boca abajo, con linternas, primeras canciones. Incluye charlas con los padres para ayudar a comprender el desarrollo de los niños.
- Nivel 2 (6 – 10 meses): El bebé aprende acerca de la causa y efecto y estimula la fuerza a través del juego con rampas, toboganes y trepadoras. Incluye charlas con los padres para ayudar a comprender el desarrollo de los niños.
- Nivel 3 (10 – 16 meses): Una etapa importante en la que se explora la comunicación de ida y vuelta. Juego que incita el descubrimiento del ambiente, balance y coordinación mientras los padres aprenden al mismo tiempo como interactuar con los niños y como comunicarse con ellos y el mundo.
- Nivel 4 (16 – 22 meses): El niño descubre cómo trabaja el mundo y se convierte en una persona competente para resolver problemas a través de los juegos que muestran estilos y frecuencias.
- Nivel 5 (22 – 28 meses): Despliegue la imaginación a través del juego creativo para apoyar el pensamiento simbólico, el desarrollo del lenguaje y la interacción social.
- Nivel 6 (28 – 36 meses): El entendimiento de los símbolos se vuelve esencial para su lectura. El programa desarrolla su nivel cognitivo a través del uso de la imaginación y la expresión corporal.
- Nivel 7 (3 – 5 años): Fomenta la curiosidad y la auto confianza a través del arte, la ciencia y el juego, entre otras propuestas. Las maestras leen libros infantiles para reforzar el desarrollo social mientras comienzan a involucrarlos en la lectoescritura activamente desde el juego. A la vez los motiva para involucrarse en actividades que incluyen la cooperación y la comunicación entre pares. Se incluyen tanto

actividades individuales como grupales que promueven el desarrollo de las habilidades personales y sociales que facilitan la inserción escolar.

Como servicio adicional, la psicopedagoga se encargará de enviar información a los padres de familia via mail, del desarrollo motriz de los niños y sus avances en el crecimiento de los mismos, fotos e información de las actividades realizadas en las clases para que a su vez practiquen en casa.

Club de Tareas: Enfocados a niños en un rango de edades que van desde los 3 hasta los 6 años, nuestro target en esta área son padres que necesiten un espacio en donde sus hijos tengan actividades orientadas a dar apoyo escolar, y actividades extracurriculares para afianzar conocimientos y destrezas como clases de lectura para los niños que estén empezando a leer y cuenta cuentos.

Área de Entretenimiento:

Salón de Fiestas Infantiles: una de las áreas de suma importancia en nuestro centro, que comprende el alquiler de salón de fiestas, paquetes de comida, shows infantiles, servicio de fotografía, decoración temática.

Fashion Kids: un nuevo concepto de la moda infantil que brinda distintas opciones en el mundo de la moda, ofreceremos servicio de peluquería: corte de cabello, peinado; aplicación de maquillaje hipoalergénico.

3.3.2 Análisis de Clientes

Este proyecto puede ser abordado desde varios puntos de vista: salud, desarrollo de habilidades, aprendizaje y educación, etc. Se trata de un mercado no explotado completamente y con oportunidades de desarrollo. Lo que planteamos es cubrir esa necesidad bajo un mismo techo.

Para esto, realizamos una investigación de mercado a través de una encuesta consultando madres y padres de familia jóvenes³ que tienen hijos cuyas edades están en el rango de nuestros potenciales clientes, de quienes obtuvimos información importante para la definición de nuestra estrategia y giro del negocio.

Segmentando a los niños por edades según cada tipo de servicios, queda tal como lo muestra la tabla #1, que a continuación se muestra:

Análisis de Clientes por Segmento de Edades.

SERVICIO	EDADES
➤ ESTIMULACIÓN TEMPRANA	3 meses a 5 años
➤ FIESTAS INFANTILES	1 a 6 años
➤ FASHIÓN KIDS	2 a 6 años
➤ CLUB DE TAREAS	3 a 6 años

Tabla No. 1: Análisis de Clientes por Segmento de Edades.

Elaborado por Las Autoras

En éste caso particular los compradores son los Padres de Familia, ya que tienen el poder de compra y de decisión sobre la educación, formación y/o el tipo de entretenimiento de sus hijos.

No existe un canal de distribución entre el comprador y la institución, por el giro del negocio se aplica un buen trabajo de Organización y Métodos dentro de la Institución, que simplifique la labor de las parvularias y psicopedagoga para el fácil entendimiento, atención y cuidado de los niños, entre sus beneficios denotamos:

Beneficio de Lugar, que permite brindar el servicio de una manera fácil con la finalidad que sus consumidores tanto padres como hijos tengan una satisfacción total.

³ Definimos a familias jóvenes a padres o madres menores de 40 años de edad.

3.3.2.1 Población y Cálculo de la Muestra

a. Población

La población objetivo de este estudio está conformada como mencionamos anteriormente por los padres y madres de familia jóvenes, que tengan hijos entre las edades de 0 a 6 años, varones o mujeres, que vivan en la vía Samborondón, en la zona urbana, desde la Puntilla hasta el km 10 1/2.

b. Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra se lo procedió a calcular considerando la información que nos proporcionó el INEC, del censo del año 2001, que es el último dato que tienen registrado, dado que la información del 2010 aún no se encuentra disponible sino hasta el cuarto trimestre del año.

En la información proporcionada por ellos, se consideró los niños, hombres y mujeres, nacidos vivos, entre las edades de 0 a 6 años de edad, que residen en el Cantón Samborondón, zona Urbana, el cual dió como resultado un Tamaño de la Población de 6.451 niños; se consideró además una proporción de éxito de 0.50, un error de muestra de 0.05, una proporción de fracaso de 0.50, tomando un nivel de confianza o seguridad de 95% por lo que el coeficiente de confianza de Z=1.96., garantizándome así el nivel de confiabilidad de los resultados. Se utilizó la fórmula para el cálculo de tamaño de muestra para poblaciones finitas, y se determinó que el tamaño de muestra es de 74 unidades muestrales.

A continuación se presenta como se obtuvo matemáticamente la muestra para la investigación a realizar:

Fórmula Finita

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{(N-1) \cdot e^2 / z^2 + p \cdot q}$$

SIMBOLOGIA:

- n = Tamaño de la muestra.
- Z = Nivel de confiabilidad (95 %)
- P = Probabilidad de ocurrencia 0.5.
- Q = Probabilidad de no ocurrencia 1-0.5=0.5
- N = Población 6451
- E = Error de muestreo 0.05 (5%).

Cálculo de Muestras para Poblaciones Finitas

INGRESO DE PARAMETROS			
Tamaño de la Población (N)	6.451	Fórmula (a)	Tamaño de Muestra 73,90
Error Muestral (E)	0,05		
Proporción de Éxito (P)	0,95		
Proporción de Fracaso (Q)	0,05		
Valor para Confianza (Z)	1,96		

Tabla No. 2: Cálculo de muestras para poblaciones finitas
Elaborado por las autoras

Por lo tanto, la encuesta se realizó a 74 padres o madres que tengan hijos comprendidos entre las edades de nuestro grupo objetivo para poder cumplir con la probabilidad de éxito.

Después de realizar las encuestas se procedió a la tabulación de los datos para obtener los resultados del objetivo de la investigación.

c. Método de Muestreo

Se elaborará una encuesta⁴ con apoyo visual de una separata⁵, mediante la cual, se obtendrá información acerca de los requerimientos de los padres de familia para el desarrollo de sus hijos, y la aceptación de los servicios, la que entre otras podemos mencionar como:

- Datos del Cliente
- Cantidad de hijos comprendidos en la población objetivo
- Criterios a considerar para la inscripción de hijos
- Tipos de Servicios preferentes del cliente
- Precio que estarían dispuestos a pagar por los servicios

⁴ Anexo 1 Formulario de encuesta

⁵ Anexo 2 Separata

3.3.2.2 Análisis de resultados de la investigación

Para analizar a los potenciales clientes se efectuó un estudio de mercado, mediante la técnica de encuesta, la misma que se realizó un 90% fuera de los Centros Comerciales, como Rio Centro Entre Ríos, Village Plaza, Parrillada del Ñato, Mc Donalds, La Piazza Entre Ríos, para lo cual se uso el método del salto sistemático y 10% en Urbanizaciones como Entre Ríos, Ciudad Celeste, Bunganville, Isla Sol, Río Grande, con el método de puerta en puerta, hasta completar la cantidad planteada de encuestas, si bien en principio se tomo en consideración Villa Club para la encuesta se excluyó esta información debido a que no corresponde específicamente a la zona Samborondón.

Variables demográficas del grupo objetivo

De la recopilación de datos se puede ver que de las personas encuestadas el 10% oscila entre 24 y 28 años, el 38% entre 29 y 34 años, el 41% entre 35 y 40 años y el 12% se encuentra comprendida mayor a 41 años. *Ver tabla No.3*

EDAD DEL ENCUESTADO	PORCENTAJE
24-28 años	10%
29-34 años	38%
35-40 años	41%
41-46 años	10%
> 47 años	1%
TOTAL	100.0%

Tabla No. 3 Distribución de edades de los encuestados
Elaboración: Las autoras

El estado civil de los encuestados se distribuye en 85% casados y 15% solteros o divorciados. *Ver tabla No. 4*

Estado Civil	PORCENTAJE
Casado	85%
Soltero	12%
Divorciado	3%
TOTAL	100%

Tabla No. 4: Estado Civil
Elaboración: Las autoras

Del total de las encuestas, el 68% fueron contestadas por mujeres y el 32% varones, y que en promedio tienen dos hijos. *Ver tabla No. 5*

CANTIDAD DE HIJOS	FAMILIAS ENCUESTADAS
1 HIJO	42
2 HIJOS	39
3 HIJOS	8
4 HIJOS	2
TOTAL	91

Tabla No.5: Cantidad de encuestas
Elaboración: Las autoras

Se logro determinar, en las encuestas, que de las 91 familias encuestadas, el 84% tiene a su cargo niños con edad menor a 6 años, y tan solo el 16% con edad igual o mayor a 7 años, tal como se muestra en la *tabla No.6*

EDAD DEL INFANTE	CANTIDAD DE NIÑOS	PORCENTAJE
< 1 año	9	6%
de 1 año	21	14%
de 2 años	24	16%
de 3 años	24	16%
de 4 años	19	12%
de 5 años	16	11%
de 6 años	14	9%
= ó > 7 años	25	16%
TOTAL POBLACIÓN MENORES A CARGO SEGÚN MUESTRA	152	100.0%

Tabla No.6: Distribución de las edades

Elaboración: Las autoras

De los datos propios de preguntas, y haciendo referencia a la primera pregunta de la encuesta, se pudo determinar que el 90% de los encuestados si conoce un centro de estimulación temprana y los servicios que prestan y tan solo el 10% desconocían por completo este tipo de servicio, tal como lo muestra el *gráfico No. 2*

¿Conoce usted que es un centro de estimulación Temprana?

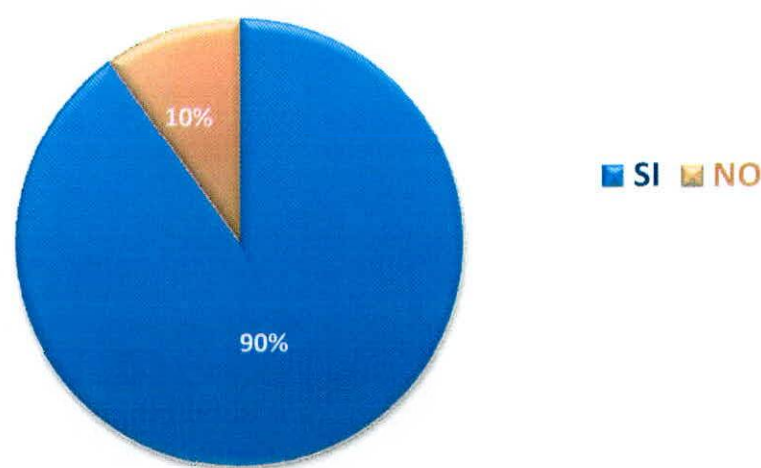


Gráfico No.2: Conoce que es un centro de estimulación temprana

Elaboración: Las autoras

Considerando los resultados de la segunda pregunta de la encuesta, *ver grafico No.3*, nos permite conocer el nivel de confiabilidad que las personas suelen tener hacia este tipo de empresas al inscribir a sus hijos en un Centro de Desarrollo Infantil, se puede concluir que el 46% de las persona han inscrito antes a sus hijos en un Centro de Desarrollo Infantil, no obstante vemos que el 56% no lo ha hecho.

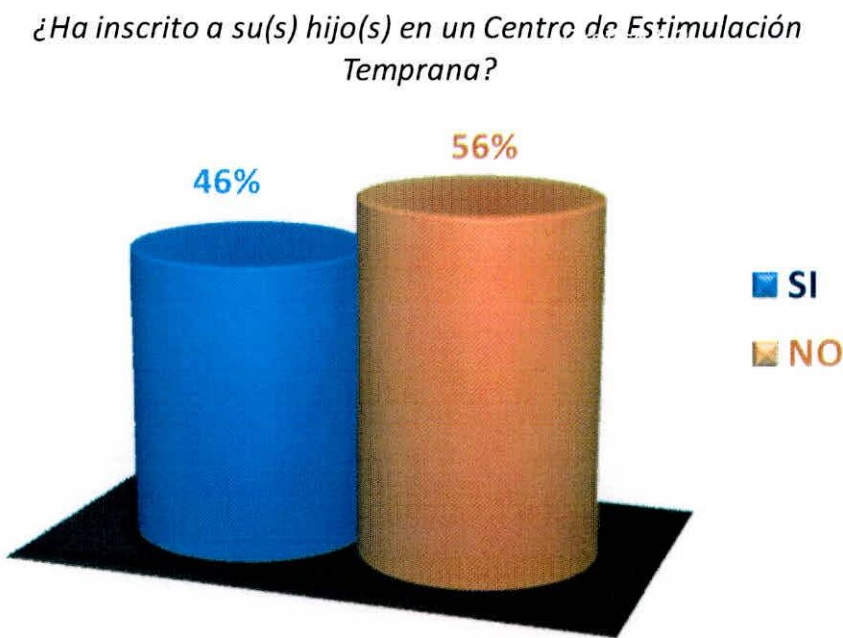


Gráfico No. 3
Elaboración: Las autoras

Analizando el actual posicionamiento de mercado, podemos observar en el *gráfico No. 4* que según las muestras obtenidas el 56% de la población encuestada no recuerda ningún centro de estimulación temprana, en Samborondón o Guayaquil, mientras que el 44% si recuerda un centro de estimulación temprana, de la población encuestada que sí recuerda se determinaron tres lugares que los potenciales clientes los tiene presentes tales como: Gymboree con el 32%, Jardín de infantes Rinconcito 5%, a Jugar con el 4% y Otros con el 2%. Podemos concluir que Gymboree en la actualidad se encuentra posicionado (acorde con las muestras obtenidas), en la mente de los potenciales clientes ya que presenta un porcentaje significativo a diferencia de los demás centros.

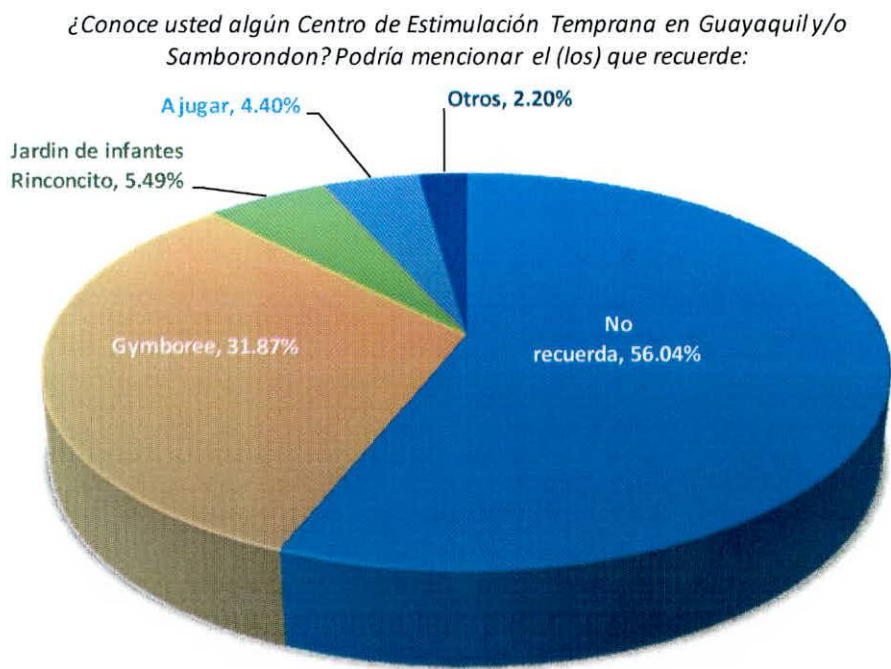


Gráfico No.4
Elaboración: Las autoras

Determinar las variables y las características de importancia para los clientes es prioritario, para definir las fortalezas y medir las debilidades de la empresa a la hora de prestar un servicio de calidad para los consumidores, en el gráfico No. 5, se observa que de la población encuestada, la variable más influyente es el precio con el 55% de peso, le sigue seguridad con el 34%, parqueo con el 30%, horarios con el 27% y finalmente la metodología con el 22%. Se puede concluir que las variables tales como: precio, seguridad, parqueo, horarios y metodología inciden a la hora de tomar la decisión de inscribir a un niño en un Centro de Desarrollo Infantil según sus padres.

¿Cuales de los siguientes criterios son prioritarios para tomar la decisión de inscripción de su(s) hijo(s) en un Centro de Estimulación?

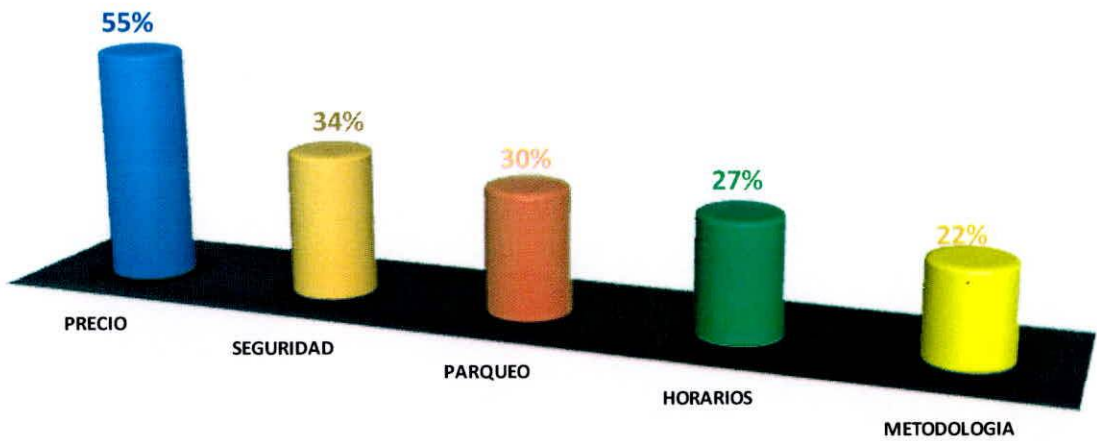


Gráfico No.5
Elaboración: Las autoras

Una vez concluidas las variables de importancia para los clientes, las mismas que fueron explicadas en la pregunta anterior, es prioritario conocer la aceptación del mercado en el sector Samborondón, y determinar si la variable lugar tiene alguna influencia, en el sitio donde se montaran las instalaciones, el *gráfico No.6*, nos muestra que el 82% de la población está de acuerdo con el lugar, mientras que el 18% no está de acuerdo.

¿Inscribiría usted a su(s) hijos en un Centro de estimulación temprana, si cumple con las características anteriormente señaladas.
Que se llamará Intelligent Kids y estará ubicado en vía Samborondón km2.5 sector Tornero del Río?

