



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE  
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
GUARDERÍA INFANTIL EN EL CENTRO COMERCIAL MALL  
DEL SOL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**AUTORES:**

**JUAN VÍCTOR ARIAS BARRERA  
ANA MARÍA VALDIVIESO CEPEDA**

**TUTOR:**

**ECON. OSCAR MACHADO ÁLVAREZ**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2015**

## **DEDICATORIA**

Este logro lo dedicamos enteramente a nuestras familias, las mismas que no permitieron que nos demos por vencidos, fueron nuestra fortaleza constante y nos acompañaron durante este largo proceso de nuestros estudios. ¡Hoy familia hemos llegado a la meta y hemos ganado!

También va dedicado a la comunidad guayaquileña y en especial a sus niños, ya que de ponerse en práctica este trabajo, muchos niños se verán beneficiados y eso ocasionará que el modo de vivir de estos en un futuro sea mejor.

**Juan Víctor Arias**

**Ana María Valdivieso**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos primeramente a Dios por permitirnos terminar este trabajo de titulación, el mismo que es el final del proceso de nuestros estudios universitarios, sin la bendición de él no lo hubiésemos logrado.

Gracias a nuestros padres, los que siempre nos dieron ánimos y fuerzas para no rendirnos y seguir adelante, su confianza y apoyo al momento de tomar las decisiones más importantes de nuestras vidas, nos llenan de fortaleza para alcanzar las más complicadas metas.

A nuestras familias y amigos que han estado a nuestro lado durante toda la vida y que contribuyeron a que culminemos este largo proceso educativo y profesional.

**Juan Víctor Arias**

**Ana María Valdivieso**

## RESUMEN

En el Ecuador, es cada vez mayor la tasa de crecimiento poblacional, aumentando la cantidad de menores en el país. También, de manera similar, la era moderna y su coste de vida genera un aumento en las familias donde ambos progenitores trabajan, así como la existencia de hogares de un único progenitor donde se debe trabajar para el sostén de la economía familiar.

Evaluando estos factores se puede contemplar una problemática social vigente en el país, el cuidado de los menores. En los últimos años, han existido varios casos de corte social en los cuales padres de familia no pueden mantener el hogar porque les resulta imposible dejar a sus hijos al cuidado de alguien o en mayor escala, tragedias por la falta de supervisión de los menores que han desencadenado en accidentes fatales.

Para los padres de familia es de suma importancia contar con lugares seguros donde dejar a sus hijos al momento de trabajar o realizar actividades como ir de compras, trámites bancarios, o encargos varios que son habituales e importantes. Uno de los lugares más frecuentes para realizar estas actividades son los centros comerciales, por los múltiples servicios alojados en su infraestructura.

El presente proyecto busca demostrar la factibilidad para la creación de una guardería infantil en el centro comercial Mall del Sol como contribución al cuidado infantil y al sector laboral de los empleados de dicho establecimiento a fin de brindar un lugar de entretenimiento y estimulación temprano para los menores.

**Palabras claves:** Guardería infantil, centro comercial, niños, estimulación temprana

## ÍNDICE GENERAL

<b>RESUMEN</b> .....	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>11</b>
<b>EL PROBLEMA</b> .....	<b>11</b>
1.1. Tema.....	11
1.2. Antecedentes .....	11
1.3. Diagnóstico.....	13
1.4. Delimitación del problema de investigación .....	16
1.5. Justificación .....	16
1.6. Objetivos.....	18
1.6.1. Objetivo general.....	18
1.6.2. Objetivos específicos .....	18
1.7. Intencionalidad de la investigación .....	18
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>20</b>
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA</b> .....	<b>20</b>
2.1. Estado del Arte.....	20
2.1.1. Acercamientos críticos .....	21
2.2. Marco Teórico Referencial .....	35
2.2.1. La Guardería.....	35
2.2.2. Servicios que presta una guardería .....	37
2.2.3. La Guardería y sus beneficios para la sociedad .....	37
2.2.4. Las guarderías y sus beneficios para los niños .....	38
2.2.5. Ventajas y desventajas de las guarderías .....	43
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>46</b>
<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>46</b>
3.1. Universo muestral.....	46
3.2. Métodos, técnicas e instrumentos .....	48
3.3. Presentación de resultados .....	50
3.4. Conclusiones de la investigación de campo .....	62
3.5 Relación de variables .....	63
3.5.1 Conclusiones .....	66

<b>4</b>	<b>CAPÍTULO IV. LA PROPUESTA .....</b>	<b>67</b>
4.1	<b>Introducción de la Propuesta .....</b>	<b>67</b>
4.1.1	Título de la propuesta.....	67
4.1.2	Objetivos de la propuesta.....	67
4.1.3	Resultados esperados de la propuesta .....	68
4.2	<b>Generalidades de la Propuesta .....</b>	<b>68</b>
4.2.1	Descripción de la propuesta .....	68
4.2.2	Misión.....	68
4.2.3	Visión .....	69
4.2.4	Valores .....	69
4.2.5	Equipo gerencial.....	70
4.3	<b>Análisis de la Propuesta .....</b>	<b>73</b>
4.3.1	Análisis PEST.....	73
4.3.2	Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	76
4.3.3	Análisis FODA .....	78
4.4	<b>Plan de Marketing .....</b>	<b>79</b>
4.4.1	Segmentación del mercado.....	79
4.4.2	Análisis del comportamiento del consumidor .....	79
4.4.3	Esquema estratégico.....	80
4.4.4	MARKETING MIX.....	84
4.5	<b>Proceso del servicio .....</b>	<b>88</b>
4.6	<b>Presupuesta.....</b>	<b>89</b>
4.6.1	Inversión de la propuesta .....	89
4.6.2	Financiamiento de la inversión .....	90
4.6.3	Presupuestos de costos y gastos .....	91
4.6.4	Presupuesto de ingresos .....	93
4.6.5	Proyección de Estado de Resultados .....	94
4.6.6	Proyección de Flujo de Caja .....	95
4.6.7	Rentabilidad del proyecto .....	96
4.6.8	Análisis del Punto de Equilibrio.....	97
4.6.9	Escenarios del proyecto.....	98
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>99</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>100</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>101</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>107</b>

## Índice de tablas

Tabla 1 Acercamientos críticos.....	21
Tabla 2 Ventajas y desventajas de las guarderías.....	43
Tabla 3 Número de visitas al Mall del Sol por semana.....	52
Tabla 4 Número de hijos menores de 7 años.....	53
Tabla 5 Personas que cuentan con ayuda para el cuidado de sus hijos.....	54
Tabla 6 Personas que cuidan a sus hijos.....	55
Tabla 7 Aceptación de una guardería en el CC. Mall del Sol.....	56
Tabla 8 Aspectos a considerar para una guardería en el CC. Mall del Sol.....	57
Tabla 9 Actividades que prefieren dentro de la guardería.....	58
Tabla 10 Tiempo máximo que dejarían a sus hijos en la guardería del CC. Mall del Sol.....	59
Tabla 11 Precio que estarían dispuesto a pagar por la hora de atención.....	60
Tabla 12 Medios de comunicación que prefieren los clientes.....	61
Tabla 13: Perfil y funciones del Administrador.....	71
Tabla 14: Perfil y funciones de la Coordinadora.....	71
Tabla 15: Perfil y funciones del Diseñador Gráfico.....	72
Tabla 16: Perfil y funciones del Contador.....	72
Tabla 17: Perfil y funciones de los Parvularios.....	73
Tabla 18 Segmentación de mercado.....	79
Tabla 19 Matriz de Roles y Motivos.....	80
Tabla 20 Inversión inicial.....	89
Tabla 21 Financiamiento de la inversión.....	90
Tabla 22 Condiciones de crédito.....	90
Tabla 23 Tabla de amortización resumida.....	90
Tabla 24 Presupuestos de sueldos del personal administrativos.....	91
Tabla 25 Presupuesto de sueldos del personal operativo.....	91
Tabla 26 Costos de materiales para ofrecer en la guardería.....	92
Tabla 27 Pago a las parvularias.....	92
Tabla 28 Presupuesto de gastos administrativos.....	93
Tabla 29 Presupuesto de gastos de ventas.....	93
Tabla 30 Presupuesto de ingresos.....	93
Tabla 31 Punto de equilibrio.....	97
Tabla 32 Escenario optimista.....	98
Tabla 33 Escenario pesimista.....	98

## Índice de gráficos

Gráfico 1 Género .....	50
Gráfico 2 Edad.....	50
Gráfico 3 Sector donde vive.....	51
Gráfico 4 Nivel de ingreso mensual .....	51
Gráfico 5 Número de visitas al Mall del Sol por semana .....	52
Gráfico 6 Número de hijos menores de 7 años .....	53
Gráfico 7 Personas que cuentan con ayuda para el cuidado de sus hijos.....	54
Gráfico 8 Personas que cuidan a sus hijos .....	55
Gráfico 9 Aceptación de una guardería en el CC. Mall del Sol.....	56
Gráfico 10 Aspectos a considerar para una guardería en el CC. Mall del Sol ....	57
Gráfico 11 Actividades que prefieren dentro de la guardería .....	58
Gráfico 12 Tiempo máximo que dejarían a sus hijos en la guardería del CC. Mall del Sol .....	59
Gráfico 13 Precio que estarían dispuesto a pagar por la hora de atención .....	60
Gráfico 14 Medios de comunicación que prefieren los clientes.....	61
Gráfico 15 Relación de las interrogantes 1, 2 y de nivel de ingresos .....	63
Gráfico 16 Relación de las interrogantes 3, 8 y 9.....	64
Gráfico 17 Relación de interrogantes 5, 6 y 7 .....	65
Gráfico 18: Propuesta de organigrama estructural para plan de concienciación	70
Gráfico 19 Estrategias de crecimiento .....	82

## Índice de figuras

Figura 1 Propuesta de logotipo .....	83
Figura 2 Propuesta de instalaciones.....	84
Figura 3 Propuesta de página web .....	86
Figura 4 Interfaz Facebook.....	87
Figura 5 Artículo promocional .....	87
Figura 6 Flujograma del proceso de servicio .....	88

## INTRODUCCIÓN

La estimulación temprana es una tendencia cada vez más creciente en la educación infantil. Desde hace varias décadas, la enseñanza de los niños se ha extendido hasta empezar desde el vientre materno, como método para aumentar el coeficiente intelectual y la capacidad de razonamiento lógico en los menores.

Pero, en la actualidad, la vida moderna obliga a muchos padres a trabajar largas jornadas, las cuales evitan que se ocupen de la educación y estimulación de sus hijos de la manera adecuada. Los familiares que cuidan a los menores, las niñeras o centros de guarderías limitan su interacción con los niños a juegos sencillos o presentarles programas infantiles que solo entretienen al menor pero que no generan un grado de enseñanza acorde a la recepción que tienen, desperdiciando de esta manera, todo el potencial de sus mentes.

Los primeros años de vida son fundamentales para marcar las bases del conocimiento en los niños, por esto es necesario aprovechar todos los momentos disponibles para su desarrollo, pero actividades como trabajo, ocio, obligaciones bancarias o tributarias, etc., pasan a segundo plano esta necesidad.

Esto también influye en el rendimiento de los padres de familia que preocupados por el apuro de ir a recoger a sus hijos a algún centro de cuidado o la tensión de cuidarlos mientras realizan múltiples actividades, impiden que se desarrollen completamente, lo que afecta directamente a su rendimiento profesional, laboral o educativo.

Por eso, es necesario evaluar la posibilidad de crear un centro que brinde atención prioritaria a los menores de edad enfatizando en el desarrollo de sus habilidades psicomotrices y que sirva como ayuda a los padres de familia que deben realizar actividades necesarias pero que producen tedio a los infantes.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. Tema**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA INFANTIL EN EL CENTRO COMERCIAL MALL DEL SOL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

### **1.2. Antecedentes**

Los cambios sociales presentados en la era moderna, como resultado de la industrialización de los países desarrollados, el incremento de la competitividad y la globalización, ha incidido en la forma de organizarse para las familias, pues en una economía tan variable y competitiva es importante que tanto el hombre y la mujer trabajen para cubrir las necesidades básicas del hogar, las mismas que se intensifican con la llegada de los hijos, pues requieren alimentación, educación, vestimenta y demás aspectos que deben ser satisfechos para otorgarles un buen vivir (Roperó Corraliza, 2013).

Un artículo académico escrito por la Dra. María Paula Delgado Plaza (2015), explica que la inclusión de la mujer en actividades laborales ha incidido mucho en la creación de guarderías, puesto que a inicios del siglo XX, las mujeres no tenían mayor representación en casi ningún campo, inclusive ni para la educación, a tal punto que estaban relegadas al plano doméstico de sus quehaceres y cuidado de los hijos, era raro ver a una mujer trabajando o cumpliendo alguna labor política; su discriminación fue tal, que en la legislación ecuatoriana de los años 70 las mujeres no podían representarse por sí mismas, sino bajo el mando de sus padres, hermanos o esposo, según sea el caso, dejando en segundo

plano una condición de vida digna, que las incluya en la sociedad y que además, garantice el respeto de sus derechos.

De esta forma se puede evidenciar el papel que juega la guardería como apoyo familiar en el cuidado de los niños, especialmente cuando padre y madre trabajan. Es por esta razón, que el presente proyecto busca la creación de una guardería la misma que pueda incorporarse dentro de un Centro Comercial, como es el caso del Mall del Sol en la ciudad de Guayaquil, a fin de brindar apoyo a los padres de familia en el momento que realizan alguna diligencia dentro del establecimiento.

En el país se puede tomar como referencia a la guardería Hups, esta empresa fue creada por la Sra. Fernanda Riofrío en el año 2003, la cual tiene fines enfocados en el edu-entretenimiento para niños cuyos padres frecuentan centros comerciales.

La empresa se encuentra ubicada en la Plaza de la Américas en la ciudad de Quito, lugar donde se presentaba una necesidad de esta clase de establecimientos debido al alto flujo comercial de la zona, la entidad mejora constantemente con el apoyo de las familias que utilizan sus servicios, llegando a convertirse en una marca que se expande en el país y ha llegado a posicionar tres locales en Portugal, más precisamente en la ciudad de Lisboa. (Hups, 2008)

Para poder determinar si en el sector del centro comercial Mall del Sol existe una demanda similar, se realizaron entrevistas primarias a algunas personas que concurrían al centro comercial, obteniendo los siguientes testimonios:

La Sra. Claudia Ávalos indica expresó lo siguiente: “Debido a mi trabajo todos los días debo transitar por el centro comercial, dejo a mi hijo en casa al cuidado de mis otros hijos, pero si quisiera que algunos días

pueda realizar otras actividades donde se lo estimule para que pueda desarrollar su mente mejor”

Por otra parte, la Sra. Nancy Bonilla indicó: “Tengo una hija de 4 años y muchas veces la llevo conmigo mientras realizo actividades en bancos o compras en supermercados; me parece atractiva la idea de contar con un lugar en el que la pueda dejar al cuidado de profesionales mientras yo sigo con mis actividades”

Finalmente, la Sra. Isabel Quevedo manifestó lo siguiente: “Cuando paseo los fines de semana con mi esposo y mi hija, existen momentos en los que deseamos ver una película o comer algo solos y es bueno que exista un lugar que pueda hacerse cargo de manera responsable de los niños, para que interactúen con otros niños y realicen actividades que los beneficien intelectual y físicamente”.

Estos testimonios muestran que existe una demanda potencial en las personas que frecuentan el centro comercial Mall del Sol, por lo que la propuesta de establecer una guardería infantil en el mencionado centro comercial tendría una clientela potencial aceptable.

### **1.3. Diagnóstico**

Como ya se mencionó anteriormente, la mayor incorporación de la mujer al mundo del trabajo ha ocasionado que éstas tengan que buscar la manera de compatibilizar el desarrollo de su trabajo y el cuidado de los hijos e hijas. Generalmente ha sido la madre la encargada de permanecer con los hijos, mientras el padre realizaba la jornada laboral, aunque en algunos casos contados sea al revés, pero al aumentar el nivel de formación, también aumentan las aspiraciones del sujeto, en este caso de la mujer, por aprovechar la formación adquirida para desempeñar un puesto de trabajo remunerado, ya que la realización de las labores del

hogar carecen de tal incentivo económico y reconocimiento social. Unido a esto, se presenta el hecho, de que moverse en una situación social y económica desahogada requiere de unos ingresos, muchos más fáciles de conseguir con más de un sueldo (Roperó Corraliza, 2013).

Es por esta razón, que el desarrollo del presente trabajo de investigación tiene como propósito analizar la factibilidad de llevar a cabo la creación de un establecimiento que preste servicios de guardería y entretenimiento infantil, que básicamente sirva de apoyo a los padres de familia que tengan hijos cuyas edades oscilen entre 1 y 7 años, para delegar su cuidado a profesionales capacitados en ramas de la educación para párvulos y estimulación temprana, mientras los padres se dedican a realizar sus actividades cotidianas dentro del establecimiento comercial; especialmente porque los niños pertenecientes al rango de edad mencionado, requieren de mayor atención y cuidado.

De esta manera, mediante el desarrollo de un servicio orientado a los infantes, se pretende atender una necesidad que ha permanecido insatisfecha durante muchos años, pero que de a poco va despertando el interés de instituciones privadas y públicas, con la finalidad de estar dentro de los lineamientos del “Plan Nacional para el Buen Vivir”, garantizando un mejor desarrollo físico y cognitivo para los infantes que, a través del empleo de actividades de aprendizaje y recreación sana, estimulen sus capacidades intelectuales, así como también su forma de interrelacionarse con otros niños. (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2013).

Profesionales pediátricos como Carlos Ochoa (2011) opina que estas actividades son positivas para los niños porque les permite mantener más activo su sistema endocrino para la generación de sustancias bioquímicas necesarias para la actividad muscular, sensorial y psíquica. Por tanto, el desarrollo de estas prácticas, además de entretener

a los infantes, tiene un impacto positivo en su desarrollo intelectual y físico, los hace más activos y sociales, mejorando notoriamente su calidad de vida.

Pese a esto, el cuidado de los niños es una tarea comprometida por el grado de atención que requieren, y se vuelve más complicada cuando los padres de familia no cuentan con el apoyo de niñeras o familiares a quienes puedan encargar el cuidado de sus hijos, mientras éstos deben trabajar o dedicarse a labores cotidianas como las compras en supermercados, tiendas de ropa, almacenes de suministros, entre otros; convirtiéndose en una necesidad imperiosa la oferta de centros de entretenimiento infantil que colaboren con los padres de familia a fin de que puedan desarrollar de una forma adecuada sus actividades personales. (Paraninfo, 2013).

La mayor conciencia social de las necesidades específicas de los niños y niñas, en esta época tan importante de su vida, por la posibilidad de sentar bases firmes para desarrollos y aprendizajes posteriores, han llevado a las guarderías (al menos a las legalmente constituidas) a la búsqueda de personal cada vez más especializado, con una formación continua y adaptada a la edad de los niños con los que va a trabajar utilizando metodologías actualizadas, basadas en las posibilidades del desarrollo del niño/a, tratando de facilitarles sus descubrimientos, quedando atrás una época donde las guarderías se dedicaban exclusivamente, como su nombre indica, a "guardar niños" hasta que sus padres y madres vinieran a recogerlos, hasta el punto que ha sido necesario adecuar el nombre para ser denominados "Centros de Educación Infantil" (Roperó Corraliza, 2013).

#### **1.4. Delimitación del problema de investigación**

La formulación del problema se establece de la siguiente manera:  
¿Qué incidencia tiene la creación de un establecimiento que preste servicios de guardería y entretenimiento infantil en el centro comercial Mall del Sol de la ciudad de Guayaquil?

#### **1.5. Justificación**

Las razones que motivan el diseño del presente estudio surgen como consecuencia de la escasa oferta de centros de entretenimiento infantil dentro de los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil, que ofrezcan un entretenimiento sano, aprendizaje y atención personalizada a través del empleo de prácticas lúdicas que estimulen el desarrollo físico y cognitivo de los niños; garantizando a los padres de familia la confianza de dejar a sus hijos al cuidado de profesionales en ramas de educación para párvulos, pedagogía, estimulación temprana y carreras afines, con el propósito de que puedan realizar con mayor tranquilidad sus diligencias personales dentro de los establecimientos comerciales que visitan.

Asimismo, la creación de un establecimiento que preste servicios de guardería y entretenimiento infantil se justifica por el cuidado que deben tener los padres de familia para con sus hijos con la finalidad de garantizarles una vida digna y enmarcada bajo los lineamientos de Plan Nacional para el Buen Vivir, debido a que hay casos donde los padres, al no contar con algún familiar o persona encargada del cuidado de sus hijos, los dejan solos en sus hogares poniendo en riesgo la vida de los menores; situación que tiene un impacto negativo en el ámbito social por los daños psicológicos que pudiera tener el infante ante esa forma de maltrato.

Bajo estas premisas, y con la finalidad de corregir la problemática planteada, se considera que la propuesta de crear un establecimiento que preste servicios de guardería y entretenimiento infantil es una idea práctica y útil para los padres de familia y sus hijos, por los múltiples beneficios que pueden gozar, no sólo por el cuidado de los infantes, sino también por el trasfondo psicológico, social y afectivo que se puede generar. De esta manera los beneficios de la propuesta se enfocarían en los siguientes aspectos:

- **Para los niños**, se convierte en una forma de estimular su desarrollo cognitivo, físico y sensorial, mediante prácticas profesionales de entretenimiento y aprendizaje; los mantiene activos, contentos, mejora sus relaciones sociales y afectivas, mejora la fuerza y coordinación muscular, aumenta los niveles de energía natural y conciencia mental, generando un efecto significativo en su salud y bienestar tanto físico como mental. (Oficina de servicios para niños y familias del Estado de Nueva York, 2007).
- **Para los padres de familia**, sirve como una herramienta de apoyo en el cuidado profesional de sus hijos, permitiéndole desarrollar sus actividades de forma tranquila, disminuye los niveles de estrés y preocupación.
- **Para el centro comercial**, también se perciben beneficios económicos porque los compradores, al disponer de más tiempo para realizar sus actividades comerciales, pueden adquirir mejores productos, mayor volumen y de alguna forma, se incentiva una buena compra y se garantiza la plena satisfacción de sus necesidades.

## **1.6. Objetivos**

### **1.6.1. Objetivo general**

Establecer la factibilidad económica de la creación de un establecimiento que preste servicios de guardería y entretenimiento infantil en el Centro Comercial Mall del Sol de la Ciudad de Guayaquil.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

1. Realizar un diagnóstico situacional del entorno donde se pretende implementar el centro de guardería y entretenimiento infantil, a fin de establecer aspectos estratégicos del negocio.
2. Efectuar una investigación de mercado que ayude a identificar el perfil del cliente objetivo y plantear estrategias que capten su interés.
3. Identificar los principales aspectos técnicos y procesos que definan el adecuado ofrecimiento del servicio propuesto.
4. Determinar los principales recursos económicos y financieros para la puesta en marcha del proyecto.
5. Diseñar la estructura administrativa y organizacional del proyecto.

## **1.7. Intencionalidad de la investigación**

Con el desarrollo del presente trabajo se espera cumplir con los siguientes aspectos:

1. Que exista interés de parte de los padres de familia en la compra del servicio planteado; y que al mismo sea capaz de satisfacer sus necesidades.
2. Que las variables del entorno sean favorables para el adecuado desarrollo del negocio, especialmente en las barreras de entrada.

3. Que el estudio de mercado identifique de forma eficaz el nicho de clientes potenciales, basado en sus necesidades.
4. Que la estructura administrativa y organizacional del proyecto sea manejable y no requiera de una inversión elevada.
5. Que los procesos para la entrega del servicio sean ágiles, eficientes y de calidad.

Es conveniente que antes del ingreso del niño en el Centro, éste lo haya visitado varias veces, que vea jugar a otros niños y se familiarice con el material y los juegos.

En muchos casos, las atenciones que el niño recibe pueden mejorarse cuando los educadores conocen el entorno familiar y la situación en que vive el niño/ a. Pero mucha de esta información sólo puede obtenerse cuando se establece una relación de confianza entre unos y otros, los padres deben sincerarse.

Para acelerar esta recogida de información útil, las guarderías pueden utilizar una entrevista inicial, seguida de otros contactos que suelen realizarse a lo largo del primer trimestre, y por medio de un cuestionario que trata de conocer los hábitos de la niña/ o: alimentación, sueño, juego, control de esfínteres, posibles incompatibilidades en medicamentos, tipo de vida llevado hasta el momento, quién le cuidaba, qué apegos tiene, etc.

Durante todo el curso es necesario mantener un contacto regular con los padres para reforzar el proceso educativo del niño/ a y evitar contradicciones.

## CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. Estado del Arte

En el Ecuador, las guarderías o también llamadas Centros de Desarrollo Infantil se encontraban bajo la tutela del INNFA<sup>1</sup>, el mismo que era supervisado por el MIES<sup>2</sup>, estas entidades las definían como instituciones educativas que prestan servicios de cuidado y enseñanza a niños de entre 8 meses y 3 años de edad, las guarderías en el Ecuador deben brindar un servicio excelente, para poder contar con la confianza de los padres de familia y que puedan dejar a sus hijos al cuidado de otras personas.

Las guarderías del Estado son establecimientos que no persiguen fines de lucro, además deben entregar luego del cuidado un niño saludable tanto física como intelectualmente. Los miembros de las guarderías deben ser personas capacitadas y con un espíritu de cuidado hacia los niños de diferentes edades.

Los Centros de Desarrollo Infantil además de cuidar a los niños, benefician también a los padres de familia para que estos puedan realizar actividades propias de sus trabajos y que se encuentren cerca de las guarderías. (Guardería Pegueños Traviesos, 2010)

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de la Niñez y la Familia

<sup>2</sup> Ministerio de Inclusión Económica y Social

### 2.1.1. Acercamientos críticos

Tabla 1 Acercamientos críticos

No.	AUTOR	AÑO	INVESTIGACIÓN	PAÍS
1	Lázaro Huepp Ramos	2011	Estimulación temprana a niños de cero a dos años con factores de riesgo de retraso mental.	Cuba
2	Isamar Sequera	2012	El juego y la educación inicial	Venezuela
3	Mireia Long	2009	Etapas del desarrollo cognitivo	México
4	María Teresa Moreno Zavaleta	2012	Interacciones vinculares en el sistema de cuidado infantil en contextos de pobreza y desnutrición crónica temprana	Colombia
5	Esther Martín	2013	Hábitos para una buena salud infantil	España
6	Silvia Hernández	2011	Estrategias de enseñanza y aprendizaje	México

Elaborado por: Autores

#### ***2.1.1.1. Estimulación temprana a niños de cero a dos años con factores de riesgo de retraso mental.***

En la rama de la pedagogía se presentan posiciones teóricas y metodológicas muy diferentes, las mismas que generan puntos de vista contrarios sobre la relación entre el desarrollo y la enseñanza dentro del proceso educativo de los niños con edades entre los cero y seis años.

Es así que, existen distintas denominaciones para llamar a las actividades dirigidas a la estimulación del desarrollo de los infantes, para que así no presenten desviaciones en su desarrollo o que puedan presentar riesgo de padecerlas; estos conceptos han ido modificándose con el paso del tiempo desde su aparición en la segunda mitad del siglo pasado.

La estimulación temprana se definió en Los derechos del Niño (ONU, 1959) como:

*“... una forma especializada de atención a los niños que nacen en condiciones de alto riesgo biológico y social, y en el que se privilegia a aquellos que tienen familias marginales, carenciadas o necesitadas...”.*

Este término aparece para crear una diferencia sobre los tratamientos que se les da a un grupo de niños por sobre otros de su misma edad. Los aspectos más destacados para generar una definición de lo que es la estimulación temprana con los siguientes:

- Se fundamenta en la plasticidad del sistema nervioso central durante los primeros años, es por esto que su importancia es en la infancia.
- No pertenece como tal al campo de la pedagogía según varios criterios.
- El sistema va dirigido al niño y a su entorno.
- Está ligado al desarrollo como un soporte metodológico y teórico. (Huepp, 2011)

La intervención temprana se basa en los aspectos biológicos del crecimiento de los infantes, debido a que su enfoque es clínico, más no

pedagógico; el desarrollo psíquico del niño disminuye considerablemente las posibilidades de que se presente un retardo mental en aquellos niños que sean propensos a sufrirlo.

### **2.1.1.2. El juego y la educación inicial**

El juego es una actividad que toda persona durante su vida realiza sin importar la etapa o el lugar donde se encuentre; resulta una actividad muy importante para el proceso evolutivo, contribuye con el correcto desarrollo de las estructuras del comportamiento social.

Dentro del campo escolar, el juego ayuda a satisfacer algunas necesidades de carácter social, pedagógico y psicológico; además permite desarrollar muchas destrezas, conocimientos y habilidades que son imprescindibles para el adecuado comportamiento personal y escolar de los niños. (Sequera, 2012)

Los distintos autores y estudiosos del comportamiento infantil esgrimen conceptos con ciertas similitudes, por lo que se puede extraer una deducción de estos:

Pugmire-Stoy (1996) definió al juego como:

*“Es el acto que permite representar el mundo adulto, por una parte, y por la otra relacionar el mundo real con el mundo imaginario. Este acto evoluciona a partir de tres pasos: divertir, estimular la actividad e incidir en el desarrollo”*

Con un criterio parecido los autores Gimeno & Pérez (1989) exponen su concepto:

*“El juego como un grupo de actividades a través del cual el individuo proyecta sus emociones y deseos, y a través del lenguaje (oral y simbólico) manifiesta su personalidad”.*

Dentro de este estudio se toma muy en cuenta la teoría de Jean Piaget (1956), la misma que constituye al juego como parte de la inteligencia del niño, ya que es parte de la asimilación reproductiva o funcional de la realidad de acuerdo a cada etapa evolutiva del ser humano.

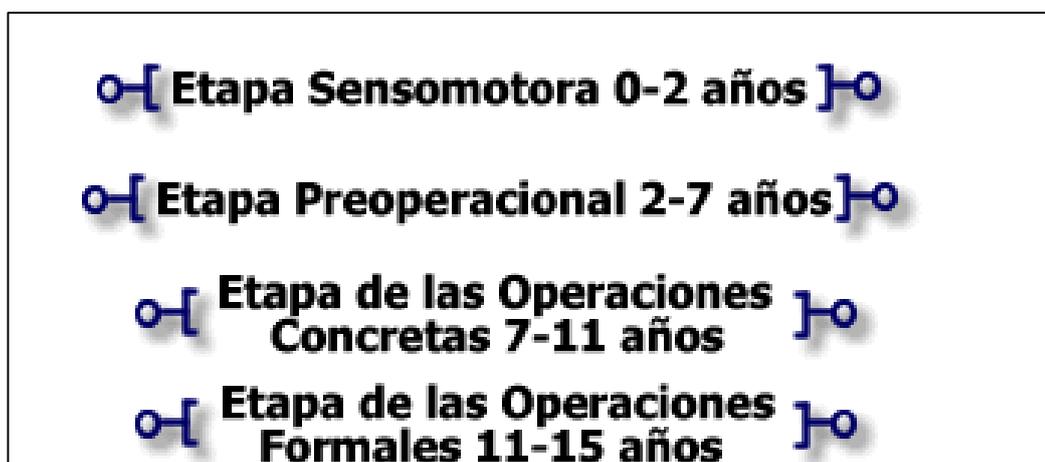
Todas las capacidades sensomotrices, de razonamiento o simbólicas son aspectos cruciales para el desarrollo de la persona y condicionan en gran medida el origen y la evolución del mismo. Tres estructuras son básicas para las fases evolutivas del pensamiento humano, estas son:

- **El juego como un simple ejercicio:** el cual es lo más parecido al alma o la esencia de la persona.
- **El juego reglado:** el mismo que resulta del acuerdo alcanzado por un grupo.
- **El juego simbólico:** siendo este abstracto y ficticio con fines estrictamente lúdicos.

El desarrollo de la persona se da según la interacción entre la experiencia y la madurez física en cuanto a cambios fisiológicos y anatómicos; es por medio de las experiencias de los niños que estos adquieren distintos conocimientos y logran entender su realidad. De estos conceptos dados por Piaget es que surgen los conceptos de paradigma y constructivismo en la pedagogía.

### 2.1.1.3. Desarrollo cognitivo infantil

Existen 4 etapas en el desarrollo del niño y cada una de estas sirve para la guía de educadores y psicólogos, puesto que cada una de ellas sustenta cualquier acción educativa. (Long, 2009) Las etapas son las siguientes:



Fuente: (Labinowicz, 1987)

- **Etapa sensomotora:** Cuando se nace, el mundo que existe son las acciones que realiza el bebé ; luego de terminar el primer año el mundo cambia para él y se reconocen los objetos aunque se encuentre fuera de su percepción. Se inicia la conducta dirigida a objetos y la búsqueda soluciones, aunque el niño aún no es capaz de realizar representaciones internas o lo que es llamado normalmente pensamiento.

Sus características principales son la coordinación de movimientos físicos, pre - verbales y pre- representacional.

- **Etapa pre-operacional:** El infante descubre que algunas cosas pueden tomar el lugar de otras, su pensamiento ya no se encuentra sujeto a lo que sucede a su exterior, sino que él las exterioriza. La

representación interna logra manifestarse en las siguientes formas: el juego simbólico, la imitación, el desarrollo del lenguaje y la creación de imágenes mentales. Las limitaciones de este periodo son las siguientes:

1. Incapacidad de aceptar otros puntos de vista ajenos al suyo, ya que cuenta con un alto nivel de egocentrismo.
2. Incapacidad de intervenir de manera mental sobre una acción material para volver un objeto a su estado inicial, lo que se conoce como reversibilidad.
3. No puede retener mentalmente cambios que sucedan en dos dimensiones de manera simultánea, es decir, mantener un enfoque.

Sus características son: la habilidad para comprender una acción mediante el lenguaje y pensamiento pre-lógico.

- **Etapas de las operaciones concretas:** Durante esta etapa el niño desarrolla su pensamiento lógico hacia los objetos que lo rodean; una nueva habilidad es la capacidad de reversibilidad, ya que puede realizar mentalmente una acción que antes solo podía hacerla físicamente. El niño también puede mantener en su mente varias variables al momento de analizar un determinado objeto y puede contrastar los datos que le parezcan contradictorios.

Los niños se vuelven más conscientes de la opinión de los demás, además pueden recordar varias características de un objeto como su número o tamaño en los cambios que se presenten, para así ordenarlos o clasificarlos; además pueden empezar a realizar operaciones matemáticas, pudiendo realizar acciones mentales,

aunque todavía se ve limitado a cosas concretas y no aún a ideas. Sus características principales son el pensamiento lógico, aunque limitado a la realidad física.

- **Etapa de las operaciones formales:** Durante este periodo ya pueden pensar más allá de la realidad en concreto. La realidad se vuelve un campo de posibilidades de pensamiento; adquiere la capacidad de manejar a un nivel lógico enunciados verbales y proporciones en lugar de solo objetos concretos.

Un aspecto a destacar es que puede apreciar las abstracciones simbólicas literarias y algebraicas, puede discutir temas espontáneos de religión, moral o filosofía en las que se plantean conceptos abstractos como la libertad y la justicia. La característica general de esta etapa es el pensamiento abstracto, ilimitado y lógico. (Labinowicz, 1987)

#### ***2.1.1.4. Interacciones vinculares en el sistema de cuidado infantil en contextos de pobreza y desnutrición crónica temprana***

El concepto de cuidado infantil ha ido evolucionando con el paso del tiempo, ya que los que fueron elaborados primeramente fueron utilizados por la enfermería; J. Watson (2009) considera que el cuidado infantil es:

*“Teoría del Cuidado Humano”. Para esta teorista, el cuidado es para la enfermería su razón moral, no es un procedimiento o una acción, el cuidar es un proceso interconectado, intersubjetivo, de sensaciones compartidas entre la enfermera(o) y paciente”.*

El cuidado debe tener una visión profunda, más que solo ser una simple técnica; debe planificar la atención y ser parte de la educación

diaria que el niño recibe, además de mantenerse ligado a sus emociones y sentimientos. (Moreno, 2012)

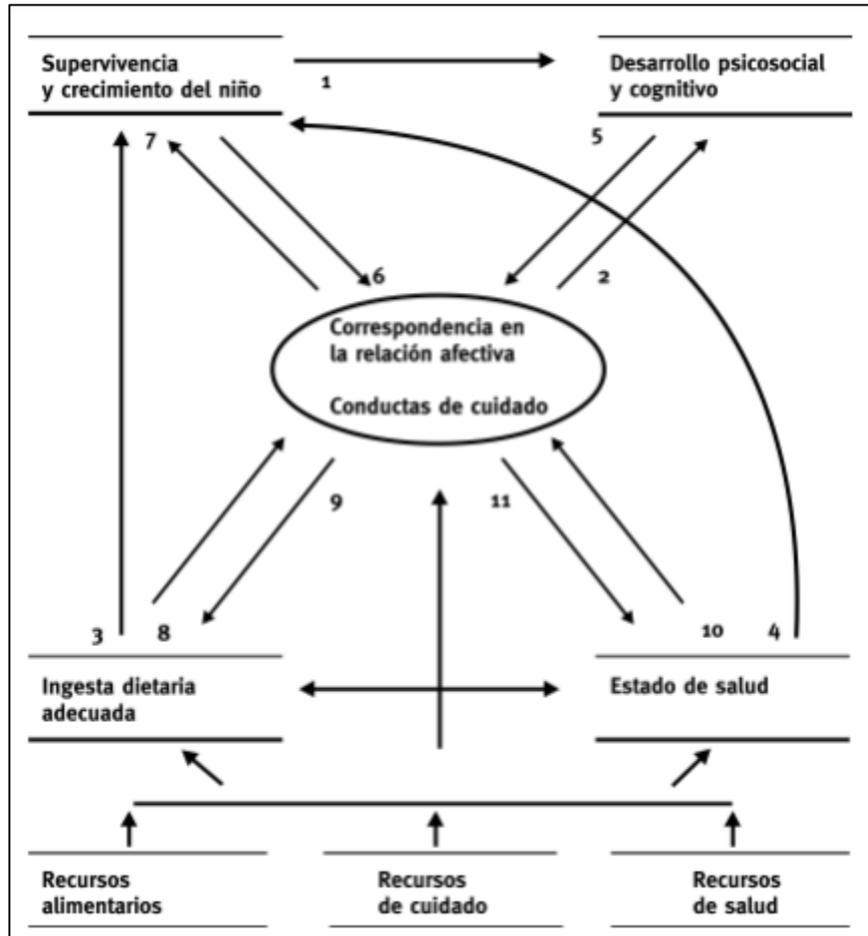
Existe una relación del cuidado con la satisfacción de las necesidades del niño, siendo las necesidades todo aquello que se vincule con su parte psicológica y fisiológica; las primeras son aquellas que tienen que ver con la seguridad y pertenencia, mientras que las segundas son las más importantes, ya que tienen que ver con la supervivencia del ser humano.

Knijn & Kremer (1998) indican que el cuidado es la provisión diaria de atención psíquica, emocional, social y física a las personas; los cuidados pueden adquirir las siguientes características:

- De manera profesional o fundamentada en obligaciones morales.
- Sobre un acuerdo o de manera voluntaria.
- Cuando es un trabajo remunerado o no remunerado.

Un punto muy importante en para el cuidado infantil lo aporta la UNICEF (1996), presentando un modelo transaccional que consta con todos los aspectos que intervienen y pueden modificar la conducta del niño.

A continuación se presenta un gráfico en el que se ve la manera y los aspectos a intervenir:



Fuente: (UNICEF, 1996)

En este modelo se aprecian los distintos caminos en los que la relación afectiva entre el niño y el que lo cuida se relacionan, definiendo su crecimiento, ingesta alimentaria, estado de salud, el desarrollo psicosocial y el desarrollo cognitivo. A continuación se presentan las relaciones de manera detallada:

- Relaciona la ingesta dietaria con el crecimiento.
- La calidad de la relación del cuidador hacia el niño y la forma en la que influye en el estado de salud de este.

- La salud del niño puede influir en la naturaleza de la relación afectiva con el niño.
- La naturaleza de la relación afectiva que el niño tenga con su cuidador puede influir con el crecimiento del infante.
- La relación influye en el desarrollo psicosocial y cognitivo de los niños.
- La percepción del cuidador con el crecimiento del niño puede relacionarse con la forma y la actitud que el cuidador tendrá con el niño.
- Las enfermedades contribuyen con el enlentecimiento del desarrollo del niño.
- Un niño que posee menores dificultades cognitivas podrá relacionarse de mejor manera con su cuidador.
- Una relación afectiva positiva ocasiona que el menor tenga una ingesta alimentaria mayor.
- Relaciona el crecimiento corporal mediante la ingesta de nutrientes con el desarrollo cognitivo.
- La cantidad que el niño ingiere juega un papel fundamental en la relación con el cuidador; los cuidadores pueden presentar inconvenientes con el niño que se rehúsa a comer, lo que genera visitas al pediatra por diversas enfermedades.