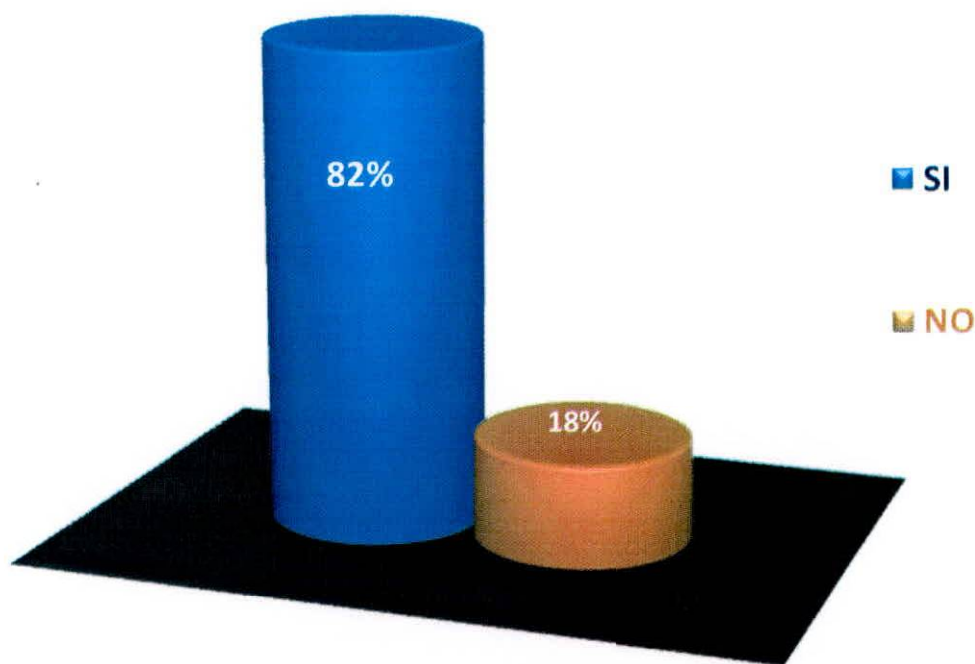


Gráfico No.6
Elaboración: Las autoras

Se levanto también información referente a los gustos o preferencia de servicios adicionales que estarían dispuestos a adquirir los potenciales clientes, de las alternativas planteadas, el muestreo arrojó que el 74% de los encuestados prefieren como primer servicio el club de tareas, en segundo lugar con 54% de preferencia la peluquería, en tercer lugar con 36% de preferencia tienda de artículos para estimulación temprana, en cuarto lugar de preferencia con 31% salón de fiestas, en quinto lugar con 26% de preferencia tarjeta de descuentos y el sexto de preferencia tienda de ropa para niños con 9%. Ver gráfico No.7.

¿Qué tipos de servicios adicionales le gustaría recibir en este Centro de entretenimiento y desarrollo infantil, para usted y sus hijos?

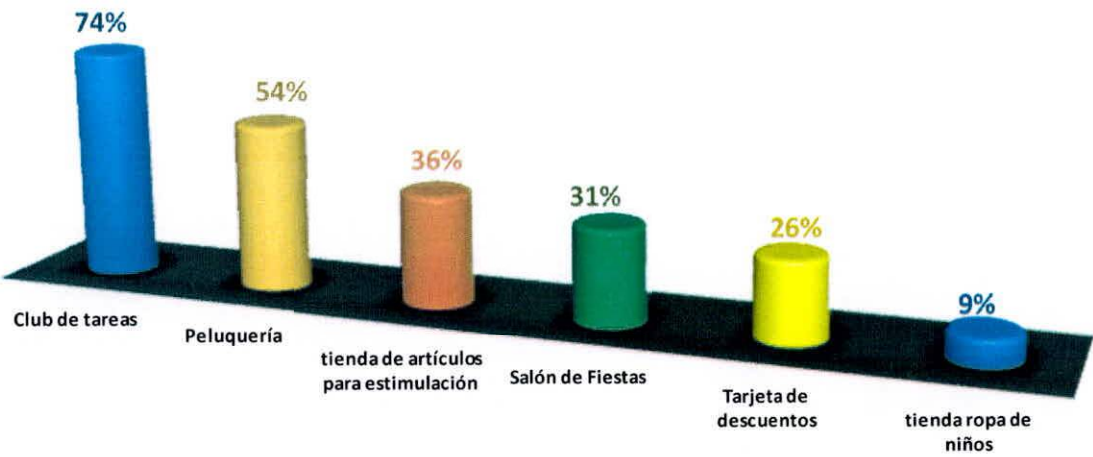


Gráfico No.7
Elaboración: Las autoras

Se investigó la cantidad de veces que los encuestados estarían dispuestos a asistir y así identificar cual es el criterio de los padres con respecto a la cantidad de días que deben llevar a sus hijos, en el gráfico No.8 se observa que entre las opciones que se brindó en la encuesta: una vez a la semana que obtuvo un 6%, dos veces a la semana con el 26% y finalmente la de mayor aceptación con un 68% es tres veces a la semana.



Gráfico No.8
Elaboración: Las autoras

En la misma línea de la pregunta anterior y con el afán de determinar la frecuencia en que los niños asistirán al centro, podemos observar en el *grafico No. 9* que la aceptación de ir mensualmente es la adecuada ya que esta posee un 84% y existe una gran diferencia con las demás opciones que son trimestralmente, anualmente y semestralmente.

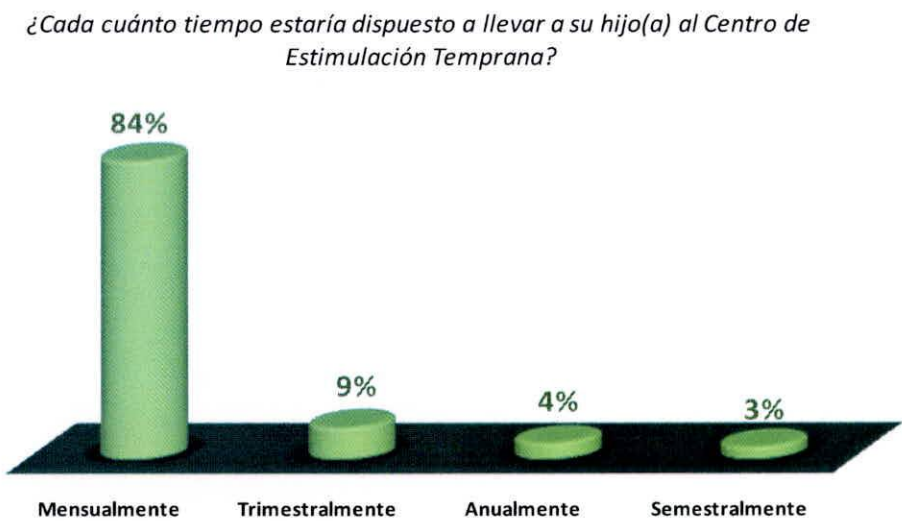


Gráfico No.9
Elaboración: Las autoras

Para determinar el canal de mayor aceptación para efectos publicitarios, las encuestas muestran, que el correo electrónico con 45% es el de mayor aceptación, en segundo con 20% internet, en tercer lugar con 14% estados de cuenta, en cuarto lugar con 8% la televisión, en quinto lugar con 7% la radio y el resto con 6% de aceptación. Tal como lo podemos apreciar en el *gráfico No.10*

¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio?

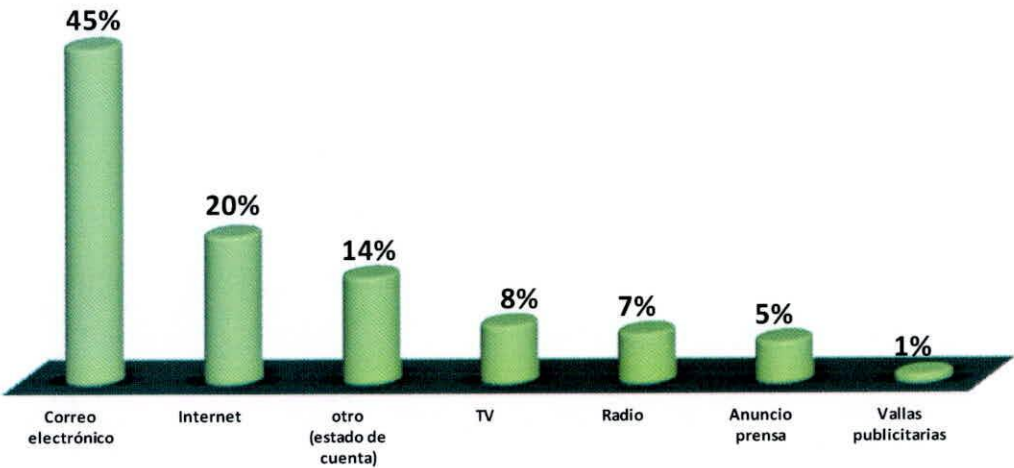


Gráfico No.10

Elaboración: Las autoras

Para determinar la cantidad de dinero que el grupo objetivo estaría dispuesto a invertir o gastar en el servicio se consultó de la siguiente manera ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un centro de estimulación Temprana para su hijo por 3 sesiones de 45 minutos a la semana?. De las alternativas encuestadas, el resultado que lo podemos observar en el *gráfico No. 11*, el cual nos muestra que de la población encuestada el 82% estará dispuesto a pagar entre \$40-\$50, por consiguiente también podemos apreciar que si los precios oscilan entre \$101 -150 posiblemente no sea muy factible esta decisión con ese precio, ya que mediante esta encuesta el 1% de población estaría dispuesto a pagar esta cantidad.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Centro de Estimulación Temprana para su hijo(a) por 3 sesiones de 45 minutos a la semana?

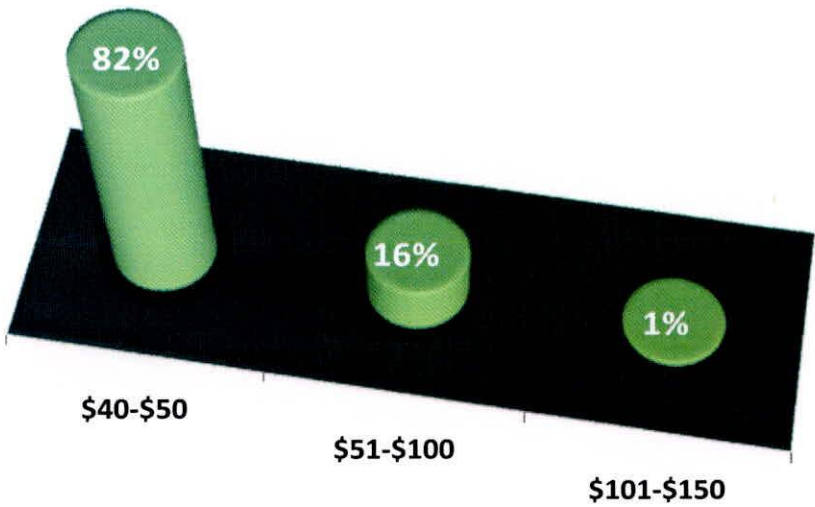


Gráfico No.11
Elaboración: Las autoras

La flexibilidad de los horarios para los padres es un factor importante a la hora de tomar la decisión de inscribir al niño en el Centro, por lo que al realizar la investigación de mercado se propuso tres diferentes horarios; de 5pm a 7pm, 10am a 12am, 3pm a 5pm.

El horario de 5 pm a 7 pm tuvo mayor aceptación con el 58%, mientras que de 10 am a 12 am tuvo el 30%. Lo cual significa que se podrían establecer jornadas comprendidas en esas horas ya que son más cómodas para los clientes. Tal como lo podemos ver en el gráfico No.12

¿Qué horario es más conveniente para Ud., llevar a su hijo(a) al Centro de Estimulación Temprana?

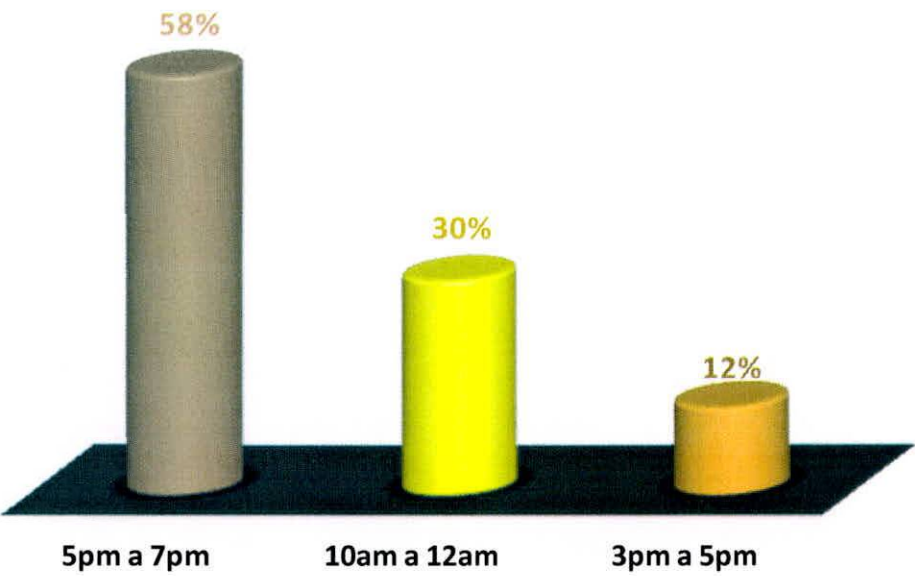


Gráfico No.12
Elaboración: Las autoras

En conclusión se ha determinado que las características del grupo objetivo serían las siguientes:

1. Edad de los padres entre edad 29 y 40 años
2. Con hijos comprendidos entre 1 y 6 años
3. Padres o madres de familia.
4. Residen en la vía Samborondón
5. Requieren los servicios del centro como mínimo 45 minutos
6. Gasto promedio dispuestos a hacer es entre \$40 y \$50
7. Con preferencia en el club de tareas

3.3.3 Análisis de la Competencia

En el mismo sector donde se ubicará el Centro de Desarrollo Infantil Intelligent Kids, se encuentran otras instituciones educativas que brindan los mismos servicios para las mismas áreas y a nivel pre escolar.

Estas instituciones tienen más tiempo en el mercado, por lo que ya son conocidas en el mismo, lo que genera confianza e imagen en el sector, en cambio, para esta empresa es una gran oportunidad porque nos permitirá mejorar constantemente.

Entre los principales competidores tenemos:

❖ *Gymboree:*

Es uno de los competidores fuertes localizado en el norte de la ciudad y atiende a los mercados de Ceibos y Urdesa en su mayoría; recientemente hace un año abrió un nuevo local en Samborombón en el Centro Comercial Plaza Nova.

Cuenta con el respaldo de una franquicia internacional con más de 30 años de experiencia en conceptos modernos de enseñanza. Ese respaldo y nombre, lo convierte en una marca establecida y bien identificada en la industria a nivel mundial, sin embargo son nuevos en el país y tiene ciertas fallencias en cuanto a disponibilidad de horarios que permita la continuidad de los niños al siguiente nivel de estimulación, por ejemplo: si un niño pasa al nivel 3 de estimulación, y los padres lo llevaban en el horario de las 6:15pm que era el más factible para ellos porque laboran, y requieren que en el nivel 3 las clases se impartan en el mismo horario, pero no hay disponibilidad en el mismo, les toca esperar a que haya más niños que pasen a ese nivel y que los padres quieran llevarlos en el mismo horario, lo cual corta la continuidad en el proceso de estimulación del niño. Aunque para este caso específico, consideramos también que se presenta dado que no tienen mucho personal (parvularias) para cubrir las necesidades en cuanto a horarios que se demandan.

Estos aspectos son los que la Empresa debe aprovechar para ser mejores que la competencia, consideramos que tener la disponibilidad de horarios y disponibilidad de personal es una gran ventaja.

❖ ***A Jugar:***

Es una empresa destinada a la venta de juguetes didácticos, cuenta con material educativo para adecuar cuartos de juego, centros de estimulación y pre escolares. Adicionalmente son un Centro de Estimulación donde imparten clases a niños desde los 3 meses hasta los 3 años. Además hicieron una alianza con Fastrackids para impartir talleres interactivos a niños entre 3 y 6 años.

Es otro de los competidores importantes que atiende al mercado de la Vía a Samborondón y barrios cercanos. Se abrió hace aproximadamente 5 años y ha demostrado mantenerse estable entre sus clientes.

❖ ***Jardines de Infantes:***

Existen algunos Jardines de Infantes en el sector, pero entre los más destacados que ofrecen el servicio de Estimulación Temprana están el IPAC y Rinconcito, pero únicamente ofrecen este servicio de Estimulación, cuyos precios oscilan entre 70 y 150 dólares aproximadamente, se debe mencionar que cuentan con personal altamente calificado.

❖ ***Clínicas:***

Existen varias en la ciudad que prestan el servicio de Estimulación temprana pero limitado a otras recreaciones como música y Arte en su totalidad. Es ofrecido a los padres dentro del paquete en los costos del parto, por la cercanía de los domicilios a su alrededor cuentan con afluencia media.

❖ ***Salón de eventos y Fashion Kids:***

En el sector existen parques recreativos, que ofrecen servicios de fiestas infantiles como Play&Jump, del rancho Vevenita, Party Express, Parrillada del ñato, entre otros los precios oscilan entre \$200 y \$400, en ocasiones pueden llegar hasta \$1.200, si bien en estos sitios de la competencia se pueden efectuar fiestas infantiles, se observó que en algunos, no poseen juegos para niños menores de 3 años, la afluencia a estos sitios los fines de semanas

es alta. En cuanto a Peluquería para niños existe una en el Centro comercial Rio Centro, el precio oscila entre \$10 y \$12 dólares, por estar en un centro comercial y brindar las comodidades propias de un mal, cuenta con afluencia media.

Se ha desarrollado una matriz de Servicios Ofertados/Competencia (Tabla No.7) para tener un panorama claro del mercado y de todos los servicios que se brindan en el mismo, para así definir claramente los puntos de diferenciación, los cuales son:

	F. Semana	Precio/Me s/evento	Estimulaci ón	Club de tareas	Salón de fiesta	Fashion Kids	Ubicación	Medico	Beneficios adicionales
Gymboree*	SI	60	SI	NO	SI	NO	Km 2.5 vía Samborondón	NO	NO
A jugar	SI	60	SI	NO	NO	NO	Km 1.5 vía Samborondón	NO	NO
Jardines	NO	50	NO	NO	NO	NO	En la vía Samborondón	SI	NO
Rinconcito	NO	70	NO	NO	NO	NO	Km 4 vía Samborondón	SI	NO
Clínicas	NO	50	SI	NO	NO	NO	Km 1.5 vía Samborondón	SI	NO
Play&Jump	SI	300	NO	NO	SI	NO	Km 4 vía Samborondón	NO	NO
Party Express	SI	200	NO	NO	SI	NO	Km 2.5 vía Samborondón	NO	NO
Parrilla del Nato	SI	1.200	NO	NO	SI	NO	Km 2.5 vía Samborondón	NO	NO
Peluquería	SI	12	NO	NO	SI	SI	Centro Comercial	NO	NO

*Ofrece paquete trimestral para efectos de comparativo se muestra mensual

Tabla No.7: Matriz de servicios ofertados por la competencia
Elaborado por las Autoras

De acuerdo a lo detallado en la **tabla No.7** podemos establecer como Factores de Diferenciación de nuestro proyecto los que detallaremos a continuación:

- El segundo Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil, para lo cual contaremos con un local totalmente adecuado para promover la estimulación temprana en los niños, conjugando la diversión, entretenimiento, música e interacción con la sociedad.
- El Establecimiento contará con Club de tareas y Fashion Kids, servicios que normalmente no se encuentran en disponibles en un solo lugar.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con cadenas especializadas en distribuir y promover artículos para niños, por ejemplo Bebemundo, entre otros con la finalidad de contar con productos especializados para ellos.

- Atención personalizada hacia los niños, con asesoría especializada en estimulación y psicología: Se contará con profesionales de cada una de estas ramas como asesores de la empresa. Concretaremos charlas educativas bimensuales sin costo dictadas por estos profesionales con el objetivo de brindar conocimiento adicional para la familia.
- Brindar un servicio de excelencia, con la retroalimentación proporcionada por los padres de familia, y así se evaluará las necesidades de los pequeños clientes.

3.3.4 Tamaño del Mercado Objetivo

3.3.4.1 Estimación de la Demanda

En base a los datos determinados por el Instituto de Nacional de Estadística y Censos (INEC) la población del área urbana de Samborondón ⁶es de 67.590 habitantes; el número de familias asciende 17.787 y los niños comprendidos entre las edades de 0-6 años son 6.451 aproximadamente, es decir el 9,54% de la población total del área urbana de Samborondón.

En base a lo anterior, en conjunto con los datos levantados en la encuesta para el proyecto, se estimó la demanda anual del mercado potencial para cada uno de los servicios. Así tenemos que la estimación de la demanda⁷, en montos, para el servicio de estimulación temprana asciende a \$227.345, para club de tarea \$136.694, peluquería y estética \$12.644 y en salón de fiesta \$595.492

El sector comprendido en la vía Samborondón, por no estar aun en su capacidad total de desarrollo tiene potencial de crecimiento, sin embargo para efectos de cálculo de la demanda no se incluye la tasa de crecimiento poblacional.

⁶ INEC, Censo de Población y vivienda 2010.