### **2.1.1.5. Hábitos para una buena salud infantil**

Según el momento histórico, social, cultural o de conocimientos la definición de la salud ha ido cambiando; durante los primeros años de la historia la salud era catalogada con tintes mágicos o religiosos, ya que la enfermedad era vista como castigos de dioses y por ende escapaba del control de las personas. (Martín, 2013)

El concepto más claro de salud se esgrimió por la Organización Mundial de la Salud (1946) y dice lo siguiente:

*“La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”*

La salud viene dada en su mayor parte por factores externos que no pueden ser controlados por las personas, como es el caso de los biológicos y hereditarios; otros aspectos que modifican la salud son aquellos que pueden ser controlados y modificados según los requerimientos de los individuos.

Para que los niños cuenten con una buena salud es necesario incentivar en ellos buenos hábitos de salud en todas las actividades que realizan a lo largo del día, como bañarse, comer o el tiempo de ir a dormir. La actividad lúdica debe ser aprovechada durante la infancia, ya que permite transmitir conocimientos que ayudan a los infantes a crear secuencias para poder realizar un determinado hábito y poder saber en qué momento y lugar deben ser efectuados.

Para que un hábito se consolide y establezca dentro de la mente, se deben seguir los siguientes pasos:

- **Preparación:** Dentro de esta fase se requiere analizar todos los aspectos que se relacionan con el aprendizaje y que permiten que suceda a partir de las habilidades propias de cada niño, su adecuación con el entorno y la disponibilidad de los recursos que se necesitarán.
- **Aprendizaje:** En la segunda fase se enseña al niño el hábito mediante la motivación y enseñando que los adultos también la realizan, por lo que tiende a imitar; es necesario que practique y que tenga un tiempo para aprender y rectificar sus errores.
- **Automatización:** Es la aceptación de la normativa que se encuentra implícita en el hábito, es decir, la realización y su constante mejora.
- **Consolidación:** Es la fase en la que se realiza el hábito de forma autónoma cada vez que sea necesario; es en esta etapa donde el adulto debe evitar realizar refuerzos externos y la sobreprotección. (Kickbusch, 1982)

#### **2.1.1.6. Estrategias de Enseñanza y aprendizaje**

Para la enseñanza y el aprendizaje de los niños se utiliza por muchos profesionales el método Montessori, el cual se caracteriza por brindar un ambiente preparado que se puede definir como ordenado, simple, estético y real, en el que cada elemento tiene una función para el desarrollo de los niños. (Fundación Montessori, 2015)

El método Montessori se basa en desarrollar la autonomía de los infantes y que puedan ejercitar sus sentidos para poder realizar todas las actividades necesarias dentro de su entorno, así como poder solucionar

problemas relacionados con su trabajo personal de acuerdo a sus particulares elecciones. (Hernández, 2011)

Las características del método Montessori se presentan a continuación:

- Alienta la disciplina interna.
- La enseñanza individualizada y grupal es adaptada según el estilo de aprendizaje de cada alumno.
- Puede realizarse a grupos de distintas edades.
- Hace énfasis en estructuras cognoscitivas y de desarrollo social.
- Los niños son motivados a colaborar, ayudarse y enseñarse de manera mutua.
- El niño puede elegir lo que desea realizar según sus habilidades e intereses.
- El niño marca su propio paso a la velocidad que desea y obtiene la información que requiere.
- El niño descubre sus propios errores mediante la retroalimentación constante con las personas que conforman su entorno. (Grau, 2013)

La diferencia que el método Montessori posee a diferencia del método tradicional es que el niño aprende mediante la práctica y la experiencia con su entorno y no solo con la observación pasiva a lo que un profesor pueda proveer. A continuación se presenta esto de manera gráfica:



Fuente: (Cosmos Montessori, 2014)

Para que el método Montessori debe contar con los siguientes aspectos para que pueda satisfacer las necesidades de los distintos niños:

- **Un ambiente estructurado:** El ambiente debe contar con materiales sensoriales, una atmósfera alegre y brillante y un maestro o auxiliar de maestro.
- **El Aprendizaje estructural:** Debe contar con los elementos auxiliares necesarios para realizar el aprendizaje; conseguir un progreso concreto en el campo individual para poder dominar los conceptos, partiendo desde lo concreto para llegar a lo abstracto.
- **La disciplina interior:** El orden mental y físico para el correcto desarrollo de la responsabilidad con la sociedad y el autocontrol del comportamiento.

- **Un currículum completo:** Se debe alcanzar el conocimiento mediante procedimientos multinsensoriales, elección de las actividades, ejercicios variados y la preparación para la educación futura. (Hernández, 2011).

## **2.2. Marco Teórico Referencial**

### **2.2.1. La Guardería**

La palabra guardería proviene de la palabra “guardar”, siendo un establecimiento el cual está destinado al cuidado de niños, debido a que sus padres requieren realizar actividades laborales en la mayor parte de los casos. (García, 1980)

En la antigüedad este término era utilizado para definir los sistemas de guarda rural, estos centros eran destinados en primera instancia al cuidado de niños de 4 meses a 6 años de edad, cuyas madres no pueden cuidarlos por algunas horas, debido a sus actividades laborales en distintos lugares. Las guarderías representan además un apoyo a los padres en la realización de sus labores diarias y proporcionando educación en distintas áreas según la edad del niño a cuidar, en las cuales requiere distintas necesidades y estimulación a sus capacidades. (Lopez, 2002)

Patin (2012) define a la guardería como un establecimiento educativo de administración privada o pública o concertada (organización privada gestionada de manera pública) que forma a infantes de entre 0 y 3 años; estos lugares son supervisados por profesionales especializados en educación temprana, preescolar o infantil que aportan mediante la realización de actividades lúdicas la estimulación de sus áreas cognitivas. Las guarderías son una opción voluntaria para padres que debido

mayormente a actividades laborales no pueden cuidar por algunas horas a sus hijos.

También se define a la guardería como el establecimiento que “guarda” a los niños sin hacer uso de una metodología específica educativa hacia un desarrollo social, emocional o intelectual; es así que muchas veces la guardería es utilizada de manera equivocada y generalizada, otorgando este término a todos los establecimientos en los que se cuidan niños por cierto tiempo. (Nova escoleta, 2013)

Finalmente, Ramírez (2013) considera que las guarderías son un recurso básico para el cuidado de los niños, solucionan un problema social si funcionan de manera óptima; aseguran el bienestar a los niños, brindando una nutrición apropiada y estimulación correcta para la edad de los niños, contribuyendo a la socialización y al ingresos a las primeras etapas de aprendizaje.

Los establecimientos deben contar con lo detallado a continuación:

- Alojamiento temporal.
- Alimentación.
- Fomento y cuidado de la salud.
- Vigilancia del desarrollo educativo.
- Atención a menores con discapacidad.
- Actividades educativas y recreativas.
- Atención médica y psicológica.

Además, es recomendable que la empresa cuente con profesionales que puedan ocupar las siguientes funciones:

- Educadora.
- Enfermera.
- Asistente educativa o equivalente.
- Puericulturista.

- Trabajador social.
- Dietista o equivalente. (Ramirez, 2013)

### **2.2.2. Servicios que presta una guardería**

Una guardería puede contar con los siguientes servicios, los mismos que se detallan a continuación:

- Contar con un espacio destinado al área educativa, la misma que mediante la interacción con niños y adultos.
- Cuidar de los niños para que sus dotes de creatividad y su capacidad de madurez mejoren
- Estimulación correcta de los sentidos de los niños fortaleciendo su socialización.
- Fortalecer su seguridad y autoestima mediante el dialogo y actividades específicas.
- Fomentar los hábitos rutinarios relacionados con el aseo como lavarse los dientes, la cara, las manos, etc. (Aguirre, 2011)

### **2.2.3. La Guardería y sus beneficios para la sociedad**

En la actualidad, el rol que desempeña la mujer en el plano laboral es fundamental y por ende, se requiere de un tercero para el cuidado de los niños y la realización de quehaceres domésticos, en la mayoría de los casos. Bajo este contexto, la psicóloga clínica María Dolores Roperó (2014) establece que las guarderías fueron constituidas como respuesta a las necesidades de la sociedad actual diferenciadas en los siguientes aspectos:

- Necesidades laborales.- Cada vez es mayor el número de trabajos que requieren una formación continua de los trabajadores, los cuales

necesitan de un tiempo extra, después de la jornada laboral, y ello implica menor tiempo para el cuidado de los hijos. Las guarderías se encaminan hacia la posibilidad de contar con un horario amplio y flexible que pueda adecuarse a las necesidades de las familias, salvaguardando la posibilidad de que el niño establezca sus necesarias rutinas y hábitos, a través de un amplio repertorio de servicios.

- Necesidades educativas.- La guardería responde cumpliendo una función estimuladora de los procesos de maduración y del desarrollo evolutivo del niño/ a, ofreciéndole modelos que le guían en sus aprendizajes y cuya actuación no es casual, sino que responde a unas tendencias pedagógicas que buscan la participación activa del niño/ a y el uso de refuerzos positivos que le motiven en su actuación.
- Necesidades afectivo – sociales.- El desarrollo afectivo y emocional va unido al descentramiento cognitivo y a la posibilidad de establecer relaciones con otros, siendo ésta una necesidad de las niñas/os.
- Necesidades sanitarias.- En algunas ocasiones, las guarderías suelen ser utilizadas para hacer llegar a la población campañas de vacunación infantil, charlas y otras informaciones útiles sobre: recursos sanitarios, vida saludable salud bucodental, nutrición prevención de accidentes infantiles, la televisión y la salud, campañas de tráfico, de la O.N.C.E., etc.

#### **2.2.4. Las guarderías y sus beneficios para los niños**

El cuidado de los niños en los momentos en que los padres realizan actividades asociadas a sus empleos recae muchas veces en familiares como los abuelos o los tíos, pero en los momentos en que ellos no puedan prestar su ayuda, se recurre a las guarderías.

No sólo las guarderías sirven para dejar a los niños y realizar otras actividades, sino que aportan beneficios para el aprendizaje y desarrollo de estos que muchas veces no pueden recibirse en casa.

La interacción con niños de su misma edad permite que los niños socialicen con compañeros, maestros y con otros adultos; mientras que al permanecer en casa solamente conviven con familiares de distintas edades, pero no con sus iguales. A continuación se presentan los principales beneficios que los niños reciben al ingresar en guarderías:

- Aprenden reglas de conducta.
- Aprenden reglas de convivencia.
- Estimulación motriz.
- Desarrollo del lenguaje.
- Relación con otros niños.

Las personas en muchos casos se sienten mal de dejar a sus hijos al cuidado de otras personas, pero esto no debe ser así, ya que esas personas son profesionales que se dedican a atender las necesidades de los pequeños como si fueran suyos. (Cruz, 2015) Estos aspectos se pueden desarrollar en los siguientes tres campos:

- **La importancia del juego:** La guardería es diversión para los niños, las canciones, bailes, actividades de arte, entre otras, convierten a las instalaciones en un lugar ideal para la realización de juegos. El juego compartido favorece el intercambio de aprendizaje de sentimientos, diálogos, posesión, comprensión, etc.; cabe recalcar que todas estas actividades deben ser llevadas a cabo por profesionales que definan objetivos para que los niños se sientan estimulados a cumplirlos.
- **Relaciones con otros niños:** La guardería brinda la posibilidad de que los pequeños amplíen sus relaciones interpersonales, ya que

desarrollan el sentimiento de pertenencia a un grupo y captan las reglas y horarios que deben cumplir al igual que los demás niños.

La educación fuera del entorno familiar para el niño le permitirá darse cuenta de que no son el centro de atención de todo, a pesar de que lo sean en casa; así también, se dan cuenta que hay otros como ellos con los que pueden jugar, compartir y por ende divertirse; así como también pelear, llorar y discutir por juguetes.

- **Desarrollo de la comunicación:** Los niños se comunican entre sí en su propio lenguaje, ya que emplean otro tipo de registros y gestos. Si cuando se comunican con otro niño su forma de actuar cambia, al momento de interactuar con un adulto sucederá lo mismo.

Solamente la experiencia que adquirirán les permitirá distinguir el tipo de comunicación a utilizar según el momento o lugar. Los padres deben entender esta actitud en el niño para poder comunicarse de mejor manera con él. (Gonzalez, 2012)

#### ***2.2.4.1. La importancia del juego***

El juego es considerado muy importante para muchos psicoanalistas como es el caso de Piaget (1961), que considera que el juego y los juguetes son materiales útiles para el desarrollo sensorio motor, del pensamiento lógico, psicomotor, del lenguaje y cognitivo, contribuyendo con la dinámica interior de las funciones mentales de los infantes. Es así, que dentro de los estilos y formas de pensar durante la infancia Piaget (1973) incluyó los mecanismos lúdicos, considerando que:

*“El juego se caracteriza por la asimilación de los elementos de la realidad sin tener aceptar las limitaciones de su adaptación.”*

Los juegos se catalogan de la siguiente manera:

- Juegos de ejercicio sin especial carácter lúdico.
- Juegos simbólicos y de ficción que representan realidades no actuales en el campo perceptivo.
- Juegos con reglas tradicionales transmitidas de generación en generación.

Tomando en consideración lo expuesto anteriormente se establecen los siguientes beneficios que le juego provee a los niños de distintas edades:

- El juego contribuye en gran medida a la formación integral del niño.
- Se asimila lo real mediante la utilización de esquemas de acción.
- Se acomoda la realidad a las características particulares de su desarrollo cognitivo.
- Entre los 2 y 4 años se presenta el juego simbólico que es la representación de la imagen mental.
- De los 4 a 6 años y debido a la interacción con su entorno, se presenta el juego de reglas y la regla reemplaza al símbolo como tal.
- Entre los 6 y 11 años el juego se vuelve más social y las reglas del mismo se vuelven más complejas, por lo que requieren una representación simultánea y más abstracta.

#### ***2.2.4.2. El desarrollo de las habilidades sociales***

Las habilidades sociales se desarrollan mediante la interacción con otros individuos durante el proceso de socialización y es en la infancia en donde se fundamenta el comportamiento en edades avanzadas, Los

procesos mediante los cuales se desarrollan las habilidades sociales son los siguientes:

- **La experiencia directa**

Tanto niños como niñas se encuentran rodeados de personas desde una temprana edad, por lo que comienzan a ensayar sus conductas sociales; se producen experiencias que los infantes interpretan y suman a su forma de pensar y por ende de actuar.

- **La imitación**

Los pequeños aprenden de lo que observan que realizan las personas que son importantes para ellos, por lo que terminan imitando las conductas sociales de los adultos más cercanos, pero no solo copian sus conductas, sino las maneras de interpretar las situaciones y llegando a imitar la forma de sentirse en distintos momentos.

- **Los refuerzos**

Los refuerzos sociales que reciban de sus conductas, ya sea que provengan de iguales o adultos determinarán el desarrollo de una u otra conducta. (Rodríguez, 2015)

#### ***2.2.4.3. El desarrollo de la comunicación***

Los mecanismos básicos para la adquisición del lenguaje en los niños son los siguientes:

- El bebé aprende con los adultos y principalmente con los padres los significantes.

- Se requiere la audición, las estructuras cerebrales y la sucesión de pautas.
- La imitación es un aspecto fundamental.
- El lenguaje se aprende mediante la comunicación con el entorno. (Red para crecer, 2011)

Se considera que los niños empiezan a hablar a los 12 meses de edad, pero la comunicación como tal empieza mucho antes, ya que desde el nacimiento el bebé tiene la capacidad de comunicarse mediante llanto y gemidos.

A partir de los 15 meses el lenguaje del niño se ve influido por el comportamiento con otros niños, objetos y eventos; en el caso de la relación con otros niños, esto tiene mucha importancia debido a la contextualización que los infantes le dan a las distintas situaciones. (Calderón, 2015)

### 2.2.5. Ventajas y desventajas de las guarderías

Tabla 2 Ventajas y desventajas de las guarderías

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p><b>Menor costo:</b> El costo de una guardería es menor al que supondría destinar por una asistente doméstica que realice la actividad en el hogar y sin los conocimientos profesionales que si hay en estos lugares.</p>	<p><b>Enfermedades frecuentes:</b> Debido a la interacción con muchos niños se hacen presentes enfermedades como infecciones de oído, resfriados o infecciones de la piel.</p>
<p><b>Seguridad y tranquilidad:</b> Saber que los niños están al cuidado de un profesional, el cual evitará en todo momento que se presenten accidentes, ya que es muy común que sucedan en los niños.</p>	<p><b>Toma de decisiones:</b> Muchas veces las guarderías toman decisiones en beneficio de los niños, pero los padres en algunas ocasiones no quieren que su hijo haga o deje de hacer determinada actividad.</p>

<p><b>Conseguir anticuerpos:</b> De presentarse enfermedades en los niños, estos se benefician de la adquisición de anticuerpos, los mismos que le beneficiarán al momento de iniciar su vida escolar.</p>	<p><b>Horarios fijos:</b> Las guarderías solo sirven para actividades en horarios diurnos, por lo que es una solución parcial y que no cumple todos los momentos que los padres requieran.</p>
--	--

Fuente: (Thompson, 2013)

Elaborado por: Autores

Para potenciar las ventajas previamente expuestas se muestran las siguientes estrategias que se implementarían en la empresa:

- **Menor costo:** Establecer un costo que permita generar utilidades y que cuente con un menor valor o competitivo al proporcional por horas al que supondría contratar una asistente doméstica o una persona que realice el cuidado del niño en el hogar del potencial cliente.
- **Seguridad y tranquilidad:** Crear un slogan que exprese y genere tranquilidad en los padres que dejan a sus hijos al cuidado de la empresa, así también, mostrar las capacidades de las instalaciones y los beneficios que este tipo de establecimientos ofrece por medio de las estrategias de promoción, como hojas volantes o publicidad en redes sociales.
- **Conseguir anticuerpos:** En las conversaciones con los padres indicar los beneficios en cuanto a la salud que los niños adquieren en esta clase de lugares, reforzándolos con opiniones de profesionales mediante videos que pueden proyectarse en tablets o Smartphone.

Mientras que para superar las desventajas se pretende poner en práctica lo expuesto a continuación:

- **Enfermedades frecuentes:** Es importante contar con profesionales de la salud en el establecimiento o mantener una vía de comunicación que permita atender situaciones referentes a la salud de los infantes y evitar graves problemas en los niños.
- **Toma de decisiones:** Se debe indicar a los padres a detalle las actividades que sus hijos realizaron para que no se generen conflictos, así como también contar con un escrito que exima de problemas relacionados a esto a la empresa; una alternativa también es llamar a los padres cuando se genere una situación que los empleados consideren delicada.
- **Horarios fijos:** Debido al tiempo de apertura del centro comercial, se podrá contar con el servicio en horarios nocturnos, lo que será una ventaja para la empresa.

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Universo muestral

Para la realización de la investigación de campo se ha considerado como universo muestral al número de personas que visitan el centro comercial Mall del Sol, ubicado al norte de la ciudad de Guayaquil, por ser considerado como el establecimiento comercial que mayor número de visitantes recibe de acuerdo a una investigación realizada por IPSA GROUP en 2012 que determinó que este centro comercial es el más concurrido de la ciudad con una afluencia del 39%. (Diario Hoy, 2012).

Bajo este contexto, según datos de la Administración del Mall del Sol se estima que en promedio se reciben 1, 500.000 personas al mes; es decir, que al día este centro comercial es visitado por 50.000 personas de las cuales aproximadamente el 35% acude con infantes, lo que deja una población diaria equivalente a 17.500 personas. (Diario Hoy, 2012).

De esta forma, para el cálculo de la muestra se utilizará la fórmula estadística para poblaciones finitas, es decir cuando se conoce el tamaño de la población del mercado objetivo:

$$n = \frac{Z^2pqxN}{(N - 1) e^2 + Z^2pq}$$

**Elaborado por: Autores**

<b>n/c=</b>	90%	<b>n =</b>	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
<b>z=</b>	1.65		
<b>p=</b>	0.50		
<b>q=</b>	0.50		
<b>N=</b>	549	<b>n =</b>	$\frac{(2.02)^2 (0.50) (0.50) (17500)}{(17500- 1) (0.05)^2 + (2.02)^2(0.50)(0.50)}$
<b>e=</b>	9%		
<b>n=</b>	?		
		<b>n =</b>	$\frac{17851.75}{44.7676}$
		<b>n =</b>	400 personas

### Elaborado por: Autores

A continuación se hará un breve detalle del significado y valor que se le ha dado a cada uno de los elementos de la fórmula, con el objetivo de hallar el tamaño óptimo de la muestra:

- **N:** Tamaño de la población 17.500 padres de familias que visitan diariamente el Mall del Sol. (Diario Hoy, 2012).
- **N/C (Nivel de Confianza):** Es el espacio o intervalo por medio del cual se puede afirmar que la información que se obtendrá, para este caso la muestra, es la más apropiada, según el tamaño de la población que se conoce de antemano, por lo que se ha decidido aplicar un 95.6% de confianza. (Bolaños, 2012).
- **Z:** Es un estadístico de probabilidad que se utiliza en muestras mayores a 30, el cual se obtiene mediante la tabla de distribución normal en “z”. Para poder hallarlo se divide el nivel de confianza del 95.6% para 2, obteniendo como resultado 0.478, con este valor se busca en el interior de la tabla y se obtiene el valor de  $z = 2.02$  (Bolaños, 2012).

- **e (Error):** Es el porcentaje que indica la máxima equivocación permisible en los resultados que se desean obtener, que para este caso se ha decidido sea el 5%. (Bolaños, 2012).
- **p (Proporción):** Es un dato estadístico que indica el número de veces que se presenta ese dato respecto al total de datos. Se conoce también como frecuencia relativa y es uno de los parámetros de cálculo más sencillo. Para el cálculo se utilizará un valor de 0.50 para la proporción. (Bolaños, 2012).
- **n (muestra):** es el resultado del cálculo de la muestra, que en este caso es equivalente a 400 personas según la fórmula empleada.

### **3.2. Métodos, técnicas e instrumentos**

Para el desarrollo de la presente investigación se emplearán los métodos inductivo y deductivo. En primera instancia se aplicará el método inductivo para el levantamiento de información y posteriormente, mientras que el método deductivo se aplicará para el establecimiento de una conclusión final que valide los objetivos planteados. (Aguilar, 2013).

Por otra parte, la investigación utilizada para encontrar información veraz y objetiva del área de estudio es mediante la utilización de técnicas cualitativas y cuantitativas.

La investigación cuantitativa consiste en aquellos estudios cuyos datos pueden analizarse en términos de números. La investigación puede ser también cualitativa, o sea describir científicamente diversos acontecimientos, etc., sin usar datos numéricos. La investigación cuantitativa se basa en los planes originales y sus datos se analizan e interpretan con más prontitud. La investigación cualitativa es más abierta y sensible al sujeto.

Las dos son útiles y válidas y no se excluyen mutuamente. Es posible usar ambos métodos en una misma investigación. (Hueso & Cascant, 2102). Finalmente se establecerán las conclusiones y recomendaciones acerca de los resultados obtenidos en cada una de las fases desarrolladas del proyecto.

## **FORMATO DE ENCUESTA**

Estimado encuestado:

Sírvase a completar la presente encuesta, bajo el cumplimiento de las siguientes instrucciones:

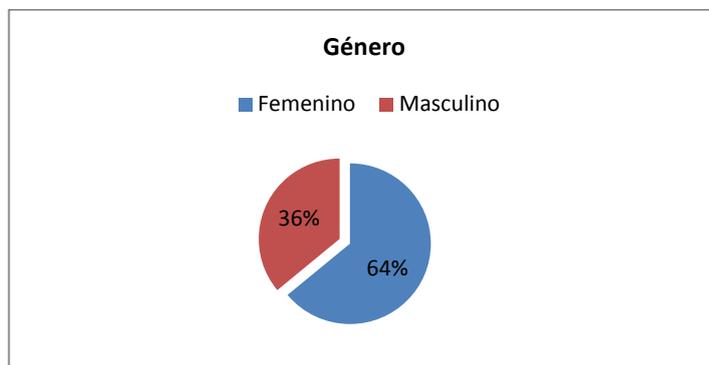
1. Leer bien el enunciado de cada pregunta.
2. Seleccionar una sola respuesta por cada pregunta.
3. Solicitar la explicación respectiva en caso de no comprender alguna pregunta.

1. **¿Cuántas veces a la semana visita el centro comercial Mall del Sol?**
2. **¿Cuántos niños menores de 7 años tiene?**
3. **¿Tiene con quién dejar a sus hijos cuando debe realizar alguna actividad en la que no pueda llevarlos consigo?**
4. **¿Con quién deja a cargo a sus hijos?**
5. **¿Estará de acuerdo en contar con una guardería dentro del centro comercial Mall del Sol?**
6. **¿Qué sería lo primordial dentro de dicha guardería?**
7. **¿Qué actividades le gustaría que se realicen dentro del establecimiento?**
8. **Indique el tiempo en el que dejaría a su hijo dentro del establecimiento:**
9. **¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por hora?**
10. **¿Por qué medios le gustaría recibir novedades de la empresa?**

### 3.3. Presentación de resultados

#### a. Distribución por género

Gráfico 1 Género

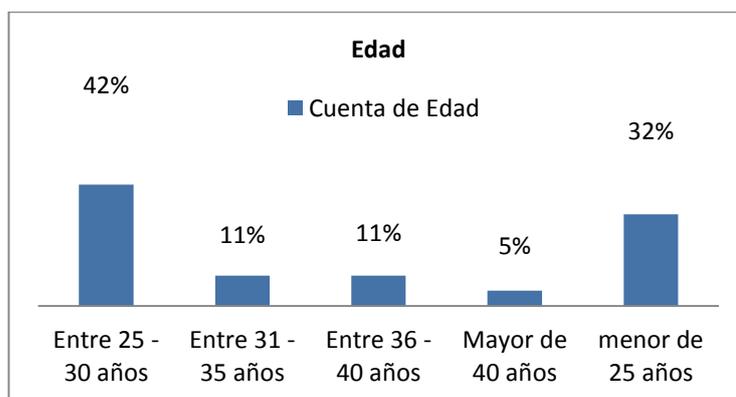


Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

#### b. Distribución por edad

Gráfico 2 Edad



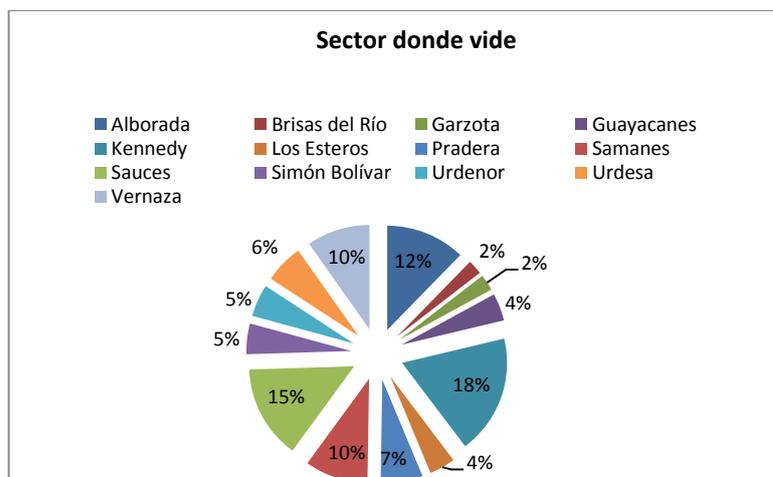
Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

El mayor porcentaje de los encuestados resulta ser de sexo femenino con un 64%, mientras que el sexo masculino compone el restante 36%; mientras que el rango de edad preponderante es el que fluctúa entre los 25 y 30 años con el 42%, un 32% menor a este rango, el 11% posee edades entre los 31 y 35 años, el rango entre 36 y 40 años cuenta con el 11%, dejando tan solo un 5% que son personas con edades superiores a los 40 años.

## Distribución por sector donde vive

Gráfico 3 Sector donde vive

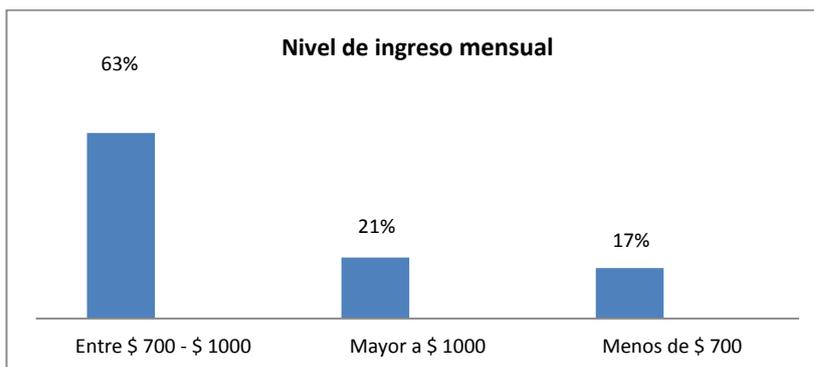


Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

## Distribución por nivel de ingreso mensual

Gráfico 4 Nivel de ingreso mensual



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

La procedencia de los encuestados por sector donde residen se encuentra muy dispersa, sin embargo, son los sectores de la Kennedy y los Saucés con el 18% y 15% los que más participación poseen. Por otra parte, la distribución por ingreso mensual se sitúa mayormente entre los \$700 y \$1000 para el 63% de la muestra.

## 1. ¿Cuántas veces a la semana visita el centro comercial Mall del Sol?

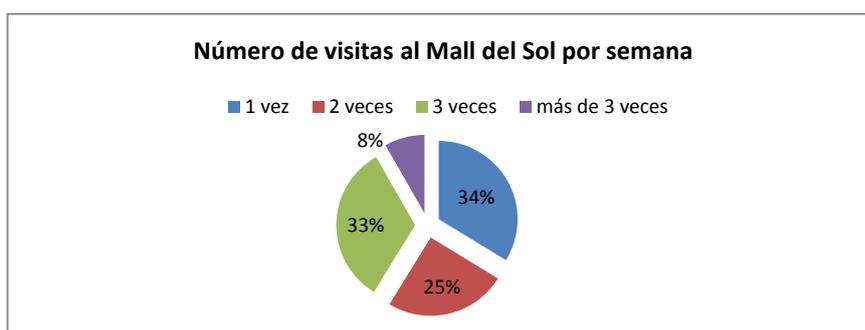
**Tabla 3 Número de visitas al Mall del Sol por semana**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	135	33,75%
2 veces	100	25,00%
3 veces	132	33,00%
más de 3 veces	33	8,25%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

**Gráfico 5 Número de visitas al Mall del Sol por semana**



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Es importante conocer la frecuencia de visitas de los potenciales clientes al centro comercial, por lo que el resultado de esta pregunta permitirá determinar el flujo de personas que podrían adquirir el servicio.

Los resultados se encuentran muy parejos para las tres principales elecciones, el 34% acude al mal 1 vez por semana, el 33% lo hace 3 veces, mientras que el 25% acude un total de 2 veces por semana, dejando tan solo un 8% que acude más de 3 veces a la semana.

Se puede evidenciar que existe un flujo importante de personas que frecuentan el mal de manera constante, por lo que existe un público cautivo.

## 2. ¿Cuántos niños menores de 7 años tiene?

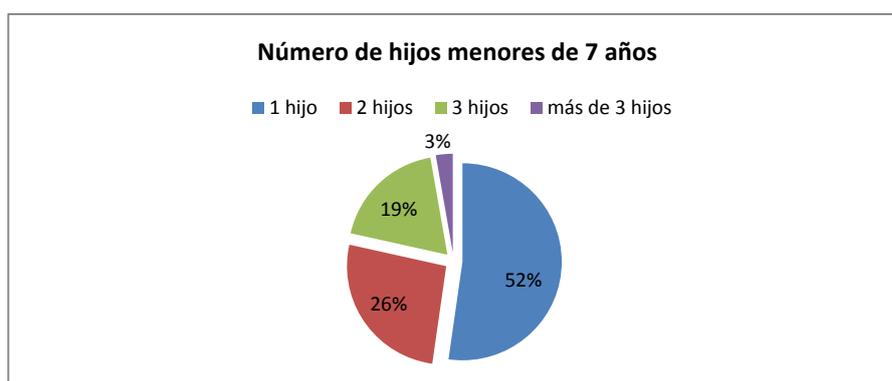
Tabla 4 Número de hijos menores de 7 años

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 hijo	209	52,25%
2 hijos	105	26,25%
3 hijos	75	18,75%
más de 3 hijos	11	2,75%
Total general	400	100,00%

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Gráfico 6 Número de hijos menores de 7 años



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Las familias según el número de hijos que posean presentan una mayor o menor necesidad de requerir el cuidado de los mismos, por lo que este dato tiene su importancia. Más de la mitad de los encuestados, es decir, el 52% cuentan con un hijo, el 26% manifiesta que tiene 2 hijos, mientras que el 19% posee hasta tres hijos, dejando un 3% que tiene más de tres hijos.

La cantidad de hijos que poseen los potenciales clientes se sitúa en su mayor parte en 1 por familia, por lo que el niño a cuidar sería el único de sus padres, aunque debido a los porcentajes importantes de aquellos con dos y hasta tres hijos se debe prever que lleguen varios niños procedentes de una familia.

**3. ¿Tiene con quién dejar a sus hijos cuando debe realizar alguna actividad en la que no pueda llevarlos consigo?**

**Tabla 5 Personas que cuentan con ayuda para el cuidado de sus hijos**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
No	293	73,25%
Sí	107	26,75%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

**Gráfico 7 Personas que cuentan con ayuda para el cuidado de sus hijos**



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Esta interrogante permite conocer si los padres cuentan con personas de confianza para dejar al cuidado de otros a sus hijos, ya que no cuentan con personas a su cargo.

El 73% de la muestra indica que no poseen personas para cuidar a sus hijos mientras los padres realizan actividades en las que no pueden llevarlos y tenerlos a su cuidado; mientras que el restante 27% expresa que si cuenta con personas que puedan cuidarlos, aunque si desearían que existiese un establecimiento con personal que lo realice de manera profesional.

Se evidencia la necesidad latente de contar con un servicio que satisfaga esta necesidad en los potenciales clientes.

#### 4. ¿Con quién deja a sus hijos?

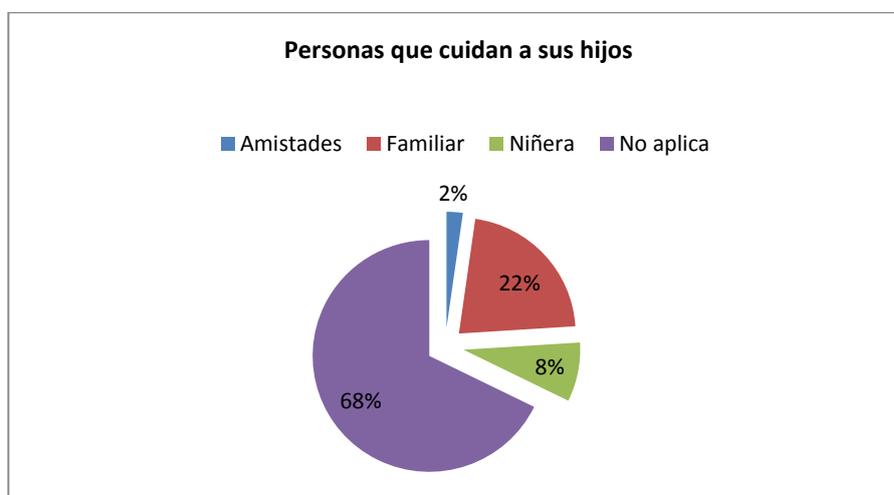
Tabla 6 Personas que cuidan a sus hijos

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Amistades	9	2,25%
Familiar	87	21,75%
Niñera	33	8,25%
No aplica	271	67,75%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Gráfico 8 Personas que cuidan a sus hijos



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Los padres al momento que se ven en la obligación de dejar a sus hijos al cuidado de otros tienen varias opciones, muchas veces toman una decisión por no contar o disponer en ese momento de una alternativa que los satisfaga.

El 68% no cuenta con una opción por lo que no realiza esta acción, el 22% solo confía en sus familiares, el 8% solicita los servicios de una niñera, dejando tan solo un 2% que acude a amistades de su entera confianza.

5. ¿Estaría de acuerdo en contar con una guardería dentro del centro comercial Mall del Sol?

Tabla 7 Aceptación de una guardería en el CC. Mall del Sol

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
No	12	3,00%
Sí	388	97,00%
Total general	400	100,00%

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Gráfico 9 Aceptación de una guardería en el CC. Mall del Sol



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Esta pregunta pretende obtener el porcentaje de aceptación de la propuesta por parte de los encuestados, es así que el 97% se muestra altamente receptivo, mientras que tan solo el 3% expresó su negatividad hacia la propuesta.

El resultado es contundente, se puede evidenciar la receptibilidad que la empresa y el servicio que ofrece tendría para el mercado objetivo, por lo que se deben establecer las estrategias necesarias para potenciar a la misma.

## 6. ¿Qué sería lo primordial dentro de dicha guardería?

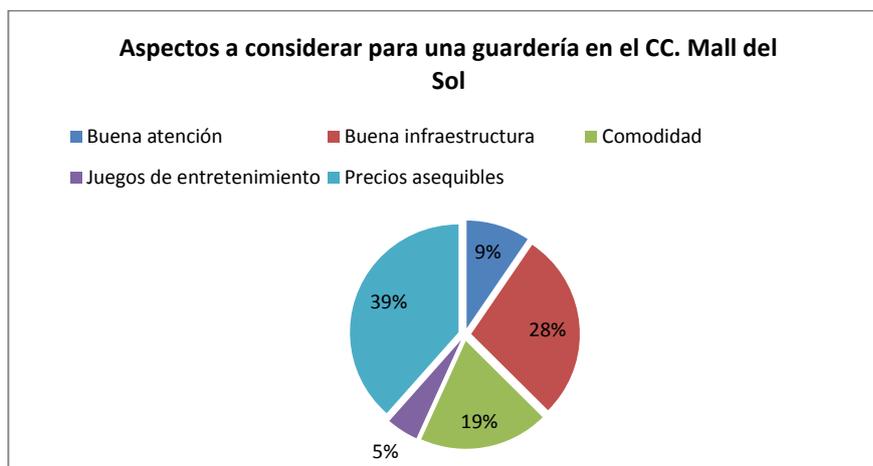
**Tabla 8 Aspectos a considerar para una guardería en el CC. Mall del Sol**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Buena atención	38	9,50%
Buena infraestructura	112	28,00%
Comodidad	77	19,25%
Juegos de entretenimiento	19	4,75%
Precios asequibles	154	38,50%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

**Gráfico 10 Aspectos a considerar para una guardería en el CC. Mall del Sol**



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Se debe establecer cuál sería la principal característica que la guardería debería tener para contar con la preferencia y elección de los potenciales clientes de la empresa. El 39% desearía que la empresa contara con precios asequibles para un servicio que podría realizarse a diario o varias veces por semana, el 28% exigiría que el local contara con una adecuada infraestructura que provea de seguridad a su hijo, el 19% la comodidad, el 9% una eficiente atención a niños y a padres, dejando un 5% que tomaría mucho en cuenta los juegos que sus hijos podrían disfrutar.

**7. ¿Qué actividades le gustaría que se realicen dentro del establecimiento?**

**Tabla 9 Actividades que prefieren dentro de la guardería**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Actividades educativas	100	25,00%
Actividades Lúdicas	201	50,25%
Dinámicas de entretenimiento	33	8,25%
Estimulación sensorial	33	8,25%
Estimulación temprana	33	8,25%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

**Gráfico 11 Actividades que prefieren dentro de la guardería**



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Existen varias actividades que pueden realizarse dentro de una guardería, por lo que es necesario conocer cuales prefieren los padres de los niños, ya que podrían ser modificadas en caso de que la empresa no haya considerado lo elegido por los potenciales clientes.

El 51% prefiere actividades lúdicas, el 25% considera las actividades relacionadas con la educación, los restantes porcentajes resultan con un 8% para cada una de las siguientes elecciones, que son dinámicas, estimulación temprana y sensorial. Las estrategias deben ir direccionadas a fortalecer las principales elecciones de los encuestados.

8. Indique el tiempo en el que dejaría a su hijo dentro del establecimiento:

Tabla 10 Tiempo máximo que dejarían a sus hijos en la guardería del CC. Mall del Sol

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 hora	267	66,75%
2 horas	45	11,25%
3 horas	44	11,00%
más de 3 horas	44	11,00%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Gráfico 12 Tiempo máximo que dejarían a sus hijos en la guardería del CC. Mall del Sol



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

La guardería operará en horarios de centro comercial, pudiendo albergar a los niños por periodos de horas, cobrando por la hora o fracción que estarán los infantes.