⁷ Anexo 3 Estimación de la demanda

3.3.4.2 Estimación de la Oferta

Se estima que la facturación anual, del principal competidor Gymboree, en función a la información disponible en la página web del servicio de rentas internas, y por lo investigado con otras fuentes⁸, asciende aproximadamente \$150.000 anuales

La estimación de la oferta la realizaremos de acuerdo a cada línea de servicios que tenemos planificados ofrecer, estas son las siguientes:

- Club de Tareas
- Estimulación Temprana
- Fashion Kids
- Fiestas Infantiles

Cada una de estas actividades, está separadas y contienen una estimación de las cantidades a ofertar de acuerdo a la capacidad total en las instalaciones del Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil Intelligent Kids.

En lo referente al **Club de Tareas** se cuenta con dos aulas que tendrán capacidad para 10 niños por cada mes del año (con excepción de los meses de febrero a abril, inclusive ya que esos meses son de vacaciones), de lunes a viernes, por 45 minutos a un precio de US\$50= cada niño. Esto nos da un valor total de US\$9.000 anuales

⁸ Emisores de Tarjetas de Crédito.

Club de Tareas		50.00 US\$			
Meses	# Alumnos	Aula # 1	Aula # 2	Total Mes	
Enero	10	500.00	500.00	1,000.00	
Febrero	-	-	-	-	
Marzo	-	-	-	-	
Abril	-	-	-	-	
Mayo	10	500.00	500.00	1,000.00	
Junio	10	500.00	500.00	1,000.00	
Julio	10	500.00	500.00	1,000.00	
Agosto	10	500.00	500.00	1,000.00	
Septiembre	10	500.00	500.00	1,000.00	
Octubre	10	500.00	500.00	1,000.00	
Noviembre	10	500.00	500.00	1,000.00	
Diciembre	10	500.00	500.00	1,000.00	
Totales	90	4,500.00	4,500.00	9,000.00	

Tabla No.8: Tabla de Estimación de la Oferta: Club de Tareas
Elaborado por Las Autoras

La **Estimulación Temprana** se ha calculado para 10 niños por aula, separados en dos grupos, el primer grupo serán atendidos Lunes, Miércoles y Viernes, el segundo Martes y Jueves, en dos aulas, en 6 sesiones al día, es decir 3 en la mañana y 3 en la tarde por 12 meses del año a un precio de US\$40= cada niño al mes. Esto nos da un total de US\$9.600 mensuales, es decir, US\$115.200= anuales.

Estimulación Temprana		40.00 US\$				
Meses	# Alumnos por Aula	Sesiones al Día	Grupo de Trabajos	Aula # 1	Aula # 2	Total Mes
Enero	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Febrero	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Marzo	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Abril	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Mayo	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Junio	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Julio	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Agosto	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Septiembre	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Octubre	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Noviembre	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Diciembre	10	6	2	4,800.00	4,800.00	9,600.00
Totales	120			57,600.00	57,600.00	115,200.00

Tabla No.9.: Estimación de la oferta: Estimulación Temprana
Elaborado por Las Autoras

Fashion Kids se ha calculado para 5 niños atendidos diariamente de lunes a sábados por 4 semanas al mes lo que da 120 niños atendidos mensualmente por un precio de US\$5= cada niño. Esto nos da un total de US\$7.200 anuales.

Fashion Kids		5.00 US\$		
Meses	# Clientes	Peluquería	Total Mes	
Enero	120	600.00	600.00	
Febrero	120	600.00	600.00	
Marzo	120	600.00	600.00	
Abril	120	600.00	600.00	
Mayo	120	600.00	600.00	
Junio	120	600.00	600.00	
Julio	120	600.00	600.00	
Agosto	120	600.00	600.00	
Septiembre	120	600.00	600.00	
Octubre	120	600.00	600.00	
Noviembre	120	600.00	600.00	
Diciembre	120	600.00	600.00	
Totales	1,440	7,200.00	7,200.00	

Tabla No. 10: Estimación de la oferta: Fashion Kids

Elaborado por Las Autoras

La estimación de las **Fiestas Infantiles** se determinó en función de realizar alquileres por 4 veces por cada fin de semana, es decir, alquilar los sábados y domingos en la mañana y tarde. Esto indica que en un mes se podrá alquilar un máximo de 16 veces durante el mes a razón de US\$300= se obtiene un total de US\$4.800= mensuales, equivalente a US\$57.600= anuales.

Fiestas Infantiles		300.00 US\$		
Meses	# Clientes	Peluquería	Total Mes	
Enero	16	4,800.00	4,800.00	
Febrero	16	4,800.00	4,800.00	
Marzo	16	4,800.00	4,800.00	
Abril	16	4,800.00	4,800.00	
Mayo	16	4,800.00	4,800.00	
Junio	16	4,800.00	4,800.00	
Julio	16	4,800.00	4,800.00	
Agosto	16	4,800.00	4,800.00	
Septiembre	16	4,800.00	4,800.00	
Octubre	16	4,800.00	4,800.00	
Noviembre	16	4,800.00	4,800.00	
Diciembre	16	4,800.00	4,800.00	
Totales	192	57,600.00	57,600.00	

Tabla No. 11: Estimación de la oferta: Fiestas Infantiles

Elaborado por Las Autoras

4. ANÁLISIS FODA

Para el análisis FODA se ha considerado algunos de los factores claves de éxito en el proyecto así como los posibles problemas que se podrían presentar al momento de implementar Intelligent Kids. En términos generales vemos que se tienen muchos puntos positivos versus los negativos. En cuanto a las amenazas del mercado se considera cubrirlos y tener un plan de contingencia respaldado con una estrategia de marketing programada.

MATRIZ FODA		
	FORTALEZAS Ubicación Precios más bajos Infraestructura Nueva Capital de trabajo inicial	DEBILIDADES Falta de Experiencia Falta de Conocimiento del negocio Marca desconocida
OPORTUNIDADES Crecimiento de la demanda en el mercado de Samborondon Los precios se establecen en coordinación con la competencia Necesidad de niño de la estimulación temprana Precios de la Competencia	Estrategias F.O. Adquirir infraestructura nueva y moderna como factor diferenciador	Estrategias D.O. Contratar una Psicopedagoga Publicitar la marca y nuestros servicios en Samborondón
AMENAZAS Incremento del ingreso de nuevos competidores en el mercado Posicionamiento de la competencia Los cambios estéticos se realizan en menor tiempo en la competencia	Estrategias F.A.	Estrategias D.A. Utilizar una Estrategia de Competencia por precios y fidelización de clientes.

Tabla No.12: Análisis FODA
Elaborado por Las Autoras

4.1 Descripción de Estrategias y Tácticas

Estrategia 1. Contratar una Psicopedagoga

- Táctica 1.1 Contrata una Psicopedagoga con experiencia y conocimientos en Estimulación temprana.
- Táctica 1.2 Contratar a tres parvularias para las áreas de estimulación temprana y Club de tareas.

Estrategia 2. Adquirir infraestructura nueva y moderna como factor diferenciador.

- Táctica 2.1 Adquirir Juegos infantiles nuevos y novedosos.
- Táctica 2.2 Adecuar instalaciones modernas y funcionales acorde al segmento de mercado de Samborondón.

Estrategia 3. Publicitar la marca y nuestros servicios en Samborondón.

- Táctica 3.1 Distribuir dípticos y trípticos en los centros comerciales de la Puntilla y Samborondón.
- Táctica 3.2 Realizar descuentos cuando se presentan primos y/o hermanos
- Táctica 3.3 Realizar publicaciones en la revista Sambo.

Estrategia 4. Utilizar una Estrategia de Competencia por precios y fidelización de clientes.

- Táctica 4.1 Incrementar las ventas con precios en base al promedio de la competencia.
- Táctica 4.2 Implementar un esquema de fidelización de clientes a través de cobros mensuales por 3 sesiones semanales de Estimulación temprana.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Objetivos

5.1.1 Objetivos de Ventas

El objetivo de ventas de Intelligent Kids es lograr una participación de mercado en facturación total del 19% para finales del primer año de operaciones y los posteriores años con crecimiento anual de 4.5% en facturación, utilizando herramientas del marketing directo hacia los potenciales clientes y que nos permitan alcanzar los objetivos y obtener incrementos constantes en ventas.

5.1.2 Objetivo de Posicionamiento

Generar en los potenciales clientes una mayor recordación y en los clientes lealtad gracias a la calidad de servicio brindado, al cabo de tres años de incursionar en el mercado del entretenimiento y desarrollo infantil, utilizando estrategia de marketing holístico enfocado a estar presente y en la necesidad de recreación, conciencia social, y cambio en la educación, con programas establecidos por psicólogos educativos con basta experiencia.

5.1.3 Objetivo de Rentabilidad o margen

Manejar ROI superior al 16%, lo cual nos permitiría cumplir los objetivos del accionista.

5.2 Estrategia Global

Basándonos en las Fuerzas de Porter, las estrategias estarán enfocada a captar nuevos clientes y a clientes insatisfechos de los competidores

5.2.1 Estrategia de Precios

La política de precios en la etapa de introducción en función a la investigación de mercado realizada, oscilaran en precios promedios de los precios de la competencia que están comprendidos en los siguientes rangos:

SERVICIO	PRECIO MERCADO (rango)	PRECIO ESTABLECIDO PROYECTO
Estimulación temprana	\$50-\$70	\$40
Club de tarea	\$50-\$60	\$50
Fashion Kids	\$10-\$12	\$5
Salón fiestas infantiles	\$200-\$600	\$300

Tabla No.13 : Precios Promedios

Elaborado por Las Autoras

5.2.2 Estrategia promocional de ventas

Realizaremos un trabajo de micro-segmentación con base de datos cruzadas con call centers, revistas especializadas, tarjetas de club de descuentos, Gineco-Obstetras reconocidos de la ciudad.

5.2.2.1 Evento de introducción

Para la captación de clientes se efectuarán eventos continuos publicitarios que contemplen una campaña de lanzamiento por prensa escrita, volantes y espacios de radio, se creará una página web que en principio será la portada de Intelligent Kids, así como también se efectuarán promociones.

5.2.2.2 Promoción y publicidad

Como se trata de un nuevo concepto de un Centro de entretenimiento y desarrollo infantil, no tradicional, para efectos de introducir nuestros servicios, realizaremos promociones tales como:

- Alianzas con marcas del sector, de productos complementarios.
- Descuentos del 10% en inscripciones para hermanos, en el club de tareas y en centro de estimulación temprana.
- Descuento de 5% en referidos para el salón de fiestas

5.2.2.3 Plan de medios

Para efectos de publicitar, Intelligent Kids, se efectuará una campaña de medios que nos permita crear interés en los potenciales clientes, para tal efecto, se visitaran programas televisivos de revistas familiares, se invitará a talentos reconocidos en el medio (artistas, presentadores etc.), se publicitará mediante las redes sociales como Facebook y Twitter; se enviarán correos electrónicos informativos, se comprará espacio publicitario en la revista Sambo⁹ que circula una vez al mes con diario el universo, la que tendrá ¼ de página, antes de la apertura oficial, invitando a conocer las instalaciones, así como los beneficios que brinda Intelligent Kids que complementan el estilo de vida de nuestros potenciales clientes.

⁹ Anexo 4 Publicidad para medio impreso

MEDIO	CANTIDAD	COSTO
Revista Sambo	2	\$560
Volantes	10.000	\$304
Separatas	2.000	\$122
Baners	23	\$230
Tarjetas de club de descuento	1.000	\$157
Página Web	1	\$650
Invitaciones	100	\$300
Inauguración	1	\$600
Anuncio en facebook	1	\$229
TOTAL		\$3,152

Tabla No.14: Detalle Publicitario Inicial
Elaborado por Las Autoras

5.3 Políticas de Servicio

Debido a que Intelligent Kids, es una empresa de servicio enfocado a niños, cuyos padres son los que verdaderamente decidirán si el servicio que se les presta es el adecuado y satisfactorio, la política de servicio al cliente hará énfasis en la seguridad, confiabilidad, adaptabilidad y calidad que los métodos ya sea de estimulación temprana, de club de tareas, salón de fiestas o peluquería es el adecuado para sus hijos. Los clientes podrán adquirir nuestros servicios de estimulación temprana, club de tareas, Fashion Kids, y salón de eventos, previo al pago del servicio seleccionado ya sea en efectivo y/o tarjeta de crédito. Únicamente en el caso de Fashion Kids y salón de eventos será previa disponibilidad.

6. ANÁLISIS TÉCNICO

6.1 Decisión de Localización

Como se mencionó anteriormente y en base a las encuestas efectuadas, las cuales demostraron que el sitio es aceptado por los potenciales clientes, la localización de las instalaciones serán en la Vía Samborondón en el Km 2.5 en el sector el Tornero, un sector que mantiene vías de comunicación en buen estado, de fácil acceso, cercano a más de 30 urbanizaciones¹⁰ residenciales ya instalados a lo largo de la vía del mismo nombre, y en comunicación rápida con la ciudad de Guayaquil.

6.1.1 Tamaño de las instalaciones del Proyecto

El Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil Intelligent kids tendrá un área total de 600 Metros cuadrados contara área de parqueo, dos salones o aulas, área de juegos infantiles, área de eventos, área para Fashion kids, 2 áreas de estimulación temprana y otra área administrativa, cada área con sus equipos respectivos, como se puede apreciar en el gráfico No.13 que a continuación se ilustra:

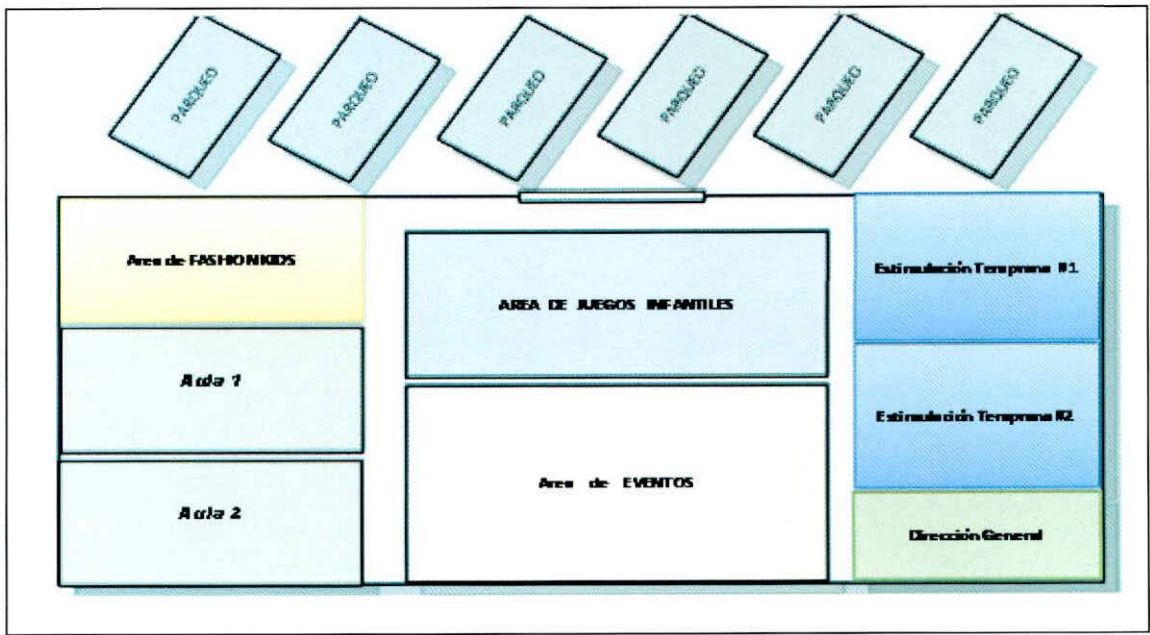


Gráfico No. 13
Elaboración: Las autoras

¹⁰ Anexo 5 Listado de urbanizaciones cercanas

6.1.2 Aspectos Técnicos

Dentro de las consideraciones que hay que realizar se tendrá que verificar lo siguiente:

Las acometidas eléctricas de la edificación se encuentren en buen estado, inspeccionando además los tipos de cajas y poderes eléctricos en cada una de ellas.

- El terreno que ha sido visto para el centro debe tener una altimetría lo más homogénea posible, de tal manera que en caso de fenómenos naturales que incluyan precipitaciones severas de agua, estas no causen inundaciones al interior del mismo.
- Inspeccionar y hacer verificaciones reales en acometidas telefónicas, red de aguas negras (sanitarias), red de aguas pluviales y red de aguas lluvias a fin de evitar posibles gastos fuertes dentro de la inversión inicial.
- En caso de que las adecuaciones lleguen a ser muy costosas, se debe evitar la contratación de este local, y buscar otro que no se aleje de la población objetivo.

6.2 Procesos del negocio

El proyecto contempla cuatro servicios, los cuales a manera general el proceso o flujo de atención se maneja de la siguiente manera:

El cliente se acerca a las instalaciones, se le da la bienvenida, se le presentan los servicios, beneficios y bondades, como apoyo se contará con trípticos informativos, si el cliente tiene inquietudes se responden, se sugieren programas, el cliente escoge el tipo de servicio y se lo canaliza dependiendo de lo escogido. En el caso que el cliente no escoja ningún servicio se finaliza la atención agradeciendo la visita.

Para el caso que el cliente escoja actividades de estimulación temprana o club de tareas se solicita información de los niños a inscribir, edad, información de los padres, se asigna horarios y se efectúa el cobro.

Para el servicio de salón de fiestas se le da la información al cliente, la disponibilidad y cotización, en caso de estar de acuerdo se efectúa el cobro del servicio con el cual queda reservado el salón.

En el caso de Fashion Kids se informa al cliente referente al servicio, se consulta disponibilidad de cita, se da cotización, se atienden especificaciones del cliente, si se está de acuerdo se efectúa el cobro y atiende al niño.

A continuación Se han elaborado los flujos del proceso de atención para los servicios antes mencionados:

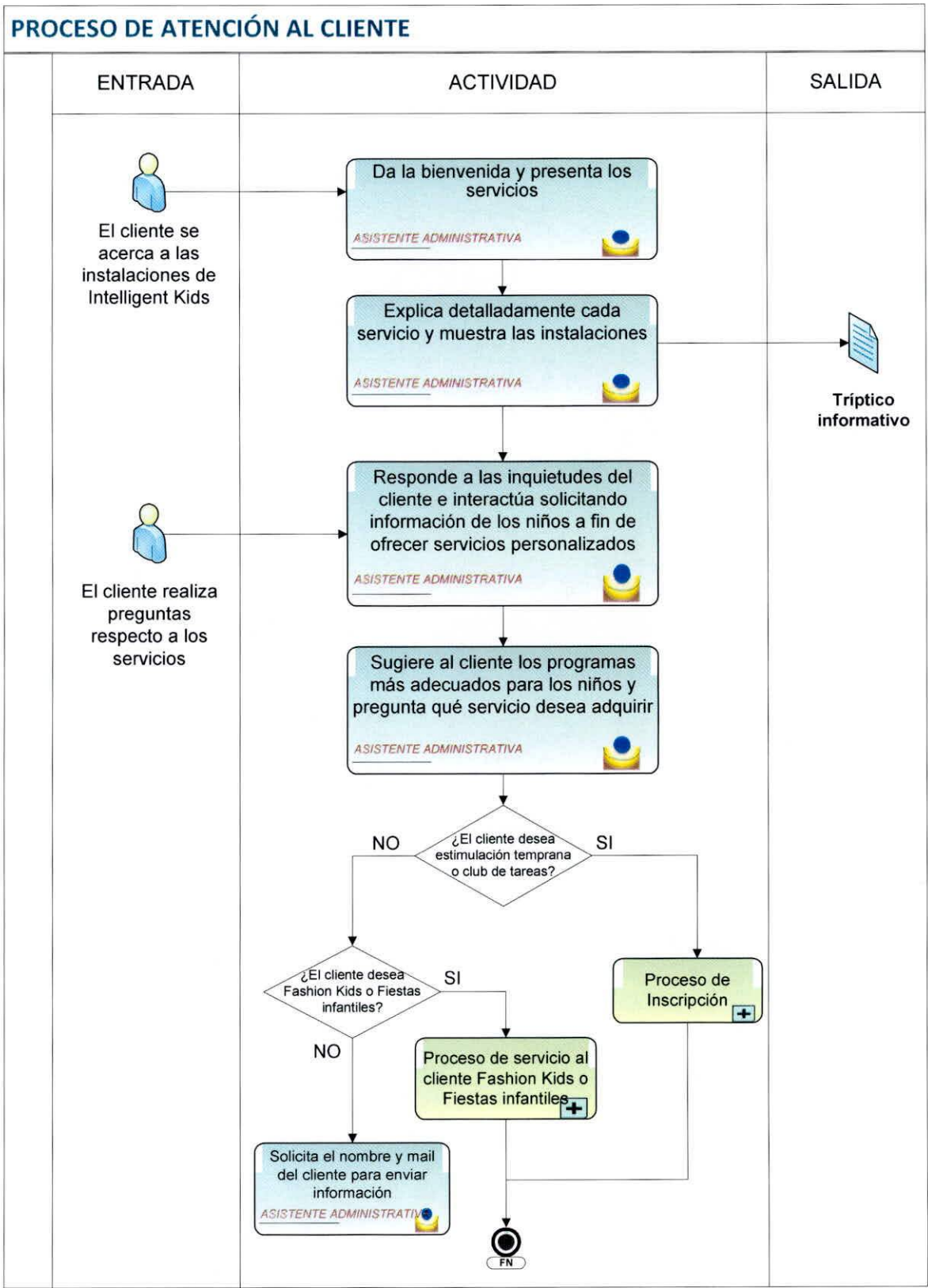


Gráfico No. 14
Elaboración: Las autoras

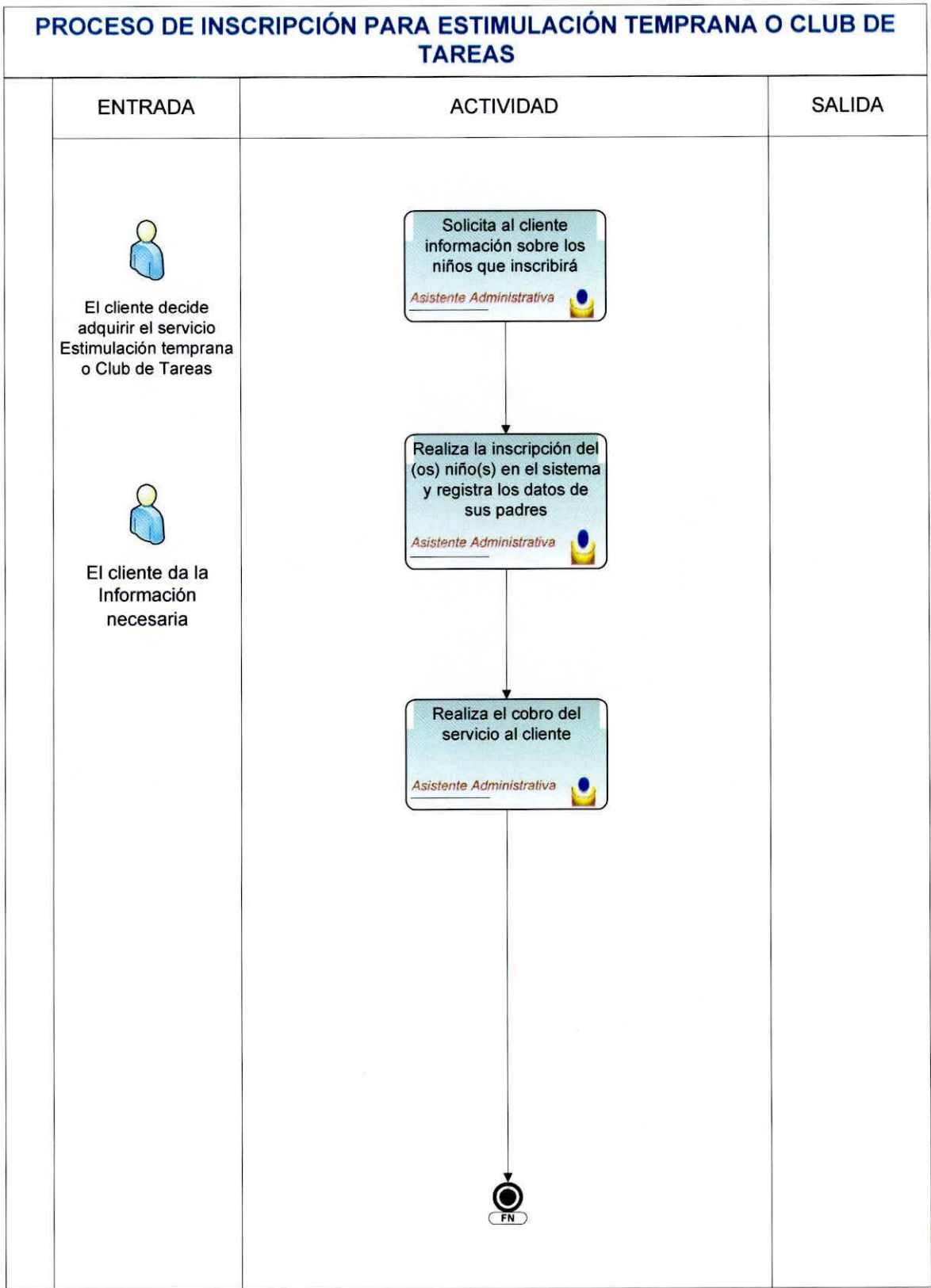


Gráfico No. 15

Elaboración: Las autoras

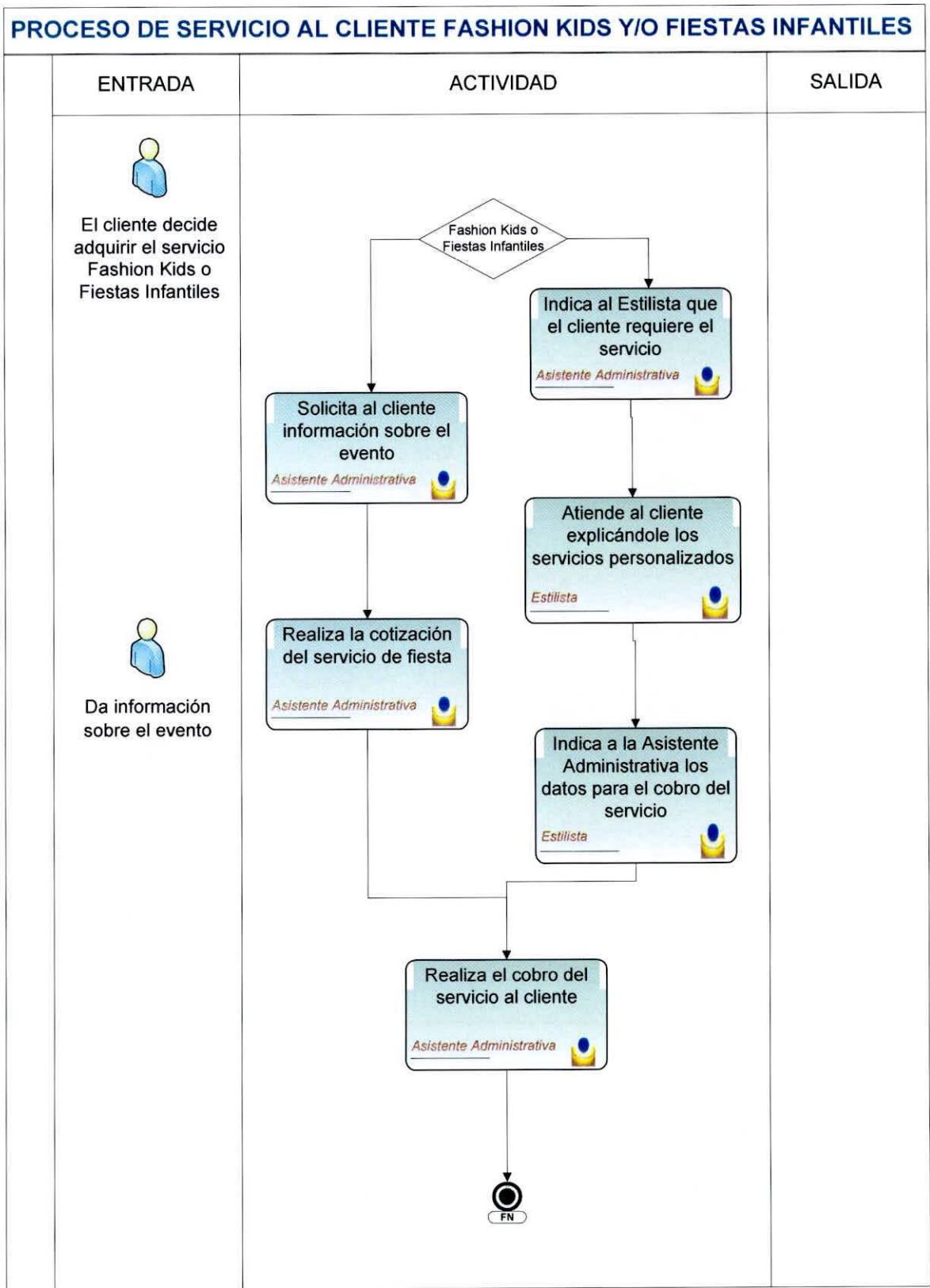


Gráfico No. 16
Elaboración: Las autoras

7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

7.1 Datos de la Organización

El grupo empresarial estará conformado por las señoras: Lorena Carchi, Patricia Rodríguez, profesionales con estudios de cuarto nivel, con experiencia profesional la misma que se describe en la sección anexos¹¹.

La participación accionaria estará distribuida en partes iguales, la Junta Directiva de la Compañía estará conformada por los mismos accionistas de Intelligent Kids, más un asesor el mismo que hará las funciones de voto dirimente en asamblea o juntas, todos con derecho a voz y voto, las reuniones de la Junta General de Accionistas serán de carácter ordinario y extraordinario, y se celebrarán como mínimo una vez al año.

Razón social: Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil Intelligent Kids. S.A.

Nombre Comercial: Intelligent Kids

7.1.1 Dieta de los Directores

Los Directores percibirán por efecto de dietas un valor no mayor de \$300 por Junta efectuada, durante el primer año de operaciones, este valor se revisara de manera anual en base a los resultados de la compañía y cumplimiento de objetivos.

7.1.2 Política de distribución de utilidades

Para efectos de incrementar el patrimonio y dar una mayor fluidez al giro del negocio se estima que los dos primeros años se reinviertan las utilidades que se generen y en el tercer año se revisará la viabilidad de cambio de la política inicial de dividendos.

¹¹ Anexo 6 Hojas de vida

7.2 Estructura de la Organización

La estructura orgánica funcional del centro está determinada por el siguiente organigrama:



Gráfico No. 17
Elaboración: Las autoras

Para la ejecución del proyecto estará el Directorio, los cuales aportaran sus conocimientos para la planeación, administración y ejecución en toda la trayectoria del proyecto y la compañía en marcha. Cabe señalar que cada uno de los integrantes del cuerpo de gobierno (directivos), tendrán a su cargo personal con funciones específicas.

A continuación se muestra las matrices de descripción de cada uno de los cargos del organigrama, además mostraremos los puestos de cada integrante del centro con el perfil requerido, sistema de evaluación funcional y el proceso de selección de personal.

7.3 Talento humano: Perfil, funciones y responsabilidades.

Las funciones y responsabilidades de la ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL es la siguiente:

Director General

Principales Responsabilidades:

- Responsable de Planificar y Controlar los procesos, las Metas, Objetivos y Recursos a utilizar de la Compañía.
- Liderar los procesos estratégicos de la compañía
- Coordinar las políticas de cada una de las áreas de la compañía
- Consolidar e Integrar un Equipo de Trabajo
- Cumplir con los objetivos propuestos de la compañía
- Celebrar y Firmar contratos y obligaciones de la sociedad

- Perfil Académico:

- a. Ingeniero Comercial con Maestría en Administración de Empresas.
 - b. Experiencia: Más de 5 años de experiencia como Gerente de una empresa similar.

- Competencias:

- Liderazgo
 - Orientado a Resultados
 - Trabajo en Equipo
 - Planeación
 - Técnicas de Diagnóstico y Evaluación

- Sexo: Hombre o Mujer

Psicopedagoga

Principales Responsabilidades

- Dirigir el Área de estimulación temprana, y club de tareas
 - Establecer las políticas de cuidados
 - Controlar y Supervisar las actividades de las Parvularias
 - Supervisar las instalaciones y demás equipos
 - Mantener comunicación constante con los padres de familias
- Perfil Académico:
 1. Psicóloga
 2. Maestría en Desarrollo Infantil
 3. Maestría en Psicología Infantil
 - Experiencia: más de 3 años de experiencia liderando áreas similares.
 - Competencias:
 - Liderazgo
 - Orientado a Resultados
 - Trabajo en Equipo
 - Planeación
 - Manejo de Grupos
 - Habilidad de Comunicación
 - Sexo: Mujer

Parvularias

- Principales Responsabilidades
 - Atender a los niños
 - Mantener la Supervisión de los niños en todo momento
 - Desarrollar actividades de Juegos y aprendizajes
- Perfil Académico:
 1. Licenciadas en Párvulos.
 2. Manejo de idioma inglés
- Experiencia: 2 – 5 años de experiencia en cargos similares.

- Competencias:
 - Liderazgo
 - Orientado a Resultados
 - Trabajo en Equipo
 - Planeación
 - Manejo de Niños
 - Manejo de primeros auxilios
- Sexo: Mujer

Contador

- Principales Responsabilidades
 - Dirigir el Área Contable
 - Responsable de las operaciones administrativas y financieras
 - Mantener un Control Interno, financiero y tributario.
 - Mantener registros contables al día
 - Responsable de los Flujos de Efectivo de la Empresa
 - Definir acuerdos de pagos con proveedores
- Perfil Académico:
 - 1. CPA, egresado
- Experiencia: más de 3 años de experiencia en cargos similares.
- Competencias:
 - Liderazgo
 - Analítico
 - Orientado a Resultados
 - Trabajo en Equipo
- Sexo: Hombre o Mujer

7.4 *Política de administración de personal*

7.4.1 Proceso de requerimiento, reclutamiento e incorporación de personal.

1. Se solicitará hojas de vidas mediante publicación en prensa escrita, especificando el perfil y puesto solicitado.
2. El encargado del proceso de selección llevará el orden y control de hojas de vidas en un file para la revisión y gestión oportuna.
3. Se validará los datos ingresados en la hoja de vida del aspirante, en base al perfil requerido
4. Las hojas de vida seleccionadas se revisarán en base de datos del registro civil y se solicitará revisión en las bases de policía nacional.
5. El ingreso de personal que se reclute posterior a la fecha de apertura podrá ingresar a partir del primer día de cada mes.
6. Todo aspirante a colaborador será calificado mediante pruebas de idoneidad: psicológicas, psicotécnicas, psicométricas y las que sean necesarias de acuerdo a los perfil del puesto.
7. Serán contratados los candidatos que hayan aprobado satisfactoriamente las pruebas y de acuerdo al consenso de aprobación de los entrevistadores.
8. El aspirante seleccionado deberá entregar la documentación requerida en el plazo máximo de una semana, contado a partir de la fecha en que se le notificó su selección para cubrir la vacante.
9. Para efectos de formalizar la contratación el aspirante deberá firmar el contrato de trabajo, el mismo que se legalizará en la subsecretaría de trabajo.
10. A todo empleado se le asignará un código único, para efecto de control e identificación en los sistemas computarizados de la empresa.
11. Todo empleado será presentado a los colaboradores existentes y se le efectuará la debida exposición formal de la empresa mediante inducción que contemple como mínimo los valores y la misión de la empresa.

12. Los trabajadores fijos serán afiliados al IESS y se cumplirán las obligaciones patronales establecidas por dicho instituto y el Código de Trabajo.
13. Los aportes patronales, fondos de reserva, préstamos y descuentos a trabajadores por concepto de IESS se cancelarán máximo el quinto día del siguiente mes, al mencionado Instituto.
14. Los colaboradores y directivos tienen el compromiso de apoyar al nuevo personal en sus funciones mínimo el primer mes de labores.
15. La evaluación del desempeño y rendimiento del nuevo personal, en el tiempo de prueba, la efectúa el área administrativa en conjunto con el jefe del área al que pertenece el colaborador, y se hará máximo a los setenta y cinco días calendarios contados a partir de la fecha de ingreso del evaluado.
16. La empresa proporcionará el uniforme para el personal, el mismo que constará de 5 camisetas y 3 pantalones. El mismo que se deberá el empleado usar para sus jornadas de trabajo incluido el personal que labora el sábado y/o domingo.
17. Es responsabilidad del colaborador mantener el uniforme en buen estado y de manera presentable y pulcra.
18. Se podrá contratar los servicios de Repartidores de volantes, bajo la figura de contrato por obra cierta y su pago será en función de las entregas realizadas.

7.4.2 Proceso de permanencia en la empresa.

1. La Jornada de trabajo, es la estipulada en el código de trabajo, 40 horas semanales.
2. El pago de horas extraordinarias de trabajo podrá ser realizado hasta en un máximo de 40 horas semanales.

2. Los empleados deberán registrar su código de empleado en el sistema de asistencia tanto el inicio como la salida de la jornada de trabajo.
3. Las faltas o permisos que no sean por enfermedad deberán ser notificadas y aprobadas por el jefe inmediato y se procederá como estipula el código de trabajo para esos casos.
4. En el caso de los empleados que laboran hasta los sábados y domingos, su contrato así lo estipulará, adicionalmente se elaborará un registro de empleados que ingresan para mejor control y seguridad.
5. En base al registro de ingreso y salida se cancelará los haberes, por sueldo y horas extras a los empleados.
6. La Nómina se pagará la primera y segunda quincena de cada mes.
7. El área administrativa es responsable de la cancelación oportuna de sueldos a los empleados.
8. Los incrementos salariales se darán de acuerdo a la situación inflacionaria anual del país y según los incrementos generales establecidos por el Gobierno Nacional.
9. Para efectos de permisos por enfermedad la Empresa, elaborará los avisos de enfermedad y orientará al personal sobre el cobro de subsidios en el IESS, así como en los casos por licencia de maternidad, incapacidad para el trabajo.
10. La empresa llevará un registro licencia de maternidad, enfermedad o vacaciones.
11. La jornada de Lunch será de una hora, estipulada de 13:00 a 14:00 horas.
12. El uniforme podrá ser reemplazado cada dos años en el caso de requerir prendas antes del tiempo estipulado deberá ser cancelado por el empleado.
13. La empresa ofrecerá capacitación a los empleados acorde a sus funciones y que el conocimiento adquirido aporte significativamente a la empresa.

14. Para el caso de los empleados que sean capacitados externamente, deberán replicar su conocimiento adquirido al equipo de trabajo o área donde se desempeñe.

7.4.3 Proceso de desvinculación de la empresa

1. La finalización definitiva de las funciones o actividades de los empleados se produce por:
 - **Contrato a prueba:** Cuando el empleador no desea continuar con los servicios del empleado antes de los tres meses.
 - **Por renuncia voluntaria:** Cuando el empleado por voluntad propia presenta carta de renuncia al empleador.
 - **Por despido:** Cuando el empleador desea prescindir de los servicios del empleado.
 - **Por visto bueno:** Cuando el empleado ha efectuado algún acto ilícito, por incumplimiento a lo estipulado en el Reglamento Interno o Código Laboral.
 - **Desahucio:** una de las partes hace saber a la otra su voluntad de dar por terminado su contrato de trabajo
2. Jefe inmediato notificará a la administración, la salida del personal y el motivo.
3. Previo al cálculo de liquidación se revisará el contrato de trabajo, se elaborará el acta de finiquito por triplicado y registrará en el página del Ministerio de Relaciones Laborales, para que se genere la fecha de la cita con el inspector de trabajo, la misma que es notificada al empleado saliente.
4. Se elaborará liquidación acorde a lo estipulado en el código de trabajo, según sea el motivo de desvinculación de labores del empleado, considerando además descuentos por anticipo, uniforme o prestamos

5. Contabilidad emitirá el cheque con los valores a liquidar y junto con el acta de finiquito, asistirá a la cita indicada por la Inspector de trabajo para la entrega de los valores.
6. Con el comprobante de egreso, y acta de finiquito que contienen las firmas tanto del representante legal de la empresa como del empleado desvinculado, se deberá legalizar el acto ante la subsecretaría de trabajo.
7. Se elaborará el aviso de salida en la página web del IESS, en los horarios establecidos por ese instituto.

7.5 Políticas Financieras

7.5.1 Política de cartera de clientes

1. La empresa deberá llevar un registro de los padres de los niños que contiene sus con sus datos personales básicos
2. Para cumpleaños de los padres la empresa enviara vía correo electrónico con la respectiva felicitación.
3. Por onomástico del niño la empresa entregará un presente consistente en una orden gratis en *fashion kids*.
4. Se podrá solicitar referidos a los ya clientes.
5. Para efectos de nuevos clientes solicitar o comprar base de datos a los aliados estratégicos.
6. Se podrá invitar a potenciales clientes para que realicen un recorrido por las instalaciones, y presencien inclusive las clases de estimulación temprana.
7. A los clientes que estén por vencer sus sesiones se los contactará mínimo con 15 días de anticipación y se les ofrecerá el siguiente nivel con las distintas formas de pago con el afán de mantenerlos.

8. A todo cliente se le solicitará retroalimentación de lo que es importante para él y que posee la empresa, esto con el afán conocer y tomar acciones de retención basados en lo que más les interesa a los clientes.

7.5.2 Política de pago a Proveedores

1. Los pagos a proveedores se efectúan una vez al mes, los 20 de cada mes, y se efectúan con crédito a cuenta o cheque a nombre del proveedor, dentro del mes que se efectúa la transacción.
2. La empresa para efecto de pago a proveedores deberá registrar a los mismos en el sistema en la parte de cartera de proveedores.
3. Se deberá llevar un file físico y en orden alfabético por proveedor con documentos habilitantes como son copia de RUC, cédula y demás datos o documentos que la empresa estime necesarios para el normal funcionamiento de las actividades.
4. En caso de no existir en la base de datos de proveedores, alguno específico que expendan un producto requerido por la empresa, se podrá efectuar cotizaciones en el mercado o almacenes que expenden dicho producto, la tal efecto se deberán obtener mínimo 4 cotizaciones, que deberán ser revisadas y aprobadas por los funcionarios designados y únicamente en estos casos se podrá pagar al proveedor en efectivo siempre y cuando no sobrepase los \$100.
5. Es responsabilidad de Asistente administrativo, Contador y Director General incluir su visto bueno de aprobación en la cotización para posteriormente solicitar la compra.
6. El proveedor deberá emitir factura a nombre de la empresa.
7. Los artículos comprados a los proveedores deberán ser revisados y aceptados por parte del funcionario encargado de la compra, para lo cual deberá incluir su firma o visto en la factura, como parte de la aceptación del producto y adjuntar

la cotización seleccionada que contiene lo indicado en el numeral 5 de esta política.

8. En el caso de tres incumplimientos de proveedores habilitados, la empresa dejará de efectuar transacciones con el mismo.
9. Para efectos de artículos que se deban enviar a elaborar, se deberá efectuar y legalizar contrato de obra cierta, en los casos que solicite desembolso de anticipo se podrá efectuar anticipo máximo del 20%.
10. Los pagos requeridos por la compra de equipos y mobiliario así como por los arreglos requeridos en las instalaciones se efectuarán de contado.
11. Se emitirá comprobante de retención para aquellas compras gravadas según indica el SRI.

7.5.3 Política de Efectivo

1. La empresa tiene como política el manejo de efectivo de hasta \$100 dólares para compra de productos que nuestros proveedores de la base no puedan proporcionar.
2. En el caso de excedentes de liquidez se podrán colocar los fondos en instrumentos financieros emitidos por bancos locales, y que dichos instrumentos en caso de venta se puedan negociar a buen precio, se deberán colocar en plazos que no comprometan el normal desenvolvimiento del negocio.
3. Se podrán recibir pagos de clientes hasta por un máximo de \$40 en efectivo, en las instalaciones, montos mayores a esos deberán ser autorizados por la directora general, por el riesgo que implica el manejo de efectivo en el centro tanto para nuestros clientes como para empleados.
4. Los valores recaudados en efectivo deberán ser depositados en la cuenta corriente de la empresa, el mismo día y máximo se enviarán hasta las 15:00 horas.

5. Los valores recaudados después de la 15:00 horas, quedarán en custodia del contador, serán considerado como valores en tránsito y deberán ser depositados al día siguiente a primera hora en la cuenta corriente de la empresa.
6. Los clientes para efecto de pagos podrán efectuar transferencias directas a la cuenta de la empresa siempre y cuando el monto sea mayor a \$30 dólares.

7.6 Política y procedimiento operacional

7.6.1 Política de Ventas

1. Los servicios serán vendidos al contado o con tarjeta de crédito
2. Se podrán efectuar descuentos o promociones.
3. Costo de Venta o producción se ha estimado en un 15% que incluye los insumos que se utilizarán en los procesos de limpieza y purificación, tales como franelas, esponjas, desinfectantes, aromatizadores importados, entre otros.
4. Para ventas por servicios del salón de fiesta se contará con un proveedor externo para decoración, ya que el servicio de decoración no es parte del negocio.

7.6.2 Política de facturación

1. Las facturas que emite la empresa estarán bajo la responsabilidad del Contador
2. En el sistema de facturación deberá ingresarse el número secuencial.
3. Deberá llevarse un control de cambios en los formatos o fecha máxima de vencimiento de las facturas para solicitar los nuevos formatos al organismo de control.
4. Por la contratación de los servicios la empresa emitirá una factura con las especificaciones y diseñada por las imprentas autorizadas por el SRI.
5. Para montos inferiores a los especificados por el SRI, se podrá emitir nota de venta.

6. Para el caso de ventas a empresas que sean agente de retención se solicitará el comprobante de retención con las especificaciones instruidas por el SRI.

7.6.3 Política de Caja

1. Las recaudaciones por ventas de servicios son responsabilidad del departamento contable.
2. El inicio de día de caja es con \$15 dólares.
3. Para los clientes sean personas naturales o jurídicas el cobro por los servicios contratados será al contado, en efectivo máximo \$40 dólares, con cheque y/o con tarjeta de crédito.
4. Cada transacción de venta que se efectúe deberá ser registrada en el sistema con la forma de pago específica.
5. Se deberá llevar un registro secuencial de las facturas emitidas y anuladas.
6. Al final del día el arqueo deberá realizarse los montos recaudados ya sea en efectivo, transferencia y/o tarjeta de crédito, vs facturas emitidas.
7. En caso de descuadre el primer descuadre los valores faltantes serán descontados del rol de pago de la persona encargada, en caso de reincidencia puede ser causal de despido.
8. Para aquellas recaudaciones con tarjetas de crédito se elaborará la boleta y se depositará el o los vouchers en las cajas o ventanillas de atención de los emisores de tarjetas de crédito, para su posterior pago en cuenta de la empresa

7.6.4 Política de Cobranza

1. Para aquellos clientes que cancelen servicios en cheque y el mismo salga devuelto por forma, se lo deberá llamar máximo en 48 horas y solicitar que cambie por otro cheque, y verificará que esté correctamente girado.

2. Aquellos clientes que cancelen servicios en cheque y el mismo salga devuelto por fondos, se lo llamará máximo en 48 horas para que cambie su forma de pago por alguna otra que no sea cheque, una vez que cambie su forma de pago y sea efectiva, se le entrega el cheque.
3. En caso de existir cargos adicionales por devolución estos serán comunicados al cliente y correrán por cuenta del mismo, para efectos de transparencia se le entregará junto con el cheque físico copia de la nota de débito emitida por el banco.
4. Los servicios de estimulación temprana, club de tareas y fashion kids, podrán ser cancelados el mismo día de inicio de sesiones.
5. Los servicios del salón de fiesta deberán ser cancelados con al menos 15 días previo a la verificación de disponibilidad del local para evitar cruce de eventos.

7.6.5 Política de Compras e inventario

1. La política de la empresa es no manejar inventario.
2. Todo artículo ya sea para suministro de oficina, uniformes, y los que sean para el normal desempeño de las operaciones, serán del consumo del mes, por lo tanto enviados contablemente a resultados.
3. La compra y distribución de suministros será responsabilidad del Auxiliar Administrativo quien verificará el buen estado de los artículos, materiales, y suministros en general.
4. Las áreas solicitarán artículos o suministros utilizando el sistema de requerimiento para un buen control.

7.6.6 Política de Dirección y Administración

1. Nos comprometemos a proporcionar los servicios con eficiencia y calidad, brindar confianza a nuestros usuarios y buscar permanentemente la mejora continua.

2. Registrar y validar la trayectoria de los niños, para la expedición de constancias, certificados y diplomas.
3. Planear, organizar, dirigir, operar y evaluar los procedimientos administrativos de inscripción, reinscripción, cambios de programa de estimulación acorde con las necesidades de los clientes, metodologías de enseñanza que imparte el CEYDI.

7.6.7 Política alimentación y servicios complementarios

1. Los alimentos y bebidas que se requieran para eventos en el salón de fiestas deberán ser proporcionados por el cliente para su distribución durante el evento.
2. Los servicios de decoración o complementarios para el caso del salón de eventos deberán ser notificados a la Empresa para poder pasar a las instalaciones.

7.6.8 Política de salida y despedida

1. Para los casos de renuncia voluntaria, la empresa podría contratar nuevamente los servicios de ese ex empleado siempre y cuando cumpla con los requisitos del perfil y hallan pasado como mínimo 6 meses.
2. Para los casos de despidos la empresa adoptará la política de no volver a contratar a ese personal.

8. ANÁLISIS LEGAL

8.1 Aspectos Legales

Se creará de acuerdo al régimen de Sociedad Anónima; su nombre comercial Intelligent Kids, el cual es su nombre original.

Es menester citar los requerimientos legales que manda la Superintendencia de Compañías que deben cumplir las compañías para su inscripción y son los siguientes:

- Denominación Aprobada (Nombre).
- Apertura de cuenta para integración de capital en un banco
- Elaboración de la matriz de una compañía, cerrada por medio de notaria.
- Afiliación a la Cámara de Comercio
- Registro y afiliación al Registro Mercantil.
- Nombramiento del Gerente y del Presidente
- Obtención del RUC en el SRI.

8.2 Aspectos Societarios

El primer paso es hacer la reserva del nombre de la empresa Intelligent Kids en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías y obtener el respectivo certificado. Este trámite es inmediato y no es necesario ningún documento. Así como también patente de propiedad intelectual.

Se debe conformar la cuenta de integración de capitales de la compañía en uno de los bancos del sistema financiero nacional y obtener el respectivo certificado.

Esta cuenta puede ser habilitada con US\$ 200.00, que corresponden al 25% del capital mínimo requerido como requisito que es de US\$ 800.00. Este trámite es inmediato y los documentos que requiere el banco para proceder con este trámite son los siguientes:

- Certificado original de la reserva del nombre emitido por la Superintendencia de Compañías
- Copia de la cédula de identidad de los accionistas

- Carta del representante legal dirigida al banco solicitando la apertura de la cuenta e indicando el monto de la aportación.
- Seguidamente se debe constituir la compañía mediante escritura pública, la misma que debe ser inscrita en el Registro Mercantil, dicha escritura debe contener los siguientes elementos:
- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.
- Las sociedades anónimas emiten acciones libremente negociables. No se requiere de autorización previa para la venta de acciones, aún en el caso de compradores extranjeros.
- Que el capital social no sea menor de US\$ 800. Al momento de la constitución el capital debe estar suscrito y pagado en un 25%, el saldo debe pagarse máximo a un plazo de 2 años.
- Los nombres, apellidos y edad de los otorgantes, si éstos fueran personas físicas, la nacionalidad y el domicilio.
- La voluntad de los socios de fundar una sociedad anónima.
- La sociedad se constituye por tiempo indefinido, comenzando sus operaciones el mismo día del otorgamiento de la escritura de constitución de la sociedad.
- El dinero, los bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el título en que lo haga y el número de acciones atribuidas en pago.
- La cuantía total de la aportación que realizará cada socio, al menos, aproximada, de los gastos de constitución, tanto de los ya satisfechos como de los previstos hasta que la sociedad quede constituida.
- Los estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad.
- Los estatutos que regirán el funcionamiento de la empresa se expresaran en la escritura de constitución y son los siguientes:
- La denominación de la sociedad Intelligent Kids S.A.
- El objeto social, determinando las actividades que lo integran (Actividades de entretenimiento, recreación y desarrollo infantil).
- La duración de la sociedad (cincuenta años).
- La fecha en que dará comienzo a sus operaciones.
- El domicilio social, así como el órgano competente para decidir o acordar la creación, la supresión o el traslado de las sucursales.

- El capital social, expresando, en su caso, la parte de su valor no desembolsado, así como la forma y el plazo máximo en que han de satisfacerse los dividendos pasivos.
- El número de acciones en que está dividido el capital social; su valor nominal; su clase y serie, si existen varias, el valor nominal, número de acciones y derechos de cada una de las clases; el importe efectivamente desembolsado; y si están representadas por medio de títulos o por medio de anotaciones en cuenta.

El estudio jurídico se encargará de realizar y entregar lo siguiente:

- Realizar la carta a la Superintendencia de Compañías para reservar el nombre de la empresa.
- Escritura de la Constitución de la Compañía Anónima
- El RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Nombramiento del Presidente y Gerente General de la Cía.
- Títulos y talonarios de las acciones
- Libro de Acciones y de accionistas
- Resolución de la aprobación de la compañía por la Superintendencia de Compañías.

Una vez constituida legalmente la compañía se deberá registrar el nombre comercial en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

También es importante mencionar que se debe registrar lo siguiente :

- Registro de la Compañía en el IESS
- Obtener el número patronal de la empresa
- Afiliación al IESS de todos los empleados
- Registrar en la Insectoría de Trabajo todos los contratos de los empleados de la compañía.
- Sacar los respectivos permisos municipales como son permiso de habilitación, patentes, uso de suelo.
- Permisos Sanitarios
- Certificado de Seguridad otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos
- Afiliación a la Cámara de Comercio de Guayaquil.

8.3 Aspectos Tributarios

En esta sección describiremos las obligaciones tributarias que debe de cumplir Telemetría S. A., entre las obligaciones tributarias tenemos:

- Declaración Mensual del IVA e ICE
- Declaración de Retención a la Fuente
- Impuesto a la Renta
- Presentación de Anexos Transaccionales

8.3.1 Declaración Mensual del IVA

El IVA es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios. Se denomina Impuesto al Valor Agregado por ser un gravamen que afecta a todas las etapas de comercialización pero exclusivamente en la parte generada o agregada en cada etapa.

Este impuesto lo deben pagar todos los adquirentes de bienes o servicios, gravados con tarifa 12%. El pago lo hará al comerciante o prestador del servicio, quien a su vez, luego de percibir el tributo lo entrega al Estado mediante una declaración.

El IVA es un impuesto que debe ser declarado y pagado en forma mensual, la suma total sobre la cual se aplicará el 12%, y del valor obtenido se restará: el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes; además el crédito o pago excesivo del mes anterior, si lo hubiere.

8.3.2 Declaración de retención en la fuente

La retención es la obligación que tiene el comprador de bienes y servicios, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor debe ser entregado al Estado a nombre del contribuyente, para quien esta retención le significa un prepago o anticipo de impuestos.

Las Obligaciones de Intelligent Kids como agente de retención son:

1. Retener los impuestos legalmente establecidos.
2. Declarar y depositar los valores retenidos.
3. Entregar el comprobante de retención.
4. Proporcionar la información requerida.
5. Registrar contablemente las retenciones y pagos realizados; y,
6. Mantener un archivo de los comprobantes y de las declaraciones.

La retención del Impuesto a la Renta es la obligación que tiene quien adquiere bienes o servicios de no entregar todo el valor convenido (que es el ingreso o la renta para quien recibe), sino que debe descontar por Impuesto a la Renta, los porcentajes que determinen las normas vigentes.

Se retiene sobre el monto total de rentas pagadas, enviadas o acreditadas, siempre que se trate de rentas gravadas. Para la retención no se considerará los valores de IVA.

Los porcentajes de Retención de Impuesto a la Renta varían de acuerdo a la transacción realizada, por compra de bienes o adquisición de servicios.

8.3.3 Declaración de Impuesto a la Renta

Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas, y en general actividades económicas y aún sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

El período tributario es anual, empieza el 01 de enero y concluye el 31 de diciembre de cada año, en él se deben incluir todas las rentas y presentar una declaración, salvo los ingresos por herencias, legados y donaciones; premios; e ingresos ocasionales de no residentes, que son declarados en forma separada.

El monto que se debe pagar depende de la base imponible, sobre la cual las sociedades pagan el 25%, el pago de este se lo realiza hasta el mes de abril del año siguiente.

8.3.4 Presentación del anexo transaccional

Los Anexos son documentos que contienen a nivel de detalle, la información que sustenta las declaraciones de impuestos.

Los anexos deben ser presentados por los contribuyentes de acuerdo al tipo de actividad que realizan. A continuación se detallan los Anexos vigentes:

- Anexo Transaccional Simplificado (ATS)
- Anexo de Retenciones en la fuente por relación de dependencia
- Anexo de ICE

Es un reporte detallado de las transacciones realizadas por el contribuyente correspondiente a sus compras, ventas, importaciones, exportaciones y retenciones de IVA y de Impuesto a la Renta.

9. EVALUACION SOCIAL

Ahora veamos a qué nos referimos con la palabra “social” en el contexto de la Evaluación de proyectos proyectos. Aquí tenemos que aceptar que no se hace un uso correcto de la palabra y, en consecuencia, el concepto confunde a muchas personas. Algunas piensan que las técnicas de la evaluación social de proyectos se deben aplicar solamente a los proyectos denominados “sociales” (como los de educación, nutrición, vivienda, salud, justicia y previsión social). Otras piensan que al usar la palabra social estamos dando a entender que los estudios también analizan el impacto en la distribución del ingreso, nacional o regional, que un proyecto traerá como consecuencia. Aun cuando esto sería sumamente útil, la realidad es que actualmente tenemos muy pocos elementos para hacer esos cálculos.

Por las razones anteriores, un nombre más adecuado sería evaluación nacional de proyectos, puesto que la cuestión que se trata de responder con los estudios de evaluación es si acaso una nación estará mejor o peor al hacer o no un proyecto.

En este contexto, la palabra “social” se refiere a la sociedad de un país, en cuanto a si su riqueza o bienestar estará mejor o peor al canalizar parte de sus recursos disponibles a una cierta aplicación. También hay que señalar que cuando hablamos de bienestar nos referimos a un área muy especial, que incluso es mucho más precisa que la de las cuentas nacionales.

Intelligent Kids S.A. se creará bajo todos los aspectos legales, de valores personales y sociales que se exigen en el Ecuador, es así, como los procesos de contratación y operación se implementarán bajo la normativa legal requerida.

En las proyecciones financieras se ha determinado el cumplimiento de todas las obligaciones tributarias de orden nacional, tales como IVA, ICE, Retención en la Fuente, impuesto a la Renta; del mismo modo, se cumplirán todas las obligaciones laborales, tales como afiliaciones, prestaciones y aportaciones.

La empresa se registrará ante la Superintendencia de Compañías, se afiliará a la Cámara de Comercio de Guayaquil y cumplirá con todas las obligaciones derivadas de ello.

Todo el software que se utilice tendrá su respectiva licencia.

La justificación del proyecto en lo que se refiere a beneficios sociales, podemos enlistar los siguientes:

- Podría beneficiar aproximadamente a 500 familias con niños comprendidos en el rango de edad del mercado meta.
- Generará ocho empleos directos y aproximadamente cinco empleos indirectos.
- No considera impacto, directo sobre el medio ambiente dado que es una empresa de servicio por ende no afecta a la tierra, el agua y el aire.
- Las instalaciones del CEYDI contarán con todas las comodidades y cumplirán las reglamentaciones necesarias a fin de brindar un ambiente adecuado para protección de la salud física y mental de los trabajadores.

10. ANÁLISIS ECONÓMICO

10.1 Inversión Total

Inversión Total	
Inversión fija	\$ 40,000
Capital de Trabajo	\$ 10,000
Total Inversión	\$ 50,000

Tabla No.15: Inversión
Elaborado por Las Autoras

10.2 Inversión en activos

Como se muestra en la Tabla 16: Inversión Inicial¹², y conforme se a descrito, para la realización del presente proyecto, es necesario una inversión en Bienes de Capital de US\$40.000=.

Dicho rubro es el mínimo indispensable para iniciar las operaciones de la empresa, entre estos rubros encontramos la mayor inversión la cual es en Equipos y Mobiliarios de Oficinas con US\$10.000, Equipos de Cómputo US\$10.000, Juegos Infantiles US\$10.000 y Adecuaciones por US\$10.000.

¹² Anexo 7 Detalle de inversión Inicial

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids

Reporte: Inversion Inicial

Cortado a: Dic 31, 2012

Moneda: US\$

Presupuesto Inversion Inicial	US\$
Edificios	0.00
Edificios	0.00
Equipos y Mobiliario de Oficinas	10,000.00
Mobiliario de Oficinas	5,000.00
Equipos de Oficinas	5,000.00
Equipos de Cómputo y Software	10,000.00
Equipos de Cómputo y Software	10,000.00
Maquinarias (Juegos Infantiles)	10,000.00
Maquinarias (Juegos Infantiles)	10,000.00
Vehiculos	0.00
Vehiculos	0.00
Adecuaciones	10,000.00
Adecuaciones	10,000.00
Total Presupuesto Inversion Inicial US\$	40,000.00

Tabla No.16: Inversión Inicial

Elaborado por Las Autoras

Se efectuaron proyecciones de la depreciación ¹³ de activos e inversiones, tal como lo determina la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, las depreciaciones de Activos Fijos se realizarán en los siguientes porcentajes anualmente: 33% Equipos de Cómputo y Software, 20% Vehículos, Edificios 5% y 10% Equipos de Oficinas, Mobiliarios y Maquinarias.