El 67% requeriría de los servicios por el lapso de 1 hora, siendo esta la más seleccionada, lo que indica que los niños rotarían cada hora en el establecimiento; las personas que indicaron que lo harían por dos y tres horas marcan un porcentaje del 11% para cada uno de los casos, dejando otro 11% que usaría el servicio por más de tres horas.

## 9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por hora?

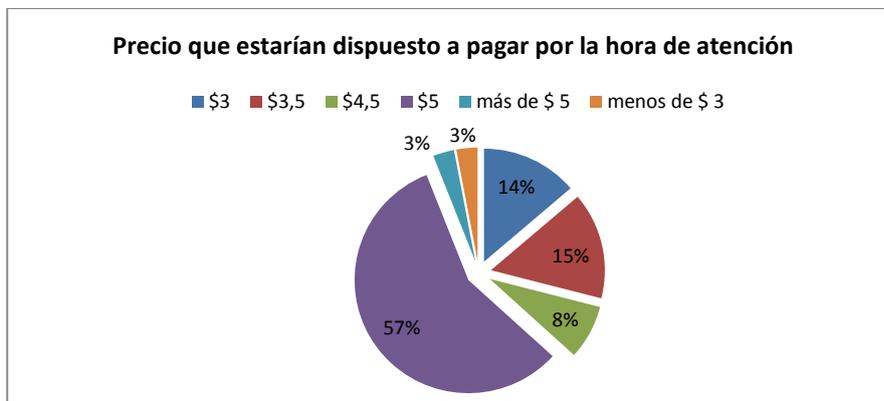
Tabla 11 Precio que estarían dispuesto a pagar por la hora de atención

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
\$3	55	13,75%
\$3,5	61	15,25%
\$4,5	31	7,75%
\$5	229	57,25%
más de \$ 5	12	3,00%
menos de \$ 3	12	3,00%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Gráfico 13 Precio que estarían dispuesto a pagar por la hora de atención



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

En relación con que los clientes considerarían que de contar con precios asequibles, el servicio debe contar con precio al público de \$5 por hora, según lo manifiesta el 57%, el 15% preferiría que costara \$3.50, el 14% \$3, dejando los menos porcentajes de 3% cada uno para los que aceptarían pagar más de \$5 o valores que no superen los \$3.

El intervalo de confianza para la muestra poblacional en el que se determinó que el verdadero valor que estaban dispuestos a pagar los consumidores se encontraba entre \$4 y \$6 por lo que se decidió trabajar con un intervalo menor como estrategia de introducción de mercado.

Los clientes estarían dispuestos a cancelar un valor importante, por lo que se debe dar a los niños actividades que contribuyan a su desarrollo y proporcionarles el cuidado necesario para reducir al máximo la aparición de incidentes.

### 10. ¿Por qué medios le gustaría recibir novedades de la empresa?

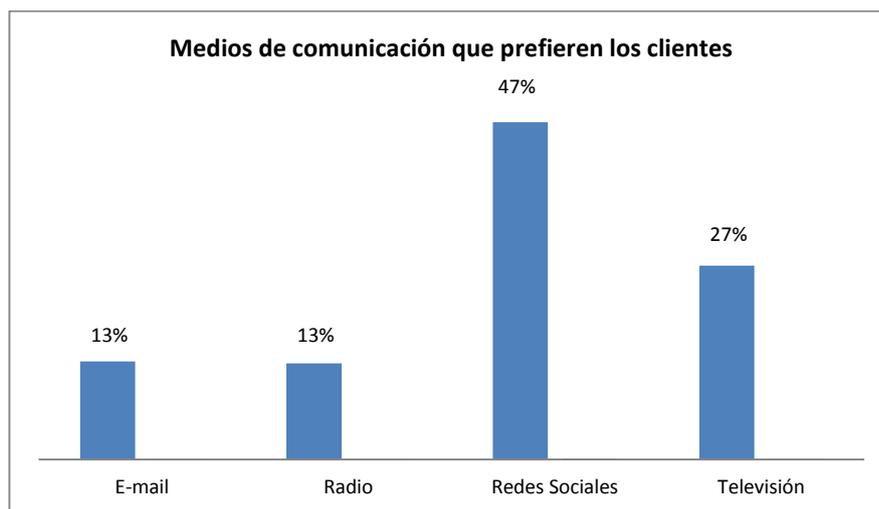
**Tabla 12 Medios de comunicación que prefieren los clientes**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
E-mail	54	13,50%
Radio	53	13,25%
Redes Sociales	186	46,50%
Televisión	107	26,75%
<b>Total general</b>	<b>400</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

**Gráfico 14 Medios de comunicación que prefieren los clientes**



Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

Para que la publicidad y por ende el mensaje que se presenta en ella llegue de manera eficaz al público objetivo se debe conocer cuál de

estos medios tendría mayor aceptación y tiene un mayor porcentaje de visibilidad por parte de los encuestados.

El 47% preferiría las redes sociales como Facebook y twitter principalmente, el 27% prefiere un medio tradicional como la televisión, mientras que el e-mail y la radio poseen el 13% en ambos casos.

### **3.4. Conclusiones de la investigación de campo**

La presente investigación de campo ha permitido esgrimir las siguientes conclusiones:

- La mayor parte de los clientes potenciales acuden al mall en un promedio de dos veces a la semana y cuentan en su mayoría con un único hijo, aunque también se presentan porcentajes importantes para aquellos que tienen dos o tres hijos.
- Los encuestados manifiestan que no cuentan con personas de confianza para el cuidado de sus hijos en la mayoría de los casos y cuando lo requieren, piden la colaboración de familiares y en algunos casos de niñeras o amistades de entera confianza.
- EL periodo predilecto para dejar a los niños al cuidado de la guardería es de 1 hora, por lo que es necesario que la empresa tenga un control constante de la rotación de niños, para así evitar extravíos o confusiones. Además, el precio que se ha visto con mayor aceptación es el de \$5 por cada hora de servicio.
- Finalmente, el medio de comunicación por el que los potenciales clientes preferirían recibir noticias sobre la guardería son las redes sociales, esto representa una ventaja, puesto que permite una retroalimentación constante.

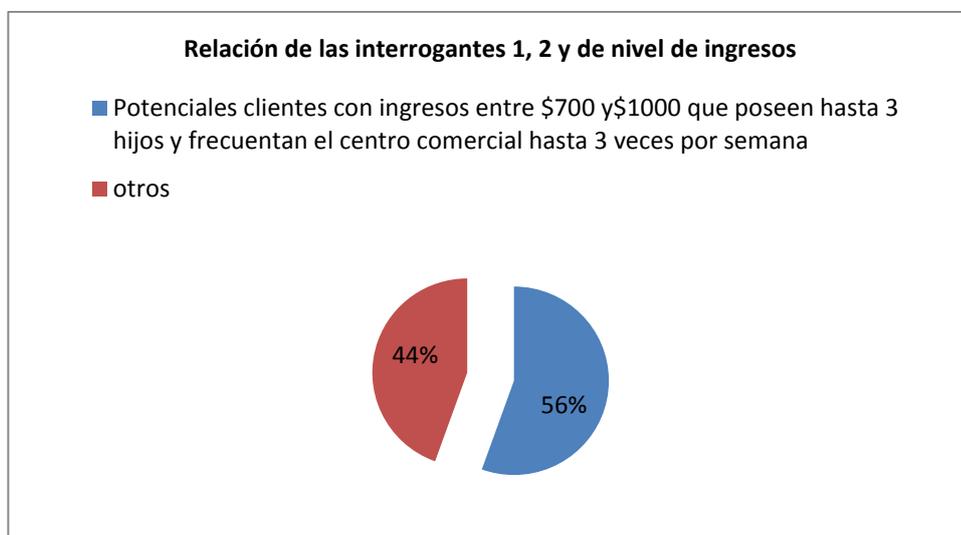
### 3.5 Relación de variables

Se han relacionado las siguientes variables con el objetivo de obtener una visión más acertada de los perfiles de los potenciales clientes de la guardería a instalarse en el centro comercial Mall del Sol:

- El 56% de los encuestados cuenta con un perfil en común que podría ser importante para la presente propuesta; estos poseen ingresos que oscilan entre los \$700 y \$1000, cuentan con hasta 3 niños y visitan el centro comercial hasta 3 veces por semana.

Este perfil debido a los ingresos económicos tendría la capacidad de contratar el servicio de guardería con relativa frecuencia, además por el número de niños que poseen constituirían un considerable flujo de usuarios del servicio; finalmente, al concurrir por lo menos 3 veces a la semana al centro comercial, sería este el número tentativo de veces que harían uso del servicio.

**Gráfico 15 Relación de las interrogantes 1, 2 y de nivel de ingresos**

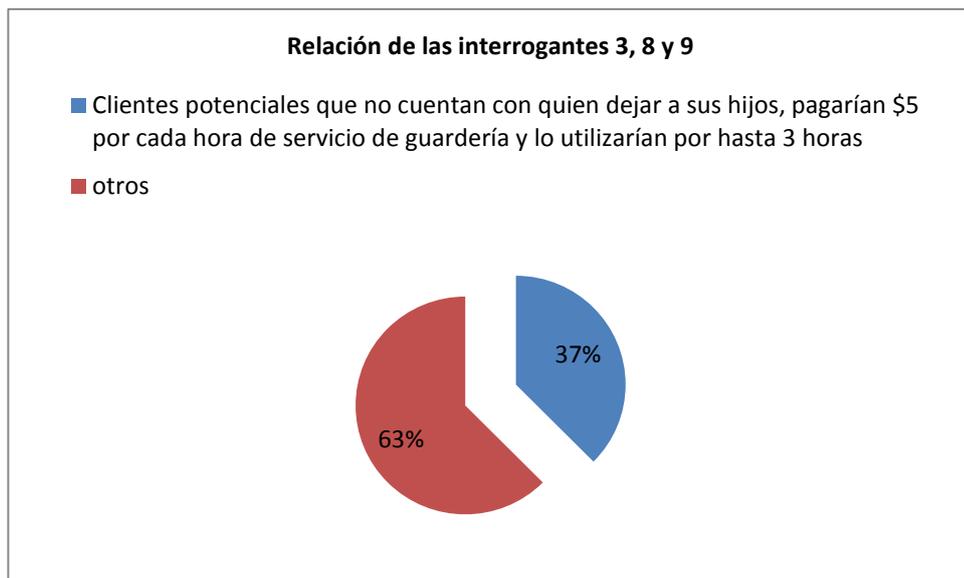


Elaborado por: Autores

Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol

- El 37% de la muestra no posee una persona de confianza o un servicio para dejar a sus hijos cuando requieran salir y no puedan llevarlos con ellos, estarían gustosos de cancelar la cantidad de \$5 por cada hora de servicio de guardería si esta estuviera disponible en el centro comercial Mall del Sol y harían uso del servicio por hasta 3 horas, periodos que brindarían a la guardería una constante de tiempo de servicio activo y que genere ingresos de manera continua.

**Gráfico 16 Relación de las interrogantes 3, 8 y 9**



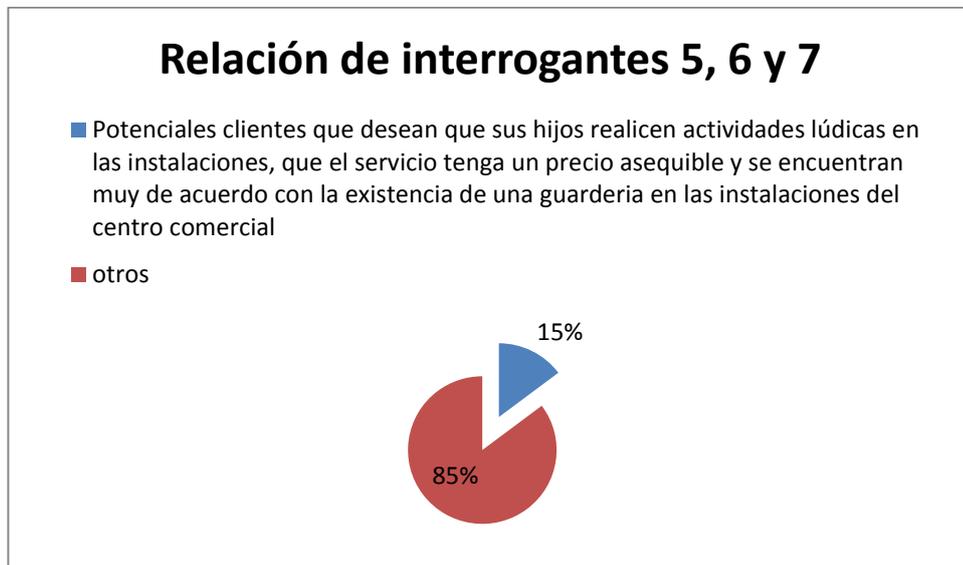
**Elaborado por: Autores**

**Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol**

- Dentro de esta relación se estableció un porcentaje más compacto, ya que el 15% resultante cuenta con características y preferencias que contribuirían con la definición de las actividades que se desarrollarán dentro del servicio de guardería.

Las actividades lúdicas son las preferidas por todos aquellos clientes potenciales que desean pagar un precio asequible por los servicios recibidos y que estas actividades a realizarse se desarrollen dentro de una infraestructura debidamente establecida y con todas las seguridades necesarias.

**Gráfico 17 Relación de interrogantes 5, 6 y 7**



**Elaborado por: Autores**

**Fuente: Investigación de campo C.C. Mall del Sol**

### 3.5.1 Conclusiones

La realización de las relaciones entre distintas interrogantes ha permitido definir hábitos y preferencias más definidas de los clientes con mayor probabilidad de hacer uso del servicio de guardería en el centro comercial:

- Los clientes potenciales requieren un precio asequible para hacer uso del servicio, encontrándose que se muestran de acuerdo con la cancelación de \$5 por cada hora de servicio y dejarían a sus hijos entre 1 y 3 horas.
- Las actividades lúdicas son las preferidas por los encuestados, ya que al parecer buscan un momento de distracción y de diversión para sus hijos; esto sin descuidar la seguridad y óptimo estado de las instalaciones.
- Finalmente, se observa que al frecuentar el centro comercial hasta 3 veces por semana, contar con una guardería en las instalaciones del mismo les supondría una gran comodidad, puesto que la mayor parte no cuenta con personas que puedan cuidar a sus hijos cuando se presente una necesidad.

## **4      CAPÍTULO IV. LA PROPUESTA**

### **4.1    INTRODUCCIÓN DE LA PROPUESTA**

#### **4.1.1  Título de la propuesta**

“Estudio de factibilidad para la creación de una guardería infantil en el centro comercial Mall del Sol de la ciudad de Guayaquil”

En el presente proyecto se busca estudiar la viabilidad de la creación de una guardería infantil con el objetivo de contribuir en varios aspectos: ayudar a los padres de familia con su labor paterna al brindarles un establecimiento donde puedan dejar a sus hijos en manos de expertos mientras realizan sus obligaciones laborales o mientras realizan actividades de entretenimiento donde no pueden llevar niños, también se busca ofrecer un espacio de sano esparcimiento donde se fomente a los niños con actividades apropiadas que desarrollen sus habilidades mediante juegos u otro tipo de actividades.

#### **4.1.2  Objetivos de la propuesta**

Los objetivos de la propuesta para la apertura de una guardería infantil en el centro comercial Mall del Sol son:

1. Diseñar un servicio para padres de familia que les permita obtener mayor libertad al momento de realizar actividades laborales o de entretenimiento.
2. Diversificar los servicios que presta el centro comercial Mall del Sol con el fin de aumentar su rentabilidad.
3. Proporcionar un servicio de interés para trabajadores y clientes del centro comercial.
4. Generar una propuesta innovadora para los niños brindando un servicio especializado que busque su desarrollo psicomotriz.

### **4.1.3 Resultados esperados de la propuesta**

Los resultados que se esperan obtener mediante la creación de la guardería infantil en el centro comercial Mall del Sol son las siguientes:

1. Diversificación de la oferta de servicios del centro comercial.
2. Incremento en los niveles de ventas de los locales establecidos en el centro comercial.
3. Mejora en los niveles de aprendizaje de los niños atendidos en las instalaciones.
4. Incremento de la eficiencia laboral de los trabajadores de los locales que son padres de familia y se acojan al servicio de guardería.

## **4.2 GENERALIDADES DE LA PROPUESTA**

### **4.2.1 Descripción de la propuesta**

Se plantea la creación de una guardería infantil que será ofrecida como servicio para los clientes del centro comercial Mall del Sol y trabajadores de los locales ahí posicionados para que puedan desarrollar sus actividades con la seguridad de que sus hijos están resguardados con especialistas, para que puedan: trabajar, realizar compras, tener reuniones de trabajo, ir al cine, etc. Se brindará la posibilidad del cuidado por horas, por jornada completa o media jornada, con valores diferentes dependiendo el tiempo, además de no solo ofrecer cuidado sino entretenimiento sano y educativo para los menores.

### **4.2.2 Misión**

Ofrecer un servicio de calidad a padres de familia sobre el cuidado de sus hijos brindando un espacio confortable para que los niños desarrollen sus habilidades mediante juegos y actividades educativas.

### **4.2.3 Visión**

Fomentar el desarrollo educativo de los niños mediante un servicio de guardería eficiente para los clientes y trabajadores del centro comercial Mall del Sol, convirtiéndose en la opción preferida para el cuidado de los menores en el plazo de cinco años.

### **4.2.4 Valores**

Los valores corporativos se establecen con el fin de delimitar las relaciones que la empresa tendrá con diferentes grupos referenciales. En el caso de una guardería, la empresa estará en constante interacción con: la sociedad, el Estado, directivos del centro comercial, padres de familia, proveedores y empleados. A continuación se establecerá los puntos de influencia claves:

- **Responsabilidad**

La guardería se encargará del cuidado de lo más preciado que tienen los padres: sus hijos, por lo tanto la responsabilidad es uno de los mayores valores corporativos que la empresa debe manejar. Además de la responsabilidad con la sociedad de contribuir a la formación de los menores con juegos y actividades basados en el conocimiento y los valores.

- **Respeto**

El respeto hacia las normativas del centro comercial, hacia los menores de edad, padres de familia y público en general debe ser primordial para el trato con todos los grupos referenciales que influenciarán en varios aspectos a la empresa.

- **Honestidad**

La honestidad es otro valor fundamental para el trato con el entorno, comunicar a los padres el comportamiento de los menores, presentar cuentas claras a la administración, cumplir con los deberes comerciales y

tributarios de toda institución, es fundamental para un trato honesto y confiable en la relación.

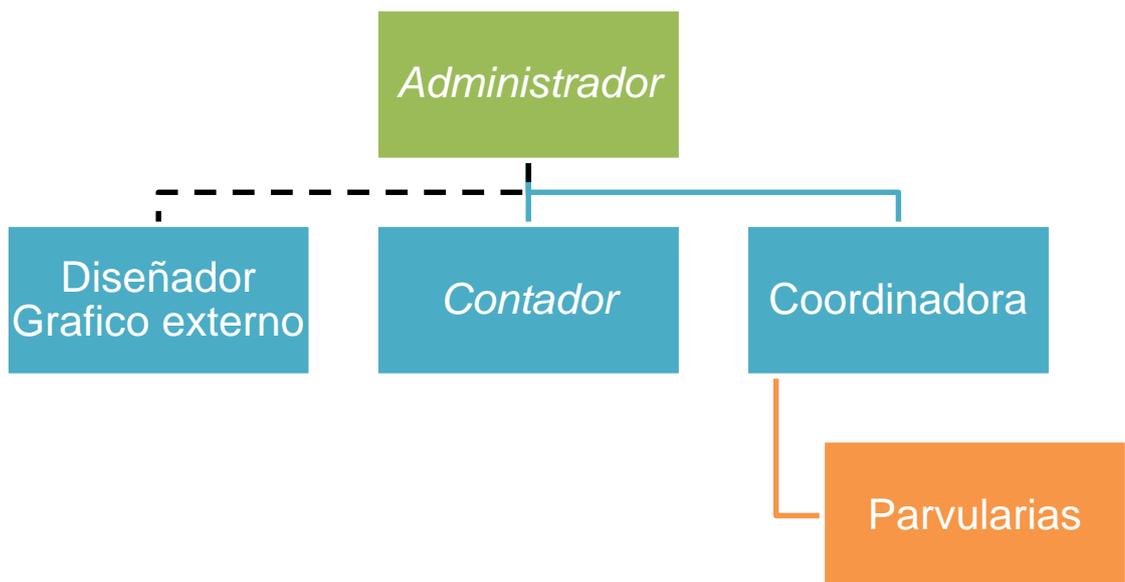
- **Compromiso**

La empresa tiene un compromiso con los padres de familia en el cuidado de sus hijos, así como el de mantener la imagen del centro comercial. También tiene el compromiso de brindar un servicio de calidad ante la sociedad y las obligaciones comerciales y tributarias asumidas al momento de constituir la empresa.