10.3 Financiamiento del proyecto

10.3.1 Proyecciones de crédito y financiamiento

Se estima que esta empresa requiere una inversión inicial aproximada de US\$50.000 en donde se prevé que cada uno de los socios aportará de la siguiente manera:

Ing. Com. Patricia Rodríguez aportará US\$25.000 (Ahorros personales).

Econ. Lorena Carchi aportará US\$25.000 (Ahorros personales).

Además los socios invertirán en computadores y mobiliarios de oficina, según los análisis realizados en base a los flujos de efectivo y de caja del proyecto, en el año cero se necesitaría US\$50.000, los cuales sirven para cubrir la inversión inicial, los gastos de operación y gastos administrativos.

¹³ Anexo 8 Proyección. Depreciación de activos e inversiones

10.3.2 Gastos de personal

El gasto de personal se ha estimado en US\$6.955 mensuales, es decir, US\$ 83.454 anuales, dichos rubros se establecen de acuerdo a las leyes laborales vigentes. Para una mayor apreciación se detalla el presupuesto de sueldos según los cuadros que detallan a continuación:

Empresa: Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids							
Presupuesto de Sueldos							
Proyección:		Dic 31, 2012					
Moneda:		US\$					
		264		12.15%			
Colaboradores	Sueldos	Comisiones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Aportes Patronales	Fondo de Reserva	Total
DIRECTORA GENERAL	1,200.00		100.00	22.00	145.80	100.00	1,567.80
Psicopedagoga	800.00		66.67	22.00	97.20	66.67	1,052.53
Parvularia	500.00		41.67	22.00	60.75	41.67	666.08
Parvularia	500.00		41.67	22.00	60.75	41.67	666.08
Parvularia	500.00		41.67	22.00	60.75	41.67	666.08
Estilista	300.00		25.00	22.00	36.45	25.00	408.45
Contador	600.00		50.00	22.00	72.90	50.00	794.90
Asistente Administrativo	300.00		25.00	22.00	36.45	25.00	408.45
Guardia	264.00		22.00	22.00	32.08	22.00	362.08
Conserje	264.00		22.00	22.00	32.08	22.00	362.08
Total Colaboradores	5,228.00	0.00	435.67	220.00	635.20	435.67	6,955

Tabla No.17: Presupuesto de Sueldos y Nómina

Fuente: Las Autoras

El mayor gasto en la nómina ¹⁴ lo representa el rubro de sueldos con un monto de US\$62.736 anuales equivalente al 75% del presupuesto¹⁵ destinado para este gasto, cuyo total es de US\$83.454

10.3.3 Gastos administrativos y ventas

Dentro de los gastos administrativos y de ventas ¹⁶ se han considerado US\$6.000 anuales en gastos de publicidad y promoción que equivale al 13%, gastos de alquiler del local US\$24.000= con el 53% y los gastos de Energía Eléctrica con el 11% por US\$3.000=. El total de los Gastos Administrativos y de Ventas asciende a US\$45.200=

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids													
Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas													
Cortado a: Dic 31, 2012													
Moneda: US\$													
Gastos Administrativos y Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Energía Eléctrica	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	4.800.00
Agua	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1.800.00
Telefono	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1.800.00
Internet	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.200.00
Alquiler Local	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	2.000.00	24.000.00
Suministros de Oficina	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.200.00
Suministros de Limpieza	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Uniformes	800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	800.00
Publicidad	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6.000.00
Gastos Legales	3.000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.000.00
Total Gastos Administrativos y Ventas	7.250.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	3.450.00	45.200.00

Tabla No.18: Presupuesto de Gastos Administrativos

Fuente: Las Autoras

¹⁴ Anexo 9 Gráfico Gasto de nómina.

¹⁵ Anexo 10 Presupuesto nómina

¹⁶ Anexo 11 Gráfico Distribución de gastos administrativos y ventas.

10.3.4 Presupuesto de impuestos

El Impuesto al Valor Agregado ó IVA es actualmente el 12%, dicho impuesto se cobrará en las ventas así como se descontarán el IVA de las compras que se generen en el presente proyecto.

Dicha proyección ¹⁷ se presenta a continuación en función de la demanda ya planteada anteriormente.

Empresa: Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids													
Presupuesto del Impuesto al Valor Agregado													
Proyeccion: Dic 31, 2012													
Moneda: US\$													
IVA a Pagar	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ventas Totales Proyectadas	16,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	189,000.00
IVA Cobrado en Ventas 12,000 %	1,920.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	22,680.00
Compras Proyectadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00
IVA Pagado en Compras 12,000 %	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Credito Tributario													
Total IVA a Pagar	1,920.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	22,680.00

Tabla No.19.: Presupuesto del Impuesto al Valor Agregado

Fuente: Las Autoras

¹⁷ Anexo 12 Gráfico Fluctuación IVA

10.4 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Mediante el estudio del punto de equilibrio se puede conocer la convergencia donde el valor de ingresos y el valor de costos y gastos se igualan, es decir, donde el resultado es igual a cero. Dicho valor equivale a US\$135.988, es decir, que para que el proyecto sea rentable debe generar ventas mayores a ésta cifra.

Para mayor ilustración se detallan los cálculos y la gráfica del punto de equilibrio.

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids			
Punto de Equilibrio			
Moneda: US\$			
Proyección de Resultados y Punto de Equilibrio			
	Valor Año	Valor Mes	%
Ingresos	189,000	15,750	100%
(-) Costo de Producción 0%	0	0	0%
(=) Margen Bruto	189,000	15,750	100%
Gastos del Proyecto			
Gastos de Personal	83,454	6,955	44%
Gastos Administrativos y Ventas	45,200	3,767	24%
(-) Depreciación y Amortización	7,333	611	4%
Intereses Pagados	0	0	0%
Total Gastos del Proyecto	135,988	11,332	72%
Beneficio	53,012	4,418	28%

Análisis del Punto de Equilibrio		
	PE Anual	PE Mensual
Costo Variable	0%	0%
Costo Fijo	135,988	11,332
Ingresos	1	1
Punto de Equilibrio	135,988	11,332

Tabla No.20: Punto de Equilibrio

Fuente: Las Autoras



Gráfico No.18: Punto de Equilibrio

Fuente: Las Autoras

11. ANALÍISIS FINANCIERO

11.1 Flujo de caja

El presupuesto del Flujo¹⁸ de Caja inicia con una Caja inicial de US\$10.000 y termina con un saldo de US\$72.265 luego de los movimientos del primer año de operación.

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids													
Flujo de Caja													
Diciembre 2012													
Moneda: US\$													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Saldo Inicial Caja/Bancos	10,000.00	13,715.46	18,190.93	22,786.39	27,381.86	33,097.32	38,692.79	44,288.25	49,883.72	55,479.18	61,074.65	66,670.11	10,000.00
Ingresos													
Ventas Contado	17,920.00	16,800.00	16,800.00	16,800.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	211,680.00
Total Ingresos	17,920.00	16,800.00	16,800.00	16,800.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	17,920.00	211,680.00
Egresos													
Pago a Proveedores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos Administrativos	7,250.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	45,200.00
Compra de Equipo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Personal	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	83,454.42
Pago del IVA NETO	0.00	1,920.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	20,760.00
Obligaciones Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Egresos	14,204.54	12,324.54	12,204.54	12,204.54	12,204.54	12,324.54	12,324.54	12,324.54	12,324.54	12,324.54	12,324.54	12,324.54	149,414.42
Caja Final	13,715.46	18,190.93	22,786.39	27,381.86	33,097.32	38,692.79	44,288.25	49,883.72	55,479.18	61,074.65	66,670.11	72,265.58	72,265.58

Tabla 21: Flujo de Caja

Fuente: Las Autoras

¹⁸ Anexo 13 Gráfico de Flujo de Caja

11.2 Estado de Resultados

El Estado de Resultado¹⁹ refleja una Utilidad Neta de US\$33.795= luego de descontar las participaciones de trabajadores del 15% y el Impuesto a la Renta del 25%. Las Ventas Totales ascienden a US\$189.000= los gastos operacionales alcanzan los US\$135.987, lo cual deja un resultado operacional de \$53.012

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids													
Estado de Resultados Proyectado													
Cortado a: Dic 31, 2012													
Moneda: US\$													
Cuentas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	US\$
Club de Tareas	1,000.00	0.00	0.00	0.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	9,000.00
Estimulación Temprana	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	115,200.00
Fashion Kids	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
Fiestas Infantiles	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	57,600.00
Ventas Totales	16,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	189,000.00
(-) Costo de Producción	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Bruta	16,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	189,000.00
Gastos Operacionales													
Gastos Administrativos y Ventas	7,250.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	3,450.00	45,200.00
Gastos de Personal	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	83,454.42
(-) Depreciación y Amortización	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	611.11	7,333.32
Intereses Pagados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Gastos Operacionales	14,815.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	11,015.65	135,987.74
Resultado Operacional	1,184.35	3,984.35	3,984.35	3,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	4,984.35	53,012.26
Participación de Trabajadores 15%													7,951.84
Impuesto a la Renta 25%													11,265.10
Resultado del Ejercicio Neto													33,795.32

Tabla No.22.: Estado de Resultados Proyectados

Fuente: Las Autoras

¹⁹ Anexo 14 Gráfico Estado de resultados proyectado

11.3 Estado de situación financiera

Como se muestra en los balances generales comparativos inicial y finales ²⁰ así como las variaciones absolutas y porcentuales, podemos observar una posición financiera sólida y bien estructurada.

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids						
Estado de Situación Financiera Proyectada						
Moneda: US\$						
Cortado a:	Enero 2012		Diciembre 2012			
	Balance Inicial		Balance Final		Variacion Absoluta	Variacion %
Activos	50,000.00	100.00%	104,932.26	100.00%	54,932.26	109.87%
Activo Corriente	10,000.00	20.00%	72,265.58	68.87%	62,265.58	622.66%
Caja Bancos	10,000.00	20.00%	72,265.58	68.87%	62,265.58	622.66%
Inversiones Temporales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IVA Pagado	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Cuentas por Cobrar	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Inventarios	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Activo No Corriente	40,000.00	80.00%	32,666.68	31.13%	(7,333.32)	-18.33%
Activo Fijo	40,000.00	80.00%	32,666.68	31.13%	(7,333.32)	-18.33%
Propiedad, Planta y Equipos	40,000.00	80.00%	40,000.00	38.12%	0.00	0.00%
(-) Depreciación Acum.	0.00	0.00%	(7,333.32)	-6.99%	(7,333.32)	-100.00%
Pasivos	0.00	0.00%	21,136.94	20.14%	21,136.94	100.00%
Pasivo Corriente	0.00	0.00%	21,136.94	20.14%	21,136.94	100.00%
Proveedores	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IVA Cobrado	0.00	0.00%	1,920.00	1.83%	1,920.00	100.00%
Impuestos por Pagar	0.00	0.00%	11,265.10	10.74%	11,265.10	100.00%
Participación de Trabajadores	0.00	0.00%	7,951.84	7.58%	7,951.84	100.00%
Pasivo de Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Obligaciones Financieras	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Obligaciones Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Patrimonio	50,000.00	100.00%	83,795.32	79.86%	33,795.32	67.59%
Capital Social	50,000.00	100.00%	50,000.00	47.85%	0.00	0.00%
Aportes de Accionistas	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultado del Ejercicio	0.00	0.00%	33,795.32	32.21%	33,795.32	100.00%
Total Pasivo y Patrimonio	50,000.00	100.00%	104,932.26	100.00%	54,932.26	109.87%

TablaNo.23.: Estado de Situación Financiera Inicial y Final Proyectados

Fuente: Las Autoras

²⁰ Anexo 15 Gráfico Estado de situación financiera, inicial y final

11.4 Principales razones financieras

El análisis financiero demuestra que la estructura financiera se mantendría sólida, importante resulta mencionar que estos indicadores están calculados sobre los Estados Financieros del Primer año de operación.

Entre las **Razones de liquidez**, específicamente para el **Índice de solvencia** la empresa muestra una buena capacidad de pago a sus acreedores al contar con 3.42 dólares adicionales por cada dólar de deuda. Siguiendo en la misma línea se puede apreciar en la **Prueba ácida** que por cada dólar de deuda cuenta con 3.42 adicionales, debido al no manejo de inventario. El **Capital de Trabajo** asciende a US\$51.129, monto que se logra por la inversión inicial del proyecto de US\$50.000, esto como tolerancia para los resultados del primer año hasta que logre posicionarse a partir del segundo año de operación.

En cuanto a las **Razones de Eficiencia**, se observa que la **Rotación Total de Activos** generan 1.89 dólares en ventas por cada dólar invertido en el total de activos. Cabe destacar que los niveles de ventas del proyecto se muestran muy buenos [Ventas = 189,000 a Activos = 104.932], lo cual aporta a este indicador.

El financiamiento del proyecto está dado netamente por los aportes de los inversionistas en virtud de ello dentro de las **Razones de Endeudamiento**, evidencia que la **Cobertura** de la empresa es del 79.9% con patrimonio propio del total invertido en activos. Por otro lado, la **Razón de deuda**, muestra que el activo total está financiado en un 20.1% con recursos externos lo cual determina resistencia financiera y una baja importancia de los acreedores desde el punto de vista monetario.

Dentro de los **Indicadores de Rentabilidad**, se aprecia que el **Margen neto**, de la empresa o lo que es lo mismo, la ganancia sobre sus ventas, asciende al 17.9%, que expresado de otra manera es: de cada dólar que ingresan por ventas \$0.179 se convierten en utilidad.

Finalmente, pero no menos importante, los **Indicadores de Rendimiento**, como son: el **Rendimiento sobre la inversión (ROI)** revelan que la utilidad neta representa 32.2% del total de los activos, y, lo que la utilidad neta representa frente al capital de la empresa, en otro término el **Rendimiento sobre el Capital (ROE)** llega a niveles del 40.3%.

Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids				
Análisis Financiero				Años
Cortado a: Diciembre 31, 2012				n + 1
Moneda: US\$				
Razones de Liquidez				
Índice de Liquidez	Activo Corriente	72,266	3.42	
	Pasivo Corriente	21,137		
Prueba Acida	Efectivo + Ctas. Por cobrar	72,266	3.42	
	Pasivo Corriente	21,137		
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente		51,129	
Razones de Eficiencia				
Rotación del Total de Activos	Ventas	189,000	1.80	
	Activos	104,932		
Razones de Endeudamiento				
Grado de Autonomia	Patrimonio Neto * 100	83,795	79.9%	
	Activos	104,932		
Razón de Deuda	Pasivos	21,137	20.1%	
	Activos	104,932		
Indicadores de Rentabilidad				
Margen Neto	Utilidad Neta	33,795	17.9%	
	Ventas	189,000		
Indicadores de Rendimiento				
Rendimiento Sobre la Inversión ROI	Utilidad Neta	33,795	32.2%	
	Activos	104,932		
Rendimiento Sobre el Capital ROE	Utilidad Neta	33,795	40.3%	
	Patrimonio Neto	83,795		

TablaNo.24:AnálisisFinanciero Fuente: Las autoras

12. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

En este capítulo analizaremos la viabilidad económica y financiera del proyecto, es decir, evaluaremos los niveles de rentabilidad así como el tiempo de recuperación de la inversión para determinar si se ejecuta o no el mismo.

12.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento que se tomará como tasa de costo de oportunidad, es decir, la tasa que satisface nuestro interés de ganar en un negocio, es la Tasa efectiva máxima para el segmento de consumo, 16% (TMAR), la misma se utilizará para calcular el Valor Actual Neto ó VAN, ya que es la tasa que los inversionistas deseamos exigir al proyecto.

12.2 Premisas de proyección del proyecto

Estas premisas son las siguientes:

- ✓ Tasa de Inflación: 4.5%
- ✓ Tasa de crecimiento es de acuerdo a la inflación.
- ✓ Incremento o ajustes en gastos de acuerdo a la tasa de inflación.
- ✓ Años de Proyección: 10 años.
- ✓ Método: Flujo de Caja Futuro Descontado.
- ✓ Impuesto a la Renta: 25%.
- ✓ Participación de Trabajadores: 15%.
- ✓ Tasa de Descuento: 16%. Esta tasa es la tasa del costo de oportunidad del accionista [WACC=16%]
- ✓ El financiamiento es de US\$50.000 con recursos propios, por lo tanto no hay servicio de deuda o gastos financieros.
- ✓ El costo de producción o costos directos es del 0% debido a las características de la empresa es de Servicios.

12.3 Evaluación económica y financiera

Después de realizar la Evaluación Financiera del proyecto obtenemos un VAN Puro de US\$175.353, con una TIR del 86%, un Indicador Beneficio Costo de 4.05071 veces a 1, un Período de Recuperación Puro de 2 años y un Período de Recuperación Descontado de 3 años. Con todos estos indicadores se demuestra la VIABILIDAD y la RENTABILIDAD del proyecto.

Para mayor ilustración se muestra la tabla 25 y 26 con el Flujo de Efectivo Futuro Descontado con la cual se realizó la Evaluación Económica y Financiera

Evaluación Económica Financiera

Empresa Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids

Escenario: OPTIMISTA

Moneda: US\$

Nivel de Ventas al: 100%

	Crecimiento	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Inversion Inicial	(150,000)											
Ingresos		189,000	197,505	206,393	215,680	225,386	235,528	246,127	257,203	268,777	280,872	2,322,472
(-) Costos de Producción		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(=) Margen Bruto		189,000	197,505	206,393	215,680	225,386	235,528	246,127	257,203	268,777	280,872	2,322,472
	Inflación		4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Gastos Operacionales												
Gastos de Personal		83,454	87,210	91,134	95,235	99,521	103,998	108,679	113,570	118,681	124,021	1,025,505
Gastos Administrativos y Ventas		45,200	47,234	49,360	51,581	53,902	56,327	58,862	61,511	64,279	67,172	555,427
Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
Intereses Pagados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos Operacionales		135,988	141,777	147,827	150,816	157,423	162,327	168,541	177,081	184,959	193,193	1,620,932
Margen Operacional		53,012	55,728	58,566	64,864	67,963	73,202	76,586	80,122	83,818	87,679	701,540
Participación de Trabajadores	15%	7,952	8,369	8,785	9,730	10,194	10,980	11,488	12,018	12,573	13,152	105,231
Impuesto a la Renta	25%	11,265	11,842	12,445	13,784	14,442	15,555	16,274	17,026	17,811	18,632	149,077
Margen Neto		33,795	35,526	37,336	41,351	43,327	46,666	48,823	51,078	53,434	55,896	447,231
(+)(-) Ajustes												
(+) Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
(-) Redención de Capital		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Valor de Rescate y Plusvalía		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Efectivo Neto		41,129	42,860	44,669	45,351	47,327	48,666	50,823	53,078	55,434	57,896	487,231
Valor Actual del Flujo de Efectivo		35,456	31,852	28,617	25,047	22,533	19,975	17,983	16,190	14,576	13,124	225,353

Tabla 25: Evaluación Económica Financiera

Fuente: Las Autoras

Evaluación Económica Financiera.- Basado en el flujo de efectivo proyectado para un período de diez años y los resultados que se arrojaron, es decir, un VAN Puro de US\$175.353, con una TIR del 86%, un Indicador Beneficio Costo de 4.05071 veces a 1, un Período de Recuperación Puro de 2 años y un Período de Recuperación Descontado de 3 años. lo que significa que **el proyecto es RENTABLE o VIABLE por lo tanto SE RECOMIENDA SU EJECUCIÓN.**

Análisis de Flujo de Efectivo											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pay Back Discounted [PBD]	(50,000)	(14,344)	17,308	45,925	70,972	93,505	113,479	131,462	147,652	162,229	175,353
Pay Back [PB]	(50,000)	(8,871)	33,988	78,657	124,008	171,335	220,001	270,824	323,902	379,335	437,231
Beneficio / Costo [BC]	4.5071										
Tasa Interna de Retorno [TIR]			42%	66%	76%	81%	83%	85%	85%	86%	86%
Valor Actual Neto Financiado [VAN-F]	0										
Valor Actual Neto [VAN PURO]	175,353										

Tabla 26: Análisis del Flujo de Efectivo

Fuente: Las Autoras

13. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

En el momento de tomar decisiones sobre la herramienta financiera en la que se invertirá los ahorros, es necesario conocer algunos métodos para obtener el grado de riesgo que representa esa inversión. Existe una forma de análisis de uso frecuente en la administración financiera llamada de Sensibilidad, que permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.

Este método se puede aplicar también a inversiones que no sean productos de instituciones financieras, por lo que también es recomendable para los casos en que un familiar o amigo nos ofrezca invertir en algún negocio o proyecto que nos redituaría dividendos en el futuro.