#### 4.2.5 Equipo gerencial

Se propone la siguiente estructura organizacional, con el fin de contar con la fuerza de trabajo necesaria para logra con éxito el proyecto enfatizando las tres áreas principales de una plan de esta índole.

**Gráfico 18: Propuesta de organigrama estructural para plan de concienciación**



**Elaboración: Autores**

## Administrador

El Administrador cumple con la función de establecer estrategias para el desarrollo de la empresa, así como de coordinar los procesos operativos y administrativos de la entidad, toma de decisiones, contratación del personal necesario, planteamiento de los objetivos y alianzas con los Administradores del centro comercial y locales.

Tabla 13: Perfil y funciones del Administrador

PERFIL	FUNCIONES
<b>Sexo: Indistinto</b>	Coordinación de procesos operativos y administrativos
<b>Edad: 26 años en adelante</b>	Toma de decisiones
<b>Formación: Carreras Administrativas o Afines</b>	Alianzas estratégicas
<b>Habilidades: Liderazgo, Gestión de proyectos, calidad humana</b>	Planteamiento de metas y objetivos

Elaboración: Autores

## Coordinadora

La Coordinadora será la encargada de la supervisión del área operativa de la empresa, coordinará las acciones tomadas dentro del local, planificará las actividades de los niños, coordinará las funciones de las parvularias, brindará información a los clientes que lo soliciten, recepción de los menores, etc.

Tabla 14: Perfil y funciones de la Coordinadora

PERFIL	FUNCIONES
<b>Sexo: Mujer</b>	Coordinación de actividades infantiles
<b>Edad: 24 años en adelante</b>	Trato con los clientes
<b>Formación: Educación Parvulario, Psicología Infantil o afines.</b>	Coordinación del personal
<b>Habilidades: Liderazgo, Atención al cliente, calidad humana</b>	Recepción de los menores

Elaboración: Autores

## Diseñador Gráfico externo

El diseñador gráfico externo es el encargado del lado artístico y creativo del proyecto, pues es el encargado del diseño del lugar, las piezas publicitarias, logos, lema y entorno del local, de manera atractiva para los niños y también para los padres. No será contratado de manera fija sino que formará parte de la empresa por periodos.

Tabla 15: Perfil y funciones del Diseñador Gráfico

PERFIL	FUNCIONES
<b>Sexo: Indistinto</b>	Diseño del entorno de la guardería
<b>Edad: 23 años en adelante</b>	Diseño de los uniformes de las maestras parvularias
<b>Formación: Diseñador gráfico, sistemas multimedia o afines</b>	Diseño de slogan
<b>Habilidades: creatividad, responsabilidad, proactivo</b>	Diseño de marca publicitaria

Elaboración: Autores

## Contador

El contador es el encargado del control presupuestario del proyecto, así como de ordenar y presentar los estados financieros al Administrador, también es el encargado del pago de nómina, y la coordinación de todo lo relacionado a ingresos y egresos de la empresa.

Tabla 16: Perfil y funciones del Contador

PERFIL	FUNCIONES
<b>Sexo: Indistinto</b>	Elaboración del presupuesto
<b>Edad: 25 años en adelante</b>	Pagos varios
<b>Formación: Contaduría Pública o afines.</b>	Control del sistema contable
<b>Habilidades: manejo de sistemas contables, responsable, proactivo.</b>	Pago de nómina

Elaboración: Autores

## Parvularias

Las maestras parvularias cumplen la función del cuidado de los menores de edad que serán encargados por sus padres. Sus funciones corresponden a realizar las actividades planteadas por el administrador con los menores en las cuales estimulen su creatividad. En el caso de los menores dejados por jornadas de tiempo completo o medio tiempo, se encargarán de la alimentación de los mismos, realizar juegos, colocar videos apropiados para la edad, recoger los juguetes luego de terminadas las actividades y vigilar la integridad física de los niños.

Tabla 17: Perfil y funciones de los Parvularios

PERFIL	FUNCIONES
<b>Sexo: Mujeres</b>	Actividades con los niños
<b>Edad: 23 años en adelante</b>	Control de la guardería
<b>Formación: Educación Parvulario, Psicología Infantil o afines</b>	Cuidado de los menores
<b>Habilidades: calidad humano, trato amable, paciencia, dinamismo.</b>	Alimentación de los niños

Elaboración: Autores

## 4.3 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA PROPUESTA

### 4.3.1 Análisis PEST

#### Análisis Político

En la parte política del proyecto, se establece en el artículo 155 del actual Código laboral, que toda empresa que supere los 50 trabajadores deben ofrecer el servicio de guardería para los hijos de sus trabajadores. Según datos del INEC, hasta el 2012, solo el 55% de las empresas establecidas en el país con el número de empleados que dicta la ley otorgaban este beneficio a sus empleados.

Según datos de la firma Deloitte, muchas empresas optaban por entregar un bono para el pago de guarderías a sus empleados que

oscilaban entre los \$24 y \$120 dólares. Otras empresas firmaban convenios con diversas guarderías para atender a los hijos de sus empleados. Pero consideran que no hay una oferta suficiente para cubrir la demanda establecida, pues es difícil encontrar un lugar de confianza para el cuidado de menores.

### **Análisis Económico**

Para el análisis de la situación económica del país se analizarán indicadores económicos que inciden en la propuesta como son: riesgo país, tasa de interés pasivo, producto interno bruto e inflación. De esta manera se podrá conocer el desarrollo económico del país y las condiciones para la creación de negocios.

- **Inflación anual (2015) 4.36%**

La inflación en el Ecuador muestra una tendencia decreciente, lo cual es un factor favorable para la propuesta, pues simboliza que los presupuestos y precios de los insumos y servicios no tendrán un crecimiento desmedido y no afectará a la rentabilidad de la empresa ni a los precios que ofertará.

- **Riesgo país (6 de Agosto del 2015) 10,19%**

El riesgo país es un indicador que establece el nivel de riesgo que tienen las inversiones en un determinado país. Este indicador tiene una tendencia creciente en el Ecuador, lo que resulta un factor negativo para la atracción de la inversión extranjera directa, pues los inversionistas pueden considerar que no podrán recuperar el dinero que inviertan en el país.

- **Tasa de interés pasiva (Agosto 2015) 5.55%**

La tasa de interés pasiva es el porcentaje que los bancos deben pagar a sus clientes por sus depósitos. Este factor incide de manera positiva en el negocio pues se lo considera un costo de oportunidad el colocar fondos

en cuentas bancarias y utilizar los intereses para inversiones o pagos de deudas.

- **PIB (diciembre 2013) 4.5%**

En los últimos años, el producto interno bruto del país ha mostrado una tendencia creciente, reflejando un promedio de 4.5% anual, lo cual muestra una perspectiva favorable para los proyectos de emprendimientos, pues existen incentivos empresariales para el aumento de la inversión y creación de más negocios. (Banco Central del Ecuador , 2015 )

### **Análisis Social**

Según datos del INEC, existen en el país, 3'929.239 niños, lo cual representa el 27% de la población. El cuidado de los menores es uno de los principales problemas que afrontan los padres de familia al momento de realizar sus obligaciones laborales, pues se deben valer de todos los recursos posibles para cuidarlos, ya sea, enviándolos a campamentos vacacionales, contratar niñeras o empleadas domésticas, pidiendo ayuda a familiares, o en el peor de los casos dejando a los menores solos en casa al cuidado del mayor de los hijos al no disponer de recursos para la contratación de servicios de esta índole.

Muchas instituciones han habilitado servicios de guardería infantil para sus empleados, pues reconocen el aumento de la productividad al tener empleados que trabajen de manera tranquila, sabiendo que sus hijos están en buenas manos, en un lugar seguro donde se divierten y aprenden hasta la hora de retirarlos. (Diario Pp el Verdadero , 2011 )

Casos de menores fallecidos por múltiples accidentes al momento de estar solos en casa sin supervisión de un adulto se han repetido los últimos años en el país, por lo que se ha vuelto una problemática social el hecho de garantizar la protección de los menor sobre los posibles riesgos

que corran al momento de que sus padres salgan al trabajo. (Diario El Universo , 2015 )

### **Análisis Tecnológico**

Actualmente, la tecnología es una herramienta vital para los seres humanos, pues poco a poco el diario vivir se ha servido de esta ayuda para el desarrollo. De esta manera, la tecnología ahora es algo que acompaña al ser humano desde el vientre materno, ya que, antes el contacto con el mundo empezaba desde el momento del nacimiento y ahora, empieza con la primera ecografía 3D mostrada a familiares y amigos por medio de las redes sociales.

Tradicionalmente, se dice que los bebés son como una esponja, que absorbe todo tipo de información que recibe en los primeros años, por lo tanto, estimular su conocimiento a través de herramientas tecnológicas es fundamental. Las conocidas TIC's o Tecnologías de la Información y Comunicación han pasado a formar parte de todos los niveles de aprendizaje para niños, adolescentes, jóvenes y adultos.

En el artículo 347, literal 8 de la constitución del Ecuador en el régimen del Buen Vivir, se establece el uso de las TIC's en todos los niveles de aprendizaje. Pero la tecnología también debe ir complementada a la estimulación por parte de los padres. Por ejemplo, no es solo comprarle a los niños cd's interactivos, juegos, juguetes inteligentes y dejar que los vean, sino reforzar verbalmente y con objetos del hogar las enseñanzas aprendidas sobre colores, formas, palabras, etc. (Revista Ser Digital , 2012 )

#### **4.3.2 Análisis de las cinco fuerzas de Porter**

##### **Rivalidad de los competidores**

En el Ecuador existe una gran oferta de servicios vinculados al cuidado infantil, como niñeras puertas adentro, niñeras puertas afuera, guarderías, o maternas, sin embargo, la diferenciación de la compañía

está en el servicio de cuidado por fracción de tiempo, para los momentos de compras o entretenimiento de los padres.

### **Amenaza de productos sustitutos**

Al ser una idea provechosa tanto para los padres de familia como para los trabajadores se considera que la amenaza de productos sustitutos es baja, pues ya existen en el mercado muchas opciones similares pero que no poseen estrategias de diferenciación con el servicio ofertado por la empresa.

### **Amenaza de nuevos competidores**

La amenaza de nuevos competidores si es alta pues se considera que la idea puede ser implementada en la mayoría de centros comerciales existentes en la ciudad de Guayaquil u otras provincias del país, como parte de los beneficios ofertados a colaboradores de los centros comerciales o público en general.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Al ser una empresa de servicio, la cual no requiere insumos especiales para su funcionamiento, el poder de los proveedores es bajo, ya que existe un alto margen de artículos que contribuyen a la realización de actividades educativas y estimulantes para los niños, desde juguetes interactivos hasta videos educativos.

### **Poder de negociación de los clientes**

En este caso, el poder de negociación de los clientes es elevado, pues en el mercado existen múltiples opciones para el cuidado de menores, aunque no todas estas opciones ofrecen estimulación de aprendizaje como en el caso de la empresa. Sin embargo, se puede optar por las otras ofertas validando factores como: comodidad, precio, beneficios, etc.

### **4.3.3 Análisis FODA**

#### **OPORTUNIDADES**

- Apoyo a nuevos emprendimientos
- Alto nivel de la población infantil
- Inflación estable
- Amplio medio publicitario basado en el uso de redes sociales
- Inversión de las empresas en beneficios a los trabajadores

#### **AMENAZAS**

- Poca inversión de los padres en centros de atención para los niños
- Gran cantidad de permisos de funcionamiento

#### **FORTALEZAS**

- Propuesta innovadora
- Ayuda social para trabajadores y padres de familia en general
- Fomento de prácticas educativas para los menores
- Aumento de la cultura para la estimulación temprana

#### **DEBILIDADES**

- Alto nivel competitivo en el mercado
- Preferencia por el cuidado a domicilio o por medio de familiares
- Alto grado de poder de negociación de los clientes

## 4.4 PLAN DE MARKETING

### 4.4.1 Segmentación del mercado

La segmentación de mercado se realizó tomando en cuenta las siguientes variables:

Tabla 18 Segmentación de mercado

VARIABLES	DESCRIPCIÓN
Edad	Entre 22 y 40 años
Sexo	Mayormente femenino
Nivel Socioeconómico	Medio y medio alto
Sector del cantón	Norte de la ciudad
Mercado potencial	17,500 personas diarias

Elaborado por: Autores

### 4.4.2 Análisis del comportamiento del consumidor

La investigación de mercado realizada permitió establecer el comportamiento del consumidor al cual va dirigida la propuesta, el cual se presenta a continuación:

- Visitan el centro comercial entre 1 y 3 veces por semana en la mayor parte de los casos.
- Las familias poseen 1 o 2 niños menores a siete años.
- El principal problema es la falta de personas que puedan cuidar a sus hijos de manera responsable.

A continuación se presenta una matriz de Roles y Motivos que presenta los motivos principales para la contratación del servicio:

**Tabla 19 Matriz de Roles y Motivos**

ROLES	MOTIVOS				
	¿Quién?	¿Por qué?	¿Cuándo?	¿Cómo?	¿Dónde?
<b>EL QUE USA</b>	Padres e hijos	Para que cuidar a los niños	Cuando acude al centro comercial	Solicitándolo	En el centro comercial
<b>EL QUE INFLUYE</b>	Los niños	Para divertirse y entretenerse	Cuando acuden al mal con sus padres	Pidiéndolo a sus padres	En el centro comercial o en casa
<b>EL QUE DECIDE</b>	Los padres	Para poder realizar sus actividades	Cuando ve a otros niños haciendo uso de las instalaciones	Analizando los beneficios para sus hijos	En el centro comercial o en casa
<b>EL QUE COMPRA</b>	Los padres	Para poder realizar sus actividades	Cuando acude al centro comercial	Cancelando el servicio	En el centro comercial o en casa

Elaborado por: Autores

#### 4.4.3 Esquema estratégico

##### 4.4.3.1 Estrategias de posicionamiento

Mediante el posicionamiento se puede comunicar los beneficios que el servicio ofrecerá a los clientes de la marca. Las estrategias de posicionamiento en el presente caso se fundamentarán en los siguientes beneficios:

- Indicando los beneficios que tiene dejar a sus hijos al cuidado de profesionales.

- Que se encuentran en un lugar seguro y que tendrán una supervisión constante.
- Resaltando que se mantendrá un contacto con los padres en el momento en el que estos lo requieran.

#### **4.4.3.2 Estrategias competitivas**

Estas estrategias tienen como objetivo la definición de acciones que vayan en pos de la consecución de mejores resultados empresariales y se enfocarán en dos aspectos:

**Estrategia de producto-mercado:** Se buscará diferenciar el servicio de los presentes en el mercado:

- Cubrir al público que visita el centro comercial y realiza actividades dentro del mismo.
- Estar en todo momento a la vista, para así evitar desconfianza o inseguridad.
- Ser también una alternativa para los padres que laboren en oficinas cercanas.

**Estrategia de rivalidad:** Se utiliza para obtener y posteriormente defender una posición dentro del mercado:

- Mantener un precio competitivo que permita mantener files a los clientes.
- Sumar servicios como el de colaciones o películas para que los niños puedan verlos sin ningún costo adicional.

### 4.4.3.3 Estrategias de crecimiento

Las estrategias de crecimiento se presentan en el siguiente gráfico de manera detallada:

Gráfico 19 Estrategias de crecimiento



Elaborado por: Autores

### 4.4.3.4 Estrategias de imagen y comunicación

La guardería “NIÑOS DEL SOL” contará con un logotipo y un slogan que lo diferencien y destaquen dentro del mercado:

Figura 1 Propuesta de logotipo



Elaborado por: Autores

### Logotipo

El logo de “NIÑOS DEL SOL” muestra ilustraciones de niños de distintas edades, las cuales pueden inferirse oscilan entre los 3 y 7 años, los cuales saludan y se muestran alegres realizando actividades como pintar y jugar detrás de una línea, la cual simboliza la protección dentro de la guardería.

Se utilizan colores vivos como el rojo para el nombre, debido a la vivacidad del mismo, mientras que las ilustraciones de los niños cuentan con trazos simples y colores que evocan dinamismo y alegría.

### Slogan

***“niños cuidados como en casa”***

El slogan busca ligar a la empresa con el sentimiento de confianza y tranquilidad que se busca proporcionar a los padres que decidan dejar a sus hijos al cuidado de la guardería.

#### 4.4.3.5 Estrategia de fidelización

La estrategia de fidelización se basará en ofrecer descuentos o productos promocionales a padres que opten por programar los días que dejarán a sus hijos en la guardería, lo que aseguraría una clientela que beneficiaría al negocio y a los clientes.

#### 4.4.4 MARKETING MIX

##### 4.4.4.1 Producto

Las estrategias de producto a emplear serán las siguientes:

- Resaltar la principal característica del servicio, la cual es de contar con una guardería dentro uno de los centros comerciales más representativos de la ciudad.

Figura 2 Propuesta de instalaciones



Elaborado por: Autores

- Proveer de alimentos a los niños en caso de que los padres lo soliciten, los cuales podrían adquirirse en la guardería.

#### **4.4.4.2 Precio**

Las estrategias de precios seleccionadas para la presentación del servicio que ofrece la empresa “NIÑOS DEL SOL” son las siguientes:

- Establecer un precio que sea del agrado para el público objetivo, el mismo que podría salir del estudio de mercado realizado para mayor aceptación.
- Ofrecer descuentos mediante la utilización de una cartilla, la cual al cumplir un determinado número de horas, se procederá a realizar un descuento de \$1 en la próxima hora contratada.
- Durante época de menor concurrencia realizar descuentos por la contratación del servicio por 3 horas, el cual será de \$1.

#### **4.4.4.3 Plaza**

- Ofrecer los servicios en lugares de trabajo que se encuentren cerca del centro comercial, un lugar apropiado será el edificio de oficinas “Trade Building”.
- Crear una página web en la que los padres puedan visualizar una imagen empresarial que genere confianza en los mismos.

**Figura 3 Propuesta de página web**



**Elaborado por: Autores**

#### **4.4.4.4 Promoción**

Las estrategias de promoción destinadas a la difusión de la marca y por ende de la empresa serán las siguientes:

- Anunciar en diarios de la ciudad para ampliar las posibilidades de captar un mayor número de clientes.
- Ofrecer cupones de descuento de \$1 para la adquisición de la hora del servicio en días que se hayan identificado sean de poca concurrencia.
- Contar con una página de Facebook que permita a los clientes mantener un contacto permanente con la empresa, ofertando los servicios y horarios de atención.

**Figura 4 Interfaz Facebook**



**Elaborado por: Autores**

- Ofrecer llaveros de la marca para aumentar la fidelidad de los clientes y el sentido de pertenencia con la empresa.

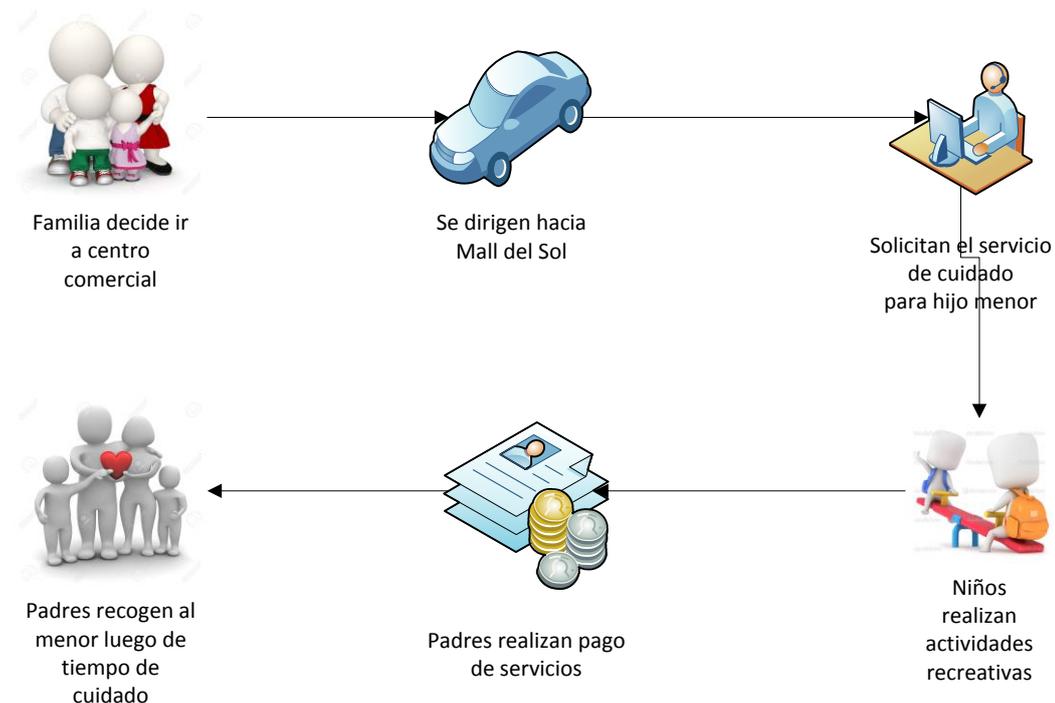
**Figura 5 Artículo promocional**



**Elaborado por: Autores**

## 4.5 Proceso del servicio

Figura 6 Flujograma del proceso de servicio



**Elaborado por: Autores**

El proceso para la contratación del servicio se realiza al momento de que los padres de familia se dirigen al centro comercial “Mall del Sol”. Luego de esto, se verifica tiempo de cuidado que requieren, ya sea jornada completa (para trabajadores del centro comercial), media jornada, hora, o fracción de hora.