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

Análisis de Sensibilidad

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

Pesimista:

Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Moderado [Normal]:

Este sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

Optimista:

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

En este caso se sensibilizara la variable VENTAS debido a que el proyecto es de SERVICIOS, claro está bajo los tres escenarios descritos.

13.1. Escenario optimista

Como se aprecia abajo en la **Tabla No. 23 de Análisis de Riesgo Financiero** se puede notar que el proyecto es sensible a cambios en los niveles de ventas, para realizar una inspección a priori, las ventas del **Escenario Optimista** alcanza los US\$189,000 en el primer año de operación y suma un total de US\$2.322.472 en 10 años, esta cifra contempla un horizonte de trabajar en plena capacidad lo cual arroja un **VAN positivo de US\$175.353 y una TIR del 86%**, es decir, que dichos resultados son **excelentes** para la realización de la inversión, considerando que TIR es mayor a TMAR (16%).

13.2. Escenario moderado

En cuanto al **Escenario Moderado** las ventas bajaron a un nivel del 90% de lo que se determinó en el en el escenario optimista, las ventas alcanzan los US\$157.464 en el primer año de operación y suma un total de US\$2.090.224 en 10 años, con ello los resultados fueron un **VAN positivo de US\$107.464 y una TIR del 61%**, es decir, que dichos **resultados son buenos** para recomendar la realización de la inversión, si recordamos que al proyecto se le exige TMAR de 16%.

13.3. Escenario pesimista

En cuanto al **Escenario Pesimista** las ventas bajaron a un nivel del 85% de lo que se estimó en el escenario optimista, dicha cifra alcanzó los US\$160.650 en el primer año de operación y suma un total de US\$1.974.101 en 10 años, con ello los resultados fueron un **VAN positivo de US\$73.520= y una TIR del 48%**, mayor a TMAR (16%), es decir, que dichos **resultados son buenos** para recomendar la realización de la inversión.

Sin embargo, las ventas no pueden bajar del nivel del 75% en ventas, ya que se comenzaría a perder dinero y el proyecto deja de ser rentable.

Análisis de Riesgo Financiero
Empresa Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids
Moneda: US\$

Escenarios	Capacidad	Ventas Año 1	Ventas Totales	VAN	TIR
Optimista	100.00%	189,000	2,322,472	175,353	85.8%
Moderado [Normal]	90.00%	170,100	2,090,224	107,464	60.9%
Pesimista	85.00%	160,650	1,974,101	73,520	48.0%
Tasa de Descuento		16.0%			

Tabla 27: Análisis de Riesgo Financiero
Fuente: Las Autoras

Importante resulta mencionar, que los Flujos de Caja futuros Descontados o Evaluación Económica y Financiera de los **Escenarios Moderado²¹ y Pesimista²²** se muestran en la sección anexos.

²¹ Anexo 16 Escenario Moderado Evaluación económica y financiera.

²² Anexo 17 Escenario Pesimista Evaluación económica y financiera.

14. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO						
ACTIVIDAD	MES					
	1	2	3	4	5	6
Creacion legal de la sociedad						
Firma de contrato de alquiler						
Obtención de permisos de adecuación y funcionamiento						
Adquisición de Activos Fijos						
Convocatoria y Selección del Personal						
Capacitación del Personal						
Compra de Espacio Publicitario						
Apertura de Intelligent Kids						

Tabla No.28: Inversión Inicial
Elaborado por Las Autoras

15. BIBLIOGRAFÍA

Libros

AROSEMENA, Guillermo, “*Análisis del Entorno*”, Archivo Histórico del Guayas, 2005, Ecuador.

KOTLER, Philip, “*Dirección de Marketing*”, Pearson Educación, 2006, México.

SCHROEDER, Roger, “*Administración de Operaciones*”, Mc Graw Hill, 2004, México.

STANLEY, Block, “*Administración Financiera*”, Mc Graw Hill, 2005, México.

Revistas y Periódicos

América Economía

Emprende

Lideres

Entrevistas, Anuarios, Informes y Correspondencias

BURGOS, Edgar, Ingeniero Comercial (Recursos Humanos), entrevistas, Agosto del 2011.

CARRILLO, Miguel, Economista, consulta, Julio del 2011.

FARAH, Cynthia, abogada y Coaching PNL, entrevista personal, Mayo del 2011.

FARAH, Pilar, Psicóloga Educativa, entrevista personal, Marzo del 2011.

MATAMOROS, Sandy, Psicóloga educativa, consultas, Abril del 2011.

MORENO, Jordan, Ingeniero en sistemas administrativos computarizados MBA, consulta y entrevista, Marzo y Junio del 2011.

OSTERWALDER, Jaskara, Trabajadora Social, entrevista, Julio-Agosto del 2011.

SITIOS WEB

www.sri.gob.ec

www.inec.gob.ec

www.supercias.gob.ec

www.bce.fin.ec

www.gymboree.com

☐ SI En cuál? _____

☐ NO

Si su respuesta es negativa, por cuál de estos motivos:

☐ Porque no tiene información

☐ Porque no cree en la estimulación temprana

☐ Porque le parece costoso

☐ Porque no tiene tiempo

☐ Otros Cuál? _____

3.-Conoce usted algún Centro de Estimulación Temprana en Guayaquil y/o Samborondón? Podría mencionar el (los) que recuerde:

4.-Cuales de los siguientes criterios son prioritarios para tomar la decisión de inscripción de su(s) hijo(s) en un Centro de Estimulación? Favor considerar 1 como lo más importante y 5 como lo menos importante.

☐ Tiempo

☐ Horarios

☐ Parqueo

☐ Duración

☐ Metodología

☐ Seguridad

☐ Ubicación

☐ Precio

☐ Otro Por favor especifique _____

5.- Inscribiría usted a su(s) hijos en un Centro de estimulación temprana, si cumple con las características anteriormente señaladas. Que se llamara Intelligent Kids y estará ubicado en vía Samborondón km 2.5 sector Tornero del Río.

☐ SI NO ☐

6.-Que tipos de servicios adicionales le gustaría recibir en este Centro de entretenimiento y desarrollo infantil para usted y para su(s) hijo(s)? (Puede elegir varias) *Favor considerar 1 como lo más importante y 5 como lo menos importante*

☐ Peluquería

☐ Club de Tareas

☐ Salón Fiestas Infantiles

☐ Tienda de artículos para estimulación

☐ Tienda de ropa para los niños

☐ Tarjetas de Descuentos

☐ Otros _____ Por favor especifique _____

7.- Cuántas veces a la semana llevaría a su hijo(a) al Centro de Estimulación Temprana?

☐ Tres veces a la semana

☐ Dos veces a la semana

☐ Una vez a la semana

8.- Cada cuánto tiempo estaría dispuesto a llevar a su hijo(a) al Centro de Estimulación Temprana?

☐ Mensualmente

☐ Trimestralmente

☐ Semestralmente

☐ Anualmente

9.- A través de qué medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio?

☐ Anuncios en prensa o revista

☐ Correo electrónico

☐ Vallas publicitarias

☐ Televisión

☐ Radio

☐ Internet

☐ Otro _____ Por favor especifique _____

10.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Centro de Estimulación Temprana para su hijo(a) por 3 sesiones de 45 minutos a la semana?

☐ De 40 a 50 USD

☐ De 51 a 100 USD

☐ De 101 a 150 USD

☐ De 151 a 200 USD

☐ De 201 a 250 USD

11.- Qué horario es más conveniente para Ud., llevar a su hijo(a) al Centro de Estimulación Temprana?

☐ De 10 am a 12 am

☐ De 3 pm a 5 pm

☐ De 5 pm a 7 pm

Le gustaría recibir información especializada de las nuevas tendencias en Estimulación Temprana , Cursos y Tips para sus hijos? Si su respuesta es positiva, favor ayúdenos con sus medios de contacto:

Email: _____

Teléfonos: _____



Anexo 2 Separata utilizada para efectuar la encuesta

Intelligent Kids
La mejor oportunidad de desarrollo y crecer juntos...






Via Samborombon: Km 2,3 Sector Tornero del Río

Estimulación Temprana
Niños de 1-5 años de edad
Dirigidos por profesionales altamente calificados, y junto a sus padres, en un ambiente adecuado y seguro su hijo podrá desarrollar habilidades psicomotrices, emocionales, de lenguaje, cognitiva, y social.




Fashion Kids
Porque nunca fue tan divertido ir a la peluquería, Fashion Kids es una peluquería exclusiva para niños y niñas.





Club de tareas
Niños de 3-4 años de edad
Porque la infancia es el período más relevante para desarrollar hábitos, nuestro CLUB DE TAREAS, brinda un lugar para que los hijos realicen las tareas escolares de forma dinámica y divertida con la atención necesaria.



Fiestas infantiles
Los cumpleaños se quedan para toda la vida, celebrarlos con orgullo y creatividad forma de personalidad, con nosotros aprenden la edad de su hijo.





Fuente: Las Autoras

Anexo 3 Estimación de la demanda

ESTIMULACIÓN		CLUB DE TAREAS	
Medición de la Demanda del mercado		Medición de la Demanda del mercado	
Mercado Potencial	5545	Mercado Potencial	3713
Precio promedio	50	Precio promedio	50
Potencial de Mercado	\$ 277,250	Potencial de Mercado	\$ 185,650
% los que no comprarían	18%	% los que no comprarían	26%
Personas que no comprarían	998	Personas que no comprarían	979
Conjunto esperado factible de niños	4547	Conjunto esperado factible de niños	2734
Potencial de mercado total	\$ 227,345	Potencial de mercado total	\$ 136,694

FASHIÓN KIDS		FIESTAS INFANTILES	
Medición de la Demanda del mercado		Medición de la Demanda del mercado	
Mercado Potencial	4696	Mercado Potencial	6451
Precio promedio	5	Precio promedio	300
Potencial de Mercado	\$ 23,480	Potencial de Mercado	\$ 1,935,300
% los que no comprarían	46%	% los que no comprarían	69%
Personas que no comprarían	2167	Personas que no comprarían	4466
Conjunto esperado factible de niños	2529	Conjunto esperado factible de niños	1985
Potencial de mercado total	\$ 12,644	Potencial de mercado total	\$ 595,492

Fuente: Las Autoras

Anexo 4

Publicación en medios. (Revista Sambo)

Verlos crecer sanos y felices, un sueño hecho realidad



Ven y descubre con nosotros el mejor Centro de entretenimiento y desarrollo infantil, donde tus hijos potenciarán al máximo sus habilidades.

Intelligent Kids
La mejor oportunidad de descubrir y crecer juntos.



Dirección: Vía Samborondón, Km 2.5 Sector Tornero del Río
Mayor Información • intelligentkids@gmail.com • 098560653

 www.intelligentkids.com  [@intelligentkids](https://twitter.com/intelligentkids)

Fuente: Las Autoras

Anexo 5 Detalle de urbanizaciones cercanas

URBANIZACIONES DE LA VÍA SAMBORONDON	
NOMBRE	km
Aquamarina	1.00
Villa Nueva	1.00
Entre ríos	1.00
Rio Grande	1.00
Isla Sol	1.50
Parques del Río	1.50
La Riveras	1.50
Bosques de Castilla	1.50
Laguna Dorada	1.50
Vista al río	1.50
Rinconada del lago	2.00
Los Lagos	1.00
Camino Real	2.50
El Río	2.00
Bouganville	2.00
Biblos	2.00
Fontana del Río	2.50
El Álamo	2.50
Central Park	2.50
Capella	2.50
Santa Fe	2.50
Santa Lucía	2.50
Los Cedros	2.50
La Giralda	2.50
La Mirage	2.50
Capri	2.50
Rocamar	2.50
Tomero del Río	2.50
Ibiza	2.50
Villa Real	2.50
San José	2.50
Arayanes	2.50
Terranova	2.50
Terranova	2.50
Paseo del Sol	3.00
Entre Olivos	3.00
Parque Magno	3.00
Porto Acqua	3.00
Torres del Río	3.50
Palmar del Río	3.50
Torres del Sol	3.50
Guayaquil Tennis Club	3.50
Palma Mallorca	3.00
Porticos del Río	4.00
San Isidro	3.00
Las Pirámides	4.00
Toscana	4.00
Atlantis	4.50
Xandu	5.00
Palermo	5.50
Castelago	6.50
Lago Sol	6.80
Terrasol	7.00
Vista Sol	7.00
Laguna Sol	7.50
Entre Lagos	7.00
La Laguna	8.00
Vista al parque	8.50
Ciudad celeste	9.00
Vereda del Río	9.00
Estancia del río	10.00

Fuente: Las Autoras

Anexo 6 Hojas de Vida

Angela Lorena Carchi Aviles
Ciudad Celeste, La Estela, Mz. 16 Villa 30
Teléfonos: 593-4-2-087477 / 099-612646
Correo: lore_carchi10@hotmail.com

INFORMACIÓN PERSONAL

Fecha de Nacimiento: 10 de Agosto de 1977
Edad: 34 Años
Estado Civil: Casada
Nacionalidad: Ecuatoriana

INFORMACIÓN PROFESIONAL

Pacificard S.A.

Jefe de Tesorería.

Auxiliar de Tesorería.

Auxiliar de Conciliaciones.

EDUCACIÓN

ESPAE
Escuela Superior Politécnica, Maestría Ejecutiva en Administración de Empresas. MBA

SUPERIOR
Escuela Superior Politécnica del Litoral, Economista con Mención en Gestión Empresarial.

SECUNDARIA
Unidad Educativa Particular "De La Asunción"

REFERENCIAS PERSONALES

Econ. Jorge León Romero
DIFARE
Telf. 04-2598291
Celular: 09-1047960
Email: jorge.leon@difare.com

Ing. Octavio Molina Vera
PACIFICARD S.A.
Telf. 04-2511500
Celular: 08-7231016
Email: omolina@pacificard.com.ec

Maria Patricia Rodriguez Sánchez
Urb. Portal al sol Mz1394 villa 1
Teléfonos: 593-4-3-903408 / 099-971543
Correo: mprodriguez@yahoo.com

**INFORMACIÓN
PERSONAL**

Fecha de Nacimiento: 15 de Septiembre de 1972
Edad: 39 Años
Estado Civil: Casada
Nacionalidad: Ecuatoriana

**INFORMACIÓN
PROFESIONAL**

Pacificard S.A.

Jefe Nacional de Estadística y Presupuesto.

Jefe Nacional de Inversiones.

Oficial de Captaciones.

Auxiliar de Tesorería – Conciliaciones.

EDUCACIÓN

ESPAE

Escuela Superior Politécnica, Maestría Ejecutiva en Administración de Empresas. MBA

SUPERIOR

Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Ingeniera Comercial.

Bolsa de Valores

X Programa de Finanzas y Mercado de Valores, Operador de valores.

**REFERENCIAS
PERSONALES**

Ing. Cecilia Ruiz Guzmán
DATAFAST
Telf. 04-2511151
Celular: 09-8409469
Email: crui@datafast.com.ec

Ing. Carmen Herrera Mendoza
CENTRO COMERCIAL SAN MARINO
Telf. 04-2083180
Celular: 092741388
Email: cherrera@sanmarino.com.ec

Anexo 7 Presupuesto de inversión inicial

PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL			
Equipos y Mobiliarios de Oficina	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	4	250.00	1,000.00
Sillon ejecutivo	2	130.00	260.00
Sillas	8	68.75	550.00
Impresoras	1	70.00	70.00
Copiadora e impresora	1	700.00	700.00
Central de Aire Acondicionado	1	4,500.00	4,500.00
Telefonos	4	60.00	240.00
Cafetera	1	80.00	80.00
surtidor de agua	2	130.00	260.00
Alarma	1	350.00	350.00
Camara(6) de vigilancia con monitor	1	600.00	600.00
Papeleria	1	150.00	150.00
Utilitarios	1	90.00	90.00
Anaqueles	1	200.00	200.00
Sillas para sala espera	3	100.00	300.00
Espejos	3	150.00	450.00
Archivadores de piso	2	100.00	200.00
TOTAL			10,000.00

PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL			
Software y equipos de computo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Licencias	2	1,000.00	2,000.00
Computadoras de escritorio	6	600.00	3,600.00
Licencias servidor	6	400.00	2,400.00
Software administrativo y contable	1	2,000.00	2,000.00
TOTAL			10,000.00

PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL			
Equipamiento de areas (Juegos Infantiles, Fashion Kids, Estimulación Temprana)	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Plaza Tobogan	1	1,000.00	1,000.00
Piscina sensorial de pelotas (52cm alto)	1	884.00	884.00
Pelotas para piscina	2300	0.45	1,040.00
Gusano Túnel	1	800.00	800.00
Columpio 2 asientos	1	150.00	150.00
Casas plásticas	2	153.00	306.00
Toy Story Space Park	1	247.00	247.00
Enredos gigante	1	60.00	60.00
Pista de balance	1	250.00	250.00
Gimnacios musicales	20	85.00	1,700.00
Colchonetas gruesas	50	20.00	1,000.00
Colchonetas delgadas	50	15.00	750.00
Rodillos	20	15.00	300.00
Sillas hidraulicas para niños	3	150.00	450.00
Lava cabezas niños	1	200.00	200.00
mesa manicure	1	70.00	70.00
silla manicure	2	30.00	60.00
mesa auxiliares niños	1	25.00	25.00
mesas niños	5	20.00	100.00
sillones de espera	4	70.00	280.00
sillas niños	20	10.00	200.00
pizarra acrilica	2	40	80
cuentos y material didactico	8	6.00	48.00
TOTAL			10,000.00

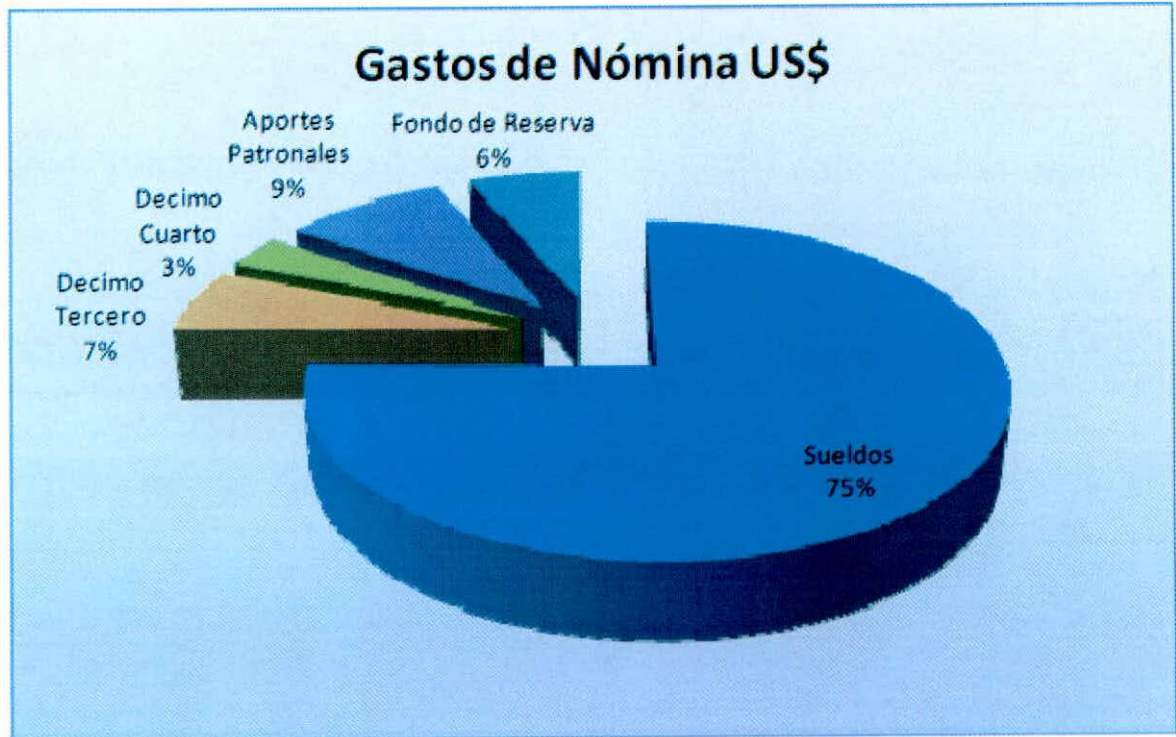
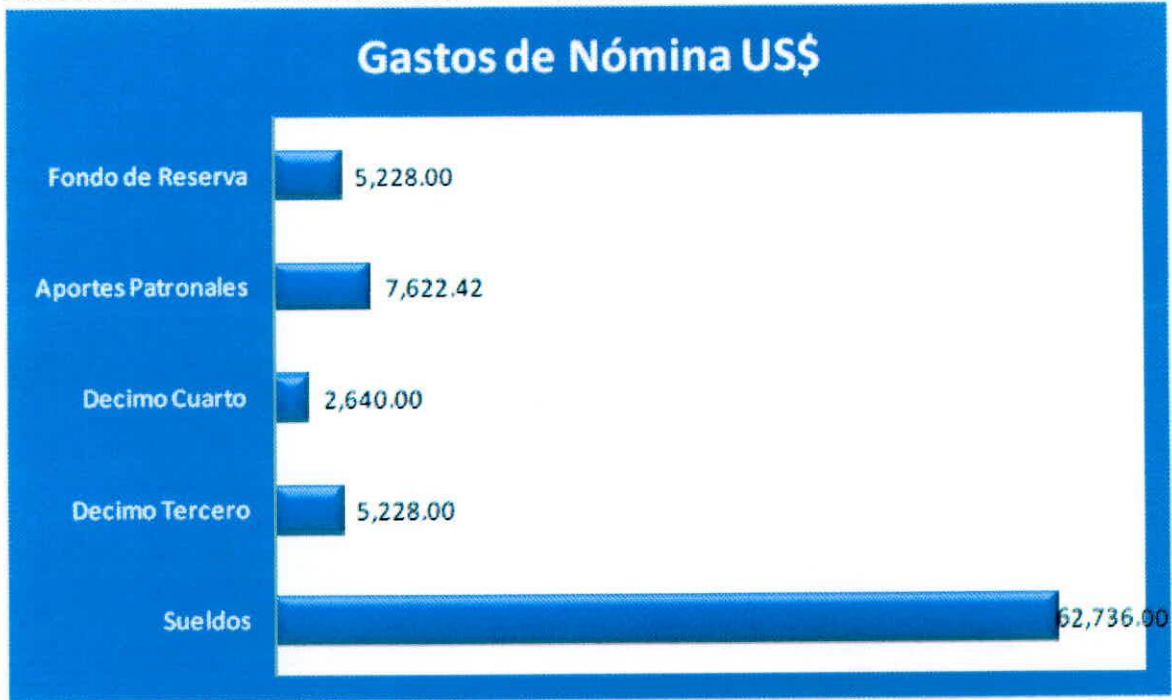
Fuente: Las Autoras