Luego de verificar la cantidad a pagar, se deja al menor al cuidado de las maestras parvularias que trabajan en el local y se proceden a hacer partícipe a los niños de actividades recreativas. Transcurrido el tiempo del servicio, se procede a entregar al niño a sus padres y a cobrar los honorarios de acuerdo al tiempo.

## 4.6 PRESUPUESTO

### 4.6.1 Inversión de la propuesta

Tabla 20 Inversión inicial

<i>Resumen de la Inversión</i>		
<i>Descripción</i>	<i>Valor Total</i>	<i>% participación</i>
Activos Fijos	\$ 13.048,00	26,52%
Activos Diferidos	\$ 5.450,00	11,08%
Capital de Trabajo	\$ 30.711,27	62,41%
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 49.209,27</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

Para poner en marcha el presente proyecto será necesario contar con una inversión inicial de \$ 49.209.27, la misma que estará destinada para la adquisición de los activos fijos de la empresa, es decir, todos los equipos, materiales y demás juegos necesarios para promover las actividades lúdicas con los infantes, este rubro tiene una incidencia de 26.52% sobre el total de la inversión. En el mismo sentido, la inversión en activos diferidos es de \$ 5,450.00 y su participación es 11.08% sobre el total; estos rubros están destinados para la constitución legal del negocio y los permisos de funcionamiento, así como los gastos de instalación, adecuación de la infraestructura donde funcionará NIÑOS DEL SOL.

Finalmente, el último componente de la inversión es el capital del trabajo, que en este caso fue calculado a través del método de presupuesto para los 3 primeros meses de funcionamiento; aquí se encuentran distribuidas las cuentas de costos operativos, gastos de administración y gastos de ventas, que serán necesarias hasta que el negocio comience a generar un nivel óptimo de ventas que le permita financiar los costos y gastos en mención.

#### 4.6.2 Financiamiento de la inversión

Para el financiamiento de este proyecto se ha hecho un escenario en el cual, los propietarios dispondrían de sus fondos propios equivalentes a \$ 15,000.00; mientras que la diferencia (\$ 34.209,27) serían financiados a través de un préstamo solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

**Tabla 21 Financiamiento de la inversión**

<i>Fuente de Financiamiento</i>	<i>Valor Total</i>	<i>% participación</i>
Fondos Propios	\$ 15.000,00	30,48%
Préstamo Bancario	\$ 34.209,27	69,52%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 49.209,27</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Autores

En caso de darse la aprobación del crédito, éste estaría sujeto bajo las siguientes condiciones:

**Tabla 22 Condiciones de crédito**

<b>INSTITUCION FINANCIERA:</b>	CFN
<b>MONTO:</b>	\$ 34.209,27
<b>TASA:</b>	10,75%
<b>PLAZO:</b>	5
<b>FRECUENCIA PAGO:</b>	12
<b>CUOTA MENSUAL:</b>	\$ 739,53

Elaborado por: Autores

**Tabla 23 Tabla de amortización resumida**

<i>PERIODO</i>	<i>CAPITAL</i>	<i>INTERESES</i>	<i>PAGO</i>
1	\$ 5.460,78	\$ 3.413,64	\$ 8.874,41
2	\$ 6.077,61	\$ 2.796,80	\$ 8.874,41
3	\$ 6.764,13	\$ 2.110,28	\$ 8.874,41
4	\$ 7.528,19	\$ 1.346,22	\$ 8.874,41
5	\$ 8.378,56	\$ 495,85	\$ 8.874,41
<b>60</b>	<b>\$ 34.209,27</b>	<b>\$ 10.162,80</b>	<b>\$ 44.372,07</b>

Elaborado por: Autores

### 4.6.3 Presupuestos de costos y gastos

Dentro del presupuesto de costos y gastos se analizado el pago de los empleados tanto del área administrativa, como del área operativa. Como se puede evidenciar los empleados recibirán un pago superior al salario básico unificado (\$354.00) y contarán con todos los beneficios sociales que exige la ley. A continuación se presentan los detalles de estos valores.

**Tabla 24 Presupuestos de sueldos del personal administrativos**

<b>CARGO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Base</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>
Administrador	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Contador	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Coordinador de Zona Infantil	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 5.400,00
			\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>3</b>	<b>\$ 2.450,00</b>	<b>\$ 2.450,00</b>	<b>\$ 29.400,00</b>
<b><u>Beneficios Sociales</u></b>				
XIII Sueldo		\$ 204,17	\$ 204,17	\$ 2.450,00
XIV Sueldo		\$ 88,50	\$ 88,50	\$ 1.062,00
Fondo de Reserva		\$ 204,16	\$ 204,16	\$ 2.449,90
Vacaciones		\$ 102,08	\$ 102,08	\$ 1.225,00
Aporte Patronal (12.15%)		\$ 297,68	\$ 297,68	\$ 3.572,10
Aporte Personal IESS (9.45%)		\$ 231,53	\$ 231,53	\$ 2.778,30
<b>Total Sueldo + Beneficios Sociales</b>		<b>\$ 3.115,06</b>	<b>\$ 3.115,06</b>	<b>\$ 37.380,70</b>

Elaborado por: Autores

**Tabla 25 Presupuesto de sueldos del personal operativo**

<b>CARGO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Base</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>
Asistente Contable	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
<b>Subtotal</b>	<b>1</b>	<b>\$ 400,00</b>	<b>\$ 400,00</b>	<b>\$ 4.800,00</b>
<b><u>Beneficios Sociales</u></b>				
XIII Sueldo		\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 400,00
XIV Sueldo		\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 340,00
Fondo de Reserva		\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 399,98
Vacaciones		\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 200,00
Aporte Patronal (12.15%)		\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 583,20
Aporte Personal IESS (9.35%)		\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 448,80
<b>Total Sueldo + Beneficios Sociales</b>		<b>\$ 522,87</b>	<b>\$ 522,87</b>	<b>\$ 6.274,38</b>

Elaborado por: Autores

En lo que respecta a los presupuestos de costos operación, aquí se ha segmentado los materiales didácticos, juguetes, libros, cuentos y videos que se utilizarán para la correcta prestación de los servicios de guardería para los niños. De la misma forma se ha considerado el pago de las 2 parvularias que se encargarían del cuidado de los niños. A continuación se exponen los detalles de estos rubros:

**Tabla 26 Costos de materiales para ofrecer en la guardería**

<i>PRODUCTOS</i>	<i>UNIDADES MENSUALES</i>	<i>UNIDADES ANUALES</i>	<i>COSTO UNITARIO</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
Materiales didacticos	30	360	\$ 2,50	\$ 900,00
Juguetes varios	30	360	\$ 5,00	\$ 1.800,00
Libros didacticos	15	180	\$ 3,50	\$ 630,00
Cuentos	10	120	\$ 2,50	\$ 300,00
Videos	5	60	\$ 5,00	\$ 300,00
CD de Audio	2	24	\$ 4,50	\$ 108,00
		-		\$ -
<b>TOTALES</b>	<b>92</b>	<b>1.104</b>		<b>\$ 4.038,00</b>

Elaborado por: Autores

**Tabla 27 Pago a las parvularias**

<i>DESCRIPCION</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>INGRESO MENSUAL</i>	<i>BENEFICIOS SOCIALES</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
Parvularias	2	\$ 400,00	\$ 128,00	\$ 12.672,00
<b>TOTALES</b>				<b>\$ 12.672,00</b>

Elaborado por: Autores

En el plano de los presupuestos de gastos administrativos se ha hecho un presupuesto mensual y anual de los rubros estimados que se utilizarían para las actividades de comercialización del negocio. Por ejemplo, se incluyen costos como el pago del local, los servicios básicos y sueldos del personal administrativos. Mientras que el presupuesto de gastos de ventas, se han clasificado aquellos valores que estarán destinados para la parte de promoción del negocio, razón por la cual también aquí se ha incluido los honorarios del Diseñador Gráfico, que será de \$ 400.00 y se lo contratará 2 veces al año.

**Tabla 28 Presupuesto de gastos administrativos**

<i>DESCRIPCION</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>VALOR MENSUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
Sueldos y beneficios sociales	1	\$ 3.637,92	\$ 43.655,09
Suministros de Oficina	1	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Suministros de Limpieza	1	\$ 50,00	\$ 600,00
Agua	1	\$ 80,00	\$ 960,00
Energía Eléctrica	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Mantenimiento de equipos	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Telefonía	1	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	1	\$ 30,00	\$ 360,00
Suministros varios	1	\$ 30,00	\$ 360,00
Alquiler de local	1	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
<b>TOTALES</b>		<b>\$ 8.297,92</b>	<b>\$ 99.575,09</b>

Elaborado por: Autores

**Tabla 29 Presupuesto de gastos de ventas**

<i>DESCRIPCION</i>	<i>VALOR MENSUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
Volantes	\$ 50,00	\$ 600,00
Trípticos	\$ 80,00	\$ 960,00
Banners	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Publicaciones en prensa escrita	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Asesor de Marketing Externo	\$ 400,00	\$ 800,00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 880,00</b>	<b>\$ 6.560,00</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.4 Presupuesto de ingresos

En lo que respecta al presupuesto de ingresos, se cobrará \$ 4.00 la hora de atención por cada niño, razón por la cual a continuación se ha hecho un desglose de estos valores:

**Tabla 30 Presupuesto de ingresos**

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>HORAS MENSUALES</i>	<i>HORAS ANUALES</i>	<i>PRECIO DE VENTA</i>	<i>VENTAS ANUALES</i>
Niños atendidos x hora	1.500	18.000	\$ 4,00	\$ 72.000,00
Niños atendidos x fracción hora	3.000	36.000	\$ 2,00	\$ 72.000,00
Niños atendidos x paquete mensual	5	60	\$ 250,00	\$ 15.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>4.505</b>	<b>54.060</b>	<b>\$ 85,33</b>	<b>\$159.000,00</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.5 Proyección de Estado de Resultados

<b>PROYECCION DE ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas Netas	\$ 159.000,00	\$ 166.155,00	\$ 173.631,98	\$ 181.445,41	\$ 189.610,46
Costos Operativos	\$ 16.710,00	\$ 17.438,56	\$ 18.198,88	\$ 18.992,35	\$ 19.820,41
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 142.290,00</b>	<b>\$ 148.716,44</b>	<b>\$ 155.433,10</b>	<b>\$ 162.453,07</b>	<b>\$ 169.790,04</b>
<b><u>Gastos de Operación</u></b>					
Gastos Administrativos	\$ 99.575,09	\$ 102.634,72	\$ 105.827,75	\$ 109.160,00	\$ 112.637,54
Gastos de Venta	\$ 6.560,00	\$ 6.846,02	\$ 7.144,50	\$ 7.456,00	\$ 7.781,08
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 2.758,80	\$ 2.758,80	\$ 2.758,80	\$ 2.238,80	\$ 2.238,80
Total Gastos de Operación	\$ 108.893,89	\$ 112.239,54	\$ 115.731,06	\$ 118.854,81	\$ 122.657,42
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 33.396,11</b>	<b>\$ 36.476,91</b>	<b>\$ 39.702,04</b>	<b>\$ 43.598,26</b>	<b>\$ 47.132,62</b>
Gastos Financieros	\$ 3.413,64	\$ 2.796,80	\$ 2.110,28	\$ 1.346,22	\$ 495,85
<b>Utilidad Antes de Participación</b>	<b>\$ 29.982,48</b>	<b>\$ 33.680,11</b>	<b>\$ 37.591,76</b>	<b>\$ 42.252,04</b>	<b>\$ 46.636,77</b>
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 4.497,37	\$ 5.052,02	\$ 5.638,76	\$ 6.337,81	\$ 6.995,52
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 25.485,10</b>	<b>\$ 28.628,09</b>	<b>\$ 31.952,99</b>	<b>\$ 35.914,23</b>	<b>\$ 39.641,25</b>
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 5.606,72	\$ 6.298,18	\$ 7.029,66	\$ 7.901,13	\$ 8.721,08
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 19.878,38</b>	<b>\$ 22.329,91</b>	<b>\$ 24.923,34</b>	<b>\$ 28.013,10</b>	<b>\$ 30.920,18</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.6 Proyección de Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b><u>Ingresos Operativos:</u></b>						
Ventas Netas		\$159.000,00	\$166.155,00	\$173.631,98	\$181.445,41	\$189.610,46
<b><u>Egresos Operativos:</u></b>						
Costos Operativos		\$ 16.710,00	\$ 17.438,56	\$ 18.198,88	\$ 18.992,35	\$ 19.820,41
Gastos Administrativos		\$ 99.575,09	\$102.634,72	\$105.827,75	\$109.160,00	\$112.637,54
Gastos de Venta		\$ 6.560,00	\$ 6.846,02	\$ 7.144,50	\$ 7.456,00	\$ 7.781,08
Participación de Trabajadores		\$ -	\$ 4.497,37	\$ 5.052,02	\$ 5.638,76	\$ 6.337,81
Impuesto a la Renta		\$ -	\$ 5.606,72	\$ 6.298,18	\$ 7.029,66	\$ 7.901,13
Subtotal		<b>\$122.845,09</b>	<b>\$137.023,39</b>	<b>\$142.521,33</b>	<b>\$148.276,78</b>	<b>\$154.477,98</b>
<b><i>Flujo Operativo</i></b>		<b>\$ 36.154,91</b>	<b>\$ 29.131,61</b>	<b>\$ 31.110,65</b>	<b>\$ 33.168,64</b>	<b>\$ 35.132,48</b>
<b><u>Ingresos No Operativos:</u></b>						
Inversión Fija	\$ (13.048,00)					
Inversión Diferida	\$ (5.450,00)					
Inversión Corriente	\$ (30.711,27)					
<b><u>Egresos No Operativos:</u></b>						
Pago de Capital del Préstamo		\$ (5.460,78)	\$ (6.077,61)	\$ (6.764,13)	\$ (7.528,19)	\$ (8.378,56)
Pago de Intereses del Préstamo		\$ (3.413,64)	\$ (2.796,80)	\$ (2.110,28)	\$ (1.346,22)	\$ (495,85)
<b><i>Flujo Neto Generado</i></b>	<b>-49209,2715</b>	<b>\$ 27.280,50</b>	<b>\$ 20.257,20</b>	<b>\$ 22.236,23</b>	<b>\$ 24.294,22</b>	<b>\$ 26.258,07</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.7 Rentabilidad del proyecto

En un escenario normal o conservador, los flujos netos que obtendría la empresa NIÑOS DEL SOL oscilarían entre \$ 27.280.50 para el primer año y \$ 26.258.07 para el quinto año; esto haría posible que en el año 3 se observe un PAYBACK positivo, por tanto desde ese momento el proyecto comienza a ser rentable porque ya recuperó la inversión total. Se nota una ligera disminución y posterior aumento de los flujos netos debido al pago del préstamo bancario, y al incremento de los sueldos, costos y gastos que está casi al mismo nivel del crecimiento de las ventas, pues para costos y gastos se aplicó un crecimiento según el índice de inflación anual que es 4.36%, mientras que para las ventas el crecimiento aplicado fue la variación del PIB, la misma que se ubica en 4.5%. Sin embargo, lo importante es que el promedio de flujos se mantenga dentro del mismo rango y posterior al pago de la deuda exista una ganancia neta mucho más amplia.

#### **ANALISIS TIR Y VAN DEL PROYECTO**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>PAYBACK</b>
AÑO 0	\$ (49.209,27)	\$ (49.209,27)
AÑO 1	\$ 27.280,50	\$ (21.928,77)
AÑO 2	\$ 20.257,20	\$ (1.671,57)
<b>AÑO 3</b>	<b>\$ 22.236,23</b>	<b>\$ 20.564,66</b>
AÑO 4	\$ 24.294,22	\$ 44.858,89
AÑO 5	\$ 26.258,07	\$ 71.116,95

**Elaborado por: Autores**

La tasa de descuento del proyecto fue calculada bajo el método de Costos Capital Promedio Ponderado, la misma que es 13.60%. Por su parte, los flujos obtenidos en los primeros cinco períodos, dejarían una rentabilidad de 39.90% y un VAN de \$ 34.137.46 lo que significa que el proyecto es rentable, ya que además generaría \$ 0.69 adicionales por cada dólar invertido en el negocio.

**CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL**

<i>FUENTE</i>	<i>INVERSION</i>	<i>PESO</i>	<i>TASA</i>	<i>PONDERACION</i>
Recursos Propios	\$ 15.000,00	30,48%	20,10%	6,127%
Préstamo Bancario	\$ 34.209,27	69,52%	10,75%	7,473%
<b>TMAR</b>	<b>\$ 49.209,27</b>	<b>100,00%</b>		<b>13,60%</b>

<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TMAR</b>	<b>13,60%</b>
<b>TIR</b>	<b>39,90%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$34.137,46</b>
<b>IR</b>	<b>\$ 0,69</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.8 Análisis del Punto de Equilibrio

Los resultados obtenidos tanto en el Estado de Pérdidas y Ganancias, así como en el Flujo de Caja, permiten establecer que el nivel de ventas de la empresa oscilaría entre \$ 159 mil y 189 mil para los primeros cinco años de funcionamiento, dejando en promedio un costo fijo total equivalente a \$ 115.675. De acuerdo al análisis del punto de equilibrio, la empresa NIÑOS DEL SOL debería generar un ingreso mínimo de \$ 116.094.74 anuales para financiar sus costos totales y así estos sean iguales a cero, por tanto, no habría pérdida ni utilidad. En términos porcentuales significa que debe cumplirse al menos el 66% del presupuesto de ventas para alcanzar el punto de equilibrio, mientras que pasado ese porcentaje, la empresa ya comienza a obtener mejores réditos.

**Tabla 31 Punto de equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO PROMEDIO - 5 AÑOS</b>	
$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$	
<b>PEQ (unidades) =</b>	<b><math>\frac{\\$ 115.675,34}{\\$ 85,03}</math></b>
<b>PEQ (unidades) =</b>	<b>1.360,49</b>
<b>PE (Ingresos) =</b>	<b>\$ 116.094,74</b>
<b>PE% (Ingresos) =</b>	<b>66,73%</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.6.9 Escenarios del proyecto

Para el análisis de sensibilidad se aplicaron 2 escenarios:

Escenario optimista.- establece que si los ingresos del negocio se incrementan en al menos 5% anual, la empresa obtendría una rentabilidad de 57.99%, y su VAN sería de \$ 60.828.13, dejando \$ 1.24 adicionales por cada dólar invertido. Es decir, el escenario optimista sería muy favorable por los inversionistas porque la rentabilidad sería 4 veces mayor que la tasa de descuento esperada (13.60%).

Tabla 32 Escenario optimista

<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TMAR</b>	<b>13,60%</b>
<b>TIR</b>	<b>57,99%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$60.828,13</b>
<b>IR</b>	<b>\$ 1,24</b>

Elaborado por: Autores

Escenario pesimista.- por su parte, el escenario pesimista también sería favorable para el inversionista, ya que si las ventas cayeran anualmente en 5%, la rentabilidad del negocio sería de 19.82%, la misma apenas rebasa la expectativa de los inversionista y que además, permite recuperar la inversión ya que se observa un VAN de \$ 7.446.79, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrían \$ 0.15 como mínimo.