Anexo 8: Gastos por Depreciación de activos

Empresa: Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids																
Reporte: Gastos por Depreciacion de Activos																
Cortado a: Dic 31, 2012																
Moneda: US\$																
Activos Fijos (Tangibles e Intangibles)	Costo Historico	Fecha de Compra	Vida Util (meses)	Valor de Rescate Plusvalía	Depreciación Mensual	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120	Total
						Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	
Edificios	0.00	Ene 2012	240	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos y Mobiliario de Oficinas	10,000.00	Ene 2012	120	0.00	83.33	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	9,999.60
Equipos de Cómputo y Software	10,000.00	Ene 2012	36	0.00	277.78	3,333.36	3,333.36	3,333.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,000.08
Maquinarias (Juegos Infantiles)	10,000.00	Ene 2012	120	0.00	83.33	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	999.96	9,999.60
Vehiculos	0.00	Ene 2012	60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Adecuaciones	10,000.00	Ene 2012	60	0.00	166.67	2,000.04	2,000.04	2,000.04	2,000.04	2,000.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,000.20
Total Activos Fijos (Tangibles e Intangibles) US\$	40,000.00			0.00	671.11	7,333.32	7,333.32	7,333.32	3,999.96	3,999.96	1,999.92	1,999.92	1,999.92	1,999.92	1,999.92	39,999.48

Fuente: Las Autoras

Anexo 9: Gráficos Gasto de Nómina



Fuente: Las Autoras

Anexo 10: Presupuesto de Nómina

A continuación se detallan los rubros de gastos de personal formulados mensualmente de acuerdo al plan financiero:

Empresa: Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids													
Presupuesto de Nómina													
Proyección: Dic 31, 2012													
Moneda: US\$													
Gastos de Nómina	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Sueldos	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	5,228.00	62,736.00
Decimo Tercero	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	5,228.00
Decimo Cuarto	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	2,640.00
Aportes Patronales	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	635.20	7,622.42
Fondo de Reserva	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	435.67	5,228.00
Total Gastos de Nómina	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	6,954.54	83,454.42

Fuente: Las Autoras

Anexo11: Distribución del Presupuesto de gastos administrativos y ventas.

Para una mejor ilustración se muestran los gráficos en barras y pastel de la distribución de los Gastos Administrativos y Ventas presupuestados para el primer año de operación.

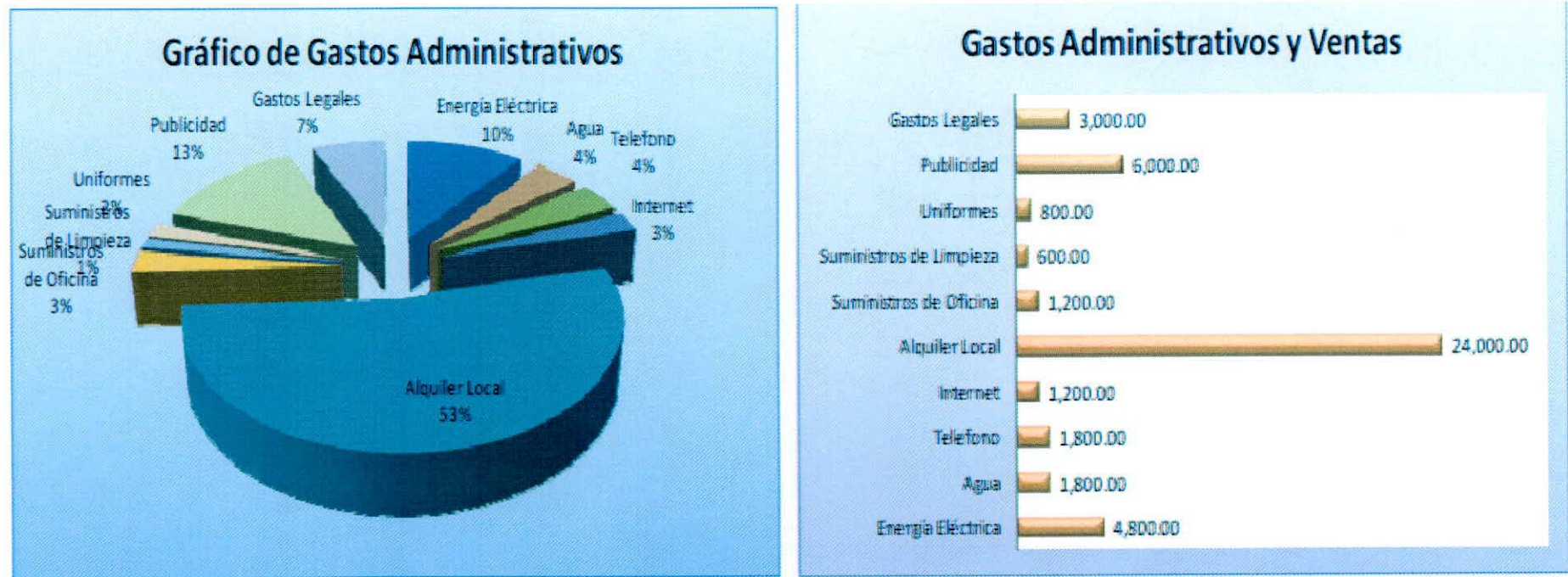


Gráfico No. 20.: Gastos Administrativos

Autor: Las Autoras

Gráfico No. 21: Gastos Administrativos

Autor: Las Autoras

Anexo 12: Fluctuación del Impuesto al Valor agregado.

Como se muestra en la Gráfica abajo descrita, la fluctuación del Impuesto al Valor Agregado se mantiene sin variación significativa.



Gráfico No.22: Fluctuación del Impuesto al Valor Agregado

Fuente: Las Autoras

Anexo 13: Gráfico del Flujo de Caja.

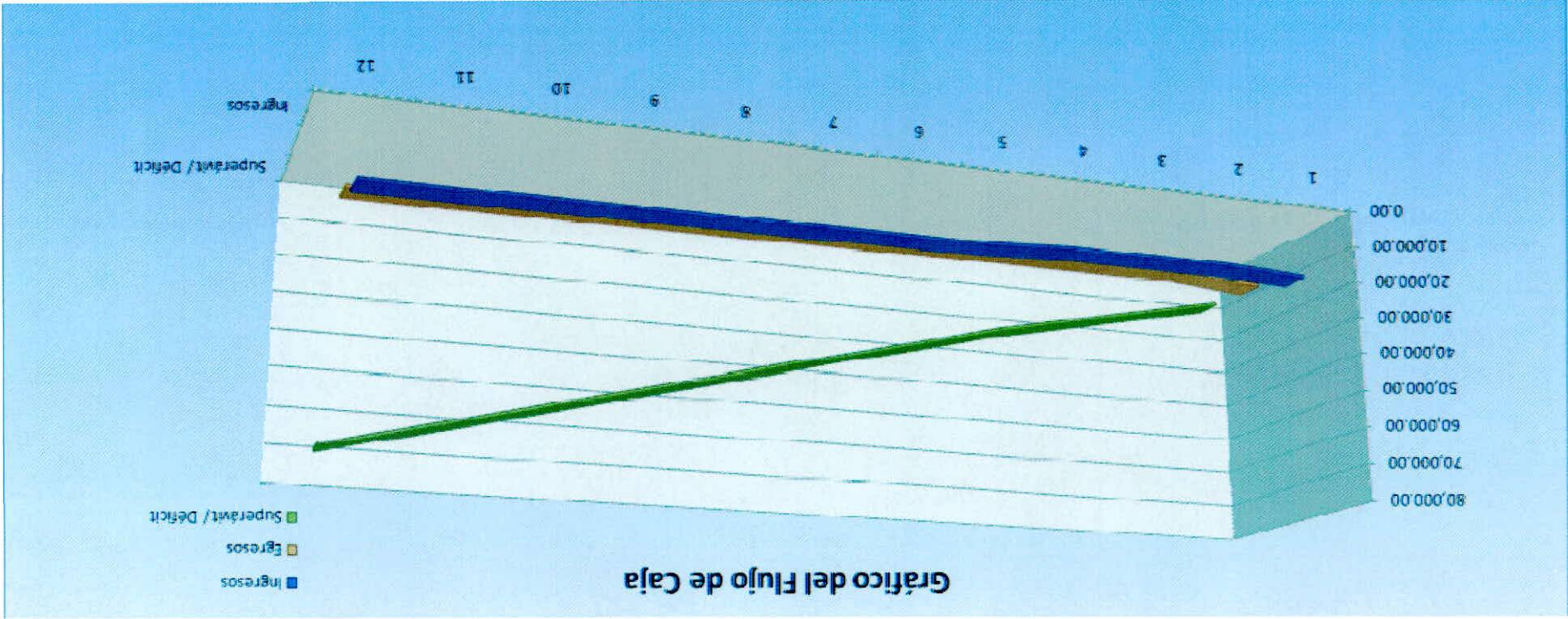


Gráfico No. 23.: Flujo de Caja
Fuente: Las Autoras

Anexo 14: Gráfico Estado de Resultado Proyectado

A continuación se muestra la gráfica con los datos por partidas del Estado de Resultado del primer año de operación.

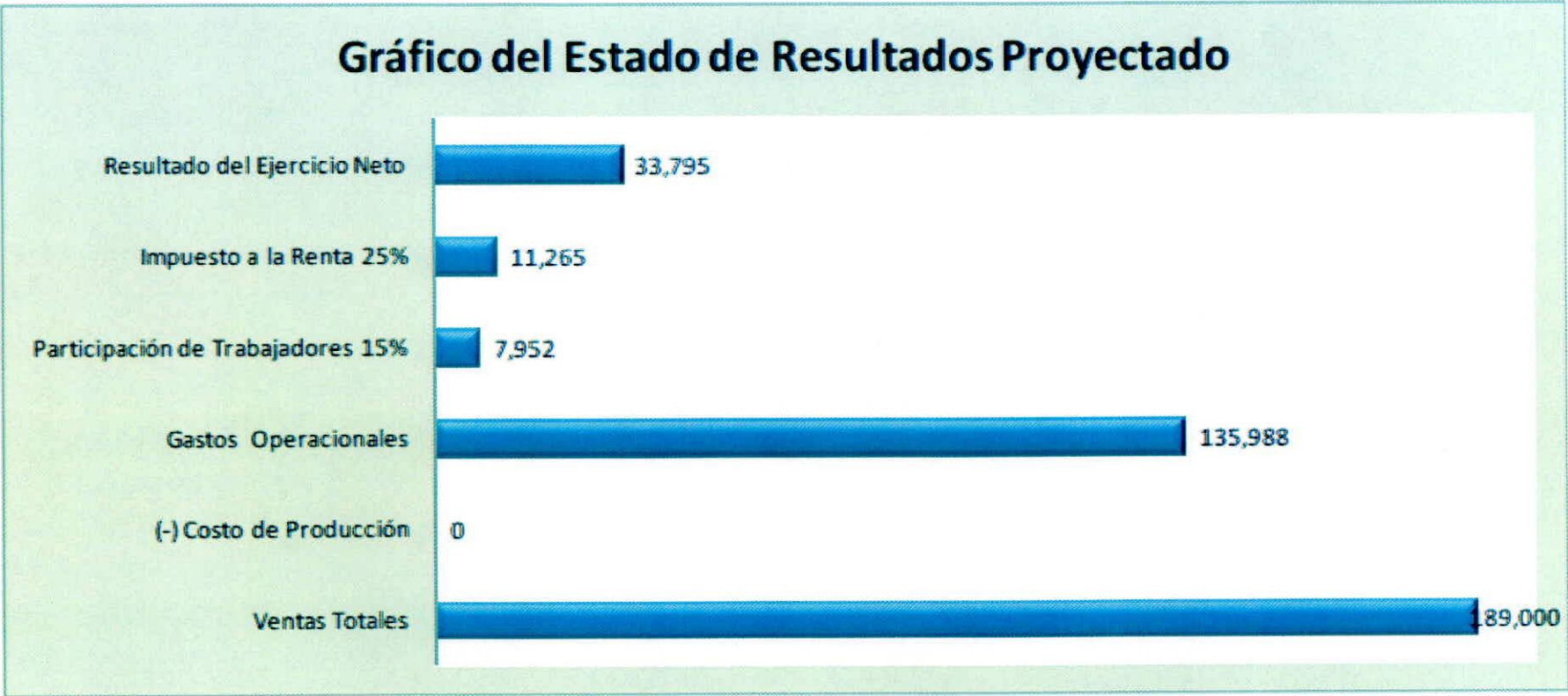


Gráfico No.24: Estado de Resultados Proyectados

Fuente: Las Autoras

Anexo 15: Gráfico Estado de Situación Financiera Inicial y Final

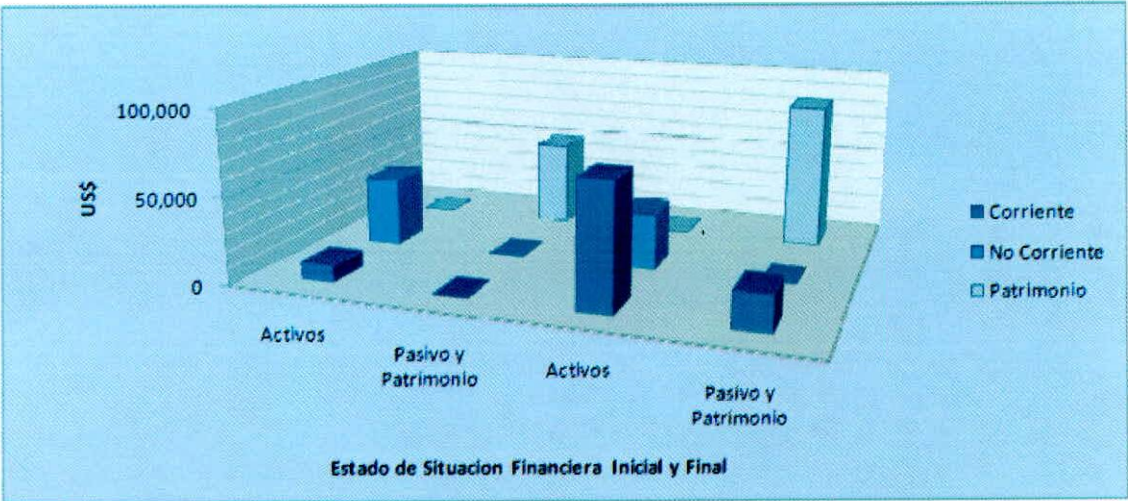


Gráfico No.25: Estado de Situación Financiera Inicial y Final

Fuente: Las Autoras

Anexo 16: Evaluación Económica Financiera: Escenario Moderado

Evaluación Económica Financiera												
Empresa Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids												Escenario: Moderado
Moneda: US\$												Nivel de Ventas al: 90%
	Crecimiento	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Inversion Inicial	(50,000)											
Ingresos		170,100	177,755	185,753	194,112	202,847	211,976	221,514	231,483	241,899	252,785	2,090,224
(-) Costos de Producción		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(=) Margen Bruto		170,100	177,755	185,753	194,112	202,847	211,976	221,514	231,483	241,899	252,785	2,090,224
	Inflación		4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Gastos Operacionales												
Gastos de Personal		83,454	87,210	91,134	95,235	99,521	103,999	108,679	113,570	118,681	124,021	1,025,505
Gastos Administrativos y Ventas		45,200	47,234	49,360	51,581	53,902	56,327	58,862	61,511	64,279	67,172	555,427
Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
Intereses Pagados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos Operacionales		135,988	141,777	147,827	150,816	157,423	162,327	169,541	177,081	184,959	193,193	1,620,932
Margen Operacional		34,112	35,977	37,926	43,296	45,425	49,649	51,973	54,402	56,940	59,592	469,292
Participacion de Trabajadores	15%	5,117	5,397	5,689	6,494	6,814	7,447	7,796	8,160	8,541	8,939	70,394
Impuesto a la Renta	25%	7,249	7,645	8,059	9,200	9,653	10,550	11,044	11,560	12,100	12,663	99,725
Margen Neto		21,747	22,936	24,178	27,601	28,958	31,651	33,133	34,681	36,299	37,990	299,174
(+)(-) Ajustes												
(+) Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
(-) Redencion de Capital		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Valor de Rescate y Plusvalia		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Efectivo Neto		29,080	30,269	31,511	31,601	32,958	33,651	35,133	36,681	38,299	39,990	339,173
Valor Actual del Flujo de Efectivo		25,069	22,495	20,188	17,453	15,692	13,812	12,431	11,189	10,071	9,065	157,464

Fuente: Las Autoras

Anexo 17: Evaluación Económica Financiera: Escenario Pesimista

Evaluación Económica Financiera												
Empresa Centro de Entretenimiento y Desarrollo Infantil - Intelligent kids										Escenario: PESIMISTA		
Moneda: US\$												
Nivel de Ventas al: 85%												
	Crecimiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Inversion Inicial	(50,000)											
Ingresos		160,650	167,879	175,434	183,328	191,578	200,199	209,208	218,622	228,460	238,741	1,974,101
(-) Costos de Producción		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(=) Margen Bruto		160,650	167,879	175,434	183,328	191,578	200,199	209,208	218,622	228,460	238,741	1,974,101
	Inflación		4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Gastos Operacionales												
Gastos de Personal		83,454	87,210	91,134	95,235	99,521	103,999	108,679	113,570	118,681	124,021	1,025,505
Gastos Administrativos y Ventas		45,200	47,234	49,360	51,581	53,902	56,327	58,862	61,511	64,279	67,172	555,427
Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
Intereses Pagados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos Operacionales		135,988	141,777	147,827	150,816	157,423	162,327	169,541	177,081	184,959	193,193	1,620,932
Margen Operacional		24,662	26,102	27,607	32,512	34,155	37,872	39,667	41,542	43,501	45,549	353,169
Participacion de Trabajadores	15%	3,699	3,915	4,141	4,877	5,123	5,681	5,950	6,231	6,525	6,832	52,975
Impuesto a la Renta	25%	5,241	5,547	5,866	6,909	7,258	8,048	8,429	8,828	9,244	9,679	75,048
Margen Neto		15,722	16,640	17,599	20,727	21,774	24,144	25,287	26,483	27,732	29,037	225,145
(+)(-) Ajustes												
(+) Depreciación y Amortización		7,333	7,333	7,333	4,000	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	39,999
(-) Redencion de Capital		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Valor de Rescate y Plusvalia		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Efectivo Neto		23,056	23,973	24,933	24,727	25,774	26,144	27,287	28,483	29,732	31,037	265,145
Valor Actual del Flujo de Efectivo		19,875	17,816	15,973	13,656	12,271	10,730	9,655	8,688	7,818	7,036	123,520

Fuente: Las Autoras