Tabla 33 Escenario pesimista

<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TMAR</b>	<b>13,60%</b>
<b>TIR</b>	<b>19,82%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$7.446,79</b>
<b>IR</b>	<b>\$ 0,15</b>

Elaborado por: Autores

## CONCLUSIONES

Mediante el análisis de la información presentada en los capítulos e este proyecto se puede concluir:

1. Los centros comerciales en la ciudad de Guayaquil son uno de los lugares preferidos como centro de entretenimiento y para realizar actividades varias, lo que registra un aproximado de 1,500.000 personas visitando este lugar al mes; es decir, que al día este centro comercial es visitado por 50.000 personas.
2. Mediante la evaluación de campo se determinó que aproximadamente el 35% de las personas que acuden al centro comercial Mall del Sol, acude con infantes, lo que deja una población diaria equivalente a 17.500 personas, sin contar con las personas que laboran en los diversos locales de este centro, además mediante entrevista se pudo analizar la demanda de los padres de familia por centros infantiles que realicen prácticas de estimulación temprana.
3. Se ofrecerá un servicio de cuidado infantil por horas o jornadas completas para clientes del centro comercial Mall del Sol y trabajadores varios, con actividades de entretenimiento y educativas para los menores basados en los preceptos de la estimulación temprana.
4. Se implementará un local dentro de las inmediaciones del centro comercial a cargo de maestras parvularias capacitadas para el trato con menores de edad y áreas de entretenimiento, además del uso de herramientas tecnológicas como videos y juguetes interactivos.
5. Finalmente se puede decir que el proyecto es rentable, porque al haber realizado el análisis de rentabilidad desde 3 escenarios se pudo determinar que la inversión se recupera dentro de los primeros cinco años y el retorno sería superior a 13.60% (TMAR).

## RECOMENDACIONES

Como recomendaciones para un mayor crecimiento del potencial del proyecto se determina:

1. Establecer la posibilidad de creación de sucursales de la compañía en los demás centros comerciales de la ciudad, a fin de obtener una mayor cobertura de la demanda potencial.
2. Realizar una investigación de mercado sobre los nuevos métodos didácticos para la estimulación temprana de los infantes y realizar una inversión para la adquisición de dichos implementos.
3. Ofrecer una amplia gama de servicios a fin de extender la demanda a niños de un mayor rango de edad, para cubrir la demanda para el cuidado de bebés de meses hasta niños de 11 años.
4. Realizar una inversión en el aumento de la infraestructura para que contribuya al aumento de la capacidad empresarial, de esta manera se incrementará rentabilidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, E. (2013). *Guía práctica para la elaboración de proyecto de investigación*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Aguirre, J. (2011). DISEÑO DE UN PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL (GUARDERÍA) EN EL BARRIO MARIANITAS". Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador . (6 de Agosto de 2015 ). *Indicadores Económicos* . Obtenido de Banco Central del Ecuador : <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Reporte de estadísticas macroeconómicas - Enero 2015*. Quito: Dirección de Estadística Económica. Recuperado el 21 de enero de 2015
- Bolaños, E. (Junio de 2012). *Muestra y Muestreo*. Obtenido de [http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/tizayuca/gestion\\_tecnologica/muestraMuestreo.pdf](http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tizayuca/gestion_tecnologica/muestraMuestreo.pdf)
- Calderón, N. (2015). *Desarrollo del lenguaje oral*. Obtenido de CELA: <http://www.nataliacalderon.com/desarrollodellenguajeoral-c-35.xhtml>
- Colombo, C. (2013). GUAYAQUIL ES TU DESTINO TURÍSTICO. *Revista La Semana*, 3.
- COPCI . (29 de diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- Cosmos Montessori. (2014). *El Método Montessori*. Obtenido de <http://cosmosmontessori.com/es/content/22-el-metodo-montessori>
- Cruz, C. (2015). *Voces Babble*. Obtenido de Beneficios de estancias infantiles o guarderías: <http://www.disneybabble.com/la/voces-babble/beneficios-de-estancias-infantiles-o-guarder%C3%ADas>
- Delgado Plaza, M. P. (2015). *La discriminación laboral de la mujer: Fundamentos y perspectivas*. Obtenido de

[http://www.revistajuridicaonline.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=27](http://www.revistajuridicaonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=27)

- Diario El Universo . (13 de Mayo de 2014 ). Ecuatorianos consumen en promedio 7,2 litros anuales de alcohol, dice OMS. *Diario El Universo* , pág. 2.
- Diario El Universo . (28 de Julio de 2015 ). 4 HERMANOS MURIERON EN UN INCENDIO EN MORONA SANTIAGO. *Diario El Universo* , pág. 2.
- Diario Expreso. (2012). GUAYAQUIL NOCTURNO, EL SOL CAE, PERO EL 'DÍA' APENAS EMPIEZA. *La Semana*, 3.
- Diario Hoy. (19 de octubre de 2012). *Malls barajan estrategias para atraer clientes*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/malls-barajan-estrategias-para-atraer-clientes-280085.html>
- Diario Pp el Verdadero . (29 de Marzo de 2011 ). Una solución para padres trabajadores. *Diario Pp el Verdadero* , pág. 3.
- Ekos Negocios. (2012). *Nueva ruta de consumo en Ecuador*. Quito: Revista Ekos Negocios.
- El Universo . (24 de Julio de 2014 ). 'La chiva', la farra sobre ruedas en Guayaquil. *El Universo* , págs. 5-7.
- El Universo . (30 de Julio de 2014). Guayaquil turístico, plan que se afirma. *El Universo* , págs. 3-4.
- El Universo. (2013). 'Guayaquil es mi destino', nuevo plan de promoción de la ciudad. *Diario El Universo*, 3.
- El Universo. (15 de Julio de 2013). Sitios preferidos por los turistas en Guayaquil. *Diario El Universo*, pág. 3.
- Fundación Montessori. (2015). *El método Montessori*. Obtenido de <http://www.fundacionmontessori.org/Metodo-Montessori.htm>
- García, R. (1980). *Diccionario Pequeño Larousse*. México.
- Gimeno, & Pérez. (1989). *La Enseñanza, su Teoría y su Práctica*. Madrid: Akal.
- Gonzalez, J. (2012). Obtenido de A la guardería, sin miedo: <http://www.serpadres.es/1-2-anos/educacion-estimulacion/articulo/a-la-guarderia-sin-miedo>

- Grau, M. (2013). *El Método Montessori*. Obtenido de <http://www.educar.org/articulos/metodomontessori.asp>
- Guardería Pegueños Traviesos. (11 de Noviembre de 2010). *INTRODUCCION DE LAS GUARDERIAS EN EL ECUADOR*. Obtenido de <http://guarderiapequeostraviesos.blogspot.com/2010/11/introduccion-de-las-guarderias-en-el.html>
- Hernández, S. (21 de Enero de 2011). *Estrategias de Enseñanza y Aprendizaje*. Obtenido de Método Montessori: <http://eestrategias.blogspot.com/2011/01/metodo-montessori.html>
- Huepp, L. (2011). *ESTIMULACIÓN TEMPRANA A NIÑOS DE CERO A DOS AÑOS CON FACTORES DE RIESGO DE RETRASO MENTAL*. Obtenido de [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/flhr/estimulacion\\_temprana.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/flhr/estimulacion_temprana.html)
- Hueso, A., & Cascant, M. (2102). *Metodología y técnicas cuantitativas de información*. Valencia: Universitat Politècnica de Valencia.
- Hups. (2008). *Hups 2003-actualidad*. Obtenido de [http://www.intellegantarium.com/Intellegantarium\\_SA/Hups.html](http://www.intellegantarium.com/Intellegantarium_SA/Hups.html)
- INEC. (2011). *Reporte Anual de Estadísticas sobre Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs)*. Quito: Ecuador en Cifras- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEC. (2014). *CONDICIONES DE VIDA. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS, 5*.
- Kickbusch. (1982). *Life-styles and health*. Social science &. Obtenido de Social science &.
- Knijn, & Kremer. (1998). *Social Care in Netherlands*. Jane Lewis.
- Labinowicz, E. (1987). *Introducción a Piaget: pensamiento, aprendizaje, enseñanza*. Fondo Educativo Interamericano.
- Long, M. (14 de Noviembre de 2009). *Las cuatro etapas del desarrollo del niño según Piaget*. Obtenido de <http://www.bebesymas.com/desarrollo/las-cuatro-etapas-del-desarrollo-del-nino-segun-piaget-i>
- Lopez, J. (2002). *Diseño de un sistema administrativo para dar asistencia técnica a las micro y pequeñas empresas organizadas bajo la*

metodología grupo solidario. El Salvador, El Salvador: Universidad de El.

MarcoPolo . (2 de Agosto de 2013 ). *MarcoPolo* . Obtenido de Productos : [http://www.marcopolo.com.br/marcopolo/produtos/produto/ideale\\_770\\_mt](http://www.marcopolo.com.br/marcopolo/produtos/produto/ideale_770_mt)

Martín, E. (16 de Julio de 2013). *Sobre salud infantil y medio ambiente*. Obtenido de Hábitos para una buena salud infantil: <http://www.fundrogertorne.org/salud-infancia-medio-ambiente/divulga/inspira-nuevo/2013/07/16/habitos-para-una-buena-salud-infantil/>

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2013). *Inauguración del Centro de Desarrollo Infantil del Buen Vivir*. Obtenido de <http://www.inclusion.gob.ec/inauguracion-centro-desarrollo-infantil-del-buen-vivir-ungui/>

Ministerio de Turismo. (2011). *La experiencia turística en el Ecuador: Cifras Esenciales de Turismo Interno y Receptor*. Quito: MINTUR-INEC-Anuario de Entradas y Salidas Internacionales.

Ministerio de Turismo. (10 de enero de 2015). *Boletín Nº 12 Principales indicadores de Turismo - Diciembre 2014*. Recuperado el 15 de enero de 2015, de [http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/?option=com\\_content&view=article&id=30](http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/?option=com_content&view=article&id=30)

Moreno, M. (2012). *INTERACCIONES VINCULARES EN EL SISTEMA DE CUIDADO INFANTIL EN CONTEXTOS DE POBREZA Y DESNUTRICION CRONICA TEMPRANA*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia.

Nova escoleta. (3 de Abril de 2013). *¿ESCUELA INFANTIL, GUARDERÍA, LUDOTECA, ESCOLETA...?* Obtenido de <http://www.novaescoleta.com/diferencias-escuela-infantil-guarderia-ludoteca/>

Oficina de servicios para niños y familias del Estado de Nueva York. (2007). *Cuando piense en el cuidado de los niños en edad escolar*. Nueva York.

OMS. (1946). *Constitución de la Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de [http://www.who.int/governance/eb/who\\_constitution\\_sp.pdf](http://www.who.int/governance/eb/who_constitution_sp.pdf)

- ONU. (1959). *Declaración de los Derechos del Niño, 1959*. Obtenido de <http://www.humanium.org/es/declaracion-1959/>
- Paraninfo. (2013). *El cuidado de los niños: una tarea comprometida*. Obtenido de <http://www.paraninfo.es/catalogo/9789708300193/el-cuidado-de-los-ninos--una-tarea-comprometida>
- Patin, G. (18 de Abril de 2012). *CONCEPTO DE GUARDERIA*. Obtenido de <http://gladyspatin.blogspot.com/2012/04/conceptode-una-guarderia-tomada-de.html>
- PBP. (2015). *El Ministerio del Interior estableció categorías y valores para obtener el permiso de funcionamiento*. Obtenido de <http://www.pbplaw.com/ministerio-interior-permiso-funcionamiento/>
- Piaget, J. (1956). *The Childs conception of space*. Londres: Routledge.
- Piaget, J. (1961). *La formación del símbolo en el niño*. México: F.C.E.
- Piaget, J. (1973). *La formación del símbolo en el niño*. México: F.C.E.
- Procuraduría General del Estado. (1 de Mayo de 2013). *Código del Trabajo*. Obtenido de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&sqi=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.pge.gob.ec%2Fes%2Fdocumentos%2Fdoc\\_download%2F225-codigo-del-trabajo.html&ei=xpK\\_Ue2JEZLA4AOuqIC4Dw&usg=AFQjCNFu3ghg58YK\\_IYnbtXKPV6bz3amA&](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&sqi=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.pge.gob.ec%2Fes%2Fdocumentos%2Fdoc_download%2F225-codigo-del-trabajo.html&ei=xpK_Ue2JEZLA4AOuqIC4Dw&usg=AFQjCNFu3ghg58YK_IYnbtXKPV6bz3amA&)
- Pugmire-Stoy. (1996). *El juego espontáneo*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Ramirez, J. (3 de Julio de 2013). *Guarderías infantiles: lo que debes saber*. Obtenido de [http://suite101.net/article/guarderias-infantiles-lo-que-debes-saber-a42391#.VVY8Kvl\\_Oko](http://suite101.net/article/guarderias-infantiles-lo-que-debes-saber-a42391#.VVY8Kvl_Oko)
- Red para crecer. (7 de Agosto de 2011). *Estrategias para el desarrollo de la comunicación y el lenguaje*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/RedParaCrecer/2estrategias-para-el-desarrollo-de-la-comunicacin-y-el-lenguaje>
- Revista Ser Digital . (2012 ). *Bebés tecnológicos: mejor estimulación temprana*. *Revista Ser Digital* , 3.
- Rodríguez, C. (2015). *Habilidades sociales: Educar para las relaciones sociales*. Obtenido de Educapeques:

<http://www.educepeques.com/escuela-de-padres/habilidades-sociales-educar-para-las-relaciones-sociales.html>

Ropero Corraliza, M. D. (2013). *La guardería como respuesta a las necesidades de la sociedad actual*. Obtenido de <http://www.spapex.org/laguarderia.htm>

Ropero, M. D. (2014). *Spapex*. Obtenido de LA GUARDERÍA COMO RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD ACTUAL: <http://www.spapex.org/laguarderia.htm>

Sangrador, C. O. (16 de Febrero de 2011). *Evidencias en pediatría*. Obtenido de [http://www.evidenciasenpediatria.es/DetalleArticulo/\\_LLP3k9qgzlh7aNQBiadwmTzAWPppffff1TTQQQczvGYHDrIPogx3HYu-q-LSfblb-Yljj3GoP-r9a0sZQ52Axw](http://www.evidenciasenpediatria.es/DetalleArticulo/_LLP3k9qgzlh7aNQBiadwmTzAWPppffff1TTQQQczvGYHDrIPogx3HYu-q-LSfblb-Yljj3GoP-r9a0sZQ52Axw)

SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: SENPLADES.

Sequera, I. (10 de Junio de 2012). *El Juego en la Educación Inicial*. Obtenido de <http://eljuegoenlaeducacioninicialuc.blogspot.com/2012/06/autores-que-definen-el-juego.html>

Thompson, S. (2013). *Livestrong*. Obtenido de Ventajas y desventajas de las guarderías: [http://www.livestrong.com/es/ventajas-desventajas-guarderias-lista\\_16749/](http://www.livestrong.com/es/ventajas-desventajas-guarderias-lista_16749/)

UNICEF. (1996). *Strategy for improved nutrition of children and women in developing countries*. New York: A UNICEF policy review.

Vallejo, J. (29 de Agosto de 2014 ). Ecuador entre los 10 países con mayor crecimiento de turismo en el mundo. *El ciudadano* , págs. 2-3.

Watson. (2009). *Caring science and human caring theory: transforming personal and professional practices of nursing and health care*. JHSA.

## ANEXOS

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 34.209,27
1	\$ 433,08	\$ 306,46	\$ 739,53	\$ 33.776,20
2	\$ 436,96	\$ 302,58	\$ 739,53	\$ 33.339,24
3	\$ 440,87	\$ 298,66	\$ 739,53	\$ 32.898,37
4	\$ 444,82	\$ 294,71	\$ 739,53	\$ 32.453,55
5	\$ 448,80	\$ 290,73	\$ 739,53	\$ 32.004,74
6	\$ 452,83	\$ 286,71	\$ 739,53	\$ 31.551,92
7	\$ 456,88	\$ 282,65	\$ 739,53	\$ 31.095,04
8	\$ 460,97	\$ 278,56	\$ 739,53	\$ 30.634,06
9	\$ 465,10	\$ 274,43	\$ 739,53	\$ 30.168,96
10	\$ 469,27	\$ 270,26	\$ 739,53	\$ 29.699,69
11	\$ 473,47	\$ 266,06	\$ 739,53	\$ 29.226,21
12	\$ 477,72	\$ 261,82	\$ 739,53	\$ 28.748,50
13	\$ 482,00	\$ 257,54	\$ 739,53	\$ 28.266,50
14	\$ 486,31	\$ 253,22	\$ 739,53	\$ 27.780,19
15	\$ 490,67	\$ 248,86	\$ 739,53	\$ 27.289,52
16	\$ 495,07	\$ 244,47	\$ 739,53	\$ 26.794,45
17	\$ 499,50	\$ 240,03	\$ 739,53	\$ 26.294,95
18	\$ 503,98	\$ 235,56	\$ 739,53	\$ 25.790,97
19	\$ 508,49	\$ 231,04	\$ 739,53	\$ 25.282,48
20	\$ 513,05	\$ 226,49	\$ 739,53	\$ 24.769,44
21	\$ 517,64	\$ 221,89	\$ 739,53	\$ 24.251,80
22	\$ 522,28	\$ 217,26	\$ 739,53	\$ 23.729,52
23	\$ 526,96	\$ 212,58	\$ 739,53	\$ 23.202,56
24	\$ 531,68	\$ 207,86	\$ 739,53	\$ 22.670,88
25	\$ 536,44	\$ 203,09	\$ 739,53	\$ 22.134,44
26	\$ 541,25	\$ 198,29	\$ 739,53	\$ 21.593,19
27	\$ 546,10	\$ 193,44	\$ 739,53	\$ 21.047,10
28	\$ 550,99	\$ 188,55	\$ 739,53	\$ 20.496,11
29	\$ 555,92	\$ 183,61	\$ 739,53	\$ 19.940,19
30	\$ 560,90	\$ 178,63	\$ 739,53	\$ 19.379,28
31	\$ 565,93	\$ 173,61	\$ 739,53	\$ 18.813,36
32	\$ 571,00	\$ 168,54	\$ 739,53	\$ 18.242,36
33	\$ 576,11	\$ 163,42	\$ 739,53	\$ 17.666,24
34	\$ 581,27	\$ 158,26	\$ 739,53	\$ 17.084,97
35	\$ 586,48	\$ 153,05	\$ 739,53	\$ 16.498,49
36	\$ 591,74	\$ 147,80	\$ 739,53	\$ 15.906,75
37	\$ 597,04	\$ 142,50	\$ 739,53	\$ 15.309,72
38	\$ 602,38	\$ 137,15	\$ 739,53	\$ 14.707,33
39	\$ 607,78	\$ 131,75	\$ 739,53	\$ 14.099,55
40	\$ 613,23	\$ 126,31	\$ 739,53	\$ 13.486,32
41	\$ 618,72	\$ 120,81	\$ 739,53	\$ 12.867,60
42	\$ 624,26	\$ 115,27	\$ 739,53	\$ 12.243,34
43	\$ 629,85	\$ 109,68	\$ 739,53	\$ 11.613,49
44	\$ 635,50	\$ 104,04	\$ 739,53	\$ 10.977,99
45	\$ 641,19	\$ 98,34	\$ 739,53	\$ 10.336,80
46	\$ 646,93	\$ 92,60	\$ 739,53	\$ 9.689,87
47	\$ 652,73	\$ 86,81	\$ 739,53	\$ 9.037,14
48	\$ 658,58	\$ 80,96	\$ 739,53	\$ 8.378,56
49	\$ 664,48	\$ 75,06	\$ 739,53	\$ 7.714,08
50	\$ 670,43	\$ 69,11	\$ 739,53	\$ 7.043,66

51	\$	676,44	\$	63,10	\$ 739,53	\$	6.367,22
52	\$	682,49	\$	57,04	\$ 739,53	\$	5.684,73
53	\$	688,61	\$	50,93	\$ 739,53	\$	4.996,12
54	\$	694,78	\$	44,76	\$ 739,53	\$	4.301,34
55	\$	701,00	\$	38,53	\$ 739,53	\$	3.600,34
56	\$	707,28	\$	32,25	\$ 739,53	\$	2.893,06
57	\$	713,62	\$	25,92	\$ 739,53	\$	2.179,44
58	\$	720,01	\$	19,52	\$ 739,53	\$	1.459,43
59	\$	726,46	\$	13,07	\$ 739,53	\$	732,97
60	\$	732,97	\$	6,57	\$ 739,53	\$	(0,00)
	\$	<b>34.209,27</b>	\$	<b>10.162,80</b>	<b>\$ 44.372,07</b>		